Maksym Stepanenko

Fördermittel für Tech-Startups: SR&ED, IRAP und weitere

Wie Sie von $50.000 bis $2 Mio. erhalten, ohne Unternehmensanteile abzugeben

Fördermittel für Tech-Startups: SR&ED, IRAP und weitere

Wie Sie von $50.000 bis $2 Mio. erhalten, ohne Unternehmensanteile abzugeben

Maksym Stepanenko

Innova Publishing · 2026

Buchseite, aktuelle Fassung und die weiteren Leitfäden der Reihe: guides.mmix.biz/de/grants

KAPITEL 1

Landkarte der Fördermittel: wo das Geld liegt und wie Sie herankommen

Die Regierungen Kanadas und der USA verteilen jährlich mehr als $15 Milliarden in Form von Zuschüssen, Steuergutschriften und vergünstigten Programmen für Technologieunternehmen. Die meisten Unternehmer nutzen dieses Geld nicht, und zwar nicht, weil sie keinen Anspruch darauf hätten, sondern weil sie das System nicht kennen.

Drei Arten staatlicher Finanzierung: Steuergutschriften (SR&ED, R&D Tax Credit) — die Rückerstattung von Geld, das Sie bereits ausgegeben haben. Das ist das wertvollste Instrument, weil es keine vorherige Genehmigung erfordert. Zuschüsse (IRAP, SBIR, OCE) — direkte Zahlungen für konkrete Projekte. Sie erfordern einen Antrag und ein Auswahlverfahren. Vergünstigte Darlehen (BDC, SBA Microloan) — Geld, das zurückgezahlt werden muss, aber zu deutlich besseren Konditionen als bei Geschäftsbanken.

Hierarchie der Prioritäten: Holen Sie sich zuerst die Steuergutschriften (SR&ED in Kanada, R&D Tax Credit in den USA) — sie stehen automatisch zur Verfügung, wenn Sie die Kriterien erfüllen, ohne Auswahlverfahren. Beantragen Sie dann IRAP oder SBIR — hart umkämpfte, aber die wertvollsten Zuschüsse. Danach die Programme der Provinzen und Kommunen. Zuletzt Branchenprogramme und Förderungen von Konzernen.

Der Förder-Stack: Wählen Sie nicht nur ein Programm. Viele Unternehmen nutzen eine Kombination: SR&ED ($200.000 Rückerstattung) + IRAP ($150.000 Zuschuss) + OCE Market Readiness ($25.000) + BDC-Darlehen ($100.000) = $475.000, ohne Anteile zu verkaufen. Das ist ein realistisches Modell für ein Technologie-Startup aus Ontario in den ersten zwei Jahren.

Das Prinzip „Programme schließen sich nicht aus“: Die meisten Förderungen sind miteinander vereinbar. SR&ED und IRAP können Sie gleichzeitig für dieselben Ausgaben erhalten (SR&ED für Gehälter, IRAP für Betriebskosten). Die Ausnahme: Das Fördergeld wird nicht in die SR&ED-Bemessungsgrundlage eingerechnet (auf Geld, das Ihnen die Regierung gegeben hat, können Sie keine Gutschrift bekommen). Planen Sie die Ausgabenstruktur mit Blick darauf.

Realistische Erwartungen: Bis zu den ersten Förderungen dauert es 3–12 Monate. SR&ED ist ein jährlicher Zyklus, das Geld kommt 6–18 Monate nach Ende des Geschäftsjahres. IRAP — ein Verfahren von 2–6 Monaten vom ersten Kontakt bis zur Unterzeichnung. SBIR — von der Veröffentlichung des Topics bis zum Vertrag 9–18 Monate. Berücksichtigen Sie diese Verzögerungen in Ihrer Cashflow-Planung.

Professionelle Hilfe: Die meisten erfolgreichen Empfänger von SR&ED und großen Zuschüssen arbeiten mit Spezialisten zusammen. SR&ED-Berater arbeiten auf Contingency-Basis (20–30% der erhaltenen Summe). IRAP — kostenlose Industrial Technology Advisors des NRC. Grant Writer — gegen Festpreis oder Prozentsatz. Der ROI solcher Hilfe liegt meist bei 3:1 und höher.

KAPITEL 2

SR&ED: die großzügigste Steuergutschrift für Startups

Scientific Research and Experimental Development ist das kanadische Flaggschiffprogramm zur Förderung von Forschung und Entwicklung. Laut Statistik der CRA wurden im Zeitraum vom 1. April 2025 bis 31. März 2026 24.160 SR&ED-Anträge gestellt, Steuergutschriften von $4,9 Milliarden beantragt und $4,6 Milliarden bewilligt. 65% der Anträge entfallen auf kleine Unternehmen mit einem Umsatz bis $4 Millionen, und diese erhalten 33% der bewilligten Gutschriften — im Durchschnitt rund $100.000 pro Antrag. Richtig genutzt ist das die erste und zuverlässigste Quelle für nicht verwässerndes Kapital.

