

Förderung sonstiger Investitionen

Eine Aktion des **Wabeco Subventionslotsen®** in Kooperation mit dem **Unternehmermagazin impulse**

**Dipl.-Kffr.
Christina Parr**

**Dipl.-Wirtsch.-Ing.
Michael D. G. Wandt**

**Dipl.-Kfm.
Thomas Elze**

Gießen, 10. Jan. 2008

Inhaltsverzeichnis

Förderung sonstiger Investitionen	2
Die vollständige Projektbeschreibung	2
Macht eine umfassende Vorbereitung der Planung Sinn?	2
Eine gute Vorbereitung ist wie eine gute Versicherung	3
Inhalte einer detaillierten Projektbeschreibung	3
Kritische Erfolgsfaktoren: Was ist, wenn etwas passiert?.....	5
Vorsicht ist die Mutter der Porzellankeise	5
Die Projektbeschreibung ist eine Informationssammlung.....	5
Kapitalbedarfsermittlung	6
Korrespondierende Arten von Kapitalbedarf:	6
Darstellung der Förderarten sonstiger Investitionen.....	7
Zuschuss	7
Eigenkapitalersatz.....	7
Nachrangdarlehen.....	7
Öffentliche Beteiligung.....	8
Darlehen mit Haftungsfreistellung	8
Zinsgünstige Darlehen	9
Öffentliche Bürgschaften	9
Zusammenfassung	10
Weitere Informationen und Hilfen zu Fördermitteln	11

Förderung sonstiger Investitionen

Nach betriebswirtschaftlicher Auffassung gibt es keine "Sonstigen Investitionen", da jeder Teil der Finanzierung einer der anderen Finanzierungsarten zugeordnet werden kann. Somit sollten Sie diese Position beim Kapitalbedarf nur als Pufferwert für Unerwartetes sehen.

Gibt es „sonstige Investitionen“?

Unbenommen dessen wählen viele Besucher des Finanzierungsbriefes diesen Punkt und erwarten dort offensichtlich Hinweise zur Förderung von Investitionen, die vom Leser nicht zugeordnet werden können. So widmen wir diesen Punkt, der notwendigen Vollständigkeit der Projektbeschreibung und somit auch der vollständigen Erfassung des Kapitalbedarfes.

[\[Zurück\]](#)

Die vollständige Projektbeschreibung

Der Schlüssel zu viel Förderung für Ihr Unternehmen liegt in der detaillierten Beschreibung Ihres Projektes bzw. Ihres Vorhabens.

Dieses Thema kommt direkt aus der Praxis der Fördermittelprüfung und der Antragstellung. Anscheinend gibt es sehr unterschiedliche Auffassungen davon, was Ziele sind und wie eine Projektbeschreibung auszusehen hat. In der täglichen Arbeit als Subventionslotse stellen wir immer wieder fest, dass viele, die Interesse an Fördermitteln haben, keine Projektbeschreibung erstellt haben bzw. erstellen können. In dieser Darstellung gehen wir von einem neuen Vorhaben im Betrieb aus. Somit etwas, was nicht zur Tagesarbeit gehört und schon mit einem work flow strukturiert ist.

Nichts wird vergessen!

Zuerst einmal die Auffassung der wissenschaftlichen Lehre: Eine Projektbeschreibung ist die detaillierte Beschreibung des Vorhabens bzw. Projektes zur Vorbereitung der Planung unter Berücksichtigung aller gegenwärtigen und zukünftig möglichen Zustände der In- und Umwelt eines Unternehmens bzw. des Vorhaben/Projektes selbst.

