

Innovationsprogramm für Geschäftsmodelle und Pionierlösungen des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi)

Ausfüllhilfe für „IGP-Poster“ und „IGP-Business-Sheet“

Das IGP Poster

Für die inhaltliche Darstellung einer Projektidee wird das „IGP-Poster“ verwendet. Das „IGP-Poster“ basiert auf sechs Kategorien, die für jedes Projekt erläutert werden sollen. Die Kategorien unterstützen eine gute Kommunizierbarkeit Ihrer Idee, erhöhen die Vergleichbarkeit der Projektskizzen und decken zudem die in der Förderrichtlinie genannten Förderkriterien ab (vgl. insbesondere Förderrichtlinie Punkt 4.1). Die Kategorien sind so gestaltet, dass sie für Projektformen A, B und C gelten. Nach einer erfolgreichen Skizzenbewertung und Antragstellung können sich die sechs Kategorien wie ein „roter Faden“ durch die Laufzeit des Projektes ziehen, um Veränderungen, Herausforderungen und Erfolge plausibel darzustellen.

Innovationsbedarf

Bitte tragen Sie hier den Bedarf für die Umsetzung Ihrer Projektidee ein und welchen Markt sie adressiert. Der Innovationsbedarf kann sich beispielsweise auf eine spezifische Marktchance, ein Kundenbedürfnis, das Heben ungenutzter Potenziale oder eine Marktlücke beziehen. Wichtig ist, dass Bedarfe von Pionierlösungen zukunftsgerichteten Charakter haben und gleichzeitig die erforderlichen Investitionen und Entwicklungszeiten rechtfertigen müssen. Während Skizzen der **Projektform A** auch abstrakter auf Zukunftspotenzial zielen können, sollten Skizzen der **Projektform B** stärker einen klar definierten Bedarf konkretisieren und z.B. mit Zahlen unterlegen. Die **Netzwerkanträge der Projektform C** sollten besonders das Innovationspotenzial des übergeordneten Netzwerkthemas darstellen und inwiefern der identifizierte Bedarf die übergreifende Kooperation mehrerer Akteure mit unterschiedlichen Kompetenzen erfordert. Die von Ihnen hier gemachten Angaben helfen u.a., die Bewertungskriterien „Innovationshöhe“ und „Vermarktungschancen“ für Ihr Projekt zu bewerten.

Lösungsansatz

Bitte stellen Sie hier Ihren Lösungsansatz nachvollziehbar dar. Wie wollen Sie den identifizierten Innovationsbedarf adressieren und wie soll Ihre Projektidee umgesetzt werden? Dies beinhaltet eine Erläuterung der neuen Geschäftsidee bzw. Pionierlösung und eine Darstellung, wie sie durch die Antragsteller erarbeitet werden soll. Dabei sollte auch ein grober Umriss des Umsetzungsplans erfolgen; inklusive wenigen herausragenden Zwischenzielen im zeitlichen Ablauf. Bitte erläutern Sie auch, wie das Projektergebnis in ungeförderten Folgeaktivitäten weitergeführt werden soll. Ihre Darstellung soll helfen, die Adressierung des Förderkriteriums „Qualität und Überzeugungskraft des Projekts“ einzuschätzen, wo u.a. die Zielorientierung, Logik und Taktung des Projektablaufs bewertet werden. Skizzen der **Form A** sollten auch besonderen Wert auf Originalität legen, während bei Projekten der **Form B** zudem gefordert ist, die geplante Pilotierung am Markt bzw. Markttests darzustellen. **Netzwerkprojekte der Projektform C** sollten die Komplexität des Lösungsansatzes verdeutlichen und zeigen, wie das Zusammenwirken verschiedener Partner zur Lösung benötigt wird.

Team

In dieser Kategorie soll die Eignung und Kompetenz des antragstellenden Teams dargestellt werden. Bei Kooperationsprojekten und Netzwerken soll hier sowohl die geplante Zusammenarbeit der antragstellende(n) Einrichtung(en) als auch die von wesentlichen mitarbeitenden Personen beschrieben werden. Es wird das Bewertungskriterium „Qualifikation und Motivation der Projektbeteiligten“ adressiert, wofür Berufs- und Bildungshintergrund, Schlüsselqualifikationen und vorgesehene Arbeitsteilung der Beteiligten beschrieben werden müssen. Positiv gesehen werden dabei auch außergewöhnliche fachübergreifende Kooperationen. Bei **Netzwerken (Projektform C)** muss sowohl die Qualifikation der Netzwerkmanagementeinrichtung (Antragsteller) als auch der vorgesehenen Netzwerkpartner sowie die erwarteten Synergieeffekte zwischen den Netzwerkpartnern beschrieben werden. Listen Sie hier die vorgesehenen Netzwerkpartner auf. Benennen Sie bei allen Projektformen ggf. auch relevante Referenzprojekte und Vorarbeiten.