Das SR&ED-Kriterium: Gab es eine „technologische Unsicherheit“? Das ist die Schlüsselfrage. Die CRA nutzt drei Prüfkriterien: wissenschaftlicher oder technologischer Gehalt (haben Sie an der Lösung eines Problems gearbeitet, das sich mit Standardmethoden nicht lösen ließ?). Systematische Untersuchung (sind Sie einer wissenschaftlichen oder ingenieurtechnischen Methode gefolgt?). Technologischer Fortschritt (haben Sie neues Wissen oder einen besseren Weg gewonnen, etwas zu tun?).

Was bei SaaS-/Technologieunternehmen unter SR&ED fällt: die Entwicklung eines neuen Algorithmus oder einer neuen Architektur (nicht die Standardimplementierung eines bekannten Algorithmus). Leistungsoptimierung, wenn es keine fertige Lösung gibt. Die Integration von Technologien auf neue Weise, die eine Unsicherheit schafft. Die Entwicklung von ML-/KI-Modellen mit Forschungselementen. Die Lösung von Skalierungsproblemen mit nicht standardmäßigen Methoden. Die Schaffung neuer Protokolle oder Datenformate.

Was NICHT darunter fällt: Standardentwicklung nach Spezifikation. Debugging mit bekannten Methoden. Anpassung

vorhandener Software. Routine-Updates. Marketing und Vertrieb.

Berechnung der möglichen Rückerstattung: Nehmen wir eine CCPC aus Ontario mit 5 Mitarbeitern, von denen 3 mit SR&ED-Tätigkeit befasst sind. Gehälter der SR&ED-Mitarbeiter: $300.000 pro Jahr. Overhead (Proxy 55%): $165.000. Material: $30.000. Auftragsarbeiten Dritter (80%): $40.000. Summe SR&ED-Basis: $535.000. Bundesgutschrift (35% refundable): $187.250. Ontario OITC (8%): $42.800. Summe der Rückerstattung: ~$230.000 echtes Geld.

Dokumentation ist alles: Die CRA prüft SR&ED und verlangt Nachweise, dass die Arbeit tatsächlich geleistet wurde. Sie müssen in Echtzeit dokumentieren: Git-Commits mit aussagekräftigen Nachrichten, die erklären, WARUM (welches Problem wir lösen). Engineering-Journale, Design Documents. Timesheets mit Zuordnung zu SR&ED-Projekten. Meeting Minutes zu technischen Diskussionen. Experimente: Hypothesen, Methoden, Ergebnisse.

Retrospektive Dokumentation: zulässig, aber riskant. Leitet die CRA ein Audit ein und sieht, dass alle Dokumente an einem einzigen Tag rückwirkend erstellt wurden, bedeutet das die sofortige Ablehnung. Erstellen Sie echte Dokumentation parallel zur Arbeit.

Das Formular T661: die technische Beschreibung des SR&ED-Projekts für die CRA. Drei Schlüsselfelder: Technological Uncertainty (beschreiben Sie, was Sie NICHT wussten und warum Standardansätze nicht funktionierten). Work Performed (was Sie getan haben: Hypothesen, Experimente, Iterationen). Technological Advancement (was Sie gelernt haben, was Sie jetzt anders machen können). Schreiben Sie konkret und mit technischen Details, nicht in Marketingsprache.

KAPITEL 3

IRAP: der National Research Council fördert Startups

Das Industrial Research Assistance Program (IRAP) ist ein Programm des National Research Council Canada. Jahresbudget $300 Mio.+, 260 ITA (Industrial Technology Advisors) in ganz Kanada. IRAP bietet: kostenlose technische und betriebswirtschaftliche Beratung. Finanzielle Förderung von F&E-Projekten (Zuschüsse $50.000–$500.000+). Vermittlung von Kontakten zu Universitäten, NRC-Laboren und Branchennetzwerken.

So beginnen Sie die Zusammenarbeit mit IRAP: Finden Sie Ihren regionalen ITA auf nrc-cnrc.gc.ca/eng/irap/services/advisors. Vereinbaren Sie einen Termin — das ist kostenlos und unverbindlich. Der ITA bewertet Ihr Projekt, Ihr Unternehmen und Ihr Potenzial. Wenn das Projekt passt, wird der ITA zu Ihrem internen Fürsprecher und hilft bei der Vorbereitung des Antrags.

