



Mehr Kapital für Ihre Innovation

Entwickeln Sie jetzt Ihre optimale Förderstrategie

ein Text von Danyal Alaybeyoglu
März 2026

Wenn ein Entwicklerteam eine Softwarearchitektur entwirft, wenn Ingenieure ein neues Verfahren testen, oder wenn ein Startup sein Technologieprodukt weiterentwickelt, steht eines immer im Raum: Unsicherheit. Technische Entwicklung ist kein linearer Prozess. Sie ist ein Experiment mit offenem Ausgang. Für kleine und mittlere Unternehmen sowie technologiegetriebene Startups gehört dieses Risiko zum Geschäftsmodell. Doch parallel zur technischen Herausforderung stellt sich eine zweite, oft entscheidendere Frage: Wie wird das wirtschaftlich getragen? Unternehmen greifen dafür in der Regel auf drei zentrale Instrumente zurück, die sich in ihrer Logik, ihrem Risiko und ihrer strategischen Wirkung deutlich unterscheiden.

Drei Wege zur Finanzierung mit unterschiedlichen Konsequenzen

Der klassische Bankkredit ist das älteste Finanzierungsinstrument. Er schafft sofortige Liquidität, muss jedoch vollständig inklusive Zinsen zurückgezahlt werden. Das Innovationsrisiko bleibt damit vollständig im Unternehmen.

Daneben gibt es Förderkredite, etwa über die KfW. Auch sie sind rückzahlbar, enthalten jedoch häufig staatliche Unterstützung, zum Beispiel in Form von vergünstigten Zinsen oder in Kombination mit Zuschüssen.

Hier entsteht häufig ein Missverständnis: Viele Unternehmen gehen davon aus, dass rückzahlbare Förderkredite problemlos mit Zuschüssen oder steuerlichen Förderinstrumenten kombinierbar sind. In der Praxis ist das jedoch oft nicht möglich, wenn dieselben Kosten betroffen sind. Dieses Doppelförderungsverbot kann dazu führen, dass ein zu früh eingesetzter Förderkredit später den Zugang zu attraktiven, nicht rückzahlbaren Fördermitteln oder zur Forschungszulage einschränkt.

Projektförderprogramme wirken auf den ersten Blick besonders attraktiv. Sie gewähren Zuschüsse, die nicht zurückgezahlt werden müssen. Fördersätze von 50 bis 70 Prozent für kleine und mittelständische Unternehmen sind keine Seltenheit.

Der Zugang ist jedoch kompetitiv organisiert. Viele Programme sind thematisch definiert, Budgets begrenzt und Auswahlverfahren mehrstufig. Projekte müssen vor Beginn detailliert beschrieben, Meilensteine festgelegt und Fortschritte regelmäßig dokumentiert und berichtet werden. Selbst technologisch starke Vorhaben können scheitern, wenn sie nicht exakt in das jeweilige Förderprofil passen oder andere Anträge priorisiert werden, weil das Budget begrenzt ist. Zudem gilt eine zentrale Voraussetzung: Vor der Antragstellung darf das Projekt in der Regel noch nicht begonnen haben. Für viele agile Startups ist das schwer umzusetzen, wenn Geschwindigkeit ein entscheidender Wettbewerbsfaktor ist.

Die steuerliche Forschungszulage folgt einer vollkommenen anderen Logik. Sie ist kein Wettbewerb und kein Fördertopf.





“Wer die gesetzlichen Kriterien erfüllt, hat einen Rechtsanspruch auf Förderung”

Victoria Hoffmann – Gründerin SectorPi

Für Unternehmen entsteht dadurch eine andere Form von Planbarkeit: nicht abhängig von Budgets, sondern von der eigenen Innovationssubstanz.

Der Kern der Förderung liegt im technischen Risiko

Entscheidend für die Forschungszulage ist nicht die Größe eines Projekts, sondern sein technischer Charakter. Förderfähig ist, was unter Unsicherheit entwickelt wird. Der Lösungsweg muss ungewiss sein.

Paul Cervenak, R&D-Consultant bei SectorPi, beschreibt es aus der Praxis so:



„Unternehmen lösen täglich technische Probleme mit offenem Ausgang. Sie erkennen nur oft nicht, dass genau darin das förderfähige Risiko liegt.“

Paul Cervenak – R&D-Consultant bei SectorPi

Gerade im Mittelstand liegt hier ein strukturelles Missverständnis. Entwicklungsarbeit wird als Routine betrachtet, obwohl sie förderrechtlich relevante Unsicherheiten enthält. Das Ergebnis: Förderpotenzial bleibt ungenutzt.

