

Praxishandbuch Fördermittel

Wegweiser für kleine und mittlere Unternehmen

Bearbeitet von
Marion Rohwedder

1. Auflage 2013. Buch. 289 S. Kartoniert
ISBN 978 3 503 15486 9
Format (B x L): 15,8 x 23,5 cm
Gewicht: 455 g

[Wirtschaft > Wirtschaftswissenschaften: Allgemeines](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.



Praxishandbuch Fördermittel

*Wegweiser
für kleine und mittlere Unternehmen*

Von
Marion Rohwedder

ERICH SCHMIDT VERLAG

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation
in der Deutschen Nationalbibliografie;
detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über
<http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Weitere Informationen zu diesem Titel finden Sie im Internet unter
ESV.info/978 3 503 15486 9

Gedrucktes Werk: ISBN 978 3 503 15486 9

eBook: ISBN 978 3 503 15487 6

Alle Rechte vorbehalten

© Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG, Berlin 2013
www.ESV.info

Dieses Papier erfüllt die Frankfurter Forderungen
der Deutschen Nationalbibliothek und der Gesellschaft
für das Buch bezüglich der Alterungsbeständigkeit und
entspricht sowohl den strengen Bestimmungen der US Norm
AnsI/Niso Z 39.48-1992 als auch der ISO-Norm 9706.

Druck und buchbinderische Verarbeitung: Hubert & Co., Göttingen

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	9
Ziel des Praxishandbuchs	11
Zur Anwendung des Praxishandbuchs.....	13

Erster Teil: Die Grundlagen

1. Strukturen in der Förderlandschaft Deutschland	17
1.1 Wer wird gefördert?	20
1.2 Wie wird gefördert?	21
1.2.1 Darlehen.....	26
1.2.2 Bürgschaften	27
1.2.3 Zuschüsse.....	29
1.2.4 Beteiligungen	30
1.2.5 Garantien.....	31
1.3 Was wird gefördert?.....	33
1.3.1 Gesetzlich verankerte Subventionen.....	33
1.3.2 Gewerbliche Wirtschaft	33
1.3.3 Rationelle Energieverwendung und erneuerbare Energien	37
1.3.4 Technologie- und Innovationsförderung	38
1.3.5 Regionale Strukturpolitik.....	40
1.3.6 Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU)	41

Zweiter Teil: Die Förderbereiche

2. Hier steckt das Förderpotenzial: Fokus auf gewerbliche Unternehmen ..	47
2.1 Die Top 5 der Förderbereiche	49
2.1.1 Existenzgründung und -festigung	49
2.1.2 Unternehmensfinanzierung	60
2.1.3 Infrastruktur und Regionalförderung	64
2.1.4 Innovation	69
2.1.5 Beratung.....	73
2.2 Weitere Bereiche mit Förderpotenzial	83
2.2.1 Umwelt und Energie	83
2.2.2 Arbeit, Aus- und Weiterbildung	87
2.2.3 Messen und Ausstellungen	91
2.2.4 Außenwirtschaft.....	94
2.2.5 Kultur, Medien und Sport	98
2.2.6 Gesundheit und Soziales.....	101

2.2.7	Sonstige Förderbereiche	104
3.	Förderschädliche Bestandteile	112
3.1	Übersicht der K.-o.-Kriterien	115
3.1.1	Förderzweck.....	115
3.1.2	Status.....	115
3.1.3	Standort.....	115
3.1.4	Fristen und Termine	116
3.2.	Identifizierung von förderschädlichen Bestandteilen	119
3.2.1	Ziel und Gegenstand	119
3.2.2	Antragsberechtigte	120
3.2.3	Voraussetzungen	121
3.2.4	Art und Umfang der Förderung	121
3.2.5	Antragsverfahren	123
3.2.6	Wichtige Hinweise.....	123
3.2.7	„De-minimis“-Beihilfe.....	123

