

EINE STUNDE KLARTEXT – ES GILT DAS GESPROCHENE WORT

„Der Staat unterstützt Unternehmen, wenn Investitionen getätigt werden“

AONews: Es gibt jährlich über 150 Milliarden Euro an Fördermitteln für kleine und mittelständische Unternehmen. Aber nie wird diese Summe voll ausgeschöpft. Warum?

Schimmelfeder: Es gibt nicht genügend Informationen im Markt über diese Möglichkeiten. Wenn es ans Eingemachte geht, etwa um Entwicklungsprojekte, ein Zweitunternehmen aufzubauen oder ob man eine Unternehmensnachfolge finanzieren kann, hört es bei vielen Unternehmern auf. Nicht jeder denkt daran, überhaupt zu analysieren, welche Möglichkeiten es gibt. Viele gehen grundsätzlich davon aus, dass es nicht geht, weil sie es sich nicht vorstellen können.

AONews: Liegt das eher am Zeitaufwand oder an der Komplexität und Vielfalt der verschiedenen Fördermöglichkeiten?

„Wir sind ein Spezialist für den SAD. Er kann die Kooperation sowohl für die Kundenbindung als auch zur Neukundenakquise nutzen.“

Schimmelfeder: Es gibt einfach zu viele Richtlinien. Die meisten Unternehmer sind sehr rege Geister, oft mit Ungeduld gepaart. Den bürokratischen und zeitlichen Aufwand in Kauf zu nehmen, um herauszufinden, ob es überhaupt Fördermöglichkeiten gibt, ist oft schon ein Schritt zu viel, obwohl man sehr viele Chancen dadurch verpassen kann. Außerdem ist es erst der erste Schritt zu erkennen, dass es bestimmte Fördermittel gibt. Die richtige Beantragung und Nutzung ist aber für viele Unternehmen sehr kompliziert, weil es nicht zum Tagesgeschäft gehört.

AONews: Wovon hängen denn die Fördermöglichkeiten ab?

Schimmelfeder: Es kommt entscheidend darauf an, wo die Investition getätigt wird. In manchen Regionen kriegen Sie auf die Investition in eine Maschine bis zu 45 Prozent Zuschuss als geschenktes Geld vom Staat. Ein anderer Unternehmer in einer anderen Region bekommt vielleicht nur fünf Prozent oder gar nichts.

AONews: Und was wird gefördert?

Schimmelfeder: Zum einen beispielsweise Maschinen, dann gibt es Zuschüsse für touristische Projekte oder auch für nicht anfassbare Werte, also etwa Patente oder auch Gesellschaftsanteile. Das ist besonders beim Rauskaufen von Gesellschaftern und bei der Übernahme von Unternehmen ein großes Thema, weil dem Käufer ja meistens Geld fehlt. Insgesamt gibt es über 5.000 verschiedene Fördermittel, ein riesiges Buffet von Möglichkeiten.

Bei Gründung und Ausbau von Unternehmen gehört die Finanzierung zu den größten Problemen. Der Staat unterstützt Unternehmer mit verschiedenen Förderprogrammen – man muss sie nur kennen. Dabei hilft Unternehmensberater Kai Schimmelfeder. Mit den AONews sprach er über die Kooperation mit der Gothaer und die Chancen für den SAD.



Kai Schimmelfeder ist Geschäftsführer der feder consulting in Hamburg, Wirtschaftsberater, Rating Advisor und Gutachter

AONews: Und was sind das für Programme? Wer finanziert die?

Schimmelfeder: Es gibt Programme von Bund, Ländern, Gemeinden und EU. Vom Bund gibt es den größten Teil, das hängt mit dem Volumen des Bundeshaushaltes zusammen. Dann gibt es noch die Länderfinanzen, die natürlich regional sehr groß sind. Am meisten gefördert wird in den jungen Bundesländern.

AONews: Muss man die Mittel denn später zurückzahlen?

Schimmelfeder: Neben zinsgünstigen Darlehen, die natürlich irgendwann zurückgezahlt werden müssen, gibt es in vielen Regionen Deutschlands echte Zuschüsse. Das heißt, man tätigt eine Investition, die an bestimmte Bedingungen geknüpft ist, und bekommt dafür bis zu 45 Prozent vom Staat in die Investition hineingegeben, ohne Rückzahlungsverpflichtung. Der Staat sorgt so dafür, dass Investitionen überhaupt getätigt werden können.

AONews: Das heißt, ein konkreter Vorteil bei der Verwendung solcher Mittel ist ein Mehr an Eigenkapital.

Schimmelfeder: Oftmals ja, aber nicht immer. Manchmal ist das Eigenkapital gar nicht ausschlaggebend, sondern wenn es einen Zuschuss vom Staat gibt und so die Kostenbelastung sinkt, kann das gesparte Geld besser

in Personal investiert werden, um so etwa durch einen weiteren Vertriebsmitarbeiter die Langfristigkeit des Unternehmens abzusichern.

AONews: Wie gehen Sie denn im Einzelfall vor?