Kriterien für die Förderung: ein kleines oder mittleres Unternehmen (bis 500 Mitarbeiter). Kanadische Leitung und der Großteil der Tätigkeit in Kanada. Ein innovatives Projekt mit klarer kommerzieller Perspektive. Technologische Unsicherheit (wie bei SR&ED). Ein Team mit dem Potenzial, das Projekt umzusetzen.

Arten der IRAP-Förderung: Youth Employment Program (YEP) — Zuschuss von 80% des Gehalts eines Studenten/Absolventen für 4–6 Monate ($30.000–$40.000). Ein hervorragender Einstieg. Collaborative Research (CR) — Projekte gemeinsam mit einer Universität oder einem NRC-Labor ($100.000–$500.000). Typical Industrial Research Assistance — Finanzierung der F&E-Ausgaben des Unternehmens ($50.000–$300.000 typisch für kleine Unternehmen).

Synergie von IRAP und SR&ED: IRAP-Gelder für Gehälter werden NICHT in die SR&ED-Basis eingerechnet. Doch

IRAP-Gelder setzen Ihr eigenes Geld für SR&ED-fähige Ausgaben frei. Beispiel: IRAP deckt $100.000 an Gehältern → Sie setzen Ihre eigenen $100.000 für Material und Auftragsarbeiten ein → diese $100.000 fließen in die SR&ED-Basis → weitere $35.000 Rückerstattung von der CRA.

Häufige Fehler im Umgang mit IRAP: nur dann Kontakt aufzunehmen, wenn Geld gebraucht wird — die ITA wollen die Entwicklung des Unternehmens sehen. Informieren Sie Ihren ITA regelmäßig über Fortschritte. Eine Förderung zu beantragen, ohne eine klar formulierte technologische Frage zu haben. Die Zeit zu unterschätzen — vom ersten Treffen bis zum Geldeingang vergehen mindestens 3–6 Monate.

IRAP in Zahlen: Eine Studie von Innovation, Science and Economic Development Canada zeigte, dass Unternehmen, die mit IRAP arbeiten, im Durchschnitt ein um 28% höheres Umsatzwachstum und eine um 35% höhere Wahrscheinlichkeit haben, private Investitionen zu erhalten, als vergleichbare Unternehmen ohne IRAP-Förderung.

KAPITEL 4

Kanadische Programme der Provinzen und Kommunen

Neben den Bundesprogrammen hat jede Provinz ein eigenes Förderinstrumentarium. Für ein Unternehmen aus Ontario kann das Gesamtpaket der Provinzprogramme zu den Bundesmitteln weitere $50.000–$200.000 hinzufügen.

Ontario Centres of Excellence (OCE): Jahresbudget $80 Mio.+. Market Readiness Program: 50% Kofinanzierung bis $50.000 für die Kommerzialisierung von Technologien (Marketing, Vertrieb, Messen). Mindestbeitrag des Unternehmens: $50.000 (Cash oder In-kind). Ergebnis: Aktivitäten im Wert von $100.000 für $50.000 Investition. Ontario Research Fund: bis $100.000 für Kooperationen mit Universitäten. VIP (Voucher for Innovation and Productivity): $15.000–$30.000 für Leistungen akkreditierter Anbieter (Design, Engineering, IT).

Ontario Innovation Tax Credits (zusätzlich zum bundesweiten SR&ED): Ontario Innovation Tax Credit (OITC): 8% refundable für die ersten $3 Mio. SR&ED-Ausgaben. Ontario Research and Development Tax Credit (ORDTC): 3,5% non-refundable für Ausgaben über $3 Mio. Zusammen mit den Bundesmitteln: Die ersten $3 Mio. bringen 35+8=43% Rückerstattung in echtem Geld.

FedDev Ontario: ein regionales Wirtschaftsprogramm des Bundes für Südontario. Zuschüsse für Skalierung, Export und Innovation für kleine und mittlere Unternehmen. Business Scale-Up and Productivity: bis $10 Mio. für Unternehmen in der Wachstumsphase. Innovationsprojekte: $500.000–$5 Mio. Verlangt in der Regel erhebliches Matching aus dem Privatsektor.

Futurpreneur Canada: für Unternehmer im Alter von 18–39 Jahren. Kredit bis $60.000 über die BDC mit 2 Jahren Mentoring durch professionelle Unternehmensberater. Der Zinssatz liegt

unter dem Marktniveau. Die Bewilligung erfolgt auf Grundlage des Businessplans und nicht der Kredithistorie.

CanExport Innovation: Unterstützung des geistigen Eigentums auf internationalen Märkten. Zuschüsse bis $75.000 (50% Kofinanzierung) für: internationale Patentanmeldungen (PCT, EPO, regionale). Den Schutz von Marken auf Schlüsselmärkten. Die Zertifizierung von Produkten für ausländische Märkte.