Das hört sich einfach an, ist es wohl aber nicht, sonst wären die Vorhaben unserer täglichen Arbeit besser beschrieben. In der Regel erhalten wir Teile eines Geschäftsplanes, Ideenszenarien oder irgendetwas. Die meisten Unterlagen haben Skizzenniveau. Es scheint immer noch eine durchschnittliche Auffassung zu sein, dass eine kurze Planungsphase eine gute Planungsphase ist und dass man alles im Rahmen der Ausführung ja noch anpassen kann. Dieser „Mut zur Lücke“ ist typisch amerikanisch, weit verbreitet in Deutschland und unmöglich in Japan, wo man plant, bis keine Fragen mehr offen sind, auch solche nicht, die noch garnicht gestellt wurden.

[\[Zurück\]](#)

Macht eine umfassende Vorbereitung der Planung Sinn?

Die Statistik sagt eindeutig JA oder eher Tripple-JA. Um Fördermittel zu erhalten, vor allem wenn es um nicht rückzahlbare Zuwendungen geht (Zuschüsse), müssen Sie eine Projektbeschreibung fertigen, auf deren Basis Sie dann die Planung machen. (Übrigens kommt erst danach die Durchführung.) Dann erhalten Sie Fördermittel!

Vorbereitung = Fördererfolg

Geförderte Unternehmen machen doppelt soviel Umsatz, haben doppelt soviel Mitarbeiter und machen dreimal soviel Gewinn, wie nicht geförderte Unternehmen. Von 30 gegründeten Unternehmen existieren nach fünf Jahren noch 29, die gefördert wurden, 21, die eine besicherte Bankfinanzierung hatten

und 18, die keine Finanzierung hatten. (Studie der Ludwig-Maximilian-Universität für 180.000 Unternehmen) Merken Sie was?

Insolvente Unternehmen scheitern zu fast 70 % an der falschen Finanzierung, zu fast 62 % an fehlenden Informationen und zur Hälfte an einer falschen Qualität (zu gut oder zu schlecht). (Studie der Insolvenzen der Deutschen Bundesbank)

Nun kann ich Ihnen diese Suggestivfrage nicht ersparen: Zu welcher Gruppe der Unternehmen soll Ihres gehören?

**Dumm ist, wer
Dummes tut.
(Forrest Gump)**

Ich formuliere es noch einmal anders herum. Wenn Sie versuchen an der Vorbereitung Ihres Projektes zu sparen, bezahlen Sie nicht selten mit der Existenz Ihres gesamten Unternehmens. Das Risiko des Scheiterns nimmt mit der Verkürzung der Vorbereitung progressiv zu. Das hat etwas von Zockermentalität und Glückspiel.

[\[Zurück\]](#)

Eine gute Vorbereitung ist wie eine gute Versicherung

Den größten Effekt können Sie mit einer Vorbereitung erzielen, die Ihnen belegt, dass Ihre Annahmen nicht richtig waren und das Projekt nicht funktionieren kann. Sie sparen sich damit den Verlust der gesamten Investition, da Sie das Projekt (es ist ja keines) sofort beenden.

**Viel Geld sparen mit
einem „frühen
Nein“.**

Die Kosten einer Vorbereitung belaufen sich auf drei bis zehn Prozent des Projektvolumens, bei Einzelprojekten. Die ist bei einer Immobilienprojektierung (Bauvoranfrage) genauso, wie bei einer ASP-Dienstleistung oder einer Betriebsübernahme. Stellen Sie sich vor, Sie "verlieren" die Projektkosten, weil Sie das Projekt nicht durchführen. Stellen Sie sich bitte auch vor, das Geld für das Gesamtprojekt wäre Ihr eigenes. Wie lange brauchen Sie um durch geschickte festverzinsliche Anlage den Verlust wieder aufzuholen? Drei Monate, oder sechs oder ein Jahr? In jedem Fall können Sie warten. Nach einem Verlust des Geldes können Sie warten solange Sie wollen. Aus nichts wird nichts. (Wissen Sie, wie man Multimillionär wird? Man macht keine Projektvorbereitung und man sollte vorher Milliardär gewesen sein.)

