

Fördermittel, Zuschüsse und Subventionen – Makler bieten messbare Mehrwerte für Unternehmen

Öffentliche Fördermittel und Zuschüsse als Akquisewerkzeug. Mit diesem (Themen-) Mehrwert kann der Makler ein neues Geschäft bei seinem Kunden generieren oder eine bestehende Kundenverbindung verbessern.



Von Kai Schimmelfeder

Kai Schimmelfeder ist Inhaber der feder consulting Wirtschaftsberatung seit 1996. Die feder consulting Partner sind spezialisiert auf die Erstellung von Fördermittelkonstruktionen und Finanzierungs-konzeptionen für Unternehmen und betreuen diese im gesamten Bundesgebiet und im europäischen Ausland.

An den heutigen Makler (oder an die Maklerin, – alle Ansprechen in diesem Text gelten sowohl für weibliche als auch für männliche Personenkreise) werden hohe Anforderungen gestellt. Die meisten Kunden verlangen alles von einem Makler und das Ganze auch noch zum tiefsten Preis bzw. zur tiefsten Prämie. Hinzu kommt, dass der Kunde des Maklers, bei vielen Produkten auch noch zusätzlich selbst Vergleiche aus dem Internet hinzuzieht, um in den Verhandlungen mit dem Makler, alles herauszuholen.

Vielleicht geht es auch anders: mit messbaren Mehrwerten kann der Makler für seine Kunden mehr bieten als das „normale“ Geschäft des Maklers an Möglichkeiten hergibt. Dass Makler Mehrwerte bieten können, ist nichts Neues – ABER mit dem Thema Fördermittel und öffentliche Zuschüsse, kann der Makler sich wirklich beim Kunden hervorheben und zusätzliche Kontakte UND zusätzlichen Produktumsatz bekommen. Mit diesem (Themen-) Mehrwert kann der Makler ein neues Geschäft bei seinem Kunden generieren oder eine bestehende Kundenverbindung verbessern, und dann auch noch ein Dankeschön des Kunden bekommen. Ist das interessant?

Das Thema Mehrwert „Fördermittel & öffentliche Zuschüsse“ im Detail

Die Erfahrung zeigt, dass es sich für die Unternehmen in Deutschland mit den Fördermitteln darstellt, wie in einem Dschungel. Fördermittel sind für mehr als 1,8 Millionen Unternehmen in Deutschland nutzbar – bei ca. 2 Millionen Unternehmen in Deutschland überhaupt. Diese 1,8 Millionen Unternehmen können auf ca. 150 Mrd. Euro (Milliarden Euro pro JAHR) an Förderungen zurückgreifen. Leider meiden die meisten

Unternehmen das Thema Fördermittel und verlieren so bares Geld. Es ist also fast jedes Unternehmen in der Lage, sich Fördermittel nutzbar zu machen. Der Markt ist also fast unendlich – aber die Beantragung und Zusage von Fördermitteln gehört nicht zum Tagesgeschäft eines Unternehmers. Hier kann der Makler punkten. Ob Unternehmensinvestitionen für ältere Unternehmen, Unternehmenskäufe, Forschungs- und Entwicklungsunternehmen, Gründungsvorhaben, das Thema Unternehmensnachfolge, Investition in Betriebsmitteln, Unternehmensverlagerungen, Expansionen oder andere Begebenheiten. Aus ca. 1.500 Richtlinien die ca. 5.000 Fördermittel bestimmen, können sich die Unternehmen bedienen – wenn man weiß wie es geht. Was liegt da näher, den Unternehmen dafür eine Lösung anzubieten. Der Makler muss dazu NICHT in das Thema „Fördermittel & öffentliche Zuschüsse“ einsteigen und eine Fortbildung besuchen. Der Makler bietet Mehrwert, indem er den Unternehmerkunden auf das Thema anspricht (... haben Sie in naher Zukunft geplant Investitionen durchzuführen? – haben Sie schon mal an Fördermittel gedacht?) und dann signalisiert, dass der Makler einen Lösungspartner/ Kooperationspartner für den Mehrwert „Fördermittel & öffentliche Zuschüsse“ hat. Es geht hier einzig und allein um das Interesse beim möglichen Unternehmerkunden zu wecken und dann einen Mehrwert zu bieten. Die Bearbeitung zu den Fördermitteln, die Beantragung der Fördermittel, etc. wird von Dritter Stelle erledigt.

Dieses Mehrwertthema ist sehr lukrativ für den Makler, da die Unternehmen in Deutschland zwar wissen, dass es Fördermittel gibt, – aber im Tagesgeschäft das Thema Fördermittel, dann nicht umsetzen können. Für den Makler mit einem professionellen Fördermittelberater oder Fördermittelmanager als Kooperationspartner bedeutet es mehr positive Kontaktgespräche mit dem Maklerkunden, weil der Makler hier eine Lösung anspricht, die vorher „nicht auf dem Tisch lag“ – und das bei vergleichbarer Kundenanzahl.

Grundsätzlich kann man sagen: Fördermittel beantragen ist das Eine – diese auch zu bekommen, ist das Andere!

