



Zuschüsse, Förderdarlehen und Finanzierung kombiniert

– Best Practice aus der Industrie

Dienstag, 7. April 2026

11:00 Uhr bis 12:00 Uhr

Agenda

01

Begrüßung & Einführung

Über FinMatch und GIMA

03

Best Practice I

Praxisbeispiele im Bereich Finanzierung

05

Zusammenarbeit aus Sicht von GIMA

Erfahrungen und Mehrwert der Zusammenarbeit

02

Aktuelles Umfeld

Wirtschaftslage, Förderlandschaft und Finanzierungssituation

04

Best Practice II

Praxisbeispiele im Bereich Fördermittel & Zuschüsse

06

Q&A – Fragerunde

Ihre Fragen, unsere Antworten!

Über FinMatch

FinMatch strukturiert Finanzierung und Förderung für den Mittelstand.

Wir kombinieren Zuschüsse, Förderdarlehen und Finanzierung zu einer ganzheitlichen Lösung – von der Prüfung bis zur Auszahlung.



Finanzierungslösung

Barzuschüsse, vergünstigte Förderdarlehen und Tilgungszuschüsse



Vertrauenspartner

KfW-Partnerinstitut, NRW.BANK-Kooperation und eigene Energieeffizienzberater mit jahrzehntelanger Bankexpertise



Förderservice

Zuverlässige Navigation Ihres Unternehmens zu passenden Fördermitteln



Unverbindliche Förderprüfung

Prüfen der Förderwürdigkeit Ihres Unternehmens sowie die Förderfähigkeit Ihrer Projekte



> 70

Mitarbeitende



> 1.500 erfolgreiche
Projekte



> 1.000

Förderprogramme

Joop Birkhofer

Key Account Manager – FinMatch AG

Investitionsfinanzierung & Förderstrategie

- Seit 2019 bei FinMatch
- Spezialisiert auf Strukturierung von Investitionen im Mittelstand
- Kombination von Zuschüssen, Förderdarlehen und Finanzierung
- Schnittstelle zwischen Unternehmen, Banken und Förderstellen



Alexander Hug

Leiter Fördermittel & Zuschüsse – FinMatch AG

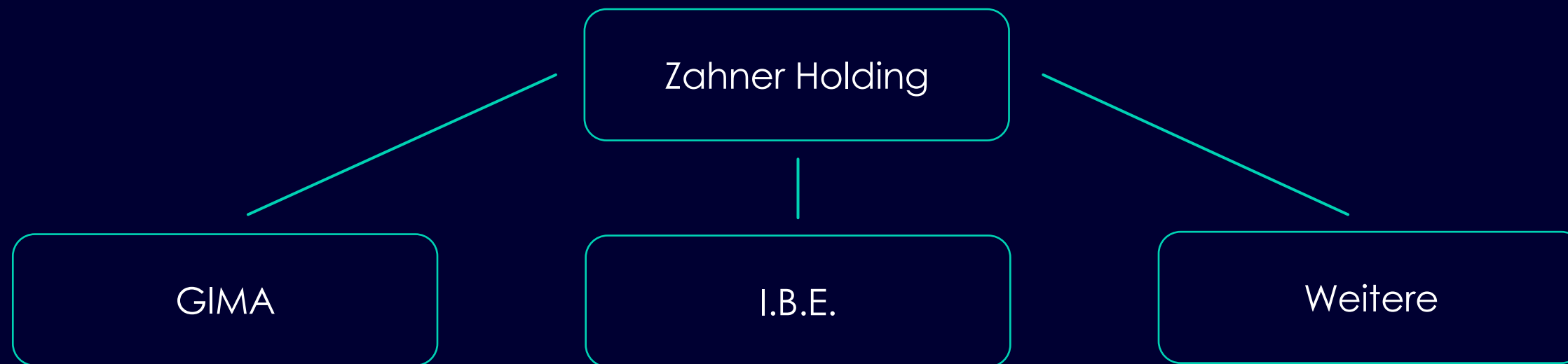
Technische Förderexpertise

- Über 12 Jahre Erfahrung im Fördermittelbereich
- Verantwortet ein Team von über 15 Ingenieuren
- Technischer Hintergrund als Ingenieur
- Spezialist für Innovationsförderung und Energieeffizienzprogramme



Über GIMA und I.B.E.

