

„Geschenktes Geld, das im Unternehmen bleibt“

Zuschüsse im Fokus: Gründerinnen der Firma CDS Innovation & Funding unterstützen Betriebe beim Beantragen von Fördermitteln

VON ASTRID LÖFFLER

Orientierung im Dschungel der Förderprogramme bietet die junge CDS Innovation & Funding GmbH. Kleine und mittlere Unternehmen (KMU), die eine technische Neuerung umsetzen wollen, können sich mit Hilfe der drei technisch versierten Geschäftsführerinnen einen Teil der Investitionssumme zurückerholen.

Bei aktuell rund 1000 Förderprogrammen von Bayern, Bund und Europäischer Union (EU) können Laien schon mal den Überblick verlieren, sagen Sigrid Hauenstein, Dagmar Kiener und Charlotte Ramsteck. Neben unterschiedlichen Laufzeiten stiften beispielsweise die Titel der Programme Verwirrung, berichten die Gründerinnen von CDS Innovation & Funding. So könnten mitunter auch soziale Programme oder solche zur Stärkung strukturschwacher Regionen zur Technologieförderung werden.

„Wir fokussieren uns auf Zuschüsse statt Darlehen, weil das geschenkte Geld ist, das im Unternehmen bleibt“, erklärt Diplom-Informatikerin Hauenstein. „Allerdings sollten Unternehmen Fördermittel nur beantragen, wenn sie das Projekt ohnehin durchführen würden, denn durchschnittlich 60 Prozent der Kosten tragen sie am Ende trotzdem selbst.“

Komplexe Sache

Freilich könnten KMU die meist erforderlichen 20-seitigen Anträge in Bürokratendeutsch auch selbst ausfüllen und die 30- bis 50-seitigen technischen Beschreibungen selbst verfassen. Bequemer gehe es aber mit einem externen Berater, finden die drei gebürtigen Nürnbergerinnen. „Das ist wie eine komplexe Steuererklärung: Entweder wühle ich mich da selber durch oder ich gehe zum Steuerberater und lasse mich beraten“, vergleicht Ramsteck, Ingenieurin für Elektrotechnik.

Unternehmen sollten besser einmal zu oft als einmal zu wenig nach etwaigen Fördermöglichkeiten fragen, raten die Expertinnen. Denn allzu häufig unterschätzten KMU ihre Poten-



Sie helfen Firmen beim Finden des richtigen Förderprogramms, dem Erstellen der notwendigen Unterlagen und der Projektdurchführung: Sigrid Hauenstein, Dagmar Kiener und Charlotte Ramsteck (v. li.).
Foto: Astrid Löffler

ziale und hielten ihre Entwicklungen für nichts Besonderes. „Da ist oft die Sensibilität noch nicht da“, hat Ramsteck festgestellt. „Vor allem Firmengründer sind es gewöhnt, die Dinge selbst anzupacken und finden daran nichts Besonderes.“

Dabei braucht man kein Patent erfinden zu haben, um in den Genuss von Fördermitteln zu kommen. „Manchmal genügt es schon, wenn ein Unternehmen zum Beispiel eine bestimmte Technik einem breiteren Marktsegment zugänglich macht“,

erläutert Wirtschaftsingenieurin Kiener, die seit zehn Jahren Kommunen bezüglich Fördermöglichkeiten berät. Außerdem sei es prinzipiell förderungswürdig, wenn sich ein Unternehmen ein zweites Standbein schaffe, Arbeitsplätze erhalte oder aufbaue.

Für die Errichtung eines Gebäudes, den Kauf eines Grundstücks oder einer Maschine oder eine Rechtsberatung gäbe es dagegen in aller Regel keine Zuschüsse von Bund, Land und EU. „Das Prinzip ‚Geld ausgeben – Geld erhalten‘ funktioniert nicht“,

resümiert die Ingenieurin. Und Mitstreiterin Ramsteck, die über jahrelange Berufserfahrung auf dem Gebiet der technischen Dokumentation verfügt, ergänzt: „Es muss ein Zusatznutzen erkennbar sein; das Produkt oder die Dienstleistung müssen etwas Neues bieten.“

Überraschungsfaktor Frau

Da die drei Geschäftsführerinnen nicht wie sonst in der Branche üblich ein tägliches Beratungshonorar, sondern einen bestimmten Prozentsatz

der eingeworbenen Fördersumme verlangen, schauen sie sich die Vorhaben im Vorfeld genau an. „Die Überraschung beim kostenlosen Erstgespräch ist immer, dass da drei Frauen kommen, die auch noch technisch mitreden können“, schmunzelt Kiener. Wenn sie von einem Projekt nicht hundertprozentig überzeugt seien, lehnten sie es ab. Schließlich ginge CDS sonst womöglich leer aus. „Das heißt aber nicht, dass die Idee nicht förderfähig ist“, betont Ramsteck.

Förderanträge sollten grundsätzlich immer gestellt werden, bevor ein kleines oder mittleres Unternehmen mit der Umsetzung begänne. Zwischen dem ersten Kontakt mit CDS und der Entscheidung über den eingereichten Förderantrag vergeht im Durchschnitt ein halbes Jahr. Bis dann erste Gelder fließen dauert es meistens noch mal, weil die Beträge in der Regel vierteljährlich und rückwirkend je nach Projektfortschritt ausbezahlt werden. „Unternehmen sollten also die Innovationen vorfinanzieren können“, resümiert Kiener.

Selbstständig mit 50plus

Dass sich die drei Frauen aus der Generation 50plus selbstständig gemacht haben, erklären sie unter anderem mit der Marktlücke, die sie entdeckt hätten, der Neugierde zu sehen, welche Innovationen es – im zu Unrecht oft als wenig fortschrittlich eingestuft – Nordbayern gäbe, und einer besseren Work-Life-Balance, die auch mal einen längeren Urlaub zulasse. Finanziell habe sich das erste Unternehmensjahr noch nicht so rentiert wie erhofft, doch die Geschäftsführerinnen sind zuversichtlich, dass sich das mit einer steigenden Kundenzahl schon bald ändern wird.

Intern hat das Trio die Aufgaben folgendermaßen verteilt: Hauenstein ist vor allem für das Organisatorische zuständig, Kiener für Wirtschaftsfragen und Ramsteck setzt alle kreativen Aufgaben nebst der Vertragsgestaltung um. Das Erstgespräch, das meist beim Kunden stattfindet, führen die drei ehemaligen Lucent-Mitarbeiterinnen gemeinsam, danach übernimmt eine von ihnen die Projektleitung, die anderen arbeiten ihr von zu Hause aus zu.