

Fördermittelprogramme: Die Mischung macht's

Fachartikel Heft 05/2010

Aus über 3.000 Fördermittelprogrammen können sich Unternehmen bedienen. Die Leistungen umfassen Zulagen, Zuschüsse und zinsverbilligte Darlehen. Damit Steuerberater ihre Mandanten kompetent beraten können, ist ein hohes Maß an Detailkenntnissen erforderlich.

Wer auf Google den Suchbegriff „Förderprogramme“ eintippt, kommt auf über 900.000 Treffer (!). Eine hohe Zahl entfällt davon auf den ersten Trefferseiten auf Fördermittelberater. „Schließlich gibt es mehr als 3.000 Programme, über die Fördermittel der EU, des Bundes und der Länder verteilt werden. Da den idealen Mix zu finden, ist nicht einfach“, sagt Bernhard Müller, Fördermittelexperte des Steuerberater-Netzwerks Ecovis aus dem bayerischen Altötting.

„Eine gute Fördermittelberatung ist zeitaufwendig, arbeitsintensiv und erfordert eine hohe Detailkenntnis - was den Inhalt der Programme betrifft, aber auch die steuerrechtlichen Auswirkungen. Steuerberater müssen viel Zeit dafür investieren, um sich einen Überblick über die Tausenden von Fördermöglichkeiten zu verschaffen und diesen auch zu behalten“, erklärt Müller. Schließlich ändere sich ständig etwas. Doch die Programme zu kennen, reicht nicht. Mitunter müssen komplizierte und umfangreiche Förderbedingungen studiert und interpretiert werden. „Steuerberater, die sich bei der Fördermittelberatung grobe Schnitzer leisten, können sich darauf einstellen, dass das haftungsrechtliche Folgen hat“, gibt StB/WP Thomas Gerber von PKF Fasselt Schlage in Hamburg zu bedenken.

Es gibt Förderprogramme der Europäischen Union (EU) des Bundes oder der Bundesländer. Verteilt werden sie über die KfW oder über landeseigene Institute wie die LfA Förderbank Bayern. Das gilt auch für EU-Gelder. „Diese werden ebenfalls von ihnen bewilligt und verteilt - mit Ausnahme von Forschungsprojekten, bei denen die Förderung des europäischen Gedankens im Vordergrund steht“, erläutert Müller.

Die Förderung kann in Form von Zuschüssen, Zulagen oder zinsverbilligten Darlehen erfolgen. „Das Hinzuziehen eines Steuerberaters ist für Unternehmen schon wegen der bilanziellen und steuerlichen Konsequenzen unverzichtbar“, sagt StB Thomas Quente, Fördermittelspezialist der PricewaterhouseCoopers Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (PwC) in Berlin. So handele es sich bei Investitionszulagen um eine steuerfreie Förderung, beispielsweise auf Basis des Investitionszulagengesetzes 2010. Die Auszahlung erfolgt durch das Finanzamt. Steuerpflichtige Investitionszuschüsse werden - nach der Erfüllung der Fördervoraussetzungen - aus Landes-, Bundes- oder EU-Mitteln in der Regel von den Landesförderinstituten an den Förderbegünstigten überwiesen. Zins- oder anderweitig begünstigte Kredite (Förderdarlehen) werden von der KfW oder auf Länderebene von den dortigen Förderbanken vergeben. Anders als nicht rückzahlbare Zuschüsse müssen Kredite zurückgeführt werden. Das Unternehmen profitiert vom Zinsvorteil.

Größe des Unternehmens spielt eine Rolle

Grundsätzlich gilt: Kleineren und mittleren Unternehmen (KMU) wird

finanziell mehr unter die Arme gegriffen als großen Betrieben. Beim Investitionszulagengesetz 2010 sieht das laut Quente so aus, dass Investitionen großer Firmen - in so genannten A-Fördergebieten - mit zehn Prozent gefördert werden, die von KMU hingegen mit 20 Prozent.

In die Gruppe der mittleren Unternehmen fallen Firmen mit weniger als 250 Mitarbeitern und mit einem Jahresumsatz von bis zu 50 Millionen Euro oder einer jährlichen Bilanzsumme von maximal 43 Millionen Euro. Von den mittleren werden die kleinen Unternehmen abgegrenzt. Für sie gilt bei der Beschäftigtenzahl eine Grenze von weniger als 50 Mitarbeitern. Ferner dürfen der Jahresumsatz oder die jährliche Bilanzsumme jeweils zehn Millionen Euro nicht überschreiten.

