

## **Regionale Strukturpolitik für Wachstum und Arbeitsplätze**

### **- Eckwertepapier -**

- I. Zielsetzung
- II. Anwendungsbereiche
- III. Konstitutive Elemente
  - 1. Private-public-partnership
  - 2. Businessplan
  - 3. Interkommunale Kooperation
  - 4. Projektteam
  - 5. Umsetzungsorganisation
- IV. Instrumente
  - 1. Wachstumsprojekt
    - 1.1 Begriff
    - 1.2 Anforderungen
    - 1.3 Verhältnis zu Regionalen Wachstumskonzepten und Wachstumskooperationen
  - 2. Regionales Wachstumskonzept
    - 2.1 Begriff
    - 2.2 Anforderungen
    - 2.3 Phasen
    - 2.4 Projektorganisation
      - 2.4.1 Projektteam
      - 2.4.2 Lenkungsgruppe
      - 2.4.3 Externes Management-Know-how
  - 3. Wachstumskooperation
    - 3.1 Begriff
    - 3.2 Anforderungen
    - 3.3 Verhältnis zu Regionalen Wachstumskonzepten
- V. Finanzielle Beteiligung

### **I. Zielsetzung**

Gemäß den EU-Zielsetzungen von Lissabon für Wirtschaftswachstum und Beschäftigung in Europa hat die Landesregierung ihre Regionale Wirtschaftsstrukturpolitik neu ausgerichtet. Grundgedanke dieser Politik ist die intensive Zusammenarbeit zwischen der öffentlichen Hand und den örtlichen Unternehmen, um so eine größere Wirksamkeit bei den geplanten Vorhaben zu erreichen. Die Landesregierung gibt den Regionen, den dortigen Unternehmen und Gebietskörperschaften keine fachlichen Themen vor. Mit Ihrer Regionalen Strukturpolitik unterstützt die Landesregierung die Regionen vielmehr bei der Identifikation und Entwicklung ihrer spezifischen Wirtschaftspotenziale.

Ebenfalls in Erfüllung des Anspruchs der Bürgerinnen und Bürger auf den wirkungsvollsten Einsatz von Steuermitteln erfolgt die Ausrichtung an den Zielen:

1. konsequenter Einsatz aller Ressourcen strikt nach ihrer nachweisbaren Wirkung,
2. abgestimmte Vergabe von Fördermitteln in die Regionen.

So stellt die Landesregierung sicher, dass den Regionen in Niedersachsen ein nachhaltiges Angebot gemacht wird, die in der Region vorhandene Management-fähigkeit wirksam werden zu lassen und Bedingungen herzustellen, die es den Unternehmen ermöglichen, Wachstum zu erzeugen und Arbeitsplätze zu schaffen. Fördermittel können dabei unterstützend nach ihrer Wirkung eingesetzt werden.

Mit der Regionalen Strukturpolitik wirkt die Landesregierung weiter regionsübergreifend darauf hin, dass Fördermittel in allen Teilen des Landes ausgewogen zum Einsatz kommen.

Die Eckwerte selbst begründen keinen Anspruch auf eine finanzielle Förderung. Sie ersetzen nicht die jeweils gültigen Regelungen für die staatliche Wirtschaftsförderung.

## II. Anwendungsbereiche

Die Eckwerte gelten für alle wirtschaftspolitischen Fördermaßnahmen der Regionalen Strukturpolitik (GA und EFRE) im Geschäftsbereich des Niedersächsischen Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr, d.h. für alle Fördermaßnahmen nach der

Richtlinie über die Gewährung von Zuwendungen zur Stärkung der regionalen Wirtschaftsstruktur und zur Förderung wirtschaftsnaher Infrastrukturmaßnahmen.

## III. Konstitutive Elemente

Die Förderung von Wachstumsprojekten, Regionalen Wachstumskonzepten oder Wachstumskooperationen mit Landesmitteln ist an die Erfüllung grundlegender Merkmale gebunden. So soll eine realistisch zu erwartende, bestmögliche Wirkung der jeweiligen Maßnahme sichergestellt werden. Konstitutive Elemente sind

### 1. 1. Private-public-partnership (PPP)

Die Beteiligung von Unternehmen ist der entscheidende Indikator, dass die Realisierung einer Maßnahme mit dem gewünschten Ergebnis auf wirkungsvollste Art und Weise erfolgt. Unternehmerisches Engagement soll die mit den Fördermaßnahmen angestrebten Effekte auf Wachstum und Arbeitsplätze verstärken. Eine nachhaltige Kooperation zwischen Gebietskörperschaften und Privatwirtschaft ist deshalb Voraussetzung für alle Maßnahmen der Regionalen Strukturpolitik.

