



universität
wien

DIPLOMARBEIT

Titel der Diplomarbeit

„Staatliche Förderungen für kleine und mittlere
Unternehmen in Österreich“

Verfasser

Ing. Michal Pristaš

angestrebter akademischer Grad

Magister der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften
(Mag.rer.soc.oec.)

Wien, im Dezember 2008

Studienkennzahl lt. Studienblatt:
Studienrichtung lt. Studienblatt:
Betreuer:

A 140
Volkswirtschaftslehre
Ao. Univ.-Prof. Mag. Dr. Wolfgang Weigel

Eidesstattliche Erklärung

Ich erkläre hiermit an Eides Statt, dass ich die vorliegende Arbeit selbständig und ohne Benutzung anderer als der angegebenen Hilfsmittel angefertigt habe. Die aus fremden Quellen direkt oder indirekt übernommenen Gedanken sind als solche kenntlich gemacht.

Die Arbeit wurde bisher in gleicher oder ähnlicher Form keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegt und auch noch nicht veröffentlicht.

Wien, am

Ing. Michal Pristaš

DANKSAGUNG

Ich möchte mich bei allen ganz herzlich bedanken, durch deren Unterstützung die Erstellung dieser Arbeit ermöglicht wurde. Mein besonderer Dank gilt vor allem Herrn Univ.-Prof. Mag. Dr. Wolfgang Weigel für die unkomplizierte Betreuung und die laufende, hilfreiche Unterstützung.

Des Weiteren möchte ich der Beratungsfirmengruppe M27 meinen Dank aussprechen. Vor allem für die Möglichkeiten bei diversen Gesprächen mit KMU hinsichtlich Förderungsberatung teilzunehmen und die Praxis der Förderabwicklung zu untersuchen.

Weiters möchte ich mich bei allen Personen bedanken, die mich unterstützt und am Entstehen der Arbeit Anteil genommen haben.

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	11
2	Das System der Förderungen in Österreich und EU Beihilfenrecht	13
2.1	Rahmenbedingungen für Förderungen.....	13
2.2	Rahmenbedingungen der KMU-Förderung im Hinblick auf die Bedeutung der Förderungswürdigkeit	15
2.3	Effizienz der KMU-Förderung und Standortpolitik.....	18
2.4	Beihilfenrecht der EU und staatliche Beihilfe	22
2.4.1	Staatliche Beihilfe.....	26
2.4.2	De minimis Beihilfen.....	28
2.5	Institutioneller Überblick auf Bundesebene.....	28
2.5.1	Arbeitsmarktservice Österreich (AMS).....	30
2.5.2	Österreichische Hotel und- Tourismusbank Ges.m.b.H (ÖHT).....	30
2.5.3	Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft mbh (FFG).....	30
2.5.4	Austria Wirtschaftsservice Gesellschaft mbh (AWS) und ERP Fonds	31
2.5.5	Abwicklungsstelle für Ökostrom AG (OeMAG)	31
2.5.6	Fonds zur Förderung der wissenschaftlichen Forschung (FWF)	32
2.5.7	Austrian Development Agency (ADA)	32
2.5.8	Kommunalkredit Public Consulting GmbH (KPC)	32
2.5.9	Österreichische Kontrollbank AG	33
2.6	Förderinstitutionen auf Landesebene	33
2.7	Allgemeine Charakteristika einer Förderung.....	35
2.7.1	Förderschwerpunkte	36
2.7.2	Förderrichtlinie	38
2.7.3	Förderart	38
2.7.4	Förderbare Kosten	38
2.7.5	Förderinstitutionen und -abwicklung	39
3	Kleine und mittlere Unternehmen in Österreich	40
3.1	Definition.....	40
3.2	Volkswirtschaftliche Bedeutung von KMUs.....	43
4	Förderungen und Förderprogramme für KMU	46
4.1	Kohäsions- und Strukturpolitik der EU	46
4.2	Regionale Fördergebiete	54
4.3	Die wichtigsten staatlichen Maßnahmen und Förderprogramme für KMU	57
4.3.1	Unternehmensgesetzbuch	58
4.3.2	Steuerreform 2004/05	59

4.3.3	KMU-Förderungsgesetz 2006.....	60
4.3.4	Steuerliche Forschungsförderung.....	60
4.3.5	Exportförderung	61
4.3.6	Tourismusförderung.....	62
4.3.7	Ökostrom-Förderung	63
5	Modell – Prozessstruktur Förderungen.....	64
5.1	Analyse.....	66
5.2	Strukturierung des Förderprozesses im Rahmen der Förderantragstellung	68
5.2.1	Erstellung des Tools „Musterbusinessplanung für Förderansuchen“	72
5.3	Transaktion.....	74
5.4	Anwendung des entwickelten Modells.....	75
6	Zusammenfassung und Ausblick	76
7	Anhänge	78
7.1	Anhang 1 - Gemeinschaftsrahmen, Leitlinien und Verordnungen der EU- Förderschwerpunkte.....	79
7.2	Anhang 2 – Berechnung der Unternehmensdaten hinsichtlich der Größengliederung eines Unternehmens	80
7.3	Anhang 3 - Programmperiode 2007-2013	82
7.4	Anhang 4 - Regionalförderungsgebiete Österreich 2007-2013 gemäß EU- Beihilfenrecht.....	83
7.5	Anhang 5 - Analysierte Förderprogramme	85
7.5.1	WWFF Internationalisierungsförderung	86
7.5.2	Markterschließungsförderung des Landes NÖ	88
7.5.3	WAFF Innovationsassistentzförderung.....	90
7.5.4	FFG Forschungs- und Entwicklungsförderung	92
7.5.5	ERP KMU Förderung.....	94
7.5.6	WWFF Investitionsförderungen	96
7.5.7	AWO GO International Förderung	98
7.5.8	Ansiedlungsförderungen des Landes NÖ.....	100
7.6	Anhang 6 - Fragenkatalog	102
7.7	Anhang 7 - Businessplan.....	105
8	Literatur.....	140
	Lebenslauf.....	150
	Abstract	151

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Umsetzungsträger der Standortpolitik	19
Abbildung 2: Institutioneller Überblick der Förderabwicklung auf Bundesebene.....	29
Abbildung 3: Entwicklung der horizontalen Beihilfen in den EU-10 Mitgliedsstaaten zwischen 2001-2006	37
Abbildung 4: Betriebe nach Beschäftigtengrößengruppen in Österreich– Anteile in %.....	44
Abbildung 5: Umsetzung der strategischen EU-Kohäsionsleitlinien in Österreich.....	50
Abbildung 6: Budgetierung und prozentuelle Aufteilung der EU-Strukturfondmittel	53
Abbildung 7: Regionalförderungsgebiete Österreich 2007-2013	55
Abbildung 8: Stichprobe der analysierten KMU-Förderungsprojekten mit der jeweiligen Förderstelle	65
Abbildung 9: Prozessstruktur Förderungen – Hauptprozess bei einer Förderantragstellung.....	66
Abbildung 10: Analysephase des optimalen Förderprozesses.....	67
Abbildung 11: Strukturierungsphase des optimalen Förderprozesses	71
Abbildung 12 Die Sachlogik der Businessplanung	73
Abbildung 13: Transaktionsphase des optimalen Förderprozesses	74

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Förderintensitäten der KMU nach EU.....	25
Tabelle 2: Förderstellen auf der Landesebene.....	34
Tabelle 3: Definition von Klein- und Mittelbetrieben	42
Tabelle 4: Beschäftigungsstatistik 2006	43
Tabelle 5: Budget der EU-Strukturfonds für die Jahre 2007 – 2013	52
Tabelle 6: Vorgesehene Mittel der EU-Strukturfonds für die Jahre 2007 – 2013 für Österreich.....	53
Tabelle 7: Fördergebietsbevölkerungshöchstgrenze	55
Tabelle 8: Bruttosubventionsäquivalente (BSÄ) – Förderhöchstgrenzen der Regionalfördergebiete.....	56
Tabelle 9: Beschäftigungsstatistik KMU	57

Abkürzungsverzeichnis

ADA	Austrian Development Agency
AMS	Arbeitsmarktservice Österreich
ASA	Austrian Space Agency
AWA	Austria Wirtschaftsservice Gesellschaft mbh
AWO	Austria Wirtschaftsservice Österreich
BABEG	Kärntner Betriebs-ansiedlungs- und Beteiligungsgesellschaft m.b.H.
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BIT	Büro für Internationale Forschungs- und Technologiekooperation
BMEIA	Bundesministerium für europäische und internationale Angelegenheiten
BMF	Bundesministerium für Finanzen
BMVIT	Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie
BMWA	Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit
BMWF	Bundesministerium für Wissenschaft und Forschung
BSÄ	Bruttosubventionsäquivalent
CDM	Clean Development Mechanism
EAFGL	Europäischer Ausrichtungs- und Garantiefonds für die Landwirtschaft
EBIT	Earnings before interest und taxes
ECA	Export Credit Agency
EDV	Elektronische Datenverarbeitung
EFRE	Europäischen Fonds für regionale Entwicklung
EG	Europäische Gemeinschaft
EGV	Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft
EK	Eigenkapital
ERP	European Recovery Program, "Europäisches Wiederaufbau-Programm"
ESF	Europäischer Sozialfond
EU	Europäische Union
EuGH	Europäischer Gerichtshof
EVTZ	Europäischer Verbund für territoriale Zusammenarbeit
F&E	Forschung und Entwicklung
FFF	Forschungsförderungsfonds für die gewerbliche Wirtschaft
FFG	Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft
FWF	Fonds zur Förderung der wissenschaftlichen Forschung
GU	Großunternehmen
i.d.H.v	in der Höhe von
JI	Joint Implementation
KGG	Oberösterreichische Kreditgarantie Gesellschaft m.b.H.

KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
KPC	Kommunalkredit Public Consulting GmbH
KU	Kleinunternehmen
KWF	Kärntner Wirtschaftsförderungsfonds
MA	Mitarbeiter
MER	Managementenerfolgsrechnung
MU	Mittlererunternehmen
NÖ	Niederösterreich
NUTS	Nomenclature des unités territoriales statistiques - „Systematik der Gebietseinheiten für die Statistik“
OeKB	Österreichische Kontrollbank AG
OeMAG	Abwicklungsstelle für Ökostrom AG
OEZA	Österreichische Entwicklungs- und Ostzusammenarbeit
ÖHT	Hotel- und Tourismusbank Gesellschaft m.b.H.
ÖHT	Österreichische Hotel und- Tourismusbank Ges.m.b.H
ÖROK	Österreichische Raumordnungskonferenz
R&D	Research and development
SFG	Steierische Wirtschafts-förderungsgesellschaft mbH
SKGG	Salzburger Kredit Garantie Gesellschaft m.b.H.
StBFG	Steierische Beteiligungs-finanzierungsgesellschaft mbH
STRAT.AT	Nationaler Strategischer Rahmenplan Österreich
SWOT	Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats
TIG	Technologie-Impulse-Gesellschaft mbh
TMG	Oberösterreichische Technologie- und Marketinggesellschaft m.b.H.
UBG	Oberösterreichische Unternehmens Beteiligungs-Gesellschaft m.b.H.
UGB	Unternehmergesetzbuch
UM	Umsatz
USP	Unique Selling Proposition
WAFF	Wiener ArbeitnehmerInnen Förderungsfonds
WIFO	Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung
WK	Wirtschaftskammer
WWFF	Wiener Wirtschaftsförderungsfonds
ZIT	Zentrum für Innovation und Technologie

1 Einleitung

Wettbewerbsfähige und erfolgreiche Unternehmen brauchen ideenreiche Finanzierungen, die ihrer dynamischen Entwicklung entsprechen. Der Staat unterstützt daher solche Firmen mit modernen Financial Engineering – Förderungen. Dabei handelt es sich um Förderungen verschiedener Art, die nicht nur Liquidität, sondern Finanzierung von guten Ideen und Chancen, Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit und schließlich Absicherung und Neuschaffung von Arbeitsplätzen gewährleisten. Besonders kleine und mittlere Unternehmen (KMU) verzichten oft darauf, ihre Vorhaben von der öffentlichen Hand fördern und unterstützen zu lassen und das leicht verdienbare Geld in Anspruch zu nehmen. Dabei sind die Möglichkeiten der förderbaren Investitionen und die Summe an Mitteln, die jedes Jahr ausgeschüttet wird, massiv. KMU im Dienstleistungs- und Gewerbesektor, besonders Unternehmen, die Sachgüter produzieren und produktionsnahe Dienstleister sowie der Handel sind die Träger der österreichischen Wirtschaft.

Jährlich suchen nur rund 2,5% der Unternehmen¹ in Österreich um Förderungen an. Dadurch entgehen vielen österreichischen Betrieben und Organisationen hilfreiche staatliche Fördergelder, die sie zusätzlich zur ihrer Fremd- und Eigenkapitaldecke beim geplanten Investitionsvorhaben einsetzen könnten. Gerade für kleine und mittlere Unternehmen ist es nicht immer leicht, den optimalen Finanzierungs- und Förderungsmix zu finden.

Eingeleitet wird die Diplomarbeit mit dem institutionellen System der Förderungen in Österreich und der allgemeinen Rahmenbedingungen, die die Vergabe der staatlichen Förderungen ermöglichen. Es werden die wichtigsten Förderinstitutionen auf der Bundes- und Landesebene sowie ein erster Überblick über die Fördermöglichkeiten von kleinen und mittleren Unternehmen skizziert. Darauf aufbauend werden die rechtlichen Grundlagen einer staatlichen Beihilfe nach dem EU Recht analysiert und untersucht. In diesem Zusammenhang werden im letzten Teil des Kapitels 2 die wichtigsten Merkmale einer Förderung erläutert.

Das Kapitel 3 befasst sich mit der EU-Definition und anschließender Analyse der österreichischen kleinen und mittleren Unternehmen. KMU sind nicht nur in der EU sondern auch in Österreich der Motor für Wachstum und Beschäftigung in der Wirtschaft. Nach der EU-Definition von kleinen und mittleren Unternehmen waren im Jahr 2007 rund

¹ Vgl. Industriemagazin: Sonderheft Förderungen 2007, S.3

99,6% der österreichischen Unternehmen KMU.² KMU beschäftigen in Österreich mehr als die Hälfte der Arbeitnehmer und zeichnen kumuliert jährlich mehr Investitionen als Großunternehmen. Die Verbesserung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen für kleine und mittlere Unternehmen ist daher ein wichtiger Bestandteil der europäischen und österreichischen Politik. Als Konsequenz dieser Entwicklung ist die Förderung und Unterstützung von KMU auch im Rahmen der neu gefassten Verordnungen des Jahres 2001 durch Lissabon und Göteborg Strategie.³

Für die Periode 2007 – 2013 hat im Rahmen des 7. EU-Rahmenprogramms eine neue Ära der Unternehmensförderungen in Europa begonnen. Im vierten Kapitel werden in diesem Zusammenhang die neuen beihilfenrechtlichen Regelungen der EU hinsichtlich der Förderungen für KMU untersucht und KMU-Regionalfördergebiete erläutert. Im letzten Teil dieses Kapitels wird auf die nationalen staatlichen Förderprogramme sowie die wichtigsten wirtschaftspolitischen Maßnahmen zur Verbesserung der Rahmenbedingungen für KMU eingegangen.

In der Praxis ist es üblich, dass eine Antragstellung der von der EU kofinanzierten Projekte für mindestens vier Wochen die Ressourcen von zwei Mitarbeitern bindet.⁴ Im Kapitel fünf sollen Beispiele verschiedener Förderprojekte der Beratungsgruppe M27⁵ analysiert werden, um herauszufinden, welcher der optimale Ablauf für ein Unternehmen ist, wenn es Projekte durchführt und dafür Förderungen in Anspruch nehmen möchte. Anhand der Analyse wurde ein modellierter Musterprozess für kleine und mittlere Unternehmen sowie Musterwerkzeuge (auch Tools genannt) entwickelt, die in späterer Folge den KMUs helfen sollen, den Prozess einer Förderantragstellung optimal gewährleisten zu können.

² Vgl. BMWF/ BMF: Wirtschaftsbericht Österreich; S. 96

³ Vgl. <http://europa.eu/geninfo/query/resultaction.jsp?page=1> (19.12.2007)

⁴ Vgl. Industriemagazin: Sonderheft Förderungen 2007; S. 8

⁵ Vgl. www.m27.eu

2 Das System der Förderungen in Österreich und EU Beihilfenrecht

Das System der Unternehmensförderungen in Österreich besteht seit fünfzig Jahren und ist seit der Wiederaufbauphase nach dem zweiten Weltkrieg historisch gewachsen. Die Wirtschaftspolitik hat schon damals die Investitionsvorhaben der verschiedenen Unternehmen unterstützt und die Bedeutung dieser für die Gesamtwirtschaft erkannt und gefördert. In den 60er Jahren wurde das System der Förderungen mit dem Ziel umstrukturiert, direkte Förderungen anzubieten, die sich auf strukturverbessernde Maßnahmen stützten. So wurden z.B. die Investitionsförderungen in Richtung Innovation mit Schwerpunkt in der Forschung & Entwicklung weiterentwickelt oder die Umweltverträglichkeit von Produkten und Produktionsverfahren stärker beobachtet.⁶

Das historische Entwicklungsergebnis der staatlichen Fördermaßnahmen ist heute ein umfangreiches Fördersystem mit einer Vielzahl an Institutionen und Instrumenten. Durch den Beitritt Österreichs zur EU im Jahr 1995 wurden die Förderungsmöglichkeiten noch zusätzlich erweitert, da einerseits innerhalb der Regionalfördergebiete höhere Förderobergrenzen gelten und andererseits der Beitritt vor allem die Kofinanzierung der EU in den Zielfördergebieten ermöglicht hat. Daher wurden an das traditionelle österreichische System der direkten Unternehmensförderungen noch zusätzliche Anforderungen gestellt.

2.1 Rahmenbedingungen für Förderungen

Seit dem Beitritt Österreichs zum Europäischen Wirtschaftsraum per 1. Jänner 1994 hat sich die österreichische Regierung verpflichtet, die Förderungen für Unternehmen laut der gesetzlichen Bestimmungen des Europäischen Wirtschaftsraumes zu verwalten. In den Artikeln 81 bis 89 des EG-Vertrags setzt die EU wettbewerbsregulierende Regeln fest.⁷ Seit dem Beitritt Österreichs zur Europäischen Union per 1. Jänner 1995 sind vor allem Artikel 87 und Artikel 88 des EG-Vertrages entscheidend und für die österreichische Förderpolitik maßgeblich. Artikel 87 EG befasst sich mit dem materiellen Beihilfenbegriff, dem allgemeinen Beihilfeverbot und der Zulässigkeit staatlicher Beihilfen. Artikel 88 EG regelt die Zuständigkeiten und die Verfahren der Beihilfenkontrolle. Artikel 89 EG

⁶ Vgl. H. Rieger/ A. Platzer (2008); S. 10

⁷ Vgl. Europäische Gemeinschaft: EG-Vertrag. 3. Teil. Titel VI. Kapitel 1. Wettbewerbsregeln (Art. 81 - 89); Unter <http://dejure.org/gesetze/EG> (03.01.2007)

ermächtigt den europäischen Rat⁸ zweckdienliche Durchführungsverordnungen zu den Artikeln 87 und 88 EG zu erlassen.⁹ Die EU-Wettbewerbspolitik hat zum Ziel, den Wettbewerb innerhalb des gemeinsamen Marktes vor Verfälschungen zu schützen. Diese Regeln umfassen beispielsweise das Verbot staatlicher Beihilfen, das Verbot wettbewerbsbeschränkender Vereinbarungen und das Verbot einer Bevorzugung öffentlicher Unternehmen. Artikel 87 EG sieht vor allem unter dem Aspekt der Wettbewerbsverfälschung ein grundsätzliches Verbot von staatlichen Beihilfen an Unternehmen vor:

„Soweit in diesem Vertrag nicht etwas anderes bestimmt ist, sind staatliche oder aus staatlichen Mitteln gewährte Beihilfen gleich welcher Art, die durch die Begünstigung bestimmter Unternehmen oder Produktionszweige den Wettbewerb verfälschen oder zu verfälschen drohen, mit dem gemeinsamen Markt unvereinbar, soweit sie den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigen.“¹⁰

Zu diesem generellen Verbot gibt es jedoch Ausnahmen. Die wesentlichen relevanten Ausnahmen vom generellen Beihilfenverbot beziehen sich auf die EU-Schwerpunkte in der Unternehmensförderung. Durch folgende Spezialregelungen und Gesichtspunkte sind direkte Unternehmensförderungen in der EU und daher auch in Österreich möglich:

- Unterstützung der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit
- Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit von KMU
- Verbesserung der Regionalstruktur
- Förderung des Umweltschutzes
- Forcierung von Aus- und Weiterbildung bzw. Schulung
- Sanierungs- und Restrukturierungsmaßnahmen.¹¹

Für Investitionsprojekte in Österreich angesiedelter Unternehmen gibt es vier wichtige EU-Förderschwerpunkte:

- Regionalförderung
- Klein- und Mittelbetriebe
- Technologieförderung
- Umweltförderung

⁸ Europäischer Rat ist ein im EU-Vertrag vorgesehenes, politisches Organ. Er setzt sich aus den Staats- und Regierungschefs der europäischen Mitgliedsstaaten und dem Kommissionspräsidenten zusammen. Vgl. Vertrag über die Europäische Union (92/C 191/01), Artikel D und Artikel 4; Unter: <http://eur-lex.europa.eu/de/treaties/dat/11992M/htm/11992M.html#0001000001> (03.01.2007)

⁹ Vgl. Europäische Gemeinschaft: EG-Vertrag. 3. Teil. Titel VI. Kapitel 1. Wettbewerbsregeln (Art. 81 - 89). Abschnitt 2; Unter <http://dejure.org/gesetze/EG> (05.01.2007)

¹⁰ Vgl. C Lenz / K. Borchardt (2006): Artikel 87 EG-Vertrag (ex Art. 92 EG-V); S.1176

¹¹ Vgl. H. Rieger/ A. Platzer (2008); S. 21

Das österreichische System der Unternehmensförderungen ist daher dem EU-Beihilfenrecht untergeordnet. Grundsätzlich sind alle staatlichen Förderungen durch das EU-Beihilfenrecht geregelt. Dieses ist als Teil der Wettbewerbspolitik im EG-Vertrag im Artikel 87 verankert und regelt die Zulässigkeit und die Intensität von staatlichen Beihilfen und Fördermaßnahmen. Beihilfen können nach den EU-Richtlinien nur vergeben werden, wenn sie von der Kommission genehmigt sind oder unter eine der Gruppenfreistellungsverordnungen fallen.¹² Der Grundsatz des europäischen Beihilfenrechtes hinsichtlich der EU-Förderschwerpunkte bildet unterschiedliche Gemeinschaftsrahmen, Leitlinien und Verordnungen (siehe Anhang 7.1). Diese Verordnungen sind sog. „Gruppenfreistellungsverordnungen“. Dies bedeutet, dass die Verordnungen als Beihilferegeln (Förderrichtlinien oder Einzelfälle) gelten, die die in der Verordnung festgelegten Voraussetzungen erfüllen und nicht notifiziert werden müssen.¹³ Der EU-Mitgliedsstaat, d.h. auch Österreich, muss daher nicht die Beihilfe von der EU-Kommission genehmigt bekommen. Österreich und auch jeder andere EU-Mitgliedsstaat ist verpflichtet, der Kommission binnen 20 Arbeitstagen nach Erlass der Beihilfenregelungen eine kurze Beschreibung der Maßnahme zu übermitteln. Die Kommission kann vom Mitgliedsstaat schriftlich alle Informationen anfordern, die aus ihrer Sicht notwendig sind, um die Erfüllung der Freistellungsbedingungen zu beurteilen. Dieses Verfahren soll dazu führen, dass sich der Verwaltungsaufwand in den EU-Mitgliedsstaaten bzw. deren Förderstellen gegenüber dem Notifizierungsverfahren verringert.¹⁴

2.2 Rahmenbedingungen der KMU-Förderung im Hinblick auf die Bedeutung der Förderungswürdigkeit

Beihilfen verschiedener Art werden oft als politische Maßnahmen verwendet, die dazu beitragen sollen, ein Marktversagen im Rahmen der möglichen negativen externen Effekte zu beheben. Es werden Fördergelder an Unternehmen verteilt, die z.B. dieses Geld bei Energieeinsparungsprojekten hinsichtlich der Reduzierung der Umweltbelastung einsetzen sollen. Staatliche Beihilfen können aber den Wettbewerb verfälschen, da durch die Begünstigung einer ausgewählten förderbaren Unternehmenszielgruppe andere Unternehmen diskriminiert werden können. Diese Problemstellung wurde bereits bei der Verfassung und Ausarbeitung des EG-Vertrags diskutiert und festgestellt, aber dennoch

¹² Vgl. C. Liebscher / E. Flohr / A. Petsche (2003); Artikel 87 EG-Vertrag

¹³ Vgl. Förderbank Bayern: Merkblatt „Beihilferechtlich relevante Bestimmungen und Definitionen“; Unter: http://www.lfa.de/website/downloads/produktinfo/uebergreifend/merkblatt_beihilfe.pdf (18.08.2008)

¹⁴ Vgl. H. Rieger/ A. Platzer (2008); S. 19-20

entschieden, kein absolutes Verbot hinsichtlich der staatlichen Beihilfen zu bestimmen. Somit wurden Grundparameter geschaffen, die Gewährung einer staatlichen Beihilfe in bestimmten Fällen zuzulassen.

Ein gut funktionierender Wettbewerb ist eine Bedingung einer gut funktionierenden offenen Marktwirtschaft. Der Wettbewerb garantiert dem Markt aus wirtschaftlicher Sicht hochwertige Produkte sowie Dienstleistungen und agiert als Akzelerator der Innovationskraft jedes Unternehmens. Seit Gründung der Europäischen Gemeinschaft und in späterer Folge der Europäischen Union werden politische Maßnahmen gesetzt, die eine offene und nicht verfälschte Marktwirtschaft gewährleisten. Die Beihilfepolitik ist seit Unterzeichnung der römischen Verträge im Jahr 1957 ein wichtiger Teil der europäischen Wettbewerbspolitik¹⁵, da ein freier und offener Wettbewerb nur mit gleichen Bedingungen für alle Wettbewerber funktionieren kann.

Nur förderungswürdige Projekte können eine Förderung erhalten. Seit 1999 werden in der gesamten Europäischen Union die Förderprogramme und –fonds von nationalen und regionalen Institutionen im Rahmen der Förderrichtlinien ausgearbeitet und ausgehandelt. Die Europäische Kommission empfiehlt dabei mittels diverser Verordnungen den einzelnen Mitgliedsstaaten solche Maßnahmen zu setzen, die zur Stärkung der einzelnen Regionalgebiete und Wettbewerbsfähigkeit führen. Staatliche Beihilfen an kleine und mittlere Unternehmen können diese Zielsetzung in vieler Hinsicht erleichtern.¹⁶

KMU-Förderungen und Wirtschaftsförderungen können als Teil der Standortpolitik dazu beitragen, ein eventuelles Marktversagen zu vermeiden. Dies wird in der Literatur durch verschiedene Aspekte und Fakten begründet:

- Skaleneffekte und Skalenvorteile: kleine und mittlere Unternehmen haben oft Schwierigkeiten, den Zugang zu speziellen Informationsquellen und Dienstleistungen zu finden. KMU-Förderungen können durch die speziellen Fördermaßnahmen zur Entwicklung eines wirtschaftlich dynamischen Sektors diese Problemstellung beheben (z.B. durch Förderungen, die Business Development Aktivitäten bzw. externe Beratung unterstützen).¹⁷
- Disproportionen von Angebot und Nachfrage: viele Unternehmen kaufen Ressourcen oft außerhalb der lokalen Ökonomie, obwohl diese am lokalen Markt auch beschafft werden können. Dieses Phänomen ist auf unzureichende Informationsbeschaffung zurückzuführen. KMU-Förderungen können in diesem

¹⁵ Vgl. I. Schmidt (2003); S. 229

¹⁶ Vgl. K. Geppert/ M. Pflüger (2005); S. 24-30

¹⁷ Vgl. H.C. Pföhl / U. Arnold (2006); S.121-122

Fall dazu beitragen, den lokalen Markt zu stärken und die lokale Marktpräsenz sowie -transparenz von Unternehmen zu verbessern.

- Abwanderung mehrerer Unternehmen von einem Standort: in diesem speziellen Fall stehen vor allem viele ungenutzte Produktionsflächen in der jeweiligen Region zur Verfügung. Diese werden nicht gekauft, weil die wirtschaftliche Dynamik in dieser Region einerseits schwach ist und andererseits werden für die verlassenen Liegenschaften hohe Kaufpreise verlangt. Eine KMU-Förderung (z.B. Investitionsförderung) kann die Attraktivität des jeweiligen Standorts hinsichtlich der neuen Investitionen steigern.¹⁸

Weil staatliche Beihilfen und dadurch auch die KMU-Förderungen auf der anderen Seite den Wettbewerb und auch den jeweiligen Markt verzerren und verfälschen könnten, wird seitens der Europäischen Union die Beihilfenkontrolle ausgeübt.¹⁹ Dies hat zur Folge, dass die jeweilige aus staatlicher oder aus staatlichen Mitteln gewährte Beihilfe ganz genau geprüft werden muss, insbesondere auch indirekte Beihilfen wie Steuerbegünstigungen, Zinszuschüsse für Kredite bzw. günstige Konditionen für Verträge mit der öffentlichen Verwaltung.

KMU werden von der Europäischen Union grundsätzlich als förderungswürdiges Ziel angesehen. Im Rahmen jedes Förderprogramms wird auch die Förderungswürdigkeit jedes Antragstellers überprüft. Ob es zu einer wirksamen KMU-Förderung im Rahmen des jeweiligen Förderprogramms kommt, ist eine Frage der staatlichen öffentlichen Verwaltung sowie auch den einzelnen privaten Unternehmen. Der Staat versucht mittels diverser Förderprogramme günstige Rahmenbedingungen für kleine und mittlere Unternehmen zu schaffen, innerhalb derer Unterstützungsmöglichkeiten über Behörden effizienter und transparenter angeboten werden können. Die privaten Unternehmen sind auf der anderen Seite auf die diversen Kammern und Verbände angewiesen um ihre Ansätze dem öffentlichen Sektor zu präsentieren. Es existieren daher viele Ansätze für eine KMU-Förderung. Ob diese effizient genutzt werden, hängt von vielen wirtschaftlichen Faktoren und politischen Maßnahmen ab. Eine wichtige Rolle spielt dabei die Standortpolitik.

¹⁸ Vgl. J. Meyer-Stamer (2004); S.9

¹⁹ Vgl. P.F. Bultmann (2004), S.206

2.3 Effizienz der KMU-Förderung und Standortpolitik

Als lokale Ökonomie kann ein Stadtteil bzw. eine Stadt mit Umland bezeichnet werden. Eine regionale Ökonomie ist in dieser Hinsicht eine Provinz bzw. ein Bundesland, d.h. ein Aggregat einiger lokaler Ökonomien. Die lokalen und regionalen Ökonomien sind daher volkswirtschaftliche Aggregate im Rahmen der nationalen Ebene.²⁰

Politische und wirtschaftliche Aktivitäten hinsichtlich der Förderung von kleinen und mittleren Unternehmen versuchen die strukturellen Nachteile von KMU zu kompensieren und somit die Entwicklung und das Wirtschaftswachstum dieses Wirtschaftssektors zu stimulieren. Die Förderung von kleinen und mittleren Unternehmen ist daher eine wirtschaftliche Maßnahme, die in den europäischen Ländern auf nationaler und Landesebene betrieben wird. Die staatlichen und die EU-Fördergelder werden meistens über das Land versteuerte Förderagenturen sowie autonome Förderagenturen verteilt. Sehr oft werden top-down-Organisationen gegründet, die versuchen, diese Mittel an eine heterogene Zielgruppe zu verteilen und u.a. auch zusätzliche Dienstleistungen anbieten. Parallel dazu werden lokale Wirtschaftsförderungen zur lokalen Standortpolitik angeboten, die vor allem Unternehmens- und KMU-orientierte Förderungen umfassen.²¹

Die Standortpolitik hat zum Ziel, das Lebensniveau sowie die Standortqualität der jeweiligen Region zu verbessern und dadurch die Dynamik der gesamten Wirtschaft zu erhöhen. Das oberste Ziel dabei ist die Schaffung von neuen Arbeitsplätzen und eines möglichst regelmäßigen Einkommens für die Bevölkerung. Standortpolitische Maßnahmen sowie die gesamte Standortpolitik sind mehr als eine Wirtschaftsförderung, da diese Politik Bezug auf wirtschaftliche Kennzahlen und Faktoren nimmt.²² Wirtschaftsförderung als Teil der lokalen und regionalen Politik umfasst folgende wesentliche Kernaufgaben:

- Flächenpolitik, Entwicklung und Vorsorge, d.h. Erschließung von Gewerbegebieten und anderen Grundstücken für Unternehmen
- Standortmarketing, d.h. Aktivitäten zur Attraktion von externen (nationalen oder ausländischen) Unternehmen
- Mediation zwischen Unternehmen und Verwaltung, insbesondere bei Genehmigungsverfahren und Konflikten.²³

²⁰ Vgl. W. Hanesch, / K. Krüger-Conrad (2004); S.7-36

²¹ Vgl. J. Meyer-Stamer, / C. Maggi / M. Giese (2004); S. 84

²² Vgl. B. Gahlen / H. Hesse / H.J. Ramser (1995); S. 273

²³ Vgl. J. Meyer-Stamer (2001); S.2

Die Umsetzung der Standortpolitik sowie der Wirtschaftsförderung kann dabei sowohl durch staatliche als auch durch nicht staatliche Organisationen, Agenturen und Institutionen sowie einzelne Personen und Unternehmen erfolgen. Standortpolitik fördert darüber hinaus weitere regionale Wirtschaftsträger und Bereiche wie z.B. die Unterstützung von neu gegründeten Unternehmen, strategische Entwicklungskonzepte sowie Qualifizierungsmaßnahmen. Die Vertreter und Akteure der Standortpolitik können in zwei Gruppen aufgeteilt werden (siehe Abbildung 1).

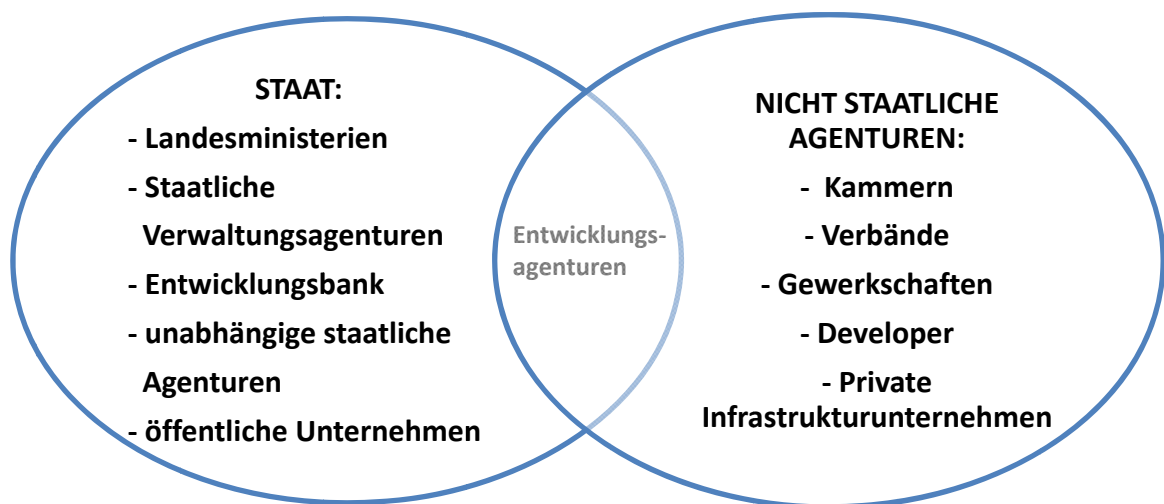


Abbildung 1: Umsetzungsträger der Standortpolitik²⁴

Kleine und mittlere Unternehmen sind gesamtwirtschaftlich gesehen das Rückgrat der regionalen Standortentwicklung hinsichtlich des KMU-Beitrags zur Schaffung von neuen Arbeitsplätzen, Wachstum sowie Wohlstand. Diese Tatsache wird besonders in jenen Ländern gesehen, wo keine großen staatlichen oder privaten Unternehmen vom Staat unterstützt bzw. bevorzugt werden. KMU können nämlich wesentlich schneller als Großunternehmen auf die Konjunktur der Wirtschaft reagieren. Darüber hinaus benötigen die KMU eine geringere Kapitalintensität bei der Produktion und verfügen über eine höhere Innovationskraft als Großunternehmen. Aus diesen Gründen wird die positive Beschäftigungsentwicklung von KMU oft mit der KMU-Stabilisierungsfunktion der konjunkturellen Wirtschaftsentwicklung sowie mit dem positiven Einfluss von KMU auf eine ausgeglichene Wirtschaftsstruktur begründet.²⁵

²⁴ Quelle: Überarbeitung und Ergänzung der Darstellung nach J. Meyer-Stamer (2001); S.4

²⁵ Vgl. H. D. Haas (2006); S. 674

In der Vergangenheit wurden noch viele KMU aus politischen Gründen benachteiligt. Sie wurden vor allem in den ehemaligen sozialistischen Ländern und Entwicklungsländern als Restbestände in einer bevorzugten wirtschaftlichen Struktur mit Großunternehmen gesehen. Diese staatlichen Präferenzen wurden in den vergangenen Jahren anhand der neuen modernen politischen Theorien in eine neue marktwirtschaftliche KMU Grundorientierung umgewandelt, wobei immer noch eine bewusste bzw. auch unbewusste Diskriminierung der KMU zu sehen ist. Vor allem in den Transformationsländern sind in einigen Wirtschaftsbereichen nur Großunternehmen dominant und von einer fehlenden marktorientierten KMU Struktur geprägt²⁶. Eine dynamische und wirtschaftliche Entwicklung von KMU hat auf den jeweiligen Standort und die regionale Entwicklung einen enormen Einfluss:

- KMU fördern Innovationskraft (z.B. Neuerungen lassen sich in einem KMU wesentlich schneller implementieren)
- KMU schaffen im Verhältnis zu Investitionen und Umsatz mehr Beschäftigte als Großunternehmen (Kapitalintensität der KMU ist geringer als bei Großunternehmen)
- KMU verhindern durch den Wettbewerb monopolistische Strukturen
- KMU fördern eine dezentralisierte Industrieentwicklung (übliche Konsumgüter können durch verschiedene Betriebe am jeweiligen Markt produziert werden)
- KMU stärken die Widerstandsfähigkeit der gesamten Wirtschaft, da die Wertschöpfung und Ertragskraft auf mehrere KMU im Vergleich zu einem Großunternehmen verteilt ist.²⁷

Kleine und mittlere Unternehmen stellen daher eine heterogene Gruppe von Unternehmen dar. Aus diesem Grund werden auch die diversen Förderungen an verschiedenen Unternehmenstypen ausgerichtet: von sehr einfachen Förderungsmaßnahmen für z.B. neu gegründete Unternehmen bis hin zu komplexen KMU-Förderungen wie z.B. Forschungs- und Entwicklungsförderungen zur Erzeugung hochwertiger innovativer Produkte. Demzufolge werden im Rahmen der staatlichen Förderungen für kleine und mittlere Unternehmen in den jeweiligen Ländern eigene Förderungsmaßnahmen anhand der diversen Zielgruppen gesetzt. Wichtig dabei ist, dass die EU-Verordnungen sowie die EU-Gesetzgebung inkl. der Förderzulässigkeitsgrenze von jedem Staat eingehalten werden.

²⁶ Vgl. Deutscher Bundestag (2002); S. 184-190

²⁷ Vgl. J. Meyer-Stamer(2001); S.5-6

Die Effizienz der Fördermaßnahmen hängt sehr eng mit der Entwicklungspolitik des jeweiligen Landes zusammen. Ein dynamischer KMU-Sektor fördert in einer demokratischen Volkswirtschaft Schaffung von neuen Arbeitsplätzen und Wettbewerb. Dabei stoßen die KMU u.a. auch im Rahmen der Gründungsphase auf eine Reihe von Hindernissen sowie Nachteilen, die aus pragmatischen Gründen in einer Marktwirtschaft automatisch auftreten.²⁸ Einige von diesen Nachteilen können wie folgt zusammengefasst werden:

- Marktzutrittsbarrieren (KMU brauchen z.B. gewisse Mindestgrößen für bestimmte Absatzmöglichkeiten)
- Mangelhafte Qualifikation der Mitarbeiter (z.B. wegen fehlender Weiterbildungsmöglichkeiten)
- Sehr kleine Einflußmöglichkeiten bei der Gestaltung der wirtschaftspolitischen Maßnahmen und Gesetzgebungen
- Hohe Kosten hinsichtlich der Internationalisierungs- und Finanzierungsmöglichkeiten im Vergleich zu Großunternehmen²⁹

Die wirtschaftspolitischen Maßnahmen auf europäischer und nationaler Ebene zur Verbesserung der Rahmenbedingungen für KMU leisten wichtige Beiträge dazu, die oben genannten Nachteile zu überwinden. Damit werden die KMU mit freundlichen Bedingungen unterstützt und somit wird auch der Aufbau der privaten wirtschaftlichen Gesellschaften gesichert. Eine von diesen Unterstützungsmöglichkeiten wird durch direkte politische Unterstützungsformen, den KMU-Förderungen, ausgeübt. Historisch gewachsen wurden (und werden immer noch) die KMU Förderungen in erster Linie auf der europäischen sowie staatlichen Ebene verabschiedet. Diese Entwicklung ist auf zwei wesentliche Faktoren zurückzuführen, die eine dynamische Entwicklung des KMU-Sektors in den letzten Jahren gebremst haben:

1. Entwicklungs- und Industriepolitik
2. Nationale Rahmenbedingungen

Die Entwicklungs- und Industriepolitik war vor allem in den Entwicklungsländern staatlich zentralisiert und die Unternehmen wurden durch die davon abgeleitete verzerrte Regionalpolitik gezwungen, in nicht entwickelte Regionen bzw. vom Staat bevorzugte Regionen zu investieren. Auf der anderen Seite wurden die wichtigsten Hindernisse einer dynamischen Entwicklung des KMU-Sektors direkt auf nationaler Ebene verabschiedet.