Dies bedeutet auch, dass Sie das Geld für eine Projektvorbereitung haben sollten. Ein großes Projekt sollte nicht aus der Angst fehlender Liquidität geboren werden. Machen Sie lieber eine Projektkasse auf und lassen Sie jeden in Ihrem Betrieb (Sie auch) 5 € einzahlen für jede Behauptung, die er nicht belegen kann. Da kommt ganz schnell Geld zusammen oder wenigsten viele belegte Behauptungen.

[\[Zurück\]](#)

Inhalte einer detaillierten Projektbeschreibung

Zuerst steht die Frage: Wie oft haben wir das, was wir jetzt planen wollen, schon gemacht? Je kleiner die Zahl, desto detaillierter die Vorbereitung. Dies ist eine einfache Regel.

Die Gliederung einer Projektbeschreibung kann folgende sein:

- Inhaltsangabe (Status, was soll sein, wie wird es erreicht)
- Zielsystem (Ziele erfassen und strukturieren)
- Stärken und Schwächen Ihres Unternehmens

**Gliederung einer
Projekt-
beschreibung**

- Chancen und Risiken des Marktes
- Kritische Erfolgsfaktoren. Darstellung möglicher Ereignisse und deren Auswirkung auf Ihr Vorhaben
- Vorsichtsmaßnahmen

Wenn Sie so (oder ähnlich) vorgehen, erhalten Sie eine sehr gute Beschreibung der möglichen Entwicklung Ihres Vorhabens. Wenn Sie ganz genau wissen, wo es hingeht und wie der Weg ist, werden Sie die richtigen Schritte tun und die richtigen Mittel zur Erreichung Ihrer Ziele wählen.

Im Folgenden erläutern wir Ihnen die einzelnen Gliederungspunkte.

Inhalt Ihres Vorhabens

Jede Projektbeschreibung fängt mit der genauen Beschreibung der Ausgangssituation im Unternehmen und im Markt an. Danach folgt die Darstellung des zukünftigen Zustandes. Dabei ist es für Außenstehende hilfreich, wenn Sie erläutern können, worin nun genau die von Ihnen erwartete Verbesserung liegen wird. Der dritte Teil der Inhaltsangabe ist Ihre Beschreibung des Weges zum zukünftigen Zustand.

Was ist jetzt?

Diese Beschreibung wird im Rahmen der Erstellung der Projektbeschreibung oftmals angepasst, weil zusätzliche Informationen bei der Ausformulierung des Projekthinhalts helfen.

Zielsystem: Machen Sie sich ein Bild von Ihrer Zukunft

Die Erstellung eines Zielsystems beginnt oft mit einem Mind Map. (bspw. Zielsystem Finanzen). Ist Ihnen diese Darstellungsform nicht geläufig, machen Sie einfach eine Baumstruktur. Sind nicht alle Ziele wirklich geläufig bei allen Mitarbeitern, empfehlen wir Ihnen einen Metaplan. Hier können Sie mit allen Mitarbeitern, die in das Vorhaben involviert werden, abstimmen, welche Ziele relevant sind und wie diese strukturiert werden.

Was soll sein?

Diese Darstellung mündet in ein Zielsystem. Leitziel - Unterziele - Teilziele. Ziele sind immer genau definiert, messbar, motivierend, realistisch und terminiert.

Mit diesem Punkt ist ein großer Schritt getan. Nur wer Ziele hat, kann diese auch erreichen. Sie merken bei dieser Vorgehensweise immer gleich, was ein Ziel ist und was nur ein Effekt. Mehr Umsatz ist nur ein Effekt. (Die im Vertrieb benutzten Umsatzziele basieren immer auf einem genau definierten Prozess zur Umsatzgenerierung. Die Umsatzziel-Vorgabe bestimmt somit die Erwartung an die Geschwindigkeit bzw. Häufigkeit des Umsatzprozesses.)