Ist gewährleistet, dass sich Unternehmen der Region von Anfang an für die Maßnahmen engagieren und eigene Ressourcen in die gemeinsame Arbeit einbringen, verbessern sich die Chancen, die erwünschten Wirkungen bei Wachstum und Arbeitsplätzen zu realisieren.

Das Zusammenwirken öffentlicher Körperschaften mit privaten Unternehmen erzeugt Synergie-Effekte: Managementwissen wird der öffentlichen Hand zur Verfügung gestellt; administrative und kommunalpolitische Entscheidungs- und Willensbildungsprozesse können unmittelbar auf wirtschaftliche Standortinteressen abgestimmt werden.

PPP in der Regionalen Strukturpolitik sind Kooperationsformen zwischen öffentlicher Hand und privater Wirtschaft. Beide Seiten bringen Ressourcen in die Kooperation ein und verfolgen komplementäre Ziele bei den Maßnahmen der Regionalen Strukturpolitik. PPP in der Regionalen Strukturpolitik umfasst z.B.

- finanzielle und personelle Beteiligung (Ziff. III.4.) von Unternehmen an einer Prozessplanung,
- Unternehmensbeteiligungen an einer Umsetzungsorganisation (Ziff. III.5.),
- Erschließung privaten Kapitals durch Investitionen, Spenden und Sponsoring,
- Personal, Sachmittel der Unternehmen zur Umsetzung von Projekten,
- Nachfrage nach Dienstleistungen, die in Projekten erstellt werden<sup>1</sup>.

### **Besonderheiten**

#### **Gewerbegebiete**

PPP ist Voraussetzung für Projekte der wirtschaftsnahen Infrastruktur und damit Fördervoraussetzung bei der Erschließung von Industrie- und Gewerbeflächen und bei Revitalisierungsmaßnahmen. Hier ist PPP gegeben, wenn eine verlässliche Perspektive für die Belegung der erschlossenen Flächen vorhanden ist. Eine Förderung erfolgt nur bei nachgewiesenem Bedarf.

## 2. **Businessplan**

Der Businessplan ist ein unverzichtbares Planungs- und Steuerungsinstrument. Er stellt sicher, dass die zur Verfügung stehenden Ressourcen bei der Verwirklichung einer Fördermaßnahme am effizientesten eingesetzt werden. Die Grundlage jeder Maßnahme der Regionalen Strukturpolitik des MW ist darum ein umsetzungsreifer Businessplan, der als Bestandteil einen Gesamtfinanzierungsplan zu enthalten hat. Die Anlagen 1 und 2<sup>2</sup> des Eckwertepapiers geben Hinweise über Umfang und Detaillierungsgrad der für einen Businessplan erforderlichen Inhalte. Der Businessplan soll den vorgegebenen Strukturen in den jeweiligen Bearbeitungshinweisen entsprechen.

Der mit einem Projekt angestrebte Wachstumseffekt soll durch eine mit geeigneten Indikatoren begründete Prognose im Businessplan belegt werden.

#### **Ergebnisindikatoren** (Aufzählung beispielhaft):

- Beschäftigungsrate,
- Entwicklung BIP (regional),
- Entwicklung BWS (regional),
- Entwicklung der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten,
- Lohnstrukturen,
- Fortführungs-/Stilllegungsraten.

#### **Projektbezogene betriebswirtschaftliche Indikatoren:**

- Erlöse,
- Aufwendungen,
- Betriebsergebnisse vor/nach Steuern,
- Liquidität,
- Finanzierung,
- Personal.

## 3. **Interkommunale Kooperation**<sup>3</sup>

Wertschöpfungsketten halten sich nicht an Verwaltungsgrenzen. Wo immer eine Wertschöpfungskette mehrere Gebietskörperschaften berührt, bewirkt eine Zusammenarbeit der betroffenen Gebietskörperschaften eine Steigerung des

<sup>1</sup> Voraussetzung ist eine verlässliche Abnahmezusage zu Marktpreisen bei entsprechender Qualität.

