



# MITTELSTAND: **WEGE ZUM GELD**

Großkonzerne beschäftigen oft ganze Abteilungen, um die Töpfe der Innovationsförderung auszuschöpfen. Doch für kleinere Unternehmen gibt es ebenfalls spezielle Mittel. Berater helfen, sie erfolgreich zu beantragen.

VON GERHARD SAMULAT

**E**twa ein Drittel des Wirtschaftswachstums in Deutschland geht auf Innovationen zurück, schätzt das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie. Die über drei Millionen kleinen oder mittelständischen Unternehmen (KMU) spielen dabei eine maßgebliche Rolle. Sie gelten als besonders flexibel bei der Erschließung neuer Märkte.

Um die Innovationskraft dieser Unternehmen zu stärken, flossen von Mitte 2008 bis jetzt mehr als zwei Milliarden Euro öffentliche Fördergelder in über 16 000 Forschungs- und Entwicklungsprojekte kleiner und mittlerer Firmen. Und auch im laufenden Jahr stehen wieder mehr als 500 Millionen Euro speziell für KMU zur Verfügung. Die tragenden Säulen bilden dabei zwei Programme der Bundes-

regierung: das vom Bundeswirtschaftsministerium aufgelegte „Zentrale Innovationsprogramm Mittelstand“ (ZIM) und das Forschungsförderprogramm „KMU-innovativ“ des Bundesforschungsministeriums. Sie richten sich an Unternehmen, die einen Umsatz von unter 50 Millionen Euro erzielen und weniger als 250 Mitarbeiter beschäftigen.

„Unterstützt werden von uns Projekte, deren Ziel es ist, innovative Produkte, Verfahren oder technische Dienstleistungen zu entwickeln oder an innovativen Netzwerken teilzunehmen“, beschreibt Klaus-Rüdiger Sprung die Aufgaben des ZIM. Sprung ist Geschäftsführer der AiF Projekt GmbH in Berlin, die als Projektträger des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie für das ZIM-Fördermodul „Kooperationsprojekte“ eingehende Anträge begutachtet und bewilligt. Damit ist sie eine der ersten Anlaufstellen für all jene KMU, die ihre Forschungs- oder Entwicklungsprojekte zusammen mit anderen Unternehmen oder Forschungseinrichtungen planen. „Wichtig ist dabei, dass jeder der Partner einen eigenen Antrag stellt, in dem er darlegt, welche Leistungen er in das Projekt einbringt“, erläutert Sprung.

Wer ganz auf die eigene Forschung setzt, wendet sich dagegen an das Programm ZIM-Solo. Und für ausgesprochene Netzwerker gibt es ZIM-Nemo. Geld erhält hier aber nur der – externe – Dienstleister, der das Netzwerk aufbaut und managt. Für alle drei Programme gingen im Jahr 2011 monatlich durchschnittlich über 450 Anträge ein. Beabsichtigt sei, so Sprung, die Programme auch für Mittelständler mit bis zu 500 Beschäftigten zu öffnen.

**Ein Betrieb, der sich noch nie** um eine Forschungsförderung bemüht hat, wird sich in in der Regel nicht gleich mit den Bundesprogrammen beschäftigen. Der erste Schritt ist meist der Gang zu regionalen Organisationen der Wirtschaftsförderung oder den Industrie- und Handelskammern. „Für KMU, die wenig Erfahrung mit Forschungsprogrammen haben, bieten sich unsere Informationsveranstaltungen zu aktuellen Entwicklungen der Forschungsförderung an“, sagt stellvertretend für viele lokale Anlaufstellen Nina Gibbert von der Hessen-Agentur in Wiesbaden, einer Gesellschaft des Landes. Auf den Veranstaltungen treffen die Novizen auch erfahrenere Unternehmer. So haben sie die Chance, in ein bereits bestehendes Konsortium einzusteigen und das Prozedere kennenzulernen, statt den Papierkram mit den Förderanträgen allein bewältigen zu müssen.

Die Hessen-Agentur ist zugleich eine von zwölf über das Bundesgebiet verteilten Anlaufstellen des sogenannten Enterprise Europe Network – ein europaweites Netzwerk aus insgesamt 500 Beratungsstellen. Sie alle helfen im Auftrag der Länder und der EU kleinen und mittleren Unternehmen bei der Auswahl der geeigneten Förderprogramme. „Dabei sind die EU-Förderanträge die Königsdisziplin der Forschungsförderung“, sagt Gibbert. Der administrative Aufwand sei dort deutlich höher als bei regionalen oder bundesweiten Programmen, und die Vorbereitung des Antrags dauere deutlich länger.

