Im Förderdschungel

FINANZIERUNG: Über 1 Mio. € hat der Automobilzulieferer Topp Textil durch Förderprogramme eingesammelt. Um die richtigen Angebote von Bund, Ländern und EU zu finden, brauchte der Mittelständler aber externe Hilfe.

VON JENS GIESELER

Innovativ sollen Mittelständler sein. So wie Topp Textil im baden-württembergischen Durach. Nur dann können sie in der dynamischeren und komplexeren Wirtschaft bestehen. Doch Innovationen sind oft teuer, risikoreich dazu. Die Banken mit ihren massiven Regularien verlieren zunehmend ihre Rolle als starker Partner.

Über einen Kontakt lernte Inhaber Stefan Topp vor sechs Jahren Michael Stöhr und Judith Cudaj kennen. Der PFIF-Geschäftsführer und seine Mitarbeiterin sind Förderungsversteher. Sie können Förderprogramme lesen, gleich ob sie vom Land, vom Bund oder der EU aufgesetzt sind. Dass die Zusammenarbeit mit dem Lahrer Dienstleister für Topp-Textil fruchtbar ist, zeigt unter anderem, dass in den vergangenen fünf Jahren sieben Projekte des Automobilzulieferers mit einem Volumen von 1,1 Mio. € gefördert wurden.

! Viele Mittelständler verzichten auf Förderprogramme, da ihnen das Know-how fehlt.

Über 100 neue Fördermöglichkeiten jährlich bietet allein der Bund an. Da fällte es vielen Mittelständlern schwer, den Überblick zu behalten.

Foto: mauritius images/luciano de polo stokkete/Alamy

Aktueller Coup: eine neue Beschichtungstechnologie für Textilien. Allein der Prototyp der Maschine kostet rund 1 Mio. €, hinzu kommen Personal- und Materialkosten. „Ohne zusätzliche Fördermittel hätten wir uns das Projekt nicht geleistet", stellt der 48-jährige Wirtschaftswissenschaftler und promovierte Politologe fest.

Im sogenannten Extrusionsverfahren wird Kunststoff zunächst aufgeschmolzen und dann mit hohem Druck auf das Textil gespritzt. „Wir können dadurch nicht nur feiner und dünner arbeiten, sondern vor allem eine total gleichmäßige Beschichtung auf elastische Textilien auftragen", erzählt Topp. Dieses Textil wird als Band oder Stoff in der Breite von 0,5 cm bis 180 cm etwa an Armaturenbrettern, Türen oder Lehnen von Autos verwendet. Der Vorteil: Es schlägt auch nach Jahren und starker Nutzung keine Wellen oder scheint durch, wie es bisher der Fall sein kann. Dass das neue Verfahren Abfall spart, Transportwege wegfallen und der Energieaufwand sinkt, kommt noch obendrauf.

Während Konzerne das Know-how über Förderungsprogramme im eigenen Haus vorhalten, weil sie für unzählige Projekte Anträge stellen, befinden sich KMUs im Nachteil: Für vielleicht ein Projekt in zwei, drei oder fünf Jahren müssen sie sich durch den gesamten Programmwust durcharbeiten. Ihr Aufwand ist unverhältnismäßig höher. „Dass wir für eine spürbare Arbeitsentlassung sorgen, ist eine regelmäßige Rückmeldung, die wir von unseren Kunden bekommen", erzählt der promovierte Ingenieur Stöhr. Geschäftsführer Topp bestätigt: Früher habe er an Wirtschaftsförderung keinen Gedanken verschwendet: „Ein mittelständisches Unternehmen muss marktorientiert handeln und sich nicht in der Förderungsbürokratie aufreiben."

Schnell können die PFIF-Berater erkennen, ob sich ein Antrag überhaupt lohnt. Denn oft passen Förderprogramm und Unternehmensprojekt nur auf ersten Blick zusammen. Oder die Förderquote – meist zwischen 25 % und 65 % – ist so gering, dass sich der bürokratische Aufwand überhaupt nicht lohnt.