<sup>2</sup> Bearbeitungshinweise

- Wirtschaftsnahe Infrastruktur (Anlage 1),  
- Kooperationsnetzwerke / Clustermanagement (Anlage 2)

<sup>3</sup> Landkreise und kreisfreie Städte.

wirtschaftlichen Nutzens. Deshalb ist es notwendig, regionale – insbesondere Kreisgrenzen überschreitende – und großräumige Auswirkungen von Projekten zu berücksichtigen und sich mit den betroffenen Nachbarn abzustimmen.<sup>4</sup>

#### 4. Projektteam

Wirtschaftliche Chancen müssen rasch genutzt werden. Maßnahmen der Regionalen Strukturpolitik sollten deshalb in Projektteams bearbeitet werden, in denen Mitarbeiter aus Unternehmen und Verwaltungen sowie aus Verbänden und Hochschulen über einen festgelegten Zeitraum eng zusammenarbeiten. Diese enge personelle Zusammenarbeit ermöglicht die Identifizierung von Wachstumspotentialen und die Formulierung von Businessplänen, um diese Potentiale zu nutzen.<sup>5</sup>

#### 5. Umsetzungsorganisation

Die entwickelten Businesspläne werden in einer unternehmerisch arbeitenden Organisation umgesetzt. Auch hier ist Private-public-partnership Voraussetzung, soweit nicht Bundes- und EU-Recht ein solches Vorgehen ausschließen. Die Projektumsetzung im Rahmen konkreter und verbindlicher Unternehmenszielsetzungen gewährleistet ihre operative Nachhaltigkeit; der Abwicklungserfolg bzw. –misserfolg wird controllingfähig; die Aktivitäten im Rahmen der Wirtschaftsförderung werden „nach Maß und Zahl“ bewertbar.

### IV. Instrumente

Je höher die Intensität der Zusammenarbeit zwischen den Partnern ist und je größer ihre Verbindlichkeit, um so eher sind ein Anstieg der Wertschöpfung und zusätzliche Arbeitsplätze in der Region zu erwarten; um so höher sind jedoch auch die Anforderungen an die Kooperationsfähigkeit der regionalen Akteure aus der Politik, den Verwaltungen, den Unternehmen sowie den Verbänden und den Hochschulen.

Das Niedersächsische Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr (MW) bietet den Regionen drei Stufen der Zusammenarbeit an, die durch einen unterschiedlichen Grad ihrer Intensität und Verbindlichkeit gekennzeichnet sind:

1. **Wachstumsprojekt**
2. **Regionales Wachstumskonzept**
3. **Wachstumskooperation.**

Es ist die alleinige Entscheidung der Gebietskörperschaften, sofern die Voraussetzungen und die finanziellen Mittel gegeben sind, welche Stufe sie wählen.

Entscheiden sich die Gebietskörperschaften für eine interkommunale Kooperation, ist es ebenfalls ihre alleinige Entscheidung, in welcher Gebietsabgrenzung sie zusammen arbeiten wollen.

---

<sup>5</sup> Angestrebt werden sollte eine vollzeitige Mitarbeit für einen Zeitraum von sechs Monaten; die Erfahrung mit Regionalen Wachstumskonzepten zeigt, dass dann sowohl der Wissenstransfer zwischen den Partnern gelingt als auch die Businesspläne die geforderte Umsetzungsreife bekommen. Das externe Management-Know-how entfaltet auf diese Weise seine Wirkung.

---

<sup>4</sup> Beispiele: Häfen, KLV-Anlagen, gewerbliche Großentwicklungsgebiete mit mehr als 50 ha Bruttofläche, überregional bedeutsame Technologiezentren, Offshore u.ä..