Schimmelfeder: Als minimalsten Aufwand für unsere Kunden haben wir einen Abfragebogen, in dem Standort, Mitarbeiterzahl, Investitionsvolumen und weitere Rahmendaten festgehalten werden. Anfragen bearbeiten wir ab einem Investitionsvolumen von mindestens 100.000 Euro. Dann prüfen wir, ob es überhaupt Fördermöglichkeiten gibt. Bis dahin ist es für den Kunden ohne Kosten, weil wir erstmal wissen wollen, ob wir dem Kunden überhaupt Fördermittel darstellen können. Dann kann uns der Kunde beauftragen. Am Ende steht eine ausführliche Analyse, die dem Kunden transparent macht, was möglich ist. Dann kann der Unternehmer entscheiden, ob er die Fördermittel selbst beantragt, was relativ kompliziert ist,

oder ob wir das für ihn übernehmen sollen. Außerdem machen wir eine Finanzierungsberatung, zu der die Fördermittel als ein Baustein gehören.

AONews: Sie arbeiten ja auch mit der Gothaer zusammen. Wie genau sieht diese Zusammenarbeit aus?

Schimmelfeder: Wir sind ein Spezialist für den SAD. Wenn er von der Unternehmensinvestition eines KMU-Kunden erfährt, die mindestens 250.000 Euro beträgt, kann er mit uns Kontakt aufnehmen. Wenn der Kunde sagt, dass er unsere Dienstleistung in Anspruch nehmen möchte, sehen wir nach, ob es entsprechende Möglichkeiten gibt. Dann kann der Kunde entscheiden, ob er uns ins Boot holen möchte. Im Ergebnis hat der Unternehmer einen Vorteil und so einen Anreiz, weitere Produkte durch den SAD bei der Gothaer zu nutzen.

AONews: Wie unterstützt die Gothaer den SAD in diesem

Schimmelfeder: SAD-ler, die bereits erfolgreich im KMU-Segment tätig sind, haben die Möglichkeit, regionale Unternehmer-Abende oder -Tage zu organisieren, wo ein Referent von uns über die verschiedenen Fördermöglichkeiten berichtet. Es gibt Fachartikel und Werbeunterlagen für den SAD, sodass er mit dieser Kooperation auch direkt auf seine Unternehmern Kunden zugehen kann. Interessierte SAD-ler erhalten vorab Informationen durch die Abteilung Verkaufsförderung und uns, sodass sie die Abläufe und Vorteile für die Unternehmer noch besser kennenlernen. Auf diese Weise werden sie argumentativ besser auf Kundengespräche zum Thema Unternehmensinvestitionen vorbereitet.

AONews: Und was ist das Ziel der Zusammenarbeit?

Schimmelfeder: Der SAD kann die Kooperation sowohl für die Kundenbindung als auch zur Neukundenakquise nutzen sowie zur Kundenerweiterung im Rahmen von Cross-Selling-Geschäft. Denn wenn eine neue Fertigungshalle mithilfe von Fördermitteln realisiert wird, muss die ja anschließend auch versichert werden. So öffnet die Kooperation Türen, die es vorher nicht gab. Und der SAD zeigt bei den KMU Kompetenz auf Augenhöhe.

AONews: Wie ist die Zusammenarbeit mit der Gothaer entstanden?

Schimmelfeder: Seit vier Jahren gibt es im AO-Bereich eine vertraglich gestützte Kooperation, betreut in der Abteilung Verkaufsförderung/KMU. Zuvor ist die Zusammenarbeit über ein Jahrzehnt durch sporadische Anfragen und Referenteneinsätze kontinuierlich gewachsen und hat damit auch eine lange Erfahrungskurve hinter sich. Beide Partner wissen, was sie voneinander zu halten haben, und können sich aufeinander verlassen.

AONews: Wenn Sie jemanden beraten, verlangen Sie natürlich auch ein Honorar, das den Förder-Vorteil wiederum schmälert. Oder gibt es dafür auch ein Förderprogramm?

Schimmelfeder: Zum Teil. Es gibt bestimmte Bereiche einer solchen Beratung, die nicht gefördert werden. Aber für manches gibt es Fördermaßnahmen, die teilweise bis zu 90 Prozent der Beratungskosten decken. Die nutzen wir natürlich für den Kunden.

Maximale Kompetenz

Kai Schimmelfeder ist Geschäftsführer von feder consulting. Der gelernte Kaufmann ist geprüfter Wirtschaftsberater und geprüfter Rating Advisor. Er ist Sachverständiger und Gutachter für öffentliche Fördermittel, Zuschüsse und Subventionen und auch Sachverständiger und Gutachter für Unternehmensbewertungen. Kai Schimmelfeder ist Buchautor und hat mehrfach Fachartikel zu betriebswirtschaftlichen Themen veröffentlicht. feder consulting ist seit 1996 als Beratungsgesellschaft für Finanzierungslösungen am Markt.

feder consulting

Kontakt

feder consulting
Christoph-Probst-Weg 4
20251 Hamburg
Telefon: 0800 - 1230020
www.federconsulting.com