



EU-Fördermittel sind kein geschenktes Geld!

Für fast alle EU-Programme sowie die EU-Strukturfonds begann in diesem Jahr eine neue Förderperiode 2007 bis 2013, Ausschreibungen für neue Projekten werden in den nächsten Monaten folgen.

Aus Anlass der Europawoche 2007 sprachen die Euro Info Centres (EIC) Berlin und Potsdam mit Dr. Christine F. Kreiner, Vorstand der Acri.Tec AG Hennigsdorf und mit Waldemar Walczok, Geschäftsführer der SICC GmbH Berlin über ihre Erfahrungen bei der erfolgreichen Akquise von Fördermitteln bzw. –projekten.

Ihre Unternehmen haben bereits mit EU-Fördermitteln Projekte selbst initiiert oder waren daran beteiligt. Würden Sie es wieder tun?

Dr. Kreiner: Wir haben bei insgesamt acht Projekten Fördermittel in Anspruch genommen mit Fördersummen bei kleineren Projekten von 30 000 € bis hin zu unserem aktuellen großen Projekt von 1,5 Mill. €. Dadurch konnten wir auf dem Medizintechnik-Sektor innovative Entwicklungen schneller voranzubringen, als es ohne die Fördergelder möglich gewesen wäre. Die nächsten Projekte sind in Planung.

Walczok: Wir haben uns an den Vermarktungshilfeprogrammen BusTEN und b2fair beteiligt, die durch EU-Mittel unterstützt wurden. Damit konnten wir als kleines Unternehmen Märkte erschließen, die uns ohne die Hilfe von ERIC BERLIN sehr viel mehr Arbeit gekostet hätten. Im Augenblick prüfen wir, ob und wie wir uns um weitere EU-Mittel bewerben können.

Was würden Sie als unerlässlich ansehen, wenn ein Unternehmen EU-Fördermittel – ob direkt in Brüssel auf regionaler Ebene – akquirieren möchte und wer sollte darauf verzichten?

Dr. Kreiner: Zunächst möchte ich unterstreichen, dass EU-Fördermittel kein geschenktes Geld sind! Die Antragstellung und die Koordinierung der Projekte erfordern sehr viel Arbeit und Know-How. Ein Unternehmer, der nur die Fördersummen im Auge hat, ist schlecht beraten, da die EU sehr stark auf die Nachhaltigkeit der Produkte achtet. Ist es ohne EU-Förderung nicht „lebensfähig“, wird es auch keine Unterstützung aus Brüssel dafür geben. Auf jeden Fall muss sich das Unternehmen auf die Antragstellung vorbereiten. EU-Projekte verpflichten z.B. zur Einbeziehung europäischer Kooperationspartner.

Walczok: Das Ergebnis eines Projektes muss in die Gesamtstrategie des Unternehmens passen. Die Fördermittel sollen zielgerichtet eingesetzt werden, um den KMU in Europa den Weg in neue Absatzmärkte zu erleichtern. Eine fehlende Strategie können sie allerdings nicht ersetzen.

Wieviel Zeit und Personal haben Sie investiert und wo bekommt man professionelle Hilfe?

Walczok: Wir konnten auf eine sehr gute externe Vorbereitung durch die Euro Info Centres zurückgreifen, die uns bei der Teilnahme an den Kooperationsbörsen BusTEN im Mai 2004 und danach optimal unterstützt haben. Der Zeit- und Personaleinsatz war hier begrenzt, da die Kooperationsgespräche im Vorfeld

festgelegt wurden und ich genau darüber informiert war, mit welchem Unternehmen ich wann spreche. Daran angeschlossen haben sich Reisen in die Länder der potenziellen Vertragspartner. Alles in allem haben wir mit relativ geringem Aufwand Geschäftspartner in zwei neuen Ländern gefunden, wofür wir ohne Unterstützung durch die EICs viel mehr Zeit benötigt hätten.

Dr. Kreiner: Anfangs hatten wir Mühe, die komplexe Struktur der Förderprogramme zu verstehen, diese „zu übersetzen“ und damit in unserer Gesamtstrategie planbar zu machen. Ob sie einen Antrag für 30 000 € ausfüllen oder ein Projekt mit 1,5 Mill. € auf den Weg bringen – in jedem Fall müssen die Programmvorgaben exakt berücksichtigt werden. Wir haben vor allem Unterstützung bei der ZukunftsAgentur Brandenburg GmbH (ZAB) gefunden, die uns bei jedem einzelnen Projektantrag zur Seite stand. Derzeit bereiten wir uns mit Unterstützung des EIC auf eine Beteiligung am 7. Forschungsrahmenprogramm vor. Es ist jedoch unerlässlich, dass sie bei großen Projekten Arbeitnehmer für die Antragsmodalitäten und Koordinierung qualifizieren und – falls sie den Zuschlag bekommen – auch dafür abstellen müssen.

Unternehmen beklagen sich häufig über die „KMU-Unfreundlichkeit“ der Förderprogramme, zuviel Bürokratie, zu komplizierte Abrechnungsmodalitäten, zu technokratisch. Was würden Sie sich für die neue Förderperiode an Verbesserungen wünschen?

Walczok: Für uns waren bisher die Hürden für die Akquise von Geldern aus Brüssel zu hoch. Als Unternehmen mit 14 Mitarbeitern habe ich nicht die Kapazitäten frei, auch nur einen für das Studium der Antragsunterlagen freizustellen. Weiterentwicklungen unserer Produkte haben wir daher aus eigener Kraft versucht umzusetzen. Gemeinsam mit ERIC BERLIN prüfen wir jetzt, ob wir uns mit anderen KMU an einem Projekt im Rahmen von CRAFT beteiligen, um parallele Arbeiten zu vermeiden und vom Antrags-Know-how anderer zu profitieren. Wir würden es sehr begrüßen, wenn die Kooperationsprogramme mit Unternehmerbörsen weitergeführt werden.

Dr. Kreiner: Eine oftmals bürokratisch anmutende Berichterstattung über die Fördergelder lässt sich nicht verhindern. Für Unternehmen wäre es aber hilfreich, wenn z.B. die Ausschreibungs- und Antragsunterlagen in deutscher Sprache vorhanden wären. Auch bei der Abrechnung könnte ich mir vorstellen, dass bis zu einer gewissen Summe Pauschalbeträge akzeptiert werden. Denkbar wäre auch eine ergänzende Förderung bzw. eine Unterstützung bei der Antragstellung, die über die exzellenten Dienstleistungen der EIC hinausgeht.

*Das Gespräch führten Dajana Pefestorff/EIC Potsdam
und Sibylle Kubale/EuRo Info Centre ERIC BERLIN*

Informationen zu den Firmen:

Acri.Tec AG Hennigsdorf Gesellschaft für ophtalmologische Produkte: gegründet 1997, 145 Mitarbeiter, Vorstand Dr. Christine F. Kreiner, weltweiter Vertrieb von Medizinprodukten für die Augenchirurgie, Verleihung des Innovationspreises auf der „Medica 2000“, Innovationspreis der Länder Berlin und Brandenburg 2001.

SICC GmbH – ThermoShield Europe: gegründet 2003, 14 Mitarbeiter, Geschäftsführer Waldemar Walczok, Herstellung und Vertrieb von ThermoShield, Dispersionsfarben zur Verbesserung des Raumklimas, Teilnahme an den EU-Markterschließungsprojekten BusTEN und b2fair 2004 und 2005.