Dritter Teil: Die Praxis

4.	Einstieg in die Praxis – Zusammenfassung der wichtigsten Grundlagen	127
4.1	Identifizierung von förderfähigen Bestandteilen	128
4.1.1	Das Trüffelprinzip	128
4.2	Datenbanken und Informationsquellen	129
4.2.1	Informationsquellen EU-weit verfügbarer Programme	130
4.2.2	Informationsquellen bundesweit verfügbarer Programme	130
4.2.3	Informationsquellen landesweit verfügbarer Programme.....	131
4.2.4	Informationsquellen lokal verfügbarer Programme.....	131
4.2.5	Spezialfall BINE-Datenbank	131
4.2.6	Internet-Suchmaschinen.....	132
4.2.7	Bücher und Loseblattsammlungen.....	132
4.3	In 9 Etappen zum Ziel: Ihr Weg zum Fördertopf.....	134
4.4	Etappe 1 – Projektskizze I erstellen	136
4.5	Etappe 2 – Förderpotenzial prüfen.....	140
4.6	Etappe 3 – Programme recherchieren	145
4.7	Etappe 4 – Ergebnisse auswerten.....	151
4.8	Etappe 5 – Kontakt mit der Förderstelle aufnehmen	165
4.8.1	Kategorie Finanzierungsfördermittel – Darlehen, Bürgschaften, Garantien, Beteiligungen.....	165
4.8.2	Kategorie Zuschüsse mit formaler Schwerpunktsetzung.....	166
4.8.3	Kategorie Zuschüsse mit konzeptioneller Schwerpunktsetzung	167
4.9	Etappe 6 – Projektskizze II erstellen.....	170
4.10	Etappe 7 – Formale Antragstellung.....	177
4.11	Etappe 8 – Förderrechtliches Projektmanagement.....	192

4.11.1	Koordination der Inhalte und Beteiligten	201
4.11.2	Mittelanforderung und Verwendungs nachweis	203
4.11.3	Dokumentation und Berichtspflicht.....	208
4.12	Etappe 9 – Troubleshooting: Schadensbegrenzung durch vorausschauendes Handeln	211
4.13	Zusammenfassung der 9 Etappen auf dem Weg zum Fördertopf	214
5.	Prozessablauf und Ausblick	221

Vierter Teil: Checklisten und Arbeitshilfen

Checkliste Businessplan	229
Förderung der Niederlassung von Hausärzten im ländlichen Raum, Richtlinie ..	233
Musterbogen Projektskizze I (Etappe 1)	238
Förderpotenzial-Check (Etappen 2 und 3)	240
Checkliste K.-o.-Kriterien (Etappe 4)	241
Checklisten Erstkontakt (Etappe 5).....	242
To-do-Liste (Etappe 8)	244

Anhang

Abbildungsverzeichnis	247
Förderstellen sortiert nach Fördergebieten.....	249
Literaturverzeichnis.....	277
Abkürzungsverzeichnis	283
Kurzporträt der Autorin.....	285
Stichwortverzeichnis	287

Vorwort

Als mitarbeitende Angehörige eines kleinen Familienbetriebes legte ich die betriebswirtschaftlichen Auswertungen des Steuerberaters regelmäßig meinem Vater vor, der knietief im Tagesgeschäft steckte. Für die Beschäftigung mit den Unternehmenszahlen blieb meist nur wenig Zeit. Hinzu kam, dass die Auswertungen für ihn weder verständlich noch hilfreich waren. Mein Vater wollte schlicht wissen: Welcher Lkw fährt kostendeckend und woran liegt es, wenn ein Fahrzeug rote oder schwarze Zahlen schreibt? Es lag an mir, die Antworten zu finden. Mit diesen Fragen im Hinterkopf erarbeitete ich regelmäßig monatliche Auswertungen, die die betrieblichen Zahlen auf die einzelnen Fahrzeuge zuordneten. Ich veränderte einige Begriffe in den neu gestalteten Übersichten so, dass meinem Vater auf einen Blick klar war, um was es ging. Ich übersetzte quasi die Zahlen in seine Sprache.