Stärken und Schwächen Ihres Unternehmens

Kennen Sie die Definitionen von Kernleistung und Kernkompetenz. Ideal ist es, wenn beides deckungsgleich ist. Die Kernleistung beschreibt diejenige Leistung, mit der Sie hauptsächlich Umsatz machen. Die Kernkompetenz ist das, was Sie am besten können, auch im Vergleich mit anderen. Was können Sie am besten? Verkaufen Sie vor allem das?

Was können Sie am besten?

Die Beschreibung von Stärken und Schwächen Ihres Unternehmens sollte immer im Fremdvergleich erfolgen. Diese können aber auch inhaltlich von innen kommen. Listen Sie ruhig alle Punkte auf. Die Stärken und Schwächen beziehen sich innerhalb einer Projektbeschreibung immer auch auf den Projektinhalt.

Chancen und Risiken im Markt

Denken Sie bitte daran, dass alles (ALLES) zyklisch ist. Situationen kommen, bleiben und gehen. Produktzyklen sind so und Marktzyklen auch. Dienstleistungen machen derzeit den größten Teil des Marktes aus. Dienstleistungen sind konstruierbar geworden. Bald werden gute

Alles ist zyklisch.

Dienstleistungen kein Alleinstellungsmerkmal mehr sein, wie es heute gute Produkte nicht mehr sind. Danach folgt Information als Wachstumsmarkt und danach wiederum die Emotion, usw., usw..

Wie sieht der Zyklus Ihres Zielmarktes aus? Wo steht der Markt heute? Wie kommen Sie an Informationen?

Wenn Sie für sich ein Wachstum erwarten, weil Sie bspw. Ihre Kapazitäten ausweiten, und Sie tun dies in einem rückläufigen Markt mit Überkapazitäten, sollte Ihrer Beschreibung zu entnehmen sein, warum dies gerade bei Ihnen gegen den Trend funktioniert.

[\[Zurück\]](#)

Kritische Erfolgsfaktoren: Was ist, wenn etwas passiert?

Haben Sie schon einmal ein was-wäre-wenn Gespräch erlebt? Dies geschieht nach unserer Erfahrung in Bankgesprächen häufig. Diese was-wäre-wenn Fragen haben Gewicht oder eben keines. Das Gewicht hängt einzig und allein von der Eintrittswahrscheinlichkeit (wird morgen die Sonne aufgehen? 99,9 % JA, wird es morgen regnen? 60 % NEIN, usw.) und dem Einfluss auf Ihr Unternehmen ab. Verfügen Sie bspw. über ausreichend Eigenkapital kann die Ablehnung eines Zuschusses eine geringe Auswirkung auf Ihr Projekt haben, benötigen Sie den Zuschuss, weil sonst eine Finanzierungslücke entsteht kann dies Ihr Projekt zum Kippen bringen. Oder denken Sie an die Betriebsgenehmigung für Ihre Produktion.

KEF: Was wäre wenn ...?

Kritische Erfolgsfaktoren sind somit solche Ereignisse, mit höherer Eintrittswahrscheinlichkeit, die größeren Einfluss auf Ihr Projekt haben. Vielen hilft es, wenn nicht absolute Werte hierbei benutzt werden, sondern Raster. Das einfachste Raster ist $2 \times 2 = 4$ Felder groß. Sie unterscheiden hierbei wahrscheinlich und unwahrscheinlich für den Eintritt und großen und geringen Einfluss auf Ihr Unternehmen. Wir empfehlen Ihnen ein 16er Raster (4×4), da die Aussagen hier meist besser sind als die binäre +/- Betrachtung.

[\[Zurück\]](#)

Vorsicht ist die Mutter der Porzellanbox

Die eingeleiteten bzw. geplanten Vorsichtsmaßnahmen resultieren direkt aus der Abbildung der kritischen Erfolgsfaktoren (KEF). Möglichen Ereignissen mit großem Einfluss auf Ihr Vorhaben können Sie nur mit Gestaltung oder Rücklagen entgegentreten. Wie Sie dies tun, hängt im Wesentlichen von Ihrer Ausgangssituation und Ihrem Unternehmensprinzip ab.