Konstitutives Element	erforderlich		
	<b>Regionales Wachstumskonzept</b>	<b>Wachstumskooperati on</b>	<b>Wachstumsprojek t</b>
<b>Private-public- partnership (PPP)</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>
<b>Businessplan</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>
<b>Interkommunale Kooperation</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	
<b>Projektteam</b>	<b>X</b>		
<b>Umsetzungs- organisation</b>	<b>X</b>		

## 1. **Wachstumsprojekt**

### 1.1 **Begriff**

Das Wachstumsprojekt ist eine Fördermaßnahme der Regionalen Strukturpolitik gem. Ziff. II. Es kann Teil eines Regionalen Wachstumskonzeptes (Ziff. IV. 2.) bzw. einer Wachstumskooperation (Ziff. IV. 3.) oder aber ein davon unabhängiges Projekt sein.

Wachstumsprojekte richten sich auf nachhaltiges Wachstum und einen daraus entstehenden positiven Beschäftigungseffekt in der Region. Sie orientieren sich an den drei zentralen ökonomischen Zielsetzungen von Lissabon: das Wachstum zu beschleunigen, den technologischen Fortschritt zu intensivieren und die Arbeitslosigkeit abzubauen.

### 1.2 **Anforderungen**

Wachstumsprojekte weisen die konstitutiven Elemente:

- **Private-public-partnership** (Ziff. III.1.) und
- **Businessplan** (Ziff. III.2.)

auf. Der Businessplan des Wachstumsprojekts dokumentiert dessen Wirkungen. Er wird damit zum Maßstab für eine Förderung durch das Land. Die Qualität des vorgelegten Businessplanes ist gemäß der einschlägigen Förderrichtlinie das entscheidende Kriterium für ein Engagement des MW.

### 1.3 **Verhältnis zu Regionalen Wachstumskonzepten und Wachstumskooperationen**

Eine an die Planung Regionaler Wachstumskonzepte (Ziff. IV. 2.2; Anlage 3 zu Ziff. IV.2.2) angelehnte detaillierte Phasenplanung empfiehlt sich bei besonders großen und komplexen Wachstumsprojekten. Im Normalfall wird bei der Projektierung von Wachstumsprojekten eine Beschränkung auf die folgenden Schritte ausreichend sein:

- Die Initiatoren entwickeln eine Projektidee.
- Die Initiatoren gewinnen die Partner für eine Private-public-partnership.
- Die Private-public-partnership formuliert den Businessplan<sup>5</sup>.
- Die Private-public-partnership zeigt einen überzeugenden Weg zur Umsetzung des Projektes auf.
- MW/NBank entscheiden über eine mögliche Förderung.
- Der Zuwendungsempfänger gewährleistet die Umsetzung des Businessplans.

<sup>5</sup> Dies kann auch durch ein Projektteam erfolgen.

## 2. Regionales Wachstumskonzept

### 2.1 Begriff

Regionen unterscheiden sich durch eine unterschiedliche Kombination und Dichte von wirtschaftlichen Aktivitäten und Infrastrukturen. So differenziert die Potentiale in den verschiedenen Regionen sind, als Stärken erkannt sind sie die Ansatzpunkte für einen gezielten Ressourceneinsatz.

Die Hebel für Wachstum in einer Region sind die Gründung neuer Unternehmen, die Ansiedlung bisher in der Region nicht tätiger Unternehmen und das Wachstum der eingesessenen Unternehmen. Die Methode der Regionalen Wachstumskonzepte ist daher keinesfalls auf Hochtechnologieregionen beschränkt, wenn auch technologienahe Forschungs- und Bildungseinrichtungen es erleichtern, Investitionsprojekte zu entwickeln.

Regionale Wachstumskonzepte tragen dazu bei, die Attraktivität einer Region als Wirtschaftsraum und Raum, in dem die Menschen leben möchten, zu erhöhen. Mit Hilfe dieses Instruments kann sich jede Region eine Vorstellung davon verschaffen, wo sie in ca. zehn Jahren stehen möchte und wie die Strategie aussieht, um diese Vision zu erreichen.

Eine detaillierte Entwicklung von investiven Projekten und von Dienstleistungsprojekten unterstützt die Projektumsetzungsorganisation bei der Zielerreichung.

Regionale Wachstumskonzepte sind kein Verteilungsmechanismus für Fördermittel. Entscheidend für die Vergabe von Fördermitteln sind gemäß der einschlägigen Förderrichtlinie die Qualität des jeweiligen Businessplanes und die Zusage von privaten Investoren. Regionale Wachstumskonzepte regen daher den Wettbewerb um Fördermittel an.

