KI-Innovationsförderung für den Mittelstand

Künstliche Intelligenz entwickelt sich bekanntlich zum unverzichtbaren Wettbewerbsfaktor für kleine und mittelständische Unternehmen. Förderinstrumente wie die ERP-Förderkredite „Innovation“ „Digitalisierung“ der KfW helfen, die digitale Transformation zu finanzieren und zukunftsfähige Geschäftsmodelle zu entwickeln.

Auch mittelständische Unternehmen setzen immer mehr auf künstliche Intelligenz. Bei der Finanzierung können verschiedene Förderprogramme helfen. FOTO: GETTYIMAGES-B4LLS

VON PATRICK PETERS

Künstliche Intelligenz entwickelt sich bekanntlich zum unverzichtbaren Wettbewerbsfaktor für kleine und mittelständische Unternehmen. Während große Konzerne bereits massiv in KI investieren, stehen diese Unternehmen aber vor der Herausforderung, trotz begrenzter Ressourcen den Anschluss nicht zu verlieren. Und das ist nicht nur Theorie, denn es existiert eine KI-Lücke im deutschen Mittelstand. Der aktuelle Stand der KI-Adoption in Deutschland zeigt eine deutliche Diskrepanz zwischen Unternehmensgrößen. Während bereits 48 Prozent der Großunternehmen KI-Technologien einsetzen, nutzen nur 28 Prozent der mittleren und lediglich 17 Prozent der kleinen Unternehmen diese Zukunftstechnologie, belegen Studien. Diese Zahlen verdeutlichen das enorme Aufholpotenzial, aber auch die Dringlichkeit für mittelständische Betriebe.

Und dennoch: Trotz der aktuell noch begrenzten Nutzung zeigt der deutsche Mittelstand eine bemerkenswerte Investitionsbereitschaft. Ein Drittel der Unternehmen plant laut Berichten für 2025 mehr als 20 KI-Pilotprojekte – eine deutliche Steigerung gegenüber 21 Prozent im Jahr 2024. Besonders aussagekräftig ist die Budgetverteilung: 35 Prozent der Mittelständler investieren bereits mehr als drei Prozent ihres Gesamtumsatzes in IT-Systeme, wobei durchschnittlich 18,8 Prozent des IT-Budgets in neue Technologien wie KI fließen, wie die Studie „Digitale Transformation“ von Grant Thornton zeigt.

Investitionen über 500.000 Euro nicht unüblich

Die Finanzierungsbedarfe für die KI-Implementierung unterscheiden sich dabei erheblich je nach Komplexität und Reichweite der geplanten Implementierung. Kleine KI-Projekte wie Chatbots oder einfache Automatisierungslösungen erfordern durchschnittliche Investitionen zwischen 10.000 und 30.000 Euro. Mittlere KI-Implementierungen, etwa für Predictive Analytics oder die Einbindung von Customer-Relationship-Management-Systemen (CRM), bewegen sich im Bereich von 50.000 bis 150.000 Euro. Umfassende KI-Lösungen für Produktionsoptimierung oder komplexe Datenanalyse können 200.000 bis 300.000 Euro kosten, während unternehmensweite KI-Transformationsprojekte häufig Investitionen von über 500.000 Euro erfordern. Dabei ist die Kapitalrendite eine zentrale Herausforderung. Obwohl deutsche Mittelstandsunternehmen große Hoffnungen in KI setzen und Rendite-Faktoren von vier innerhalb eines Jahres erwarten, erzielen aktuell nur 41 Prozent der deutschen Unternehmen eine positive Kapitalrendite aus ihren KI-Investitionen. Dies liegt unter dem globalen Durchschnitt von 47 Prozent. Diese Diskrepanz zwischen Erwartung und Realität unterstreicht die Bedeutung einer strategischen Herangehensweise und professioneller Begleitung bei der KI-Implementierung.

