

Knapp bei Kasse?

Beratungsförderung heute: Ein bürokratischer Aufwand, der sich lohnt!

VON IRIS JAKOB-DIEDOLPH

Bis Ende 2015 gab es für Jungunternehmen oder Unternehmen mit finanziellen Engpässen die Beratungsprogramme „Gründercoaching Deutschland“, „Turn-Around-Beratung“ und „Runder Tisch“. Sie alle sind seit dem Jahreswechsel zusammengefasst unter dem Namen „Förderung unternehmerischen Know-hows“. Für die Umsetzung dieses Programms zuständig ist das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle, kurz BAFA. Die Antragstellung erfolgt online über die Antragsplattform des BAFA, woraufhin eine Vorprüfung durch eine der Leitstellen erfolgt, zu denen der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) gehört. Bei anschließend positivem Bescheid, was bei weit über 90 Prozent der Anträge der Fall ist, darf ein Beratungsvertrag unterschrieben werden – aber erst dann!

IHK ist erster Ansprechpartner

Zu den Förderberechtigten gehören Bestandsunternehmen, Jungunternehmen, die nicht länger als zwei Jahre aktiv sind, und Unternehmen in wirtschaftlichen Schwierigkeiten. Dass die Zahl der bewilligten Förderanträge so hoch liegt, ist aus Sicht von Beate Hammerla, IHK-Geschäftsführerin, und Freya Ruth, stellvertretende Leiterin des Geschäftsbereichs Existenzgründung/Unternehmensförderung und Innovation/Umwelt, der zwingenden Vorgabe geschuldet, dass Jungunternehmen und Unternehmen in Schwierigkeiten vor der Antragstellung ein Informationsgespräch mit einem regionalen Ansprechpartner erfolgen muss. Dieses Gespräch ist kostenfrei und die IHK

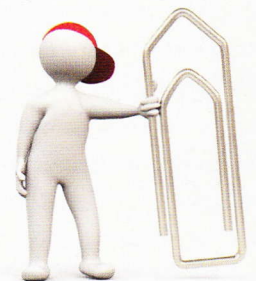
Gießen-Friedberg steht den Interessenten hierfür nach Terminvereinbarung zur Verfügung. Zwischen diesem Informationsgespräch, über das eine Bescheinigung ausgestellt wird, und der anschließenden Antragstellung für eine Beratungsförderung dürfen nicht mehr als drei Monate liegen.

Bei Entscheidungen mit Tragweite

Dass die geförderte Beratung ihren Zweck erfüllt, soll mit kompetenten Experten gewährleistet werden. Sie alle müssen eine Identifikationsnummer von der BAFA nachweisen können. Aus dem Bezirk der IHK Gießen-Friedberg gehören unter anderem Dominik Hofmann, Geschäftsführer des Netzwerkes Gründung-Hessen in Staufenberg, und Ernst Reutzel von der Merkantil-Beratung GmbH in Limeshain.

„Meist führen unternehmerische Entscheidungen mit hoher Tragweite zu einer Inanspruchnahme einer Beratung“, sagt Reutzel. Das könnten Investitionen in betrieblich genutzte Immobilien sein oder in den Maschinenpark. Auch Expansion in neue Märkte stellten laut Reutzel signifikante Weichenstellungen dar, die einer fundierten Analyse bedürfen. „Im Umkehrschluss sind es ‚schleichende Trends‘, die zur Ergebnisverschlechterung führen“, beschreibt es der Limeshainer und bedauert, dass oft erst ein Hinweis der Hausbank dazu führe, dass von einem betroffenen Unternehmer der Dialog gesucht würde zu einem Unternehmensberater. „Dabei sind es oft kleine Schritte, die beispielsweise zu einer unmittelbaren Verbesserung der Liquidität führen“, so Reutzel.

Der Staufenberger Kollege Hofmann bestätigt Reutzels Ausführungen und ergänzt mit Blick auf Existenzgründer: „Die Kreditinstitute legen bei Start-ups eine fast übertriebene Zurückhaltung an den Tag, was insbesondere auf den Cash-flow problematisch ist.“ Genau dieser ungedeckte Fremdkapitalbedarf versetze den „jungen“ Unternehmer in einen Teufelskreis, aus dem ein erfahrener Berater mit externem Blick heraushelfen könne. Hofmann nennt als einen Lösungsansatz die Nutzung von Crowdfunding-Plattformen, mit deren erfolgreicher Nutzung die eigene Finanzbilanz gestärkt werden könne. „Mit Erhöhen des finanziellen Eigenkapitals durch eine Crowd ergab sich anschließend die Möglichkeit für die Teilnahme an weiteren Förderprogrammen oder auch die Realisierbarkeit von klassischen Bankprodukten“, schildert er aus seiner Praxis. (Anm. der Red.: An dieser Stelle sei auf unser Angebot hingewiesen auf Seite 36 in dieser Ausgabe: Weiterbildung zum Crowdfunding Manager) ■



KONTAKT



Freya Ruth

Tel.: 06031/609-2505

E-Mail: ruth@giessen-friedberg.ihk.de