Entscheidend dafür, welche Förderquellen angezapft werden können, ist neben der Unternehmensgröße und dem jeweiligen Investor, vor allem die Art des Vorhabens und wo es realisiert wird. Die Palette der Förderangebote ist so umfangreich, dass anhand des Projekts stets überprüft werden sollte, welche Programme genutzt werden können.

Sie lassen sich grob in Programme für Existenzgründer, zur Firmensanierung, zur Investitions- und Innovationsförderung (Forschung und Entwicklung) sowie zur Verbesserung der energetischen Effizienz klassifizieren. Hinzu kommen Fördermaßnahmen zur Abfederung der Folgen der Wirtschafts- und Finanzmarktkrise wie der „Bayerische Mittelstandsschirm“, die allerdings bis Ende des Jahres auslaufen.

„Die Mittel daraus werden vorwiegend für Bürgschaften zur höheren Haftungsfreistellung der in die Vergabe öffentlicher Kredite eingebundenen Hausbanken bereitgestellt“, erklärt Ecovis-Berater Müller. Sogar die Eigenkapitalbeschaffung wird gefördert. „Landeseigene Beteiligungsgesellschaften wie die Bayerische Beteiligungsgesellschaft, kurz BayBG, greifen hier gerade KMU unter die Arme“, sagt Gerd Franke, Leiter der Unternehmensberatung von Rödl & Partner in Hof und Chemnitz.

Bei der regionalen Förderung, insbesondere der der neuen Bundesländer und Berlins, entfällt der Löwenanteil auf EU-Programme, die sogenannte GRW-Förderung. GRW steht für „Gemeinschaftsaufgabe zur Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“. Quente zufolge liegen die A-Fördergebiete, für die es die höchsten Zuschüsse gibt, ausschließlich in den neuen Bundesländern. Dort werden kleinere Firmen noch mit Zuschüssen von bis zu 50 Prozent der förderfähigen Investition belohnt. „Klar, dass sich da so mancher nur zu gerne möglichst oft aus dem staatlichen Subventionstopf bedienen möchte“, gibt Franke zu bedenken. Für die Inanspruchnahme von Fördermitteln ist aber die De-minimis-Regel zu beachten, wonach kleinere und mittlere Unternehmen (KMU) binnen drei Jahren maximal Fördermittel in Höhe von 200.000 Euro erhalten, höhere Summen müssen der EU-Kommission gemeldet und von ihr genehmigt werden. Prinzipiell dürfen, sofern die Antragsvoraussetzungen gegeben seien, Förderungen über mehrere Programme beantragt werden, stellt Franke klar. Eine häufiger gewählte Variante sei die Kombination eines Zuschusses oder einer Zulage mit einem zinsverbilligten Darlehen. „Programme können mitunter auch mehrmals genutzt werden. Diesbezüglich muss man sich die jeweiligen Bedingungen, bei EU-Fördermitteln zusätzlich die zugehörige EU-Richtlinie, genau ansehen“, rät RA Alexander Busch von Dan Revision in Kiel. Mitunter seien Sperrfristen zu beachten.

Wichtig ist PwC-Förderexperte Quente der Hinweis, dass die Beantragung von Mitteln - egal um welches Programm es sich handelt - stets vor dem Beginn des Vorhabens erfolgen muss. Zu den wenigen Ausnahmen, wo

dieses Gebot nicht eingehalten werden kann und muss, gehört die Investitionszulage.

Grundsätzlich gilt, um möglichst schnell an die Mittel heranzukommen: Je frühzeitiger der Antrag gestellt wird und je besser er vorbereitet ist, desto besser. Investitionspläne, Bilanzen der letzten drei Jahre einschließlich der Gewinn- und Verlustrechnung sowie eine aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertung müssen vorgelegt werden.

Alle, nicht nur Existenzgründer, müssen zusätzlich einen detaillierten Business-Plan präsentieren, um die Erfolgsaussichten eines Vorhabens anhand der Marktstellung eines Unternehmens besser beurteilen zu können. „Das ist Standard und Bestandteil jedes Fördermittelantrags“, sagt Helen Merk von Dan Revision. Darüber hinaus ist eine genaue Beschreibung der Maßnahme, bezogen auf das jeweilige Projekt, vonnöten. Auch ein Finanzierungsplan muss beigelegt sein.