Dagegen finden die Experten immer wieder viel interessantere Förderprogramme, bei denen sich der hohe administrative Aufwand auszahlt. Allein der Bund bietet jährlich etwa 100 neue Fördermöglichkeiten an.

„Wir leben von Innovationen und besitzen eine hohe Problemlösungskompetenz", sagt Topp, der in dritter Generation das 1945 gegründete Unternehmen führt. Zum einen ist der Außendienst des Unternehmens oft in der Produktion seiner Kunden zu finden. Denn vor allem dort erfahren sie von Schwierigkeiten oder Wünschen. Auf diesem direkten Kundenkontakt beruhen rund 90 % aller Innovationen. Zum anderen pflegt das Unternehmen mit seinen 200 Mitarbeitern in Deutschland, Italien und Rumänien ein enges Netzwerk, zu dem vier Forschungsinstitute und rund 50 Partner gehören, die „ähnlich ticken" – auf dieser Vertrauensbasis unterstützen sich die Mittelständler gegenseitig, obwohl sie teilweise miteinander konkurrieren.

Die PFIF-Beraterin Judith Cudaj schätzt an den Topp-Produkten vor allem deren Funktionalität und Vielseitigkeit. Etwa Textilbänder, die zur Verstärkung von Bruch- oder Schwachstellen eingesetzt werden. So sind die Nähte von Autositzen hohen Belastungen ausgesetzt, müssen aber gleichzeitig weich bleiben.

Umgekehrt schätzt Stefan Topp an PFIF, dass die promovierte Chemikerin vom Karlsruher Institut für Technologie (KIT) sich eingearbeitet hat und die „Textil-Thematik begreift". „Die Kommunikation ist schnell und unkompliziert", urteilt der Unternehmer. Zudem profitiert er von der strategischen Beratung und dem PFIF-Netzwerk – in den 20 Jahren seit Gründung hat der Dienstleister mit seinen inzwischen 20 Mitarbeitern in 2000 Projekten für rund 1000 Mittelständler Fördergelder akquiriert. cb

Mieten statt kaufen

FINANZIERUNG: Ob Bagger, Maschinenpark oder Personalkapazitäten: Die Share-Economy hat längst die Unternehmenswelt erreicht. Damit es sich lohnt, müssen Firmenchefs aber genau kalkulieren.

VON SABINE PHILIPP

Das Mieten von Maschinen bindet weniger Kapital und gewährt mehr Flexibilität.

Foto: imago images/blickwinkel/McPhoto/Erwin Wodicka

So manches Baugerät wie etwa eine Tandemwalze kommt nur selten zum Einsatz. Warum es nicht an andere vermieten? Das ist der Gedanke hinter der Plattform Sharemac. Die Datenbank des Bremer Startups enthält die Leistungsmerkmale von 32 000 Maschinen, geordnet nach Maschinenkategorie, Hersteller und Modell.

„Die Unternehmen geben Parameter wie zum Beispiel den Mietpreis in das System ein. Die Daten werden dann automatisch in den Mietvertrag eingefügt", erklärt David Peters, Chief Communications Officer bei Sharemac. Ebenso generiert das System alle weiteren Dokumente wie das Übergabeprotokoll, den Transportauftrag und die Versicherungspolice. Auf Wunsch kann der Transport über die Plattform organisiert werden. Das Unternehmen arbeitet dazu mit spezialisierten Spediteuren zusammen.

Der Zugang ist kostenlos. Bei Vermittlung fällt eine Gebühr an, die je nach Mietdauer und Transaktionshöhe zwischen 4 % und 8 % liegt und die zwischen Mieter und Vermieter aufgeteilt wird. Demnächst soll das Portfolio auf Schalungen und Baustützen ausgeweitet werden.