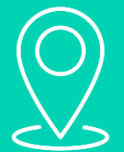
Die GIMA und I.B.E. sind Hersteller, Systemlieferanten und Fachgroßhändler für das Maler-, Stuckateur- und Trockenbauhandwerk. Als Teil der Zahner Holding gehören sie zu einer Unternehmensgruppe, die Entwicklung, Produktion und Vertrieb unter einem Dach vereint und Kunden über ein bundesweites Netzwerk betreut.



> 65 Jahre
Markterfahrung



> 350
Mitarbeitende



> 22
Standorte

Simone Wachter

Leitung Buchhaltung – GIMA / Zahner Holding

Finanz- und Rechnungswesen im Mittelstand

- Seit 2013 verantwortlich für den Finanzbereich im Konzern der Zahner Holding
- Zuständig für Abschlusserstellung, Kostenkontrolle und Prozessoptimierung
- Qualifiziert als Steuerfachwirtin, Bilanzbuchhalterin, Betriebswirtin und Controllerin
- Langjährige Erfahrung im Finanzbereich der Industrie und im Sondermaschinenbau



| Die Marke der Profis

Matthias Winker

Geschäftsführer / Führungskraft – IBE Innovative Bauelemente

Unternehmensentwicklung, Vertrieb & Bauzulieferindustrie

- Seit rund 30 Jahren in der Baubranche tätig – im Handel und in
- der Bauzulieferindustrie
- Über 25 Jahre Führungserfahrung mit hoher Personal- und Umsatzverantwortung
- Spezialisiert auf Unternehmensentwicklung, Prozessoptimierung und starke Vertriebsstrukturen
- Stationen unter anderem bei Kemmler Baustoffe, Deutsche Rockwool, GIMA, Caparol und IBE



**Innovative
Bauelemente**

Aktuelles Umfeld für Investitionen im Mittelstand

Wirtschaftliches Umfeld unter Druck

- Konjunkturelle Unsicherheit und schwache Nachfrage in vielen Industrien
- Investitionsentscheidungen werden verschoben oder stark hinterfragt
- Liquiditätssicherung hat häufig Vorrang vor Wachstum

Finanzierung wird anspruchsvoller

- Deutlich gestiegenes Zinsniveau im Vergleich zu den Vorjahren
- Banken prüfen Investitionen heute deutlich restriktiver
- Eigenkapitalquote und Sicherheiten gewinnen an Bedeutung

Förderlandschaft – Chancen im „Förderdschungel“

- Vielzahl an Programmen auf EU-, Bundes- und Landesebene
- Unterschiedliche Voraussetzungen, Fristen und Förderlogiken
- Für viele Unternehmen schwer zu überblicken und strategisch zu nutzen

„Viele Investitionen wären wirtschaftlich sinnvoll – aber Finanzierung, Zinsen und Förderdschungel bremsen Entscheidungen.“ – Joop Birkhofer, FinMatch

Best Practice – Unternehmensfinanzierung

1

Herausforderung

- Bestehende Banken stoßen an interne Limits
- Finanzierungsspielräume im Hausbankenkreis begrenzt
- Investitionen lassen sich innerhalb der bestehenden Struktur nur schwer darstellen

2

Lösungsansatz

- Strukturierung der Finanzierung durch FinMatch
- Einbindung zusätzlicher Banken aus dem Netzwerk
- Strukturierte Ausschreibung im Bankenmarkt durch Finanzierungsexperten

3

Ergebnis

- Schneller und ressourcenschonender Zugang zu neuen Finanzierungspartnern
- Optimierte Angebote durch Wettbewerb zwischen Banken
- Finanzierungssicherheit und erfolgreiche Umsetzung der Investition

„Für uns war wichtig, dass wir uns auf das operative Geschäft konzentrieren können – die Finanzierung wurde professionell im Hintergrund strukturiert.“ – Simone Wachter, GIMA



Best Practice – Förderdarlehen

1

Herausforderung

- Investitionen müssen trotz höherem Zinsniveau umgesetzt werden
- Klassische Bankfinanzierung führt zu steigenden Finanzierungskosten
- Wirtschaftlichkeit von Projekten wird zunehmend hinterfragt

2

Lösungsansatz

- Einbindung von Förderdarlehen zur Optimierung der Finanzierung
- Nutzung von Zinsvorteilen und teilweise tilgungsfreien Jahren
- Strukturierung der Finanzierung zur Sicherung von Liquidität und Planungssicherheit

3

Ergebnis

- Deutlich reduzierte Finanzierungskosten
- Stabilere Liquiditätsstruktur während der Investitionsphase
- Innovations- und Investitionsprojekte werden förderfähig strukturiert