²⁸ Vgl. T. Grothus (2007); S. 42-49

²⁹ Vgl. Meyer-Stamer (2001); S.6

So wurden z.B. regulative Rahmenbedingungen von einzelnen Staaten verabschiedet, die zu Marktverzerrungen führten und eine dynamische Entwicklung von kleinen und mittleren Unternehmen diskriminierten. Darüber hinaus hatten Großunternehmen einen besseren Zugang zu der Gestaltung der politischen Systeme. Aufgrund der Dezentralisierungsprozesse der Europäischen Union und den einzelnen Staaten werden den lokalen und regionalen Ebenen neue Aufgaben und Kompetenzen zugewiesen, die dazu führen sollten, die Fördermaßnahmen effizienter einzusetzen.³⁰ Daher werden heutzutage die KMU-Fördermaßnahmen und –richtlinien auf staatlicher Ebene unter Berücksichtigung der EU-Verordnungen verabschiedet aber auf lokalen und regionalen Ebene durch zuständige regionale Förderstellen bzw. Fonds abgewickelt. Der Staat nimmt sein Engagement im Bereich der KMU Förderabwicklung zurück und beauftragt über die einzelnen Ministerien die einzelnen Fonds und lokalen Entscheidungsträger mit dieser Aufgabe. Dies sollte dazu führen, dass die Initiativen zur Stärkung der Wirtschaft effizienter durch die speziellen Förderstellen abgewickelt werden.³¹

2.4 Beihilfenrecht der EU und staatliche Beihilfe

Seit dem EU-Beitritt stehen für Österreich auch die europäischen Strukturfonds zur Verfügung. Ab diesem Zeitpunkt müssen die staatlichen Fördergelder im Rahmen der Kofinanzierungsmethodik mit dem EU-Recht koordiniert und abgerechnet werden. Das Prinzip der Kofinanzierung als Kombination von innerstaatlichen Finanzierungen mit Mitteln der Strukturfonds stellt seit 1995 den Grundsatz der österreichischen Fördermechanismen dar.³²

In der ersten Förderperiode von 1995 bis 1999 war die Kofinanzierung ein Instrument der Refinanzierung der österreichischen Förderstellen aus EU-Strukturfondsmitteln. Die Förderstellen hatten die Möglichkeit, den Weg der Kofinanzierung zu wählen. Einerseits konnten Unternehmen in Zielgebieten im Rahmen der kofinanzierungsfähigen Methodik und unter Berücksichtigung des EU-Wettbewerbsrechtes mit einer „Zielgebietsprämie“ höher gefördert werden. Andererseits konnten die Mittel aus EU-Strukturfonds an die Unternehmungen im Rahmen der Erweiterung des Begünstigtenkreises fließen, in dem mehr Projekte als bisher in den jeweiligen Zielgebieten gefördert wurden.³³

³⁰ Vgl. O. Remien (2003); S. 252-253

³¹ Vgl. U. Brasche (2003); S. 256-265

³² Vgl. H. Rieger/ A. Platzer (2008); S.16- 17

³³ Vgl. H. Rieger/ A. Platzer (2008); S. 17

Seit 2000, d.h. seit der Strukturfondsperiode von 2000 bis 2006, haben sich diese zwei Abwicklungsmethoden der EU-Kofinanzierung wesentlich geändert. Die Kofinanzierung bezieht sich jetzt nicht mehr auf einzelne Förderaktionen, sondern das Gesamtprojekt inkl. Finanzierung kann als Grundlage für eine EU-Kofinanzierung berücksichtigt werden. Bei den zuständigen österreichischen Förderstellen können die EU-Strukturfondsmittel gleichzeitig mit anderen Förderungen auf Bundes- und Landesebene beantragt werden. Die Kofinanzierung aus den EU-Strukturfonds hat dem österreichischen Fördersystem, das sich auf die EU-Förderpolitik stützt, eine bessere Strukturierung und Nachvollziehbarkeit gebracht.

Der europäische Beihilfenbegriff ist umfangreich. Die EU definiert das Beihilfenrecht als alle Arten unmittelbarer oder mittelbarer wirtschaftlicher Förderungen an Unternehmen.³⁴ „Jede Beihilfe enthält einen wirtschaftlichen Vorteil, den das jeweilige Unternehmen im Rahmen seiner üblichen Geschäftstätigkeit ohne die staatliche Maßnahme nicht hätte. Der Vorteil für den begünstigten Unternehmer muss aus staatlichen Mitteln kommen, um der Beihilfenregelung zu unterliegen, jedoch nicht unbedingt von staatlichen Stellen selbst vergeben werden. Bei der Feststellung der Begünstigung zählt nicht die Absicht, sondern ausschließlich die Wirkung der Maßnahme.“³⁵

Im Jahr 2006 hat die Europäische Kommission ein neues Konzept der transparenten Beihilfen definiert und eingeführt. Laut der neuen Definition ist eine Beihilfe dann transparent, wenn der Förderbarwert d.h. Bruttosubventionsäquivalent im Vorfeld genau berechnet werden kann. Dabei handelt es sich vor allem um rückzahlbare Zuschüsse oder Zinszuschüsse. Die üblichen Förderarten wie z.B. zinsgünstige Kredite oder Darlehen müssen durch Sicherheiten gedeckt und mit minimalen Risiken behaftet sein. Bei vielen Haftungen muss das Bruttosubventionsäquivalent mit einer Risikobewertung berechnet werden. Diese gelten dann als transparent, wenn die entsprechende Berechnungsmethode bei der EU-Kommission angemeldet und von dieser gleichzeitig genehmigt worden ist. Als nicht transparent gelten Risikokapitalbeihilfen, d.h. Beteiligungen und Kapitalzuführungen, da diese für die Berechnung des Förderbarwerts eine Risikobewertung benötigen.³⁶

Neben der Erfüllung der EU-Schwerpunkte, die im Kapitel 2.7.1 beschrieben wurden, sind bei den einzelnen Förderungen, die von der EU festgesetzten Förderhöchstgrenzen, d.h. Bruttosubventionsäquivalente, einzuhalten. Anhand dieser wird die maximal zulässige Förderintensität festgelegt, die in Abhängigkeit von der Größe des Unternehmens, dem

³⁴ Vgl. S. Hobe / K. Kunzmann / T. Reuter (2006); S.431

³⁵ Vgl. H. Rieger/ A. Platzer (2008); S. 20

³⁶ Vgl. H. Rieger/ A. Platzer (2008); S. 20-21

Investitionsstandort und dem Charakter des Investitionsvorhabens berechnet wird. Die Förderintensität resultiert aus nationalen Förderungen, Kofinanzierungen sowie EU-Förderungen inkl. KMU- bzw. Regionalzuschlägen. Der maximal mögliche Fördersatz der jeweiligen Förderaktion wird als Prozentsatz der förderbaren Projektkosten, als Bruttosubventionsäquivalente, angegeben. Dies gilt insbesondere für die Fördermöglichkeiten der Investitionen kleinen und mittleren Unternehmen sowie Investitionen in nationalen Regionalfördergebieten, wo zusätzlich KMU-Zuschläge und Regional-Zuschläge möglich sind. Dadurch kann in den einzelnen Förderaktionen die Förderintensität erhöht werden.³⁷

Falls die Investitionen den Richtlinien und Zielen der EU- Strukturfondsprogramme entsprechen, sind zusätzlich zu den nationalen Förderungen ergänzende Finanzmittel der Europäischen Union für österreichische KMU möglich. Diese werden aus dem Europäischen Fond für regionale Entwicklung (EFRE) und aus dem Europäischen Sozialfond (ESF)³⁸ finanziert. Die am meisten verwendeten Förderinstrumente dieser Investitionen sind:

- niedrig verzinsten Kredite (ERP-Fonds, diverse Landesförderstellen)
- Zuschüsse (Austria Wirtschaftsservice, EFRE)
- Haftungen (Austria Wirtschaftsservice, Landeshaftungsgesellschaften).³⁹

Die maximal zulässigen Förderintensitäten der KMU in Österreich sind in der nachfolgenden Tabelle 1 dargestellt.

³⁷ Vgl. F. Söllner / D. Fricke / A. Wilfert (2001); S. 104-105

³⁸ EFRE und ESF siehe das Kapitel 4.1

³⁹ Vgl. ABA: Wirtschaftsförderungen in Österreich: Gezielte Förderungen für maximalen Effekt; Unter: [www.aba.gv.at/de/pages/download.asp?file=downloads/Wirtschaftsfoerderungen in Oesterreich.pdf](http://www.aba.gv.at/de/pages/download.asp?file=downloads/Wirtschaftsfoerderungen%20in%20Oesterreich.pdf) (25.05.2008)

EU-Schwerpunkte	BSÄ kleine Unternehmen	BSÄ mittlere Unternehmen
Investitionen KMU		
	max. 15%	max. 7,5 %
Regionalförderung		
Burgenland bis 31.12.2010	max. 50%	max. 40 %
ab 1.1.2011 bis 31.12.2013	max. 40%	max. 30 %
andere Bundesländer	35-40%	25 - 30 %
Forschung, Entwicklung und Innovation		
Grundlagenforschung	max. 100 %	max. 100 %
industrielle Forschung	max. 70 %	max. 60 %
experientelle Entwicklung	max. 45 %	max. 35 %
Umweltschutz		
Sanierung verschmutzter Grundstücke	max. 100 %	max. 100 %
Investitionen über den geltenden EU-Umweltschutznormen		
Burgenland	max. 50 %	max. 50 %
andere Bundesländer	40 - 45 %	40 - 45 %
Investitionen für Energieeinsparungen, erneuerbare Energien, Kraft-Wärme-Kopplung		
Burgenland	max. 60 %	max. 60 %
andere Bundesländer	50 - 55 %	50 - 55 %
Investitionen zur Nutzung erneuerbarer Energien in gesamten Gemeinschaften		
Burgenland	max. 70 %	max. 70 %
andere Bundesländer	60 - 65 %	60 - 65 %
Investitionen zur Verwirklichung der geltenden EU-Umweltstandards		
	max. 15 %	max. 15 %
Ausbildung		
Allgemeine Ausbildungsmaßnahmen		
Burgenland	ax. 80 %	ax. 80 %
andere Bundesländer	ax.70 - 75 %	ax. 70 - 75 %
Spezifische Ausbildungsmaßnahmen		
Burgenland	ax. 45 %	ax. 45 %
andere Bundesländer	ax. 35 - 40 %	ax. 35 - 40 %
benachteiligte Arbeitnehmer(inen)	Zuschlag 10 %	Zuschlag 10 %

Tabelle 1: Förderintensitäten der KMU nach EU⁴⁰

⁴⁰ Quelle: ABA: Wirtschaftsförderungen in Österreich: Gezielte Förderungen für maximalen Effekt; Unter: [www.aba.gv.at/de/pages/download.asp?file=downloads/Wirtschaftsfoerderungen in Oesterreich.pdf](http://www.aba.gv.at/de/pages/download.asp?file=downloads/Wirtschaftsfoerderungen%20in%20Oesterreich.pdf) (25.05.2008)

2.4.1 Staatliche Beihilfe

Um sich mit der Europarechtswidrigkeit, einer vom Staat gewährten Beihilfe, auseinandersetzen zu können, muss zunächst der Begriff „staatliche oder aus staatlichen Mitteln gewährte Beihilfe“ definiert und erläutert werden.

Wie im Kapitel 2.1 bereits beschrieben, definiert Artikel 87 Abs. 1 des EG-Vertrags „staatliche oder aus staatlichen Mitteln gewährte Beihilfen gleich welcher Art, die durch die Begünstigung bestimmter Unternehmen oder Produktionszweige den Wettbewerb verfälschen oder zu verfälschen drohen, mit dem gemeinsamen Markt unvereinbar, soweit sie den Handel zwischen den Mitgliedstaaten beeinträchtigen.“

Die Vereinbarkeit der staatlichen Beihilfen mit dem gemeinsamen europäischen Markt wird im Artikel 88 EGV geregelt und festgelegt. Jeder EU-Mitgliedsstaat kann neue Beihilfen einführen, wenn diese vorher entsprechend gemeldet und durch die europäische Gemeinschaft nach einer Prüfung genehmigt wurden. Bereits vorhandene Beihilfen oder eingeführte, aber nicht genehmigte Beihilfen, werden durch die EU regelmäßig kontrolliert. Falls durch die Kontrolle seitens Kommission festgelegt wird, dass eine Beihilfe entgegen dem europäischen Recht und Grundsätzen gewährt wurde, müssen diese von dem Beihilfeempfänger zurückgezahlt werden. Die effiziente Umsetzung der Beihilfenpolitik wird durch Artikel 89 EGV gesichert. Mittels dieses Artikels kann der Rat anhand von Durchführungsverordnungen die einzelnen Regelungen adaptieren und damit mehr Sicherheit im Beihilfenrecht schaffen.⁴¹

Laut Steenkolenmijnen ist der Begriff der Beihilfe nach ständiger Rechtsprechung des EuGH (Gerichtshof der Europäischen Gemeinschaften) weit auszulegen. "Beihilfen" sind im europarechtlichen Sinn einige Maßnahmen, die speziell als Mittel zur Verfolgung bestimmter Ziele verwendet werden, wobei diese Beihilfen in der Regel nicht ohne fremde Hilfe erreicht werden könnten. Diese Überlegung beruht auf dem Schutzzweck des Artikels 87 EG, um zu verhindern, dass der Handel zwischen Mitgliedstaaten durch von staatlichen Stellen gewährten Vergünstigungen beeinträchtigt und der Wettbewerb verfälscht wird.⁴²

Groebe/Thiesing/Ehlmann leiten aus dem EU-/EG-Vertrag folgende grundlegende Sichtweise ab: Der Beihilfenbegriff umfasst nicht nur positive Leistungen, sondern auch Maßnahmen, die in verschiedener Form die Belastungen vermindern, die ein

⁴¹ Vgl. E. Grabitz / M. Hilf (2004); Band I. + II.

⁴² Vgl. Steenkolenmijnen (1961): Rechtsprechung: 30/59; in M. Rodi (2000); S. 39

Unternehmen normalerweise zu tragen hat. Dies bedeutet, dass ein Unternehmen vom Staat eine Leistung bekommen könnte, ohne dafür finanztechnisch einen Preis oder eine angemessene Gegenleistung zu zahlen und zu erbringen. Dabei ist nicht der Zweck der Beihilfe, sondern deren Wirkung wichtig. Die Begünstigungen müssen aus staatlichen Mitteln stammen und finanziert werden. Unerheblich ist, ob die Mittel einer staatlichen Beihilfe direkt oder indirekt vom Staat kommen. Unter indirekten staatlichen Beihilfen versteht man z.B. vom Staat beauftragte Privatbanken bzw. auch Unternehmer, die vom Staat kontrolliert werden, im Staatsbesitz sind oder auch eine öffentliche oder private Einrichtung, die vom Staat beauftragt wurde. Der Begriff „aus staatlichen Mitteln gewährte Beihilfe“ soll Beihilfen solcher Institutionen einschließen, die über staatliche, d.h. öffentliche finanzielle Mittel verfügen. Es genügt dabei, wenn Beihilfen zu Belastungen der staatlichen Kassa beitragen könnten bzw. deren Einnahmen reduzieren.⁴³

Nach dem EG-Vertrag sind nur jene Beihilfen mit dem gemeinsamen europäischen Markt unvereinbar, die einzelne Unternehmer oder Produktionszweige selektiv begünstigen. Der Begünstigte der Beihilfe muss daher entweder ein Unternehmen oder ein Produktionszweig sein. Der Unternehmensbegriff des Artikels 87 Abs. 1 EG entspricht dem der Art. 81 und 82 EG. Er umfasst jede wirtschaftlich tätig werdende Einheit. Diese ist unabhängig von ihrer Rechtsform und der Finanzierungsart. Der Begriff Unternehmen ist in diesem Sinne tätigkeitsbezogen und funktional aufgefasst, egal ob es sich um private oder öffentliche Unternehmen handelt. Darunter fallen nicht nur Unternehmen der Güterherstellung, sondern auch Dienstleistungs- und Handelsunternehmen, alle sonstigen Gewerbezweige sowie freie Berufe. Beihilfen, die direkt bestimmte Unternehmer oder Produktionszweige definieren, sind leicht als europarechtswidrig zu erkennen.⁴⁴

Eine Wettbewerbsverfälschung ist gegeben, wenn die Beihilfe tatsächlich oder potentiell die Marktbedingungen der Wettbewerber verändert oder verändern könnte. Das Merkmal der Wettbewerbsverfälschung findet sich auch in den Artikeln 81 und 82 des EG-Vertrages. Auf diese Merkmale verweisen Christoph von Donat und Gabriele Quardt: „die Zielrichtung ist bei allen diesen Normen gleich. Sie ergibt sich aus Art. 3 lit. g) EG. Danach bezwecken die Vorschriften ein System zu errichten, das den Wettbewerb innerhalb des Binnenmarktes vor Verfälschungen schützt. Trotz der gemeinsamen Zielrichtung ist der Begriff der Wettbewerbsverfälschung in Art. 87 Abs. 1 EG unabhängig von dem in Art. 81 Abs. 1 EG auszulegen, da Art. 87 nicht zwischen Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs unterscheidet.“⁴⁵

⁴³ Vgl. H. Groeben / G. Thiesing / A. Ehlermann (1999); S. 1848-1854

⁴⁴ Vgl. A. Haratsch / Ch. Koenig / M. Pechstein (2006); S. 439-490

⁴⁵ Vgl. C. Donat / G. Quardt (2005); S. 43. Unter: <http://www.mes.eu-ffrankfurt-o.de/deutsch/studium/altehomepage/v.%20Donat%20format.pdf> (25.03.2008)

Zusammenfassend kann man also sagen, dass die Gewährung von Förderungen, d.h. Beihilfen und Subventionen der jeweiligen europäischen Nationalstaaten an ihre Wirtschaftstreibenden, möglich und zulässig ist, sofern dabei die oben angeführten Kriterien eingehalten werden. Der EG-Vertrag lässt nur sehr wenige, eng gefasste Ausnahmen von diesem grundsätzlichen Beihilfeverbot zu.

Im Jahr 2006 haben die europäischen Mitgliedstaaten staatliche Beihilfen in einer Gesamthöhe von ca. € 67 Mrd. vergeben. Davon wurden auf die verarbeitenden Gewerbe und Dienstleistungen € 44 Mrd., auf Landwirtschaft und Fischerei € 16,6 Mrd., auf den Kohlebergbau € 3,5 Mrd., auf den Verkehrssektor (ohne den Schienenverkehr) € 2,2 Mrd. und € 0,6 Mio. auf andere Sektoren der nichtverarbeitenden Gewerbe gewährt.⁴⁶

2.4.2 De minimis Beihilfen

De minimis Beihilfen stellen eine weitere Ausnahme vom Wettbewerbsrecht der EU dar und werden meistens an KMU vergeben. Die Förderintensität der De minimis Beihilfen ist gering und laut EU-Kommission verfälscht sie nicht den Wettbewerb zwischen den Unternehmen. Die Gesamtsumme der De minimis Beihilfen darf in einem Zeitraum der drei letzten Steuerjahren bei einem Unternehmen nicht mehr als 200.000 EUR übersteigen. Diese Regel wurde von der EU-Kommission in der Verordnung vom 15.12.2006 über die Anwendung des Artikels 87 und 88 EG-Vertrags definiert.⁴⁷

2.5 Institutioneller Überblick auf Bundesebene

Die diversen nationalen und europäischen Förderprogramme für Unternehmen sind auf Bundesebene unterschiedlichen Ministerien hinsichtlich Zuständigkeit und jeweiliger Fördermaßnahmen zugeordnet:

1. Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (BMWA)
2. Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie (BMVIT)
3. Bundesministerium für Wissenschaft und Forschung (BMWF)
4. Bundesministerium für europäische und internationale Angelegenheiten (BMEIA)
5. Bundesministerium für Land – und Forstwirtschaft, Umwelt und Wasserwirtschaft

⁴⁶ Vgl. KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN, BERICHT DER KOMMISSION. Anzeiger für staatliche Beihilfen (2007); S. 9. Unter: http://ec.europa.eu/competition/state_aid/studies_reports/2007_autumn_de.pdf (23.02.2008)

⁴⁷ M. Kunze (2008); S.14

Die jeweiligen Ministerien koordinieren die einzelnen Fördermaßnahmen der Förderabwicklung durch Fonds mit eigener Rechtspersönlichkeit (z.B. ERP-Fonds), durch aus dem Bund in Ges.m.b.H.s ausgegliederte bzw. an diese übertragene Förderleistungen (z.B. AWS, FFG) und an Dritte (z.B. „Contracting out“ von Förderleistungen). Als Förderkoordinator tritt, je nach Bedarf, zusätzlich das Bundeskanzleramt auf.⁴⁸ Einen detaillierten Überblick der institutionellen Aufteilung der jeweiligen Fördermaßnahmen bietet die Abbildung 2.

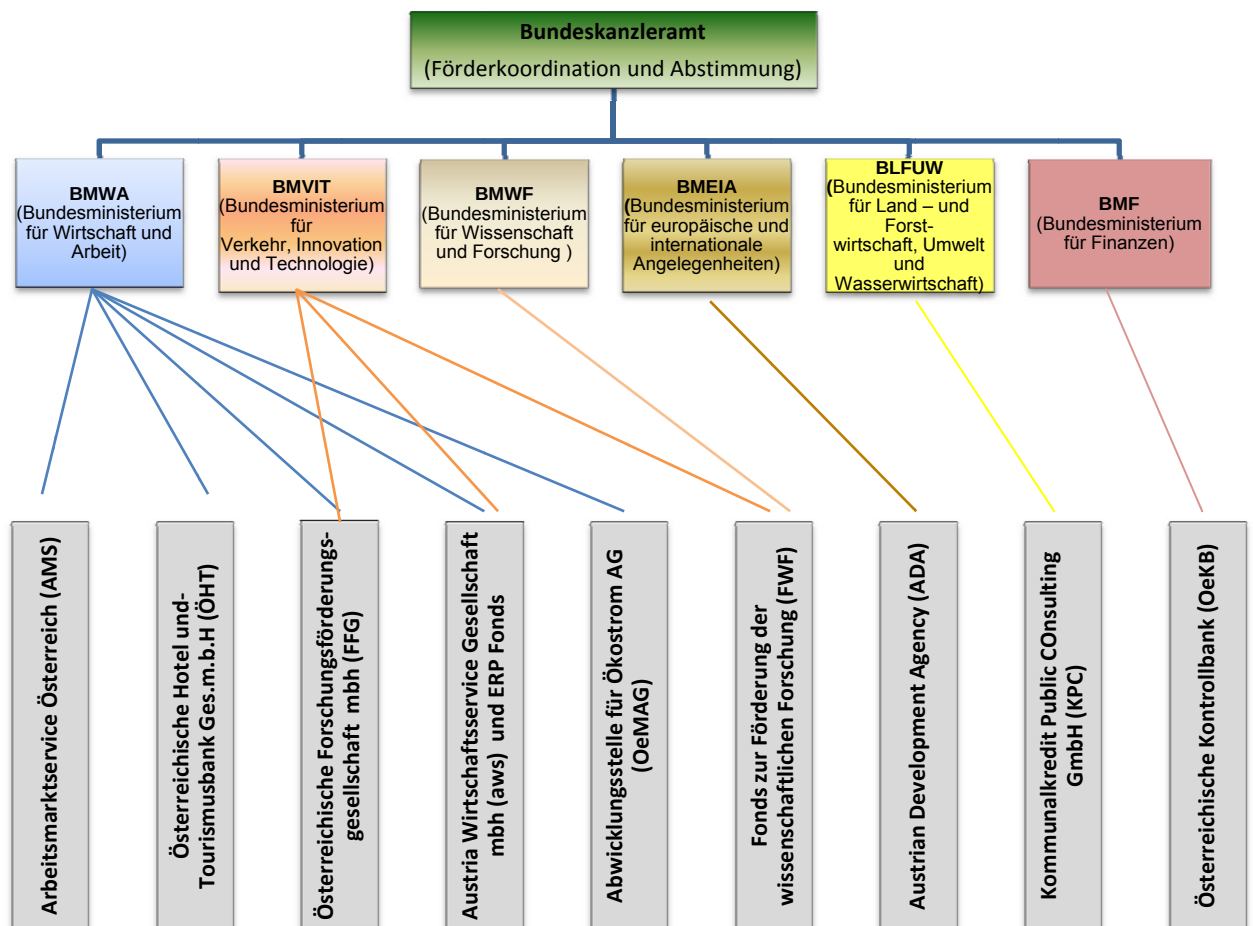


Abbildung 2: Institutioneller Überblick der Förderabwicklung auf Bundesebene.⁴⁹

⁴⁸ Vgl. H. Rieger/ A. Platzer (2008); S. 10-11

⁴⁹ Quelle: Überarbeitung und Ergänzung der Darstellung nach H. Rieger/ A. Platzer (2008); S. 11

2.5.1 Arbeitsmarktservice Österreich (AMS)

Das Arbeitsmarktservice (AMS) wurde am 1.7.1994 durch die Ausgliederung der Arbeitsmarktverwaltung (AMV) aus dem Bundesministerium für Arbeit, Gesundheit und Soziales als Dienstleistungsunternehmen des öffentlichen Rechts gegründet.⁵⁰ Die Fördermaßnahmen des Arbeitsmarktservices (AMS) werden durch aktive Arbeitsmarktpolitik abgewickelt (z.B. geförderte Beratungen, arbeitsmarktpolitische Förderungen). Somit bietet das AMS den Unternehmen vor allem im Bereich der Qualifizierung und Schaffung neuer Arbeitsplätze diverse Förderungen. Das AMS fördert hauptsächlich die Lohnkosten und Weiterbildungskosten sowie externe Qualifizierungskosten durch Gewährung von Zuschüssen.⁵¹ Zu den wichtigsten Aufgaben des AMS zählen auch die effektive Zusammenführung von Angebot und Nachfrage bzgl. der Arbeitsvermittlung. Die wichtigsten Förderprogramme hinsichtlich der direkten und indirekten Unterstützung der kleinen und mittleren Unternehmen sind:

- Eingliederungsbeihilfe ("Come Back")
- Förderung der Lehrausbildung
- Unternehmensgründungsprogramm
- Beihilfen Deckung des Lebensunterhalts, Kurs- und Kursnebenkosten
- Vorstellungsbeihilfe
- Förderung von Ersatzkräften während Elternteilzeitkarenz
- Solidaritätsprämienmodell⁵²

2.5.2 Österreichische Hotel und- Tourismusbank Ges.m.b.H (ÖHT)

Die Investitionen im Tourismusbereich werden auf Basis des KMU-Förderungsgesetzes durch eine Spezialbank – die Österreichische Hotel- und Tourismusbank Ges.m.b.H (ÖHT) gefördert und finanziert. Für die Vergabe zinsgünstiger ERP-Kredite fungiert die ÖHT auch als Treuhandbank.

2.5.3 Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft mbh (FFG)

Die FFG ist die zentrale Förderinstitution des Bundes für die anwendungsorientierte Forschung und wurde aus vier diversen Institutionen und Fonds zusammengefasst um

⁵⁰ Vgl. Bundesgesetz über das Arbeitsmarktservice (Arbeitsmarktservicegesetz - AMSG). StF: BGBl. Nr. 313/1994; Unter: <http://www.austrianlaw.at/cms/fileadmin/gesetze/verwalt/amsg.pdf> (15.02.2008)

⁵¹ Vgl. AMS: Daten & Fakten. Unter: www.ams.at (23.03.2008)

⁵² Vgl. AMS: Förderungen. Unter: <http://www.ams.at/sfa/14081.html> (23.03.2008)

das Vergabesystem der F&E Förderungen zu vereinfachen. So wurden im Jahr 2005 die Forschungsförderungsfonds für die gewerbliche Wirtschaft (FFF), die Technologie-Impulse-Gesellschaft mbh (TIG), das Büro für Internationale Forschungs- und Technologiekooperation (BIT) und die Austrian Space Agency (ASA) in eine Gesellschaft fusioniert. Das Volumen der Fördergelder der Basisprogramme⁵³ war im Jahr 2004 248,2 Mio. im Jahr 2005 265,2 Mio. EUR und 2006 308,2 Mio. EUR. Bereits 83,6 % der 2006 geförderten Unternehmen waren kleine und mittlere Unternehmen, die fast 50% der Förderungsmittel erhalten haben.⁵⁴

2.5.4 Austria Wirtschaftsservice Gesellschaft mbh (AWS) und ERP Fonds

AWS ist die Finanzierungs- und Förderungsbank der Republik Österreich mit dem Ziel, die Wirtschaft in Österreich und ihre Unternehmen optimal zu unterstützen. Ähnlich wie FFG, wurde auch die AWS im Jahr 2002 von Finanzierungs-Garantie Gesellschaft m.b.H, BÜRGES-Förderungsbank und Innovationsagentur, zusammengeführt.⁵⁵ Die Aufgaben der AWS umfassen die Vergabe und die Abwicklung von Förderungen und sonstigen Finanzierungen nach dem Garantiesgesetz 1977 und dem KMU-Förderungsgesetz, die Abwicklung der betrieblichen Arbeitsmarktförderung und die Vergabe und Abwicklung von Förderungen und sonstigen Finanzierungen. Darüber hinaus werden über die AWS die Mittel aus dem ERP-Fond (ehemaliger Marshallplan) zu preiswerten Konditionen für Innovations- und Wachstumsprojekte vergeben. Die günstigen Fördermittel, z.B. Kredite oder Darlehen, werden über die Treuhandbanken refinanziert. So ist z.B. die Investkredit Bank AG sehr eng in die Förderabwicklung eingebunden und übernimmt die Bankhaftung gegenüber dem ERP-Fond.⁵⁶

2.5.5 Abwicklungsstelle für Ökostrom AG (OeMAG)

Die gesamte Ökostromabwicklung gemäß Ökostromgesetz verwaltet die Abwicklungsstelle Ökostrom AG. Die Tätigkeiten der OeMAG reichen von der Abwicklung der Förderanträge und Bewirtschaftung der neu geschaffenen Förderkontingente bis zur Abnahme und Zuweisung des Ökostroms. Die Preise des Ökostroms werden durch das Ökostromgesetz bestimmt.⁵⁷

⁵³ FFG: Basisprogramme der FFG sind Forschungs- und Entwicklungsprojekte, unabhängig vom Forschungsthema und von der Unternehmensart. Außer den Basisprogrammen bietet FFG Struktur- und thematische Förderprogramme. Vgl. Basisprogramme der FFG. Unter: www.ffg.at (20.04.2008)

⁵⁴ Vgl. BMWA: Mittelstandsbericht, Bericht über die Situation der KMU der gewerblichen Wirtschaft (2007), S.53. Unter: <http://www.bmwa.gv.at/BMWA/Schwerpunkte/Unternehmen/UnternKMUPol/natKMUBericht/default.htm> (29.03.2008)

⁵⁵ Vgl. E. Buchinger / U. Felt (2006) ; S. 70

⁵⁶ Vgl. H. Rieger/ A. Platzer (2008); S. 12-13

⁵⁷ Vgl. OeMAG: Unternehmen. Unter: <http://www.oem-ag.at/company/about/> (25.04.2008)

2.5.6 Fonds zur Förderung der wissenschaftlichen Forschung (FWF)

Bereits 1967 wurde der Fond zur Förderung der wissenschaftlichen Forschung gegründet.⁵⁸ Die Grundlage dafür war das Forschungs- und Technologieförderungsgesetz. Im Rahmen dieser Förderinstitution werden alle nicht auf Gewinn gerichtete Projekte im Bereich der Grundlagenforschung gefördert. Es werden Projekte aus jeder Fachdisziplin berücksichtigt, mit dem Ziel die Wettbewerbsfähigkeit und Qualifikation der österreichischen Wissenschaft zu steigern. Für die einzelnen Projekte werden auch keine thematischen Vorgaben vorgeschrieben. Beim FWF sind nur natürliche Personen antragsberechtigt, wobei diese parallel auch in einem KMU tätig sein können.

2.5.7 Austrian Development Agency (ADA)

Austrian Development Agency setzt in Österreich die Aktivitäten der OEZA (Österreichische Entwicklungs- und Ostzusammenarbeit) um. Die OEZA gehört direkt zum Bundesministerium für Europäische und Internationale Angelegenheiten und wickelt Investitions- und Internationalisierungsprojekte in Entwicklungs- und Transformationsländern ab. Die ADA bietet im Zuge der Umsetzungsaktivitäten u.a. die Durchführung diverser Feasibility-Studien, Marktanalysen, Kooperations- und Entwicklungspartnerschaften an.⁵⁹

2.5.8 Kommunalkredit Public Consulting GmbH (KPC)

Grundlage für Umweltförderungen bildet das Umweltförderungsgesetz aus dem Jahr 1993. Ab diesem Zeitpunkt werden auf der Bundesebene über die Kommunalkredit Austria AG die Umweltschutzinvestitionen gefördert. 2003 übernahm die Tochter der Kommunalkredit Austria AG – die Kommunalkredit Public Consulting GmbH – das Fördermanagement, die Beratung und Implementierung bzgl. der Umwelt-, Klima- und Energieförderungen. Die KPC arbeitet mit zwei wesentlichen Förderinstrumenten: Umweltförderungen des Bundes und das Joint Implementation/Clean-Development-Mechanism (JI/CDM Programm)⁶⁰.

⁵⁸ Vgl. H. Abele (1982); S. 239

⁵⁹ Vgl. H. Dachs (2006); S.891-892

⁶⁰ Vgl. Kommunalkredit Public Consulting: „Das Ziel des JI/CDM-Programms ist es durch den Ankauf von Emissionsreduktionen aus Joint Implementation (JI) und Clean Development Mechanism (CDM)-Projekten einen Beitrag zur Erreichung des österreichischen Kyoto-Ziels zu leisten.“ Unter: <http://www.ji-cdm-austria.at/de/portal/> (25.07.2007)

2.5.9 Österreichische Kontrollbank AG

Die Ausfuhrförderungen des Bundes werden durch die Österreichische Kontrollbank AG (OeKB-AG) abgewickelt. Die OeKB tritt dabei als Bevollmächtigte im Namen des Bundes (Bundesministerium für Finanzen - BMF) auf. Exportförderungen des BMF sind keine Beihilfen, Subventionen bzw. Direktzahlungen an Exportunternehmen, sondern durch den Staat unterstützte Exportgarantieverfahren.⁶¹ Die Zielgruppe der Ausfuhrförderungen sind hauptsächlich kleine und mittlere Unternehmen. Die von der Republik Österreich bevollmächtigte OeKB fungiert als Österreichs Export Credit Agency (ECA) und bietet Unternehmen diverse Instrumente hinsichtlich der Finanzierung von Exporten wie Exportkredite, Garantien zur Absicherung der Exportgeschäfte, Markterschließungsgarantien, Risikoabsicherungen und Beteiligungen im Ausland an.⁶² Die Förderprogramme der OeKB sind mit Programmen anderer Förderinstitutionen kombinierbar.

2.6 Förderinstitutionen auf Landesebene

Die Förderinstitutionen auf Landesebene stellen die jeweiligen Ämter der Landesregierungen oder Fördergesellschaften dar. Einen detaillierten Überblick der institutionellen Aufteilung auf Landesebene bietet Tabelle 2.

⁶¹ Vgl. C. Fräss-Ehrfeld (2005); S. 49

⁶² Vgl. Österreichische Kontrollbank AG. Unter: www.oekb.at (10.10.2007)

Burgenland	Kärnten	Niederösterreich	Oberösterreich	Salzburg
Amt der Burgenländischen Regierung www.burgenland.gv.at	Kärntner Betriebsansiedlungs- und Beteiligungsgesellschaft m.b.H. (BABEG) www.babeg.at	Amt der Niederösterreichischen Landesregierung www.noel.gv.at	Amt der Oberösterreichischen Landesregierung www.ooe.gv.at	Amt der Salzburger Landesregierung www.salzburg.gv.at
	Kärntner Wirtschaftsförderungsfonds (KWF) www.kwf.at	Ecoplus, Niederösterreichs Wirtschaftsagentur GesmbH www.ecoplus.at	Oberösterreichische Unternehmens Beteiligungs Gesellschaft m.b.H. (UBG) www.kgg-ubg.at	SUBG Salzburger Unternehmensbeteiligungsgesellschaft m.b.H. www.subg-skgg.at
Wirtschaftsservice Burgenland AG www.wibag.at	Entwicklungsagentur Kärnten GmbH (EAK) www.entwicklungsagentur.at	NÖ Wirtschafts- und Tourismusfonds www.wirtschaftsfoerderung.at	Oberösterreichische Kreditgarantie Gesellschaft m.b.H. (KGG) www.kgg-ubg.at	SKGG Salzburger Kredit Garantie Gesellschaft m.b.H. www.subg-skgg.at
	Wirtschaftskammer Kärntner – Beratung für innovative Gründer www.build.or.at	NÖ Beteiligungsfinanzierungen GmbH NÖ Bürgschaften GmbH www.noebeg.at	Oberösterreichische Technologie- und Marketinggesellschaft m.b.H. (TMG) www.tmg.at	Innovationsservice Salzburg www.innovationsservice.at
Steiermark	Tirol	Vorarlberg	Wien	
Amt der Steiermärkischen Landesregierung www.stmk.gv.at	Amt der Tiroler Landesregierung www.tirol.gv.at	Amt der Vorarlberger Landesregierung www.vorarlberg.gv.at	Stadt Wien, MA 05 www.wien.gv.at	Kapital-Beteiligungs AG www.wienermodell.at
Steierische Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH (SFG) www.sfg.at	Fonds der Tiroler Zukunftsstiftung www.zukunftsstiftung.at	Wirtschafts-Standort Vorarlberg GmbH www.wisto.at	Wiener Wirtschaftsförderungsfonds (WWFF) www.wwff.gv.at	Wiener Risikokapitalfonds Ges.m.b.H. www.wienermodell.at
Steierische Beteiligungsförderungsgesellschaft mbH (StBFG) www.sfg.at			Zentrum für Innovation und Technologie (ZIT) www.zit.co.at	Wiener ArbeitnehmerInnen Förderungsfonds www.waff.at
Land Steiermark www.wirtschaft.steiermark.at			Wiener Kreditbürgschaftsgesellschaft www.wienermodell.at	Wirtschaftskammer Wien www.wko.at

Tabelle 2: Förderstellen auf der Landesebene⁶³

Die einzelnen Förderinstitutionen auf Landesebene, d.h. Ämter oder Fördergesellschaften, sind direkte Ansprechpartner für die österreichischen Unternehmen bzgl. der Antragstellung auf diverse Förderungen. Die einzelnen Förderaktionen und Fördermaßnahmen sind auf der jeweiligen Homepage des Landesamtes bzw. der regionalen Fördergesellschaft zu finden. Die ursprüngliche „europäische“ Bewährungsprobe hat das österreichische System der Unternehmensförderung mit der

⁶³ Quelle: Überarbeitung und Ergänzung der Darstellung nach H. Rieger/ A. Platzer (2008); S. 15

Genehmigung (nach der „Notifizierung“) aller wesentlichen Förderaktionen durch die EFTA Surveillance Authority (ESA) in Brüssel bestanden.⁶⁴

Von 25 österreichischen Förderstellen wurden im Jahr 1994 über 60 Förderaktionen des Bundes und rund 130 Förderaktionen der Länder der europäischen Beihilfenkontrolle unterzogen und nach einzelnen Adaptierungen als EU-konform klassifiziert.⁶⁵ Die EU-Konformität der einzelnen Förderungen prüft seit EU-Beitritt Österreichs die Generaldirektion „Wettbewerb“ der Europäischen Kommission. Diese schreibt nicht nur Richtlinien, sondern auch die einzelnen Fördermaßnahmen für das jeweilige Bundesland vor. Die Förderstellen in Österreich können die Richtlinien und Förderaktionen ändern und adaptieren, brauchen aber dazu die Genehmigung der Europäischen Kommission. Genehmigungsausnahmen stellen die Förderaktionen und Beihilfen nach Gruppenfreistellungsverordnungen der EU bzw. Beihilfen von geringer Bedeutung sog. „De minimis“ Beihilfen (siehe auch Kapitel 2.4.2) dar.

