

[Diese E-Mail im Browser anzeigen](#)

FÖRDERMAG

DAS MAGAZIN FÜR FÖRDERMENSCHEN

Unternehmensberater: "Nur wer solide auftritt, kann die Fördermittelberatung auch als Marketinginstrument nutzen!"



Der Staat fördert in vielen Fällen die Beratung von Unternehmen bei der Planung und Umsetzung von betrieblichen Maßnahmen. Wie sieht das in der praktischen Zusammenarbeit zwischen Berater und Unternehmer aus? Welches Know-how benötigen Berater, um fundiert und praxisnah zu beraten? FörderMag fragte Peter Schrade, geschäftsführender Gesellschafter des Instituts für Mittelstandsförderung (IFM) in Kierspe, nach seinen Erfahrungen in der Beratung. Er hat gerade den vom Patentamt aktuell zertifizierten Titel "Berater für KMU-Fördermittel" bei Ebbing Unternehmensberatung in Neuhoof erworben und findet: "Nur wer solide auftritt, kann die Fördermittelberatung auch als Marketinginstrument nutzen."

FörderMag: Herr Schrade, hat die Bedeutung von staatlichen Förderungen in den letzten Jahren zugenommen? Oder sind entsprechende Programme nur mehr ins Bewusstsein der Öffentlichkeit gerückt?

Peter Schrade: Die Wahrnehmung von Fördermitteln ist wohl in den letzten Jahren eher zurückgegangen. Sicherlich hat das auch etwas mit der guten Konjunktur zu tun. Aktuell werden eher Projekte gefördert, die den technologischen Fortschritt und die Weiterentwicklung von Produkten und Ideen unterstützt. Trotzdem würde ich behaupten wollen, dass es immer auf die Größe des Unternehmens ankommt. Die allgemeine Bedeutung steigt im umgekehrten Verhältnis mit der Größe des Unternehmens. Je größer das Unternehmen, umso eher gibt es Personal, welches sich im Unternehmen um diese Fragestellungen kümmern kann. Deshalb halte ich es für wichtig, dass es gut ausgebildete Berater gibt, die gerade den kleinsten die Möglichkeiten und die Zugänge zu einer optimalen Beratung und Unterstützung und damit auch zu Fördermitteln eröffnen.

FörderMag: Wie wichtig sind heute Förderprogramme für die Unternehmen?

Peter Schrade: Ich halte Fördermittel in den unterschiedlichsten Phasen der Unternehmen für ein wichtiges Instrument, um Beratungskosten, Kosten für Entwicklung und Forschung, sowie bei der Gewinnung von Fachkräften minimieren zu können. Gerade die kleinen und mittleren Unternehmen haben hohe Innovationskraft, jedoch meistens nur geringe Finanzierungskraft. Hoch qualifizierte Mitarbeiter und oder Fachkräfte werden immer teurer und können sich kleiner Unternehmen immer seltener leisten. Schon heute geben Banken immer weniger Kreditmittel heraus, d.h. trotz der anhaltenden

[Subscribe](#)[Share ▼](#)[Past Issues](#)[Translate](#)

Niedriglohnphase können sich KfWes oft nicht ausreichend finanzieren. Fördermittel können so zur Tragfähigkeit der Finanzierung beitragen. Notwenige Sicherheiten können der Hausbank gegenüber abgegeben werden, weil Haftungsfreistellungen der KfW Finanzierungslücken schließen können. Aber auch qualifizierte Beratung wird finanzierbar durch Beratungskostenzuschüsse.

FörderMag: Spiegelbildlich betrachtet ist auch für Berater die Kenntnis von Förderprogrammen sehr wichtig...

Peter Schrade: Ja, Fördermittel können Beraterleistungen extrem positiv beeinflussen. Mir selbst wurde erst durch das Seminar zum Fördermittelberater bewusst, wie ich meine Mandanten besser und kostenbewusster beraten kann. Von daher ist es besonders wichtig, dass man sich regelmäßig über mögliche Fördermittel informiert, sowie Weiterbildungsangebote nutzt. Beratungskostenzuschüsse sind von daher sicherlich ein sehr wichtiges Instrument für Berater, um qualifizierte Beratung bezahlt bar zu machen. Ich berate Unternehmen in sehr speziellen Bereichen. Hier geht es z.B. um die Sanierung von Pensionszusagen. Meistens wird darunter nur ein neuer Abschluss einer Rückdeckungsversicherung angeboten bzw. verstanden. Das ist einseitig und hat nichts mit Beratung zu tun. Qualifizierte Beratung sollte aufzeigen, welche Möglichkeiten der bilanziellen Bereinigung eine Sanierung bzw. Restrukturierung von Pensionszusagen hat. So kann man vielleicht schon ohne zusätzliche Liquidität eine Bilanz bereinigen und ein Unternehmen besser verkaufen bzw. an die nächste Generation ohne unkalkulierbare Altlasten übertragen. Insbesondere an diesem Beispiel zeigt sich, wie wichtig Beratungskostenzuschüsse für Unternehmen und Berater sein können. Das Unternehmen bekommt so eine zielgerichtete Beratung ohne Produktverkauf, und kann zudem die Liquidität für Beratungskosten im Rahmen von Fördermitteln klein halten. Selbstverständlich sollte ein Berater Kenntnis von aktuell wichtigen Zuschussprogrammen haben, denn diese Kenntnisse sind Instrumente im Rahmen der Beratung, um einerseits neue Mandanten gewinnen zu können, aber auch bestehende Beraterkontakte weiter zu festigen.