**Doch hält das mittlerweile siebte** Forschungsrahmenprogramm der EU, an das sich 2014 das Sechsjahresprogramm „Horizon 2020“ anschließen soll, auch die fettesten Töpfe bereit: Insgesamt ist es mit über 50 Milliarden Euro ausgestattet. Sieben Milliarden davon werden noch in diesem Jahr ausgeschüttet, nächstes Jahr sind es sogar acht Milliarden.

In seinem Programmteil „Kapazitäten“ enthält das EU-Forschungsförderungsprogramm die Kategorie „Forschung für KMU“, die mit 1,3 Milliarden Euro ausgestattet ist. Kleine und mittlere Unternehmen erhalten hier für ihre Forschung und Entwicklung (F&E) Zuschüsse von bis zu 75 Prozent. Das ist mehr, als große Unternehmen erwarten dürfen. Die Firmen können sich

## KLEINE FIRMEN ERHALTEN BIS ZU 75% IHRER KOSTEN.

obendrein 20 bis 60 Prozent ihrer indirekten Kosten für F+E finanzieren lassen – beispielsweise für Verwaltung, Dienstreisen oder in Ausnahmefällen sogar für notwendige Investitionen.

Für besonders innovative KMU gibt es in der EU zudem die Forschungsinitiative Eurostars. Sie richtet sich an besonders innovative KMU-Kooperationen, die mindestens zehn Prozent ihres Umsatzes oder ihres Personals im Forschungs- und Entwicklungsbereich nachweisen. Das jeweils geförderte Projekt soll besonders anwendungsnah und das angestrebte Produkt nach spätestens zwei Jahren auf dem Markt sein. Die im Enterprise Europe Network zusammengeschlossenen Agenturen bieten sogar die Beratung zur europaweiten Vermarktung der neuen Technologie an.

Weil es für kleine Unternehmen nicht einfach ist, das passende Programm für sich herauszufinden, können externe Berater eine Hilfe sein. Der Beratermarkt in Deutschland ist jedoch unübersichtlich. Immerhin: Der Deutsche Verband für Technologietransfer und Innovation e. V. (DTI) bündelt zumindest gut 40 auf die Beratung von Innovationen und neuen Technologien spezialisierte Mitgliedsorganisationen mit über 800 Mitarbeitern, und die Industrie- und Handelskammern zählen rund 140 Innovations- und Technologieberaterinnen und -berater in ihren Reihen. Ferner gibt es in dem auf KMU



spezialisierten Verband „Die KMU-Berater“ freiberufliche Experten, die sich intensiv mit der Fördermittel-Beratung befassen.

„Für meine Mandanten übernehme ich alle Arbeiten, die mit der Förderung zu tun haben“, sagt beispielsweise Johannes Drosdol von der DWHS Innovationsberater GmbH aus Lichtenwald. Er entwirft Schreiben, stellt Anträge, erinnert an Termine und bereitet Berichte vor,

die vor allem zum Ende der Projekte anfallen. Bevor er sich selbstständig machte, arbeitete er 30 Jahre bei Daimler in der Forschung. Das kann Andreas Oelsner von der Mainzer Surface Concept GmbH (siehe Fallbeispiel rechts) nur bestätigen: „Die Berater kennen oft noch ein paar Kniffe und nehmen sich meist viel Zeit, um sich mit dem Antragsteller sowie den Gutachtern zusammzusetzen.“ Oelsner hat dieses Angebot gern angenommen: „Das ist für jemanden, der die Arbeit mit den Formularen scheut, kein schlechtes Modell.“

Seine Mandanten findet Drosdol vorwiegend durch Empfehlungen. Wie viele seiner Kollegen arbeitet er erfolgsabhängig: Je nach Projektzuschnitt berechnet er für seine Arbeit zwischen 10 und 14,5 Prozent des Förderzuschusses, zahlbar nach Eingang der jeweiligen Rate. Branchenüblich sind bis zu 25 Prozent. Vielfach wird zudem eine Grundvergütung oder Kautions vereinbart, die mit dem Honorar verrechnet wird.

Über Drosdol oder eines der rund 80 weiteren durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie autorisierten Beratungsunternehmen erhalten Betriebe auch sogenannte Innovationsgutscheine. Sie sind besonders für kleine Unternehmen mit weniger als 100 Beschäftigten gedacht und decken die Hälfte der Ausgaben für externe Beratungsleistungen. Das hilft, Machbarkeitsstudien durchzuführen, das richtige Förderprogramm zu finden sowie Teile des Antrags zu formulieren.