2.7 Allgemeine Charakteristika einer Förderung

Die finanziellen Mittel jeder Unternehmensförderung setzen sich normalerweise aus nationalen und aus europäischen Mitteln zusammen. Daher muss jedes EU-Land eine langfristige Strategie im Rahmen eines nationalen Entwicklungsplanes formulieren um EU-Fördermittel in Anspruch nehmen zu können. Im Entwicklungsplan werden die Prioritäten, die Entwicklungsmöglichkeiten, die Strategien für die Interventionsbereiche, die Rahmen für die operationellen Programme und der Finanzplan dargestellt. Anhand dieser sozioökonomischen Analyse werden in späterer Folge die einzelnen Förderkonzepte erstellt, in denen die Strategien und Prioritäten für die einzelnen Fördermaßnahmen und Förderungen definiert werden.⁶⁶

Allgemein kann gesagt werden, dass jede Förderung folgende Charakteristika ausweist:

- Förderschwerpunkte und -intensität
- Förderrichtlinie
- Förderart
- Förderbare Kosten
- Förderinstitutionen und -abwicklung

⁶⁴ Vgl. J. Mugler (1998); S. 125

⁶⁵ Vgl. H.Rieger/A. Platzer (2008); S. 16

⁶⁶ Vgl. C. Fräss-Ehrfeld (2005); S. 83-101

2.7.1 Förderschwerpunkte

Die EU sieht besonders unter dem Aspekt der Wettbewerbsverfälschung ein grundsätzliches Verbot von staatlichen Beihilfen an Unternehmen vor. Die Förderschwerpunkte der EU definieren vor allem die Ausnahmen von diesem grundsätzlichen Beihilfenverbot.

In den von der EU definierten Schwerpunkten (siehe Kapitel 2.1) sind direkte Unternehmensförderungen erlaubt. Wie hoch die tatsächliche Förderung d.h. die Förderintensität für das jeweilige Unternehmen ausfällt, hängt, wie bereits im Kapitel 2.4 beschrieben, vom Investitionsstandort sowie Investitionscharakter gemäß EU-Schwerpunkten und der Unternehmensgröße ab. Jede Fördermaßnahme wird aus diesem Grund mit einem gemäß EU festgesetzten Förderhöchstgrenzwert definiert.

Im Rahmen der EU-Förderschwerpunkte können die KMU durch die jeweiligen Förderinstitutionen die einzelnen Förderaktionen beantragen. Die EU definiert explizit auch einen weiteren Schwerpunkt: kleine und mittlere Unternehmen (KMU)

Die von der EU definierten Schwerpunkte können auch als horizontale Beihilfenmöglichkeiten dargelegt werden. Horizontale Beihilfen sind solche, die sich nicht auf einen Wirtschaftssektor oder bestimmte Wirtschaftszweige beschränken. Staatliche horizontale Beihilfen sind in der Regel besser und verzerren den Wettbewerb weniger als sektorale und Adhoc-Beihilfen. Damit sind staatliche horizontale Beihilfen für den Ausgleich eines möglichen Versagens des Marktes mehr geeignet.

Von den Ausnahmen des Artikels 87 Absatz 3 EG-Vertrag können drei Gruppen von Beihilfen abgeleitet werden. Innerhalb dieser Gruppen hat die Kommission die jeweiligen Schwerpunktbereiche definiert:⁶⁷

- Regionalbeihilfen für national und gemeinschaftsweit benachteiligte Gebiete
- Horizontale Beihilfen, die die Bereiche Forschung und Entwicklung, Umweltschutz, Rettung und Umstrukturierung von Unternehmen, KMU, Ausbildung und Beschäftigung umfassen
- Sektorale Beihilfen, die die Bereiche Eisen- und Stahlindustrie, Kohlebergbau, Kraftfahrzeugindustrie, Kunstfaserindustrie und Verkehr beinhalten (Schienen- und Straßenverkehr, Binnenschifffahrt, Luft- und Seeverkehr, Landwirtschaft, Fischerei und Schiffbau).

⁶⁷ Vgl. R. Schohaj (2004); S. 24-25

Mitte der 1990er Jahre haben die sektoralen Beihilfen den europäischen Markt dominiert. Der Anteil der horizontalen Beihilfen lag damals bei knapp 50% der Gesamtbeihilfen. Durch die gesetzlichen Verpflichtungen der letzten Jahre verfolgen die EU-Mitgliedsstaaten die Strategie der horizontalen Beihilfen. So ist der Anteil für horizontale Beihilfen im Industrie- und Dienstleistungssektor zwischen 2001-2003 und 2004-2006 in den EU-10 Mitgliedsstaaten um 36 % gestiegen (siehe Abbildung 3).⁶⁸

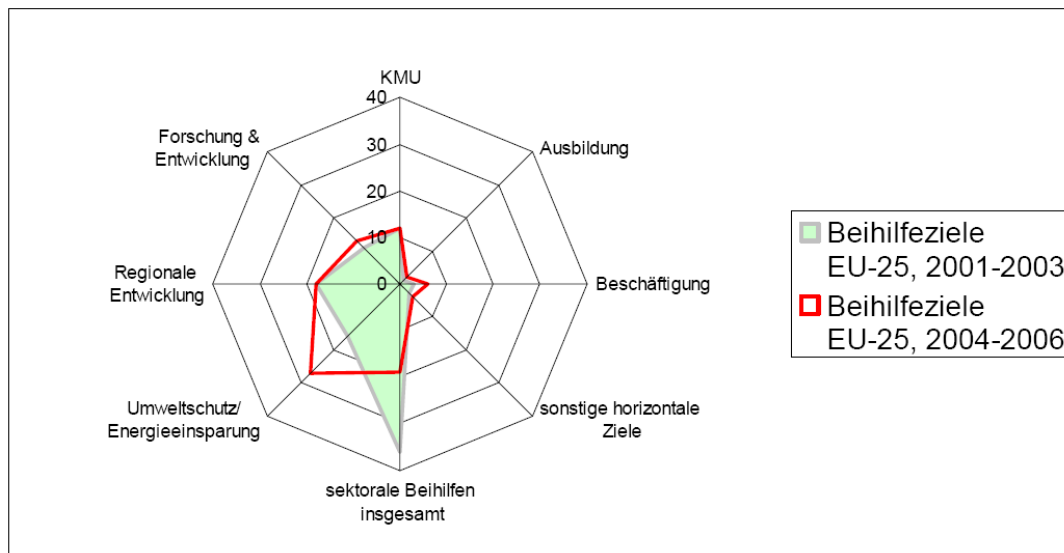


Abbildung 3: Entwicklung der horizontalen Beihilfen in den EU-10 Mitgliedsstaaten zwischen 2001-2006⁶⁹

Die Förderung von kleinen und mittleren Unternehmen hat in der EU einen hohen Stellenwert, da die KMU im europäischen Raum eine maßgebliche ökonomische und beschäftigungspolitische Bedeutung für die Wirtschaft haben. Für Investitionsprojekte österreichischer Unternehmen gibt es vier wichtige EU-Förderschwerpunkte:

- Regionalförderung
- Klein- und Mittelbetriebe
- Technologieförderung
- Umweltförderung

Diese nationalen Förderschwerpunkte werden in den einzelnen Förderrichtlinien beschrieben und stellen prinzipiell die oben genannten EU-Schwerpunkte dar.

⁶⁸ Vgl. KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN, BERICHT DER KOMMISSION. Anzeiger für staatliche Beihilfen (2007); S. 23-24. Unter: http://ec.europa.eu/competition/state_aid/studies_reports/2007_autumn_de.pdf (23.02.2008)

⁶⁹ Vgl. KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN, BERICHT DER KOMMISSION. Anzeiger für staatliche Beihilfen (2007); S. 23-24. Unter: http://ec.europa.eu/competition/state_aid/studies_reports/2007_autumn_de.pdf (23.02.2008)

2.7.2 Förderrichtlinie

Jede Fördermaßnahme ist in einer Förderrichtlinie abgebildet. Die einzelnen Förderrichtlinien müssen von der Europäischen Kommission genehmigt werden und sind an die jeweiligen europäischen Mitgliedsstaaten gerichtet und verbindlich. Die Richtlinien sind neben der Verordnung das wichtigste rechtliche Instrument der Europäischen Union (EG-Vertrag, Artikel 249). Eine Verordnung agiert dabei als Rechtsakt des Rates mit einer allgemeinen Geltung und ist in allen Teilen verbindlich und gilt unmittelbar in jedem Mitgliedsstaat. Im Vergleich zur Verordnung gibt die konkrete Richtlinie die Zielsetzung der jeweiligen Fördermaßnahmen an. Die einzelnen EU-Mitgliedsstaaten können nach Abstimmung mit der Generaldirektion „Wettbewerb“ der Europäischen Kommission die einzelnen Richtlinienzielsetzungen nach dem lokalen Recht umsetzen. Jede einzelne Richtlinie beinhaltet Ziel, Gegenstand, Umfang, Art und Abwicklungsmodalitäten.⁷⁰

2.7.3 Förderart

Das europäische Beihilfenangebot und davon abgeleitete Förderarten in Österreich sind umfassend. Es handelt sich dabei um unmittelbare oder mittelbare Wirtschaftsförderungen für Unternehmen mit folgenden Instrumenten: nicht rückzahlbare Zuschüsse (Einmalzuschüsse, Investitionsprämien, Gründungsprämien, Projektkostenzuschüsse), Zinszuschüsse (laufende Subventionierung der Zinsaufwendungen), zinsgünstige Kredite, Haftungsübernahmen (Bürgschaften und Garantien), Beteiligungskapital (in Form einer stillen Beteiligung für eine begrenzte Laufzeit und zu geförderten Beteiligungskonditionen).

2.7.4 Förderbare Kosten

Förderbare Kosten sind in den jeweiligen Förderrichtlinien definiert und laut der EU-Verordnung sind es materielle und/ oder immaterielle Kosten, d.h. Investitionen sowie Lohnkosten, die im Rahmen des jeweiligen Förderprogrammes als förderbar anerkannt werden. Die Lohnkosten können nur für investitionsgebundene, neu geschaffene Arbeitsplätze gefördert werden. Die EU fördert besonders Projekte von KMU, die in Forschung und Entwicklung, Umweltschutzmaßnahmen und die Regionalfördergebiete investieren.

⁷⁰ Vgl. A. Opilio (2004); S.42

2.7.5 Förderinstitutionen und -abwicklung

Jede Förderung muss bei den zuständigen österreichischen Förderinstitutionen und -stellen und im Rahmen einer österreichischen Förderaktion beantragt und eingereicht werden. Die Einreichung erfolgt schriftlich und ist in vielen Fällen fristwährend, d.h. sobald das jeweilige Unternehmen die Förderstelle über das Investitionsvorhaben schriftlich informiert, können ab diesem Zeitpunkt nach der eventuellen Förderzusage die Projektkosten berücksichtigt werden. Der formale Projektantrag kann daher meistens auch nach dem Projektbeginn an die Förderstelle gesendet werden. Nach der offiziellen Einreichung der notwendigen Projektunterlagen werden seitens der jeweiligen Förderinstitution die Projekt- und unternehmensbezogenen Prüfungen durchgeführt, wobei die Förderzusage immer für ein bestimmtes Investitionsvorhaben gegeben wird. Die Verwendung der zugesagten Fördermittel wird im Rahmen des Projektzeitraums seitens der Förderinstitutionen geprüft und die jeweiligen Unternehmen müssen den Förderinstitutionen nach Ende des Projektes einen Endbericht mit Endabrechnung abgeben. Auf Förderung besteht kein Rechtsanspruch.

3 Kleine und mittlere Unternehmen in Österreich

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) beschäftigen mehr als zwei Drittel der Bevölkerung in der europäischen Wirtschaft und haben damit einen wesentlichen Einfluss auf die gesamte Politik- und Wirtschaftsstruktur. Dies gilt besonders für Österreich, wo die kleine und mittlere Unternehmen besonders ausgeprägt sind und 99% aller Unternehmen in Österreich darstellen. Etwa 81% der österreichischen Unternehmen sind davon im Dienstleistungsbereich inkl. Handel tätig, wobei 90% dieser Unternehmen mit weniger als 10 Beschäftigten arbeiten.⁷¹

Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung von KMU hinsichtlich Schaffung von Arbeitsplätzen steht nicht nur in Österreich, sondern auch in der EU im Mittelpunkt der Förderpolitik. Die kleinen und mittleren Unternehmen werden daher in mehreren Teilbereichen der Mittelstandspolitik bevorzugt behandelt. So steht die Förderung von Wachstum und die Schaffung von neuen Arbeitsplätzen in der EU im Mittelpunkt der wichtigsten EU-Finanzierungs- und Förderprogramme. Die kleinen und mittleren Unternehmen, als einer der EU-Förderschwerpunkte, übernehmen bei der Verwirklichung dieser Ziele eine Hauptrolle und erhalten daher im Rahmen der verschiedenen Förderungen und Förderaktionen höhere Förderintensitäten, sog. KMU-Zuschläge. An KMU können daher höhere Beihilfen vergeben werden. Die EU bestimmt die Größe der kleineren und mittleren Unternehmen gemäß EU-Wettbewerbsrecht in der seit 6. Mai 2003 veröffentlichten und seit 1.1.2005 gültigen Empfehlung (Empfehlung 2003/361/EG, ABl. L 124/36 vom 20. Mai 2003), die die alte Empfehlung (96/280/EG) vom 3. April 1996 ersetzt hat.⁷²

3.1 Definition

Eine verbindliche Definition für KMU gibt es daher nicht. Die Empfehlung der Kommission 2003/361/EG betreffend der Definition der Kleinstunternehmen sowie der kleinen und mittleren Unternehmen dient als Anhaltspunkt bezüglich der Gliederung nach der jeweiligen Unternehmensgröße. Diese Empfehlung wird bereits bei allen europäischen Mitgliedsstaaten im Rahmen der staatlichen Förderung von KMU angewendet und bildet die Grundlage für die Eingrenzung des Empfängerkreises für EU-Förderprogramme. Im

⁷¹ Vgl. STATISTIK AUSTRIA, ÖSTERREICH: Zahlen, Daten, Fakten 07/08. Unter: http://www.statistik.at/web_de/static/oesterreich_zahlen_daten_fakten_029266.pdf (24.04.2008)

⁷² Vgl. O. Scharf (2007); S. 21-30

Rahmen des EU-Beihilferechts gilt sie auch als Grundlage bezüglich der wettbewerbsrechtlichen Prüfung von staatlichen Beihilfenmaßnahmen für KMU.

Die Empfehlung nennt insgesamt vier Kriterien, die die Unternehmen je nach Größe in Kategorien (kleinst, klein, mittel und groß) gliedern:

- Zahl der Beschäftigten (Mitarbeiteranzahl)
- Jahresumsatz
- Bilanzsumme
- Eigenständigkeit des Unternehmens (Unabhängigkeit)

Das Kriterium der Beschäftigtenanzahl ist laut EU-Kommission eines der aussagekräftigsten und muss als Hauptkriterium festgeschrieben werden. Unter kleinen und mittleren Unternehmen werden laut Kommission Unternehmen mit bis zu 249 Mitarbeitern definiert. Die finanziellen Kriterien stellen eine notwendige Ergänzung dar, um die tatsächliche Bedeutung eines Unternehmens, seine Leistungsfähigkeit und seine Wettbewerbssituation beurteilen zu können. Innerhalb der Kategorie Mitarbeiteranzahl wird noch weiter unterschieden⁷³:

- Kleinunternehmen: weniger als 10 Beschäftigte
- Kleine Unternehmen: weniger als 50 Beschäftigte
- Mittlere Unternehmen: weniger als 250 Beschäftigte

Alle Unternehmen, die 250 und mehr Mitarbeiter beschäftigen, zählen zu den Großunternehmen.

In die Beschäftigtenanzahl werden alle Personen inkl. mitarbeitende Eigentümer und Teilhaber einbezogen, die beim Unternehmen angestellt sind oder die auf Rechnung des Unternehmens für das Unternehmen tätig sind. Die Teilzeit- und Saisonbeschäftigten werden aliquot ihrer durchschnittlichen jährlichen Arbeitszeit berücksichtigt. Die Mitarbeitergrenze bezieht sich daher auf die durchschnittliche Arbeitskräfteanzahl eines Geschäftsjahres.

Die finanziellen Hauptkennzahlen jedes Unternehmens – der Umsatz und die Bilanzsumme – stellen weitere Kriterien der Unternehmensgrößengliederung dar. Die Kombination beider ergibt sich aus der Tatsache, dass in Unternehmen des Handels und

⁷³ Vgl. O. Scharf (2007); S.21-22 (siehe auch das Amtsblatt der Europäischen Union L 124/36; Seite 37)

des Vertriebs der Umsatz naturgemäß viel höher ist als in Produktionsunternehmen. Die Höhe des Umsatzes sollte daher mit der Bilanzsumme kombiniert werden, womit die Gesamtheit des Unternehmenswertes zum Ausdruck kommen soll. Laut Kommissionsempfehlung kann eines der genannten Kriterien von der KMU überschritten werden.⁷⁴

Ein Kleinunternehmen gemäß EU-Beihilfenrecht ist ein Unternehmen, das nicht mehr als 9 Personen beschäftigt und wahlweise nicht mehr als 2 Mio. Euro Jahresumsatz oder eine Bilanzsumme von nicht mehr als 2 Mio. EUR aufweist. Die Schwellenwerte bei einem Kleinunternehmen liegen bei 10 Mio. EUR Jahresumsatz sowie Bilanzsumme. Mittlere Unternehmen gemäß Beihilfenrecht können maximal 250 Personen beschäftigen und einen Jahresumsatz von höchstens 50 Mio. EUR oder eine Bilanzsumme von höchstens 43 Mio. Euro aufweisen. Eine kompakte Darstellung der KMU Definition laut Empfehlung der Kommission bietet die Tabelle 3:

Unternehmen	Mitarbeiter	Umsatz	Bilanzsumme	Unabhängigkeit
Kleinstunternehmen	bis 9	≤ 2 Mio. EUR	≤ 2 Mio. EUR	Kapitalanteile oder Stimmrechte im Fremdbesitz < 25 Prozent
Kleinunternehmen	10 bis 49	≤ 10 Mio. EUR	≤ 10 Mio. EUR	
Mittlere Unternehmen	50 bis 249	≤ 50 Mio. EUR	≤ 43 Mio. EUR	
Großunternehmen	ab 250	> 50 Mio. EUR	> 43 Mio. EUR	

Tabelle 3: Definition von Klein- und Mittelbetrieben⁷⁵

Ein wichtiges Kriterium bei der Gliederung der Unternehmen nach Unternehmensgröße ist die Eigenständigkeit eines Unternehmens. Ein Unternehmen ist eigenständig, wenn keine Beteiligungen von oder an anderen Unternehmen im Ausmaß von mehr als 25% vorliegen. Die Beschäftigtenanzahl sowie die Bilanzsumme und der Umsatz von verbundenen Unternehmen, d.h. mit einer Beteiligung von mehr als 50%, sind zur Gänze und die von Partnerunternehmen, d.h. mit einer Beteiligung zwischen 25 – 50%, anteilig hinzuzurechnen. Einige Beispiele der Unternehmensdatenmitberechnung von verbundenen Unternehmen, die im Rahmen dieser Diplomarbeit ausgearbeitet wurden, befinden sich im Anhang 7.2. Einige Ausnahmen von der anteiligen Hinzurechnung sind zulässig, wenn es sich um bestimmte Investoren wie Universitäten, Forschungszentren und Beteiligungs- und Risikokapitalgesellschaften ohne Gewinnzweck handelt.⁷⁶

⁷⁴ Vgl. Amtsblatt der Europäischen Union (2003) L 124/36; S. 37

⁷⁵ Quelle: WKÖ. Unter <http://wko.at/Statistik/kmu/def.htm> (29.06.2008)

⁷⁶ Vgl. C. Hauser (2006); S. 24-25

3.2 Volkswirtschaftliche Bedeutung von KMUs

Bereits im Jahr 2003 waren in der EU-15 rund 18,7 Mio. Unternehmen tätig. Von diesen waren 99,8 % kleine und mittlere Unternehmen.⁷⁷ Die österreichische Wirtschaft ist ähnlich wie der gesamte EU-Raum von kleinen und mittleren Unternehmen geprägt, wobei die Anzahl der kleinen und mittleren Unternehmen in Österreich zwischen den Jahren 1995 und 2006 um mehr als 60 % gestiegen ist. Diese Entwicklung ist vor allem auf die Kleinstunternehmen zurückzuführen, deren Anzahl sich absolut zwischen 1995 und 2006 um 116.983 Unternehmen erhöht hat.

	1995	2006	Anteil 2006 in %	1995/ 2006 in %
bis 9 unselbständig Beschäftigte	160.168	277.151	90,2	73
10 bis 49 unselbständig Beschäftigte	25.654	24.590	8	-4,1
50 bis 249 unselbständig Beschäftigte	4.360	4.643	1,5	6,5
KMU insgesamt	190.182	306.384	99,7	61,1
250 und mehr unselbständig Beschäftigte	893	1.017	0,3	13,9
Gewerbliche Wirtschaft insgesamt	191.075	307.401	100	60,9

Tabelle 4: Beschäftigungsstatistik 2006⁷⁸

Die Analyse nach Größenklassen verweist darauf, dass rund 90 % aller österreichischen Unternehmen weniger als 10 unselbständige Mitarbeiter beschäftigten. 8 % der Unternehmen hatten im Jahr 2006 zwischen 10 und 49 Beschäftigte. Österreichische kleine und mittlere Unternehmen erwirtschaften jährlich einen Umsatz von 290 Mrd. EUR und beschäftigen rund 65% aller Arbeitnehmer. 6,5 % des Umsatzes von KMU, d.h. ca. 18,8 Mrd. EUR werden jährlich reinvestiert.⁷⁹

⁷⁷ Vgl. BMWA: Mittelstandsbericht, Bericht über die Situation der kleinen und mittleren Unternehmungen der gewerblichen Wirtschaft (2007); S. 92. Unter: http://www.bmwa.gv.at/NR/rdonlyres/104165B9-C221-41B2-9DD1-C6C59B19D48E/0/Mittelstandsbericht2006_07.pdf (29.03.2008)

⁷⁸ Quellen: Wirtschaftskammer Österreich, Beschäftigungsstatistik 2005/ 2006. Unter: http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?AngID=1&StID=433745&DstID=1438 (28.05.2008). Statistik Austria: Nichtlandwirtschaftliche Bereichszählung 1995. Unter: http://www.statistik.at/web_de/suchergebnisse/index.html (01.04.2008)

⁷⁹ Vgl. Österreichische Bundesregierung: Österreichisches Reformprogramm für Wachstum und Beschäftigung (2006); S.13. Unter: <http://www.bka.gv.at/DocView.axd?CobId=14036> (17.09.2007)

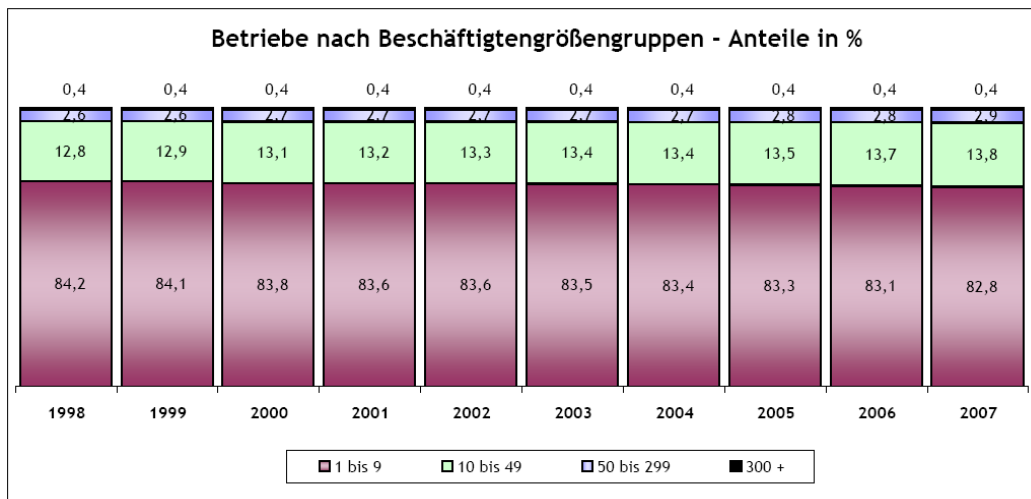


Abbildung 4: Betriebe nach Beschäftigtengrößengruppen in Österreich– Anteile in %⁸⁰

Daher stehen nicht nur in Österreich, sondern auch EU-weit, wo eine ähnliche Unternehmensgrößenstruktur herrscht, die kleinen und mittleren Unternehmen im Mittelpunkt der politischen Bemühungen, um eine kontinuierliche Verbesserung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen zu erlangen. Die EU-Förderpolitik von kleinen und mittleren Unternehmen wird durch die politischen Maßnahmen des Europäischen Rates und der Europäischen Kommission bestimmt. Auf nationaler Ebene spielt das KMU-Förderungsgesetz (101/2006)⁸¹ eine große Rolle. Dieses beschäftigt sich vor allem mit der Schaffung von steuer- und förderrechtlichen Voraussetzungen, Begünstigungen sowie Fördermöglichkeiten zur Entwicklung von KMU in Österreich.

Die im Jahr 2000 durch den Europäischen Rat ratifizierte Lissabon-Strategie für Wachstum und Beschäftigung bildet eine weitere Grundlage für die Förderung und Unterstützung von kleinen und mittleren Unternehmen im Europäischen Raum. Die EU-Mitgliedsstaaten verständigten sich darauf, die EU bis 2010 „zum wettbewerbsfähigsten, dynamischsten und wissensbasiertesten Wirtschaftsraum der Welt zu machen - einem Wirtschaftsraum, der fähig ist, ein dauerhaftes Wirtschaftswachstum mit mehr und besseren Arbeitsplätzen und einem größeren sozialen Zusammenhalt zu erzielen“.⁸² Dieses Ziel wurde im Juni 2001 beim Europäischen Rat in Göteborg um nachhaltige Entwicklung und Umweltschutz ergänzt. Die Institutionalisierung und Umsetzung der Lissabon-Strategie wurde zusätzlich im März 2002 durch den Europäischen Rat in Barcelona sichergestellt.⁸³

⁸⁰ Quelle: WKÖ.KMU Statistik. Unter: <http://wko.at/Statistik/kmu/KmuBetEntw.pdf> (11.11.2008)

⁸¹ Vgl. C. Ritz (2006); KMU-Förderungsgesetz 2006

⁸² Vgl. BMWA: Mittelstandsbericht, Bericht über die Situation der kleinen und mittleren Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft (2007); S. 75. Unter: http://www.bmwa.gv.at/NR/rdonlyres/104165B9-C221-41B2-9DD1-C6C59B19D48E/0/Mittelstandsbericht2006_07.pdf (29.03.2008)

⁸³ Vgl. H. Rieger / A. Platzer (2008); S. 110

In diesem Zusammenhang haben die europäischen Mitgliedsstaaten im Herbst 2005 zum ersten Mal „Nationale Reformprogramme für Wachstum und Beschäftigung“ vorgelegt, die wirtschaftliche und politische Reformmaßnahmen zur Wachstums- und Beschäftigungssteigerung bis 2008 beinhalten. Im März 2005 erfolgte nach der Halbzeitauswertung der verabschiedeten Maßnahmen beim Europäischen Rat ein Neustart der Lissabon-Strategie. Diese wird seit 2005 auch als „Partnerschaft für Wachstum und Beschäftigung“ bezeichnet.⁸⁴

Österreich unterstützt die Bedeutung der KMU auch als „Lissabon-Koordinator für Wachstum und Beschäftigung“ nach dem Europäischen Frühjahrsrat seit März 2006. Die EU hat insbesondere das österreichische KMU-Förderungsgesetz von 2006 gelobt und als „potential source of inspiration for other Member States“ empfohlen.⁸⁵ Die Analyse des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung (WIFO) hat die positiven Maßnahmen und Effekte der Lissabon-Strategie bestätigt. Das Institut hat berechnet, dass das BIP durch die wirtschaftspolitischen Maßnahmen der Lissabon-Strategie in Österreich im Jahr 2006 um bis zu 1,4%-Punkte niedriger gewesen wäre. Die neuen geschaffenen Arbeitsplätze im Rahmen der Lissabon-Maßnahmen werden in Österreich auf ca. 63.000 für den Zeitraum 2002-2006 geschätzt.⁸⁶

⁸⁴ Vgl. BMWA als Lissabon-Koordinator. Unter: <http://www.lissabon-strategie.at/lissabon/default.htm> (6.9.2008)

⁸⁵ Vgl. Austria Assessment of National Reform Programme: STRATEGY OF LISBON, ASSESSMENT OF THE NATIONAL REFORM PROGRAMMES (2006), S. 3. Unter: http://ec.europa.eu/growthandjobs/pdf/1206_annual_report_austria_en.pdf (30.07.2008)

⁸⁶ Vgl. Österreichische Bundesregierung: Österreichisches Reformprogramm für Wachstum und Beschäftigung (2006); S.12. Unter: <http://www.bka.gv.at/DocView.axd?CobId=14036> (17.09.2007)

4 Förderungen und Förderprogramme für KMU

Wie in den letzten Kapiteln beschrieben, hat die Europäische Union durch die wirtschaftspolitischen Maßnahmen und Gesetzgebung des EU-Beihilfenrechts einen wesentlichen Einfluss auf die österreichische Förderpolitik und daher auf die indirekte und direkte staatliche Unternehmensförderung von KMU. Mit den Auswirkungen des EU-Beihilfenrechtes sind in erster Linie öffentliche Stellen, Förderstellen und Fördereinrichtungen befasst. Die Förderrichtlinien der jeweiligen Förderaktion müssen auch von den Aufsichtsbehörden der EU genehmigt werden, wobei die Gruppenfreistellungsverordnung (siehe Kapitel 2.1) sowie De-Minimis-Regelung (siehe Kapitel 2.4.2) eingehalten werden müssen. Die österreichischen Förderstellen sind daher hinsichtlich der Festlegung der Förderschwerpunkte verpflichtet, die Regeln des EU-Beihilfenrechtes umzusetzen. Aus diesem Grund konzentrieren sich die Unternehmensförderungen in Österreich auf die EU-Förderschwerpunkte, die im Kapitel 2.7.1 beschrieben wurden.

Die direkten Förderungen für kleine und mittlere Unternehmen in Österreich erfolgen generell auf der Grundlage von EU-konformen Förderaktionen. Die KMU reichen die Förderanträge bei den österreichischen Förderstellen ein, die grundsätzlich für das Genehmigungsverfahren zuständig sind. Nur bei Förderungen für bestimmte große Investitionen ist auf die Genehmigung von der EU-Kommission zurückzugreifen. Im Falle einer Kombination verschiedener Förderungen für ein und dasselbe Projekt sind die Kumulierungsgrenzen, d.h. die maximalen Förderintensitäten gemäß EU-Beihilfenrecht, zu berücksichtigen.⁸⁷

4.1 Kohäsions- und Strukturpolitik der EU

Nach der EU-Erweiterung am 1. Mai 2004 wurde die Kohäsionspolitik⁸⁸ der EU für die Periode 2007 – 2013 neu ausgerichtet. Im Mittelpunkt der neuen europäischen Förderpolitik steht die Stärkung des Wachstums und die Erhöhung der Beschäftigung für alle Regionen und Städte der Europäischen Union. Für diese Periode stehen den europäischen Mitgliedsstaaten im Rahmen der Strukturmaßnahmen Finanzmittel von

⁸⁷ Vgl. H. Rieger/ A. Platzer (2008); S. 35

⁸⁸ Die Kohäsionspolitik der EU ist im Artikel 158 des EG-Vertrages verankert.

308 Mrd.⁸⁹ EUR zur Verfügung. Österreich erhält davon 1,3 Mrd. EUR, was 0,42 % der gesamten Strukturfondsmittel entspricht.⁹⁰

Anhand dieses Budgets hat der EU-Rat im Oktober 2006 die „Strategischen Kohäsionsleitlinien der Gemeinschaft“ veröffentlicht, die vorher am 04. Juli 2006 vom Europäischen Parlament in Form einer generellen und vier spezifischen Strukturfondsverordnungen angenommen wurde. In diesen fünf Verordnungen sind die wesentlichen Regeln der europäischen Strukturfondsförderpolitik und somit auch der Förderrichtlinien hinsichtlich Förderintensitäten für KMU festgelegt.

In der generellen Verordnung sind gemeinsame Grundsätze, Bestimmungen und Standards für die finanzielle Abwicklung und Anwendung der drei wesentlichen Kohäsionsinstrumente sowie deren Kontrolle und Evaluierung festgelegt. Die drei Kohäsionsinstrumente – Europäischer Fonds für regionale Entwicklung (EFRE), Europäischer Sozialfonds (ESF) und Kohäsionsfonds – stützen sich auf die Grundsätze der Verhältnismäßigkeit, der Dezentralisierung sowie das Prinzip der „Partnerschaft“.⁹¹

Die Verordnung zur Rolle des EFRE hat zum Ziel, die Finanzierung von Forschungs-, Innovations-, Umwelt-, Infrastruktur-, und Risikoverhütungsprojekten vor allem in den europäischen Regionen, die am wenigsten entwickelt sind zu unterstützen. Die Verordnung zum ESF bestimmt Förderprojekte aus den Bereichen Beschäftigung, Arbeitsplatzqualität und Arbeitsproduktivität sowie soziale Eingliederung. Die Verordnung zum Kohäsionsfond legt Richtlinien für Umweltinvestitionen und transeuropäische Vernetzungen in europäischen Mitgliedsstaaten mit einem BIP von weniger als 90% der EU-25 Durchschnitte fest.⁹² Diese drei Verordnungen legen daher die Aufgaben und Förderbereiche des EFRE, ESF und des Kohäsionsfonds fest.

Die fünfte letzte Verordnung regelt die territoriale Zusammenarbeit mit einem neuen Instrument: Europäischer Verbund für territoriale Zusammenarbeit (EVTZ). Das Ziel dieser Verordnung ist die Erleichterung der grenzüberschreitenden Kooperation und interregionalen Zusammenarbeit zwischen lokalen und regionalen Behörden.⁹³

⁸⁹ zu Preisen 2004. Vgl. Europäisches Parlament: Pressemitteilung 20060628IPR09333. Unter: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+IM-PRESS+20060628IPR09333+0+DOC+XML+V0//DE> (12.08.2008)

⁹⁰ Vgl. Europäische Union: Die Kohäsionspolitik 2007-2013; S. 25

⁹¹ Vgl. Verordnung (EG) Nr. 1083/2006 des Rates vom 11.07.2006 mit allgemeinen Bestimmungen über den EFRE, den ESF und den Kohäsionsfonds und zur Aufhebung der Verordnung (EG) Nr. 1260/1999

⁹² Vgl. Verordnungen (EG) Nr. 1080/2006 resp. 1081/2006 des EU-Parlaments und Rates vom 05.07.2006 mit allgemeinen Bestimmungen über den EFRE, den ESF und den Kohäsionsfonds und zur Aufhebung der Verordnung (EG) Nr. 1783/1999 resp. Nr. 1784/1999 sowie Verordnung (EG) Nr. 1084 des Rates vom 11.07.2006 zur Errichtung des Kohäsionsfonds und zur Aufhebung der Verordnung (EG) Nr. 1164/94

⁹³ Vgl. Verordnungen (EG) Nr. 1082/2006 des EU-Parlaments und Rates vom 05.07.2006 über den Europäischen Verbund für territoriale Zusammenarbeit (EVTZ)

Zu diesen fünf Verordnungen hat die Kommission zusätzlich im Artikel 25 der Allgemeinen Strukturfonds-Verordnung (1083/2006) die strategischen Kohäsionsleitlinien der Gemeinschaft veröffentlicht, um nationalen und regionalen Förderstellen eine Empfehlung zu geben, die europäischen Finanzmittel möglichst effektiv einzusetzen und somit die Förderprogramme gemäß den Zielen von Lissabon zu verfolgen. Die strategischen Kohäsionsleitlinien bilden die Grundlage und den inhaltlichen Rahmen für die so genannten „Nationalen Strategischen Rahmenpläne“ und deren zu erstellenden „Operationellen Programmen“.⁹⁴ Durch den „Nationalen Strategischen Rahmenplan“, in Österreich als STRAT.AT bekannt, werden Schwerpunkte auf die unterschiedlichen Förderstrategien und Interventionsmaßnahmen gelegt. Anhand der operationellen Programme werden die einzelnen Förderungen und Förderaktionen gewählt. Der „Nationale Strategische Rahmenplan Österreich“ 2007-2013 (STRAT.AT) bildet gemeinsam mit den strategischen Kohäsionslinien das „Strategische Kohäsionskonzept“.⁹⁵ Der STRAT.AT wurde im Rahmen der Österreichischen Raumordnungskonferenz (ÖROK) erstellt und am 31.10.2006 der EU-Kommission zur Genehmigung vorgelegt. Die Europäische Kommission hat die offizielle Entscheidung am 4.4.2007 präsentiert und den STRAT.AT genehmigt.⁹⁶ ÖROK tritt als Koordinierungsplattform für die europäische Regionalpolitik auf. Der STRAT.AT bildet inhaltlich den Rahmen für die Ziele „Regionale Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung“ sowie „Konvergenz/Phasing Out“ Burgenland.

Die europäischen Mitgliedsstaaten sind verpflichtet, für jedes operationelle Programm eine Verwaltungsbehörde, eine Bescheinigungsbehörde und eine Prüfbehörde für die Periode 2007 – 2013 zu haben. Österreich verfügt über keine Stelle, die mit ausreichenden finanziellen und personellen Ressourcen vor allem größere Förderprojekte mit Unternehmen abwickeln könnte. Aus diesem Grund werden im Rahmen der von dem EU-Recht gegebenen Möglichkeit, Teilaufgaben an sogenannte „zwischenengeschaltete Stellen“ delegiert, die über Finanzmittel zur nationalen Kofinanzierung verfügen und die einzelnen Förderprogramme auf Bundes- und Länderebene abwickeln. Die Verwaltungsbehörden und deren verantwortliche Förderstellen sind daher für die Abwicklung und Koordinierung des jeweiligen operationellen Programms zuständig und verpflichtet, die relevanten Projektinformationen an die zentrale Monitoringdatenbank zu melden.⁹⁷

⁹⁴ Vgl. Rat der Europäischen Union: Entscheidung des Rates vom 6. Oktober 2006 über strategische Kohäsionsleitlinien der Gemeinschaft (2006/702/EG)

⁹⁵ Vgl. H. Rieger/ A. Platzer (2008); S.112

⁹⁶ Vgl. ÖROK. Unter: <http://www.oerok.gv.at/eu-regionalpolitik/eu-strukturfonds-in-oesterreich-2007-2013/nationale-strategie/stratat.html> (2.6.2008)

⁹⁷ Vgl. INTERREG, 74 der Beilagen XXIII. GP - Vereinbarung Art. 15a B-VG - Vorblatt und Erläuterungen. Unter: http://www.interreg-bayaut.net/interreg_iv/content/dokumente/VO_national/Vereinbarung%2015a%20B-VG/Vorblatt%20und%20Erl%20uterungen.pdf (26.04.2008)

In Österreich übernimmt der ERP-Fonds die Rolle des zentralen Monitorings und ist anhand der internen österreichischen Vereinbarung bei den Bescheinigungsbehörden angesiedelt.⁹⁸ Die Bescheinigungsbehörden, die in der Vorperiode 2000 – 2006 als „Zahlstellen“ genannt wurden, sind für die finanzielle Abwicklung der Förderprogramme zuständig und stellen die Zwischenstelle hinsichtlich Zahlungsverkehr zwischen der EU-Kommission und dem Geldempfänger dar.

Die Prüfbehörde übernimmt die Funktion der systematischen Kontrolle der EU-Regionalpolitik hinsichtlich Förderungen. In Österreich fungiert als Prüfbehörde das Bundeskanzleramt, Abteilung IV/3. Die gesamte Umsetzung der EU-Kohäsionspolitik und –förderungen ist mit den einzelnen verantwortlichen Institutionen nachfolgend in der Abbildung 5 zusammengefasst.