### 2.2 Anforderungen

Bei Regionalen Wachstumskonzepten liegen alle fünf konstitutiven Elemente (Ziff. III.1. – 5.) vor. Die systematische und vollständige Erfassung aller Potentiale der Region, das klare Bekenntnis der wichtigen regionalen Akteure und die professionelle Umsetzung führen zu einer umfassenden Mobilisierung der Region mit einer breit angelegten Aufbruchstimmung.

In der Region vorhandene Expertisen und Untersuchungen werden ausgewertet. Darüber hinaus wird in einem gemeinsamen Projektteam aus Mitarbeitern von Unternehmen, kommunaler Wirtschaftsförderung, Hochschulen und Verbänden sowie externem Management-Know-how eine umfassende, branchenbezogene Analyse der relevanten regionalen Wertschöpfungsketten mit dem Ziel vorgenommen, Defizite zu identifizieren, Wachstumshemmnisse in systematischer Vorgehensweise zu erkennen und daraus entsprechende Projekte mit ihren Businessplänen abzuleiten. Zugleich sichert die gemeinsame Arbeit einen umfassenden Methodenaustausch zwischen kommunalen Wirtschaftsförderern und externen Beratern.

### 2.3 Phasen

Regionale Wachstumskonzepte sind nach klar definierten Phasen<sup>6</sup> strukturiert:

- **Phase 0: Mobilisierung der Region**
- **Phase 1: Businessplan für die Region**
- **Phase 2: Erster Projektzyklus**
- **Phase 3: Wachstum**

Diese Einteilung gewährleistet, dass nach jeder Phase eine Controlling-Entscheidung getroffen wird. Eine finanzielle Beteiligung des Landes ist an diese Phasen gekoppelt.

---

<sup>6</sup> Anlage 3 zu Ziff. IV. 2.2

## 2.4 Projektorganisation

Den für Entwicklung und Umsetzung der Projekte verantwortlichen Personen muss eine effektive, effiziente und wirtschaftsorientierte Projektorganisation zur Verfügung gestellt werden, deren Gliederung vom Umfang des Projektes bestimmt wird:

### 2.4.1 Projektteam

In dem Projektteam kommen Branchen- und Regionalexperten aus Unternehmen und Verwaltungen sowie aus Verbänden und Hochschulen zusammen. In Abhängigkeit von der Zahl der Fokusgebiete bzw. Fokusbranchen sind dies bis zu dreißig Personen. Sie

- entwickeln das Konzept,
- führen konkrete Untersuchungen durch,
- erstellen umsetzungsreife Businesspläne,
- berichten der Lenkungsgruppe.

### 2.4.2 Lenkungsgruppe

In der Lenkungsgruppe finden sich die Entscheidungsträger (Optimum: sechs bis acht) aus Wirtschaft und Politik zusammen. MW ist durch eine Person vertreten. Die Lenkungsgruppe

- steuert das Projektteam,
- setzt die Ziele und Termine,
- beruft Projektmitglieder,
- trifft kurzfristige Entscheidungen,
- organisiert Ressourcen,
- trifft Entscheidungen über Umsetzung,
- gewinnt Investoren<sup>7</sup>.

### 2.4.3 Externes Management-Know-how

Ein Regionales Wachstumskonzept benötigt wegen seiner umfassenden Aufgabe, seiner komplexen Struktur und wegen seines Umfangs eine Beratung in der Phase 1. In der Phase 2 oder zumindest beim Übergang von der Phase 1 in die Phase 2 ist eine weitere Beratung angebracht. Das Beraterteam

- bringt das relevante Know-how ein,
- strukturiert das Projekt inhaltlich und methodisch,
- sichert die Termineinhaltung und die Kommunikation,
- organisiert das Projekt,
- arbeitet das Projektteam ein,
- führt Analysen durch,
- entwickelt Businesspläne,
- vermittelt internationale Best-Practice-Beispiele und Kontakte.

## 3. Wachstumskooperation

### 3.1 Begriff

Wachstumskooperationen empfehlen sich immer dann, wenn die Anforderungen an die Intensität und Verbindlichkeit der Zusammenarbeit innerhalb einer Region nicht so hoch gesteckt werden können wie bei Regionalen Wachstumskonzepten.