„Fließen Zuschüsse, dann sollte keinesfalls vergessen werden, eine Zwischenfinanzierung einzuplanen“, empfiehlt Merk. Sogar wenn alle nötigen Unterlagen schnell beigebracht wurden, kann es einige Monate dauern, bis dem Mandanten der Zuschuss überwiesen wird.

Sehr ärgerlich ist es, wenn Fördertöpfe plötzlich leer sind. Auch aus diesem Grund kommt der zeitlichen Planung eine bedeutende Rolle zu. Sind die finanziellen Mittel aufgebraucht, so besteht grundsätzlich kein Rechtsanspruch auf die jeweilige Förderung. „Solche Unterstützungsleistungen sind nicht einklagbar“, stellt Busch klar. Selbst wenn ein Unternehmen die Förderung bekomme, ein anderes mit dem Hinweis „Die Mittel sind ausgeschöpft“ jedoch nichts, lasse sich daraus nur selten eine juristische Handhabe ableiten. Zu den Ausnahmen der Förderungen, auf die ein Rechtsanspruch besteht, gehören Investitionszulagen auf Basis des Investitionszulagengesetzes 2010.

Im Falle der Abwrackprämie konnte über die Medien im vergangenen Jahr recht gut mitverfolgt werden, wie schnell die Mittel abfließen. „Das war aber ein Sonderfall“, gibt Busch zu bedenken. Daher sei ein enger Kontakt zu den für die Mittelvergabe zuständigen Stellen wichtig, um sich stets ein möglichst aktuelles Bild über die finanzielle Situation machen zu können. „Wird hier gepatzt, kann das viel Ärger mit dem Mandanten nach sich ziehen“, warnt der Förderrechtsexperte. Denn womöglich tauche dann schnell die Frage auf: Welche Schuld trägt der Berater daran, dass es mit der Förderung nicht klappte? Deshalb hält Busch eine gute Dokumentation des Beratungsprozesses für unabdingbar.

Bei der Dan Revision werden derartige Fälle immer umfassend begutachtet, sowohl betriebswirtschaftlich als auch steuerrechtlich und juristisch. Die Hinzuziehung eines Rechtsanwalts in dieser Situation ist eigentlich immer empfehlenswert und bei größeren Kanzleien üblich. Bei Dauerprogrammen wie dem KfW-Unternehmerkredit oder bei Landesprogrammen wie dem LfA-Universalkredit stellt sich die Mittelfrage nicht. Sie zählen zu den, gerade von KMU, am häufigsten gewählten Programmen. „Ihr großer Vorteil ist zweifellos die flexible Einsetzbarkeit“, sagt Ecovis-Förderexperte Müller. Das Geld darf für Investitionsmaßnahmen verwendet werden, aber auch für die Betriebsmittelfinanzierung.“ Wie bei vielen anderen Programmen ist die enge Kooperation mit der Hausbank sowie der Industrie- und Handelskammer (IHK) oder der Handwerkskammer vonnöten. „Gerade bei zinsverbilligten Darlehen führt an der Hausbank kein Weg vorbei“, so Müller. Nur wenn deren Prüfung positiv ausfällt, fließen die Fördermittel (vgl. StC 2009, H 4,

S. 36).

Müller hat beobachtet, dass es um das Wissen der Banken, was öffentliche Förderprogramme betrifft, recht unterschiedlich bestellt ist. Demnach sind überregionale private Geschäftsbanken meist besser informiert, wenn es um europa- und bundesweite Förderprogramme geht. Die Domäne der Volks- und Raiffeisenbanken sowie der Sparkassen seien die für eine bestimmte Region zugänglichen und erhältlichen Fördermittel.

Wie schnell Mandanten Geld aus Förderprogrammen erhalten, hängt davon ab, wie rasch die benötigten Unterlagen beigebracht werden und von deren Güte. „Gerade hier kann der Steuerberater entscheidend mithelfen, dass alles reibungslos über die Bühne geht“, sagt StB/WP Gerber.