Bis zu fünf Prozent Zuschüsse möglich

Um die Implementierung zu erleichtern, können Unternehmen öffentliche Förderprogramme nutzen. Im Fokus stehen vor allem die ERP-Förderkredit Innovation und Digitalisierung. Damit bietet die KfW dreistufige Finanzierungsmodelle („Basis“, „Level-Up“ und „High-End“), die speziell auf die Bedürfnisse des Mittelstands im Rahmen von Digitalisierungs- und Innovationsmaßnahmen zugeschnitten sind. Die Besonderheit: Je höher der Digitalisierungs- beziehungsweise Innovationsgrad, desto attraktiver werden die Konditionen. „Beide Förderkredite bieten Unternehmen eine vielseitige und niedrigschwellige Finanzierungsoption. Entscheidende Vorteile sind eine höhere Förderung für Zukunftstechnologien und die Aufhebung des Mindestkreditbetrags. Letzteres eröffnet insbesondere kleineren Betrieben die Möglichkeit, in Digitalisierungs- und Innovationsprojekte zu investieren“, heißt es beim Bundesministerium der Finanzen.

Der ERP-Förderkredit „Digitalisierung“ fördert Vorhaben, die auf die Digitalisierung von Unternehmen zielen – von neuer Hard- und Software über digitale Geschäftsmodelle bis hin zum Einsatz von Zukunftstechnologien wie Künstlicher Intelligenz. Neben Investitionen können auch die laufenden Kosten von Digitalisierungsvorhaben gefördert werden. Der effektive Jahreszins beträgt in diesem Programm ab 2,65 Prozent, zudem sind Zinsvorteile und Zuschüsse von bis zu fünf Prozent bei anspruchsvollen Vorhaben möglich. Mit dem ERP-Förderkredit „Innovation“ fördert die KfW innovative Unternehmen und Innovationsvorhaben – von einfachen Produkt-, Prozess- oder Dienstleistungsverbesserungen bis zu umfassenden Forschungs- und Entwicklungsvorhaben und ihrer Umsetzung. Auch Innovationen in den Bereichen Marketing, Organisation und Geschäftsmodelle sind förderfähig. Gefördert werden sowohl Investitionen als auch laufende Kosten ab 2,19 Prozent effektivem Jahreszins. Und in beiden Maßnahmen ist leichter Kreditzugang für Unternehmen möglich, da sich die KfW das Risiko optional mit der Hausbank teilt.

Neben der KfW-Förderung existiert eine Vielzahl weiterer Programme auf Bundes- und Landesebene. Das Zentrale Innovationsprogramm Mittelstand (ZIM) des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie fördert KI-Projekte mit bis zu 55 Prozent der Projektkosten. Nordrhein-Westfalen beispielsweise bietet mit MID-Gutscheinen („Mittelstand Innovativ & Digital“) niedrigschwellige Unterstützung zur Förderung von Digitalisierung und Innovation in KMU. Ansprechpartnerin für Unternehmen ist die NRW.Bank.

Die Märkte ändern sich.
Ihr Unternehmen bleibt stark.

Mit der Sparkasse an Ihrer Seite sind Sie für kommende Herausforderungen bestens aufgestellt: jederzeit und überall.
sparkasse.de/unternehmen

Weil’s um mehr als Geld geht.

Leasing schafft Flexibilität – ob es günstiger ist als die klassische Finanzierung, entscheidet der konkrete Fall.
FOTO: GETTYIMAGES-NICOELNINO

Leasen oder kaufen?

VON GIAN HESSAMI

Leasing bietet mittelständischen Firmen finanzielle Flexibilität durch feste Raten und Schonung der Eigenkapitalquote. Nicht immer ist diese Finanzierungsvariante jedoch die beste. Der Vergleich zur klassischen Finanzierung lohnt sich.

Ein Möbelhersteller stärkt seine Energieautarkie mit Solarstrom vom eigenen Dach. Eine Bäckerei investiert in eine moderne Bio-Reforming-Technologie. In einem Pflegeheim übernehmen Roboter einfache Aufgaben, um das Pflegepersonal zu entlasten. Ein Taxiunternehmer stellt seine Flotte auf Elektrofahrzeuge um, und ein Radiologe modernisiert sein MRT-System und baut einen neuen Hightech-Standort auf. Was all diese Investitionen verbindet? Sie wurden über Leasing realisiert.