Woran liegt es, dass zahlreiche Unternehmer die klassischen betriebswirtschaftlichen Auswertungen am Ende des Monats kaum eines Blickes würdigen? Ich meine, es liegt zum großen Teil daran, dass Begriffe unklar und steuerliche Hintergründe sowie betriebswirtschaftliche Zusammenhänge nicht bekannt sind. Trotzdem bin ich der Auffassung, dass nicht jeder Unternehmer eine perfekte betriebswirtschaftliche Ausbildung haben muss, geschweige denn haben kann. Die typischen Handwerker, Architekten oder Caf betreiber von nebenan sind damit beschäftigt, ihrem Tagewerk nachzugehen: Dächer decken, Häuser entwerfen oder Kaffee ausschenken. Es bleibt oftmals keine Zeit oder es fehlt der Antrieb, sich mit den Grundlagen der Betriebswirtschaft zu befassen.

Im Rahmen meiner beruflichen Tätigkeit als F rdermittelberaterin erlebe ich immer wieder, dass Unternehmer folgerichtig nur dann eine zielführende Entscheidung treffen können, wenn sie eine *geeignete Entscheidungsgrundlage haben*. Informationen, die schnell aufgenommen und in die betriebliche Praxis umgesetzt werden können. Oft ist dazu kein allumfassendes betriebswirtschaftliches und f rderspezifisches Wissen auf Seiten des Entscheiders zwingend erforderlich. Was allerdings mindestens nötig ist, ist ein *punktuelles Wissen* um die wichtigsten Strukturen eines Fachgebietes.

Vor diesem Hintergrund habe ich das vorliegende Praxishandbuch konzipiert. Mit dem Fokus auf Praxistauglichkeit habe ich Ihnen die Informationen zusammengestellt, die Sie benötigen, um sich grundlegend im F rderdschungel zu orientieren. Nur wenn Sie wissen, welche Türen in die Förderlandschaft führen, welche Schlüssel die Türen  ffnen und mit welchen Werkzeugen Sie den dahinter liegenden Dschungel lichten können, können Sie in verhältnismäßig kurzer Zeit den Weg zum Fördertopf erfolgreich beschreiten. Leider ist die F rdersprache kompliziert

und schreckt gerade diejenigen ab, die zur Hauptzielgruppe vieler Förderprogramme gehören, nämlich die kleinsten und kleinen Unternehmen. Oft stoßen Unternehmer die Tür zum Förderdschungel auf und schrecken vor weiteren Schritten zurück, weil sie weder einen Weg sehen noch einschätzen können, ob sie die Zeit und die Mittel haben, sich zielgerichtet auf einen Topf hinzubewegen. Viele scheitern frustriert am Faktor Zeit oder Sprachgebrauch, meistens an beidem gleichzeitig.

Im vorliegenden Praxishandbuch verfolge ich den Ansatz, vordergründig verzwickte Sachverhalte in verständliche Einzelschritte zu zerlegen. So weit wie möglich vermeide ich dabei Fachbegriffe und ziele darauf ab, Unternehmen Zugang zu öffentlichen Mitteln zu verschaffen. Ich möchte dazu beitragen, den Dschungel etwas übersichtlicher zu machen, damit Sie sich in der Förderlandschaft schneller zurechtfinden können. Ein Hinweis sei an dieser Stelle noch gegeben: Wenn die Rede von „Unternehmern“ ist, schließe ich die Unternehmerinnen selbstverständlich mit ein. Aus Gründen der Lesbarkeit habe ich darauf verzichtet, die weibliche und die männliche Form zu verwenden.