„Viele Unternehmen wissen nicht, dass ihre Innovationsprojekte auch finanzierungsseitig förderfähig strukturiert werden können.“ – Alexander Hug, FinMatch

Best Practice – Investitionsförderung

1

Herausforderung

- Fördermöglichkeiten schwer greifbar
- Investition bereits geplant – grundsätzliches Förderpotenzial bekannt
- Förderprogramme und Voraussetzungen schwer zu überblicken („Förderdschungel“)
- Technische Nachweise, z. B. zur Energieeffizienz, erforderlich

2

Lösungsansatz

- FinMatch prüft Investition schnell auf Förderfähigkeit
- Eigene Energieeffizienz-Experten zur Bewertung der technischen Voraussetzungen
- Ausarbeitung der Förderanträge sowie Kommunikation mit Förderträgern

3

Ergebnis

- Schnelle Rückmeldung zur Förderfähigkeit und verbindliche Aussagen
- Sehr geringer eigener Aufwand für das Unternehmen
- Spürbare Zuschüsse und wirtschaftlich attraktivere Investition

„Viele Unternehmen wissen, dass es Förderprogramme gibt – aber der Weg durch den Förderdschungel ist oft zu komplex.“ – Joop Birkhofer, FinMatch



Innovationsförderung am Beispiel der Forschungszulage

1

Herausforderung

- Innovationsprojekte ohne Förderung
- Entwicklungsprojekte werden intern umgesetzt, aber selten als förderfähig eingeordnet
- Unsicherheit, welche Tätigkeiten tatsächlich unter Forschung & Entwicklung fallen
- Hoher Aufwand für Dokumentation und Antragstellung

2

Lösungsansatz

- Identifikation förderfähiger Entwicklungsprojekte durch FinMatch
- Strukturierung der Projekte entlang der Anforderungen der Forschungszulage
- Unterstützung bei Antragstellung, Dokumentation und Kommunikation mit der Bescheinigungsstelle

3

Ergebnis

- Förderfähigkeit von bestehenden Innovationsprojekten erkannt
- Zuschüsse auf Personal- und Entwicklungskosten
- Nachhaltige Integration der Forschungszulage in die Innovationsstrategie

„Die rückwirkende Förderung unserer Innovationsprojekte war ein riesiger Erfolg. Wir wussten zu Beginn schlichtweg nicht, welche Projekte überhaupt förderfähig sind.“ – Matthias Winker, IBE

Zusammenarbeit aus Sicht von GIMA und I.B.E.

Sparringspartner für Investitionsentscheidungen

- Frühzeitige Einbindung bei Investitions- und Innovationsprojekten
- Bewertung von Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten
- Strukturierung der wirtschaftlich optimalen Projektumsetzung

Strukturierung von Finanzierung und Förderung

- Kombination von Bankfinanzierung, Förderdarlehen und Zuschüssen
- Zugang zu einem breiten Banken- und Fördernetzwerk
- Ganzheitliche Strukturierung statt einzelner Förderprogramme

Umsetzung und langfristige Partnerschaft

- Begleitung von der Projektidee bis zur Finanzierung und Förderung
- Entlastung der Unternehmen bei Strukturierung, Anträgen und Bankenkommunikation
- Aufbau einer nachhaltigen Förder- und Finanzierungsstrategie

360°-Förderstruktur mit FinMatch (USP)

- ✓ Zuschüsse + Förderdarlehen kombinierbar
- ✓ KfW-Partner & breites Bankennetzwerk
- ✓ Kombination von BAFA, KfW, EU, Regional- & Innovationsförderung
- ✓ Rückwirkende Innovationszuschüsse
- ✓ Strukturierung macht Investitionen bankfähig
- ✓ 100 % erfolgsabhängig

„FinMatch ist für uns nicht nur Förderberater, sondern Sparringspartner für Investitions- und Innovationsprojekte.“ – Simone Wachter, GIMA

Q&A

Ihre Fragen, unsere Antworten!

Vielen Dank!

Joop Birkhofer

Key Account Manager – Absatzförderung

☎ 0711 995 215 52

☎ 0172 676 97 98

✉ joop.birkhofer@finmatch.de

🌐 www.finmatch.de



Jetzt scannen!



Vielen Dank.

**Ich freue mich auf den
persönlichen Austausch.**

fin — match
Mehr als Unternehmensfinanzierung.