

# Wir vom KWF haben die Aufgabe, jedem Unternehmen das beste Förderprodukt zu empfehlen!

EDITORIAL



Dr. Erhard Juritsch

## Die Grundlage für eine solche Empfehlung bilden die Einzigartigkeit des Unternehmens und das dazu passende Projekt.

¶ Dafür ist es wichtig, die Rahmenbedingungen für eine Zusage genau zu kennen und diese den jeweils Verantwortlichen detailliert zu erläutern.

## Das Ziel monetärer Beihilfen ist es, die Schwächen unseres marktwirtschaftlichen Systems zu überwinden.

¶ Sonst bräuchte man konsequenterweise keine Förderungen – eine konstruktive Vision. Wo also gibt es ein teilweises Versagen der Marktwirtschaft? Bei Gründungen und Start-ups, in der Forschung und Entwicklung, wenn KMU – kleine und mittlere Unternehmen große Investitionsprojekte finanzieren wollen, beim Mitarbeiteraufbau. Die Rahmenbedingungen, abgeleitet aus den Rechtsvorschriften auf EU-, nationaler und regionaler Ebene, legen die maximal möglichen finanziellen Unterstützungsmöglichkeiten fest. In der Praxis werden diese natürlich durch die budgetäre Situation der Wirtschaftsförderungsorganisationen eingeschränkt.

¶ Das bedeutet für uns, dass wir im Spannungsfeld zwischen den fixen Rahmenbedingungen und der individuellen Situation eines Unternehmens Entscheidungen treffen müssen. Das Ergebnis solcher Entscheidungen löst oft Unzufriedenheit aus. Diese soll nicht unausgesprochen bleiben: Die direkte Diskussion mit den Klienten zur Chancengleichheit ist uns ein großes Anliegen, ebenso wie das Lernen und Verstehen auf beiden Seiten – auf Seiten des Unternehmens und des KWF.

¶ Wir porträtieren hier Projekte und Unternehmen, welche – stellvertretend für einen großen Teil der Kärntner KMU – die konkreten Basisprogramme für eine Förderung zeigen. Durch die Kooperationen mit den Bundeseinrichtungen aws, ÖHT und FFG können sich die Kärntner Unternehmen hinsichtlich der Förderungen österreichweit gut messen.

¶ Unsere Aufgabe als KWF ist es, den KMU eine gute Entscheidungsunterstützung für die Verbesserung ihrer Finanzstruktur zu liefern. Diese Aufgabe wird uns in den nächsten Jahren begleiten. Die Finanzierung und die Risikoübernahme durch den öffentlichen Sektor sind die einzige Chance, die oben angesprochenen Schwächen auf betrieblicher Ebene und auf Ebene unseres Bundeslandes zumindest teilweise zu überwinden. Die Beispiele in dieser Broschüre sollen zu entsprechenden unternehmerischen Entscheidungen anregen.

¶ In einem konstruktiven und transparenten Klima im Dreieck Unternehmen – Hausbank – Förderinstitution kann vieles gelingen, was auf den ersten Blick fast unmöglich erscheint.

Erhard Juritsch  
Vorstand