Düsseldorf, im September 2013

Marion Rohwedder

Ziel des Praxishandbuchs

Einzelunternehmer, Freiberufler und Selbstständige jeder Branche sind stark ins Tagesgeschäft eingebunden und haben üblicherweise nur eine knapp bemessene Zeit zur Verfügung, sich mit strategischer Planung oder gar zeitaufwendigen Recherchen zu beschäftigen. Das trifft umso mehr auf kleinste und kleine Unternehmen zu. Hier steht der Chef nicht selten mit an der Werkbank, bedient die Kunden in seinem Café oder seiner Boutique, erarbeitet eine Website oder liefert Waren aus. Das Buch spricht Unternehmer an, die als wichtiger Bestandteil des Wirtschaftsmotors einen großen Teil der Arbeitsplätze schaffen und dauerhaft erhalten, Steuern zahlen und zum wirtschaftlichen Wachstum Deutschlands erheblich beitragen. Es richtet sich an Unternehmer, die ihren Schwerpunkt im Kerngeschäft sehen, die Profis in ihrem Metier sind und bislang nur wenig bis gar keinen Kontakt zum Thema Fördermittel hatten. Es geht um Dachdecker, Werkzeugmacher, Architekten, Webdesigner, Schildermacher, Cafèbetreiber, Gastronomen, Schreiner, IT-Spezialisten, Friseure, Baustoffhersteller, Techniker, Buchhändler, Druckereien, Mediengestalter, Hersteller von Lederwaren, Glas oder Maschinen, Baudienstleister, Fahrradhändler, Hoteliers, Textilhersteller, Modedesigner, Innenausstatter, Bäcker, Fleischer und Lebensmittelhändler, Werbetexter und die vielen anderen Berufsgruppen.

In den gewerblichen Branchen gibt es Einzelkämpfer und Betriebe mit 10, 20 oder 30 Mitarbeitern, manchmal auch mehr. Das Praxishandbuch ist speziell für Betriebe dieser Größenordnung konzipiert, die sich ein Bild über das möglicherweise vorhandene Förderpotenzial ihres Unternehmens machen und es zunächst selbst in die Hand nehmen wollen, die passenden Fördermittel zu finden.

Wie bekommen Einzelunternehmer, Freiberufler und Selbstständige Zugriff auf öffentliche Fördermittel? Gibt es eine Abkürzung zu Fördertöpfen und wie ist vorzugehen, um in möglichst kurzer Zeit eine zuverlässige Aussage über verfügbare Förderprogramme zu bekommen? Ist das überhaupt möglich? Welcher Fördertopf passt auf welches Vorhaben? Und wann ist eine Fördermittelrecherche aussichtslos?

Angesichts der Tatsache, dass es rund 3.500 verschiedene Förderprogramme gibt, geraten nicht wenige Unternehmer in berechtigte Zweifel darüber, ob der Aufwand nach Fördermitteln zu recherchieren überhaupt im Verhältnis zu den wie auch immer gearteten Vorteilen steht, die zum Zeitpunkt der Recherche üblicherweise noch gar nicht bekannt sind. Die Förderrichtlinien, die vielfach umständlich formuliert sind, auf weitere Quellen verweisen und umfangreiches Wissen über

korrespondierende Rechtsgrundlagen voraussetzen, tragen nicht dazu bei, dass Einsteiger einen leichten Zugang in die Förderlandschaft bekommen.

Eine zentrale Übersicht über Mechanismen und Strukturen in der deutschen Förderlandschaft gibt es nicht. Vielmehr sind in unterschiedlichen Informationsmedien von Bundes- oder Landesbehörden, Gemeinden und anderen Beteiligten der deutschen Föderszene Teilstücke ersichtlich, die richtig zusammengesetzt ein klares Bild ergeben. Wer die Strukturen in der deutschen Förderlandschaft kennt und grundlegende Informationen darüber hat, was generell in der Bundesrepublik förderfähig ist, hat den Universalschlüssel für sämtliche Türen in die Förderlandschaft in der Hand und versetzt sich damit überhaupt erst in die Lage, einen Weg zum passenden Fördertopf zu finden.

Ziel des Praxishandbuchs ist es, eine mögliche Vorgehensweise auf dem Weg zu nutzbaren Fördertöpfen darzulegen und Unternehmen das nötige Handwerkzeug zu geben, das sie zur Erlangung von Fördermitteln wirksam einsetzen können. Bildlich gesprochen erhalten Sie eine Bedienungsanleitung für jedes Werkzeug, das Sie benutzen können, und erfahren, in welcher Reihenfolge und mit welcher Wirkung Sie diese einsetzen können. Allerdings kann ich es Ihnen nicht abnehmen, die Anwendung selber auszuprobieren. Nehmen Sie die Werkzeuge in die Hand und üben Sie den Umgang mit ihnen, bis Ihnen die Handhabung geläufig ist. Dabei wünsche ich allen Unternehmern viel Erfolg!