Die Beispiele stammen aus dem Leasing-Report 2025 „Zeit für Aufbruch – Investieren in Deutschlands Zukunft“ des Bundesverbands Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL). Der Bericht zeigt, wie Unternehmen dank Leasing auch in wirtschaftlich unsicheren Zeiten investieren können. Die Projekte reichen von Mobilität über Digitalisierung und Nachhaltigkeit bis zur Energieeffizienz. „Leasing ist längst Teil strategischer Unternehmensplanung und wird gezielt zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit genutzt“, erläutert BDL-Hauptgeschäftsführerin Claudia Conen. 2024 finanzierte die Leasingbranche Investitionen in Höhe von rund 80 Milliarden Euro. Dies entspricht knapp einem Viertel aller gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen in Deutschland. „In einem Umfeld, in dem viele Unternehmen ihre Investitionspläne überdenken oder aufschieben, ermöglicht Leasing Investitionen ohne Kapitalbindung und erhöht die Planungssicherheit.

Besonders gefragt sind Leasing-Lösungen bei digitalen, nachhaltigen oder technologieintensiven Vorhaben“, sagt Conen. Hauptgründe zu leasen sind für die Firmen laut der BDL-Studie die Planbarkeit, der Zugang zu moderner Technik und die Schonung von Liquidität. Seit der Corona-Pandemie spielt dem Verband zufolge der Liquiditätserhalt im Mittelstand eine noch größere Rolle.

Leasing bietet mittelständischen Unternehmen finanzielle Flexibilität durch feste Raten und Schonung der Eigenkapitalquote. Leasingobjekte erscheinen nicht in der Bilanz. Firmen können die Kosten als Betriebsausgaben absetzen. Es gibt aber auch Nachteile: Dem Leasingnehmer gehört das Objekt nicht, er zahlt nur für dessen Nutzung. Bei Vertragsende können hohe Kosten entstehen. Etwa bei Autos für Mehrkilometer oder Schäden, die über die üblichen Gebrauchsspuren hinausgehen. Auf lange Sicht können die Gesamtkosten beim Leasing höher sein als bei einer Kauf-Finanzierung.

Fahrzeugfinanzierung im Vergleich

Das Vergleichsportal finanzcheck.de hat beispielhaft die Kosten, die beim Leasen beziehungsweise Kauf eines Autos, das einen Neupreis von 20.000 Euro hat, entstehen, gegenübergestellt: Beispiel Leasing: Die Laufzeit beträgt drei Jahre (36 Monate), die Sonderzahlung in Form einer Anzahlung 4000 Euro. Die monatliche Rate inklusive Zinsen liegt bei 300 Euro. Die Rechnung für die Gesamtkosten: 4000 Euro + 10.800 Euro (300 Euro x 36) = 14.800 Euro.

Beispiel Finanzierungskauf: Die Laufzeit beträgt fünf Jahre (60 Monate), der effektive Jahreszins liegt bei 3,9 Prozent. Die Anzahlung liegt bei 4000 Euro und die monatliche Rate bei 293,45 Euro. Die Gesamtkosten: 4000 Euro + 17.607 Euro (293,45 x 60) = 21.607 Euro.

Auf den ersten Blick ist es also günstiger, das Auto zu leasen. Denn der Kunde bezahlt für den Kauf in fünf Jahren deutlich mehr als für das dreijährige Leasing. Aber: Am Ende gehört das Fahrzeug dem Käufer – im Gegensatz zum Leasingnehmer. Der Leasingnehmer muss, sofern er das Auto erwerben möchte, für eine hohe Schlussrate aufkommen oder den Restbetrag finanzieren. Quintessenz: Ob Leasen günstiger als Kaufen ist, lässt sich pauschal nicht sagen. Dies muss jede Firma individuell durchkalkulieren.

Perspektiven für Unternehmerfamilien
ANZEIGE

Vermögensgestaltung über Generationen hinweg

Die richtige Finanzstrategie hängt von der jeweiligen Lebensphase ab. Bei der Düsseldorfer Vermögensverwaltung WBS Hünicke kümmern sich drei Berater um die verschiedenen Abschnitte im Leben ihrer Kunden mit einem integrierten Ansatz.