⁹⁸ Vgl. H. Rieger/ A. Platzer (2008); S.146

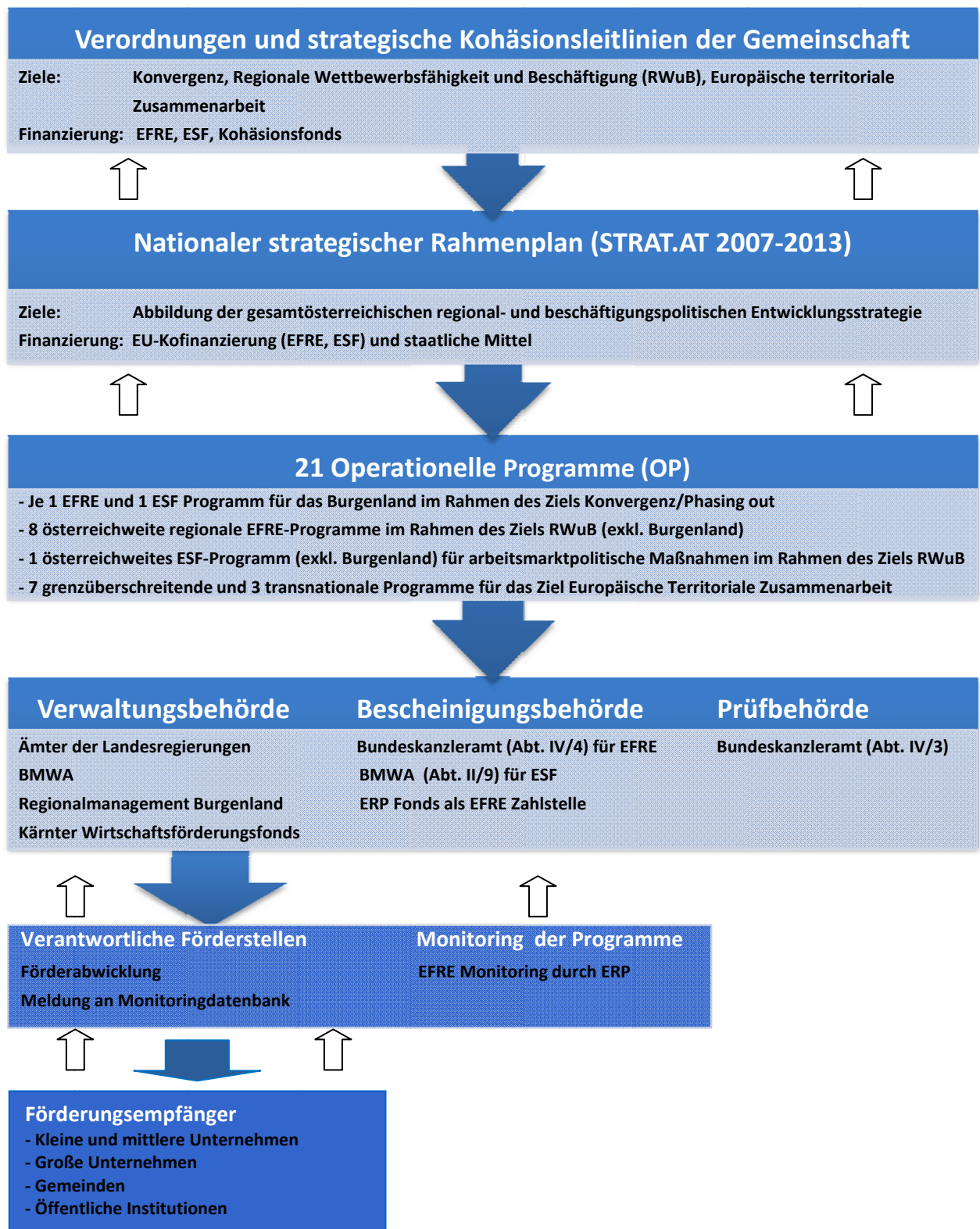


Abbildung 5: Umsetzung der strategischen EU-Kohäsionsleitlinien in Österreich⁹⁹

Die Kohäsionspolitik der EU setzt mittels der fünf Verordnungen für die Periode 2007-2013 auf folgende drei Prioritäten, die sich einander zwar ergänzen, aber dennoch unterschiedlich sind:

⁹⁹ Quelle: Eigene Darstellung anhand der studierten Literatur

- Konvergenz (81, 54% der EU- Strukturfondsmittel oder 251,2 Mrd. EUR)
- Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung (15, 95% oder 49,1 Mrd. EUR)
- Territoriale Zusammenarbeit (2, 52% oder 7,8 Mrd. EUR)¹⁰⁰

Das Ziel Konvergenz dient der Förderung von Wachstum und Beschäftigung in den am geringsten entwickelten Mitgliedsstaaten und Regionen, deren Pro-Kopf-BIP unter 75% des EU-25-Durchschnitts liegt. Aufgrund des so genannten „statistischen Effekts“ können auch Regionen, deren Pro-Kopf-BIP weniger als 75% des EU-15-Durchschnitts beträgt, weiterhin bis 2013 eine Förderung erhalten. Diese Regionen bzw. Gebiete werden als Phasing-out-Gebiete bezeichnet. In Österreich entspricht dieser Regelung und dem Ziel Konvergenz als einziges Bundesland das Burgenland. Somit stehen Österreich im Rahmen dieses Ziels Strukturfondsmittel von 177,1 Mio. EUR zur Verfügung. Mögliche Förderzwecke im Rahmen dieses Ziels sind Investitionen vom KMU, Forschung und Technologietransfer, Infrastruktur für Verkehr, Energie und Umwelt, Bildung und Gesundheit, Informationsgesellschaft und Tourismus.¹⁰¹ Investitionsförderungen in den Gebieten und Regionen, die diesem Ziel entsprechen, können bis zu 75% von der EU kofinanziert werden. Das bedeutet: Zumindest 25% der Fördersumme muss von der betroffenen Region selbst aufgebracht werden.

Das zweite Ziel der EU-Kohäsionspolitik für regionale Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung steht den reicheren Mitgliedsstaaten zur Verfügung. Mit diesem Ziel soll die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit, Attraktivität der Regionen und Beschäftigungswachstum gefördert werden. Es besteht u.a. aus Maßnahmen zur Verbesserung der Anpassungsfähigkeit von Arbeitskräften. Verbesserung der Umwelt sowie der Entwicklung von Arbeitsmärkten. Für Österreich bedeutet diese Regelung ein großer Vorteil hinsichtlich Fördermöglichkeiten, da das gesamte Bundesgebiet für die Periode 2007 – 2013 im Rahmen dieses Ziels förderfähig ist. Österreichischen Bundesländern stehen im Rahmen dieses Ziels Strukturfondsmittel von 1.027 Mio. EUR zur Verfügung, das sind 70,3% der gesamten Strukturfondsmittel für Österreich. Die Förderzwecke der EU sind gemäß diesem Ziel noch stärker auf kleine und mittlere Unternehmen ausgerichtet und es werden v.a. Investitionsprojekte aus den Bereichen Innovation, Verkehrs- und Telekommunikationsanbindung sowie Umweltschutz unterstützt. Die EU-Kofinanzierung ist in diesen Fällen bis zu 50%, bzw. mit Aufschlägen bis zu 60%, möglich.¹⁰²

¹⁰⁰ Vgl. H. Ribhegge (2007); S.152

¹⁰¹ Vgl. Fräss-Ehrfeld (2005); S.31

¹⁰² Vgl. Fräss-Ehrfeld (2005); S.31

Europäische territoriale Zusammenarbeit als dritte Priorität der EU-Kohäsionspolitik erfolgt auf drei territorialen Ebenen:

1. grenzübergreifende Zusammenarbeit (förderfähig sind Regionen der Ebene NUTS III¹⁰³)
2. transnationale Zusammenarbeit (förderfähig sind alle EU-Regionen)
3. interregionale Zusammenarbeit (förderfähig sind alle EU-Regionen)

Auf kleine und mittlere Unternehmen ist v.a. die erste Ebene, die grenzübergreifende Zusammenarbeit, ausgerichtet, die besonders den Ausbau von kleinen und mittleren Unternehmen, unternehmerische Initiativen und die Entwicklung von KMU fördert. Die einzelnen Maßnahmen im Rahmen dieses Ziels werden von der EU bis zu 75% kofinanziert. Österreich stehen im Rahmen dieses Ziels insgesamt 256,7 Mio. EUR zur Verfügung. Davon sind 87% für die grenzübergreifende Zusammenarbeit und 13% für die Transnationale und interregionale Zusammenarbeit vorgesehen.

Für die Periode 2007-2013 hat der Europäische Rat am 17. Dezember 2005 insgesamt 307,6 Mrd. EUR (zu Preisen von 2004) für die Kohäsionspolitik im Rahmen der oben genannten Ziele bereitgestellt. Tabelle 5 und Abbildung 6 zeigen die Budgetierung und prozentuelle Aufteilung der EU-Strukturfondsmittel und der jeweiligen Ziele für die Periode 2007 – 2013.

Budget der EU-Strukturfonds für die Jahre 2007 – 2013 (zu Preisen von 2004, in Mrd. EUR)						
Konvergenz			Regionale Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung		Europäische territoriale Zusammenarbeit	Insge- samt
Kohäsi- onsfonds	Konvergenz	Phasing-out	Phasing-in	Regionale Wettbe- werbsfähigkeit und Beschäftigung		
61.558	177.083	12.521	10.385	38.742	7.750	308.041

Tabelle 5: Budget der EU-Strukturfonds für die Jahre 2007 – 2013¹⁰⁴

¹⁰³ NUTS III: „Regionen an allen Landbinnengrenzen und bestimmten Landaußengrenzen sowie alle an innergemeinschaftlichen Seegrenzen liegende Regionen der Ebene NUTS III, die im Regelfall maximal 150 Kilometer voneinander entfernt sein dürfen“. Vgl. H. Rieger/ A. Platzer (2008); S.115

¹⁰⁴ Quelle: Eigene Darstellung nach anhand der Daten von H. Rieger/ A. Platzer (2008); S.167

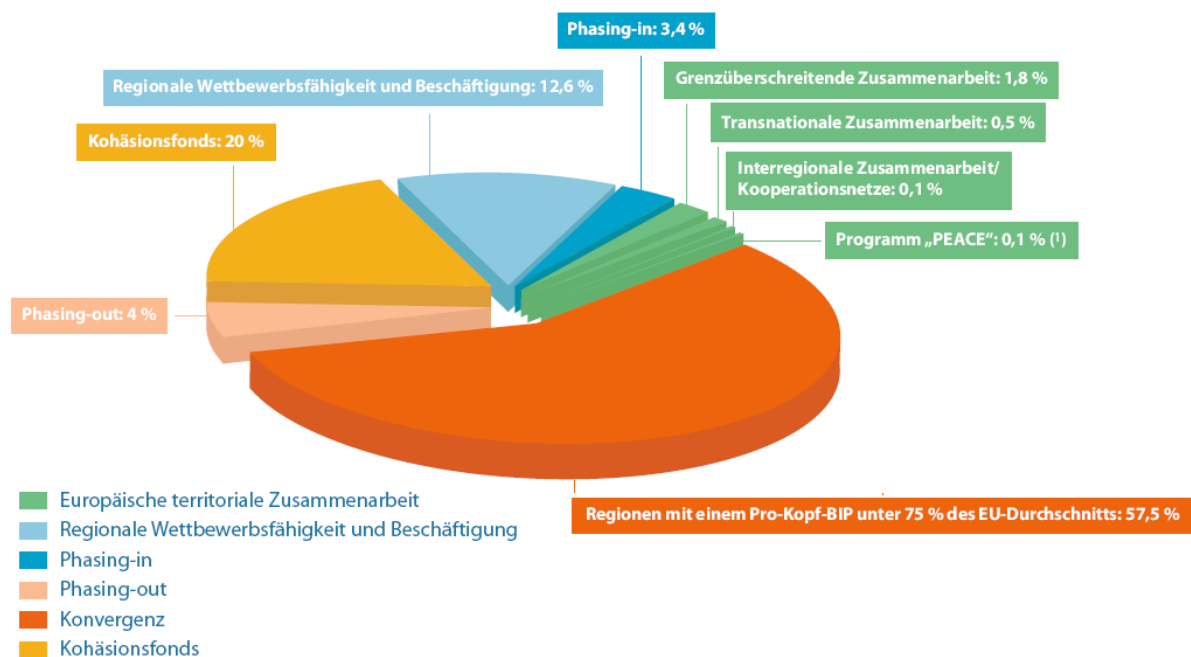


Abbildung 6: Budgetierung und prozentuelle Aufteilung der EU-Strukturfondsmittel¹⁰⁵

Die Verteilung der vorgesehenen Finanzmittel der EU-Strukturfonds für Österreich ist in Tabelle 6 abgebildet.

Vorgesehene Mittel der EU-Strukturfonds für die Jahre 2007 – 2013 für Österreich (zu Preisen von 2004, in Mrd. EUR)						
Konvergenz			Regionale Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung		Europäische territoriale Zusammenarbeit	Insgesamt
Kohäsionsfonds	Konvergenz	Phasing-out	Phasing-in	Regionale Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung		
0	0	159	0	914	228	1.301

Tabelle 6: Vorgesehene Mittel der EU-Strukturfonds für die Jahre 2007 – 2013 für Österreich¹⁰⁶

Seit dem EU-Beitritt erhält Österreich von den entsprechenden Fonds der Europäischen Union Finanzmittel. Im Zeitraum 1994 – 1999 erhielt Österreich rund 1,6 Mrd. EUR (zu Preisen 1999) Fördermittel. In der Periode 2000 – 2006 wurden für Österreich 1,8 Mrd. EUR (zu Preisen 1999) reserviert. Die signifikant fallende Tendenz der Fördermittel im Vergleich zu Periode 2007 – 2013 liegt darin, dass in den Jahren zwischen 1994 – 2006 Österreich noch Mittel aus dem landwirtschaftlichen Fond EAFGL¹⁰⁷ erhielt. Eine detaillierte Programmbudgetierung befindet sich im Anhang 7.3.

¹⁰⁵ Quelle: Europäische Union. Die Kohäsionspolitik 2007-2013; S. 24

¹⁰⁶ Quelle: Europäische Union. Die Kohäsionspolitik 2007-2013; S. 25

¹⁰⁷ Vgl. Europäischer Ausrichtungs- und Garantiefond für die Landwirtschaft (EAFGL). Seit 2007 ist der EAFGL nicht mehr ein Kohäsionsinstrument der EU. Dieser Fond wurde durch den Europäischen Landwirtschaftsfonds für die Entwicklung des ländlichen Raums ersetzt. Vgl. Verordnung (EG) Nr. 1698/2005 des Rates vom 20.09.2005

Das System der EU-Förderungen ist gemäß mehrerer Analysen in Österreich gut aufgebaut und hat einen sehr guten KMU-Durchdringungsgrad. Bezugnehmend auf den Anteil der geförderten Unternehmen, liegt Österreich auf Platz drei, hinter Luxemburg und Irland.¹⁰⁸ Dies liegt daran, dass die österreichische Politik die regionalpolitischen Ziele der Europäischen Union verfolgt und die nationalen Investitionsförderungen in wirtschaftlich schwächeren Regionen bzw. Gebieten ermöglicht. Dadurch sind vom allgemeinen Subventionsverbot neben den EU-Förderschwerpunkten (siehe Kapitel 2.4.1) auch Regionalförderungen ausgenommen.

4.2 Regionale Fördergebiete

Für die Regionalförderungen in Österreich sind die Ausnahmevorschriften des Artikels 87 EG-Vertrag, Absatz 3 (a) und (c) von Bedeutung:

- Art. 87, Abs. 3a EG-Vertrag: „Beihilfen zur Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung von Gebieten, in denen die Lebenserhaltung außergewöhnlich niedrig ist oder eine erhebliche Unterbeschäftigung herrscht“.
- Art. 87, Abs. 3c EG-Vertrag: „Beihilfen zur Förderung der Entwicklung gewisser Wirtschaftszweige oder Wirtschaftsgebiete, soweit sie die Handelsbedingungen nicht in einer Weise verändern, die dem gemeinsamen Interesse zuwiderläuft“.

Die EU-Kommission hat im Jahr 2006 in den Leitlinien für staatliche Beihilfen die Festsetzung einer Fördergebietsbevölkerungshöchstgrenze (Tabelle 7) je Mitgliedsstaat im Rahmen der Art. 87, Abs. 3a und 3b EG-Vertrag veröffentlicht und genehmigt. Diese Leitlinien stellen gleichzeitig die kritische Überprüfung der Regionalbeihilfesysteme in allen europäischen Mitgliedsstaaten dar.¹⁰⁹

¹⁰⁸ Vgl. PRO INNO EUROPE, EUROPEAN INNOVATION SCOREBOARD 2006, http://www.proinno-europe.eu/doc/EIS2006_final.pdf (17.05.2008)

¹⁰⁹ Vgl. Amtsblatt der Europäischen Union, LEITLINIEN FÜR STAATLICHE BEIHILFEN MIT REGIONALER ZIELSETZUNG 2007-2013, (2006/C 54/08), <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2006:054:0013:0044:DE:PDF> (18.05.2008)

	Artikel 87 Abs. 3 (a)		Artikel 87 Abs. 3 (c)		gesamt	
	2000 - 2006	2007 - 2013	2000 - 2006	2007 - 2013	2000 - 2006	2007 - 2013
Österreich	3,4	3,4	24,1	19,1	27,5	22,5
EU25	21,1	31,3	21,6	11,8	42,7	43,1
EU27		35,4		11,2		46,6

Tabelle 7: Fördergebietsbevölkerungshöchstgrenze¹¹⁰

Die österreichischen Regionalfördergebiete 2007-2013 laut EU-Beihilfenrecht umfassen gemäß „Entscheidung der Europäischen Kommission vom 20.12.2006 betreffend die Staatliche Beihilfe Nr. N 492/2006“ insgesamt 22,5% der österreichischen Bevölkerung, d.h. rund 1,85 Mio. Einwohner¹¹¹. In der Periode 2000-2006 betrug dieser Wert insgesamt 27,54%, was einer Reduktion um etwa 5%-Punkte entspricht. Damit bleibt der bisherige Regionalfördergebietsumfang grundsätzlich erhalten. Die österreichische Fördergebietskarte für 2007 - 2013 berücksichtigt 7 Bundesländer (ausgenommen Wien und Voralberg).¹¹² Daher müssen sich Unternehmen in diesen zwei österreichischen Zentralgebieten auf Förderungen aus den anderen EU-Förderschwerpunkten stützen. Einen Überblick über die österreichischen Regionalförderungsgebiete bietet die Abbildung 7 sowie detailliert der Anhang 7.4.

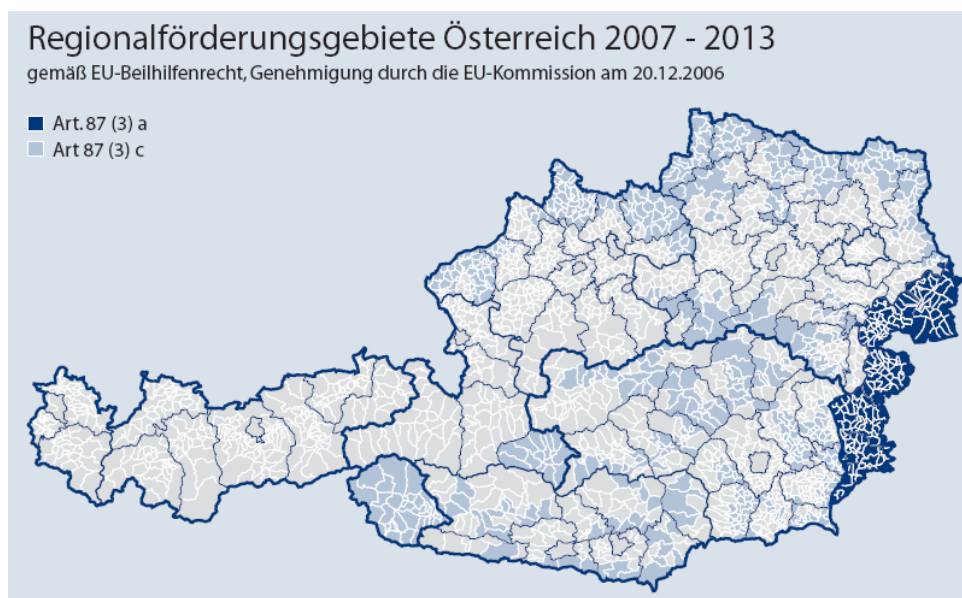


Abbildung 7: Regionalförderungsgebiete Österreich 2007-2013¹¹³

In der Karte wird das Burgenland - zunächst bis 31.12.2010 - weiterhin mit dem Status nach Art. 87(3)a EG-V mit höheren Förderungsmöglichkeiten ausgewiesen, sowie

¹¹⁰ Quelle: H. Rieger/ A. Platzer (2008); S.37

¹¹¹ Basis: Wohnbevölkerung 2005

¹¹² Wien und Voralberg sind auf Grund des hohen regionalen Entwicklungsgrades keine Regionalfördergebiete.

¹¹³ Quelle: AWS. Unter: <http://www.awsg.at/portal/media/2098.pdf> (2.08.2008)

Gebiete in Kärnten, Niederösterreich, Oberösterreich, Salzburg, Steiermark und Tirol unter Art. 87(3)c ausgewiesen.

Die Leitlinien für staatliche Beihilfen mit regionaler Zielsetzung (2006/C 54/08) legen die Förderobergrenze als Prozentsatz der förderbaren Projektkosten fest. Der Prozentsatz der förderbaren Projektkosten, d.h. Bruttosubventionsäquivalente (BSÄ) ermöglicht somit eine Angleichung an die anderen förderungswürdigen EU-Schwerpunkte. Die Förderintensitäten der Regionalbeihilfen von KMU für die Gebiete, die unter Artikel 87 Abs. 3a und 3b fallen sowie Voraussetzungen für den Erhalt einer Regionalbeihilfe, sind in Tabelle 8 dargestellt. Kleine und mittlere Unternehmen können bei Beihilfen Zuschläge in Höhe von 20 Prozentpunkten BSÄ für kleine und 10 Prozentpunkten BSÄ für mittlere Unternehmen erhalten. Wichtig ist, dass im Rahmen der Regionalbeihilfen nur Erstinvestitionen gefördert werden.

Artikel 87 Abs. 3 (a)			Voraussetzungen für eine regionale Beihilfe
Große Unternehmen	Mittlere Unternehmen	Kleine Unternehmen	- materielle Erstinvestitionen (Grundstücke, Gebäude, Produktionsanlagen, bei KMU auch immaterielle Investitionen für Studien und Beratung sowie Erwerb von Patenten, Lizenzen und Know-how) - alle Investitionen müssen mindestens 5 Jahre (bei KMU 3 Jahre) im Unternehmen des Fördernehmers und in dem entsprechendem Regionalfördergebiet bleiben - Schaffung neuer Arbeitsplätze - der Fördernehmer muss einen Eigenbeitrag von 50% der Investitionskosten durch Eigen- oder Fremdkapital leisten
30% BSÄ	40% BSÄ	50% BSÄ	
in Gebieten mit weniger als 75% des durchschnittlichen BIP pro Kopf der EU-25			
30% BSÄ	40% BSÄ	50% BSÄ	
bis 1.1.2011 in Burgenland (statistischer Effekt)			
30% BSÄ	40% BSÄ	50% BSÄ	
bis 1.1.2011 in Burgenland (statistischer Effekt)			
Artikel 87 Abs. 3 (c)			
15% BSÄ	25% BSÄ	35% BSÄ	

Tabelle 8: Bruttosubventionsäquivalente (BSÄ) – Förderhöchsgrenzen der Regionalfördergebiete¹¹⁴

Parallel zu den EU-Maßnahmen zur Förderung von kleinen und mittleren Unternehmen setzt auch die österreichische Regierung weitere Schritte zur Verbesserung der Rahmenbedingungen. Im nachfolgenden Kapitel werden die wichtigsten nationalen Maßnahmen und Förderungen der österreichischen Regierung zusammengefasst und analysiert.

¹¹⁴ Quelle: Eigene Darstellung anhand der Daten vom Amtsblatt der Europäischen Union (2003) L 124/36

4.3 Die wichtigsten staatlichen Maßnahmen und Förderprogramme für KMU

Kleine und mittlere Unternehmen beschäftigten im Jahr 2007 rund 1.337.000 Mitarbeiter. Diese beschäftigten somit ca. 61 % aller unselbstständig Beschäftigten der gewerblichen Wirtschaft. Anhand der letzten KMU-Statistiken für das Jahr 2007 dominieren die Wirtschaftsbereiche Gewerbe und Handwerk, Tourismus- und Freizeitwirtschaft sowie Information und Consulting.

	KMU (bis zu 249 unselbstständig Beschäftigten)	Anteil in %	unselbstständig Beschäftigte	Anteil in %
Gewerbe und Handwerk	91.200	30,2	446.953	33,4
Industrie	6.010	2,0	139.026	10,4
Handel	77.890	25,8	274.753	20,6
Bank und Versicherung	1.026	0,3	34.405	2,6
Transport und Verkehr	18.436	6,1	96.299	7,2
Tourismus und Freizeitwirtschaft	56.066	18,5	217.113	16,2
Information und Consulting	51.695	17,1	128.439	9,6
Gesamte gewerbliche Wirtschaft	302.323	100,0	1.336.988	100,0

Tabelle 9: Beschäftigungsstatistik KMU¹¹⁵

Die gewerbliche Wirtschaft steht daher im Vordergrund der wirtschaftspolitischen Maßnahmen. Eine passende Finanzierung ist das beste Mittel für eine nachhaltige Expansion und Wachstum jedes Unternehmens. Die österreichische Regierung unterstützt unter bestimmten Voraussetzungen und unter Einhaltung der EU-Beihilferegeln Investitionsprojekte kleiner und mittlerer Unternehmen, die die Wettbewerbsfähigkeit sowie Modernisierung des jeweiligen Unternehmens steigern und Sicherung und Schaffung von Arbeitsplätzen gewährleisten. Der Staat verwendet ähnliche direkte oder indirekte Förderinstrumente wie die EU im Rahmen der Förderpolitik 2007 – 2013.

Direkte Formen der Staatsförderung:

- einmalige Zuschüsse
- Zinszuschüsse.

¹¹⁵ Quelle: WKÖ. Beschäftigungsstatistik 2007. Unter:
http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?AngID=1&StID=433745&DstID=1438 (11.03.2008)

Indirekte Formen der Staatsförderung:

- Haftungen und Garantien
- staatliches Beteiligungskapital
- begünstigte Darlehen
- Gewährung einer kostenlosen oder preisgünstigen Beratung.

Diese Förderinstrumente sollen die innovativen Investitionen, Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten, Wettbewerbsfähigkeit sowie Umweltschutzmaßnahmen der Unternehmen unterstützen und ankurbeln. Darüber hinaus werden politische und rechtliche Maßnahmen gesetzt, um den österreichischen Mittelstand zu fördern. Nachfolgend werden die wichtigsten staatlichen Maßnahmen hinsichtlich Förderungen für KMU in den Bereichen Finanzierung, Internationalisierung, Forschung und Entwicklung und die neuen wirtschaftspolitischen Maßnahmen zur Verbesserung der Rahmenbedingungen für KMU erläutert, skizziert und analysiert.

Die österreichischen Rahmenbedingungen für kleine und mittlere Unternehmen werden seit dem EU Beitritt Österreichs ständig durch eine neue vereinfachte Legislative sowie Liberalisierungsmaßnahmen verbessert. Die wichtigsten rechtlichen Neuerungen der vergangenen Jahren sowie nationale Förderungseinrichtungen des Bundes bezüglich Unternehmensunterstützung sind das Unternehmensgesetzbuch¹¹⁶, die Steuerreform 2004/05¹¹⁷, das KMU-Förderungsgesetz 2006¹¹⁸, die steuerliche Forschungsförderung¹¹⁹, Exportförderung¹²⁰, Tourismusförderung¹²¹ und die Ökostrom-Förderung¹²².

4.3.1 Unternehmensgesetzbuch

Eine indirekte Fördermaßnahme bildet das neue Unternehmensgesetzbuch. Das Handelsgesetzbuch trat unter dem neuen Namen „Unternehmergesetzbuch (UGB)“ mit 1.1.2007 neu in Kraft, mit dem Ziel, das Unternehmensrecht zu vereinfachen und zu deregulieren. Das neue UGB betrifft vor allem Einzelunternehmen und

¹¹⁶ Vgl. Handelsrechts-Änderungsgesetz 2005, BGBl. I Nr. 120/2005 (ausgegeben am 27.10.2005, am 1.1.2007 in Kraft getreten)

¹¹⁷ Vgl. Steuerreformgesetz 2005, BGBl. I Nr. 57/2004 (beschlossen durch den Nationalrat am 6.5.2004)

¹¹⁸ Vgl. KMU-Förderungsgesetz 2006, BGBl. I Nr. 101/2006 (beschlossen durch den Nationalrat am 23.5.2006)

¹¹⁹ Vgl. Wachstums- und Beschäftigungsgesetz 2005, BGBl. I Nr. 103/2005

¹²⁰ Vgl. Novelle 2007 zum Ausfuhrförderungsgesetz (BGBl. I Nr. 58/2007); Novelle 2007 zum Ausfuhrfinanzierungsgesetz (BGBl. I Nr. 59/2007)

¹²¹ Vgl. Wiener Tourismusförderungsgesetz, LGBl. Nr. 10/2000 RICHTLINIEN des Bundesministers für Wirtschaft und Arbeit für die TOP-TOURISMUS-FÖRDERUNG 2007 - 2013

¹²² Vgl. Ökostromgesetz, BGBl. I Nr. 149/2002 i.d.F. BGBl. I Nr. 105/2006 i.d.F. BGBl. I Nr. 10/2007; Novelle des Ökostromgesetzes 2006, BGBl. I Nr. 105/2006

Personengesellschaften. Die Pflicht der Rechnungslegung richtet sich ab 2007 nur bei Überschreitung bestimmter Schwellenwerte des UGB. Für freie Berufe besteht auch bei Überschreiten der Grenzen keine Pflicht zur Rechnungslegung.

4.3.2 Steuerreform 2004/05

Das Steuerreformgesetz 2005 zielte auf eine Nettoentlastung von etwa 3 Mrd. Euro ab (davon 1.1 Mrd. für rund 100.000 GesmbHs und AGs), was die größte der Zweiten Republik war.¹²³ Die Steuerreform 2004/2005 verfolgt drei wesentliche Ziele, die die Sicherung des österreichischen Wirtschaftsstandortes, Stärkung der Eigenkapitalbildung und die steuerliche Entlastung der Masseneinkommen gewährleisten sollen.

Zur Förderung der Eigenkapitalbildung trat die erste relevante Entlastung für Unternehmen mit 1.1.2004 in Kraft, in dem die Einzel- und Mittelunternehmern durch die begünstigte Besteuerung nicht entnommener Gewinne entlastet wurden. Ab 1.1.2004 wurde die 13. Umsatzsteuervorauszahlung abgeschafft. Da besonders durch die Steuerreform KMU (gemessen am steuerpflichtigen Gewinn) gefördert werden sollen, wurde die Steuerbegünstigung mit einem begünstigten Betrag von 100.000,- EUR gedeckelt. Eine Nachversteuerung wird durchgeführt, falls das steuerbegünstigte zusätzliche Eigenkapital weniger als sieben Jahre im Unternehmen eingesetzt wird.¹²⁴

Ab 1.1.2005 wurde der Körperschaftsteuertarif von 34% auf 25% gesenkt. Diese Maßnahmen sollen den Wirtschafts- und Arbeitsstandort Österreich auf Grund der EU-Erweiterung sichern und garantieren. Vor allem durch die Reduktion der Körperschaftsteuerbelastung wurden wettbewerbsfähige Konditionen im europäischen Steuerwettbewerb eingeführt. Aufgrund der Tatsache, dass rund 83% aller österreichischen Kapitalgesellschaften weniger als 20 Mitarbeiter beschäftigen, führen diese Maßnahmen insbesondere bei kleinen und mittleren Unternehmen zu einer langfristigen Steuerentlastung.

¹²³ Vgl. Infoblatt der Bundesregierung. Steuerreform 04/05. Unter:
<http://www.koehler.at/news/images/Folder%20Steuerreform%202005%20Stand%2006-2004.pdf> (15.6.2008)

¹²⁴ Vgl. F. Breuss / S. Kaniovski / M. Schratzenstaller (2004); S. 1-13
http://fritz.breuss.wifo.ac.at/Breuss_Kaniovski_Schatzenstaller_Steuerreform_Massnahmen_MB_08_2004.pdf
(18.06.2008)

4.3.3 KMU-Förderungsgesetz 2006

Eines der wichtigsten fiskalen Instrumente der österreichischen Regierung zur Förderung und Unterstützung von KMU ist das KMU-Förderungsgesetz 2006. Das so genannte KMU-Paket enthält steuerliche Einkommensbegünstigungen für Einnahmen-Ausgaben-Rechner und weitere Vorteile hinsichtlich Umsatzsteuerabrechnungen für KMU. Die wichtigsten Maßnahmen betreffen folgende Bereiche:

- Die Kleinunternehmergrenze im Bereich der Umsatzsteuer wurde von 22.000,- EUR auf 30.000,- EUR angehoben. Diese Regelung betrifft rund 100.000 kleine und mittlere Unternehmen.
- Zur Unterstützung von rund 300.000 Einnahmen-Ausgaben-Rechner in Österreich kann ein Freibetrag für investierte Gewinne gewährt werden. Der Gewinnanteil von max. 10% kann steuerfrei gelassen werden, wenn dieser Betrag in begünstigtes Anlagevermögen investiert wird. Die Einnahmen-Ausgaben-Rechner werden durch diese Maßnahme mit rund 140 Mio. Euro entlastet.
- Die Einnahmen-Ausgaben-Rechner haben ab dem Veranlagungsjahr 2007 auch die Möglichkeit, ebenfalls Verluste vorzutragen und diese aus den unmittelbar vorangegangenen drei Jahre steuerlich zu verwerten. Diese Maßnahme entlastet die Unternehmen mit rund 40 Mio. EUR.¹²⁵

4.3.4 Steuerliche Forschungsförderung

Österreich hat nach einer Globalschätzung der Statistik Austria im Jahr 2007 insgesamt 6,833 Mrd. Euro für Forschung und experimentelle Entwicklung (F&E) ausgegeben. Dies bedeutet einen Zuwachs der F&E-Quote von 2,47 % im Jahre 2006 auf 2,54 % des BIP im Jahr 2007 (+8,1%). Der öffentliche Sektor, d.h. der Bund, die jeweiligen Bundesländer und sonstige öffentliche Finanzierungsstellen, hat im Jahr 2007 voraussichtlich 2,56 Mrd. Euro in F&E investiert (+10,5 % gegenüber Vorjahr). Die Ausgaben des Bundes allein waren im Jahr 2007 rund 2,13 Mrd. Euro. Für das Jahr 2008 werden Ausgaben von 7,51 Mrd. Euro für F&E in Österreich prognostiziert.¹²⁶

¹²⁵ Vgl. BMWA: Mittelstandsbericht, Bericht über die Situation der KMU der gewerblichen Wirtschaft (2007), S.53. Unter: <http://www.bmwa.gv.at/BMWA/Schwerpunkte/Unternehmen/UnternehmenKMU/natKMUbericht/default.htm> (29.03.2008), S.16

¹²⁶ Vgl. Österreichischer Forschungs- und Technologiebericht 2007. Unter: <http://www.bmvit.gv.at/service/publikationen/innovation/downloads/technologieberichte/ftb07dt.pdf> (07.04.2008)

Durch das Budgetbegleitgesetz 2007¹²⁷ wurde die steuerliche Förderung von Forschung und Entwicklung (F&E) in europakonformer Ausrichtung vereinheitlicht. Den kleinen und mittleren Unternehmen stehen ab der Veranlagung 2007 nicht nur Forschungsfreibeträge sondern auch Forschungsprämien zur Verfügung. Die Unternehmen können für volkswirtschaftlich wertvolle Erfindungen einen innerbetrieblichen Forschungsfreibetrag („Erfindungs“-Freibetrag) und einen „Frascati“-Freibetrag¹²⁸ erhalten. Die Forschungs- bzw. Entwicklungstätigkeiten müssen in einem Unternehmen (Betrieb oder Betriebsstätte) innerhalb der EU oder des Europäischen Wirtschaftsraumes erfolgen.

Unternehmen haben im Rahmen der steuerlichen Forschungsförderung die Möglichkeit einen Forschungsfreibetrag von 25% der F&E-Ausgaben zur „Entwicklung oder Verbesserung volkswirtschaftlich wertvoller Erfindungen“ zu bekommen, der sogar 35% beträgt, falls der Aufwand für Forschung und Entwicklung im Vergleich zum Dreijahresdurchschnitt gestiegen ist.¹²⁹ Die volkswirtschaftlichen Werte der neuen Erfindungen sind durch eine Bestätigung des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit nachzuweisen. Diese Bestätigung ist nicht notwendig, wenn die Erfindung bereits patentiert ist.

Alternativ dazu kann das Unternehmen nach der neuen Regelung ab 1.5.2005 einen Forschungsfreibetrag von 25 % oder eine Forschungsprämie von 8 % laut F&E-Definition der OECD in Anspruch nehmen.¹³⁰ Im Rahmen dieser Forschungsförderung kann das Unternehmen eine Auftragsforschung bis zu 100.000,- EUR an Externe vergeben.

4.3.5 Exportförderung

Das österreichische System der Exportunterstützung kann in zwei Hauptbereiche gegliedert werden:

- Exportgarantien (Abwicklung durch die Österreichische Kontrollbank AG, siehe Kapitel 2.2.9 und AWS),
- Exportfinanzierungen für Einzelgeschäfte und revolvingende Finanzierungen (Abwicklung durch die Österreichische Kontrollbank AG und Exportfonds GmbH).¹³¹

¹²⁷ Vgl. Budgetbegleitgesetz 2007, BGBl I Nr. 24/2007, veröffentlicht am 23.05.2005

¹²⁸ Vgl. V. Vartanian (2003); S.18

¹²⁹ Vgl. Einkommensteuergesetz; § 4 Abs. 4 Z 4a EStG

¹³⁰ Vgl. Einkommensteuergesetz; § 4 Abs. 4 Z 4 EStG

¹³¹ Vgl. Bundeskanzleramt Österreich. Unter: <http://www.help.gv.at/Content.Node/59/Seite.590600.html> (05.10.2007)

Die österreichischen Unternehmen haben im Jahr 2007 insgesamt rund 114 Mrd. EUR an Waren und Dienstleistungen exportiert. Ohne Wechselbürgschaften und Umschuldungsgarantien deckte das Haftungssystem im Jahr 2007 gemäß Ausfuhrförderungsgesetz rund 5% (5,7 Mrd. EUR) des österreichischen Exportes. Im Jahr 2006 waren es 4,3 Mrd. EUR (4%) von insgesamt 103,7 Mrd. EUR¹³².

Durch die Novellisierung im Jahr 2007 wurde der Haftungsrahmen nach dem Ausfuhrförderungsgesetz bis 31.12.2012 von 35 Mrd. EUR auf 45 Mrd. EUR angehoben.¹³³ Dieser wurde per 31.12.2007 mit 37,5 Mrd. EUR zu 83,2% ausgenutzt.¹³⁴

Die Österreichische Exportfonds GmbH unterstützt seit 1950 ausschließlich inländische KMU durch Finanzierung ihrer Exporte. Eigentümer der Österreichischen Exportfonds GmbH sind zu 70% die OeKB und zu 30% die Wirtschaftskammer Österreich.¹³⁵ Die Österreichische Exportfonds GmbH finanziert Ausfuhrgeschäfte durch Exportkredite und Markterschließungsaktivitäten, durch Markterschließungskredite und Markterschließungsgarantien.

Der Exportfond vergibt zinsgünstige Kredite bis zur Obergrenze von max. 30 % des Exportumsatzes des letzten Geschäftsjahres. Die kleinen und mittleren Unternehmen schätzen vor allem die unkomplizierte Kreditabwicklung durch die eigene Hausbank. Die Exportfinanzierung durch einen Kredit wird monatlich von rund 150 KMU in Anspruch genommen.

4.3.6 Tourismusförderung

Die Richtlinie TOP-Tourismus-Förderung von 2001 hat die Verwaltung der Tourismusförderungen aus dem Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit an die Hotel- und Tourismusbank Gesellschaft m.b.H. (ÖHT) ausgegliedert. Diese umfasste in der Periode 2001 – 2006 Schwerpunkte wie Investitionsförderung, Kooperationsförderung, Unterstützung von Beratungs- und Ausbildungsaktivitäten, Hilfestellung bei Restrukturierungen sowie Unterstützung von Unternehmensgründungen und -übernahmen. Im Jahr 2007 wurden die Richtlinien für die TOP-Tourismus-Förderung für die Periode 2007–2013 verabschiedet, wobei die Schwerpunkte auf die Bereiche Innovationsförderung und Internationalisierungsförderung gelegt wurden.

¹³² Vgl. OeKB Geschäftsbericht 2007; S.20. Unter: <http://www.oekb.at/control/index.html?id=3973678> (15.02.2008)

¹³³ Vgl. Novelle zum Ausfuhrförderungsgesetz BGBl. I Nr. 58/2007 und Novelle 2007 zum Ausfuhrfinanzierungsgesetz BGBl. I Nr. 59/2007

¹³⁴ Vgl. OeKB Geschäftsbericht 2007; S.19. Unter: <http://www.oekb.at/control/index.html?id=3973678> (15.02.2008)

¹³⁵ Vgl. Österreichischer Exportfonds GmbH; Unter: <http://www.exportfonds.at/control/index.html?lang=de> (05.11.2007)

4.3.7 Ökostrom-Förderung

Ökostrom - elektrische Energie, die aus erneuerbaren Energieträgern erzeugt wird - hat mit Inkrafttreten des Ökostromgesetzes 149/2002 am 1. Jänner 2003 einen nachhaltigen Aufschwung erfahren. Mit dem Ökostromgesetz 2002 wurde ein bundeseinheitliches Förderungssystem für Kleinwasserkraft und sonstigen Ökostrom (d. s. Wind, Biomasse, Biogas, Sonne, Deponiegas, Klärgas und Erdwärme) geschaffen.

