

Der Augsburger Unternehmer Albert von Wallenrodt kennt sich wie kaum ein anderer aus, wie man Förderung der öffentlichen Hand anzapft. *Foto: Felix Baptist*

DER REGENMACHER

Die Finanztöpfe von EU, Bund und Ländern sind jahraus, jahrein prall mit Euros gefüllt. Allein die Summen, die für Investitions-, Forschungs- und Entwicklungsprojekte bereitgestellt werden, gehen jährlich in die Milliarden. Die cleversten Firmen wissen, wie sie ein möglichst großes Stück von diesem Kuchen abbekommen können, weil es nahezu für alles, was ein Unternehmen im Sinn hat, billiges Geld gibt. Ganz gleich, ob in Brüssel, Berlin oder München. Die Summe der Subventionen, der verlorenen Zuschüsse, der zinsbegünstigten Darlehen sind ein pekuniäres Schlaraffenland für Unternehmer. Die Steuerzahler füllen jedes Jahr die Kassen der Bundesländer, der Bundesrepublik und der Europäischen Union wieder großzügig auf. Allein 137 Milliarden Euro führen Europas Steuerzahler im Jahr nach Brüssel ab. Der Augsburger Unternehmer Albert von Wallenrodt bewegt sich seit Jahren wie ein Pfadfinder in diesem Geschäftsfeld, wo reichlich Geld abzuholen ist. Der Leiter des Beratungszentrums für Fördermittelmanagement der Steinbeis-Stiftung kennt sich in diesem Dschungel der Subventionen und Zuschüsse wie kaum ein anderer aus und zapft für Firmen gezielt die Futtertröge der EU, des Bundes und der Bundesländer an. In manchen Gegenden Afrikas würde man Wallenrodt den Regenmacher nennen.



Folgende Begebenheit soll sich vor geraumer Zeit in einem englischen Jockey-Club zugetragen haben. Ein keineswegs salonfähiger Russe soll seinen britischen Gastgeber gebeten haben, ihm zu erläutern, was man unter einem Gentleman verstehe und ob ein Zugang zu diesem gesellschaftlichen Kreis eine Frage des Geldes sei. Die Antwort war unmissverständlich: Ein Gentleman offenbare seine Qualitäten nur jenen, die sie zu erkennen vermögen, ohne dass es ihnen gesagt werden muss. Ähnlich ergeht es jedem, der zum ersten Mal bei gesellschaftlichen Anlässen wie dem Neujahrsempfang der schwäbischen Wirtschaft auf Albert von Wallenrodt (52) trifft. Er tritt zurückhaltend, auf leisen Sohlen auf. Seine Gesten und seine sonore Stimme lassen nicht vermuten, dass er in seinem beruflichen Metier zu den Key-Playern in Deutschland gehört. Nur die Wissenden wissen, dass Wallenrodt Deutschlands Fördermittelexperte Nummer eins ist. Altkanzler Gerhard Schröder, der inzwischen für jede Tat gut ist, wenn er sie nicht gerade für einen in Bayern gut vernetzten Wertkonservativen erbringen soll, hat im Fall Wallenrodt allem Anschein nach seine Mentalreservation revidiert. Schröder lobte zuletzt Wallenrodt, weil er mit seiner Mitte 2015 veröffentlichten Publikation „Öffentliche Wirtschaftsförderung im Wandel der Zeit“, ein „wichtiges Thema“ aufgegriffen habe. Der „Genosse der Bosse“ muss es ja wissen.

Der Augsburger Albert von Wallenrodt gehört in seinem beruflichen Metier zu den Key-Playern in Deutschland.

Mitinitiiert hat Wallenrodts jüngste Schrift die Steinbeis-Stiftung. Und an diesem Netzwerk eines der weltweit erfolgreichsten Dienstleister hat der gebürtige Augsburger zuletzt beruflich angedockt. Wallenrodt ist heute Leiter des Steinbeis-Beratungszentrums „Innovations- und Fördermittelmanagement“ mit Büros in Stuttgart und München. Da trifft

wieder einmal das alte jüdische Sprichwort zu, dass der Prophet im eigenen Land häufig verkannt wird und Anerkennung eher von außerhalb erfährt. Der Augsburger Maschinenbauer, der nach seiner akademischen Ausbildung an Universitäten in München und New Jersey noch in die Schweiz gegangen ist, um seinen Uni-Abschluss mit einem MBA-Studium zu veredeln, ist heute dort angekommen, wo viele andere gern hinmöchten: bei der Steinbeis-Stiftung. Der Steinbeis-Verbund gilt weltweit als eines der Markenzeichen für erfolgreichen unternehmerischen Wissens- und Technologietransfer. Mit den Dienstleistungen Forschung und Entwicklung, Beratung und Expertisen sowie Aus- und Weiterbildung haben die Steinbeis-Unternehmen vergangenes Jahr mit 1.764 Angestellten und 3.581 freien Mitarbeitern einen Umsatz von 157,1 Millionen Euro erzielt.

