



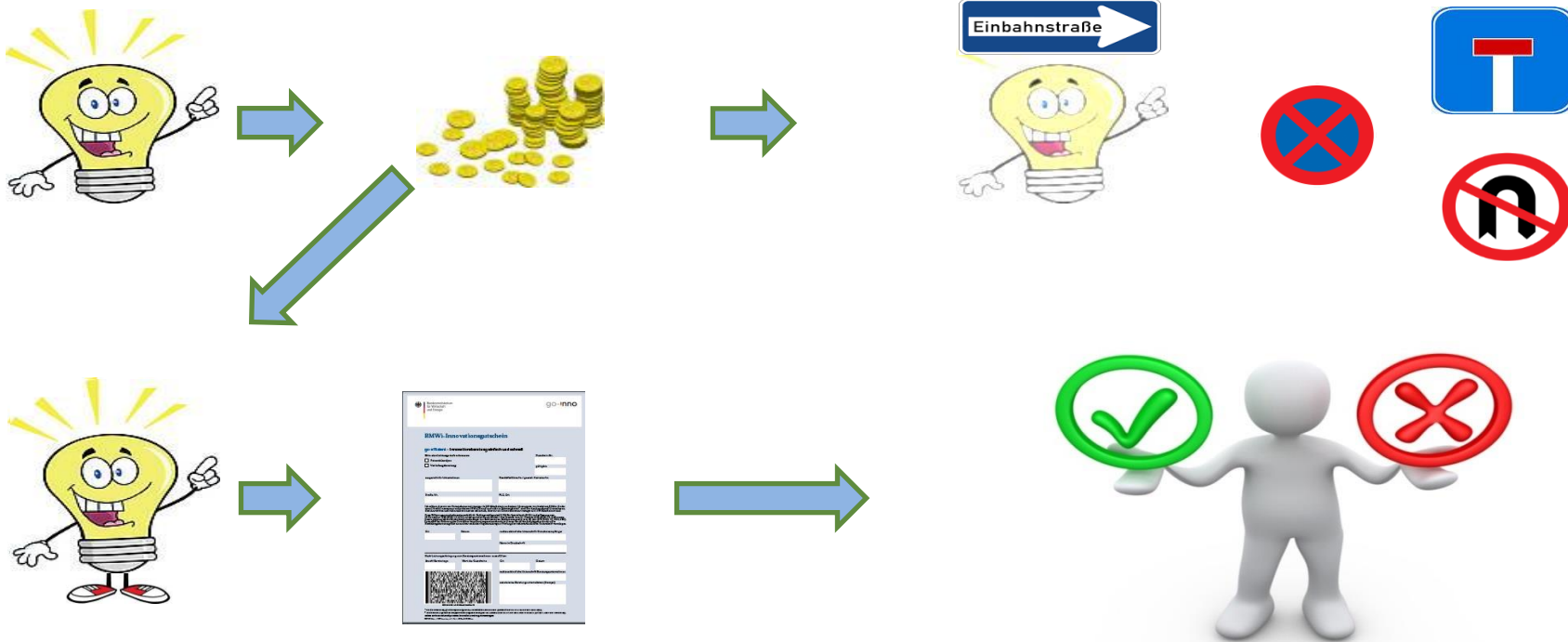
# BMWi-Innovationsgutscheine Der Weg vom Anstoß zum Tor

IHK Rheinhessen 04.04. 2019

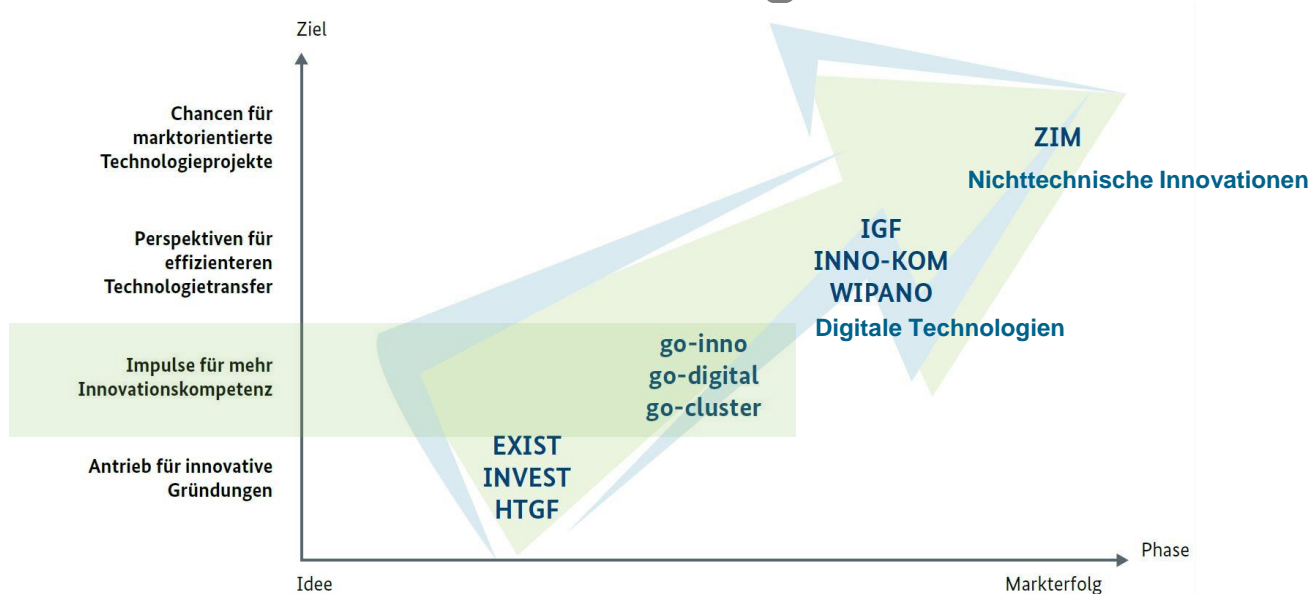


go-inno

# Lebenszyklus Innovation



# Programme für einen innovativen Mittelstand Von der Idee zum Markterfolg



Quelle: Broschüre des BMWi „Von der Idee zum Markterfolg“

# Wieso wird gefördert?

- Wettbewerbsfähigkeit wird gestärkt
- Professionalisierung des Innovationsmanagements
- Arbeitsplätze werden gesichert bzw. neue geschaffen
- Umsatz und Exportaktivitäten entwickeln sich überdurchschnittlich positiv
- Beratungsprojekte hätten zu einem extrem hohen Anteil ohne die Förderung nicht stattgefunden