Schubladenlösungen

Es gibt auch noch die Möglichkeit eine Versicherung abzuschließen, so Sie eine Versicherung für Ihr Problem finden.

[\[Zurück\]](#)

Die Projektbeschreibung ist eine Informationssammlung

Mit einer solchen Projektbeschreibung machen Sie Ihre Entscheidung etwas zu tun und zu finanzieren nachvollziehbar. Sie können jetzt Ihre Parameter mit anderen abgleichen und erhalten schnell eine Rückmeldung, ob andere mittun wollen oder nicht. Bspw. ein Förderinstitut oder eine anderer Kapitalgeber, oder ein Kooperationspartner u.v.m.

Erst danach folgt die Planung!

[\[Zurück\]](#)

Kapitalbedarfsermittlung

Die Kapitalbedarfsermittlung erfolgt in der Zuordnung zu den anderen Punkten. Dieser Punkt ist ein „Hilfspunkt“ für diejenigen, denen die eigentliche Zuordnung des Kapitalbedarfes nicht möglich erscheint.

[\[Zurück\]](#)

Korrespondierende Arten von Kapitalbedarf:

- Umlaufmittel
- Zusätzliche liquide Mittel

[\[Zurück\]](#)

Darstellung der Förderarten sonstiger Investitionen

Übersicht der Förderarten

Zuschuss

Ein Zuschuss ist eine nicht rückzahlbare Zuwendung ohne direkte Gegenleistung. Es gibt vier Arten von Zuschüssen:

- den Gründungszuschuss im Zuge der Eröffnung des ersten Betriebes,
- den Lohnkostenzuschuss im Zuge der Einstellung neuer Mitarbeiter,
- den Regionalzuschuss bei Investitionen an besonders geförderten Standorten und
- den Projektzuschuss für Vorhaben, die besonders gefördert werden.

Zuschuss ist unter bestimmten Bedingungen möglich.

Finanzierung sonstiger Investitionen unter der Verwendung eines Zuschusses

Eine Aussage zur Förderung kann erst nach der Prüfung der detaillierten Angaben zur Verwendung des Kapitalbedarfs erfolgen.

[\[Zurück\]](#)

Eigenkapitalersatz

Der Eigenkapitalersatz ist als Ergänzung des verfügbaren Eigenkapitals von tätigen Gesellschaftern gedacht. Dabei wird er an den tätigen Gesellschafter innerhalb der ersten zwei Jahre vergeben. Antragsteller ist der Gesellschafter. Der Vertrag kommt direkt zwischen dem Förderinstitut und dem tätigen Gesellschafter zustande. Es handelt sich somit um ein Privatdarlehen, das frei von Rechten Dritter in das Eigenkapital (Stamm- bzw. Grundkapital) einer Gesellschaft eingezahlt werden kann. Auch die Verwendung als Gesellschafterdarlehen ist möglich.

Eigenkapitalersatz ist unter bestimmten Bedingungen möglich.

Finanzierung sonstiger Investitionen unter der Verwendung von Eigenkapitalersatz

Eine Aussage zur Förderung kann erst nach der Prüfung der detaillierten Angaben zur Verwendung des Kapitalbedarfs erfolgen.

[\[Zurück\]](#)

Nachrangdarlehen

Das Nachrangdarlehen ist der typischen stillen Beteiligung nicht unähnlich. Zuerst ist es ein Darlehen, wie jedes Bankdarlehen auch. Dadurch gelten die Regeln des KWG. Dann erklärt der Kapitalgeber den Rangrücktritt (Nachrang) hinter alle anderen Verpflichtungen der Unternehmen. Somit wird das Nachrangdarlehen erst vor dem Eigenkapital zurückgezahlt. Das Nachrangdarlehen, auch Mezzaninkapital (mezzo = ital. zwischen, da es zwischen dem Eigen- und dem Fremdkapital liegt) genannt, wird in besonderen Fällen bei größeren Krediten vergeben, um Unternehmen in die Lage zu versetzen mehr Kapital aufzunehmen. Es ist auch ein immer stärker werdender Teil der öffentlichen Darlehen.