FörderMag: Entsprechend ist die Kenntnis über Förderprogramme auch ein wichtiges Marketingargument für Berater?

Peter Schrade: Ja ganz eindeutig! Dabei ist nach meiner Auffassung eine gute Ausbildung und Praxiserfahrung wichtig, denn nur wer solide auftritt, kann die Fördermittelberatung auch als Marketinginstrument nutzen. Um diese Erfahrungen zu sammeln, habe ich Seminare bei Frau Ebbing wahrgenommen. Durch Ihre Praxiserfahrungen werden die Seminare nicht nur aktiv gestaltet, sondern tragen dazu bei, dass man sofort etwas mitnehmen kann, um es so in die eigene Beratungspraxis einzubinden. Sie versteht etwas von Marketing, was gerade für die Beratung der kleinen Unternehmen sehr wichtig ist.

FörderMag: Wie realistisch sind die Vorstellungen zum Thema Fördermittel? Viele wünschen sich vermutlich einfach nicht rückzahlbare Zuschüsse...

Peter Schrade: Nun, entscheidend ist, wie sich der Berater positioniert hat oder welche Unternehmen gerade beraten werden. Sicherlich sind nicht rückzahlbare Zuschüsse das Highlight der Förderwünsche vieler Unternehmen. Wobei ich immer wieder feststellen muss, dass gerade Geschäftsführer kleiner Unternehmen von dieser Art der Förderung kaum etwas wahrgenommen haben. Bei der Existenzgründungsberatung oder aber bei der Krisenberatung sind Beratungskostenzuschüsse, sowie haftungsfreigestellte Gründer- bzw. Überbrückungsfinanzierungen wichtiger als ein Zuschuss. Dabei ist Förderung von Beratung ja auch ein nicht rückzahlbarer Zuschuss. Geht es darum, neue Fachkräfte oder Akademiker für ein Unternehmen zu finanzieren, dann stelle ich immer wieder fest, dass Geschäftsführer kleiner Unternehmen von Förderung und von der Kombination von verschiedenen Instrumenten zur Verbesserung der eigenen Unternehmermarke kaum etwas gehört haben. Gerade hier gibt es nicht nur in den neuen Bundesländern, sondern z.B. auch in NRW interessante Programme, die gute qualifizierte Mitarbeiter über Förderzuschüsse finanzieren helfen. In der Kombination mit einer arbeitgeberfinanzierten Zusage über ein eigenes innenfinanziertes Versorgungswerk und den richtigen Zuschüssen kann sich so ein Unternehmen von den Mitbewerbern auf dem Arbeitsmarkt abkoppeln.

FörderMag: Wo geht der Trend hin im Fördergeschäft? Ist schon abzusehen, ob neue Programme und Instrumente auf den Markt kommen?

[Subscribe](#)[Share ▼](#)[Past Issues](#)[Translate](#)

Peter Schrade: Das ist schwierig zu beurteilen. Sicherlich kommt es auf die mittel- und langfristige wirtschaftliche Entwicklung an. Wahrscheinlich wird der Fachkräftemangel weiter wachsen. Hier wird es wichtig sein, die kleinen und kleinsten Unternehmen weiter zu unterstützen, damit sie mit den großen Unternehmen mithalten und ebenfalls gute Mitarbeiter finden und bezahlen können.

FörderMag: Herr Schrade, vielen Dank für das Gespräch.

Die Module zur zertifizierten Ausbildung zum Berater für KMU-Fördermittel@:

- [Modul 1](#)

- [Modul 2](#)

Zu Peter Schrade:

Peter Schrade ist geschäftsführender Gesellschafter des Instituts für Mittelstandsförderung (IFM) gesellschaft für modernes Finanzmanagement mbH, kurz IFM GmbH aus Kierspe. Das Unternehmen wurde 2009 gegründet und ging aus der Peter Schrade e.K. Finanz- und Wirtschaftskanzlei hervor. Schwerpunkte der IFM GmbH ist die Sanierung und Restrukturierung von betrieblichen Versorgungszusagen, sowie die Einrichtung von Konzepten die die Innenfinanzierungskraft und Mitarbeiterbindung gerade in den mittelständischen Unternehmen fördert und stabilisiert. Das Beratungsunternehmen erarbeitet Konzepte, um die bilanziellen Folgen von Pensionszusagen möglichst ohne zusätzliche Liquidität zu bereinigen. Das hat insbesondere extrem positive Einflüsse im Hinblick auf die Nachfolgeplanung bzw. den Verkauf von Unternehmen.

Weitere Informationen unter www.ifm-kierspe.de

[Facebook](#)[Twitter](#)[Website](#)

Copyright © 2015 FörderMag,

[Aus der Mailing Liste austragen](#) [Verwalten Sie Ihre Abonnement-Einstellungen](#)

MailChimp