Das Beispielunternehmen (ein realistisches typisches Modell für ein SaaS-Unternehmen aus Ontario): Jahr 1 SR&ED: $150.000. IRAP YEP: $35.000. Futurpreneur BDC-Darlehen: $60.000. OCE Market Readiness: $25.000. Jahr 2 SR&ED: $220.000. IRAP-Hauptprogramm: $100.000. OCE VIP: $20.000. FedDev Business Scale-Up: $200.000. Summe für 2 Jahre: ~$810.000, ohne Anteile zu verkaufen.

Aggregatoren und Programmdatenbanken: Grants.gov (USA), canada.ca/en/government/grants-for-business, Guichet Entreprises (Québec), Ontario Business Supports (Ontario). Dienste wie GrantMatch.ca und Fundica bündeln kanadische Förderprogramme und helfen, kompatible Programme zu finden.

KAPITEL 5

SBIR und STTR in den USA: $4 Mrd. für Technologie

Das Programm Small Business Innovation Research (SBIR) ist das weltweit größte staatliche Programm zur Finanzierung von Forschung und Entwicklung für kleine Unternehmen. Jahresbudget $4+ Mrd. 11 teilnehmende Behörden. Für kanadische Unternehmen mit einer amerikanischen Tochtergesellschaft ist es ebenfalls zugänglich.

Die drei Phasen von SBIR: Phase I — Proof of Concept. $150.000–$350.000 für 6–12 Monate. Ein Antrag im Wettbewerb. Ziel: nachweisen, dass die Technologie grundsätzlich funktioniert. Phase II — Entwicklung eines Prototyps. $750.000–$2 Mio. für 2 Jahre. Nur für Unternehmen, die Phase I durchlaufen haben (oder Direct to Phase II bei einigen Behörden). Ziel: einen funktionierenden Prototyp schaffen. Phase III — Kommerzialisierung. Kein Standardlimit. Direkte Verträge ohne Wettbewerb. Private Finanzierung.

Der wesentliche Unterschied zwischen SBIR und Zuschüssen: Es ist ein Vertrag über F&E-Arbeit. Sie erhalten nicht einfach Geld, sondern verpflichten sich, Forschungsarbeit zu leisten und Berichte abzugeben. Die Regierung erhält Nutzungsrechte an den Ergebnissen, das Unternehmen behält jedoch das geistige Eigentum.

So finden Sie aktuelle Topics: sbir.gov — alle Topics aller Behörden. Prioritäten des DoD ($2 Mrd.+ pro Jahr): Verteidigungstechnologien, KI für das Militär, Cybersicherheit, Halbleiter. NIH ($1 Mrd.+ pro Jahr): biomedizinische Technologien, Diagnostik, Therapeutika. DOE ($500 Mio.): Energie, Klima, Nukleartechnologien. NASA ($200 Mio.): Raumfahrttechnologien, Luftfahrt. NSF ($300 Mio.): ein breites Spektrum an Wissenschaft und Technologie.

Wahl der Behörde und des Topics: Bewerben Sie sich nicht auf alles. Wählen Sie eine Behörde, deren Mission zu Ihrer Technologie passt. Lesen Sie frühere Funded Abstracts — was dieser Behörde gefällt. Besuchen Sie die Industry Days der Behörde — der Wettbewerb läuft noch nicht, aber Sie können den Program Officers bereits Fragen stellen. Das ist legal und nützlich.

Typische SBIR-Fehler: einen Antrag einzureichen, der wie ein Verkaufsangebot und nicht wie eine wissenschaftliche Arbeit geschrieben ist. Eine zu wenig detaillierte Beschreibung der Technological Innovation. Ein schwacher Commercialization Plan (die Behörden wollen wissen, wer die Technologie nach der Regierung kauft). Keine Letters of Interest potenzieller kommerzieller Kunden beizulegen.

Das Timing ist kritisch: Die meisten Behörden kündigen Topics 1–2 Mal im Jahr an. Die Deadline liegt meist 4–6 Wochen nach der Ankündigung. Bereiten Sie die Antragsvorlage im Voraus vor — in 2 Wochen lässt sich kein hochwertiges Proposal schreiben. Beobachten Sie sbir.gov und abonnieren Sie Benachrichtigungen zu Ihren Schlüsselwörtern.

SBIR.gov Pro Tips: „Resubmit-friendly“-Behörden (DoD, NSF) nehmen überarbeitete Anträge an, wenn Sie eine Begutachtung erhalten haben. Die Erfolgsquote (% Bewilligungen) schwankt je nach Behörde und Topic zwischen 5% und 30%. Die durchschnittliche Erfolgsquote liegt bei 15–20%. Das heißt, bei 5–7 hochwertigen Anträgen ist mit 1 positiven Bescheid zu rechnen. Dranbleiben zahlt sich aus.