**Drosdol hat die Erfahrung gemacht**, dass Unternehmen mit einer Bilanzsumme von über zehn Millionen Euro eher eine Bewilligung erhalten als Kleinunternehmen mit nur einer Handvoll Angestellten und einem Umsatz von weniger als eine Million Euro. Der Grund: Die Fachgutachter befürchten oft, dass ein antragstellendes Kleinunternehmen während der Förderphase insolvent gehen könnte. Ein zu geringes Eigenkapital für die Finanzierung des Eigenanteils ist daher einer der häufigsten Gründe, weswegen eine Förderung abgelehnt wird, bestätigt auch AiF-Mann Sprung.

Und Drosdol gibt einen weiteren Tipp: „Antragsteller sollen in ihren Antrag unbedingt hineinschreiben, welches technische Risiko die geplante Entwicklung für sie bedeutet.“ Denn nur wenn dieses erheblich sei, erhalte ein Unternehmen überhaupt Förderung. „Sie glauben nicht, wie oft mir dies von den Man-

danten herausgestrichen wird mit der Begründung: Wir sind gut, wir schaffen das!“, berichtet der Förderberater. Oft sind die Antragsteller dann erstaunt, wenn der Berater ihnen erklärt, dass sie dann aber wohl keine Förderung erhalten würden.

**Wenn aber tatsächlich die erste Förderrate** auf dem Konto einging, kämen die Unternehmen meist so richtig in Fahrt: „Sagen Sie mal, ich habe da noch diese oder jene Entwicklung geplant...“ Tatsächlich könnten mehrere Projekte parallel gefördert werden, klärt Drosdol seine Kunden dann auf, sofern die Innovationskraft des Unternehmens das hergibt.

Zwei Drittel aller Anträge werden bewilligt. „Die hohe Erfolgsquote ist nicht nur auf die Qualität der innovativen Ideen zurückzuführen, sondern auch auf eine intensive Beratung“, sagt Klaus-Rüdiger Sprung von der AiF Projekt GmbH. Umgekehrt ausgedrückt: Je professioneller ein Unternehmen sich bei seinem F&E-Projekt beraten lässt, desto größer die Chancen, dass der Antrag auf Förderung auch genehmigt wird. ☞

## Weiterführende Links

### Ausschreibungen zum 7. Forschungsrahmenprogramm FP7 der EU

■ <http://goo.gl/PCruk>

### Enterprise Europe Network (in deutscher Sprache)

■ [www.een-deutschland.de](http://www.een-deutschland.de)

### Förderberatung des Bundes

■ [www.foerderinfo.bund.de](http://www.foerderinfo.bund.de)

### Informationen zum Programm Eurostars

■ [www.eureka.dlr.de/de/194.php](http://www.eureka.dlr.de/de/194.php)

### KMU-Berater

■ [www.kmu-berater.de](http://www.kmu-berater.de)

### KMU-innovativ

■ [www.foerderinfo.bund.de/de/2248.php](http://www.foerderinfo.bund.de/de/2248.php)

### Programm der Europäischen Kommission für die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen und für KMU (COSME) 2014-2020

■ [http://ec.europa.eu/cip/cosme/index\\_de.htm](http://ec.europa.eu/cip/cosme/index_de.htm)

### Nationale Kontaktstelle über Fördermöglichkeiten für KMU im 7. europäischen Forschungsrahmenprogramm

■ [www.nks-kmu.de/cms](http://www.nks-kmu.de/cms)

### Vorschlag der Europäischen Kommission für Horizon 2020 (2014-2020)

■ <http://goo.gl/H9sna>

### Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand (ZIM)

■ [www.zim-bmwi.de](http://www.zim-bmwi.de)

# 400 000 EURO VOM STAAT

Beim Ausfüllen der Anträge verheddern sich viele Antragsteller in deren formalen Kriterien. Wichtig ist: Das geplante Produkt sollte einen Marktimpuls auslösen, und die Risiken dürfen weder zu hoch noch zu niedrig eingeschätzt werden.

VON GERHARD SAMULAT

Seit Langem suchen Mediziner und Biologen nach Methoden, um biologische Vorgänge in lebenden Zellverbänden oder Geweben analysieren zu können. Am besten optisch, in Echtzeit und dreidimensional. „Dafür haben wir nun den Prototypen eines Photonen zählenden Hochgeschwindigkeitsdetektors entwickelt“, erzählt Andreas Oelsner, Geschäftsführer der Surface Concept GmbH in Mainz. Die neue Technologie liefere eine um den Faktor 100 höhere Bildrate als vergleichbare Geräte.