Wettbewerb

Hier soll erläutert werden, wie sich ihre Lösung vom Wettbewerb abhebt – national als auch international. Eine erfolgreiche Skizze muss darstellen, dass die erwartete Lösung quantitativ und qualitativ besser – nicht nur anders – ist, als bestehende Angebote. Nennen Sie Hauptwettbewerber bzw. Konkurrenzprodukte, gerne jeweils mit Link zu Websites. Inwiefern ist zu erwarten, dass nationale oder ausländische Wettbewerber das Innovationsfeld besetzen? Warum hat es bislang ggf. noch niemand besetzt? Die von Ihnen hier gemachten Angaben helfen u.a. die Bewertungskriterien „Innovationshöhe“ und „Vermarktungschancen“ für Ihr Projekt zu bewerten.

Marktpotenzial

Stellen Sie hier bitte sowohl die Chancen für Ihr Unternehmen als auch den Mehrwert aus Kundensicht dar. Es gilt zu erläutern, dass ein Projekt das Potenzial hat, sich am Markt durchzusetzen, positive wirtschaftliche Effekte bei den Antragstellern zu bewirken und ggf. Arbeitsplätze zu schaffen. Falls bereits sinnvoll möglich, könnten Sie auch quantitative Richtwerte zum Marktpotenzial nennen. In dieser Kategorie wird insbesondere das Bewertungskriterium „Vermarktungschancen“ adressiert.

Förderbedarf

Erläutern Sie in diesem Abschnitt bitte, warum Sie staatlichen Förderbedarf für Ihr Projekt sehen. Dabei sollten Sie insbesondere bei Projekten der **Form A und B** auf die Risiken eingehen, die Sie bei der Umsetzung der Projektidee erwarten und die die private Finanzierung des Projekts ggf. erschweren. Auch auf die Frage, warum das Projekt nicht voll aus Unternehmensmitteln bezahlt wird, sollte eingegangen werden, insbesondere bei Anträgen von größeren Unternehmen. Diese Kategorie adressiert besonders das Bewertungskriterium des „Anreizeffekts“. Hier wird u.a. das Spannungsverhältnis von finanzieller Situation und Innovationswagnis bewertet. Im IGP sollen nur Projekte gefördert werden, die ohne Förderung gar nicht oder nur mit Zeitverzögerung und in bedeutend geringerem Umfang realisiert werden könnten.

Das IGP-Business-Sheet

Im IGP-Business-Sheet werden Unternehmensdaten sowie richtlinienrelevante Parameter abgefragt, um z.B. die formale Antragsberechtigung oder die mögliche Fördersumme zu sondieren. Zudem soll kurz dargestellt werden, wie der benötigte Eigenanteil an den Projektkosten finanzieren werden kann.

Unternehmensdaten

Zunächst muss die Auswahl getroffen werden, ob es sich bei dem Antragsteller um ein Unternehmen oder eine Forschungseinrichtung (inkl. Hochschulen) handelt. Handelt es sich um Selbstständige oder Freiberufler, dann ist ebenfalls das Feld „Unternehmen“ auszuwählen.

Unternehmen, Selbstständige und Freiberufler müssen an dieser Stelle den Firmennamen und Ansprechpartner eintragen. Zudem muss eine Gesellschaftsform ausgewählt werden. Sollte keine der angegebenen Formen zutreffen, so ist das Feld „sonstige“ auszuwählen und im Textfeld die zutreffende Form (z. B. Freiberufler) einzugeben. Auch wenn das Unternehmen noch nicht gegründet ist, ist das Feld „sonstige“ auszuwählen und „in Gründung“ im Textfeld zu vermerken.

Unter dem Punkt „Unternehmenstyp“ sind drei mögliche Typen auszuwählen:

- **Eigenständiges Unternehmen:** Dies gilt insbesondere, wenn keine gesellschaftsrechtlichen Verbindungen zu anderen Unternehmen bestehen, also z.B. Kapitalverflechtungen etc.. Dieser Punkt ist auch von Freiberuflern und Selbstständigen auszuwählen.
- **Partnerunternehmen:** Um eine partnerschaftliche Verbindung handelt es sich, wenn ein Unternehmen Anteile von 25 % bis einschließlich 50 % des Kapitals oder der Stimmrechte an einem anderen Unternehmen hält. Wenn die Mitarbeiter- und Umsatzzahlen bestimmt werden, sind die Partnerunternehmen prozentual nach Beteiligungsquote anzurechnen.
- **Verbundenes Unternehmen:** Ein Unternehmen hat Anteile von mehr als 50 % an einem anderen Unternehmen. Wenn die Mitarbeiter- und Umsatzzahlen bestimmt werden, sind verbundene Unternehmen mit 100 % anzurechnen.