KAPITEL 6

Corporate Accelerators und Venture-Zuschüsse

Neben staatlichen Programmen bieten große Konzerne und Venture-Fonds Zuschüsse, Accelerators und Förderprogramme für Startups an. Dieses Geld ist oft weniger bekannt, aber schneller und einfacher zu bekommen.

Microsoft for Startups Founders Hub: bis zu $150.000 in Azure-Credits. GitHub Enterprise kostenlos. GitHub Copilot kostenlos. OpenAI-API-Credits. Startups.microsoft.com — Antrag online, Bewilligung innerhalb von 2–3 Tagen. Keine Equity Requirements. Ideal für SaaS auf Azure.

AWS Activate: bis zu $100.000 in AWS-Credits für Startups. Kostenloser Technical Support. Partnerprogramme über Accelerators (sie bringen ein größeres Paket). Bewerben Sie sich über aws.amazon.com/activate.

Google for Startups: GCP-Credits bis zu $200.000. Google Workspace kostenlos. Mentoring durch Google Engineers. Networking mit anderen Startups im Ökosystem.

Nvidia Inception: für KI-/ML-Startups. Technische Ressourcen, früher Zugang zu GPUs, Co-Marketing-Möglichkeiten. Passend, wenn Ihr Unternehmen Nvidia-GPUs für KI nutzt.

Stripe Atlas: $50.000 Credits von Stripe + AWS + OpenAI + Notion + anderen. Gründet eine amerikanische Corporation für $500. Ein hervorragender Einstieg für kanadische Unternehmen, die mit dem amerikanischen Markt arbeiten wollen.

Accelerators mit Geldzuschüssen: Y Combinator ($500.000 für 7% Equity) — Equity, kein Zuschuss, bietet aber über das YC Safe Zugang zu $50.000 nicht rückzahlbarem Kredit. Techstars ($120.000 für 6%) — ähnlich. CDL (Creative Destruction Lab) — ohne Geld, aber mit 10 Wochen fachlichem Mentoring. Connections zu führenden VCs. Besonders stark in Toronto. MaRS

Innovation — ein Hub in Ontario, Programme für die frühe Phase bis $50.000.

Branchenförderungen: Climate Tech: Breakthrough Energy Ventures (Fonds von $1 Mrd.+), DARPA Climate Initiative. HealthTech: Grand Challenges Canada (bis $100.000 für Gesundheitslösungen in Entwicklungsländern). AgriTech: Sustainable Development Technology Canada (SDTC) — Zuschüsse von $1 Mio. bis $10 Mio. für Clean Technology. EdTech: Smart Prosperity Institute, die Bildungsministerien der Provinzen.

Liste der „schnellen“ Programme für eine sofortige Bewerbung: Futurpreneur (bis 39 Jahre): 2–4 Wochen. Microsoft Founders Hub: 2–3 Tage. AWS Activate: 1–2 Wochen. YEP über IRAP (wenn der ITA das Unternehmen schon kennt): 3–4 Wochen. OCE VIP ($15.000–$30.000): 4–6 Wochen.

KAPITEL 7

Den Förderantrag schreiben: Anatomie eines Gewinners

Ein Förderantrag ist ein literarisches Genre mit eigenen Regeln. Dieselbe Technologie, schlecht beschrieben, verliert das Auswahlverfahren, gut beschrieben, gewinnt $200.000. Hier ist die Anatomie eines Antrags, der gewinnt.

Struktur eines typischen Antrags: Executive Summary (1 Seite) — die Kernideen des gesamten Antrags. Wird als Letztes geschrieben. Problem Statement — welches bedeutende Problem Sie lösen. Quantifizieren Sie: „Kanadische Hersteller verlieren jährlich $2,3 Mrd. wegen X“. Proposed Solution — wie Ihre Technologie das Problem löst. Konkret, technisch, aber verständlich für eine nicht technische Jury. Innovation (für SBIR/IRAP) — was neu ist und warum es sich mit Standardmethoden nicht machen lässt. Das ist Ihr SR&ED-/SBIR-Kriterium. Team — wer Sie sind und warum man Ihnen das Geld anvertrauen kann. PhD + relevante Erfahrung + Track Record. Market Opportunity — TAM/SAM/SOM. Keine Fantasie, sondern eine realistische Einschätzung. Commercialization Plan — wer das Ergebnis kauft, warum, wann. Letters of Intent potenzieller Kunden sind Gold wert. Milestones and Budget — konkrete Deliverables, ein realistisches Budget, eine Timeline.