5 Modell – Prozessstruktur Förderungen

Wie bereits in der Einleitung erläutert, soll am Beispiel der Beratungsgruppe M27¹³⁶ analysiert werden, wie der optimale Ablauf für ein kleines und mittleres Unternehmen ist, wenn es Projekte verwirklicht und dafür staatliche Beihilfen der diversen Förderungen in Anspruch nehmen möchte. Im Zuge dieser Arbeit wurden Förderprojekte, bei denen M27 in den Jahren 2005 - 2007 österreichische KMU beratend unterstützt hat, analysiert, um herauszufinden, welche strukturierten Prozesse und Schritte die KMU hinsichtlich Förderungen verfolgen und unternehmen sollten, um eine erfolgreiche Förderabwicklung gewährleisten zu können. Die Projektvorgehensweisen können in bestimmten Techniken standardisiert abgebildet werden. Anhand des modellierten Musterprozesses wurden für kleine und mittlere Unternehmen Werkzeuge (oder auch Tools genannt) entwickelt. Tools (Werkzeuge) werden oft als Software definiert und dienen zur Unterstützung der einzelnen Techniken¹³⁷ und sollen den Unternehmen helfen, den Prozess der Auswahl, der Einreichung sowie der Abwicklung einer Förderung optimal durchzuführen. Die Strukturierung des Förderprozesses und der daraus resultierenden Modellierung wurde anhand mehrerer durchgeführter Förderprojekte mit folgenden Förderprogrammen der jeweiligen Förderstelle abgewickelt:

- WWFF Internationalisierungsförderung für KMU¹³⁸ (verlorener Zuschuss i.d.H.v 30.000,-EUR möglich)
- Markterschließungsförderung des Landes NÖ für KMU¹³⁹ (verlorener Zuschuss i.d.H.v 30.000,-EUR möglich)
- WAFF Innovationsassistentenförderung für KMU für KMU¹⁴⁰ (verlorener Zuschuss i.d.H.v 59.000,-EUR möglich)
- FFG Forschungs- und Entwicklungsförderung – Basisprogramme für KMU¹⁴¹ (verlorener Zuschuss bis zu 50% der Projektkosten möglich)
- ERP KMU Förderung¹⁴² (verlorener Zuschuss bis zu 50% der Projektkosten möglich)

¹³⁶ Vgl. M27; www.m27.eu, 15.07.2007

¹³⁷ Vgl. Krüger (1994); S. 390

¹³⁸ Vgl. Wiener Wirtschaftsförderungsfonds (WWFF): Internationalisierung. Unter: http://www.wwff.gv.at/wwff.aspx_param_target_is_105456.v.aspx, (15.05.2008)

¹³⁹ Vgl. NÖ Wirtschafts- und Tourismusfonds: Internationalisierung. Unter:

<http://www.wirtschaftsfoerderung.at/fs Markt.htm>, (17.05.2008)

¹⁴⁰ Vgl. Wiener ArbeitnehmerInnen Förderungsfonds (WAFF): Innovationsassistenten. Unter: <http://www.waff.at/service-fuer-unternehmen/qualifizierung-von-mitarbeiterinnen/innovationsassistenten/>, (15.08.2008)

¹⁴¹ Vgl. Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft mbH (FFG): Basisprogramme. Unter: <http://www.ffg.at/content.php?cid=40>, (15.08.2008)

¹⁴² Vgl. Austria Wirtschaftsservice Gesellschaft mbH – ERP Fonds: ERP KMU Förderung. Unter: <http://www.awsg.at/portal/cCardDatabase.php?dgn=29&dse=5&dsi=68>, (16.08.2008)

- WWFF Investitionsförderungen - Innovative Investitionen in der Sachgütererzeugung für KMU¹⁴³ (verlorener Zuschuss i.d.H.v 70.000,-EUR möglich)
- „AWO GO International“-Förderung für KMU¹⁴⁴ (verlorener Zuschuss i.d.H.v 5.000,-EUR möglich)
- Ansiedlungsförderungen des Landes NÖ für KMU¹⁴⁵ (verlorener Zuschuss abhängig vom Projektcharakter)

Zu jedem analysierten Förderprogramm gibt es im Anhang 7.5 eine detaillierte Darstellung des jeweiligen Förderprogramms sowie der förderbaren Projektkosten und der möglichen maximalen Förderung.

Die KMU Stichprobe umfasst 60 kleine und mittlere Unternehmen, die die Förderprojekte mit der M27 Gruppe abgewickelt und eine Förderung in der Form eines nicht rückzahlbaren Zuschusses bekommen haben.

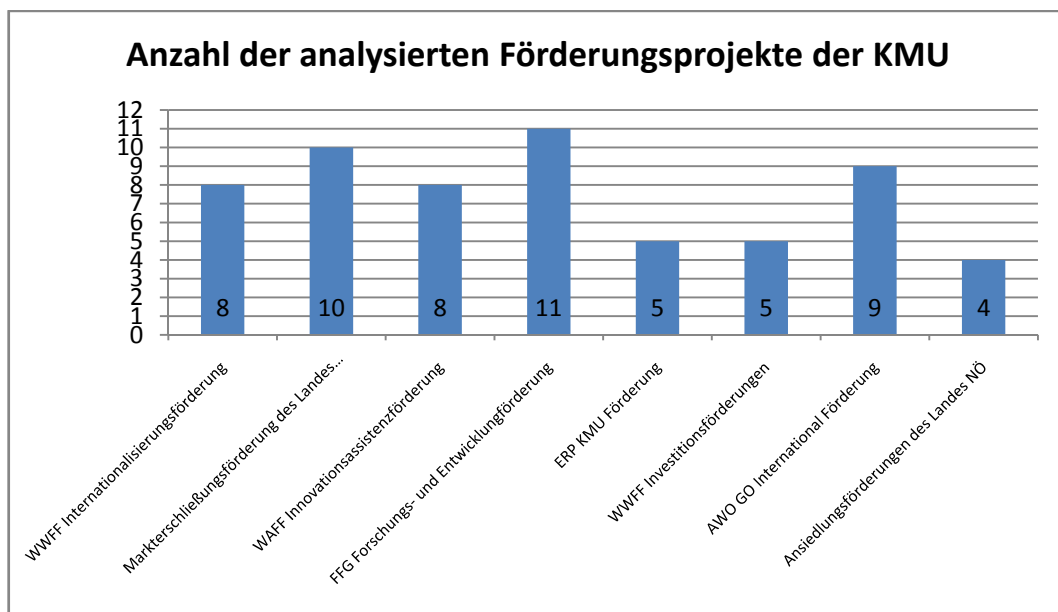


Abbildung 8: Stichprobe der analysierten KMU-Förderungsprojekten mit der jeweiligen Förderstelle

Die Modellierung des Tools „Prozessstruktur Förderungen“ wurde anhand der Theorie und der Untersuchungen von Jenny¹⁴⁶ und Schwägerl¹⁴⁷ abgeleitet. Diese Theorien definieren eine richtige Projektabwicklung durch die prozessorientierte

¹⁴³ Vgl. WWFF: Förderungsaktion 08. Unter: http://www.wwff.gv.at/wwff.aspx_param_target_is_208548.v.aspx, (16.08.2008)

¹⁴⁴ Vgl. WKÖ: AWO Exportsberatungsförderung. Unter: <http://www.go-international.at/index.php?1>, (16.08.2008)

¹⁴⁵ Vgl. NÖ Wirtschafts- und Tourismusfonds: Landesinvestitionsförderung. Unter: http://www.wirtschaftsfoerderung.at/fs_investitionen.htm, (16.08.2008)

¹⁴⁶ Vgl. B. Jenny (2001); S. 3-45

¹⁴⁷ Vgl. B. Ehrl-Gruber / G. Süß (1995); S. 29-31

Projektdurchführung und die Aufgabe eines Multiprojektmanagements, in dem die Einzelprojekte koordiniert werden müssen, um ein Optimum des Gesamtergebnisses zu erzielen.

Die Durchführung einer erfolgreichen Fördereinreichung und –abwicklung wurde zu Beginn in drei Hauptprozessstufen aufgeteilt: Analyse, Strukturierung und Transaktion. Nach einer erfolgreichen bzw. auch erfolglosen Durchführung, sollte der Prozess der Antragstellung einer Förderung um neue Kenntnisse erweitert und wieder von vorne strukturiert wiederholt werden.

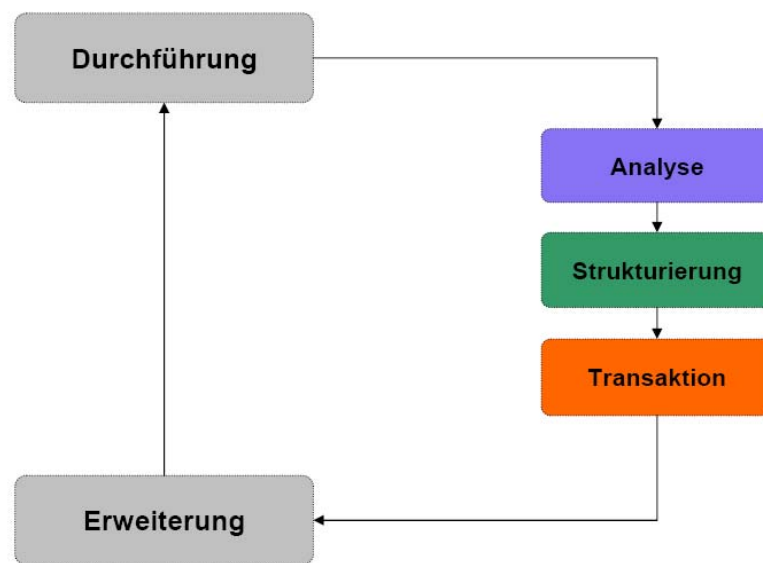


Abbildung 9: Prozessstruktur Förderungen – Hauptprozess bei einer Förderantragstellung¹⁴⁸

5.1 Analyse

Unternehmen, die in Folge dieser Analyse untersucht wurden, traten an M27 heran oder wurden von M27 akquiriert, und planten zum Zeitpunkt der Kontaktaufnahme ein entsprechendes Projekt durchzuführen (Investitionen, F&E, Internationalisierung).

Zunächst wird eine Agenda durch ein telefonisches Interview mit dem KMU-verantwortlichen abgestimmt und eine Besprechung vereinbart. In dieser Phase sollte das Unternehmen bereits über eine indikative Projektplanung verfügen. Der zugrunde liegende Fragebogen für die Befragung im Rahmen des ersten Gesprächs befindet sich im Anhang 7.6. Er wurde im Rahmen dieser Arbeit anhand der notwendigen Unterlagen

¹⁴⁸ Quelle: Eigene Darstellung anhand der abgewickelten Förderprojekten bei der M27 Gruppe

entwickelt, die einzelne Förderstellen bei einer Antragstellung verlangen. Der Fragebogen beinhaltet sowohl offene als auch geschlossene Fragen. Nach Abschluss der Befragung wurden die Ergebnisse des Gesprächs mit dem jeweiligen Unternehmen im Protokoll zusammengefasst. Nach Definition des geplanten Investitionsvorhabens des jeweiligen Unternehmens wurde mit der Auswertung des Protokolls begonnen. Anschließend wurde die grundsätzliche Förderwürdigkeit des Projekts überprüft, gegebenenfalls eine passende Förderung hinsichtlich des geplanten Investitionsvorhabens ausgewählt und die weitere Vorgehensweise bzgl. der Förderantragstellung mit dem KMU vereinbart. Bevor mit der Ausarbeitung der Unterlagen für die jeweilige Förderstelle begonnen wird, sollte das jeweilige KMU das Projekt bereits indikativ planen und ein entsprechender Know-how Austausch zwischen den Projektträgern erfolgen. Dies ist für eine professionelle Förderantragstellung eine Voraussetzung.

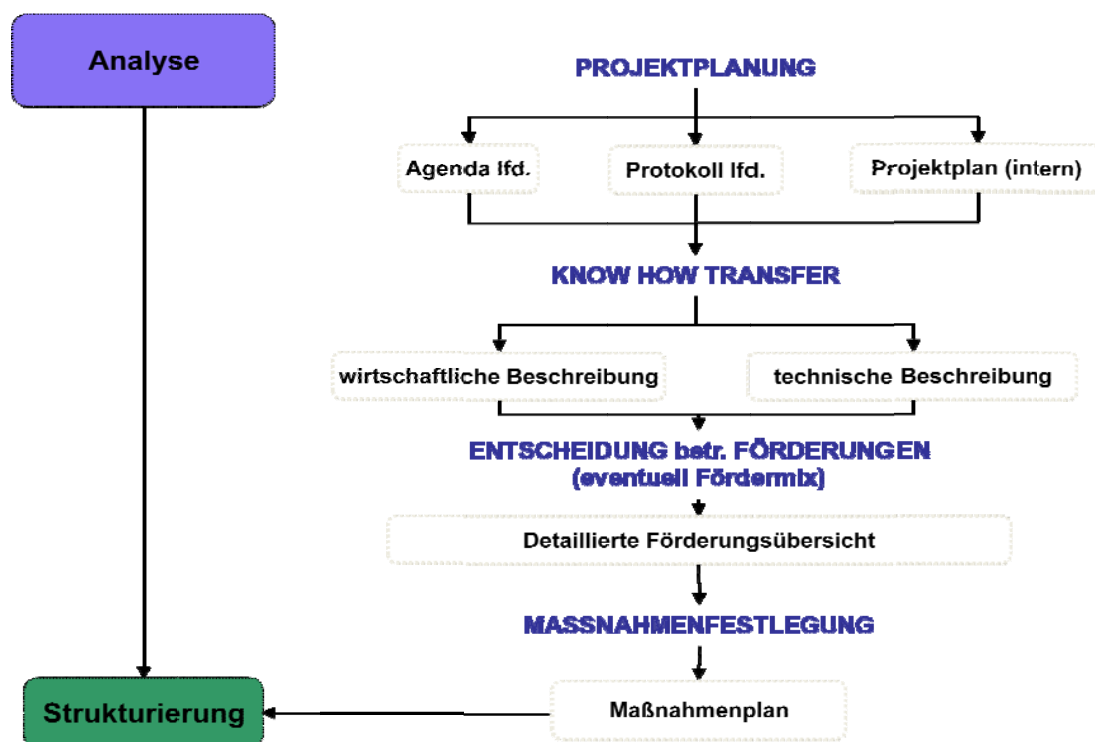


Abbildung 10: Analysephase des optimalen Förderprozesses¹⁴⁹

Bei Internationalisierungs- und Investitionsprojekten von KMU ist die wirtschaftliche Beschreibung als Vorbereitung für die Antragstellung bei der jeweiligen Förderstelle eine wichtige Voraussetzung. Darüber hinaus ist bei F&E Fördervorhaben eine technische Beschreibung des geplanten Projekts ein wichtiger Aspekt. Gerade bei diesem Punkt erwies sich die Einschaltung eines außenstehenden Beraters als nützlich, da dieser Teil

¹⁴⁹ Quelle: Eigene Darstellung anhand der analysierten Förderprojekte

einer Projektbeschreibung eine Gratwanderung hinsichtlich der Komplexität darstellt. Eine technische Beschreibung im Rahmen eines technischen Projekts sollte das Projekt einerseits nicht zu einfach darstellen, da die Förderstelle möglicherweise das technische Entwicklungsrisiko unterschätzen könnte. Eine zu komplexe Beschreibung birgt allerdings die Gefahr, dass das Projekt von betriebsexternen Personen, also in diesem Fall der Förderstelle, technisch nicht verstanden wird oder wegen seiner Komplexität als undurchführbar eingestuft wird. Hier kann der Know-how-Austausch mit einem externen Berater also äußerst nützlich sein.

Das Thema der Projektplanung ist ein wichtiger Teil der Förderantragstellung. Bevor die kleinen und mittleren Unternehmen um Unterstützung seitens der Förderstellen ansuchen, sollte im Unternehmen die erste indikative wirtschaftliche und technische Planung des geplanten Projektes und ein entsprechender Know-how-transfer zwischen den Projektträgern stattfinden. Anhand dieser Projektskizzierung und der Zielsetzung können die passenden Förderungen bzw. Förderprogramme ausgewählt werden, die in einer Förderübersicht abgebildet werden. Gerade in der Projektplanung sollten KMU die Unterstützung eines außenstehenden Beraters in Anspruch nehmen. Danach kann anhand der festgelegten Maßnahmen mit der Antragstellung begonnen werden.

Anhand der untersuchten 60 Förderprojekte wurde für die KMU im Rahmen der Analysephase folgende Prozessstruktur abgeleitet:

1. Projektplanung (inkl. Zusammenfassung in einem Projektplan)
2. Know-how-Transfer zwischen KMU und Förderstelle (eventuell auch zwischen KMU und Berater)
3. Entscheidung betreffend Förderungen
4. Maßnahmenfestlegung

5.2 Strukturierung des Förderprozesses im Rahmen der Förderantragstellung

Diverse empirische Untersuchungen zeigen, dass viele KMU keine systematische Projektplanung sowie Strategieformulierung bzw. Businessplanung verfolgen. Die Theorie von Backes-Gellner zeigt¹⁵⁰, dass hauptsächlich kleine und mittlere Unternehmen auf die Unternehmensplanung keinen großen Wert legen. Die richtige Businessplanung ist nicht

¹⁵⁰ Vgl. U. Backes-Gellner in P. Letmathe / J. Eigler / F. Welther / D. Kathan / T. Heupel (2007); S. 171

nur ein wichtiger Bestandteil des Unternehmenswachstums, sondern auch jedes Investitionsvorhabens, das bei der jeweiligen Förderstelle bzw. Finanzierungsinstitution im Rahmen eines Förderansuchens präsentiert wird. Diese Phase wird bei Unternehmen als „Strukturierung des Projektes“ bezeichnet und bedeutet im weitesten Sinne eine nachvollziehbare, wirtschaftliche und technische Abbildung des geplanten Vorhabens in einem Geschäftsplan bzw. Businessplan.

Wichtig für die Antragstellung ist auch eine detaillierte Kostenplanung des Projekts. Vor allem, was die Planung interner Projektstunden über den gesamten Projektzeitraum angeht, treten hier bei KMU oft Schwierigkeiten auf. Natürlich kann vorab nicht genau angegeben werden, wie viele Stunden am Projekt gearbeitet werden muss. Sollte der tatsächliche Aufwand unter den geschätzten Stunden liegen, reduziert sich die Fördersumme entsprechend. Eine gewährte Fördersumme stellt allerdings immer ein Maximum dar und kann im Nachhinein nicht mehr erhöht werden. Deswegen ist es wichtig, ausreichend Stunden einzuplanen, die aber im Förderantrag auch begründet werden müssen. Ansonsten kann die Förderstelle die Stunden schon bei der Projektzusage entsprechend kürzen.

Eine gute Methode, um interne Stunden bei komplexeren Projekten planen zu können, ist, das Projekt in mehrere Arbeitspakete zu unterteilen und auch für diese Arbeitspakete jeweils Unterschritte zu definieren. Mit einer solchen Aufspaltung auf kleine Projekteinheiten kann der Aufwand pro involvierten Mitarbeiter besser abgeschätzt werden.

Um Investitions- und Materialkosten besser abschätzen zu können, lohnt es sich, vorab unverbindliche Kostenvoranschläge einzuholen. Wichtig ist aber, dass eine Bestellung erst nach Fördereinreichung erfolgen darf. Sämtliche externe Kosten, die gefördert werden können, müssen auch schon vorab in den Förderantrag eingebaut werden, da auch hier eine nachträgliche Erhöhung des Förderrahmens nicht möglich ist.

Ein essentieller Punkt in der Strukturierungsphase ist die Ressourcenplanung im Unternehmen. Der Umfang von Förderanträgen variiert stark bei den jeweiligen Förderprogrammen. Bei umfangreicheren Anträgen werden für die Antragsstellung beträchtliche Personalressourcen benötigt. Es ist wichtig, dass sich das Unternehmen dessen bewusst ist und diese Ressourcen auch zur Verfügung stellt. Vor allem, wenn eine Antragstellung mit einer Deadline verbunden ist, ist eine gute unternehmensinterne Planung unumgänglich.

Besonders in dieser Projektphase empfiehlt es sich für das Unternehmen, interne Workshops – gegebenenfalls gemeinsam mit dem Berater – abzuhalten, um so Zeit für die Erstellung des Förderantrags und aller damit verbundenen notwendigen Vorarbeiten zu reservieren. Im Gegensatz zu einigen Großunternehmen gibt es in österreichischen KMU nur äußerst selten eigene Fachabteilungen, die sich ausschließlich mit Fördermanagement befassen, weswegen die Vorbereitung der Antragstellung oft unter dem Tagesgeschäft leidet. Die Phase der Projektstrukturierung im Rahmen einer Förderantragstellung kann daher wie folgt in vier Hauptbereiche gegliedert werden:

1. Workshop – Technik - Innovation
2. Technische Detailbeschreibung des Projektes
3. Projektbudget
4. Wirtschaftliche Detailbeschreibung des Projektes

Die einzelnen notwendigen Punkte der Strukturierungsphase eines optimalen Förderprozesses werden in der nachfolgenden Abbildung 11 dargestellt.

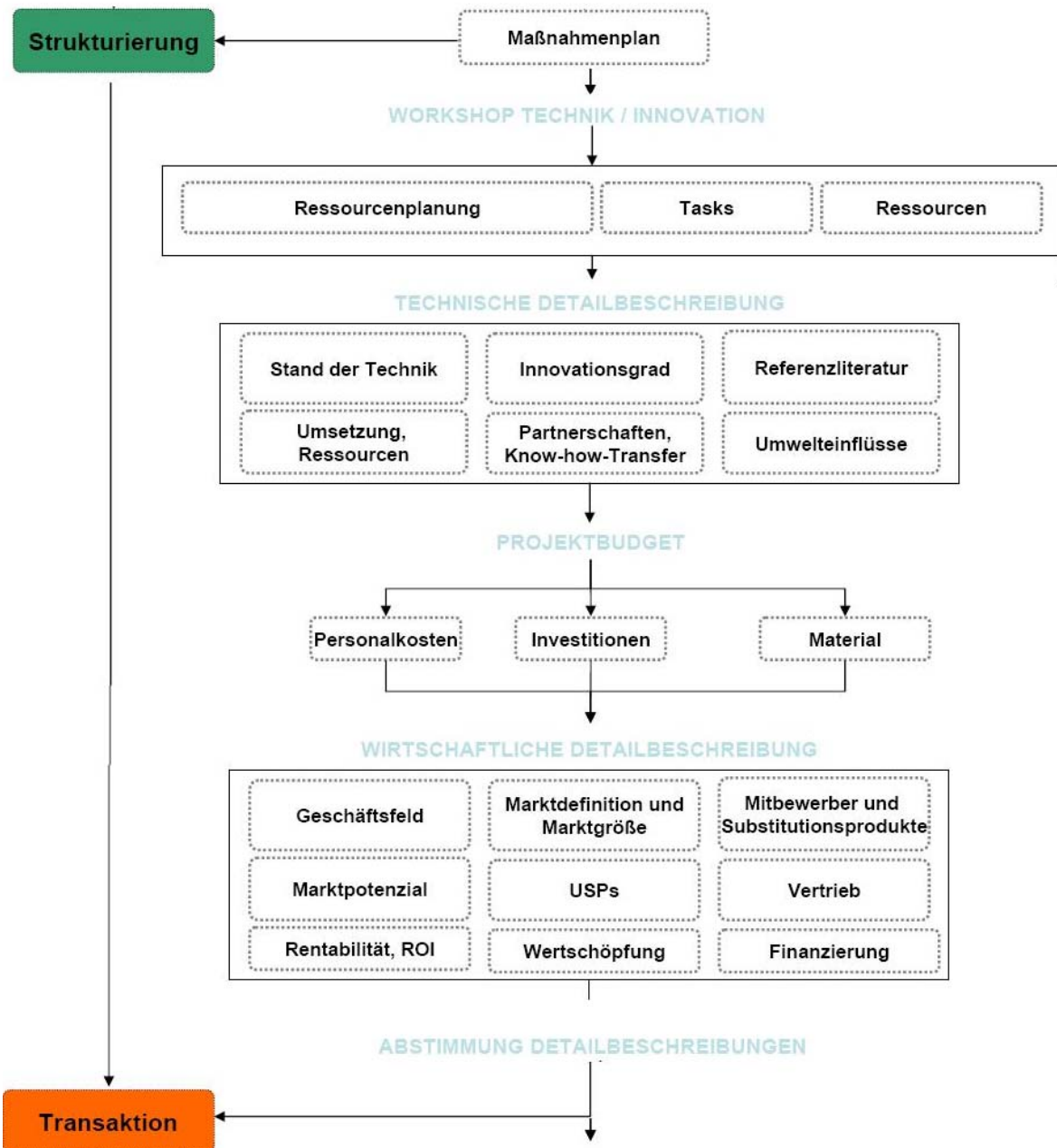


Abbildung 11: Strukturierungsphase des optimalen Förderprozesses¹⁵¹

Die Phase der Strukturierung eines möglichen förderbaren Projektes und die daraus resultierenden Unterlagen wird im Rahmen der Förderantragstellung in Form eines Förderantrags bzw. Businessplans an die einzelnen Förderstellen abgegeben. Anhand der eingereichten Unterlagen wird über die mögliche Förderung des Unternehmens entschieden. Daher ist die Strukturierungsphase sowie die Erstellung eines Förderantrags mit einem Businessplan ein wesentlicher Erfolgsfaktor für die Zusage und den Erhalt einer Förderung. Ein Förderantrag in Form eines Businessplans stellt somit

¹⁵¹ Quelle: Eigene Darstellung anhand der analysierten Förderprojekte

eine Kombination aus strategischer Planung und der Förderprojektplanung des jeweiligen Unternehmens dar.

5.2.1 Erstellung des Tools „Musterbusinessplanung für Förderansuchen“

Diverse Studien und Analysen haben bereits die Wichtigkeit einer Geschäftsplanung hinsichtlich der Sicherung des Unternehmenswachstums bewiesen.¹⁵² Der Businessplan klärt das Geschäfts- bzw. Projektkonzept und prüft Schwächen, Risiken, Stärken und Chancen einer Unternehmensstrategie. Darüber hinaus werden strategische Optionen erforscht und analysiert und Fragen der Planung und Koordination von Wachstumsmöglichkeiten ausgewiesen. Dies ist ein Grund, warum im Rahmen jeder Antragstellung die Unternehmen strategische Projektbeschreibungen und Geschäftspläne abgeben müssen, um sich um eine Förderung bewerben zu können. Anhand dieser Unterlagen und diverser Förderkriterien entscheiden die Förderstellen über eine mögliche Förderung des KMU.

Das im Anhang 7.7 erstellte Dokument wurde anhand der analysierten Förderprojekte nach bestem Wissen und Gewissen erstellt. Das in diesem Dokument vorliegende Datenmaterial beruht zu einem großen Teil auf Aussagen der analysierten Unternehmen sowie der Untersuchung der jeweiligen Förderanträge. Die Struktur des Muster-Businessplans wurde nach der Sachlogik der Businessplanung von Letmathe abgeleitet und anschließend unter Berücksichtigung der analysierten Förderprogramme erweitert und adaptiert.¹⁵³ Die Sachlogik der Businessplanung von Letmathe ist in der Abbildung 12 graphisch dargestellt.

¹⁵² Vgl. R. Hammer 1998; S. 15-20 und Vgl. J. Hentze / A. Heinecke / A. Kammel Andreas (2001); S.193-197

¹⁵³ Vgl. P. Letmathe / J. Eigler / F. Welther / D. Kathan / T. Heupel (2007); S. 171

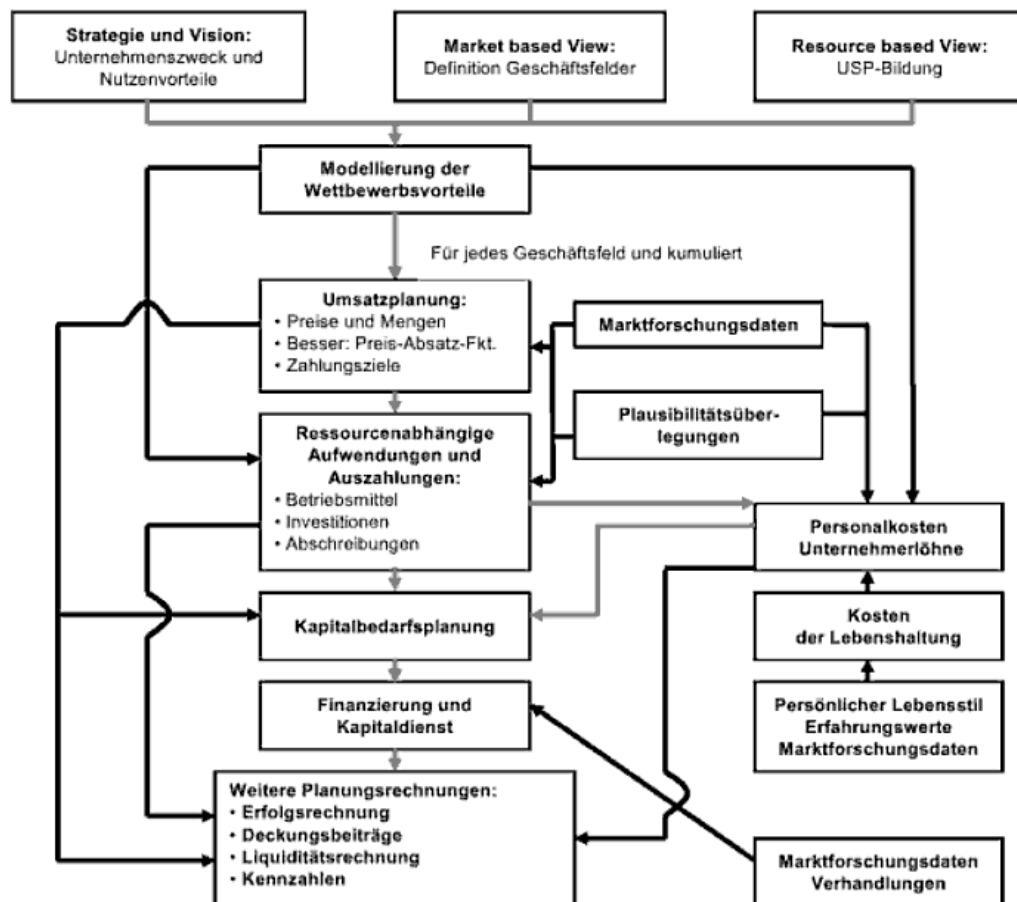


Abbildung 12: Die Sachlogik der Businessplanung¹⁵⁴

Das Tool Musterbusinessplanung für Förderansuchen im Anhang 7.7 sollte den KMU zukünftig dienen, das Investitionsvorhaben und die Unternehmensstrategie richtig hinsichtlich der strategischen Geschäftsplanung für die Förderantragstellung abzubilden. Die Vorlage des Muster-Businessplans wurde in folgende Kapitel aufgeteilt:

- 1 EXECUTIVE SUMMARY
- 2 UNTERNEHMEN
- 3 MANAGEMENT UND ORGANISATION
- 4 UNTERNEHMENSZIELE UND STRATEGIE
- 5 MARKTANALYSE
- 6 MARKETING & VERTRIEB
- 7 FINANZEN UND CONTROLLING
- 8 UNTERNEHMENSENTWICKLUNG (DER LETZTEN 3 JAHRE)
- 9 BUSINESSPLANUNG AKTUELLES JAHR UND VORSCHAU
- 10 UNTERNEHMENSFINANZIERUNG
- 11 ANHANG

¹⁵⁴ Quelle: P. Letmathe / J. Eigler / F. Welther / D. Kathan / T. Heupel (2007); S. 174

In den einzelnen Kapiteln des Muster-Businessplans wurden jeweils Erläuterungen, Tipps, Leitfaden und vorprogrammierte Abbildungen und Graphiken für das jeweilige Thema ausgearbeitet. Nach Ausarbeitung des entsprechenden Förderantrags sowie des Businessplanes ist für eine erfolgreiche Antragstellung eine kritische Durchsicht der zur Einreichung vorbereiteten Unterlagen von Bedeutung. Diese Phase wird im Rahmen des optimalen Förderprozesses im nachfolgenden Kapitel näher erläutert.

5.3 Transaktion

Die Transaktionsphase eines optimalen Förderprozesses sollte mit der Zusammenführung aller notwendigen Unterlagen anfangen, die für die Förderantragstellung im Rahmen des jeweiligen Förderprogramms notwendig sind. Die meisten Förderanträge bestehen aus mehrseitigen Formularen und einer frei formatierbaren Projektbeschreibung (Businessplanung), die teilweise die vorgegebenen Fragen von der jeweiligen Förderstelle berücksichtigen muss. Diese soll jene Informationen enthalten, die das geplante Projekt schlüssig, wirtschaftlich und förderungswürdig darstellen. Die wichtigsten Bereiche einer Projektbeschreibung sind v.a. Erläuterungen hinsichtlich der Technik, der Auswirkungen des Projektes auf die Wirtschaft, der internen Budgetierung sowie der eigenen Unternehmenspositionierung und -darstellung.

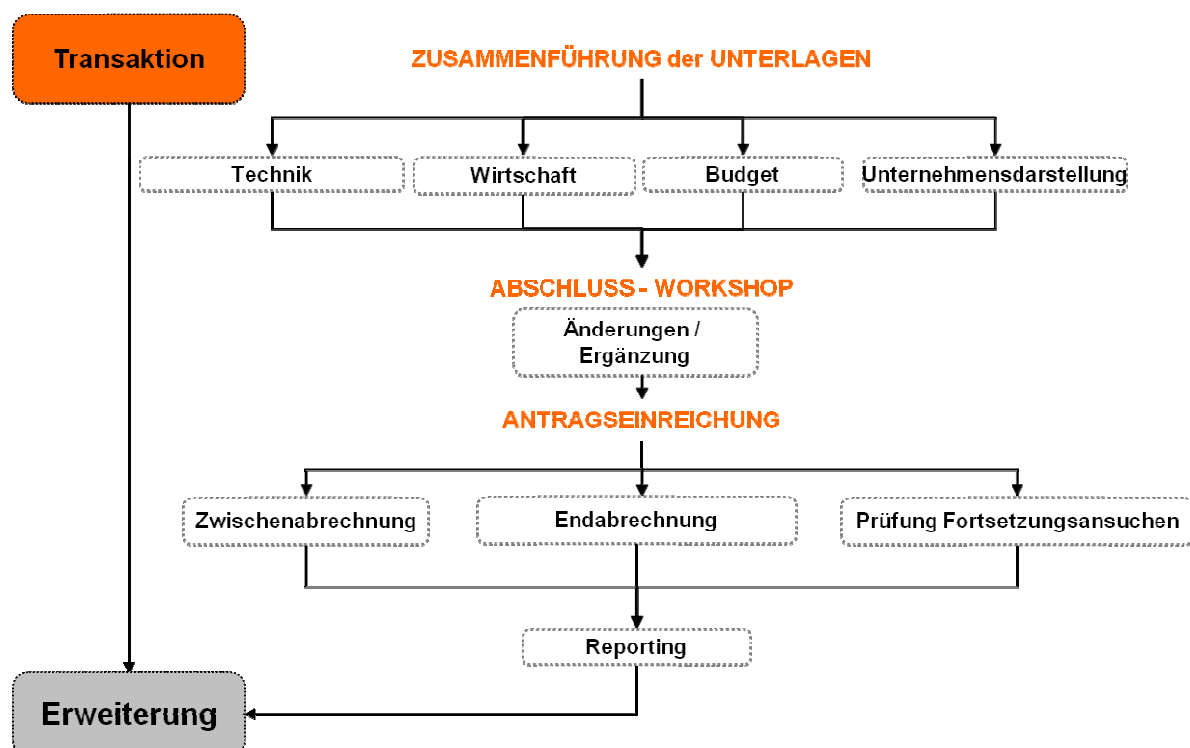


Abbildung 13: Transaktionsphase des optimalen Förderprozesses¹⁵⁵

¹⁵⁵ Quelle: Eigene Darstellung anhand der analysierten Förderprojekte

Die Phase der Transaktionsstrukturierung im Rahmen einer Förderantragstellung kann daher wie folgt in drei Stufen gegliedert werden:

1. Zusammenführung der Unterlagen für die Einreichung
2. Abschluss Workshop
3. Antragseinreichung

Bevor der Förderantrag eingereicht wird, empfiehlt sich für Unternehmen, noch einen internen Workshop bzgl. der kritischen Durchsicht und Prüfung der Unterlagen zu halten. Sobald alle notwendigen Unterlagen für die Fördereinreichung anhand der Förderrichtlinien geprüft wurden, erfolgt die Stufe der Antragseinreichung bei der jeweiligen Förderstelle. Über eine mögliche Förderung sowie das Ausmaß der Förderung werden die Unternehmen in schriftlicher Form seitens der Förderstelle informiert.

Ein Zwischen- bzw. Endbericht mit der Abrechnung sollte dann erstellt werden, wenn das Unternehmen 50 % bzw. 100% der Projektkosten erreicht hat oder wenn der Förderzeitraum beinahe abgelaufen ist. Diese Regelungen werden im Fördervertrag zwischen der Förderstelle und dem Unternehmen vereinbart. In manchen Fällen ist es nach der Projektfrist möglich, ein Fortsetzungsansuchen für das jeweilige Projekt zu beantragen. Dies wird mit einem entsprechenden Unternehmensreporting für die jeweilige Förderstelle unterstützt.

Sollte die Fördereinreichung nicht erfolgreich durchgeführt und das Förderprojektsuchen abgelehnt werden, ist eine Erweiterungsphase für das jeweilige Projekt notwendig. Damit kann das potenziell förderbare Projekt neu analysiert und strukturiert werden.

5.4 Anwendung des entwickelten Modells

Das entwickelte Förderprozessesstrukturmodell sowie der entwickelte Musterbusinessplan im Anhang sollten als Musterbeispiel und als eine projektunterstützende Anwendung hinsichtlich einer Förderantragstellung vom jeweiligen Unternehmen verwendet werden. Das Modell soll die einzelnen Geschäfts- und Projektprozesse im Rahmen einer Förderantragstellung optimal unterstützen. Darüber hinaus verweist das entwickelte Modell auf die wichtigsten Phasen einer Förderantragstellung und bildet die Grundlage für die Modellierung einer optimalen Durchführung eines Förderansuchens.

6 Zusammenfassung und Ausblick

Kleine und mittlere Unternehmen spielen eine große und bedeutende Rolle in allen Staaten mit einer demokratischen Marktwirtschaftsstruktur. Ihr dynamisches Wachstum ist eine der Bedingungen eines gesunden Wirtschaftswachstums. KMU können mit ihrer großen Kreativität und Flexibilität ohne Probleme die neusten Trends in der Nachfrage beantworten und die Bedingungen von anspruchsvollen Kunden befriedigen.

KMU spielen auch eine wichtige Rolle bei der Schaffung von neuen Arbeitsplätzen und durch ihr gesundes Wachstum beeinflussen sie positiv die Beschäftigungsquote. Sehr oft wird in der Praxis betont, dass die KMU das Gerüst einer funktionierenden Marktwirtschaft darstellen. Sie unterstützen die ökonomische und soziale Stabilität. Dank der Fähigkeit, sich schnell den Marktbedingungen anzupassen, stellen die KMU ein wichtiges Mittel zur Konkurrenzfähigkeitssteigerung und zur Ankurbelung von Wachstumsmöglichkeiten in den neuen Märkten dar. Diese Fakten werden auch in Österreich betrachtet. KMU stellen mehr als 90% von allen Wirtschaftssubjekten dar und können als Wirbelsäure der Wirtschaft bezeichnet werden. Viele KMU verfügen aber v.a. in der Expansionsphase über eine schwache Kapitalkraft und die Finanzierung eines Aufstiegs kann nicht mit einer Kreditfinanzierung durchgeführt werden.

Ein Mittel, welches der Verbesserung dieser Situation dienen soll, stellen auch verschiedene Formen der Unterstützung von Seiten der staatlichen sowie der EU-Budgets dar. Diese können eine Form der Finanzierung aus den Strukturfonds der EU oder aus dem Staatsbudget sein. Eine optimale Finanzierung ist das beste Rüstzeug für eine stetige Expansion und ist entscheidend für den Erfolg eines Unternehmens. Der Staat unterstützt unter bestimmten Voraussetzungen Investitionen in die Modernisierung und Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens sowie Investitionen im Zusammenhang mit der Sicherung und Schaffung von Arbeitsplätzen. Instrumente der direkten Unternehmensförderung können sein: einmalige Zuschüsse, Zinszuschüsse, begünstigte Darlehen, staatliches Beteiligungskapital, Haftungen und Garantien. Diese Instrumente sollen Investitionen, Forschung und Entwicklung oder Umweltschutzmaßnahmen unterstützen oder anstoßen.

