

Partner-Leitfaden – Texulting

Digitalisierungsförderung als Vertriebshebel für IT-Anbieter

Wie Sie als Software- oder Hardware-Anbieter mit Fördermitteln mehr Projekte bei Ihren KMU-Kunden abschließen.

1. Worum es geht

Viele Ihrer KMU-Kunden zögern bei Investitionen in Software, Hardware, IT-Sicherheit oder Prozessdigitalisierung – obwohl Bund und Länder dafür attraktive Förderprogramme bereitstellen. Texulting unterstützt Sie als Vertriebs-Enabler: Wir prüfen die Förderfähigkeit, begleiten den Antrag und beschleunigen so Ihre Projektabschlüsse.

2. Ihr Nutzen als IT-Partner

- **Höhere Abschlussquote** – Förderung reduziert die Kunden-Hürde signifikant.
- **Größere Auftragsvolumen** – Förderfähige Projekte werden größer geplant.
- **Klares Differenzierungsmerkmal** – Sie kommen mit Lösung und Förderoption.
- **Kein Mehraufwand** – Wir übernehmen Förderprüfung & Antragsbegleitung.
- **Reibungslose Übergabe** – Sie liefern den Lead, Texulting übernimmt.

3. Typische Förderberichte

- **Software:** ERP, CRM, Branchenlösungen, Cloud-Migration
- **Hardware:** Server, Endgeräte, Industrie-IT, IoT
- **IT-Sicherheit:** Firewalls, MFA, Backup, Schulungen
- **Prozesse:** Workflow-Automatisierung, KI, Digitalisierung Fachbereiche

4. So läuft die Zusammenarbeit

1. **Lead qualifizieren** – Sie identifizieren Kunden mit förderfähigem Vorhaben.
2. **Übergabe an Texulting** – Kurzes Briefing per Formular oder Telefon.
3. **Förderprüfung** – Wir bewerten Programme (regional & bundesweit) und Erfolgchancen.
4. **Antrag & Umsetzung** – Begleitung bis zum Bescheid; Sie liefern die Lösung.

5. Häufige Stolperfallen

- **Antrag vor Vorhabensbeginn** – Maßnahmen dürfen nicht vorher beauftragt sein.
- **Falsches Programm gewählt** – Region, Größe und Vorhabensart entscheiden.
- **Unvollständige Unterlagen** – Verzögert die Bearbeitung um Wochen.
- **Fehlende Wirtschaftlichkeitsdarstellung** – Kennzahlen sauber aufbereiten.

6. Dokumenten-Checkliste (Auszug)

- Beschreibung des Digitalisierungsvorhabens
- Angebote / Kostenvoranschläge
- Aktueller Handelsregisterauszug
- Letzte Jahresabschlüsse / BWA

- De-minimis-Erklärung (sofern relevant)
- Nachweis Mitarbeiterzahl (KMU-Status)

7. Nächster Schritt

Lassen Sie uns 15 Minuten sprechen!

Wir klären, ob und wie eine Partnerschaft für Ihre Kundenprojekte sinnvoll ist.

Vereinbaren Sie einen Erstberatungstermin unter: info@texulting.com