Die Sprache, die wirkt: konkrete Zahlen überall, wo es geht. „Senkung der Bearbeitungszeit von 4 Stunden auf 12 Minuten“ ist besser als „deutliche Beschleunigung“. Aktive Verben. „Wir haben entwickelt“ statt „es wurde ein System entwickelt“. Technische Details für technische Förderungen — die Jury bei SR&ED und SBIR besteht aus Wissenschaftlern. Scheuen Sie keine Tiefe. Geschäftssprache für wirtschaftlich ausgerichtete Förderungen — OCE Market Readiness konzentriert sich auf kommerzielle Ergebnisse.

Drei Geheimnisse erfolgreicher Anträge: Erstens — lesen Sie frühere Gewinner. SBIR.gov veröffentlicht die Abstracts aller geförderten Projekte. Studieren Sie 20–30 Gewinner in Ihrer Kategorie. Was haben Sprache, Struktur und Fokus gemeinsam? Zweitens — schreiben Sie für einen Gutachter, der 200 Anträge sieht. Die Executive Summary muss für sich allein überzeugen. Hat der Gutachter nach der ersten Seite den Wert nicht verstanden, gibt er kein Geld. Drittens — die Budget Justification ist ein eigenes Narrativ und genauso wichtig. Jeder Ausgabenposten muss erklärt werden: wozu, wie viel Zeit, warum diese Summe. Vage Budgets bringen Anträge zu Fall.

Unterstützungsschreiben (Letters of Support/Intent): Bei vielen Programmen (OCE, FedDev, manche SBIR) erhöhen Schreiben potenzieller Kunden, Partner und Distributoren die Chancen deutlich. Das Schreiben verpflichtet nicht zum Kauf — es besagt: „Wir haben diese Technologie gesehen und sind bereit, sie in Betracht zu ziehen." Bitten Sie echte Unternehmen um 3–5 solcher Schreiben.

Post-Award Management: Eine Förderung zu erhalten, ist erst die halbe Arbeit. Sie muss richtig verwendet und abgerechnet werden. Typische Anforderungen: Quarterly Progress Reports. Finanzberichte mit Belegen. Final Technical Report. Werden Milestones nicht erreicht, kann das zur Rückzahlung der Mittel führen. Viele Unternehmen stellen einen Grant Administrator ein ($30.000–$60.000 pro Jahr), der sich ausschließlich um die Compliance kümmert.

Aufbau von Grant-Writing-Kompetenz: Der erste Antrag kostet 60–80 Stunden Schreibarbeit. Der fünfte — 20–30 Stunden (Wiederverwendung von Bausteinen). Legen Sie eine „Bibliothek" von Textbausteinen an: Unternehmensbeschreibung, Technologiebeschreibung, Team-Bios, Marktanalyse. Setzen Sie jeden neuen Antrag aus diesen Bausteinen zusammen und passen Sie ihn an das jeweilige Programm an.

KAPITEL 8

Das Fördermittelportfolio managen

Eine einzelne Förderung ist ein Ereignis. Ein Förderportfolio ist ein System. Serienempfänger von Fördermitteln beantragen nicht alle 2 Jahre eine Förderung, sondern steuern den Strom der Anträge, die Umsetzung und die Berichterstattung als vollwertigen Geschäftsprozess.

Der Förderkalender: Die meisten Programme haben feste Zyklen. SR&ED: jährlich (nach Ende des Geschäftsjahres). IRAP: laufende Antragstellung (rolling basis), ohne starren Zyklus. SBIR DoD: 2 Mal im Jahr (Frühjahr/Herbst). NSF SBIR: 3–4 Mal im Jahr. OCE: Quarterly Deadlines für die meisten Programme. FedDev: unregelmäßig, achten Sie auf Ankündigungen. Legen Sie einen Google Calendar mit den Deadlines aller relevanten Programme an. Setzen Sie Erinnerungen 8 Wochen vorher (Beginn des Schreibens) und 2 Wochen vorher (finale Revision).

Pipeline-Management: Steuern Sie Anträge wie einen Verkaufstrichter. Awareness: welche Programme es gibt und wann der nächste Zyklus beginnt. Research: detailliertes Studium der Kriterien und früherer Gewinner. Preparation: Schreiben des Antrags. Submission. Under Review. Award/Decline. Post-Award: Umsetzung und Berichterstattung. Halten Sie 3–5 Anträge gleichzeitig in verschiedenen Stadien in Bearbeitung.

Tracking-Tabelle: Spalten: Programm, Behörde, Deadline, Summe, Status, wichtige Kontakte, Datum der Einreichung, Ergebnis, Anmerkungen. Das hilft: keine Deadlines zu verpassen. Das Gesamtbild zu sehen. Zu analysieren, was funktioniert. Dem Board Bericht zu erstatten.

