

## CASE STUDY

### Zugang zu nicht rückzahlbaren Fördermitteln für einen führenden Investitionsgüterhersteller

#### **Problemstellung:**

Die Geschäftsführung eines auf dichte Verbindungen von Rohrleitungen spezialisierten, mittelständischen Unternehmens mit zentralem Produktionsstandort in Nordrhein-Westfalen und weltweitem Vertrieb (ca. EUR 30 Mio.) wollte drei konstruktive Ideen für innovative Produktsortimente entwickeln lassen, deren technische Umsetzbarkeit noch nicht klar war. Da der Entwicklungsaufwand nicht unerheblich war, kam dieser Schritt nur unter der Bedingung in Frage, dass die Finanzierung teilweise aus nicht rückzahlbaren Fördermitteln erfolgen würde.

In dem mittelständisch geprägten Unternehmen konnten keine geeigneten Mitarbeiter für die Identifikation passender öffentlicher Förderprogramme und die Aufbereitung der Förderanträge abgestellt werden.

Dr. Boysen Consulting wurde damit beauftragt, geeignete Förderquellen zu identifizieren, die technischen Ideen, die in den Köpfen der Entwickler steckten, anschaulich aufzubereiten und den Nutzen einer möglichen Verfügbarkeit der neuen Produkte im Markt herauszukristallisieren. Schließlich sollte Dr. Boysen Consulting als verlängerte Werkbank des Unternehmens die formalen Förderanträge ausfüllen und sich mit den für die Förderprogramme zuständigen Mitarbeitern abzustimmen.

#### **Vorgehensweise:**

Viele der Berater bei Dr. Boysen Consulting haben einen ingenieurwissenschaftlichen Hintergrund, der es ihnen ermöglicht, komplexe technische Zusammenhänge zu verstehen und sie zutreffend in technologische Umfeldern einzuordnen. Des Weiteren haben sich einige unserer Berater in die Möglichkeiten und Notwendigkeiten öffentlicher Förderprogramme auf Landes-, auf bundes- und auf europäischer Ebene eingearbeitet. Oft ist es entscheidend, den Nutzen innovativer Marktleistungen für die Gesellschaft, für die Umwelt oder für die Sicherheit der Menschen zu identifizieren und herauszuarbeiten.

Gemeinsam mit den Fachleuten unseres Klienten haben wir die Lösungsansätze präzisiert, die technischen Risiken, die mit der Umsetzung verbunden sind, herausgearbeitet, die durchzuführenden F&E-Arbeiten geplant und den damit verbundenen Aufwand abgeschätzt. Entsprechend den Ergebnissen aus dieser Phase haben wir ein passendes,

aktuell verfügbares Förderprogramm auf Bundesebene ausgewählt. In Abstimmung mit unserem Klienten haben wir die Schutzrechtssituation dargelegt, geholfen, die Zielpreise für die neuen Produkte festzulegen und die künftige Absatzentwicklung zu prognostizieren. Außerdem haben wir die Auswirkungen auf die Stabilität des Unternehmens und auf die Entwicklung der Belegschaft diskutiert und die Ergebnisse dokumentiert. All diese Aspekte haben wir mit den Ansprechpartnern für die Förderprogramme laufend besprochen. Schließlich haben wir die Förderanträge formuliert und unserem Klienten zur formalen Freigabe vorgelegt.

#### **Nutzen für den Auftraggeber:**

Zwei der drei Ideen für innovative Produktsortimente sind von den Verantwortlichen für die Auswahl der Projekte für förderungswürdig erachtet worden. In einem Fall hatte sich in einer frühen Phase ergeben, dass die Idee bereits von einem US-basierten Wettbewerber umgesetzt worden ist. Auch diese Information war ein Nutzen für unseren Klienten. Die beiden verfolgten Anträge sind von der Behörde zügig bearbeitet und beide bewilligt worden. Dem Unternehmen ist ein Gesamtbetrag von EUR 350.000 in Aussicht gestellt worden, der nun tranchenweise nach Erreichen der Meilensteine abgerufen werden kann. Durch die Entwicklung trägt das Unternehmen entscheidend zu seiner Zukunftsfähigkeit bei. Ohne die Förderung wäre das nicht möglich gewesen.

Wir kümmern uns laufend darum, dass die Nachweise über erreichte Meilensteine den hierfür angefallenen Aufwand geliefert werden. Dadurch entlasten wir unseren Auftraggeber von Terminüberwachung und mancher administrativer Arbeit. Unser Auftraggeber möchte auch weitere Ideen, die im Vertrieb oder in der F&E entstehen, mit uns gemeinsam in die Umsetzung bringen.