### 3.2 Anforderungen

Eine Wachstumskooperation liegt vor, wenn die konstitutiven Elemente

1. Private-public-partnership,
2. Businessplan und
3. Interkommunale Kooperation

---

<sup>7</sup> Die Investoren aus Politik, Verwaltung, Wirtschaft, Wissenschaft, Gewerkschaften und Verbänden unterstützen das Projekt und stellen Ressourcen (Personal, Finanz- und Sachmittel) bereit.

erfüllt sind. Die Qualität der vorzulegenden Businesspläne ist gemäß der einschlägigen Förderrichtlinie das entscheidende Kriterium für ein Engagement des MW.

### 3.3 Verhältnis zu Regionalen Wachstumskonzepten

Die geringere Intensität und Verbindlichkeit der Zusammenarbeit bei Wachstumskooperationen hat die Konsequenz, dass

- keine systematische und vollständige Erfassung aller Potentiale der Region erfolgt,
- deshalb nicht alle Potentiale darauf geprüft werden, ob sie in umsetzungsreife Businesspläne zu transformieren sind und
- wegen der Beschränkung auf im Voraus ausgewählte Projekte auf eine breit angelegte Aufbruchsstimmung in der Region verzichtet wird.

Die Akteure einer Wachstumskooperation setzen den zur Realisierung erforderlichen Prozess so auf, dass sie die maximale Wirkung der eingesetzten Ressourcen erreichen. Dabei sollten sie sich an den Phasen der Regionalen Wachstumskonzepte orientieren. Wenn die Akteure auf das stringente Vorgehen in Phasen analog zu den Regionalen Wachstumskonzepten verzichten wollen, empfehlen sich die folgenden Schritte:

- Die Initiatoren gewinnen die Partner für eine interkommunale Kooperation.
- Die interkommunale Kooperation gewinnt die Partner für eine Private-public-partnership.
- Die beteiligten Unternehmen und Gebietskörperschaften bekennen sich zur Kooperation, ihren Zielen und zur anzuwendenden Methodik.
- Die Beteiligten an der Wachstumskooperation sind sich über den Ressourcenbedarf einig und benennen ihren jeweiligen Beitrag.
- Die Wachstumskooperation entwickelt mit eigenen Mitteln prüffähige, umsetzungsreife Businesspläne.
- Die Wachstumskooperation gewinnt Investoren für die Projekte, für die Businesspläne vorliegen.
- Die Wachstumskooperation legt überzeugend dar, dass mit einer erfolgreichen Umsetzung der Businesspläne zu rechnen ist.
- MW/NBank entscheiden über eine mögliche Förderung.
- Der Zuwendungsempfänger<sup>8</sup> gewährleistet die Umsetzung der Businesspläne.

## V. Finanzielle Beteiligung

Bei Maßnahmen, die unter den Anwendungsbereich der Eckwerte fallen kann der Einsatz von Fördermitteln erwogen werden als

- Beteiligung an den Kosten für externes Management-Know-how und
- Förderung von Wachstumsprojekten.

Instrument	Landesbeteiligung
Regionale Wachstumskonzepte	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Anteilige Übernahme der Kosten für externes Management-Know-how für das Projektteam jeweils in der Phase 1 und der Phase 2</li> <li>- Förderung der Einzelprojekte nach der Qualität der Businesspläne und ihrer Wirkungen</li> </ul>
Wachstumskooperationen	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Anteilige Übernahme der Kosten, falls für ein Projektteam Kosten für externes Management-Know-how entstehen</li> <li>- Förderung der Einzelprojekte nach der Qualität der Businesspläne und ihrer Wirkungen</li> </ul>

<sup>8</sup> Die Wachstumskooperation oder ein Projektträger



Wachstumsprojekte	<ul style="list-style-type: none"><li>- Anteilige Übernahme der Kosten, falls Kosten für ein Projektteam für externes Management-Know-how bzw. für die Erstellung eines Businessplans entstehen.</li><li>- Förderung der Einzelprojekte nach der Qualität der Businesspläne und ihrer Wirkungen</li></ul>
-------------------	---

Die Förderung richtet sich nach den jeweils einschlägigen Förderrichtlinien. Eine institutionelle Förderung erfolgt nicht.