Das Geld für die Entwicklung bekamen das Unternehmen und seine Kooperationspartner, die Bielefelder Firma LaVision BioTec und das Heinz Nixdorf Institut der Universität Paderborn, vom Staat: über 400 000 Euro. Kein Kredit. Geschenktes Geld.

Allein hätte der Mainzer Sechsmann-Betrieb das Projekt niemals stemmen können. Doch über seine Expertise in ultraschneller Datenaufnahme wurde LaVision BioTec, der Bielefelder Spezialist für Fluoreszenzmikroskopie, auf das kleine Unternehmen aufmerksam. „Die riefen uns irgendwann an“, erzählt Oelsner, „und wir haben dann gemeinsam das Konzept für den Prototypen erstellt.“ Damit war die Grundlage für den Förderantrag beim Zentralen Innovationsprogramm Mittelstand (ZIM) des Bundeswirtschaftsministeriums geschaffen. In Kooperation mit einem größeren Partner sei es deutlich einfacher, einen Förderantrag zu stellen, meint Oelsner, zumal sein Bielefelder Partner einen externen Berater hinzugezogen habe. „Der machte das ziemlich perfekt.“

Dabei kennt der Physiker das Prozedere: Fünf Anträge hat er bereits für seine Firma gestellt. Drei davon wurden genehmigt, zwei abgelehnt. „Da sitzt man schon mal zwei Tage dran“, erzählt Oelsner. Und das sei noch wenig: Unerfahrene brauchten dafür wohl eher zwei Wochen, schätzt der Mainzer Unternehmer. Für die Bewilligung solle man mit etwa einem Jahr rechnen. Stellten die Gutachter noch Fragen, sei das ein gutes Zeichen, verrät Oelsner: „Ein Ablehnungsschreiben bekommt man dagegen relativ schnell.“

Vor dem Ausfüllen sollte sich jeder Antragsteller die Richtlinien für die Förderprogramme genau anschauen. „Die Dokumente, die im Internet zu finden sind, umfassen 20 bis 25 Seiten“, sagt Oelsner. Ferner rät er jedem, der noch nie einen Antrag gestellt hat, zu Vorgesprächen bei den Kontaktstellen der Förderprogramme.

Wichtig sei vor allem, eine konkrete Innovation erzielen zu wollen und zu betonen, dass es sich bei dem geplanten Produkt nicht einfach nur um eine ohnehin anstehende Weiterentwicklung handelt. Es muss davon ein zusätzlicher Impuls für den Markt ausgehen – wie im Fall des Mainzer Hochgeschwindigkeitsdetektors. Reine Vermarktungsaktivitäten dürfen Forschungsförderer nicht unterstützen.

Mit Nachdruck weist Oelsner zudem auf einen Umstand hin, der für gestandene Unternehmer auf den ersten Blick widersinnig anmutet: Die Gutachter erwarten, dass der Antragsteller möglichst genau die Risiken des Vorhabens beschreibt: Was könnte technisch schiefgehen? Was würde das für das Unternehmen wirtschaftlich bedeuten? Schätzt der Antragsteller das Risiko als sehr hoch ein, muss der Gutachter fürchten, dass sich das Unternehmen mit der Entwicklung übernimmt und Gefahr läuft, insolvent zu gehen – und der Antrag fällt durch. Beschreibt der Unternehmer das Risiko hingegen als zu gering, lehnt der Gutachter den Antrag möglicherweise ebenfalls ab. „Es geht ja um Innovationen“, bekräftigt Oelsner: „Und bei Neuentwicklungen besteht nun mal immer das Wagnis, dass etwas gewaltig schiefgehen kann.“ Auch der von der Surface Concept GmbH entwickelte Prototyp ist noch nicht auf dem Markt. Das gehe aber rasch, lässt der Mainzer Tüftler durchblicken und lächelt.



## Quellen

### Optische Analyse lebender Zellen. Photonen zählender Hochgeschwindigkeitsdetektor

■ [www.zim-bmwi.de/erfolgsbeispiele/zim-koop-foerderbeispiele/zim-koop-031.pdf](http://www.zim-bmwi.de/erfolgsbeispiele/zim-koop-foerderbeispiele/zim-koop-031.pdf)

### Surface Concept GmbH

■ [www.surface-concept.de](http://www.surface-concept.de)

### LaVision BioTec GmbH

■ <http://lavisionbiotec.de>