Nachrangdarlehen sind unter bestimmten Bedingungen möglich.

Finanzierung sonstiger Investitionen unter der Verwendung eines Nachrangdarlehens

© WABECO Subventionslotse® der Valea Unternehmensberatung BDU
Reiskirchen ☎ 0800-0-922326 - Internet: <http://www.wabeco.de>

Es kann erst eine Aussage über die Förderung der sonstigen Investitionen mit Nachrangdarlehen erfolgen, wenn die genaue Zuordnung zu den möglichen Bemessungsgrundlagen erfolgt ist.

[\[Zurück\]](#)

Öffentliche Beteiligung

Die öffentlichen Beteiligungsgesellschaften sind Privatorganisationen der Wirtschaft und deren Organisationen. Die Gesellschafter sind Banken, Versicherungen, Verbände und Kammern. Die Gesellschafter stellen das Eigenkapital und meist sichert die öffentliche Hand die Kapitalanlage durch Bürgschaften und besondere Refinanzierungen ab.

Im Gegensatz zu privaten Beteiligungsgesellschaften liegt die Obergrenze der Rendite bei öffentlichen Beteiligungsgesellschaften, oft auch Mittelständische Beteiligungsgesellschaften (MBG) genannt, bei max. zwölf Prozent pro Jahr.

Die direkte Beteiligung ist derzeit noch die Ausnahme. Die typische stille Beteiligung ist die Regel. Die Höhe der Beteiligung beginnt bei 50.000 EUR (Wunschhöhe ab 125.000 EUR) und endet bei 1 Mio. EUR. Eine weitere Grenze liegt in der Höhe des vorhandenen Eigenkapitals im Unternehmen.

Die öffentliche Beteiligung wird regelmäßig in so genannter Eigenkapitalparität vergeben. Dabei darf die öffentliche Beteiligung nicht höher sein als das vorhandene Eigenkapital. Die Laufzeit beträgt regelmäßig zehn Jahre. Die laufende Verzinsung wird jährlich bezahlt und am Ende der Laufzeit erfolgt die Rückzahlung in einem Betrag oder durch eine Tilgungsvereinbarung über max. fünf weitere Jahre. Es gilt das Nominalwertprinzip.

Finanzierung sonstiger Investitionen unter der Verwendung einer öffentlichen Beteiligung

Eine Aussage zur Förderung kann erst nach der Prüfung der detaillierten Angaben zur Verwendung des Kapitalbedarfs erfolgen.

[\[Zurück\]](#)

Darlehen mit Haftungsfreistellung

Ein Förderdarlehen ist ein zinsgünstiges Darlehen mit Konditionen, die z. T. erheblich unter den Marktkonditionen liegen. Die Förderdarlehen mit Haftungsfreistellung haben eine integrierte Ausfallbürgschaft für die abwickelnde Bank. Förderdarlehen müssen nach dem KWG vergeben werden und werden über eine so genannte „Hausbank“ beantragt. Diese Hausbank wird der Vertragspartner der Unternehmen. Die Förderbank refinanziert die Hausbank und bestimmt damit die Kondition der Finanzierung. Die Haftungsfreistellung entlastet das Obligo der Hausbank mit einer vorher festgelegten Quote. Diese Quote beläuft sich auf 40 bis 90 Prozent der verbleibenden Kreditsumme. Eine Haftungsfreistellung reduziert das Risiko der Hausbank und erhöht die Kosten der Finanzierung. Die anteilige Haftungsfreistellung kostet 0,7 bis 1,4 Prozent der Kreditsumme als Aufschlag auf den Zins. Haftungsfreigestellte Darlehen sind auf maximal 2 Mio. EUR pro Antrag bzw. Förderinstitut begrenzt.