Umgang mit Absagen: Die meisten Anträge werden beim ersten Mal nicht gefördert. Besonders bei SBIR, wo die Erfolgsquote bei 15–20% liegt. Fordern Sie nach einer Absage das Reviewer Feedback an — viele Behörden stellen es bereit. Analysieren Sie die Schwachstellen. Verbessern Sie den Antrag. Reichen Sie ihn

erneut ein. Manche Unternehmen erhalten SBIR Phase I erst beim 4.–5. Versuch zum selben Topic.

Compliance und Reporting als Wettbewerbsvorteil: Die Behörden erinnern sich an Empfänger, die gut berichtet haben. Folgeanträge eines „guten“ Empfängers werden wohlwollender geprüft. Investieren Sie in Compliance: saubere Unterlagen, pünktliche Berichte, proaktive Kommunikation bei Problemen.

Skalierung: Mit dem Wachstum des Unternehmens öffnen sich neue Programme (FedDev, SDTC verlangen einen bestimmten Umsatz). Stellen Sie einen Grant Administrator ein, wenn die Fördersummen $500.000 übersteigen — das ist eine gerechtfertigte Investition. Manche Unternehmen schaffen eine eigene Abteilung ausschließlich für das Management der F&E-Finanzierung.

KPIs für das Förderportfolio: Grant Revenue as % of R&D Budget. Win Rate (% bewilligter Anträge). Cost per Successful Grant (Kosten des Schreibens vs. Erhaltenes). Time from Application to Award. SR&ED Refund Rate (% der zurückerstatteten Ausgaben). Realistische Benchmarks für aktive Unternehmen: Win Rate 25–35%, SR&ED Refund Rate 30–45%.

KAPITEL 9

Internationale Förderungen und Exportunterstützung

Kanadische Technologieunternehmen, die Produkte und Dienstleistungen exportieren, haben Zugang zu einer eigenen Ebene der Finanzierung rund um die Internationalisierung. Diese Programme sind oft weniger umkämpft als die inländischen F&E-Förderungen.

CanExport SMEs: Der Trade Commissioner Service finanziert den Eintritt in neue Märkte. Bis zu $75.000 (50% Kofinanzierung) für: Marktforschung. Teilnahme an internationalen Trade Shows. Geschäftsreisen. Anpassung des Produkts an den Markt. Zertifizierung. Rechtskosten. Wer antragsberechtigt ist: ein kanadisches KMU, mindestens 2 Jahre am Markt, das außerhalb Kanadas verkauft oder damit beginnen will. Antragsverfahren: online, die Prüfung dauert 6–8 Wochen.

EDC Trade Cover: Versicherung von Exportforderungen durch die EDC. Keine Förderung, aber für Exporteure von entscheidender Bedeutung. Zahlt ein ausländischer Kunde nicht, erstattet die EDC 90% der Summe. Das ermöglicht die Arbeit mit großen internationalen Kunden ohne Risiko. Das Programm Bonding: Die EDC stellt für internationale Ausschreibungen einen Performance Bond aus.

Bilateral Innovation Programs: Kanada hat Abkommen über wissenschaftlich-technische Zusammenarbeit mit der EU, den USA, Israel, Indien und anderen. Eureka (EU): gemeinsame F&E-Projekte mit europäischen Partnern, bis zu $1 Mio. Canada-Israel Industrial R&D Foundation (CIIRDF): Zuschüsse für Joint Ventures. Canada-US Partnership Programs: NRC und NIH haben Joint-Funding-Möglichkeiten.

Horizon Europe (assoziierter Status): Seit 2024 hat Kanada den assoziierten Status in Horizon Europe — dem weltweit größten

Programm zur Finanzierung von Forschung und Entwicklung (€100 Mrd. für 2021–2027). Kanadische Unternehmen können sich bei bestimmten Instrumenten als gleichberechtigte Partner beteiligen.

EU-Förderungen für kanadische Partner: EIC (European Innovation Council) Accelerator: bis zu €2,5 Mio. equity-free + bis zu €15 Mio. Equity. Horizon Research Grants: gemeinsame Projekte mit europäischen Partnern. Praktische Strategie: Finden Sie einen europäischen Partner (Universität oder Unternehmen), der als Hauptantragsteller auftritt, Sie sind der Schlüsselpartner.

Schottische und britische Innovationsförderungen: Innovate UK (bis zu £100.000 für gemeinsame Projekte mit britischen Partnern). Wenn Sie UK-Aktivitäten oder Partner haben, lohnt sich ein Blick darauf. Scotch Whisky Research Institute, Catapult Centres — Pendants zum NRC in Großbritannien.

Japanische und koreanische Programme: Die Japan Science and Technology Agency (JST) hat gemeinsame Programme mit dem NRC. Das koreanische IITP — gemeinsame KI-/ICT-Projekte. Für Unternehmen mit Ambitionen auf asiatischen Märkten ist das Einstiegspunkt und Finanzierung zugleich.