Auf viele Finanzdaten hat er ja direkt Zugriff. Andere Dinge kann er als Coach anstoßen, etwa Informationsgespräche mit der IHK oder einem Förderberater der KfW. Im optimalen Fall gebe es nach ein bis zwei Wochen „Grünes Licht“, dass der „Antrag durch ist“, so Gerber. Weit mehr Geduld muss man oft bei EU-Fördermaßnahmen aufbringen. Müller: „Bei Anträgen, die über Brüssel laufen, dauert es mindestens sechs Monate, bis man weiß, was Sache ist. Denn bei Forschungsprojekten, bei denen der europäische Gedanke im Vordergrund steht, muss auch ein ‚Beauty Contest‘ durchlaufen werden.“

Gerber hat gute Erfahrungen gemacht, was die Kooperation mit der IHK und anderen öffentlichen Stellen in der Förderungsberatung angeht und lobt die Fortbildungs- und Informationsangebote wie die Förderdatenbank des Bundeswirtschaftsministeriums im Internet (www.foerderdatenbank.de). Eine spezielle, kommerzielle Software setzt seine Kanzlei nicht ein. „Auch wir konnten da nichts finden, was uns einen erkennbaren Mehrwert gebracht hätte“, resümiert Merk. „Dafür sind die Informationssysteme zu wenig auf unsere Bedürfnisse zugeschnitten.“

Diese Argumente will Karl-Heinz Paulini, Leiter des Organisationsbereichs Lösungen für Unternehmen bei der Datev in Nürnberg, allerdings nicht gelten lassen: „Unser Datenbanksystem Lexinform bietet nicht nur Kurzbeschreibungen über etwa 1.000 deutsche und EU-Förderprogramme. Denn Fördermittelabfragen können mit anderen Anwendungen unserer Datenbank kombiniert werden, das dürfte Steuerberatern bei der Fördermittelberatung die Arbeit erheblich erleichtern.“

Fördermittelberatung an Dritte auslagern

Zudem kann die Fördermittelberatung komplett an einen anderen Know-how-Träger ausgelagert werden. „Auf die Besetzung dieses Themas kann eigentlich keine Kanzlei verzichten. Viele Mandanten erwarten einfach, dass ihr Steuerberater ihnen da weiterhelfen kann“, sagt Franke. Für kleinere Kanzleien sei aber der Zeitaufwand viel zu hoch, um hier immer auf dem Laufenden bleiben zu können und sich mit den ganzen Details herumzuschlagen.

Franke: „Wird eine Steuerberatungsgesellschaft oder eine zu ihr gehörende Beratungsgesellschaft als Kompetenzträger eingeschaltet, erleichtert das den Informationsaustausch, da die Kommunikationskultur ähnlich ist.“ Andererseits besteht die Angst, dass das Mandat ganz verloren geht. „Diese Furcht ist verständlich, aber unberechtigt“, beschwichtigt er. Denn Wildern zahle sich auf Dauer nicht aus, weil sich das schnell herumspräche und schlecht fürs Image wäre. Bei Rödl Consulting etwa entfallen 80 Prozent der Fördermittelberatungen auf Mandate außerhalb des Rödl-

Unternehmensverbundes.

Praxisbeispiel

Förderung einer Unternehmensverlagerung

Eine Metall verarbeitende Kapitalgesellschaft (GmbH) will den Firmensitz von Flensburg (Schleswig-Holstein) nach Bautzen (Sachsen) verlagern. Das Unternehmen beschäftigt 30 Mitarbeiter, der Jahresumsatz beträgt fünf Millionen Euro. Am neuen Standort wird die Zahl der Arbeitsplätze um fünf aufgestockt. Die gesamte Verlagerung wird Investitionen von 1,5 Millionen Euro erfordern, davon sind 750.000 Euro förderfähig, um aus EU-Mitteln einen GRW-Zuschuss zu bekommen.

Aus dem GRW-Fördertopf erhält das Unternehmen 375.000 Euro. Weitere 750.000 Euro fließen als zinsverbilligtes Darlehen aus dem Programm „Gründung und Wachstumsfinanzierung“ der Sächsischen Aufbaubank - Konditionen: Effektivzinssatz 3,71 Prozent, Laufzeit: 20 Jahre, Zinsfestschreibung: zehn Jahre, Tilgungsfreiheit: drei Jahre.

Zudem nimmt das Unternehmen ein von einem bei der KfW akkreditierten Unternehmensberater gefördertes Coaching in Anspruch. Die Beratung kostet 6.000 Euro, davon werden 4.500 Euro als Zuschuss erstattet.

Quelle: Dan Revision, Flensburg

Norbert Jumpertz

ist gelernter Bank- sowie Diplom-Kaufmann und hat mehrere Jahre als Analyst und Redakteur für Wirtschafts- und Finanzmagazine gearbeitet. Derzeit ist er als Autor im Bereich Geldanlage (Aktien, Immobilien, Investmentfonds) für zahlreiche Fachmagazine tätig.

E-Mail: jumnor@web.de

MEDIENGRUPPE 2010