Vermögensaufbau und -verwaltung sind dynamische Prozesse, die sich mit den Lebensphasen ihrer Akteure verändern. Die Düsseldorfer Vermögensverwaltung WBS Hünicke setzt deshalb auf ein Konzept, das unterschiedliche Generationen und deren individuelle Bedürfnisse hinsichtlich Prioritäten, Risikotoleranz und Anlageziele unter einem Dach vereint. Berufseinsteiger stehen zunächst vor dem Vermögensaufbau, erfahrene Berufstätige legen ihren Fokus auf Diversifikation und Absicherung, während ältere Anleger den Erhalt und die Weitergabe ihres Vermögens planen. Das Besondere: Kunden werden von Beratern betreut, die sich in derselben Lebensphase befinden und deren Anliegen aus eigener Erfahrung verstehen. Diese Nähe fördert Authentizität und Vertrauen – und ist ein spürbares Plus im Beratungsprozess.

Wenn junge Menschen ihre ersten Karriereschritte gehen, mag der Gedanke an Vermögensverwaltung noch fern erscheinen. Doch gerade in dieser Lebensphase werden die Weichen für finanzielle Stabilität und Freiheit gestellt. Portfoliomanager Lukas Heinrichs berät bei WBS Hünicke diese Kundengruppe und erklärt: „In den Gesprächen mit Berufseinsteigern und jungen Familien geht es um die Grundlagen: Wie lässt sich Sparen nachhaltig und strukturiert gestalten, wie kann ein konsequenter, langfristiger Vermögensaufbau gelingen, und welche Rolle spielen dabei moderne Anlageformen mit Fokus auf Beständigkeit?“

Sie begleiten ihre Kunden über Generationen hinweg (von links): Lukas Heinrichs und Marco Bätzel, beide Portfoliomanager bei WBS Hünicke, sowie Thomas Hünicke, Gründer der Vermögensverwaltung.

Der Vermögensaufbau ändert sich mit den Lebensphasen. Daher ist es entscheidend, dass eine Vermögensverwaltung diesen Wandel mitdenkt.

Vermögen muss künftigen Anforderungen standhalten

Mit zunehmendem Alter verschiebt sich dann der Blickwinkel. Wer beruflich etabliert ist, Familie und Karriere unter einen Hut bringt, denkt nicht nur an Rendite, sondern auch an Absicherung. „Dann ist es wichtig, die Herausforderungen zu beachten, die das Leben in der Mitte mit sich bringt“, betont Marco Bätzel, ebenfalls Portfoliomanager bei WBS Hünicke. Daher arbeitet Marco Bätzel mit seinen Mandanten vor allem an Lösungen, die Risiken minimieren und zugleich Wachstumschancen eröffnen. „Dabei geht es nicht nur um klassische Anlageentscheidungen, sondern auch um Themen wie Absicherung, Immobilien und die Balance zwischen Konsum und Kapitalanlage. Es ist aber genauso wichtig, das große Ganze im Blick zu behalten und Vermögen so zu strukturieren, dass es auch künftigen Anforderungen standhält“, erklärt er.

Am Ende eines erfolgreichen Berufslebens steht schließlich die Frage, wie Vermögen erhalten und weitergegeben werden kann. Unternehmensgründer Thomas Hünicke sagt mit Blick auf diesen Abschnitt: „In dieser Lebensphase stehen sinnvolle Strategien für die Nutzung und Übertragung von Vermögen, die Frage der Nachfolgeplanung und die Sicherheit, auch im Ruhestand ein selbstbestimmtes Leben führen zu können, im Fokus.“ Thomas Hünicke bringt die Erfahrung von 20 Jahren als Unternehmer und über 40 Jahren als Vermögensverwalter mit und versteht es, individuelle Lebensgeschichten in Finanzstrategien zu übersetzen, die Bestand haben.

Das Konzept des Mehrgenerationenhauses der Vermögensgestaltung geht über eine reine Aufgabenteilung hinaus. Die Berater tauschen sich regelmäßig aus und entwickeln gemeinsam Strategien, die verschiedene Lebensphasen berücksichtigen. So können bereits bei jungen Kunden spätere Übergänge mitgedacht und entsprechende Weichen gestellt werden. Dieser Ansatz zeigt sich besonders bei der Betreuung von Familien über mehrere Generationen. Während die Elterngeneration möglicherweise auf Vermögensoptimierung setzt, können gleichzeitig die erwachsenen Kinder beim eigenen Vermögensaufbau begleitet werden. Lukas Heinrichs, Marco Bätzel und Thomas Hünicke bilden damit ein Team, das unterschiedliche Generationen verbindet und seinen Kunden ein Versprechen gibt: Vermögen ist nicht nur eine Frage des Hier und Jetzt, sondern eine Aufgabe über Generationen hinweg.

