

Warum schöpfen Sie nicht aus dem Vollen?

Wer an morgen denkt, wird belohnt. Wer in innovative Technologien investiert, kann von vielfältigen Fördertöpfen profitieren. Rudolf Spitzmüller erläutert, worauf es ankommt

Die **Spitzmüller AG** mit Sitz in Gengenbach ist spezialisiert auf erfolgsabhängige Innovations- und Finanzierungsberatung für Mittelständler in ganz Deutschland. Vorstand Rudolf Spitzmüller setzt dabei vor allem auf eines: die unternehmerische Kompetenz.

Verschenkt der Mittelstand Geld, weil er sich nicht über Förderprogramme informiert?

■ **R. Spitzmüller:** Das kann man so nicht sagen. Der Mittelstand hat mittlerweile dank Internet einen differenzierten Zugang zu Förderinformationen.

Wo sehen Sie den größten Informationsbedarf?

■ In der unternehmerischen Kompetenz, der Begleitung von Innovationsprozessen durch Experten, die in der Branche und

der Region zu Hause sind. In Deutschland ist es die einzige Chance für den Mittelstand, Produkt-, Verfahrens- oder Dienstleistungsvorteile zu schaffen. Jetzt in der Krise wollen viele Unternehmen ihre guten Köpfe halten und setzen auf zielorientierte Fördermittel. Bei uns steigt die Nachfrage zur Zeit extrem.

Wie viele Förderprogramme gibt es zur Zeit am Markt?

■ Gut 150. Von denen sind allerdings meiner Meinung nach nur fünf zielführend. Zielführend heißt: Sie sind auf die Branche, Größe, Lage und Innovationszielführung eines Unternehmens richtig abgestimmt.

Welche Programme bieten sich für die Fertigungsbranche an?

■ Hier sehe ich zwei Programme, die sich im Einzelfall auch



Wer den idealen Fördertopf ausschöpft, kann sich nicht den Magen verderben

kombinieren lassen: das Zentrale Innovationsprogramm für den Mittelstand (ZIM) und das ERP Innovationsdarlehen. Hier bietet sich ein Zinssatz von bis zu 2,5 Prozent, 100 Prozent Auszahlung, zehn Jahre Zinssatzfestschreibung und 60 Prozent nicht zu besicherndes Nachrangdarlehen.

Gibt es die Qual der Wahl?

■ Nicht der Förderung wegen zu fördern, ist eine Kunst. Programme müssen zeitlich passen, nachfrageorientiert sein. Sonst geraten ganze Innovations-Abteilungen (FuE) auf den falschen Weg.

Woran erkennen Unternehmer einen kompetenten Berater?

■ Wichtig ist das erfolgsabhängige Honorar. Ein guter Berater bringt das Geld quasi mit. Ebenso wichtig: Referenzen und regionale Kompetenz. Die Beratung muss sich nachhaltig auszahlen.



Rudolf Spitzmüller,
Spitzmüller AG