

www.econy.de

ECONY[®]

WIRTSCHAFT, MENSCHEN UND IDEEN



Back to the Boots!

Geschäftsidee Mars-Mission

Special Filmindustrie
Goldfinger 2000
Die Deutschen kommen!

Big Shot
Hasso Plattner gründet
Softwareschmiede – ohne SAP

Interview
Britta Steilmann
Multimedia statt Mode

Schlechte Noten für Berater

Wer Geld braucht, braucht Zeit. Vor die Subventionstöpfe von Bund und Ländern haben die Götter Anträge, IHK-Abendseminare und Bankgespräche gesetzt. Auch EU-Fördermittel erhalten Gründer erst, wenn sie Formularberge bewältigt haben. Wer den Marathon durchhält, verbessert die Erfolgchancen für seine Firma allerdings deutlich.

TEXT STEFFEN HERRMANN

FOTO ALEXANDRA LECHNER

» Den schnellen Weg zum Geld versprechen Unternehmensberater. Als Subventionsscouts haben sie die Marktlücke zwischen Idee und Fördertopf gewittert. Aber über das Geschäft mit der Fördermark will kaum einer reden.

„Wir helfen Ihnen durch das Subventions- und Fördermaßnahmendickicht“, verspricht Ralph Obersteiner. Und weiter im Anzeigentext: „Wussten Sie, dass es für die BRD und Österreich über 1.500 Förderprogramme der EU, des Bundes und der einzelnen Länder aus ganz unterschiedlichen Bereichen gibt? Und dass monatlich 50 bis 60 Änderungen an diesen Förderprogrammen vorgenommen werden?“

Woher hätten wir das wissen sollen? Trotz des Überblicks hat sich der Kerpener aus der Gründerberatung zurückgezogen. „Hier gibt es zwar viele Interessenten, aber die Honorierung fällt vielen schwer.“ Dass zahlreiche Kollegen trotzdem auf die schnelle Mark im Gründermarkt aus sind, räumt der Chef der „Macro-Unternehmensberatung“ ein – wohl auch deshalb, weil er sich ganz der lukrativeren Subventionsberatung für etablierte Unternehmen widmet. „Für EU-Zuschüsse müssen sie schon mal einen dreißigseitigen Antrag ausfüllen. Mit Anlagen ist das

[1] Geduld zahlt sich aus, Geld macht stabil.

schnell ein kleines Buch. Da brauchen Sie einen Berater.“ Bei Gründungen sei das anders. „Die Berater fügen nur noch ein paar Details ein“, sagt Obersteiner. Und kassieren. Außerdem gibt es ein böses Erwachen, wenn der Berater dem Gründer nicht genau erklärt, wie viel Vater Staat wirklich fördert. Dann kann ein Großteil der Unterstützung für die Beratung draufgehen.

An wen wende ich mich?

Wie immer: Es kommt darauf an...

Soll sich der künftige Unternehmer auf der Suche nach Fördermitteln also lieber an die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), die örtliche Industrie- und Handelskammer (IHK) oder die Deutsche Ausgleichsbank (DtA) wenden? Diese Institutionen beraten neben Banken, Sparkassen und dem Bundesverband Junger Unternehmer findige Gründer und Erfinder. Obersteiner: „Die Gründungsförderung des Bundes und der Länder ist wenig praxisgerecht und verbesserungsbedürftig. Die Werbeaussagen der Deutschen Ausgleichsbank verleiten zu der Annahme, dass nichts leichter ist, als ein Unternehmen zu gründen. Man braucht nur eine gute Idee und Mut. Schon gibt es Geld von der Bank.“ Die Realität sieht anders aus: „Bürokratische Hürden und Sicherheitsdenken der Kreditinstitute sind Hindernisse, die oft jedes Pflänzlein unternehmerischer Eigeninitiative ersticken.“ Führt also an cleveren Beratern, die den Weg zu den richtigen Töpfen weisen, kein Weg vorbei?

Kürzlich hagelte es für die Branche schlechte Noten. „Zu kompliziert, zu praxisfern – Existenzgründer sind mit den ihnen angebotenen Beratungsleistungen nicht zufrieden“, so das Fazit

einer Studie der Fachhochschule Trier und K.O.M.S.-Consulting.

Laut Statistik sind nur drei Prozent der Gründer bereit oder in der Lage, für einen Berater Geld auszugeben. „Aber gerade in der kritischen Frühentwicklungsphase, die bis zu fünf Jahre dauern kann, sind junge Firmenchefs auf die Hilfe von außen angewiesen“, betont Joachim Lesser, im DtA-Vorstand für Existenzgründungen zuständig. Laut Trierer Statistik sind die mit staatlicher Hilfe geförderten Unternehmen erfolgreicher als Betriebe, die sich mit privaten Darlehen begnügen. Nach fünf Jahren sind noch über 90 Prozent am Markt, während jeder zweite nicht geförderte Betrieb verschwunden ist.

Erst Konzeption, dann Subvention

Professor Gerd Diethelm von der FH Trier: „Auffallend ist, wie weit die Ansichten von Gründern und Beratern auseinander klaffen.“ In der Person des Gründers sehen die Berater die größten Probleme, noch vor bürokratischen Fallstricken. „Viele sind einfach schlecht vorbereitet“, glaubt Diethelm. Der Wittener Berater Roland Betz präsentiert sich seit einiger Zeit im Internet als Subventionsberater und kann sich über mangelnden Zuspruch nicht mehr beklagen. „Die reine Subventionsberatung wird dabei fast nie nachgefragt“, erklärt er. Das sei ein Geschäft, das mit den Großen zu machen sei. Betz: „Aber warum sollen das nicht auch die Kleinen tun?“ Wichtig dabei: „Erst Konzeption, dann Subvention“, sagt Betz. «

Kontakt: Roland Betz
www.subventionen.de