Info

Internet: https://wbsh-vv.de

Unternehmer brauchen finanzielle Unabhängigkeit

Es ist für Unternehmer wichtig, Gewinne zu entnehmen und sich privates Vermögen aufzubauen. Davon ist Kathrin Eichler vom Düsseldorfer Vermögensverwalter Eichler & Mehlert, überzeugt.

VON ANJA KÜHNER

Mittelständische Familienunternehmen punkten dadurch, dass die Gewinne zu einem großen Teil wieder ins Unternehmen investiert werden. Die Unternehmer entnehmen oft nur das, was sie für ihren Lebensunterhalt benötigen. Das Thema Altersvorsorge fällt dabei manchmal unter den Tisch und wird stiefmütterlich behandelt. Kathrin Eichler, Mitgründerin und Inhaberin des Düsseldorfer Vermögensverwalters Eichler & Mehlert, weiß: „Von ihrem grundsätzlichen Naturell her sind Unternehmer und Unternehmerinnen Freigeister, die ihre Unabhängigkeit schätzen – und die gilt auch für das Finanzielle."

> „WIR ENTSCHEIDEN FÜR UNSERE MANDANTEN GENAUSO, WIE WIR ES FÜR UNSER EIGENES VERMÖGEN TUN, DENN WIR SITZEN ALLE IN EINEM BOOT."
>
> **Kathrin Eichler, Vermögensverwalterin**

Finanzielle Unabhängigkeit bedeutet aber, das eigene Vermögen so aufzustellen, dass es unabhängig von der wirtschaftlichen Lage des Unternehmens ist. Für die Vermögensanlage bedeutet das sowohl die Unabhängigkeit vom sozialen System – Stichwort staatliche Rente – als auch das Losgelöstsein von der jeweiligen Marktlage der eigenen Branche.

Wer aber keine Rente erhält, der muss sich selbst kümmern, sprich Gewinne entnehmen. Um nach dem aktiven Berufsleben den Lebensstandard halten zu können, sollte der private Vermögensaufbau auf drei Beinen stehen: Es braucht auch im Ruhestand regelmäßige, monatliche Einkünfte, eine zu diesem Zeitpunkt bezahlte Wohnimmobilie und liquides Vermögen.

Kathrin Eichler, geschäftsführende Gesellschafterin, und Norbert Schulze Bornefeld, Geschäftsführer der Eichler & Mehlert GmbH

FOTO: EICHLER & MEHLERT

Für Letzteres empfiehlt sich eine professionelle Vermögensverwaltung. Denn die Kapitalmärkte sind inzwischen extrem schnelllebig und für private Anleger immer unübersichtlicher. Zudem sind neue Anlageklassen wie Private Equity hinzugekommen, deren Markt sehr intransparent ist. Immer häufiger fragen Anleger auch nach Investments in Kryptowährungen. Dazu hat Eichler eine klare Position: „Der Markt ist uns noch zu unreguliert und deshalb sind uns die Risiken zu groß – auch wenn wir damit enorme Gewinne verpassen." Schließlich lege sie nicht ihr eigenes Geld an, sondern das von Kunden – und mit dem müsse man besonders verantwortungsvoll umgehen. „Jeder Anleger kann mit seinem eigenen Vermögen in Kryptos investieren – das zählt für mich unter ‚Spielgeld'", räumt sie ein.

Als Unternehmen mit acht Mitarbeitenden und rund 400 Millionen Euro Assets under Management (verwaltetem Vermögen) agiert Eichler & Mehlert auf Augenhöhe mit seinen Kunden, die großteils ebenfalls Unternehmer sind. „Wir entscheiden für unsere Mandanten genauso, wie wir es für unser eigenes Vermögen tun, denn wir sitzen alle in einem Boot", erläutert Kathrin Eichler. Bei Neuinvestments sucht sie nach unterbewerteten Unternehmen, die in ihrer jeweiligen Branche eine marktbedeutende Stellung haben. „Hier gibt es derzeit einige Schätzchen zu finden", stellt Eichler fest.