„Als mittelständisches Unternehmen können Sie nicht jedes Gerät erwerben. Dazukommt, dass Ausgangslage und Personalbedarf oft nicht zusammenpassen", meint auch Anne Urbig, Geschäftsführerin der DeinHandwerk.de GmbH. Urbigs Lebensgefährte und Mitgründer hat einen Dachdeckerbetrieb und stand selbst oft vor dieser Herausforderung. „Viele Handwerker helfen sich bereits gegenseitig mit Geräten oder auch mit Arbeitskräften aus. Es kommt ja immer wieder vor, dass sich eine Baustelle um ein paar Wochen verzögert, während bei einem Kollegen die Kapazitäten fehlen". Der Gedanke des Start-ups ist es, dieses Netzwerk zu vergrößern. Dazu können sich Unternehmen für einen Monatsbeitrag von 4,95 € auf der Plattform registrieren, und Anzeigen einstellen oder lesen. Derzeit gibt es mehr als 560 Mitglieder. Demnächst soll ein Bereich freigeschaltet werden, in dem Ingenieurbüros und Architekten ihre Ausschreibungen einstellen können.

„Als mittelständisches Unternehmen können Sie nicht jedes Gerät erwerben."
Anne Urbig, Geschäftsführerin der DeinHandwerk.de GmbH.

Auch in der Produktion ist der Maschinenpark nicht immer ausgelastet. Mittlerweile versuchen verschiedene Plattformen, Bedarf und Nachfrage zusammenzubringen. Eine davon ist Fabrikado.com, das sich aktuell auf Aufträge aus der Blechverarbeitung und dem 3-D-Druck spezialisiert hat. Die Bereiche Drehen und Fräsen sollen demnächst dazukommen. Das Unternehmen fungiert selbst als Auftragnehmer, das produzierende Unternehmen bleibt anonym. „Der Preis wird automatisch auf der Plattform generiert. In dem Tool sind Materialkosten und Stundensätze hinterlegt. Angebundene Lieferanten erhalten eine Nachricht und können bei Interesse den Auftrag annehmen", erklärt Mitgründer und Geschäftsführer Thomas Hoffmeister.

In der Blechbearbeitung haben sich bislang hauptsächlich Lohnhersteller eingeklinkt, das heißt Firmen, die ohnehin im Fremdauftrag produzieren. Beim 3-D-Druck finden sich auch Firmen, die sowohl für den eigenen Bedarf als auch im externen Auftrag Teile produzieren.

„3-D-Druck-Aufträge sind auch für Unternehmen, die nicht primär als Lohnhersteller arbeiten, meist unproblematisch, da es sich um ein einstufiges Verfahren handelt. Bei anderen Produktionsverfahren ist die externe Auftragsannahme allerdings mit einem relativ hohen administrativen Aufwand verbunden", gibt Werner Bick, Maschinenbauingenieur und Generalbevollmächtigter der ROI Management Consulting AG, zu bedenken. Um einen genauen Überblick über seine freien Kapazitäten zu erhalten, müsste ein Unternehmen seine Produktions- und Ressourcenplanung inklusive der hierzu erforderlichen Arbeitspläne stets auf dem aktuellen Stand halten. Darüber hinaus rät Bick, sämtliche Geschäftsprozesse von der Kalkulation über die interne Annahme bis hin zum Versand festzulegen und zu beschreiben.

Da die externen Lohnaufträge in die internen Geschäftsprozesse integriert werden müssen, sei in diesem Bereich größtmögliche Transparenz gefragt. Last but not least sollten die tatsächlichen Produktionskosten, inklusive Verwaltungsaufwand, genau kalkuliert werden. Sonst könne sich der vermeintlich lukrative Nebenerwerb schnell als Minusgeschäft erweisen, warnt Bick.

Während sich ausgemusterte Tandemwalzen vermieten lassen, landen ausgediente Büromöbel, Laden- und Werkstatteinrichtungen meist auf der Deponie. Das ökologisch-soziale Start-up WeiterGeben.org möchte das ändern. Es vermietet diese zwar nicht, aber es vermittelt sie in die Weiternutzung; primär an gemeinnützige Einrichtungen. Bei einem Überschuss können sich aber auch Unternehmen aus dem Fundus bedienen. Bislang hat das Unternehmen 7380 Möbelspenden erhalten. cb

VDI nachrichten ©
Dieses Dokument ist ausschließlich für die interne Verwendung bestimmt. Alle Rechte vorbehalten. Weitergabe und kommerzielle Verwendung sind nicht gestattet.