Die Nutzung von staatlichen Fördermitteln aus dem Staatsbudget stellt für die KMU eine interessante Möglichkeit dar, das nötige Kapital für eine Wachstumsfinanzierung zu bekommen. Da das Wachstum von KMU einen wichtigen Faktor der Beschäftigungserhöhung und des Wirtschaftswachstum eines Staates darstellt, gewinnt

die Situation der KMU und die Unterstützung seitens des Staates immer mehr an Bedeutung.

Der Staat bemüht sich daher mit Hilfe von oben genannten Möglichkeiten und Lösungen die Informiertheit der Unternehmen über potenzielle Fördermöglichkeiten zu erhöhen und diverse bestehende Fördermittel für die Unterstützung der KMU effektiv und mit maximalem Nutzen beizubringen. Mit Hilfe dieser Fördermaßnahmen können Unternehmen wachsen und expandieren und darüber hinaus werden auch Wirtschaftswachstum und Beschäftigung unterstützt.

Die Effektivität einer Beihilfe hängt von verschiedenen Faktoren ab. Einerseits muss die Verteilung der staatlichen Mittel horizontal sowie vertikal effizient erfolgen, andererseits sollte es durch die verschiedenen Beihilfenarten zu keiner Marktverzerrung kommen. Daher werden die diversen Förderprogramme durch verschiedene staatliche Förderagenturen hinsichtlich der Zuständigkeit verwaltet und anhand der europäischen rechtlichen Förderrichtlinien verteilt. Die Förderzusage für ein kleines und mittleres Unternehmen seitens des Staates bzw. einer Förderstelle ist ein komplexer Prozess, beginnend mit einer richtigen Antragstellung und Zusammenfassung eines Förderantrags sowie Geschäftsplans des geplanten Projektes.

Kleine und mittlere Unternehmer haben oft nicht genug interne Kapazitäten, welche das Förderprojekt aufarbeiten könnten. Daher ist die Phase der Antragstellung und Businessplanung ein entscheidender Prozess bei einem Förderansuchen. Die analysierten Förderprojekte zeigen, dass die Förderantragsunterlagen professionell und schlüssig aufbereitet werden müssen. Dazu ist eine systematische Prozessstruktur bei einer Antragstellung ein wichtiger Erfolgsfaktor. Die ausgearbeitete Prozessstruktur „Förderungen“ sowie das Muster eines Businessplans für eine Förderantragstellung stellen die praktische Basis für eine erfolgreiche Durchführung eines Projektes dar. Mit Hilfe dieser Musterwerkzeuge können in Zukunft die Förderanträge der kleinen und mittleren Unternehmen systematisierter und strukturierter aufbereitet werden.

Die staatlichen Förderungen für kleine und mittlere Unternehmen werden auch in Zukunft eine wichtige Rolle bei der Unterstützung der Marktwirtschaft darstellen. Der Staat sollte sich daher bemühen, diese Mittel durch die EU-konformen Richtlinien effizient einzusetzen. Dies wird kleinen und mittleren Unternehmen eine positive Entwicklung sicherstellen und im Endeffekt Wirtschaftswachstum und Beschäftigung erhöhen.

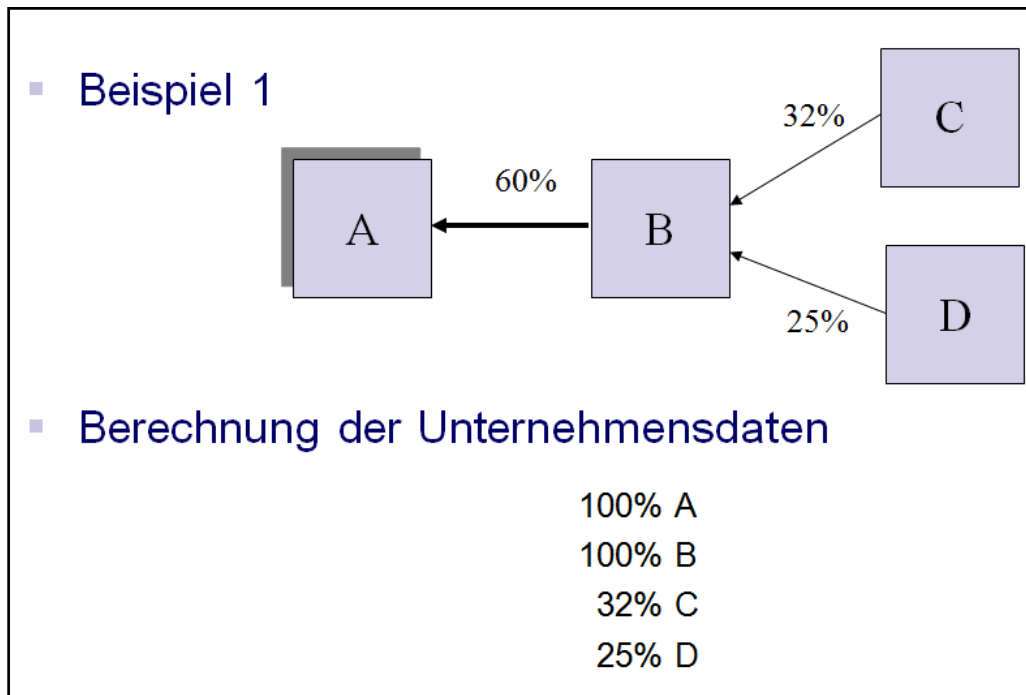
7 Anhänge

7.1 Anhang 1 - Gemeinschaftsrahmen, Leitlinien und Verordnungen der EU-Förderschwerpunkte

- Gemeinschaftsrahmen für staatliche Beihilfen für Forschung, Entwicklung und Innovation vom 30.12.2006 (2007 bis 2013)
- Gemeinschaftsrahmen für staatliche Umweltschutzbeihilfen vom 3.2.2001 (verlängert bis 31.12.2007)
- Leitlinien der Gemeinschaft für staatliche Beihilfen zur Förderung von Risikokapitalinvestitionen in kleine und mittlere Unternehmen vom 18.8.2006 (2007 bis 2013)
- Leitlinien der Gemeinschaft für staatliche Beihilfen zur Rettung und Umstrukturierung von Unternehmen in Schwierigkeiten vom 1.10.2004 (bis 9.11.2009)
- Leitlinien der Gemeinschaft für staatliche Umweltschutzbeihilfen (Staff Paper, Preliminary Draft vom 10.5.2007)
- Leitlinien für staatliche Beihilfen mit regionaler Zielsetzung 2007 bis 2013 vom 4.3.2006
- Verordnung (EG) Nr. 1628/2006 der Kommission vom 24. Oktober 2006 über die Anwendung der Artikel 87 und 88 EG-Vertrag auf regionale Investitionsbeihilfen der Mitgliedstaaten (2007 bis 2013)
- Verordnung (EG) Nr. 1976/2006 der Kommission vom 20. Dezember 2006 zur Änderung der Verordnungen (EG) Nr. 2204/2002, (EG) Nr. 70/2001 und (EG) Nr. 68/2001 in Bezug auf die Ausdehnung ihrer Anwendungszeiträume
- Verordnung (EG) Nr. 1998/2006 der Kommission vom 15. Dezember 2006 über die Anwendung der Artikel 87 und 88 EG-Vertrag auf "De minimis"-Beihilfen (2007 bis 2013)
- Verordnung (EG) Nr. 2204/2002 der Kommission vom 12. Dezember 2002 über die Anwendung der Artikel 87 und 88 EG-Vertrag auf Beschäftigungsbeihilfen (2003 bis 2006, verlängert bis 30.6.2008)
- Verordnung (EG) Nr. 364/2004 der Kommission vom 25. Februar 2004 zur Änderung der Verordnung (EG) Nr. 70/2001 im Hinblick auf die Erstreckung ihres Anwendungsbereichs auf Forschungs- und Entwicklungsbeihilfen
- Verordnung (EG) Nr. 68/2001 der Kommission vom 12. Januar 2001 über die Anwendung der Artikel 87 und 88 EG-Vertrag auf Ausbildungsbeihilfen (2001 bis 2006, verlängert bis 30.6.2008)
- Verordnung (EG) Nr. 70/2001 der Kommission vom 12. Januar 2001 über die Anwendung der Artikel 87 und 88 EG-Vertrag auf staatliche Beihilfen an kleine und mittlere Unternehmen (2001 bis 2006, verlängert bis 30.6.2008)

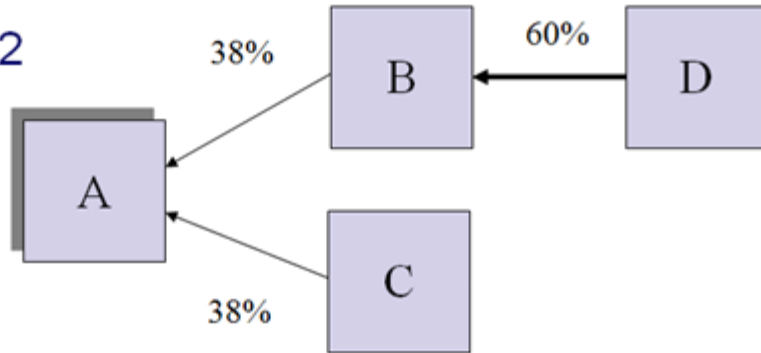
7.2 Anhang 2 – Berechnung der Unternehmensdaten hinsichtlich der Größengliederung eines Unternehmens

Die Beschäftigtenzahlen sowie die Bilanzsumme und der Umsatz von verbundenen Unternehmen, d.h. mit einer Beteiligung vom mehr als 50%, sind zur Gänze und jene von Partnerunternehmen, d.h. mit einer Beteiligung zwischen 25 – 50%, anteilig anzurechnen.



Falls das Unternehmen A um eine Förderung ansucht, sind die Bilanzdaten sowie der Umsatz des Unternehmens B zu 100%, des Unternehmens C zu 32% und des Unternehmens D zu 25% an die Daten von A anzurechnen.

■ Beispiel 2

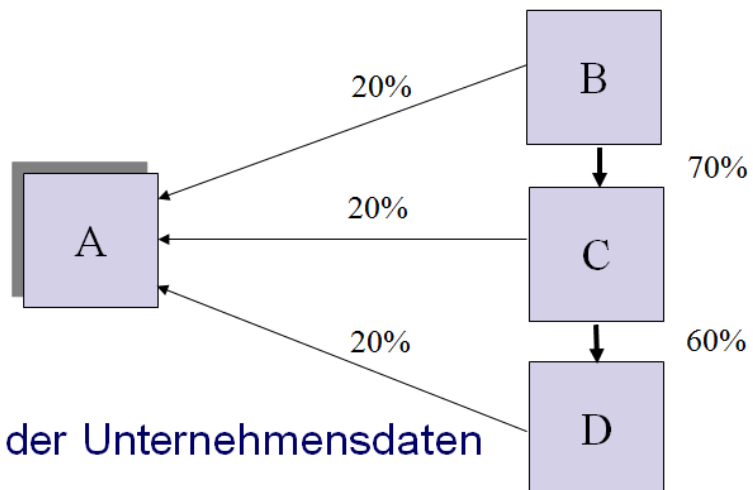


■ Berechnung der Unternehmensdaten

100% A
38% (B + D)
38% C

Falls das Unternehmen A um eine Förderung ansucht, sind die Bilanzdaten sowie der Umsatz des Unternehmens B zu 38%, des Unternehmens C zu 38% und des Unternehmens D zu 38% an die Daten von A anzurechnen.

■ Beispiel 3



■ Berechnung der Unternehmensdaten

100% A
100% B
100% C
100% D

Falls das Unternehmen A um eine Förderung ansucht, sind die Bilanzdaten aller Unternehmen zu 100% an die Daten von A anzurechnen.

7.3 Anhang 3 - Programmperiode 2007-2013

Strukturfondsmittel 2007-2013 (zu laufenden Preisen)	
Ziel/Bundesland - Programme	Strukturfondsmittel- ausstattung (in EUR)
Ziel Konvergenz (Phasing Out) , davon:	177.166.964
Teil von Phasing out <u>Burgenland EFRE</u>	125.026.964
Teil von Phasing out <u>Burgenland ESF</u>	52.140.000
Regionale Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung , davon:	1.027.311.617
Teil von Regionale Wettbewerbsfähigkeit <u>ESF</u> (nationales Programm)	472.272.560
Teil von Regionale Wettbewerbsfähigkeit EFRE, davon:	555.039.057
Teil von EFRE <u>Kärnten</u>	67.388.430
Teil von EFRE <u>Niederösterreich</u>	145.646.798
Teil von EFRE <u>Oberösterreich</u>	95.543.517
Teil von EFRE <u>Salzburg</u>	13.813.480
Teil von EFRE <u>Steiermark</u>	155.061.854
Teil von EFRE <u>Tirol</u>	34.772.988
Teil von EFRE <u>Vorarlberg</u>	17.660.129
Teil von EFRE <u>Wien</u>	25.151.861

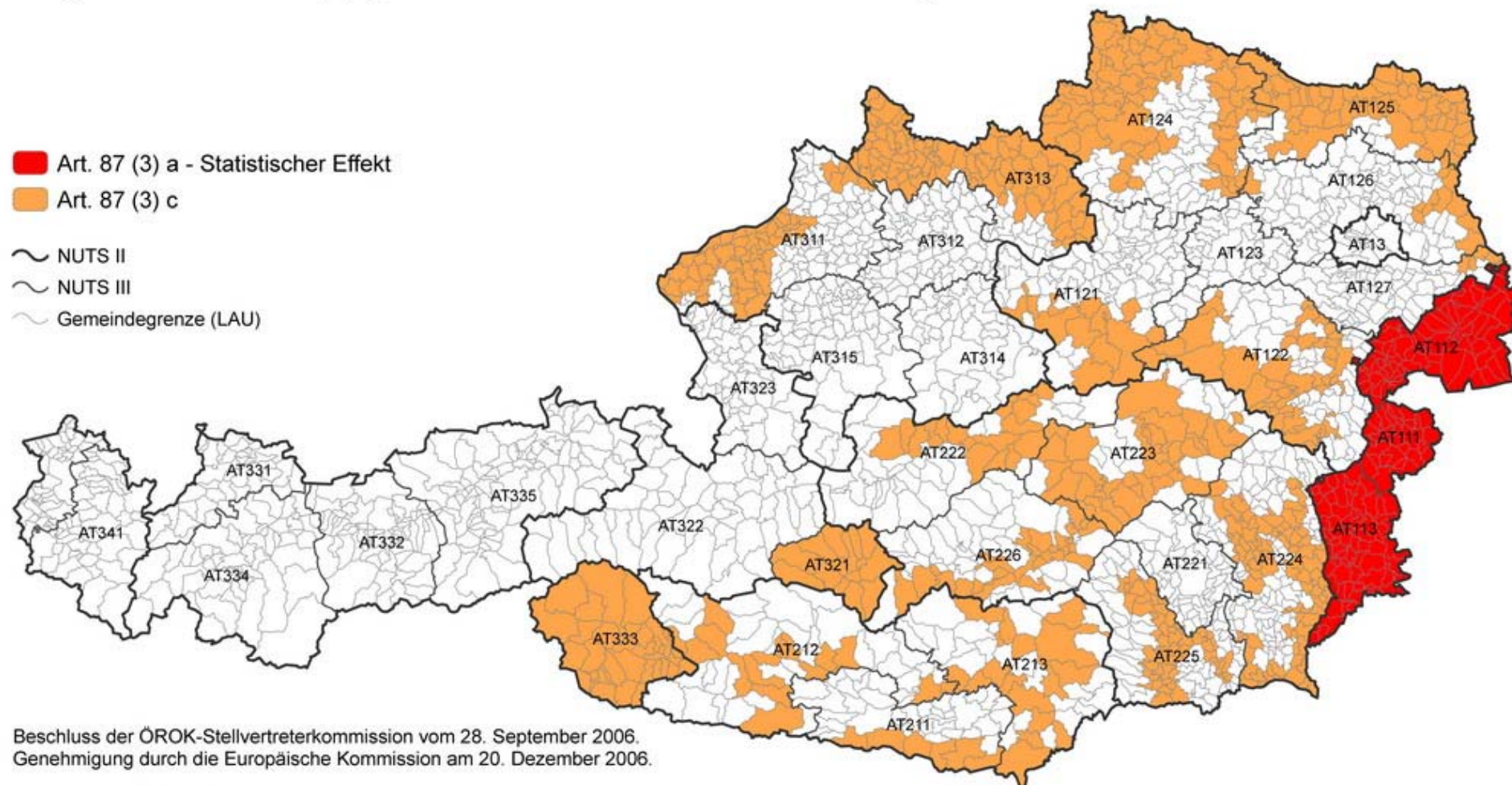
Europäische Territoriale Zusammenarbeit	
Gebiet	Dotierung in EUR
EFRE -Mittel für Österreich gesamt	256.664.100
Grenzüberschreitende Zusammenarbeit	223.975.431
Teil von grenzüberschreitender Zusammenarbeit: <u>Österreich-Slowenien</u>	35.592.673
Teil von grenzüberschreitender Zusammenarbeit: <u>Österreich-Ungarn</u>	47.762.756
Teil von grenzüberschreitender Zusammenarbeit: <u>Österreich-Slowakei</u>	39.906.355
Teil von grenzüberschreitender Zusammenarbeit: <u>Österreich-Tschechische Republik</u>	38.315.393
Teil von grenzüberschreitender Zusammenarbeit: <u>Österreich-Bayern</u> :	30.301.822
Teil von grenzüberschreitender Zusammenarbeit: <u>Alpenrhein-Bodensee-Hochrhein</u> :	9.706.029
Teil von grenzüberschreitender Zusammenarbeit: <u>Österreich-Italien</u>	22.390.403
Transnationale Zusammenarbeit	32.688.669
Teil von transnationaler Zusammenarbeit: <u>Central Europe</u> :	14.088.669
Teil von transnationaler Zusammenarbeit: <u>South-East Europe</u> :	9.800.000
Teil von transnationaler Zusammenarbeit: <u>Alpine Space II</u> :	8.800.000

Quelle: ÖROK-Geschäftsstelle

7.4 Anhang 4 - Regionalförderungsgebiete Österreich 2007-2013 gemäß EU-Beihilfenrecht

Quelle: ÖROK/ Bundeskanzleramt Österreich, <http://www.bka.gv.at/site/6099/default.aspx>

Regionalförderungsgebiete Österreichs 2007-2013 gemäß EU-Beihilfenrecht



Beschluss der ÖROK-Stellvertreterkommission vom 28. September 2006.
Genehmigung durch die Europäische Kommission am 20. Dezember 2006.

Herausgeber: **ÖROK** Geschäftsstelle der Österreichischen Raumordnungskonferenz
Bearbeitung und Kartografie: **ÖR**-Informationsdienste GmbH

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verarbeitung vorbehalten.

50 km

7.5 Anhang 5 - Analysierte Förderprogramme

7.5.1 WWFF Internationalisierungsförderung

Ziel: Unterstützung zur Aufnahme von internationalen Geschäftsbeziehungen

Wer: KMUs [a) MA $\leq$ 250 b) UM $\leq$ € 50 Mio. oder Bilanz $\leq$ € 43 Mio. und c) verbundene Unternehmen gelten als ein Unternehmen] mit **Sitz in Wien**

Was: a) Internationalisierungsberatung (durch gewerbliche Internationalisierungsberater des WIFI Wien):

Erarbeitung einer Internationalisierungsstrategie und Marketingkonzeptes, Fragen der Transport-, Finanzierungs-, Zahlungsmodalitäten

b) mehrsprachige **Homepage**: Präsentation der für den ausländischen Markt vorgesehenen Produkte

c) Beteiligung an **internationalen Messen und Ausstellungen**: Ausstellungsmiete und sonstige Kosten

d) **Publikationen** für die Internationalisierung: Firmenprospekte, Warenkataloge, Filme, Videobänder, DVD's, CD's, usw.

e) **Übersetzungskosten**: für mehrsprachige Broschüren bzw. Homepages

f) **sonstige Markterschließungskosten**: ausländischer Rechts-, Steuer- oder Unternehmensberater

g) **Internationalisierungscoach**: Marktchancen, Konzept für Markteintritt, Akquisition und Auswahl von Kooperationspartnern, Begleitung und Betreuung der Umsetzung und des Auslandsengagements

NICHT FÖRDERBAR: Eigenleistungen, Transport- und Reisekosten

- Wie:** a) Barzuschuss: **bis zu 4 Beratertage pro Jahr** (Förderung von 2 Beratungstagen zu **100%** und 2 weiteren Beratungstagen zu je **50%** (max. förderbare Kosten pro Beratertag € 600,-exkl. USt, inkl. Diäten, Fahrtkosten, können **vor Zusage** geleistet werden.)
- b) Zuschuss von **20%** der anerkehbaren Kosten, max. € 3.000,-
- c) – f) Zuschuss für **KU 50%**, für **MU 35%** der anerkehbaren Kosten, max. € 10.000,-
- Maximalförderung a) bis f)** insgesamt € 10.000,-
- g) Zuschuss von **70%** des vom Coach in Rechnung gestellten Honorars, max. € 20.000,-

Es werden dabei drei verschieden Fälle mit folgenden Maximalsummen unterschieden:

- 1) Partnersuche (max. 5.000 Euro;** 10% Anforderungsprofil an ausländ. Partner, 40% Partnersuchphase, 40% Gesprächs- und Verhandlungsphase im Ausland, 10% Vertragsabschlussphase).
- 2) Beteiligung (max. 15.000 Euro;** 10% Anforderungsprofil an ausländ. Partner, 20% Partnersuchphase, 40% Due Diligence, 20% Gesprächs- und Verhandlungsphase im Ausland, 10% Vertragsabschlussphase).
- 3) Firmengründung (max. 17.000 Euro;** 30% Standortanalyse, 30% Beratung in Gründungsfragen, 30% Businessplan, 10% Personalauswahl).

Zusätzlich zu jedem der drei Punkte: **Markterhebung (max. 3.000 Euro).**

Einreichung: beim WWFF jeweils bis **Ende des Quartals** (31.3., 30.6., 30.9., 31.12.)

Voraussetzung: - „de-minimis“-Beihilfe

- Absolvierung eines „Internationalisierungs-Check“ der WK Wien vor Einreichung
- Es wird eine KSV-Auskunft durchgeführt, sowie überprüft ob für das Projekt schon Förderungen beantragt wurden.
- Abrechnungszeitraum max. 1,5 Jahre nach Förderzusage

7.5.2 Markterschließungsförderung des Landes NÖ

Ziele: Verbesserung der betrieblichen und regionalen Wettbewerbsfähigkeit Verbesserung der strategischen und zielgruppenorientierten Ausrichtung der Betriebe Verbesserung des Marktauftrittes und der Marktbearbeitung Einführung bestehender oder neuer Produkte/industrienaher DL in einem neuen ausländischen Markt
Diese Förderung unterliegt nicht der De-Minimis-Regelung.
Wer: KMU [a) MA<250 b) UM ≤ € 50Mio oder Bilanz ≤ € 43Mio und (c) verbundene Unternehmen gelten als ein Unternehmen], die folgende Bedingungen erfüllen: - Gewerbeberechtigung eines produzierenden Gewerbes (weder DL- noch Handelsgewerbe reichen aus!) - Mitglied der WK NÖ mit geordneten wirtschaftlichen Verhältnissen - Betriebsstätte in NÖ mit technologisch anspruchsvollen und umweltbedachten Produkte
Richtlinien gelten nicht für: KMU für die EU-Sondervorschriften über staatliche Beihilfen nach dem EG-/EGKS-Vertrag gelten [derzeit: Stahl-, Kohlen-, Schiffbau-, Synthesefaser- und Kfz-Industrie, Fischerei und Verkehr sowie für Erzeugnisse des Anhanges des EG Vertrages (Tätigkeiten auf Ebene der Erzeugung, Verarbeitung und/oder Vermarktung)]
Was: - Dienstleistungen durch externe Berater deren Dienste nicht regelmäßig sondern projektbezogen sind (Marktdatenerhebung, Machbarkeitsstudien, Analysen, Unternehmensdarstellungskonzepte im Zielland, Dolmetsch- und Übersetzungskosten) - interne Kosten bis zu 20 % (Reisekosten ins Zielland zur Kooperation mit KMU, Personal- und Sachkosten inkl. Reisekosten zur Teilnahme an Messen; max. 20% der förderfähigen Projektkosten, jedoch max. € 8.000)

Was nicht:

- **direkte Werbemittel** (Druckkosten für Prospekte, Werbung, ...)
- **Internet-** und **Messeauftritte** als Einzelmaßnahme (gefördert werden Reisekosten in einem Gesamtkonzept)
- **Interne Personal-** und **Sachaufwände** die das Tagesgeschäft betreffen

Wie: Zuschuss von 50 % der förderbaren Gesamtkosten, **max. € 20.000**; mind. 50% Eigenaufbringung; Ausfinanzierung muss sichergestellt werden

Voraussetzungen:

- **erstmalige Markterschließung** des Landes
- **klare Definition** Zielland/Region und Ersichtlichkeit der **konzeptionellen Vorgangsweise**
- **Impuls** für das Unternehmen und **Exporterhöhung** im Zielland als **Projektziel**

Wichtig:

- **Trennung materieller und immaterieller Kosten** bereits bei Konzeption (Entwurf und Konzeption des Werbematerials förderbar, Produktion/Vervielfältigung nicht)
- **Fundiertes Umsetzungskonzept** und **genaue Angabe der Kosten**
- Ein **Markterschließungsprojekt** kann **nur einmal eingereicht** werden (**Einmaligkeitsklausel!**)
- Eine **Zwischenabrechnung** ist möglich
- **Niemals 2 Anträge** (auch wenn verschieden) der gleichen Firma **gleichzeitig** einreichen! (Einreichbar ist immer nur ein Antrag; ein 2. Antrag kann jeweils erst nach Ablauf von einem Jahr, ab Auszahlung des 1. Antrages eingereicht werden)
- **Kosten** werden nur berücksichtigt, wenn sie **nach Einreichung** des Antrages **entstehen**
- **Vorevaluierung/Antragseinreichung vor Projektdurchführung**
- **Deadline:** die Einreichung der gesamten Unterlagen unterliegt keiner Frist

7.5.3 WAFF Innovationsassistentenzförderung

Ziel: Anreiz zu Innovationsvorhaben durch Aufnahme eines qualifizierten Mitarbeiters und Verbesserung der Wettbewerbssituation
Wer: KMU, die seit mehr als 12 Monaten in Wien ihre gewerbliche Tätigkeit erfolgreich ausüben Definition KMU: a) < 250 MA, b) Jahresumsatz max. EUR 50 Mio. oder Jahresbilanzsumme max. EUR 43 Mio., c) verbundene Unternehmen gelten als ein Unternehmen
Was: Kosten für Aufnahme mindestens eines/r zusätzlichen Mitarbeiters/-In (max. 2) zur Umsetzung von Innovationsvorhaben - insbesondere in den Bereichen Management, Organisation, Kommunikation, Information, Forschung und Entwicklung; auch Vertrieb und Marketing tauglich, wenn für Innovation relevant
Wie: Zuschuss auf – Personalkosten des/der Innovationsassistenten/In (50 % d. Bruttoentgeltes, max. € 47.000,-) – innovationsbezogene Weiterbildungskosten (50 % d. Kurskosten, max. € 7.300,-) – bei Bedarf Beratungskosten (50 % pro Beratungstag, bis zu 10 Beratungstage, max. € 4.700,-) max. Förderungszeitraum: 18 Monate

Voraussetzungen:

- Aufnahme mindestens eines/r zusätzlichen Mitarbeiters/-in (InnovationsassistentIn) im Rahmen eines unselbständigen, voll sozialversicherungspflichtigen Dienstverhältnis (mit Zeitpunkt der Antragstellung)
- Durchführung innovationsbezogener Weiterbildungsmaßnahmen für InnovationsassistentInnen und MitarbeiterInnen

Einreichung: Einlangung der Antragsunterlagen beim WAFF

Wichtig:

Zuschuss wird **rückwirkend** ausbezahlt

"Beratungskosten müssen im unmittelbaren Zusammenhang mit der Innovation stehen" (Gegenstand: Weiterbildungsbereich und/oder Unterstützung des Innovationsvorhabens); auch M&V Kosten geeignet
förderbare Kosten sind jene Kosten, die ab Anstellung des Innovationsassistenten anfallen

Förderung = "de minimis", d.h. binnen 36 Monaten darf kumulierter Betrag verschiedener Beihilfen EUR 200.000,- nicht übersteigen

7.5.4 FFG Forschungs- und Entwicklungsförderung

Ziel: Die FFG ist in Österreich die bedeutendste Finanzierungsstelle für Innovationsprojekte der Wirtschaft. Die Förderungsstrategie der FFG umfasst die Förderungen von F&E-Projekten

Wer: Betriebe der gewerblichen Wirtschaft, Gemeinschaftsforschungsinstitute, andere wissenschaftliche Institute bzw. deren Rechtsträger, Organisationen der gewerblichen Wirtschaft, Einzelforscher und Arbeitsgemeinschaften, auch Firmen in Gründung können einreichen, die Förderung wird bei Nachweis der erfolgten Gründung wirksam.

Was: Gefördert werden Projekte, die für Österreichs Wirtschaft von Bedeutung sind. Die FFG bietet Förderungsmöglichkeiten für alle innovativen Forschungs- und Entwicklungsprojekte aus allen technologischen Bereichen, die wirtschaftlich verwertet werden können.

Förderbare Projektkosten: Personalkosten, Forschungseinrichtungen, Versuchsanordnungen, Modelle, sonstiger Sachaufwand, Patentanmeldungen, externe F&E-Dienstleistungen

Wie: Die FFG fördert mit einem Mix aus

- Zuschüssen
- zinsgünstigen Darlehen (2 %)
- Zinszuschüssen für Bankkredite / Bürgschaften

Bis zu 50% der Projektkosten von wirtschaftlich verwertbaren Forschungsprojekten von Unternehmen, Forschungsinstituten, Einzelforschern und Erfindern. Der Zuschuss wächst mit dem Risiko und dem Technologiesprung. Das Darlehen wächst mit dem Investitionsanteil

Voraussetzungen:

- Aufnahme mindestens eines/r zusätzlichen Mitarbeiters/-in (InnovationsassistentIn) im Rahmen eines unselbständigen, voll sozialversicherungspflichtigen Dienstverhältnis (mit Zeitpunkt der Antragstellung)
- Durchführung innovationsbezogener Weiterbildungsmaßnahmen für InnovationsassistentInnen und MitarbeiterInnen

Einreichung: Einlangung der Antragsunterlagen bei der FFG

Bewertungskriterien:

- a) Technische Kriterien:** Innovationsgehalt, Technischer Schwierigkeitsgrad, Praktischer Nutzen, Umweltrelevanz, Know How Zuwachs, F&E Dynamik, Durchführbarkeit des Projektes
- b) Wirtschaftliche Kriterien:** Marktaussichten, Markterfahrung, Verwertung, Volkswirtschaftlicher Nutzen, Soziale und ethische Aspekte, Finanzielle Leistungsfähigkeit, Management

Wichtig:

Zuschuss wird **rückwirkend** ausbezahlt

"Bei positiver Entscheidung wird ein Förderübereinkommen geschlossen, in dem die Art und Höhe der Förderung, die gegenseitigen Rechte und Pflichten sowie die Terminisierung des Projektes festgehalten werden.

7.5.5 ERP KMU Förderung

Ziel:
**Unterstützung technologisch anspruchsvoller Investitionsprojekte,
Erzielung eines Technologiesprungs**

Wer:

- **KMU** [a) $MA \leq 250$ b) $UM \leq € 50 \text{ Mio.}$ oder $Bilanz \leq € 43 \text{ Mio.}$ und c) verbundene Unternehmen gelten als ein Unternehmen]
- Unternehmen der **Industrie** und des **produzierenden Gewerbes, produktionsnahe Dienstleistungsunternehmen** sowie **Anbieter von e-business-Dienstleistungen** mit Betriebsstandort in Österreich.

Projekte:

- Neugründungen und Betriebsansiedlungen
 - Produkt- und Verfahrensinnovation inkl. innovativer Dienstleistungen durch Umsetzung eigener F& E-Resultate in die Produktion oder durch Zukauf und Adaption neuer Technologien und von Know How
 - Integration von e-business
 - keine längere Laufzeit als 2 Jahre

- Was:**
- Materielle Investitionen (Maschinen, Anlagen, innerbetriebliche Transportmittel, Hardware)
 - Bauinvestitionen inkl. Bauplanung (nur für den technologiehaltigen Projektteil oder in Zusammenhang mit Betriebsansiedlung/Neugründung)
 - Grunderwerb (nur bei Neugründungen und Betriebsansiedlungen)
 - Immaterielle Investitionen (Software, Rechte, Lizenzen, Patente)
 - externe Kosten (Beratung, Machbarkeitsstudie)

- Wie:**
- zinsgünstiger ERP-Kredit: **€ 0,35 bis 7,5 Mio. (Kreditquote von 30 bis 80% der förderfähigen Projektkosten); Ausnützungszeitraum 0,5 Jahr, Tilgungsfreie Zeit 2 Jahre (1,0 % p.a. fix) und Tilgungszeit (1,5% p.a. fix); Sicherheiten (Bankhaftung, AWS-Garantie, WP, Hypothek)**
 - Barzuschuss der EU bei Zielgebieten (**EFRE**)
 - Ergänzende Landesinvestitionszuschüsse: die Höhe der verlorenen Zuschüsse hängt von diversen Parametern ab (Art des Zielgebietes, Beschäftigungseffekt, Innovationsgrad)
 - die Zinsbegünstigung des ERP Kredits wird in Form eines Förderbarwerts in die Gesamtförderhöhe inkludiert; dieser unterliegt den EU Obergrenzen

Erfahrungswerte: Es wird in der Regel ein Paket geschnürt aus ERP Kredit, Landeszuschuss und EFRE Zuschuss

7.5.6 WWFF Investitionsförderungen

Ziel: die Umsetzung von innovativen, investitionsbezogenen Wachstumsprojekten in Wiener Klein- und Mittelbetrieben der Sachgütererzeugung sowie Gründungen von Unternehmen in diesem Segment.

Wer: - **KMU** [a) MA $\leq$ 250 b) UM $\leq$ € 50 Mio. oder Bilanz $\leq$ € 43 Mio. und c) verbundene Unternehmen gelten als ein Unternehmen]
- Klein- und Mittelbetriebe aus der Sachgütererzeugung sowie Unternehmen in Gründung mit einem geplanten Schwerpunkt in diesem Segment.

Voraussetzungen: - aktivierbare Investitionskosten von mindestens 50% am Gesamtprojekt
- erwartbares nachhaltiges Beschäftigungswachstum
- erwartbares nachhaltiges Unternehmenswachstum

Förderbare Projektkosten: Investitionen, Beratung, Schulung und Qualifikation, Personal

Wie:

- Maximale Förderungsintensität: 35% der förderbaren Kosten
- Maximale Förderungshöhe: EUR 70.000
- Des Weiteren gelten für die max. Förderungshöhe die Grenzen der De-minimis-Verordnung.

Voraussetzungen:

- Mit der Durchführung der Projekte darf erst nach Antragstellung begonnen werden. Die maximale Projektdauer beträgt zwei Jahre. Die Größe des geplanten Gesamtprojekts darf bei Kleinunternehmen und Unternehmen in Gründung 15.000 Euro und bei mittleren Unternehmen 100.000 Euro nicht unterschreiten.

Einreichung: Einlangung der Antragsunterlagen beim WWFF

Die Förderungen werden nach dem Wettbewerbsprinzip vergeben. Die Beurteilung erfolgt getrennt nach drei Einreichungsklassen: 1. Mittlere Unternehmen, 2. Kleine Unternehmen, 3. GründerInnen.

Wichtig:

Zuschuss wird **rückwirkend** ausbezahlt

7.5.7 AWO GO International Förderung

Ziel: Steigerung der internationalen Ausrichtung von österreichischen KMU	
Wer:	KMU , die ihren Sitz in Österreich haben Definition KMU: a) < 250 MA, b) Jahresumsatz max. EUR 50 Mio. oder Jahresbilanzsumme max.EUR 43 Mio., c) verbundene Unternehmen gelten als ein Unternehmen
Was:	Unterstützung in Form von Exportberatern/Exportcoaches (zwei Beratungseinheiten pro Unternehmen; eine für Erarbeitung einer Exportstrategie , die zweite für Exportabwicklung) für die • Einführung eines neuen Produkts (bzw. einer neuen Dienstleistung) auf einem bestimmten ausländischen Markt • Einführung eines bestehenden Produkts (bzw. einer bestehenden Dienstleistung) auf einem neuen ausländischen Markt • Intensivierung der Marktbearbeitung eines bislang vorwiegend passiv bearbeiteten Marktes
Wie:	• Zuschuss von 75 % der vom Exportberater/Exportcoach in Rechnung gestellten förderbaren Gesamtkosten (Honorar und Reisekosten) • max. € 2.500,- je Beratungseinheit, in Summe max. € 5.000,- Zuschuss

Einreichung: bis Jänner 2009 bei der WK AWO im jeweiligen Bundesland in dem Förderungswerber seinen Sitz hat.

Diverses:

- Überprüfung der **Nachhaltigkeit** bei Förderungseinreichung (Konzepterstellung UND langfristige, selbständige Umsetzung der begonnenen Maßnahmen muss sichergestellt werden)
- Pro Unternehmen kann diese Förderung nur einmal in Anspruch genommen werden
- **freie Wahl** des Exportberaters/Exportcoaches durch das Unternehmen
- Es können nur Projekte eingereicht werden, die nicht bereits bei einer anderen Förderungsstelle beantragt und genehmigt worden sind.
- „**de minimis Beihilfe**“

7.5.8 Ansiedlungsförderungen des Landes NÖ

Ziel: Unterstützung im Zusammenhang mit der Erweiterung, Rationalisierung, Modernisierung und Diversifizierung der Wirtschaftstätigkeit sowie Gründung und Ansiedlung neuer Betriebe in NÖ

Wer:

- Unternehmen des **produzierenden Gewerbes**, die
- der Gewerbeordnung unterliegen und einschlägige Berechtigungen nachweisen
- Mitglied der Wirtschaftskammer NÖ
- sich in geordneten wirtschaftlichen Verhältnissen befinden

Was:

- materielle Investitionen (Maschinen, Anlagen, innerbetriebliche Transportmittel, Hardware)
- Baukosten inkl. Bauplanung (max.5% der förderbaren Projektkosten)
- aktivierte Eigenleistungen im Rahmen der Gewerbeberechtigung
- immaterielle Investitionen (Rechte, Lizenzen, Patente)

Wie: 2 Möglichkeiten

- **BASIS-Förderung**
- **TOP-Förderung**

Ad) BASIS-Förderung

- Kredit: **max. 50% der förderbaren Kosten, Kredithöhe max. € 5.000 bis € 800.000**
- bei Unternehmensgründung: **Zuschuss** von max. 5% der förderbaren Kosten

Ad) TOP-Förderung (bei Vorliegen von Qualitätskriterien)

- Kredit: **max. 50% der förderbaren Kosten, Kredithöhe max. € 5.000.000**
- und/oder **Zuschuss** maximal in Höhe der zulässigen Förderintensität (kumuliert)

Förderintensität

- im nationalen Regionalfördergebiet
 - Kleine Unternehmen bis 35%
 - Mittlere Unternehmen bis 25%
 - Große Unternehmen bis 15%
- Außerhalb des Regionalfördergebiets
 - Kleine Unternehmen bis 15%
 - Mittlere Unternehmen bis 7,5%

Qualitätskriterien für TOP-Förderungen

- Antragssteller ist ein Leitbetrieb
- Schaffung von zusätzlichen Arbeitsplätzen
- Investition führt zu einer Anhebung der Qualität der Produktpalette
- Investition führt zu einer Optimierung der Kapazitäten

Projektlaufzeit: max. 3 Jahre

Einreichung: jederzeit möglich

ERP: es besteht die Möglichkeit der Kombination mit einem ERP - Kredit

Von einer Förderung ausgeschlossen sind Projekte mit förderbaren Investitionskosten von weniger als € 10.000.

7.6 Anhang 6 - Fragenkatalog

Über das Unternehmen:

- Unternehmensdaten
- Wann wurde das Unternehmen gegründet?
- Was sind die Hauptaktivitäten des Unternehmens?
- Welche Produkte bietet das Unternehmen an? (Mengen, Preise, ...)
- Wie und wo werden die Produkte produziert?
- Unique Selling Proposition (USP) bzw. Alleinstellungsmerkmal.
- Wie sieht die allgemeine Branchenentwicklung aus?
- Umsatz, Gewinn, Bilanzsumme, Wareneinsatz, EK-Quote
- Wie viele Mitarbeiter sind im Unternehmen tätig? (inkl. Positionen)
- Inhaber des Unternehmens, Verbundene Unternehmen, Konzernstruktur.
- Wie sieht die Marktposition des Unternehmens aus?
- Welche Märkte werden beliefert? (Innland, Ausland)
- Welches sind die wichtigsten Mitbewerber?
- Wie sieht die Kundenstruktur aus? (Großkunden, ABC-Liste, Referenzen)

Über das Projekt:

- Kurze Projektbeschreibung
- Ziele des Projektes
- Welche Investitionen sollen getätigt werden? (wesentliche Teile der Investition, kurze technische Beschreibung, Maschinen, Gebäude, andere Einrichtungen)
- Wie hoch ist das Investitionsvolumen?
- Wie hoch sind die Baukosten, Maschinenkosten und Anschlusskosten, sonstige Anschaffungskosten, Adaptierungskosten?
- Wie sieht die Finanzierung des Vorhabens aus? (Eigenkapital, Fremdkapital, Garantien, Förderungen, ...)
- Wann soll die Investition realisiert werden? (Datum für Start, Dauer, Deadline, ...)
- Hat das Investitionsvorhaben bereits begonnen, gab es bereits Vereinbarungen, wurden bisher Zahlungen getätigt?
- Sind erforderliche Baugenehmigungen vorhanden?
- Alter der Maschinen
- Welchen Umsatzwachstum und Steigerung des Marktanteils wird durch das Projekt erzielt?