Als professionelle Vermögensverwalterin betrachtet sie weltpolitische Nachrichten stets unter dem Aspekt, welche Auswirkungen diese auf die Finanzmärkte haben könnten. So sah sie, dass das Zinsumfeld unattraktiver wird und beispielsweise US-Bonds zwar weiterhin Zinsvorteile bringen, diese aber durch die Dollarschwäche mehr als aufgefressen würden. Deshalb vollzog Eichler & Mehlert bereits im Februar dieses Jahres den Schwenk weg von Anlagen in US-Dollar hin zu Euro-Märkten und insbesondere in deutsche Aktien. „Das haben viele verschlafen und haben erst nach Trumps Liberation Day im April gehandelt, als der US-Präsident den globalen Zoll-Hammer schwang." Hier konnte sie als unabhängiger Vermögensverwalter mit kurzen Entscheidungswegen punkten: „Diese frühzeitige Umschichtung hat uns einige Prozentpunkte gebracht, sodass unsere Portfolien aktuell deutlich im Plus liegen", so Eichler.

Private Equity: Wachstum, aber Exit-Risiken

Die Private-Equity-Branche erlebt einen spürbaren Aufschwung: Mehr Deals, steigendes Volumen und ein starker Fokus auf Digitalisierung und KI prägen 2025 das Bild.

VON PATRICK PETERS

Die Private Equity- (PE)-Branche in Europa und Deutschland erlebt 2025 nach Jahren der Unsicherheit einen dynamischen Aufschwung. Laut dem aktuellen Private Equity Trend Report von PwC wuchs 2024 das Gesamtvolumen der Deals in Europa um bemerkenswerte 23 Prozent auf 342 Milliarden Euro, obwohl die DACH-Region hinsichtlich der Transaktionsanzahl leicht zurückfiel. Trotzdem bleibt Deutschland attraktiv – 98 Prozent der befragten Private Equity-Firmen wollen ihre Investments in den nächsten fünf Jahren ausbauen, und 58 Prozent sind bereits hier engagiert. Zu den wichtigsten Wachstumsimpulsen zählen die gesunkenen Kapitalkosten, die Börsenbelebung und die Modernisierungsmotivation der Unternehmen.

Wesentliche Hebel der Branche sind die Digitalisierung und der Einsatz von künstlicher Intelligenz (KI): 83 Prozent der Investoren halten die digitale Transformation für entscheidend, knapp drei Viertel investieren aktiv in die eigene Digitalisierung und/oder die der Portfoliounternehmen. Über 88 Prozent der PE-Firmen arbeiten bereits mit KI-Anwendungen, vor allem bei Investmentbewertungen und Due-Diligence-Prozessen.

Gerade im deutschen Markt dominieren Technologiewerte: 2024 entfielen rund 34 Prozent der Transaktionen und des Volumens auf den TMT-Bereich (Technologie-, Medien- und Telekommunikationsindustrie), gefolgt von Dienstleistungen und Industrie.

„Sinkende Kapitalkosten, mehr Börsengänge und viele PE-Portfoliofirmen auf der Suche nach Exits werden 2025 das Dealgeschehen mit Private-Equity-Beteiligung beschleunigen. Zudem dürften die Preiserwartungen von Käufern und Verkäufern wieder näher zusammenrücken. Das sollte die Dealaktivität zusätzlich stimulieren", sagt Steve Roberts, Partner und Private Equity Leader Germany & EMEA bei PwC Deutschland.

Gleichzeitig steht der Markt aber vor strukturellen Herausforderungen. Eine Grant-Thornton-Studie zeigt einen wachsenden „Exit-Stau": Über 400 Portfoliounternehmen sind länger als üblich im Besitz der Investoren, vor allem in Technologie, Medien, Einzelhandel sowie Konsumgüter. Gründe sind gescheiterte Verkaufserwartungen, herausfordernde Finanzierung, Preisdivergenzen zwischen Käufer und Verkäufer und mangelnde Exit-Alternativen.

Die durchschnittliche Haltedauer eines Unternehmens liegt inzwischen bei über sieben Jahren, während früher nach rund fünf Jahren schon verkauft wurde.