Ein weiterer Unterschied liegt im Zugang. Während Projektförderungen umfangreiche Anträge und formalisierte Berichtsstrukturen erfordern, ist der Antrag auf Forschungszulage vergleichsweise schlank. Im Kern umfasst die Projektbeschreibung rund 4000 Zeichen. Entscheidend ist dabei die präzise Darstellung des technischen Anspruchs. Das Vorhaben muss sowohl neuartig sein als auch ein technisches Risiko enthalten. Neuartigkeit und Unsicherheit gehören dabei zusammen: Wo es noch keine bekannte Lösung gibt, ist auch der Weg dorthin mit Risiken verbunden.

Die Fördermechanik selbst ist klar strukturiert. Arbeiten interne Entwickler, Ingenieure oder Data-Teams an einem technisch ungewissen Projekt, können die anteilig dem Forschungs- und Entwicklungsprojekt zugeordneten Personalkosten in die sogenannte Bemessungsgrundlage einfließen. Entscheidend ist dabei die nachvollziehbare Allokation der Tätigkeiten zum jeweiligen Entwicklungsprojekt. Die Bemessungsgrundlage ist der zentrale Rechenrahmen der Förderung. Sie umfasst die Summe aller förderfähigen Forschungs- und Entwicklungskosten, auf die später die prozentuale Zulage angewendet wird.

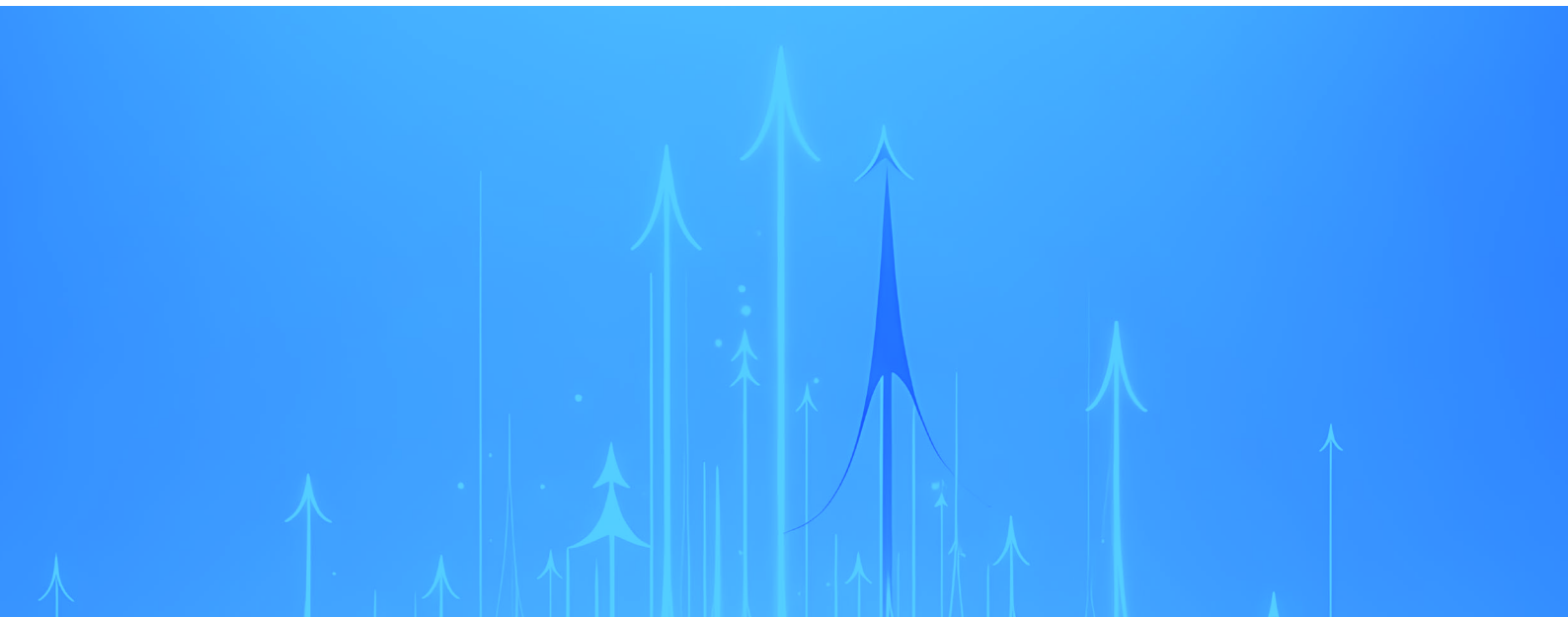
Beauftragt ein Unternehmen externe Auftragnehmer, werden diese Aufwendungen je nach Projektbeginn zu 60 oder 70 Prozent berücksichtigt. Auf die so ermittelte Bemessungsgrundlage gewährt der Staat eine Förderung von bis zu 35 Prozent.