- Wie viel neue Arbeitsplätze werden durch das Projekt geschaffen?

Fragen für den Finanzteil eines Businessplans:

- Wie sehen die Unternehmensverflechtungen aus (Konzern, Tochterunternehmen, Mutterunternehmen)?
- Bilanzen der vergangenen drei Jahre
- Wenn vorhanden Zwischenbilanzen des laufenden Geschäftsjahres
- Umsatzstruktur/ Absatzstruktur/ Erlösmodell: Wie setzen sich die Umsätze zusammen? Durch welche Geschäfte werden die Umsätze generiert?
- Produktgruppen: Wie viel Umsatz wird mit den jeweiligen Produktgruppen erzielt?
- Kundenstruktur: Wie setzt sich die Kundenstruktur zusammen? Gibt es wenige große Kunden oder viele kleine Kunden? Direkt- Indirektkunden? Werden Produkte für Endverbraucher produziert oder zur weiteren Verarbeitung für andere Unternehmen gefertigt?
- Wie viel Umsätze werden in den unterschiedlichen Kundensegmenten erzielt?
- Wie lange ist das durchschnittliche Zahlungsziel bei Forderungen?
- Werden bestimmten Kunden besondere Zahlungskonditionen eingeräumt? Rabatte?
- Wird Factoring genutzt? Bei welchem Institut? Wieviel? Konditionen?
- Wer sind die Hauptlieferanten?
- Wie lange ist das durchschnittliche Zahlungsziel für Verbindlichkeiten?
- Wie hoch ist der Wareneinsatz? Wie setzt sich dieser zusammen? Rohstoffe, Rohmaterial?
- Wie hoch ist die derzeitige Kapazität? Wie hoch ist die durchschnittliche Auslastung? Mehrschichtbetrieb?
- Wie lange ist der Produktionsdurchlauf (Rohmaterial → Produktion → Fertigware)?
- Wie viel Mitarbeiter sind derzeit angestellt? Welche Qualifikationen haben diese (Arbeiter, Hilfskräfte, Management, Verwaltung)?
- Wie hoch sind die variablen Kosten der produzierten Menge (pro Stück)?
- Was ist in den sonstigen Kosten enthalten?
- Wie sieht die derzeitige Finanzierungsstruktur des Unternehmens aus? Eigenkapital, Mezzaninkapital, Fremdkapital?
- Wie setzt sich das Fremdkapital zusammen (langfristig, kurzfristig)?
- Von welchen Instituten wird Fremdkapital bezogen? Laufzeit? Konditionen? Zinsen?
- Werden Leasingleistungen genutzt? Welche? Wie hoch ist der dafür anfallende Aufwand?

- Steuersatz, Mindeststeuersatz bei negativem Jahresüberschuss?

Fragen zu den kommenden 3-4 Jahren:

- Wie stark soll das Unternehmen in den kommenden Jahren wachsen?
(Umsatzsteigerung, Produktions- und Absatzsteigerung? Marktanteilssteigerung? Wareneinsatzsenkung? Wie viel pro Jahr? Steigerungen in den Produktsegmenten?)
- Sind für die nächsten 3-4 Jahre Investitionen geplant? Welche? In welcher Höhe?
- Sollen zusätzlich Mitarbeiter angestellt werden? Wenn ja, wie viele und mit welcher Qualifikation (Personalkosten)?

7.7 Anhang 7 – Businessplan

**MUSTER
BUSINESSPLAN
INKL.
GEBRAUCHSANWEISUNG
FÜR
FÖRDERANSUCHEN
„LOGO UNTERNEHMEN“**

**Erstellt von Ing. Michal Pristaš im Rahmen dieser Diplomarbeit
anhand der analysierten abgewickelten KMU-Förderprojekte mit
der Beratungsgruppe M27**

schwarz = Anweisungen

rot = Beispiele bzw. Teile zum Ausfüllen vom Verfasser des
Businessplans

1. EXECUTIVE SUMMARY

Die Executive Summary ist eine prägnante und verdichtete Zusammenfassung des ganzen Businessplans und sollte maximal zwei DIN-A4 Seiten ausmachen. Die Executive Summary ist entscheidend dafür, ob die gesamte Businessplanung analysiert und gelesen wird. Es ist daher sehr wichtig, dass die Executive Summary mit besonderer "Klarheit" verfasst wird.

2. UNTERNEHMEN

2.1. ALLGEMEINE DATEN

In dieser Sektion sollten die wichtigsten Aktivitäten und Tätigkeiten des Unternehmens in einer kurzen Zusammenfassung beschrieben werden.

Unternehmen	
Adresse	
Telefon, Fax	
e-mail	
Website	
Kapital	
Firmenbuchnummer	
Gründungsjahr	
Geschäftstätigkeit	
Mitarbeiteranzahl	(per xx.xx.200x)
Umsatz	(200x)
EBIT	(200x)
Eigenkapitalquote	(200x)

2.2. HISTORISCHE ENTWICKLUNG

In diesem Unterkapitel sind grobe Unternehmenshighlights zu beschreiben. Dabei sollten historische Daten des Unternehmens seit der Gründung bis zur Gegenwart in kurzer Form beschrieben werden.

2.3. EIGENTÜMERSTRUKTUR

In diesem Kapitel soll die Eigentümerstruktur inkl. der handelnden Personen des Unternehmens dargestellt werden.

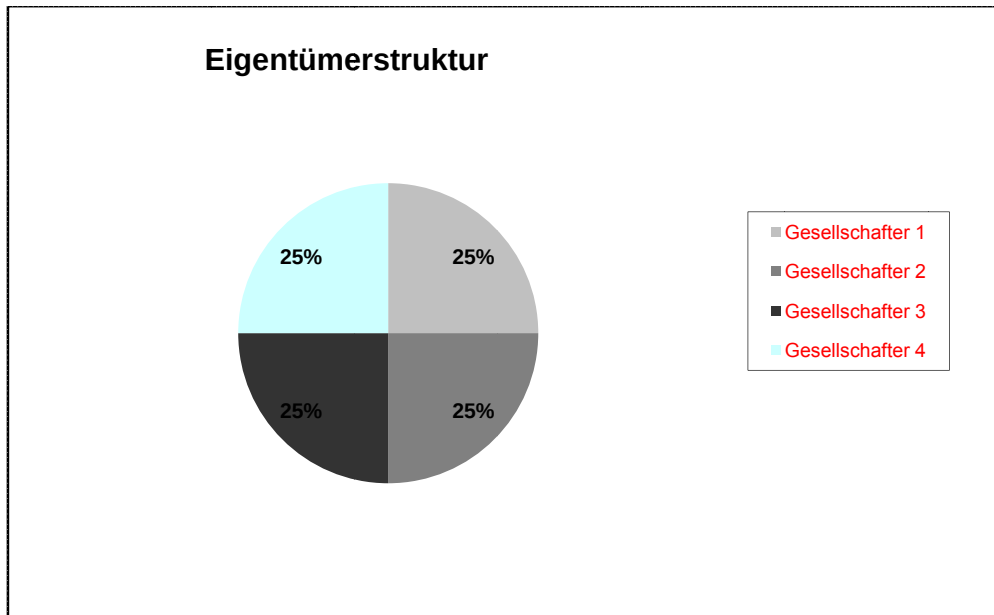


Abbildung: Eigentumsverhältnisse zum **dd.mm.yy**

2.4. SWOT - ANALYSE

Die SWOT-Analyse ist die Abkürzung der englischen Begriffe „Strengths, Weaknesses, Opportunities und Threats“, d.h. Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken, und wird als Methode für die Analyse der internen betrieblichen Stärken und Schwächen sowie der externen Chancen und Risiken verwendet. Die SWOT-Analyse wird häufig in einem sogenannten Strategie-Fenster abgebildet.¹⁵⁶

SWOT-Analyse		Interne Analyse	
		Stärken	Schwächen
E x t e r n e A n a l y s e	Chancen	Nutzung der Stärken für Realisierung der Chancen.	Überwindung der Schwächen mit Chancen.
	Risiken	Abwehrung der Risiken mit Stärken.	Überwindung der Schwächen mit Risiken.

Abbildung: SWOT Analyse

¹⁵⁶ Vgl. Meffert 1998, S. 65

Folgende Beispiele können bei der SWOT-Analyse als Hilfe für die Ausfüllen der Tabelle verwendet werden:¹⁵⁷

- + technische Kernkompetenz
- + Flexibilität, Anpassungsfähigkeit
- + kompetentes Personal
- + „Custom oriented feature“ identifizieren und optimiert verwirklichen
- + finanzstarker Eigentümer
- + Möglichkeit für den Kunden, einen Service für seine Endkunden anzubieten und dadurch Profit zu machen
- + langjähriges spezifisches Know-how
- + Flexibilität
- + Modulare Bauweise
- + Customized features
- + Referenzen
- + Marktpräsenz A
- + kauft sich in den Markt ein
- + politische Unterstützung
- + Qualität der Produkte
- + „State-of-the-art“ Produkte
- + kurzfristig bestehende Kontakte zur Gänze nutzen, um die Basis des Budgets zu sichern
- + Aufbau von einem „Distribution Network“ in den Zielländern
- + Mittelfristiger Fokus auf starke Märkte und neue Marktsegmente → Möglichkeit, dort Key Player zu werden.
- + Kooperation mit technologischen Partnern, um neue Bereiche abdecken zu können
- + Neue Organisationsform
- hohe Preise
- keine komplette Produktpalette
- limitierte R&D Ressourcen
- Time-to-market
- Konkurrenz gegen eigene Distributoren
- veraltete Produktfamilie
- schlechte Produktqualität, usw.
- geringe Marktkenntnis
- geringe/keine Marktpräsenz
- Mangel an Marketing Tools und Produkt Management
- Marktpotential kann nicht in dem Ausmaß und in jener Zeit realisiert werden wie erwartet

¹⁵⁷ Eigene Darstellung anhand der analysierten Förderprojekte

- alternatives Produkt
- zu wenig Zeit und Geld für mittel- und langfristige Investitionen für eine Markterschließung
- immer weniger Chancen für Firmen, die nur „Teillösungen“ anbieten können (turn-key-solutions werden erwartet!)

2.5. STANDORTE

In dieser Sektion sollten die Standorte des Unternehmens inkl. Mitarbeiterzahl textlich und grafisch dargestellt werden.

3. MANAGEMENT ORGANISATION

3.1. GESCHÄFTSFÜHRUNG

Hier sind die Lebensläufe der Geschäftsführer in tabellarischer Form mit Foto zu präsentieren.

3.2. ORGANISATIONSSTRUKTUR

In dieser Sektion sollte man die Organisationsstruktur des Unternehmens in Form eines Organigramms darstellen.

3.3. SCHLÜSSELFUNKTIONEN

In dieser Sektion sollten die Qualifikationen der jeweiligen Key-Mitarbeiter und deren Schlüsselfunktionen aufgezählt werden.

4. UNTERNEHMENSZIELE UND STRATEGIE

4.1. UNTERNEHMENSZIELE

Hier sind die strategischen Unternehmensziele zu nennen und zu beschreiben, z.B.:

Nr. 2 in Westeuropa innerhalb von 3 Jahren werden, usw.

4.2. STRATEGIEN ZUR ZIELERREICHUNG

4.2.1. Grundstrategie

In diesem Kapitel sollte in erster Linie eine Analyse des IST-Zustandes und der vergangenen Unternehmensentwicklung wie z.B. Zielsetzung, Kundennähe, interne und externe Potenziale, Risiken usw. beschrieben werden.

Folgende Tools können als Vorlage verwendet werden:

Erreicht werden diese Ziele durch:

- Aufbau eines existierenden Vertriebsnetzes, mit Filialen und Distributoren und Partnern, mit einer Konzentration auf Zielmärkte, mit Schneeballeffekt durch Referenzen
- oder mit Lizenzierung

Mögliche Ansätze:

	Gegenwärtiger Markt	Neuer Markt
	Penetration	Marktentwicklung
Gegenwärtiges Produkt	• Kundenbindung bei bestehenden Kunden, Verdrängung der Mitbewerber und Erhöhung des Marktanteils (sowohl in % als auch als Applikation) ? • Erweiterung der bestehenden Produkte mit zusätzlichen Features (Anpassung an den neuen technologischen Standard)?	• Neue geografische Zielmärkte mit Fokussierung auf Länder mit hoher Marktattraktivität? • Erweiterung der bestehenden Produkte mit zusätzlichen Features (Anpassung an den neuen technologischen Standard)?

	Produktentwicklung	Diversifikation
Neue Produkte	Zusammenarbeit mit fremden Firmen (auch außerhalb Österreichs), um sich rasch und kostengünstig mit neuen Technologien beschäftigen zu können (Neuer Technologielebenszyklus)?	Versuch Main-Player von Beginn an zu werden (z.B. in Westeuropa)?

4.2.2. Methoden

In diesem Unterkapitel sollen Methoden der internen und externen Grundstrategien näher beschrieben werden. Folgende Tabelle kann als Vorlage verwendet werden:

Methode	Aktivitäten
Internal development	- Fokus dank einer neuen Organisation? - Aktives Exportmanagement? - Aufbau eines internationalen Vertriebsnetzes mit Distributoren und vielleicht Kooperation mit Generalunternehmern bzw. Systemintegratoren? - Systematische und strukturierte Marketingaktivitäten? - Analyse weiterer möglicher Produktadaptierungen, um den Kundennutzen zu steigern; zusätzliche USPs? - Analyse möglicher Synergieprodukte und deren Attraktivität?
Mergers & Aquisitions	?
Joint Ventures	?
Zusammenarbeit mit « Technology Partner »	?

4.3. GESCHÄFTSMODELL

In diesem Unterkapitel sollte das Geschäftsmodell des Unternehmens abgebildet werden. Ein Geschäftsmodell beinhaltet eine detaillierte Beschreibung der Umsetzung einer Geschäftsidee. Dabei sollen Bereiche wie Wertschöpfung, Innovation, Technologie, Marktposition, Vertrieb sowie die Einnahmen aus verschiedenen Quellen des Unternehmens näher beschrieben werden. Für einen Förderantrag ist es v.a. wichtig, auch die Umsetzung des Geschäftsmodells abzubilden, d.h. welche Akteure und Prozesse eine erfolgreiche Durchführung des Projektes gewährleisten können.

4.4. ERLÖSMODELL

Im Erlösmodell sollen die Erlösformen und Umsatzverteilungen näher beschrieben werden, d.h. mit welchen Produkten und Dienstleistungen welcher Umsatzanteil erzielt wird sowie die zukünftigen Veränderungen der Umsatzverteilung. Darüber hinaus sollen die Durchschnittswerte der letzten drei Jahren eingegeben werden. Sollten sich diese signifikant pro Jahr verändert haben, so sind die vergangenen drei Jahre gesondert darzustellen.

Beispiel

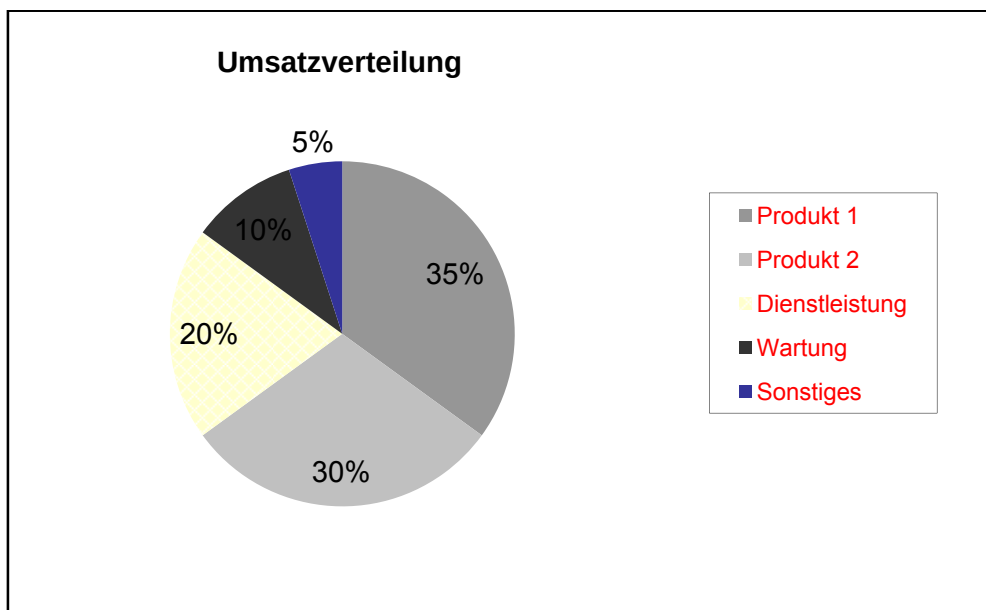


Abbildung: Umsatzverteilung nach Produkt- und Dienstleistungen

5. MARKTANALYSE

5.1. ZIELMARKT

Im Rahmen der Förderantragstellung sollen in diesem Kapitel die einzelnen Zielmärkte der jeweiligen Produktfamilie analysiert werden. Eine erfolgreiche Antragstellung sowie eine Geschäftsplanung basiert auf einer durchdachten Auswahl der Zielmärkte. Dabei sollen v.a. folgende Bereiche beschrieben werden:

- konkrete Zahlen hinsichtlich der Bedürfnisse der potenziellen Kunden
- Marktpotenzial
- Möglicher Marktanteil
- Markteigenschaften
- Marktvolumen
- Prognostiziertes Marktwachstum
- Stärken und Schwächen der Mitbewerber inkl. Leistungs- und Produktangebot
- Marktstellung der Lieferanten

5.2. ALLGEMEINE MARKTENTWICKLUNG DER LETZTEN JAHRE

Bzgl. der Marktentwicklung sollten folgende Fragen beantwortet werden:

- Wer waren und sind Ihre Kunden?
- Wie hat sich der Markt in dem jeweiligen Kundensegment in den letzten drei Jahren entwickelt oder verändert?
- Welche wesentlichen Faktoren haben den analysierten Markt beeinflusst?
- Welche Rolle hat Ihr Unternehmen bisher am Markt gespielt?

5.3. MARKTGRÖßE

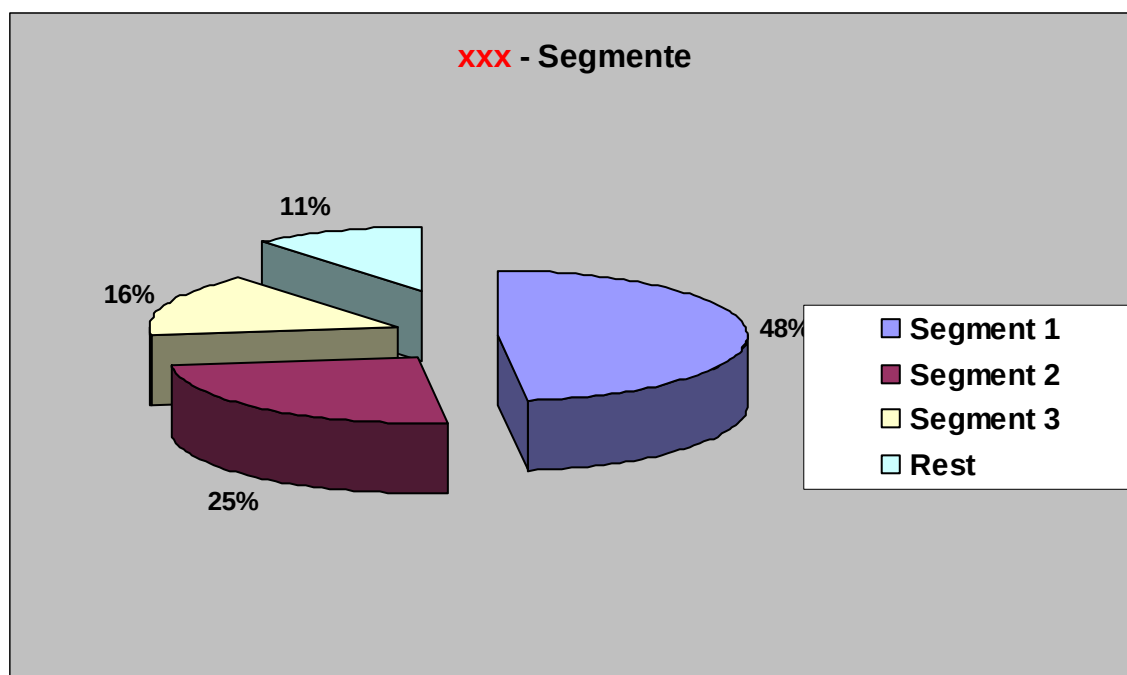
Die Marktgröße ist ein wichtiger Indikator der zukünftigen möglichen Erträge der verschiedenen Produkte. Im Rahmen der Unternehmensplanung sollten folgende Kenngrößen näher beschrieben werden:

- Marktvolumen - Beschreibung des möglichen Umsatzes mit den jeweiligen Produkten von allen Anbietern in einem bestimmten Zeitraum.
- Marktpotenzial – Beschreibung des möglichen Umsatzes mit den potenziellen Kunden.
- Marktanteil – Beschreibung des prozentuellen Anteils am Marktvolumen durch eigene Vertriebsaktivitäten.

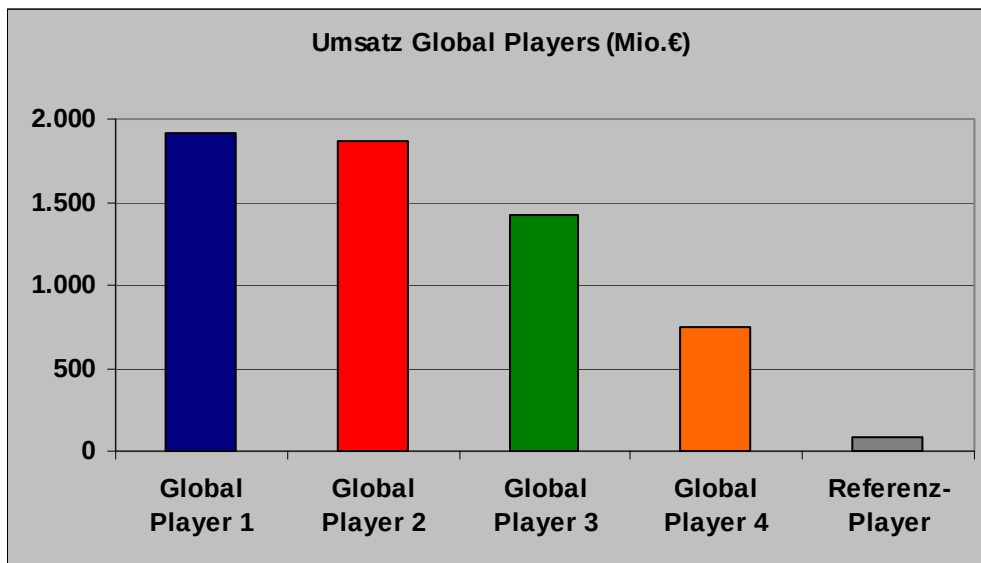
Folgende Vorlagen können als Mustertexte oder Graphiken verwendet werden:

Im Jahr xxx erreichte der weltweite Markt für xxx ein Umsatzvolumen von rund € xxx. Das entspricht xxx % des globalen xxx von € xxx Milliarden.

Die nachfolgende Grafik gibt Auskunft über die Aufteilung des Marktes für xxx:



Die nachfolgende Grafik spiegelt die Konzentration recht deutlich wieder.



Position	Firma	Land	Umsatz Mio. €
1	Firma X	Land X	1 920
2	Firma X	Land X	1 865
3	Firma X	Land X	1 417
4	Firma X	Land X	746
5	Firma X	Land X	286
6	Firma Y (1)	Land X	198
7	Firma X	Land X	169
8	Firma X	Land X	99
9	Firma X	Land X	92
10	Firma Z (2)	Land X	85

(1) 30% gehört Firma X

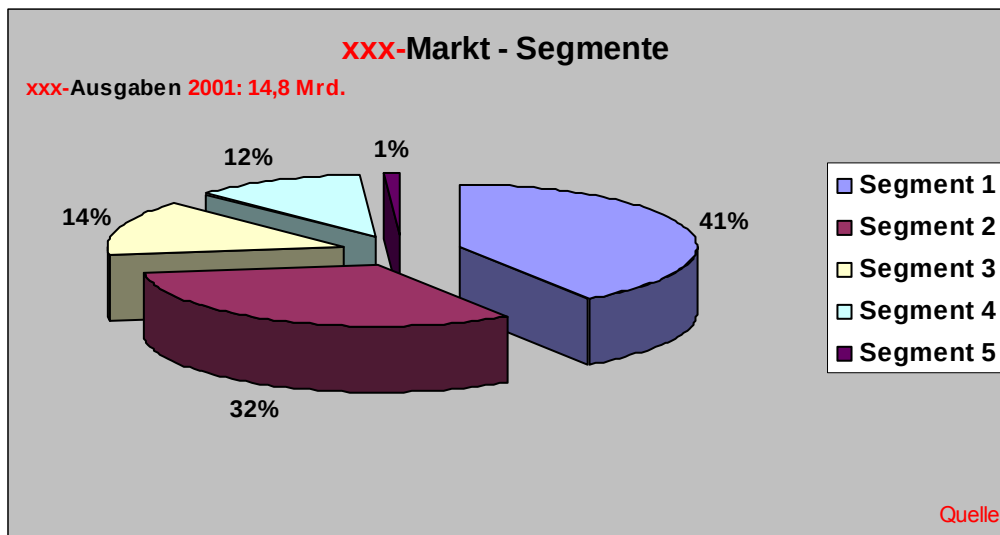
(2) gehört zum Teil Firma X

5.4. MARKTSTRUKTUR

In dieser Sektion sollte die vorhandene Marktstruktur abgebildet werden. Dabei sollten folgende Beispiele als Vorlage genommen werden:

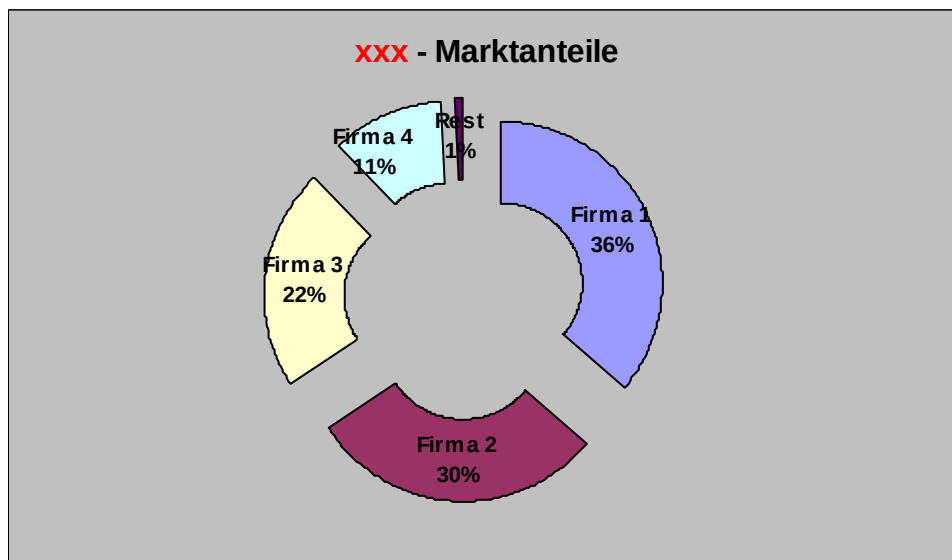
Im Jahr xxx entfielen laut einer Studie von xxx rund xxx % des am xxx Markt getätigten **Gesamtumsatzes von xxx €** auf xxx. ...

Die nachfolgende Grafik bildet die Ausgaben für die einzelnen Segmente der xxx in xxx ab. Dabei zeigt sich deutlich, dass ...



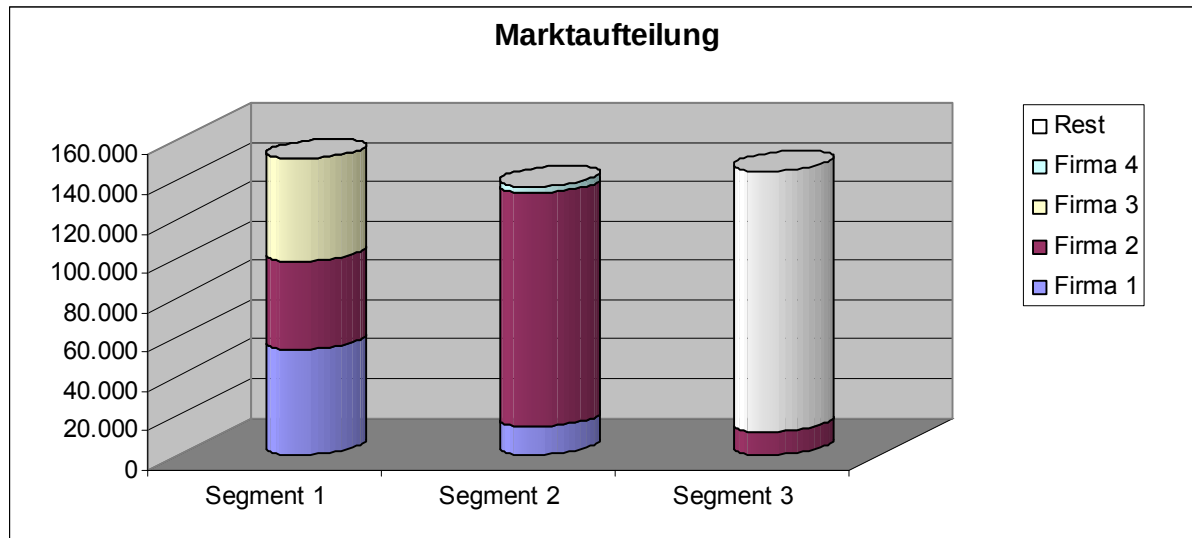
Wie auf dem globalen Markt für xxx so dominieren auch auf dem lokalen xxx Markt

....

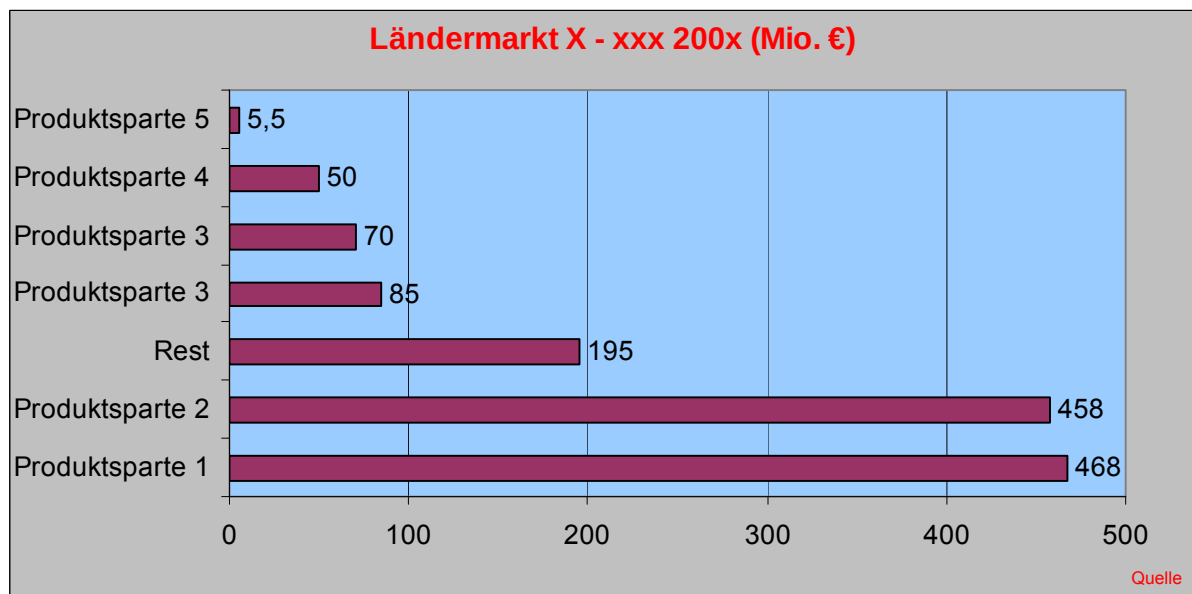


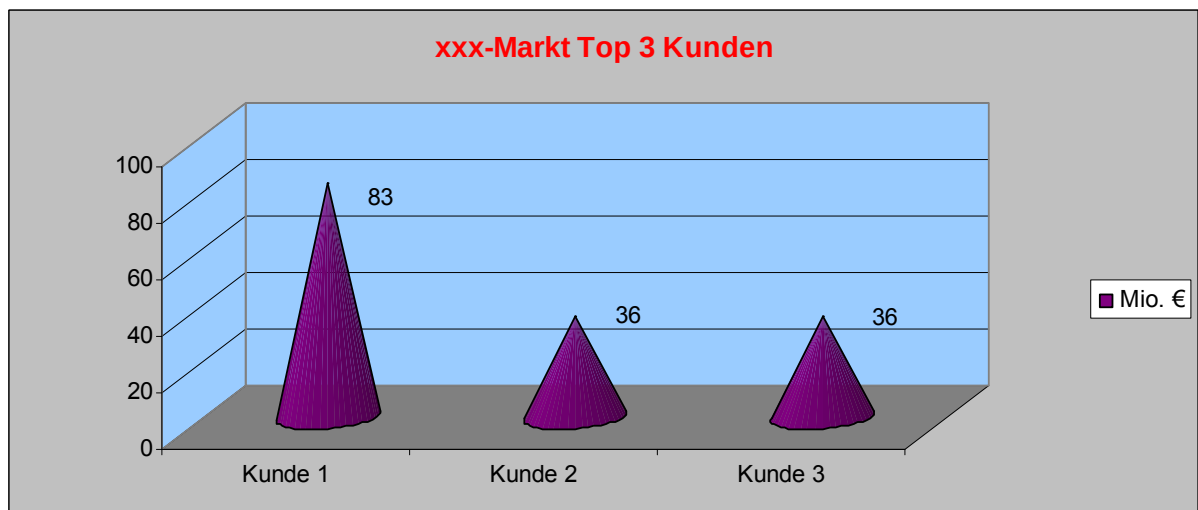
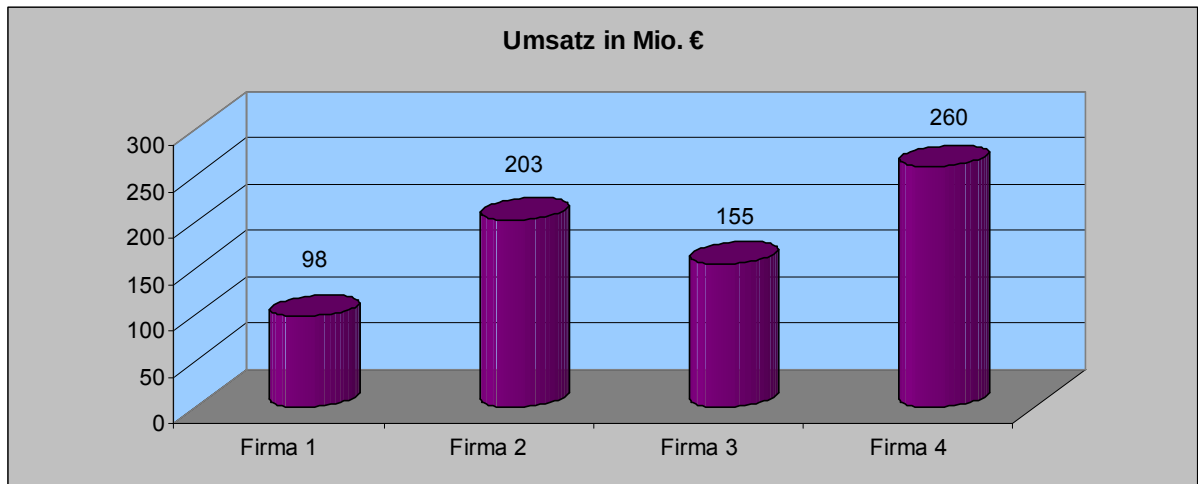
Die nachfolgende Grafik gibt Auskunft über die Marktstärke der einzelnen Unternehmen

.....



Die nachfolgende Grafik zeigt, wie sich die Umsätze am xxx-Markt auf die einzelnen Produktparten aufteilen.





In xxx sind die xxx die wichtigste Klientel der xxx-Unternehmer. Eine vergleichbare Bedeutung hat nur noch die xxx-Industrie.:

Segmentiert nach Anwendung

?

Segmentiert nach Marktsegmenten

?

Zielgruppen:

- Key Accounts (Banken, Versicherungen, Bahn /U-Bahngesellschaften, EVUs, öffentliche Verwaltungen, Behörden)
- Generalunternehmer?
- System Integratoren?
- KMU?
- Distributoren?
- Konsulenten?

5.5. TECHNISCHE EIGENSCHAFTEN DES MARKTES

In dieser Sektion sollen Sie die technischen Eigenschaften des Marktes beschreiben. Dabei sollten v.a. beschrieben werden:

- „turn key solutions“ und Standardisierung (keine „temporäre“ Lösungen)
- Produktlebenszyklus
- Trends in Westeuropa und Nordamerika
- Kompatibilität mit bestehender Infrastruktur und vergleichbarer Technologie durch hohe Quantität von Herstellern

5.6. FINANZIELLE EIGENSCHAFTEN DES MARKTES

In diesem Kapitel sollen die finanziellen Eigenschaften des Marktes beschrieben werden. Konzentrieren Sie sich bei der Beschreibung des Budget zum Beispiel auf:

(großes Budget, Zahlungsfähigkeit immer garantiert? Zunehmendes verfügbares Budget, Zahlungsfähigkeit nicht immer garantiert? Enormes Budget verfügbar, Zahlungsunfähigkeit immer garantiert?)

5.7. GEOGRAPHISCHE ZIELMÄRKTE & MARKTPRÄSENZ

Hier sollen die geographischen Zielmärkte (national, international) näher beschrieben werden.

Marktpotential und Umsatzerwartung

Es sollte auch eine Landkarte eingefügt werden

A-Länder

Länder, die eine Umsatzwirksamkeit im ersten Jahr aufweisen (sind im Umsatzplan angeführt):

- ?
- ?

B-Länder

Zu analysierende Länder mit einer potentiellen Umsatzwirksamkeit für das zweite Jahr:

- ?
- ?

C-Länder

Im ersten und zweiten Jahr keine Aktivitäten geplant:

- ?
- ?

5.8. MITBEWERBSANALYSE

In diesem Kapitel des Businessplans sollte die Mitbewerbsanalyse inkl. der Mitkonkurrenten und der Produkte/Dienstleistungen analysiert werden. Es sollten folgende Punkte untersucht werden:

5.9. MESSEANALYSE

In dieser Sektion sollen alle relevanten Messen und potentielle Messeauftritte für das Unternehmen analysiert und beschrieben werden.

5.10. ZEITSCHRIFTENANALYSE

In diesem Kapitel sollen alle relevanten Zeitschriften analysiert werden, in denen das Unternehmen publizieren oder Werbung machen könnte.

5.11. MARKTPositionierung

Im Rahmen dieses Kapitels soll näher die geplante Positionierung des zukünftigen Handels des Unternehmens beschrieben werden. Dabei sollen in diesem Zusammenhang

folgende Punkte hinsichtlich der geplanten Marktpositionierung näher beschrieben werden:

- Sortiment
- Standort
- Zielgruppe
- Preis
- Betriebsform
- Raumgestaltung
- Werbung

5.12. MARKTAUSSICHTEN

Die Beschreibung der Marktaussichten soll v.a. folgende Punkte berücksichtigen:

- generelle Informationen über den Gesamtmarkt und den Zielmarkt
- die Entwicklungsperspektiven des Zielmarktes
- Hinweise zum Kunden
- Hinweise zu Faktoren
- Produktzyklen
- Marktvolumen

6.1. MARKETINGMIX

6.1.1. Produkte und Dienstleistungen inkl. USPs

In diesem Kapitel sollen die angebotenen Produkte und Dienstleistungen näher beschrieben werden. Dabei sollen auch die USPs = Unique Selling Proposition Produkte erwähnt werden (z.B. einzigartige Eigenschaften der Produkte oder des Markenartikels, die zu einer Differenzierung gegenüber den Mitbewerbern führen). Die Einzigartigkeit der Produkte bzw. Dienstleistungen kann z.B. auch mit dem Preis, mit der innovativen Technik, mit dem Produktnutzen sowie Innovation hervorgehoben werden.

