
Mittelstandsfinanzierung: Dem Fachkräftemangel ein Schnippchen schlagen

Veröffentlicht am: 14.06.2012, 10:44

Pressemitteilung von: **Milz & Comp. GmbH // Julia Meyer**

Köln, 14. Juni: Siegfried Schmidt kennt das Problem nur zu gut: der Fachkräftemangel macht qualifiziertes Personal rar und damit teuer. Große Unternehmen stellen die besten Kandidaten ein - und die kleinen und mittleren Unternehmen haben das Nachsehen. Herr Schmidt, Geschäftsführer eines kleinen Maschinen- und Werkzeugbauunternehmens, würde gern vergrößern, neue Mitarbeiter einstellen. Doch neben dem Fachkräftemangel hemmt ihn, wie viele Mittelständler, eine niedrige Eigenkapitalquote wenn es um das Thema Kreditvergabe geht. Doch es gibt eine Möglichkeit, Gelder zu akquirieren um wachstumsfördernde Maßnahmen wie die Einstellung von Fachpersonal zu finanzieren. Die Lösung ist nicht naheliegend, dafür aber umso verblüffender: Innovationsförderung heißt das Zauberwort.

Es muss nicht immer ein Kredit sein. Steffen Bechtler, Leiter Geschäftsbereich Wachstumsfinanzierung und Fördermittelakquise der BERGEN GROUP Management Consultants GmbH aus Köln, kennt das Problem: "Viele kleine und mittlere Unternehmen möchten wachsen und verfügen auch über das notwendige Potenzial. Sie benötigen dafür zusätzliche Fachkräfte oder auch neue Maschinen, haben aber nicht das nötige Kapital. In diesem Fall kann Innovationsförderung der Schlüssel sein." Doch wie kommt ein Unternehmen an eine solche Förderung? Eine Möglichkeit ist das Zentrale Innovationsprogramm Mittelstand (ZIM) des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie. Es bietet Mittelständlern die Möglichkeit, Fördermittel bis zu 175.000 € für innovative Projekte zu erhalten. Die Kostenberechnung basiert dabei ausschließlich auf Personalkosten. Gefördert werden Projekte, bei denen ein Produkt neu entwickelt oder auch einfach entscheidend verbessert wird. Die Fördermittel können, nach der erfolgreichen Beantragung und Auszahlung, genutzt werden, um einen weiteren Spezialisten ins Team zu holen und das Projekt so noch besser voranzutreiben.

ZIM ist speziell auf kleine und mittlere Unternehmen ausgerichtet. Das Programm gehört zwar zu den Erfolgreichsten in Deutschland, doch scheuen sich viele Mittelständler noch davor, sich selbst als "innovativ" zu bezeichnen. Dabei sind Innovationen gar nicht so selten wie die Unternehmer glauben und Förderungen in den meisten Fällen möglich. "Viele haben Angst vor dem administrativen Aufwand, dabei ist das Antragsverfahren gar nicht so schwer - wenn man weiß, worauf es ankommt.", erklärt Bechtler. Und so gelingt es auch seinem Kunden Schmidt innerhalb eines halben Jahres eine Innovationsförderung zu erhalten. Der Geschäftsführer ist zufrieden. Mit den zusätzlichen Mitteln hat er zwei Ingenieure eingestellt, die schon wieder an neuen Innovationen arbeiten. Und das Beste: Auch für diese Projekte will er wieder Fördermittel beantragen.

Pressekontakt

BERGEN GROUP Management Consultants GmbH
Julia Meyer
Unternehmenskommunikation
Aachener Straße 563-565
D-50933 Köln
Germany
Fon: +49.221.2720.250
Fax: +49.221.2720.204

meyer(at)milz-comp.de
www.bergengroup.com

Über die BERGEN GROUP Management Consultants GmbH

Die BERGEN GROUP gilt als der Coach und Sparringspartner für den vertrieblichen Zehnkampf auf dem deutschen Markt. Sie unterstützt ihre Kunden als Spezialist für die Themen Strategie, Vertrieb und Wachstum ganzheitlich bei der Optimierung ihrer vertrieblichen Prozesse, Werkzeuge und Leistungen. Die Disziplinen der BERGEN GROUP reichen von der Ausgestaltung der Vision über die Strategieentwicklung bis zur Definition und Implementierung effizienter Vertriebsprozesse in Marketing, Akquise, Verkauf, Kundenbeziehung und Innovation.

BERGEN GROUP: Beraten können viele. Wir sorgen für die Umsetzung.

Pressekontakt

Frau Julia Meyer

Milz & Comp. GmbH

Aachener Str. 563-565
50933 Köln, Deutschland

Telefon: 0221-2054-800
E-Mail: meyer@milz-comp.de
Website: www.milz-comp.de

Firmenportrait

Die Kölner Unternehmensberatung Milz & Comp. GmbH ist spezialisiert auf die Themen Strategie, Vertrieb, Wachstum. Das Angebot: Exzellente Beratungsleistungen und ein zukunftsweisendes Training und Seminarprogramm mit Schwerpunkt Vertrieboptimierung.

Wichtiger Hinweis:

Für diese Pressemitteilung sowie das Bild- und Tonmaterial ist allein der jeweils angegebene Herausgeber verantwortlich. In der Regel ist dieser der Urheber der Presstexte sowie der angehängten Bild und Informationsmaterialien. Das TRENDKRAFT-Presseportal ist für den Inhalt dieser Pressemitteilung nicht verantwortlich und übernimmt keine Haftung für die Korrektheit oder Vollständigkeit der dargestellten Meldung. Die Nutzung von hier archivierten Informationen zur Eigeninformation und redaktionellen Weiterverarbeitung ist in der Regel kostenfrei. Vor der Weiterverwendung sollten Sie allerdings urheberrechtliche Fragen mit dem angegebenen Herausgeber klären. Eine systematische Speicherung dieser Daten sowie die Verwendung auch von Teilen dieses Datenbankwerks sind nur mit schriftlicher Einwilligung durch das TRENDKRAFT-Presseportal gestattet.

Des Weiteren beachten Sie bitte unseren Haftungsausschluss unter: www.trendkraft.de/haftungsausschluss