Was auf dem Papier nach Prozentrechnung klingt, wirkt in der Praxis wie ein struktureller Hebel. Entwicklungsaufwand wird nicht nur bilanziell erfasst, sondern im Nachgang systematisch entlastet. Das verbessert die Wirtschaftlichkeit von Projekten, erhöht den Finanzierungsspielraum und kann indirekt sogar die Eigenkapitalquote stärken, weil weniger Fremdkapital zur Deckung derselben Entwicklungsaufwendungen erforderlich ist.

Rückwirkend statt nur vorausschauend

Ein besonderes Merkmal ist die Möglichkeit der rückwirkenden Antragstellung. Die Forschungszulage ist das einzige Förderinstrument in Deutschland, das auch rückwirkend beantragt werden kann. Laufende oder bereits begonnene Projekte können somit nachträglich berücksichtigt werden.

Gerade für Unternehmen, die sich kontinuierlich entwickeln, ist das ein entscheidender Unterschied. Während klassische Projektförderungen zwingend vor Projektbeginn beantragt werden müssen, eröffnet die Forschungszulage einen flexibleren Zugang. Förderung wird nicht zur Eintrittskarte, sondern zur nachgelagerten Entlastung.



Timing, Liquidität und das Thema Doppelförderung

Beim Zeitpunkt der Mittelzuflüsse zeigen sich klare Unterschiede. Kredite wirken sofort. Projektförderungen werden meist quartalsweise rückwirkend ausgezahlt. Die Forschungszulage wird nach Ablauf des jeweiligen Wirtschaftsjahres über das Finanzamt festgesetzt und ausgezahlt. Sie schafft keine sofortige Liquidität, senkt jedoch im Nachgang die tatsächlichen Entwicklungskosten und verbessert damit die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Projekts.

Wichtig ist dabei das bereits erwähnte Doppelförderungsverbot. Enthält ein Kredit bereits eine staatliche Zinsvergünstigung, kann dieselbe Kostenbasis nicht zusätzlich über die Forschungszulage gefördert werden. Ein marktüblicher Kredit ohne Förderanteil kann hingegen strategisch mit der Forschungszulage kombiniert werden. Entscheidend ist die Architektur der Finanzierung, nicht das einzelne Instrument.

In vielen mittelständischen Unternehmen sind Zuständigkeiten fragmentiert. Die Finanzabteilung denkt in Kreditlinien. Die Entwicklungsabteilung denkt in technologischen Meilensteinen. Ein systematisches Fördermittelmanagement existiert häufig nicht. Genau an dieser Schnittstelle geht regelmäßig Förderpotenzial verloren. Dort entscheidet sich, ob Innovationskosten rein bilanziell verbucht oder strategisch genutzt werden.



Paul Cervenak von SectorPi bringt es auf den Punkt:



„Die Forschungszulage entfaltet ihren größten Effekt dort, wo Finanzierung und Entwicklung zusammen-gedacht werden.“

Paul Cervenak – R&D-Consultant bei SectorPi

Kredit, Projektförderung und Forschungszulage sind keine Alternativen im Sinne eines Entweder-oder. Sie sind Bausteine einer Finanzierungsarchitektur. Für den Mittelstand und Startups bedeutet das, die Finanzierung von Forschung und Entwicklung nicht nur operativ, sondern strategisch zu betrachten. Wer technisches Risiko erkennt, Entwicklungsarbeit strukturiert plant und die Finanzierungsinstrumente intelligent kombiniert, reduziert nicht nur Kosten. Er nutzt Innovationspotenziale und schafft die Grundlage für technologisch neuartige Lösungen.

In Zeiten steigender Finanzierungskosten und wachsender technologischer Komplexität wird dies zur unternehmerischen Pflicht.

Paul Cervenak von SectorPi formuliert es erstaunlich schlicht:

„Fragen kostet nichts.“

Gerade in der Innovationsfinanzierung kann diese Haltung den Unterschied machen.