Der Makler, Mehrfachagent, Finanzdienstleister, Vermögensverwalter, u.a. kann mit einem Tipp / Hinweis auf

den professionellen und erfahrenen Fördermittelberater dem Kunden einen Mehrwert bieten. Viele Unternehmen verpassen die Chancen, die Ihnen Fördermitteln bieten: Hier aufgezählt sind folgende Möglichkeiten als Auswahl, die sich für Unternehmen ergeben können:

- Zuschüsse (nicht rückzahlpflichtig, geschenktes Geld vom Staat)
- Liquiditätshilfen
- steuerliche Vorteile
- Bonitätsverbesserungen und damit einhergehende Zinsbelastungen für das Unternehmen
- wirtschaftliche Ausgleichspotentiale gegenüber dem Mitbewerber
- Wachstumspotentiale für das tätige Unternehmen
- zinsverbesserte Kreditlinien
- Unternehmenswertverbesserungen
- Markenwertsteigerungen im Unternehmen
- mögliche Wettbewerbsvorsprünge

Wer glaubt Fördermittel und Zuschüsse sind nur für wirtschaftlich schwache Unternehmen, – der darf seinen Horizont zu diesem Thema gerne erweitern und anfangen, die Chancen, die in diesem Thema stecken, zu nutzen. Fast alle Unternehmen haben die Möglichkeit Fördermittel zu nutzen, und sich somit die gegebenen wirtschaftlichen Vorteile zu sichern. Es gibt keinen nachhaltigen Grund, auf Fördermittel zu verzichten, bzw. gibt es immer einen Grund, ein Unternehmen/ Projekt auf Möglichkeiten für Fördermittel und Zuschüsse analysieren zu lassen.

Der Makler kann aber nicht nur seinen Kunden das Thema Fördermittel & öffentliche Zuschüsse näherbringen – für viele Makler wird es selber sinnvoll sein, dass Maklerunternehmen auf Fördermittelmöglichkeiten zu prüfen. Makler gehören zur Gruppe des Antragsberechtigten. Makler können auch Fördermittel beantragen und wirtschaftliche Vorteile damit für sich selber heben.

Ein Beispiel, wo Mehrwerte geliefert wurden

Feder Consulting hat einen Unternehmer beraten, der seinen Betrieb mit 50 Angestellten und Arbeitern und Auszubildenden aus gesundheitlichen Gründen verkaufen muss. Umsatz ca. 3,6 Mio. Euro. Ertrag (Vorsteuerergebnis) ca. 450.000. Der Käufer kommt aus der Branche und ist aktuell Geschäftsführer in einem anderen Betrieb. Bei der Analyse der Fördermittel und Zuschüsse haben wir unter anderem mit dem Landesförderinstitut zusammengearbeitet und die Details präsentiert. Aufgrund einer Sonderförderung in dem Gebiet des zu verkaufenden Betriebes, und den Umständen des Unternehmensverkaufs (aus gesundheitlichen Gründen), bekommt der Käufer, der gleichzeitig bei diesem Vorgang Existenzgründer wird (er war vorher als angestellter Geschäftsführer in einem anderen Betrieb tätig), einen

ZUSCHUSS in Höhe von ca. 800.000 Euro zum vereinbarten Kaufpreis!

Das bedeutet, dass eine erhebliche Minderung des Finanzierungsanteils für den Kaufpreis erwirkt wurde – eben die 800.000 Euro. Auf die eingesparten Zinsen, der verbesserten Liquidität, den Wachstumschancen und der optimalen Kapitalflussrechnung, die diese 800.000,- Euro positiv verursacht haben, brauchen wir hier nicht näher einzugehen – der finanzielle Vorteil ist offensichtlich.

Nebenbei bekam der Verkäufer die Summe des Kaufpreises sehr schnell vom Käufer bezahlt, die Angestellten und Arbeiter sowie Auszubildende konnten ihren Arbeitsplatz behalten, und der Käufer konnte vom Start weg eine sehr gute Wirtschaftlichkeit darstellen!

Das bedeutet, durch sinnvolles koordiniertes Vorgehen in der Unternehmensfinanzierung, konnte erreicht werden, dass statt 5,5 Mio. Kaufpreisfinanzierung, eine Summe von „nur“ 4,7 Mio. Euro finanziert werden musste. Das ist eine positive Reduzierung um 14,5% auf den Finanzierungsanteil. Die eingesparten Zinsen auf diesen Betrag sind alleine schon im ersten Jahr ca. 40.000 Euro. Auf die Laufzeit einer Finanzierung ergibt das eine Zinsersparnis von ca. 300.000 Euro.

	Ohne Förderung (Euro)	Förderung Beispiel 1 (Euro)	Förderung Beispiel 2 (Euro)
Kaufpreis	5.500.000	5.500.000	5.500.000
Eigenmittel	825.000	250.000	250.000
Eigenmittlersatz		575.000	575.000
Zuschuss (geschenkt)	0	800.000	0
Fördermittel A	0	3.000.000	3.000.000
Fördermittel B	0	500.000	500.000
Bankkredit	4.675.000	375.000	1.175.000
Zinsersparnis (ca.)		380.000	120.000

Es ist hier auch nur auf die Zinsersparnis eingegangen worden. Es gibt noch das Thema verbesserte Sicherheiten für das Kreditvolumen, möglicher Ausschluss der persönlichen Bürgschaften auf den Bankkredit und persönliche Haftungen im Allgemeinen.

In diesem Fall war es ein Makler, der seinen Kunden mit dem Fördermittelberater zusammengebracht hatte, und konnte somit einen echten Mehrwert für den Kunden verursachen. Die Kundenbeziehung zwischen Kunde und Makler hat sich weiterhin sehr positiv entwickelt. Der Makler konnte alle Produkte ausweiten und somit auch die Courtage erheblich steigern. ■