Finanzierung sonstiger Investitionen unter der Verwendung eines Darlehens mit Haftungsfreistellung

Eine Aussage zur Förderung kann erst nach der Prüfung der detaillierten Angaben zur Verwendung des Kapitalbedarfs erfolgen.

Öffentliche Beteiligungen sind unter bestimmten Bedingungen möglich.

Darlehen mit Haftungsfreistellung sind unter bestimmten Bedingungen möglich.

[\[Zurück\]](#)

Zinsgünstige Darlehen

Billig, aber zu besichern! Ein Förderdarlehen ist ein billiges Bankdarlehen. Die Förderdarlehen müssen genauso besichert werden, wie jedes andere Bankdarlehen. In manchen Fällen und manchen Regionen gibt es zusätzlich zum Förderdarlehen einen Zinszuschuss, der die Konditionen für einen bestimmten Zeitraum zusätzlich reduziert. Förderdarlehen sind auf max. 5 Mio. EUR pro Antrag begrenzt.

Zinsgünstige Darlehen sind unter bestimmten Bedingungen möglich.

Finanzierung sonstiger Investitionen unter der Verwendung eines zinsgünstigen Darlehens

Eine Aussage zur Förderung kann erst nach der Prüfung der detaillierten Angaben zur Verwendung des Kapitalbedarfs erfolgen.

[\[Zurück\]](#)

Öffentliche Bürgschaften

Die Ersatzsicherheiten stellen keine Finanzierungsart dar, sondern sind eine Sicherheit, welche die Unternehmen einbezieht, wenn dem Kapitalgeber die Sicherheiten nicht ausreichen. Solche Ersatzsicherheiten sind möglich, wenn es einen akzeptierten Sicherungsgeber gibt, bspw. eine Versicherung, der aufgrund eines Informations- und Managementvorteils Sicherheiten besser (höher) bewerten kann als der Kapitalgeber. Weiterhin werden solche Ersatzsicherheiten auch von staatlich unterstützten Bürgschaftsbanken oder dem Staat selbst vergeben. Hierbei mischen sich die Betrachtungen der Förderung hinsichtlich der positiven Effekte, bspw. durch Beschäftigung in einer Region mit geringerem Beschäftigungsanteil, und der „Aufwertung“ der Sicherheiten für einen Kapitalgeber.

Öffentliche Beteiligungen sind unter bestimmten Bedingungen möglich.

Finanzierung sonstiger Investitionen unter der Verwendung einer öffentlichen Bürgschaft

Eine Aussage zur Förderung kann erst nach der Prüfung der detaillierten Angaben zur Verwendung des Kapitalbedarfs erfolgen.

[\[Zurück\]](#)

Zusammenfassung

Die detailliert Projektbeschreibung bildet die Basis einer Projektplanung. Alle relevanten Informationen werden hier erfasst und in Beziehung zueinander gesetzt.

Eine Projektbeschreibung umfasst folgende Details:

- Inhaltsangabe (Status, was soll sein, wie wird es erreicht)
- Zielsystem (Ziele erfassen und strukturieren)
- Stärken und Schwächen Ihres Unternehmens
- Chancen und Risiken des Marktes
- Kritische Erfolgsfaktoren. Darstellung möglicher Ereignisse und deren Auswirkung auf Ihr Vorhaben
- Vorsichtsmaßnahmen

Auf der Basis der ermittelten (kritischen) Erfolgsfaktoren lässt sich ermitteln, ob die Fördermittel für Sie zur Kostenersparnis, Risikominimierung oder als Eigenkapitalersatz oder Sicherheitenersatz verwendet werden müssen. Die Zielrichtung gibt die Struktur der geförderten Finanzierung vor.