# Wer wird gefördert?

## KMU

- Rechtlich selbstständige Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft einschließlich des Handwerks mit technologischem Potenzial
- Weniger als 100 Beschäftigte (Vollzeitäquivalente)
- Jahresumsatz bzw. Jahresbilanzsumme von höchstens 20 Mio.€
- Betriebsstätte oder Niederlassung in Deutschland

**Nicht förderfähig** sind die Sektoren Landwirtschaft und Fischerei

## Wie wird gefördert?

- Deckung von **50 %** der Ausgaben für die Beratung. Die beratenen Unternehmen zahlen nur den Eigenanteil.
- Pro Beratertag sind Ausgaben **bis zu 1.100 €** förderfähig (= 550 € Zuschuss); höhere Tagessätze werden gekappt
- Administration übernimmt das Beratungsunternehmen
- Gutscheinmodell statt Antragsverfahren

# Wieso gutscheinbasierte Förderung?

## Gutscheinbasierte Programme:

- Sofortiger Projektstart
- Klare, einfache Regeln
- Prüfung auf Berichtsbasis nach Projektende
- Windhundverfahren
- Geeignet für kleine Projekte

## “Klassische” Förderprogramme:

- Antrag **vor** Projektstart
- Umfangreiche Randbedingungen  
Projekte sind anzupassen
- Prüfung des Antrags und  
Bewilligung vor Projektstart
- Begutachtung der Anträge  
im Wettbewerbsverfahren
- Umfangreiche und komplexe  
Projekte

## Was wird gefördert?

Leistungsstufe	Dauer	Förderung bis
Potenzialanalyse	8 (+2) Beratertage innerhalb von 3 Monaten	4.400,-- € (5.500,-- €)
Vertiefungsberatung Realisierungskonzept	20 (+5) Beratertage innerhalb von 12 Monaten	11.000,-- € (13.750,-- €)
Vertiefungsberatung externes Projektmanagement	15 Beratertage innerhalb von 12 Monaten	8.250,-- €

max. 5 Innovationsgutscheine oder bis zu 20.000,-- € pro Jahr pro KMU



# Externe Berater (zusätzliche Beratertage)

Zusätzliche Kompetenz durch externe Beratertage (Drittleistungen) dienen nicht einer Erhöhung der Beratungstage, sondern der Einbeziehung einer zusätzlichen, nicht im Beratungsunternehmen vorhandenen Kompetenz.

Drittleister können Hochschul- oder Industrieexperten, Beratungsunternehmen oder Freelancer sein;

Kompetenznotwendigkeit und Kompetenz des Drittleisters müssen aufgezeigt werden (Vorhabenbeschreibung).

Tagessätze von Drittleistern müssen nicht identisch mit denen des autorisierten Beratungsunternehmens sein.

# Neutralitätspflicht

## Problem:

Beratungen wurden nicht wettbewerbs- und vertriebsneutral durchgeführt, da das BU in anderweitigen Geschäftsbeziehungen zum Unternehmen stand und Koppelgeschäfte stattfanden (erst Beratung und dann Verkauf oder umgekehrt)

## Zur Sicherung der Wettbewerbs- und Vertriebsneutralität:

Die Beratung darf nicht im Zusammenhang mit einem Verkauf anderer Dienstleistungen oder Produkte an das beratene Unternehmen stehen

Offenlegung der weiteren Geschäftsbeziehungen gegenüber dem Projektträger

Erklärung des BU, dass Beratung in keinem Zusammenhang mit einer geplanten Kaufentscheidung des beratenen Unternehmens steht

# Potenzialanalyse

- a) Stärken-Schwächen Profil (technisch, betriebswirtschaftlich, organisatorischer Ist Zustand des Unternehmens)
- b) Vorprüfung Marktfähigkeit Innovationsvorhaben
- c) Ermittlung der voraussichtlichen Kosten für die Erstellung des Realisierungskonzepts  
Ermittlung eines externen Technologiegebers
- d) Erarbeitung Finanzierungsplan, Identifizierung Förderprogramm
- e) Abschätzung Zeitbedarf für Realisierungskonzept
- f) Qualitative Einschätzung des Erfolgs des Innovationsvorhabens

# Realisierungskonzept

- a) Technologiebewertung auf Grundlage von Markteinschätzungen und Marktanalysen
- b) Ermittlung und Kontaktherstellung externer Technologiegeber
- c) Entwicklung technisch / technologisches, organisatorisches und finanzielles Realisierungskonzept
- d) Vorbereitung Kooperationen
- e) Information über öffentliche Förderprogramme
- f) Kontakt und Begleitung zu Investoren (Banken, VC Gesellschaften)

# Projektmanagement

- a) Vertragliche Vereinbarungen
- b) Externes Projektmanagement zur Durchführung
- c) Administrative Leistungen, wie Projektcontrolling
- d) Auswertung
  - Beurteilung Ablauf
  - Beurteilung Ergebnis
  - Schlussfolgerungen

# Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit