



Full-Service-Angebot für staatliche Förderprogramme **„Es wird viel Geld verschenkt!“**

Dr. Hubert Ortner

Die Personalkosten sind der mit Abstand höchste Kostenblock in Apotheken. Eine Möglichkeit, diese spürbar zu senken, wird erstaunlicherweise kaum genutzt: Lohnkostenzuschüsse. Die Fördermittelagentur Gräfe & Jung übernimmt den gesamten Prozess von der Prüfung bis zur Auszahlung als Full-Service-Dienstleistung – nur im Erfolgsfall wird ein Honorar i. H. von 20 % der Fördersumme fällig.



Es gibt zahllose Förderprogramme für Arbeitgeber, die jedoch kaum genutzt wurden - vor allem aus Unkenntnis und aufgrund bürokratischer Hürden. (© AdobeStock/Thomas Reimer)

In Deutschland gibt es **tausende Förderprogramme** von verschiedenen Leistungsträgern wie der Bundesagentur für Arbeit, den Jobcentern, Kommunen, Rentenversicherern etc. Für Arbeitgeber ist es damit unmöglich, den Überblick zu bewahren. Dabei ist ein hoher Anteil **der Neueinstellungen förderfähig** (Quelle: Gräfe & Jung) – das weiß nur kaum jemand. Und geschätzt **70 %** aller Neueinstellungen werden **aus Unkenntnis nicht gefördert¹**, obwohl die formellen Voraussetzungen dafür vorgelegen hätten! (1) *Quelle: Gräfe & Jung*

Warum rufen Unternehmen diese Fördergelder nicht ab, obwohl sie diese vom Staat angeboten bekommen? Und wir reden hier nicht von kleinen Beträgen, sondern üblicherweise von **vier- bis fünfstelligen Fördersummen**. Die Antwort ist banal: Zum einen schlicht aus Unkenntnis, zum anderen, weil die administrativen Hürden zu hoch sind. Abschreckung durch Bürokratie nennt man das wohl ...

Für Menschen wie Du und ich

In genau diese Lücke stößt die Fördermittelberatung von Gräfe & Jung. Das Unternehmen bietet einen professionellen Rundum-Service und übernimmt das komplette bürokratische Verfahren von der kostenlosen Vorprüfung möglicher Ansprüche über die Antragstellung und Verhandlung der Fördergeldsumme bzw. -dauer bis hin zur Wahrung aller formalen Vorgaben und Fristen. **Nur im Erfolgsfall** – also bei einer positiven Förderzusage – berechnet Gräfe & Jung ein **Honorar i. H. von 20 %** der bewilligten Fördersumme. Kommt keine Förderung zustande, müssen die Kunden keinen Cent bezahlen. Einzige Voraussetzung ist, dass der Bewerber noch keinen Arbeitsvertrag unterschrieben haben darf, wenn die Fördermittelagentur ins Boot geholt wird. Danach läuft das Einstellungsverfahren parallel zum Fördergeldantrag unverändert weiter.

Firmengründer Lars Gräfe hat selbst elf Jahre bei der Agentur für Arbeit – davon mehrere in leitender Position – gearbeitet und kennt insofern nicht nur alle formalen Aspekte, sondern auch die Denke der Sachbearbeiter aus dem Effeff. Weil es ihn selbst erstaunt hat, wie wenig die Fördermilliarden der verschiedenen Leistungsträger letztlich ausgeschöpft werden, hat er die Not zur Tugend gemacht und zusammen mit seinem Geschäftspartner Philipp Jung ein Geschäftsmodell daraus entwickelt, um diese Lücke zu schließen.

In der Praxis gibt es **zahlreiche Punkte, die eine Förderung** insbesondere mittels Eingliederungszuschuss (EGZ – Details siehe **Infokasten**) **begründen**. Dabei prüfen die Spezialisten von Gräfe & Jung zunächst, ob der künftige Arbeitnehmer bei einem Leistungsträger gemeldet ist, dann nehmen sie den Lebenslauf und die Stellenbeschreibung genauer unter die Lupe. Schon daraus lässt sich in den meisten Fällen recht zuverlässig einschätzen, ob eine Förderfähigkeit vorliegt und wie hoch diese ggf. ausfallen würde. „Man muss nicht krank oder gehandicapt sein, um eine Förderung zu bekommen“, erklärt Andreas Meenen, Vertriebsleiter bei Gräfe & Jung, mit einem Augenzwinkern. „Die Programme sind für Menschen wie Du und ich.“

Willkommene Unterstützung

Auch als **Apothekenleiter** können Sie von dem Full-Service-Paket des Dienstleisters mit Sitz in Hagen profitieren. Schließlich sind die Personalkosten bei Apotheken der mit Abstand größte Kostenblock: So wird üblicherweise fast die Hälfte des Rohertrags von den Personalkosten aufgezehrt, ein Viertel entfällt auf alle weiteren Kosten (Miete etc.) und das letzte Viertel bleibt als Gewinn.

Insofern sind **Lohnkostenförderungen** im vier- bis fünfstelligen Bereich für die allermeisten Apotheken mit Sicherheit eine **willkommene „Finanzspritze“** bei Neueinstellungen, um die zuletzt stark gestiegenen Kosten im Zaum zu halten. Allein der letztjährige Tarifabschluss hat die Personalkosten so stark nach oben

getrieben wie keine Lohnerhöhung davor. Das wichtigste Argument dafür, einen Testlauf mit Gräfe & Jung zu starten, liegt zweifelsohne darin, dass Sie als Apothekeninhaber oder -leiter **keinerlei Verpflichtung oder Risiko** eingehen: Wie schon erwähnt, wird nur im **Erfolgsfall** ein **Honorar i. H. von 20 %** fällig. Kommt keine Förderung zustande, ist der Service für Sie kostenlos. Sich selbst eine Schneise durch den „Förderdschunzel“ zu schlagen und Förderanträge zu stellen, ist angesichts der ohnehin stetig wachsenden bürokratischen Last wahrscheinlich keine wirkliche Premium-Idee ...

Wer die Förderung nicht mitnimmt, wird bestraft

Um uns ein authentisches Bild von der Fördermittelberatung zu machen, haben wir einen namhaften **Apothekeninhaber aus Nordrhein-Westfalen**, der den Service schon genutzt hat, zu seinen Erfahrungen **befragt**. Er bestätigte, dass das wichtigste Versprechen von Gräfe & Jung – null Risiko, Honorar nur im Erfolgsfall – auf jeden Fall gehalten wird: „Erst nachdem der Eingliederungszuschuss überwiesen wurde, hat man uns die Rechnung geschickt.“ Nach seiner Einschätzung können Apotheken insbesondere bei der **Besetzung nicht-pharmazeutischer Stellen** von den Förderprogrammen profitieren. So hat er in seiner Offizin einen Arbeitssuchenden als Fahrer für den Lieferdienst angestellt und dafür über den Service von Gräfe & Jung 5.000 € an Eingliederungszuschuss bekommen.

Pharmazeutisches Personal komme hingegen aufgrund der akuten Personalnot in der Regel kaum mit den Trägern in Berührung. Allerdings gebe es auch hier Ausnahmen, erklärt der Inhaber: So hat er bei einer ungelernten Mitarbeiterin mit Migrationshintergrund die Ausbildung zur PKA über ein Förderprogramm finanziert bekommen – ebenfalls vermittelt durch Gräfe & Jung. Im Vergleich zu der Debatte über ein bedingungsloses Grundeinkommen seien staatliche Lohnkostenzuschüsse dieser Art gut investiertes Geld. „Als Apothekeninhaber wird man letztlich bestraft, wenn man solche Förderungen nicht mitnimmt. Dann bleibt man auf seinen hohen Lohnkosten sitzen, während die Mitbewerber darüber ihre Kosten drücken.“

Man muss sich nur zu helfen wissen

Lohnkostenzuschüsse wie der EGZ sind für Apothekeninhaber wahrscheinlich die wichtigste Förderform. Es gibt aber noch **andere Förderprogramme** unter anderem für die **Aus- und Weiterbildung**. Wer z. B. einen Praktikanten sozialversicherungspflichtig ausbildet, kann das Programm **Einstiegsqualifizierung** nutzen. Die Spezialisten bei Gräfe & Jung kennen all diese Fördermöglichkeiten. Meenen: „Man muss nicht alles wissen, man muss sich nur zu helfen wissen.“ Dass die Mehrzahl aller Neueinstellungen aus reiner Unwissenheit nicht gefördert wird, findet der Sales Manager schon befremdlich. „Da wird viel Geld liegen gelassen! Dabei gehen Unternehmen, die unseren Service in Anspruch nehmen, null Risiko ein. Kosten entstehen nur, wenn tatsächlich Fördergeld ausbezahlt wird.“ Gräfe & Jung ist übrigens Kooperationspartner der **Apothekergenossenschaft Noweda**, die ihre Mitglieder bei Fragen zu Lohnkostenzuschüssen explizit an die Spezialisten aus Hagen verweist.

Ein hoher Anteil der Neueinstellungen hierzulande ist förderfähig und geschätzt 70 % davon werden aus Unkenntnis nicht gefördert, obwohl die Voraussetzungen dafür vorgelegen hätten! Das liegt vor allem daran, dass die administrativen Hürden so hoch sind. Welcher Apothekenleiter hat schließlich auch noch Zeit, sich mit tausenden Förderprogrammen auseinanderzusetzen ...? Abschreckung durch Bürokratie nennt man das wohl ...

Alles Wissenswerte rund um den Eingliederungszuschuss

Das mit Abstand wichtigste Förderprogramm im Bereich Personalkosten ist der sogenannte **Eingliederungszuschuss (EGZ)**. Dieser wird von diversen Leistungsträgern vergeben und muss dort beantragt werden. Grundsätzlich förderfähig sind Bewerber, die aufgrund fachlicher oder persönlicher Minderleistungen **erschwerte Bedingungen** haben, einen Job zu finden. Das können fehlende Qualifikationen ebenso sein wie zeitliche Einschränkungen z. B. wegen der Kinderbetreuung oder körperliche Defizite. So ist es u. U. schon ausreichend, wenn ein alleinerziehendes Elternteil am Wochenende nicht einsetzbar ist. Als besonders förderungswürdig gelten Menschen mit Handicap sowie ältere Arbeitnehmer: Neue Mitarbeiter jenseits der 50 können mit bis zu 50 % für bis zu 36 Monate gefördert werden. Bei behinderten und schwer behinderten Menschen kann die Förderung bis zu 70 % betragen und bis 24 Monate laufen (Quelle: Handwerk Magazin, 11/2011).

Der zuständige Sachbearbeiter in der Arbeitsagentur bzw. im Jobcenter entscheidet nach **eigenem Ermessen**, ob er bei einem Bewerber eine erschwerte Vermittlung erkennt und einen Zuschuss gewährt. Ein **Rechtsanspruch besteht nicht**. Ein EGZ kann nicht nur für Vollzeitbeschäftigte beantragt werden, sondern auch für Teilzeitkräfte (> 15 Wochenstunden) sowie – unter bestimmten Voraussetzungen – sogar für Minijobber.