Wallenrodts Art, auf Menschen zuzugehen, scheint noch einen Deut an Zurückhaltung zugelegt zu haben, seit er 2012 Jacqueline Gisela von Wallenrodt, geehelicht hat. Seine Frau, eine Apothekerin, stammt aus dem oberfränkischen Landkreis Hof und ist Mitglied des deutschen Hochadels. Die Hochzeit nahm der Unternehmensberater zum Anlass, seinen früheren Nachnamen Nadler abzulegen und den seiner Frau anzunehmen.

Mit der Person Albert Nadler können vielleicht einige Augsburger mehr verbinden als mit „von Wallenrodt“. Seine Mutter ist die bekannte Historikerin und vielfache Bestsellerautorin Martha Schadt („Stalins Tochter. Das Leben der Swetlana Allilujewa“; „Frauen gegen Hitler“). Nachdem er zu Beginn seiner Berufslaufbahn in mehreren europäischen Städten für führende Beratungsgesellschaften tätig war, kehrte er nach Augsburg zurück und machte sich selbstständig. Wallenrodt, damals noch Nadler, konzentrierte sich auf die Beratung von Unterneh-

men, die liebend gerne für ihre Investitions- oder Forschungsvorhaben öffentliche Fördermittel beanspruchen wollen. Mit seiner Firma „Beratungskontor“ holte er sich erste renommierte Mandate aus dem Bereich Automative, Maschinenbau und Technik. Aus dem Augsburger „Beratungskontor“ sollte später die Münchner „4C Advisory GmbH“ mit einem zweiten Büro in der Bundeshauptstadt Berlin hervorgehen, ehe Wallenrodt seine Fühler zur Steinbeis-Stiftung ausstreckte. Heute stehen auf der Referenzliste des Steinbeis-Consultants Big Shots der deutschen und internationalen Wirtschaft: Continental, Bosch, Clariant, Jenoptik, Daimler, Manga Steyr, Brose, UPM und viele andere mehr.

Mit der Förderberatung hatte Wallenrodt frühzeitig ein nahezu unbeackertes Geschäftsfeld entdeckt, eine jener Nischen, von denen jeder Existenzgründer träumt. In den 1990er-Jahren waren es ausschließlich Großkonzerne, die sich den äußerst einträglichen Luxus leisteten, eine hauseigene Mannschaft auf öffentliche Fördermittel anzusetzen. Die Mehrzahl der mittelständischen Firmen ahnte von den vielen Goldadern der öffentlichen Hand entweder gar nichts oder sie wusste nicht mehr als ihre finanzierenden Banken. Letztere geben bis heute vor, über fundiertes, tatsächlich in die Tiefe gehendes Wissen über die Förderkataloge von Ländern, Bund und der EU zu verfügen, dabei bieten sie ihren Firmenkunden nach wie vor nur die allseits bekannten 08/15-Lösungen an. Sie sind in der Regel überfordert und meilenweit von jenen kreativen Lösungen entfernt, die das Optimale für den Förderungswerber darstellen würden.

Viele Unternehmen wissen gar nicht, dass auch Wachstum und Internationalisierung mit öffentlichen Fördermitteln finanzierbar sind. Im Bereich der Innovationsförderung gilt es vor allem, von Beginn

an alle relevanten Aspekte des Innovationsmanagements zu analysieren und diese in die Antragstellung detailreich zu integrieren. Im Einzelfall können sogar mehrere Förderprogramme zum Unternehmen passen. Da heißt es, das geeignete aus den rund 1.500 verfügbaren nationalen und europäischen Förderprogrammen auszuwählen. Wallenrodt bringt es auf den Punkt: „Wenn ich von Fördermitteln spreche, dann meine ich das ganze Spektrum. Von Zuschüssen bis zu staatlichem Beteiligungskapital. Von öffentlichen Darlehen bis zu Bürgschaften.“

Viele Unternehmen wissen gar nicht, dass auch Wachstum und Internationalisierung mit öffentlichen Fördermitteln finanzierbar sind.

Dieser Dschungel an Förderungsprogrammen spielt natürlich Experten wie Wallenrodt in die Hände. Hinzu kommt, dass auch die internationalen Konzerne inzwischen den Überblick verloren haben, wo in welcher Höhe und unter welchen Bedingungen öffentliche Gelder abgeholt werden können. Deshalb kaufen sich heute insbesondere Topfirmen mit schlanker Unternehmensstruktur dieses Know-how zu. Da kommt es ihnen gelegen, wenn die Partner Steinbeis und Wallenrodt unternehmerisch denken. Albert von Wallenrodt, unermüdlicher Netzwerker und Vortragsreisender in eigener Sache, hat die öffentlichen Kassen bereits um viele Millionen Euro erleichtert: „Wir wollen den Erfolg unserer Kunden. Der stellt sich meist auch ein, wenn wir sie während des gesamten Förderungsprozesses begleiten. Von der Einschätzung der Förderfähigkeit bis zur Erlangung des Zuwendungsbescheids.“ Dann wird abgerechnet. Das Vergütungsmodell ist „stark erfolgsabhängig“.