Praktische Internationalisierungsstrategie: Beginnen Sie mit CanExport, um die Kosten der ersten Marktforschung zu decken. Nutzen Sie den Trade Commissioner Service (kostenlos!) für Kontakte im Zielland. Nach den ersten Verkäufen — EDC Trade Cover. Ab $500K+ Exportumsatz — FedDev Business Scale-Up.

KAPITEL 10

Private Stiftungen und Unternehmensprogramme

Staatliche Zuschüsse sind nicht die einzige Quelle nicht rückzahlbarer Finanzierung. Private Stiftungen, Unternehmen und Branchenorganisationen bieten Hunderte Programme an, von denen die meisten Unternehmer nichts wissen.

Stiftungen mit Schwerpunkt auf Technologieunternehmertum: Kauffman Foundation: finanziert Forschung zum Unternehmertum und Programme zur Förderung von Startups in den USA. Luminary Foundation: unterstützt Gründerinnen im Tech-Bereich. Pollinator Fund: Klimatechnologien ($50.000–$250.000). MaRS Solutions Lab: Förderung von Social Innovation. McConnell Foundation: systemischer gesellschaftlicher Wandel durch Unternehmertum.

Innovation Programs von Unternehmen: Google.org Impact Challenge: bis zu $10 Mio. für Technology Nonprofits. Microsoft AI for Good: KI-Lösungen für soziale und ökologische Probleme. Salesforce.org Nonprofit Success Pack + Grants. Mastercard Center for Inclusive Growth. Shell GameChanger: Energy-Transition-Startups.

Preise als Finanzierung ohne Antrag: Shell's NXplorers Challenge. XPrize ($5–100 Mio.): Sie stellen keinen Antrag, sondern treten im Wettbewerb an. Hult Prize ($1 Mio. für Social-Enterprise-Studenten/-Alumni). Challenge.gov (USA): staatliche Prize Competitions. Innocentive (jetzt Wazoku): F&E-Challenges von Unternehmen mit Preisgeldern. Preisgelder verwässern keine Anteile und bringen manchmal einen größeren PR-Effekt als das Geld.

Community Development Financial Institutions (CDFIs): für Unternehmer mit erschwertem Zugang zu Finanzierung (underserved entrepreneurs). Accion Opportunity Fund, Grameen America, LiftFund (USA). CDFIs vergeben vergünstigte Kredite

von $5.000–$250.000 mit weniger strengen Anforderungen als Banken. In Kanada: Community Futures Development Corporations in ländlichen Gebieten, Entrepreneurship-Programme der First Nations.

Revenue-Based Financing als Quasi-Zuschuss: kein Zuschuss, aber eine Alternative zu Equity. Clearco, Lighter Capital, Capchase: vergeben $50.000–$5 Mio. im Gegenzug für einen Prozentsatz des künftigen Umsatzes. Keine Verwässerung, keine persönliche Bürgschaft. Die Kosten liegen meist bei 1,15–1,35x der erhaltenen Summe. Für SaaS mit $50K+ MRR.

Hackathons und Wettbewerbe: Bewerben Sie sich bei Hackathons von Unternehmen: IBM Call for Code ($200.000). Deloitte Innovation Challenge ($50.000). Lokale Tech-Community-Events (meist $5.000–$25.000). Das Ziel ist nicht nur Geld — Networking, PR, Pilotpartnerschaften. Gewinner von Hackathons erhalten oft Pilotverträge mit dem Unternehmen, das den Wettbewerb ausrichtet.

Ihre Förder-Roadmap für die ersten 18 Monate: Monat 1–3: Das Unternehmen registrieren. EIN/BN erhalten. Microsoft Founders Hub (2–3 Tage). AWS Activate (1 Woche). Mit der Dokumentation für SR&ED beginnen. Monat 3–6: Treffen mit dem IRAP ITA. Antrag für OCE VIP. Futurpreneur, falls Sie höchstens 39 Jahre alt sind. Monat 6–12: SR&ED, erste Einreichung. IRAP YEP. CanExport, falls es Exportaktivität gibt. SBIR Topic Selection. Monat 12–18: SBIR-Phase-I-Antrag. FedDev, falls der Umsatz wächst. OCE Market Readiness. Provinzielle Steuergutschriften. Ergebnis: ein realistischer Stack von $400.000–$800.000 in 18 Monaten für ein aktives Technologieunternehmen.

Wie geht es weiter?

Danke, dass Sie „Fördermittel für Tech-Startups: SR&ED, IRAP und weitere“ gelesen haben.

Aktualisierungen dieses Buches, EPUB- und PDF-Dateien und alle Leitfäden der Reihe finden Sie auf der Buchseite: guides.mmix.biz/de/grants

Maksym Stepanenko, Innova Publishing.