6.1.1.1 Kernkompetenz

In diesem Kapitel sollen die kundenspezifische Lösungen, eigene Hardware- bzw. Softwareentwicklungen sowie andere Tätigkeiten mit einem Wettbewerbsvorteil dargestellt werden.

6.1.1.2 Produkte

In diesem Kapitel sollen folgende Fragen beantwortet werden:

Welche Änderungen am Produkt müssen vorgenommen werden, um weiterhin konkurrenzfähig zu bleiben?

Warum sind gerade diese Produkte so erfolgreich und was macht sie zukünftig noch erfolgreicher?

Gutes Kosten – Nutzen – Verhältnis (d.h. Leistung/Preis)?

Wie sieht das Service- und Wartungsangebot aus? Besitzt das Unternehmen Patent- oder Lizenzrechte?

Welches Produkt wurde durch X ersetzt? Wie wurde es bis jetzt gemacht?

Warum haben sich die Leute für X entschieden?

Was ermöglicht X, was bis jetzt kein anderes Produkt ermöglicht hat?

Produktanpassungen möglich?

Warum schätzen die Fachleute X?

Warum Name X?

- sehr modular?
- Spitzentechnologie?
- gutes Verhältnis Kosten/Nutzen (d.h. Preis/Leistung)?

Im Rahmen des Businessplans soll auch die BCG-Matrix (auch Boston-I-Portfolio) ausgearbeitet werden, die den Produktlebenszyklus und die Kostenerfahrungskurve darstellt.¹⁵⁸

Hohes Marktwachstum	Stars - TOP Produkte mit hohem Wachstum - Strategie: Investition	Question marks - neue Produkte - Strategie: Selektion
Geringes Marktwachstum	Cash Cows - Produkte mit hohem Marktanteil - Strategie: Abschöpfung	Dogs - Auslaufprodukte - Strategie: Innovation
	Großer relativer Marktanteil	Kleiner relativer Marktanteil

6.1.1.3 Dienstleistungen

In diesem Kapitel soll auf die Dienstleistungen des Unternehmens unter Berücksichtigung folgender Punkte eingegangen werden:

- Beratung bei Planung und Problemlösungen?
- Ermittlung der Parameter für optimale Systemkonfiguration?
- Anpassung der Produkte an nationale Vorschriften?
- Anpassung der Produkte an kundenspezifische Anforderungen?

¹⁵⁸ J. Zentes (2001); S. 49-68

- Schulung und Training?
- Installation und Inbetriebnahme?
- Wartung?
- Betreuung?

6.1.1.4 Weiterentwicklungen vorhandener Produkte

Hier sollen die die Weiterentwicklungen der Produkte erläutert werden

- Erhöhung des Produktnutzens durch weitere Leistungsmerkmale?
- Standardisierung der Produkte unter Einbeziehung neuer und länderspezifischer Adaptierungen?

6.1.1.5 Neuentwicklungen Produkte & Dienstleistungen

In dieser Sektion sollen folgende Fragen beantwortet werden:

Erweiterung der Produktpalette (mit eigener Entwicklung und/oder mit Technologieexperten), um weitere Anwenderkreise zu erschließen und Position bei bestehenden Kunden zu stärken?

6.1.2. Distribution & Partnerprofil

Beschreibung der Distributoren und Partner inkl. Firmenlogos

6.1.3. Preis & Zahlung

Beschreibung der Preispolitik und Zahlungspolitik des Unternehmens:

(Listenpreis = LP)

Preispolitik:

- | | |
|--------------------|-------------------|
| # Endkunden: | LP bzw. LP – 10%? |
| # Niederlassungen: | LP – 10 bis 30%? |
| # Distributoren: | LP – 15 bis 30%? |

Zahlungspolitik:

Endkunden: Akkreditiv bzw. 30 bis 120 Tage netto?

Niederlassungen: 30 Tage netto?

Distributoren: 30 bis 60 Tage netto?

6.1.4. Promotion

In diesem Kapitel sollen die aktuellen und geplanten Promotions- und Werbeaktivitäten erläutert werden, wie z.B:

Welche Werbemaßnahmen werden durchgeführt?

Welche Kundenbindungsmaßnahmen werden gesetzt?

Wie differenziert Sie sich die Außenkommunikation zum Mitbewerb?

Thema
Firmenbroschüre: Englisch?
Homepage Englisch?
Broschüre Produktportfolio: ?
Firmenpräsentation Power Point: ?
Produktpräsentation Power Point: ? basiert auf Broschüre Produktportfolio
Sales Folder: für Partner (inkl. USPs, Verkaufsargumente, Fotos von bestehenden Anlagen, Referenzen usw.): ?
Prospekte: Englisch?
Ausschreibungstexte: ?
CD ROM über Unternehmen und Produktpalette ?
Inserate & PR-Artikel: ?
Customer Testimonials: ?
Eintrag in Branchenverzeichnisse: ?
„ Incentives Policy “ / bzw. regelmäßige Info an Opinion Leaders (Journalisten, Vereine, Fachbuchautoren, Partner ...): ?
Press Book (Inserate/Testberichte/Artikel über Unternehmen): ?
Video / Unternehmen & Produkte: ?
Teilnahme bzw. Besuche an Messen und Konferenzen: ?
Demos bzw. „launch tricks“:?

6.1.5. People

Beschreibung der

- internen Know-how-Träger
- Schlüsselpersonen in Fertigung, Vertrieb, Marketing, Business Development, Schulung, usw.
- externes Know-how-Träger: Schlüsselpersonen des Vertriebspartners, Opinion Leaders, usw.

7. FINANZEN UND CONTROLLING

7.1. STRATEGISCHES UND OPERATIVES CONTROLLING

In diesem Kapitel solle das strategische und operative Controlling beschrieben werden. Dabei soll die Sicherung der Unternehmensexistenz und Liquidität mit Zahlen hintergelegt werden. Folgende Bereiche sollen beschrieben werden:

- Operative Unternehmensplanung
- Budgetierung
- Investitionsplanung und –steuerung
- Szenariomethode

7.2. PLANUNG UND BUDGETIERUNG

In dieser Sektion soll die interne Vorgehensweise bei der Planung und Budgetierung abgebildet werden. Die Abwicklung der Budgetierung sowie des Budgets muss für den Leser sowie die Förderstelle nachvollziehbar und schlüssig sein.

7.3. REPORTING, MANAGEMENTERFOLGSRECHNUNG, MIS

Hier soll das interne betriebliche Berichtswesen (Reporting), Managementerfolgsrechnung (MER) und Management-Informationssystem (MIS) abgebildet werden, die im Unternehmen benutzt wird wie z.B:

- Reporting Prozesse (Erarbeitung, Weiterleitung, Verarbeitung und Speicherung von Informationen über den Betrieb und seine Umwelt)
- Aufbau der Managementerfolgsrechnung (MER)
- Strukturierte Kostenarten- und Kostenstellenrechnung
- mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung für Kostenstellen, Kostengruppen und Kostenträger.

7.4.IT UND EDV-SYSTEME

In diesem Kapitel des Bussinessplans sollen die IT und EDV-Systeme des Unternehmens beschrieben werden. Dabei sollen v.a. folgende Bereiche präsentiert werden:

- Kommunikations- und Organisationslösungen
- Netzwerk- und Securitylösungen
- Software
- Rundumlösungen zur Optimierung der Unternehmenskommunikation und Organisation
- Infrastruktur, Datenbanken, Messaging

8. UNTERNEHMENSENTWICKLUNG DER LETZTEN 3 JAHRE

8.1. GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

In diesem Kapitel soll die Unternehmensentwicklung der letzten 3 Jahren tabellarisch in einer Gewinn- und Verlustrechnung abgebildet werden.

Eine detaillierte Darstellung der Entwicklung der einzelnen Umsatz- und Kostenarten ermöglicht der Förderstelle, einen Einblick in das Unternehmen zu erhalten. Außerdem sind Gegenwart und Vergangenheit Ausgangspunkte für die Zukunft. Es sollen folgende Punkte beschrieben werden:

- Aufteilung der Umsatzerlöse auf die wichtigsten Produktgruppen (max. 5) bzw. Aufteilung nach Produkten, Dienstleistungen und Handelswaren
- Wareneinsatz bzw. Fremdleistungen, dazu kurze Deckungsbeitragsrechnung
- Aufteilung der Umsatzerlöse auf die wichtigsten Kunden
- sonstige betriebliche Erträge
- aktivierte Leistungen

Personalkosten

- Mitarbeiterliste, Bruttogehälter
- Personalstand, Entwicklung der letzten drei Jahre
- Aufteilung nach Qualifikation und Funktion

Sonstige betriebliche Aufwendungen

- wichtigste Verträge: Miete, Fuhrpark, Leasingverträge, Steuerberatung, Rechtsanwaltskosten
- Marketingaufwendungen
- Wertberichtigungen: wie viel Prozent der Umsätze mussten im laufenden Jahr ausgebucht werden, welche Kunden wurden wertberichtigt

Afa und Investitionen

8.2.BILANZSTRUKTUR (AKTIVA PASSIVA)

Hier soll die Bilanzstruktur der letzten 3 Jahren abgebildet werden:

Anlagevermögen

- Immaterielles Sachanlagevermögen wie Software, wichtige Lizenzen
- Sachanlagevermögen, betriebsnotwendiges Anlagevermögen, wie Gebäude, Maschinen, Serverinfrastruktur mit Anschaffungsdauer und Abschreibungsdauer.
- Beteiligungen und sonstige Finanzanlagen

Umlaufvermögen

- Bewertung der Vorräte
- Existieren aktivierte Leistungen und deren
- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, durchschnittliche Außenstandstage
- Aktivierte Leistungen, Bestandsveränderungen

Eigenkapital

- Stammkapital und Agio
- Stille Gesellschafter, Gesellschafterdarlehen, sonstige eigenkapitalähnliche Finanzierungsmittel (Laufzeit, Konditionen), Rücklagen
- Entwicklung Eigenkapitalquote in den letzten drei Jahren

Aufteilung der Rückstellungen

Verbindlichkeiten:

- Bankverbindlichkeiten (Höhe, Laufzeit, Tilgung, Verzinsung, Besicherung)
- Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten, wesentliche Einzelposten
- Verbindlichkeiten gegenüber Gebietskrankenkasse und Finanzamt

Aktive und Passive Rechnungsabgrenzungen:

8.3. CASH FLOW ENTWICKLUNG

In diesem Kapitel soll der Cash-Flow und die Ergebnisentwicklung abgebildet werden inkl. Working Capital, diverse Finanzierungen sowie Investitionen in den letzten drei Jahren

8.4. PERSONALENTWICKLUNG

Eingabe der Personalentwicklung in einem Balkendiagramm

9. BUSINESSPLANUNG AKTUELLES JAHR UND VORSCHAU

In diesem Kapitel soll im Vergleich zum Kapitel 8 die Finanzplanung des bestehenden Jahres und der nächsten Jahre beschrieben werden.

9.1. GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

9.1.1. Umsatzplanung

Beschreibung der Umsatzplanung:

- Wie hoch ist der Auftragsstand (Order Backlog) bzw. welche Aufträge werden erwartet (Pending)?
- Mit welchen Produkten und welchen Preisen wird welcher Umsatz generiert werden?
- In welchen Regionen, Ländern, Kundensegmenten soll welcher Umsatz generiert werden?
- Was sind die Annahmen?
- Wie hoch ist der Wareneinsatz?

9.1.2. Personalentwicklung und –kostenplanung

- Personalkosten, die direkt dem Umsatz zugerechnet werden wie z.B.: Dienstleistung durch Consultants, Beraterhonorare, Vertriebsmitarbeiter
- Höhe des administrativen Aufwands bzw. Entwicklungsaufwands

9.1.3. Planung der sonstigen Kosten

Laufende Fixkosten für die nächsten 3 Jahre (Anpassungen, Änderungen, etc.)

9.1.4. Investitionen

Aufstellung aller relevanten Investitionen mit Kostenvoranschlag und Nutzungsdauer für die nächsten 3 Jahre.

Afa Berechnung

9.2. BILANZSTRUKTUR (AKTIVA PASSIVA)

Anlagevermögen

Siehe auch Punkt 9.1.4

Umlaufvermögen

- Berechnung des Lagerstands
- Erhöhung/Senkung der aktivierten Leistungen
- Berechnung der Forderungen
- Darstellung der Bankguthaben und des Kassastandes
- Aktive Rechnungsabgrenzungen

Eigenkapital

- Stammkapital
- Entwicklung Bilanzgewinn / Bilanzverlust
- Entnahmepolitik
- Eigenkapitalentwicklung im Verhältnis zur Bilanzsumme
- Sonstiges

Planung der Rücklagen (Annahmen)

Planungen der Rückstellungen (Annahmen, Berechnungsmethode)

Verbindlichkeiten

- Neue Bankverbindlichkeiten Laufzeit, Tilgung, Konditionen, Besicherung
- Veränderungen bei Bankverbindlichkeiten

9.3. CASH-FLOW-ENTWICKLUNG

Hier sollen die einzelnen Cash-Flow-Positionen aus der Kapitalflussrechnung sowie der Kapitalbedarf aus dem Cash-Flow dargestellt werden

9.4. PERSONALENTWICKLUNG

- Darstellung der Personalentwicklung

10. UNTERNEHMENSFINANZIERUNG

10.1. AKTUELLE FINANZIERUNGSSTRUKTUR

- Darstellung des Eigenkapitals
- Darstellung des Fremdkapitals

10.2. GEPLANTE FINANZIERUNGSSTRUKTUR

- Darstellung der geplanten Finanzierungsstruktur des Projektes

11. UNTERNEHMENSFINANZIERUNG

Hier soll die geplante Mittelherkunft und Mittelverwendung der geplanten Investitionen abgebildet werden.

11.1. AKTUELLE FINANZIERUNGSSTRUKTUR

11.2. GEPLANTE FINANZIERUNGSSTRUKTUR

12. ANHANG

Mögliche Anhänge des Businessplans

8 Literatur

ABELE, Hanns: Handbuch der österreichischen Wirtschaftspolitik. 1. Auflage. Wien 1982: Manz.

BRASCHE, Ulrich: Europäische Integration: Wirtschaft, Erweiterung und regionale Effekte. 1. Auflage. München 2003: Oldenbourg Wissenschaftsverlag.

BUCHINGER, Eva / FELT, Ulrike: Technik- und Wissenschaftssoziologie in Österreich: Stand und Perspektiven. Sonderheft 8/2006. Wiesbaden 2006: VS Verlag.

BULTMANN, Peter Friedrich: Beihilfenrecht und Vergaberecht. Jus Publicum Bd.109. Berlin 2004: Mohr Siebeck Verlag.

DACHS, Herbert: Politik in Österreich: Das Handbuch. 4. Auflage. Wien 2006: Manz.

DEUTSCHER BUNDESTAG: Globalisierung der Weltwirtschaft: Schlussbericht der Enquete-kommission. 1. Auflage. Berlin 2002: Verlag Leske + Budrich.

EHRL-GRUBER, Birgit / SÜß, Gerda: Praxishandbuch Projektmanagement. Band 1. Augsburg 1995: WEKA Fachverlag für technische Führungskräfte GmbH.

EUROPÄISCHE UNION, Regionalpolitik: Die Kohäsionspolitik 2007-2013. Erläuterungen und offizielle Texte. Luxemburg 2007: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften.

EUROPÄISCHER PARLAMENT: Verordnung (EG) Nr. 1083/2006 des Rates vom 11.07.2006 mit allgemeinen Bestimmungen über den EFRE, den ESF und den Kohäsionsfonds und zur Aufhebung der Verordnung (EG) Nr. 1260/1999

EUROPÄISCHER PARLAMENT: Verordnungen (EG) Nr.1080/2006 resp. 1081/2006 des EU-Parlaments und Rates vom 05.07.2006 mit allgemeinen Bestimmungen über den EFRE, den ESF und den Kohäsionsfonds und zur Aufhebung der Verordnung (EG) Nr. 1783/1999 resp. Nr. 1784/1999 sowie Verordnung (EG) Nr. 1084 des Rates vom 11.07.2006 zur Errichtung des Kohäsionsfonds und zur Aufhebung der Verordnung (EG) Nr. 1164/94

EUROPÄISCHER PARLAMENT: Verordnungen (EG) Nr. 1082/2006 des EU-Parlaments und Rates vom 05.07.2006 über den Europäischen Verbund für territoriale Zusammenarbeit (EVTZ)

EUROPÄISCHER PARLAMENT: Verordnung (EG) Nr. 1698/2005 des Rates vom 20.09.2005.

FRÄSS-EHRFELD, Clarisse: Förderungs- und Finanzierungsmöglichkeiten in den zehn neuen EU-Ländern. 1. Auflage. Wien 2005: Linde Verlag.

GAHLEN, Bernhard / HESSE, Helmut / RAMSER, Hans Jürgen: Standort und Region: Neue Ansätze zur Regionalökonomik. Band 24. Tübingen 1995: Mohr Siebeck.

GEPPERT, Kurt / GORNIG, Martin / PFLÜGER, Michael: Europäische Regionalpolitik. 1. Auflage. Berlin 2005: Duncker & Humblot.

GRABITZ, Eberhard / HILF, Meinhard; Das Recht der Europäischen Union. Band I + II: EUV/EGV. Loseblattausgabe; 34. Auflage 2008

GROEBEN, Hans von der / THIESING, Gregor / EHLERMANN, Arno: Kommentar zum EU-/EG-Vertrag. Artikel 92. 5. neubearbeitete Auflage. Baden-Baden 1999: Normos-Verlag.

GROTHUS, Till: Aspekte einer Gründungsbegleitung für KMU: typische Probleme und besondere Chancen. Diplomarbeit. Paderborn 2007: GRIN Verlag.

HAAS, Hans-Dieter / ESCHLBECK, Daniela / NEUMAIR, Simon-Martin: Internationale Wirtschaft: Rahmenbedingungen, Akteure, räumliche Prozesse. Oldenbourg 2006: Wissenschaftsverlag.

HAMMER, Richard M. : Unternehmensplanung. Lehrbuch der Planung und strategischen Unternehmensführung. 7. unwesentl. veränderte Auflage. Wien, München 1998: Oldenbourg.

HANESCH, Walter / KRÜGER-CONRAD, Kirsten: Lokale Beschäftigung und Ökonomie: Herausforderung für die "soziale Stadt". 1. Auflage. Wiesbaden 2004: VS Verlag.

HARATSCH, Andreas / KÖNIG, Christian / PECHSTEIN, Matthias: Europarecht. 5. völlig neu bearbeitete Auflage. Tübingen 2006: Mohr Siebeck.

HAUSER, Christian: Außenwirtschaftsförderung für kleine und mittlere Unternehmen in der Bundesrepublik Deutschland: Eine empirische Analyse auf der Basis der ökonomischen Theorie des Föderalismus. 1. Auflage. Wiesbaden 2006: DUV.

HENTZE, Joachim / HEINECKE, Albert / KAMMEL, Andreas.: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre aus Sicht des Managements. 1. Auflage. Bern, Wien 2001: UTB Haupt Verlag.

HOBE, Stephan / KUNZMANN, Katharina / REUTER, Thomas: Rechtliche Rahmenbedingungen einer zukünftigen kohärenten Struktur der europäischen Raumfahrt. 1. Auflage. Berlin-Hamburg-Münster 2006: LIT Verlag.

JENNY, Brunno.: Projektmanagement in der Wirtschaftsinformatik. 5. Auflage. Zürich 2001: Hochschulverlag AG

KRÜGER, Wilfried: Organisation der Unternehmung. 3. Auflage. Stuttgart 1994: W. Kohlhammer GmbH

KUNZE, Mathias: Die Bedeutung der Regionalförderung in der europäischen Union für kleine und mittelständische Unternehmen. 2008: GRIN Verlag.

LENZ, Carl Otto / BORCHARDT, Klaus-Dieter: EU- und EG-vertrag. 4. Auflage. Wien 2006: Bundesanzeiger Verlag; Helbing & Lichtenhahn; Linde.

LETMATHE, Peter / EIGLER, Joachim / WELTER, Friederike / KATHAN, Daniel / HEUPEL, Thomas: Management kleiner und mittlerer Unternehmen. Stand und Perspektiven der KMU-forschung. 1. Auflage. Wiesbaden 2007: Springer.

LIEBSCHER, Christoph / FLOHR, Eckhard / PETSCHKE, Alexander: Handbuch der EU-Gruppenfreistellungsverordnungen. Auflage 1.A. Wien 2003: Beck Juristischer Verlag.

MEYER-STAMER, Jörg / MAGGI, Claudio / GIESE, Michael: Die Strukturkrise der Strukturpolitik: Tendenzen der Mesopolitik in Nordrhein-westfalen. 1. Auflage. Wiesbaden 2004: VS Verlag.

MUGLER, Josef: Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe. Band 1. Wien 1998: Springer Verlag.

OPILIO, Antonius: Über 1000 Fragen und Antworten zur Prüfung Europarecht. 1. Auflage. Dornirn 2004: BSA Verlag.

PFOHL, Hans-Christian / ARNOLD, Ulli: Betriebswirtschaftslehre der Mittel- und Kleinbetriebe: Größenspezifische Probleme und Möglichkeiten zu ihrer Lösung. 4. Auflage. Berlin 2006: Erich Schmidt Verlag GmbH.

RAT DER EUROPÄISCHEN UNION: ENTSCHEIDUNG DES RATES vom 6. Oktober 2006 über strategische Kohäsionsleitlinien der Gemeinschaft (2006/702/EG). Amtsblatt der Europäischen Union 21.10.2006. L 291/11.

REMIEN, Oliver: Zwingendes Vertragsrecht und Grundfreiheiten des EG-Vertrages. 1. Auflage. Tübingen 2003: Mohr Siebeck.

RIBHEGGE, Hermann: Europäische Wirtschafts- und Sozialpolitik: mit 44 Abbildungen und Tabellen. 1. Auflage. Berlin 2007: Springer Verlag.

RIEGER, Hannah / PLATZER, Angela: Handbuch EU-Konformer Förderungen. 6.Auflage. München 2008: Redline Wirtschaft.

RITZ, Christoph: Steuergesetze. Strukturanpassungsgesetz 2006, KMU-Förderungsgesetz 2006, Betrugsbekämpfungsgesetz 2006, UFSG-Novelle 2006, Unternehmensgesetzbuch, Bilanzbuchhaltungsgesetz. 41. Auflage. Wien 2006: Linde Verlag.

RODI, Michael: Die Subventionsrechtsordnung: Die Subvention als Instrument öffentlicher Zweckverwirklichung nach Völkerrecht, Europarecht und deutschem innerstaatlichem Recht. Tübingen 2000: Mohr Siebeck.

SCHARF, Oliver: Wissensmanagementgestützte Unternehmensberatung für kleine Unternehmen. Diplomarbeit. 2007: GRIN Verlag.

SCHMIDT, Ingo: Wettbewerbspolitik und Kartellrecht - Eine interdisziplinäre Einführung. 8. Auflage. Stuttgart 2003: Lucius & Lucius.

SCHOHAJ, Renate: Leitfaden zu den Europäischen Wettbewerbsregeln für staatliche Beihilfen. Schriftenreihe 1.2004. Wien 2004: Österreichischer Städtebund.

SÖLLNER, Fritz / FRICKE, Dieter / WILFERT, Arno: Die Zukunft des Sozial- und Steuerstaates: Festschrift zum 65. Geburtstag. 1. Auflage. Heidelberg 2001: Physica-Verlag.

VARTANIAN, Vatchagan: Innovationsleistung und Unternehmenswert: Empirische Analyse wachstumsorientierter Kapitalmärkte. 1. Auflage. Wiesbaden 2003: DUV.

ZENTES, Joachim / SWOBODA, Bernard: Grundbegriffe des Marketing: marktorientiertes globales Management-Wissen. 5. aktualisierte, überarbeitete und erweiterte Auflage. Stuttgart 2001: Schäffer-Poeschel.

Gesetze

Budgetbegleitgesetz 2007, BGBl. I Nr. 24/2007, veröffentlicht am 23.05.2005

Einkommensteuergesetz; § 4 Abs. 4 Z 4a EStG

Einkommensteuergesetz; § 4 Abs. 4 Z 4 EStG

Handelsrechts-Änderungsgesetz 2005, BGBl. I Nr. 120/2005 (ausgegeben am 27.10.2005, 1.1.2007 in Kraft getreten)

KMU-Förderungsgesetz 2006, BGBl. I Nr. 101/2006 (beschlossen durch den Nationalrat am 23.5.2006)

Novelle zum Ausfuhrförderungsgesetz BGBl. I Nr. 58/2007 und Novelle 2007 zum Ausfuhrfinanzierungsgesetz BGBl. I Nr. 59/2007

Novelle 2007 zum Ausfuhrförderungsgesetz (BGBl. I Nr. 58/2007); Novelle 2007 zum Ausfuhrfinanzierungsgesetz (BGBl. I Nr. 59/2007)

Ökostromgesetz, BGBl. I Nr. 149/2002 i.d.F. BGBl. I Nr. 105/2006 i.d.F. BGBl. I Nr. 10/2007; Novelle des Ökostromgesetzes 2006, BGBl. I Nr. 105/2006

Steuerreformgesetz 2005, BGBl. I Nr. 57/2004 (beschlossen durch den Nationalrat am 6.5.2004)

Wachstums- und Beschäftigungsgesetz 2005, BGBl. I Nr. 103/2005

Wiener Tourismusförderungsgesetz , LGBl. Nr. 10/2000 RICHTLINIEN des Bundesministers für Wirtschaft und Arbeit für die TOP-TOURISMUS-FÖRDERUNG 2007 - 2013

Zeitschriften

Industriemagazin: Sonderheft Förderungen 2007

Internet

ARBEITSMARKTSERVICE ÖSTERREICH: Finanzielles, Förderungen.

www.ams.at (9.1.2008)

AUSTRIA WIRTSCHAFTSSERVICE

<http://www.awsg.at/portal/media/2098.pdf> (2.08.2008)

AUSTRIA WIRTSCHAFTSSERVICE GESELLSCHAFT – ERP Fonds: ERP KMU

Förderung. <http://www.awsg.at/portal/cCardDatabase.php?dgn=29&dse=5&dsi=68>,
(16.08.2008)

AUSTRIAN BUSINESS AGENCY: Wirtschaftsförderungen in Österreich: Gezielte
Förderungen für maximalen Effekt.

[www.aba.gv.at/de/pages/download.asp?file=downloads/Wirtschaftsfoerderungen in
Oesterreich.pdf](http://www.aba.gv.at/de/pages/download.asp?file=downloads/Wirtschaftsfoerderungen%20in%20Oesterreich.pdf) (25.05.2008)

AMT FÜR AMTLICHE VERÖFFENTLICHUNG DER EUROPÄISCHEN

GEMEINSCHAFTEN: Vertrag über die Europäische Union (92/C 191/01), Artikel D und
Artikel 4.

<http://eur-lex.europa.eu/de/treaties/dat/11992M/htm/11992M.html#0001000001>
(03.01.2007)

STRATEGY OF LISBON, ASSESSMENT OF THE NATIONAL REFORM PROGRAMMES

http://ec.europa.eu/growthandjobs/pdf/1206_annual_report_austria_en.pdf (30.07.2008)

BREUSS, Fritz / KANIOVSKI, Serguei / SCHRATZENSTALLER: Steuerreform 2004/05 –
Maßnahmen und makroökonomische Effekte. WIFO-Monatsbericht, 2004.

[http://fritz.breuss.wifo.ac.at/Breuss_Kaniovski_Schratzenstaller_Steuerreform Massnahm
en_MB_08_2004.pdf](http://fritz.breuss.wifo.ac.at/Breuss_Kaniovski_Schratzenstaller_Steuerreform_Massnahmen_MB_08_2004.pdf) (18.06.2008)

BUNDESKANZLERAMT ÖSTERREICH

<http://www.help.gv.at/Content.Node/59/Seite.590600.html> (05.10.2007)

BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT UND ARBEIT: Lissabon Strategie.

<http://www.lissabon-strategie.at/lissabon/default.htm> (6.9.2008)

BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT UND ARBEIT / BUNDESMINISTERIUM

FÜR FINANZEN: Wirtschaftsbericht Österreich 2007. Wien 2007: Bundesministerium für
Wirtschaft und Arbeit.

[http://www.bmwa.gv.at/NR/rdonlyres/FC78CFAE-3175-43A3-93D3-
E75D179EA88B/0/wb2007.pdf](http://www.bmwa.gv.at/NR/rdonlyres/FC78CFAE-3175-43A3-93D3-E75D179EA88B/0/wb2007.pdf) (05.08.2007)

BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT UND ARBEIT: Mittelstandsbericht, Bericht über die Situation der KMU der gewerblichen Wirtschaft. Wien 2007.

<http://www.bmwa.gv.at/BMWA/Schwerpunkte/Unternehmen/UnternKMUPol/natKMUBericht/default.htm> (29.03.2008)

BUNDESMINISTERIUM FÜR WISSENSCHAFT UND FORSCHUNG: Österreichischer Forschungs- und Technologiebericht 2007. Lagebericht gem. § 8 (1) FOG über die aus Bundesmitteln geförderte Forschung, Technologie und Innovation in Österreich. Wien 2007.

<http://www.bmvit.gv.at/service/publikationen/innovation/downloads/technologieberichte/ftb07dt.pdf> (07.04.2008)

BUNDESREGIERUNG. Infoblatt der Bundesregierung. Steuerreform 04/05.

<http://www.koehler.at/news/images/Folder%20Steuerreform%202005%20Stand%2006-2004.pdf> (15.6.2008)

DONAT, Christoph von / QUARDT, Gabriele: Europäisches Wettbewerbsrecht. Vorschriften für Unternehmen und für EU-Mitgliedstaaten. Europa Universität Viadrina Frankfurt 2005

<http://www.mes.euv-frankfurt-o.de/deutsch/studium/altehomepage/v.%20Donat%20format.pdf> (19.10.2008)

EUROPÄISCHE GEMEINSCHAFT: EG-Vertrag. 3. Teil. Titel VI. Kapitel 1. Wettbewerbsregeln (Art. 81 - 89).

<http://dejure.org/gesetze/EG> (03.01.2007)

EUROPÄISCHE KOMMISSION: Amtsblatt der Europäischen Union. EMPFEHLUNG DER KOMMISSION vom 6. Mai 2003 betreffend die Definition der Kleinstunternehmen sowie der kleinen und mittleren Unternehmen (2003/361/EG). L124/36.

http://www.zit.co.at/upload/medialibrary/kmu_definition_5267.pdf (26.08.2008)

EUROPÄISCHE KOMMISSION: Amtsblatt der Europäischen Union, LEITLINIEN FÜR STAATLICHE BEIHILFEN MIT REGIONALER ZIELSETZUNG 2007-2013, (2006/C 54/08). [http://eur-](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2006:054:0013:0044:DE:PDF)

[lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2006:054:0013:0044:DE:PDF](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2006:054:0013:0044:DE:PDF) (18.05.2008)

EUROPÄISCHES PARLAMENT: Pressemitteilung 20060628IPR09333.

<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+IM-PRESS+20060628IPR09333+0+DOC+XML+V0//DE> (12.08.2008)

EUROPEAN COMMUNITIES

<http://europa.eu/geninfo/query/resultaction.jsp?page=1> (19.12.2007)

FÖRDERBANK BAYERN: Beihilferechtlich relevante Bestimmungen und Definitionen. München 2008.

http://www.lfa.de/website/downloads/produktinfo/uebergreifend/merkblatt_beihilfe.pdf
(18.08.2008)

INTERREG: 74 der Beilagen XXIII. GP - Vereinbarung Art. 15a B-VG - Vorblatt und Erläuterungen.

http://www.interreg-bayaut.net/interreg_iv/content/dokumente/VO_national/Vereinbarung%2015a%20B-VG/Vorblatt%20und%20Erl%E4uterungen.pdf (26.04.2008)

KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN: BERICHT DER KOMMISSION. Anzeiger für staatliche Beihilfen, Brüssel, den 13. Dezember 2007, KOM(2007) 791 endgültig.

http://ec.europa.eu/competition/state_aid/studies_reports/2007_autumn_de.pdf
(23.02.2008)

KOMMUNALKREDIT PUBLIC CONSULTING GmbH

<http://www.ji-cdm-austria.at/de/portal/> (25.07.2007)

MEYER-STAMER, JÖRG: KMU-Förderung und lokale Standortpolitik: Schnittmengen und Komplementaritäten. September 2001.

<http://www.meyer-stamer.de/2001/KMU-lokal.pdf> (10.03.2008)

M27 Gruppe

www.m27.eu (20.09.2007)

NÖ WIRTSCHAFTS- UND TOURISMUSFONDS: Internationalisierung.

http://www.wirtschaftsfoerderung.at/fs_markt.htm (17.05.2008)

NÖ Wirtschafts- und Tourismusfonds: Landesinvestitionsförderung

http://www.wirtschaftsfoerderung.at/fs_investitionen.htm (16.08.2008)

ÖeMAG

<http://www.oem-ag.at/company/about/> (25.04.2008)

ÖROK/ Bundeskanzleramt Österreich.

<http://www.bka.gv.at/site/6099/default.aspx> (19.06.2008)

ÖSTERREICHISCHE BUNDESREGIERUNG: Österreichisches Reformprogramm für Wachstum und Beschäftigung. 1. Umsetzungsbericht 2006.

<http://www.bka.gv.at/DocView.axd?CobId=14036> (17.09.2007)

ÖSTERREICHISCHE FORSCHUNGSFÖRDERUNGSGESELLSCHAFT (FFG):
Basisprogramme.

<http://www.ffg.at/content.php?cid=8> (11.12.2007)

ÖSTERREICHISCHE KONTROLLBANK AG

www.oekb.at (10.10.2007)

ÖSTERREICHISCHE KONTROLLBANK AG: Geschäftsbericht 2007.

<http://www.oekb.at/control/index.html?id=3973678> (15.02.2008)

ÖSTERREICHISCHE RAUMORDNUNGSKONFERENZ.

<http://www.oerok.gv.at/eu-regionalpolitik/eu-strukturfonds-in-oesterreich-2007-2013/nationale-strategie/stratat.html> (2.6.2008)

ÖSTERREICHISCHER EXPORTFONDS Gmbh

<http://www.exportfonds.at/control/index.html?lang=de> (05.11.2007)

PRO INNO EUROPE, EUROPEAN INNOVATION SCOREBOARD 2006.

http://www.proinno-europe.eu/doc/EIS2006_final.pdf (17.05.2008)

STATISTIK AUSTRIA, ÖSTERREICH: Nichtlandwirtschaftliche Bereichszählung 1995.

http://www.statistik.at/web_de/suchergebnisse/index.html (01.04.2008)

STATISTIK AUSTRIA, ÖSTERREICH: Zahlen, Daten, Fakten 07/08. Wien 2007.

http://www.statistik.at/web_de/static/oesterreich_zahlen_daten_fakten_029266.pdf
(24.04.2008)

VERLAG MARGRETH TEWS: Bundesgesetz über das Arbeitsmarktservice
(Arbeitsmarktservicegesetz - AMSG). StF: BGBl. Nr. 313/1994.

<http://www.austrianlaw.at/cms/fileadmin/gesetze/verwalt/amsg.pdf> (15.02.2008)

WIENER ARBEITNEHMERINNEN FÖRDERUNGSFONDS (WAFF):

Innovationsassistent. Unter: <http://www.waff.at/service-fuer-unternehmen/qualifizierung-von-mitarbeiterinnen/innovationsassistent/>, (15.08.2008)

WIENER WIRTSCHAFTSFÖRDERUNGSFONDS (WWFF): Förderungsaktion 08.

http://www.wwff.gv.at/wwff.aspx_param_target_is_208548.v.aspx, (16.08.2008)

WIENER WIRTSCHAFTSFÖRDERUNGSFONDS (WWFF): Internationalisierung.

http://www.wwff.gv.at/wwff.aspx_param_target_is_105456.v.aspx, (15.05.2008)

WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTEREICH: AWO Exportsberatungsförderung.
<http://www.go-international.at/index.php?1> (16.08.2008)

WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTEREICH: Beschäftigungsstatistik 2005/ 2006.
http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?AngID=1&StID=433745&DstID=1438
(28.05.2008)

WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTEREICH: Beschäftigungsstatistik 2007.
http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?AngID=1&StID=433745&DstID=1438
(11.03.2008)

WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTEREICH: Definition von Klein- und Mittelbetrieben.
<http://wko.at/Statistik/kmu/def.htm> (29.06.2008)

WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTEREICH: Arbeitgeberbetriebe nach
Beschäftigtengrößengruppen. <http://wko.at/Statistik/kmu/KmuBetEntw.pdf> (11.11.2008)

Lebenslauf

Ing. Michal Pristaš

Tannengasse 7/31
A-1150 Wien

Mobil: 0650 919 6565
E-mail: pristas@gmx.at



Geboren	am 14.04.1981, in Trenčin (Slowakei)
Staatsbürgerschaft	Slowakei
Familienstand	ledig

Aus- und Weiterbildung

1995-1999	Gymnasium M. R. Stefanik Nove Mesto nad Vahom (Slowakei) Sprachklasse (Englisch und Deutsch)
1999-2005	Wirtschaftsuniversität Bratislava (Finanz- und Bankwesen). Erhaltener Titel: „Ing.“ Diverse Seminare und Workshops zu: Förderungen, Finanzierung, Internationalisierung, grenzüberschreitende Kooperation Österreich und Slowakei Sprachdiplom der Wirtschaftsuniversität Bratislava: Modul „C“ Business Englisch Diverse Wirtschaftsseminare an den Universitäten Bratislava und Wien
seit 2002	Universität Wien (Volkswirtschaft)
Sprachen	• Slowakisch (Muttersprache) • Tschechisch (Mutterspracheniveau) • Deutsch (fließend) • Englisch (fließend) • Polnisch (Grundkenntnisse)

Beruflicher Werdegang

2001	Obal Vogel & Noot , (Nove Mesto nad Vahom, Slowakei) Office Assistent
2002	Chi-Chi's Restaurant inc., Clarksville (INDIANA, USA) Business Development, Mitwirkung an der Planung von Events
2003	TeleBiz, Telemarketing und Vertriebsmanagement GmbH, Wien Key Account Manager
2004-2005	MasterManagement, GmbH, Wien End-to-End multilevel Customer Support im Bereich LKW-Maut
seit 10/2005	M27 WEDO Unternehmensberatung GmbH, Wien Consultant M27 s.r.o., Bratislava Leiter

Abstract

Das Thema meiner Diplomarbeit sind die staatlichen Förderungen für kleine und mittlere Unternehmen in Österreich. Die Vergabe der Förderungen ist sehr eng mit den EU-Richtlinien verbunden. Kleine und mittlere Unternehmen spielen im europäischen Wirtschaftsraum eine wichtige Rolle und werden heutzutage als ein Schwerpunkt gesehen. KMU stellen 99% aller europäischen Unternehmen und beschäftigen fast 70% der europäischen Bevölkerung. Dieser Trend ist auch in Österreich zu sehen. Trotz dieser Superlativen müssen die kleinen und mittleren Unternehmen vielfältigen Herausforderungen des Marktes standhalten. Einige davon sind Schwierigkeiten bei der Beschaffung des notwendigen Kapitals in der jeweiligen Wachstumsphase bzw. im Rahmen verschiedener innovativer Investitionsprojekte. Dabei spielt die Unterstützung seitens des Staates durch verschiedene Förderprogramme eine wichtige Rolle.

In der ersten Hälfte der Diplomarbeit wird das Vergabesystem der Förderungen in Österreich anhand der europäischen Vorschriften und Richtlinien analysiert. Darüber hinaus werden die wichtigsten Förderinstitutionen sowie das EU-Beihilfenrecht und seine Auswirkungen auf die kleinen und mittleren Unternehmen aus verschiedenen Aspekten untersucht. Darauf aufbauend wird die Bedeutung der österreichischen KMU unter die Lupe genommen sowie die volkswirtschaftliche Wertschöpfung der KMU analysiert.

Die zweite Hälfte der Diplomarbeit beschäftigt sich mit den wichtigsten Förderungen und Förderprogrammen für KMU. Dabei wird die gesamte Kohäsions- und Strukturpolitik der EU analysiert, die KMU-Regionalfördergebiete erörtert sowie die wichtigsten staatlichen Maßnahmen zur Verbesserung der KMU beschrieben. Basierend auf dieser Basis werden im letzten Teil der Diplomarbeit anhand mehrerer analysierten KMU-Förderprojekte Musterwerkzeuge projiziert, die den Prozess einer richtigen Antragstellung bei einer Förderstelle unterstützen sollten.

Die Analyse der Förderanträge und vor allem die Ausarbeitung der Musterwerkzeuge zeigen, wie komplex die Thematik einer KMU Förderung sowie der Antragstellung in der Praxis aussieht. Dabei sollen verschiedene Prozesse unter Einhaltung verschiedener Aspekte strukturiert vorangetrieben werden um einen würdigen Beihilfenerhalt seitens des Staates zu erhalten.