Für die Höhe der Förderquote ist die Anzahl der Mitarbeiter ausschlaggebend. Es ist daher notwendig die Mitarbeiteranzahl (Anzahl der sozialversicherungspflichtig beschäftigten Personen) und die Jahresarbeitseinheiten (JAE; Mitarbeiter umgerechnet in Vollzeitstellen; Bsp.: Mitarbeiter mit vertraglicher 40 Std.-Woche = 1 JAE; Mitarbeiter in Teilzeit mit 20 Std.-Woche = 0,5 JAE) anzugeben.

Neben der Mitarbeiterzahl entscheiden auch die Umsatz- und Bilanzsumme über die Höhe der Förderquote. Daher sind die Angaben zur Höhe des Umsatzes aus dem letzten Geschäftsjahr sowie, wenn vorhanden, die Angabe zur Bilanzsumme einzutragen.

Sollte das Unternehmen mit weiteren Unternehmen verbunden oder verpartnert sein, so sind die Gesamtwerte des Firmenverbundes anzugeben (s.o.).

Bei Freiberuflern, Selbstständigen oder Unternehmen die nicht zur Bilanzierung verpflichtet sind, genügen die Umsatzangaben aus dem letzten Jahresabschluss.

Um sicher zu stellen, dass die Fördermittel tatsächlich für die Umsetzung der beschriebenen Projektidee verwendet werden können, ist es notwendig eine Auskunft zu erhalten, ob gegen das antragstellende Unternehmen ein Insolvenzverfahren eingeleitet wurde bzw. bereits läuft oder ob bei Freiberuflern oder Selbstständigen eine Aufforderung zur Vermögensauskunft im Rahmen einer Zwangsvollstreckung besteht. Antragsteller gegen die ein Insolvenzverfahren oder eine Zwangsvollstreckung vorliegt sind nicht förderfähig.

Forschungseinrichtungen (inkl. Hochschulen) müssen an dieser Stelle den Namen der antragstellenden Einrichtung und den Ansprechpartner angeben.

Bitte beachten Sie, dass Forschungseinrichtungen nur als Netzwerkmanagementeinrichtung (Projektform C) sowie in der Projektform B als Partner eines Unternehmens antragsberechtigt sind.

De-minimis Erklärung

Die De-minimis-Beihilfe stellt eine spezielle EU-rechtlich geregelte Art der Förderung dar. Sollte Ihr Unternehmen in den vergangenen Jahren bereits Förderungen erhalten haben, müssen Sie prüfen, inwiefern es sich dabei um die hier relevanten De-Minimis-Beihilfen handelt und – falls ja – wie hoch diese waren. Zudem benötigen wir die Angabe, ob im Antragsjahr und den beiden vorangegangenen Steuerjahren De-minimis Beihilfen beantragt, jedoch noch nicht gewährt wurden. Die Grenze für De-minimis Beihilfen ist erreicht, wenn das antragstellende Unternehmen im Antragsjahr und den beiden vorangegangenen Steuerjahren De-minimis Beihilfen in Höhe von insgesamt 200.000 € erhalten hat. Für Unternehmen, die im Straßentransportsektor tätig sind, liegt die De-minimis Grenze bei 100.000 €.

Hat das antragstellende Unternehmen noch gar keine De-minimis-Fördermittel erhalten, kann in das Feld „0“ eingetragen werden.

Geplante Finanzierung des Eigenanteils

Die maximalen Fördersätze für Unternehmen betragen, je nach Projektform, bis zu 70 % der beantragten Gesamtkosten. Den Rest der Projektkosten muss das antragstellende Unternehmen (bzw. die Netzwerkpartner), verteilt auf die Laufzeit, selbst aufbringen. Hier benötigen wir eine kurze Information zur geplanten Finanzierungsmaßnahme. Sie können aus den vorgegebenen Maßnahmen wählen oder Sie erläutern uns in wenigen Sätzen, wie der Eigenanteil finanziert werden soll. Dies könnten z.B. auch Privatvermögen oder zur Verfügung gestellte Mittel durch Familienmitglieder oder andere Dritte Personen oder Unternehmen sein. Eine schlechte Einschätzung zur Finanzierung des Eigenanteils kann sich negativ auf die Förderentscheidung auswirken, da sie mit der Einschätzung der Umsetzung bzw. Finalisierung des Projekts in Verbindung steht.

Bei Fragen stehen wir Ihnen gern zur Verfügung:

Hotline: 030 310078-360 und E-Mail: igp@vdivde-it.de