[\[Zurück\]](#)

Diese Übersicht soll Ihnen helfen die Möglichkeiten der Förderung schnell zu erfassen. Die farbliche Unterlegung erfolgt nach Ampelfarben.

Übersicht Förderung bei sonstigen Investitionen						
Wertung	Förderart	Fördervolumen i.B.z. Investvol.	Sicherheiten	Kosten	KD5	KD10
0	Zuschuss	0 %	Keine	Keine	Keiner	Keiner
0	Eigenkapitalersatz	25 bis 60 %	Keine	Mittel	Keiner	Gering
0	Nachrangdarlehen	40 bis 50 %	Keine	Mittel	Keiner	Hoch
0	Öffentliche Beteiligung	100 % (wenn EK mind. so groß)	Keine	Hoch	Mittel	Mittel Endfällig
0	Förderdarlehen mit Haftungsfreistellung	40 bis 100 % bei 40 bis 75 % Hf	Teilweise	Gering	Hoch	Hoch
0	Zinsgünstige Darlehen	Bis 100 %	Voll	Gering	Hoch	Hoch
0	Sicherheitenersatz	50 bis 80 %	Keine	Mittel	Gering	Gering

(Legende:

(+) = Einfach mögliche Förderung, (0) = Förderung unter Bedingungen möglich, (-) = Keine Förderung möglich

EK = Eigenkapital, Hf = Haftungsfreistellung, i.B.z. Investvol. = in Bezug zum Investitionsvolumen, KD5 = Kapitaldienst in den ersten fünf Jahren; KD10 = Kapitaldienst in den ersten zehn Jahren)

[\[Zurück\]](#)

Weitere Informationen und Hilfen zu Fördermitteln

Kostenlose Fördermittelprüfung:

<http://www.wabeco.de/d7-frame.htm>

Auf der Basis von Unterlagen, die Sie am Bildschirm oder mit der Hand ausfüllen können, wird binnen drei Werktagen ermittelt, wie hoch welche Förderung sein kann. Die Antwort ist so genau, wie Ihre Angaben zu Ihrem Unternehmen und dem Vorhaben.

Fördermittel-Informations-Zentrum (FoemIZ):

<http://www.FoemIZ.de>

Im FIZ können Sie sich kostenlos anmelden und danach Einstellungen vornehmen, die Ihnen automatisch aktuelle Informationen zu den von Ihnen gewünschten Themen bereit stellt. Sie können auch individuelle Anfragen starten. Daneben gibt es zahlreiche Hilfsmittel, mit denen Sie online die Förderbarkeit prüfen können.

Online Finanzierungsprüfung:

<http://finanzierung.wabeco.de>

Mit der Beantwortung von 19 Fragen (Sie wählen aus jeweils vier Kategorien aus) werden die im Mittelstand üblichen 17 Finanzierungsarten auf ihre Machbarkeit überprüft. Das Ergebnis ist direkt online ablesbar und nach Ampelfarben sortiert. Die grünen gehen immer. Für die gelben müssen Sie Bedingungen erfüllen und die roten gehen nicht. Diese Aussage ist empirisch richtig, die individuelle Prüfung ersetzt sie nicht. Sie wissen in jedem Fall, wo Sie stehen.

[\[Zurück\]](#)

Verantwortlich für diesen Artikel:

Redaktion DER Subventionslotse (<http://www.subventionslotse.de>)

Jahrgang 2008, 14. Jg. , ISSN 1610-8108

Herr Dipl.-Wirtsch.-Ing. Michael D. G. Wandt

VALEA Unternehmensberatung BDU

Dipl.-Kffr. Christina Parr CMC/BDU

Am Biengarten 7 in 35447 Reiskirchen

Telefon +49-6401-22310-71

Telefax +49-6401-22310-77

Email info@wabeco.de