

**Projektantrag zur Ausschreibung des Ministeriums für  
Finanzen & Wirtschaft Baden-Württemberg**

Smart Home & Living

„Entwicklung und Erprobung neuer Geschäftsmodelle“

Akronym: „*Alter & Technik SBH*“



**Gesamtprojektvolumen: 433.500€**

**Beantragte Fördersumme: 303.450€**

**Projektdauer: 24 Monate**

**Projektträger:**

Landratsamt Schwarzwald-Baar-Kreis

Am Hoptbühl 2, 78048 Villingen-Schwenningen

Ansprechpartner: Frau Katja Porsch, Beratungsstelle "Alter & Technik"

Tel.: +49 7721 913 7135

Email: [k.porsch@lrasbk.de](mailto:k.porsch@lrasbk.de)

**Kooperationspartner:**

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg

Romäusring 4

78050 Villingen-Schwenningen

Ansprechpartner: Frau Martina Furtwängler, Bereichsleitung „Berufliche Ausbildung“

Tel.: +49 07721 922-164

Email: [furtwaenglerm@vs.ihk.de](mailto:furtwaenglerm@vs.ihk.de)

# 1 Projektdaten

## 1.1 Titel des Projekts

„Beratungszentrum Alter & Technik Schwarzwald-Baar-Heuberg“. Kurzname: „**Alter & Technik SBH**“

## 1.2 Projektträger

Landratsamt Schwarzwald-Baar-Kreis (Lead-Partner)

Am Hoptbühl 2, 78048 Villingen-Schwenningen

Körperschaft des Öffentlichen Rechts

Ansprechpartner: Frau Katja Porsch, Beratungsstelle *Alter & Technik*

Tel.: +49 7721 913 7135

Email: k.porsch@lrasbk.de

## 1.3 Kooperationspartner

Folgender Kooperationspartner aus Verwaltung und Wirtschaft ist eingebunden und wird aktiv an der Gestaltung des Projekts teilhaben:

**Industrie-und Handelskammer Schwarzwald-Baar Heuberg**, *Frau Martina Furtwängler*

## 1.4 Durchführungszeitraum

Beginn des Projekts: 01.06.2016; Ende des Projekts: 31.05.2018

Es ist eine selbsttragende Fortführung durch das Landratsamt und den beteiligten Partner sowie den assoziierten Partnern nach der Förderphase geplant.

# 2 Struktureller Aufbau des Verbundes

## 2.1 Bisherige Arbeiten und Vorerfahrungen des Projektträgers

Der **Schwarzwald-Baar-Kreis** bringt Erfahrungen aus vier Jahren Aufbau, Projektmanagement und laufendem Betrieb der Beratungsstelle „Alter & Technik“ ein. Das Team bringt Wissen und Erfahrungen aus den Professionen des Ingenieurwesens, Sozialwirtschaft dem Pflegebereich und gute Kommunikationsfähigkeit ein. Weitere Stellen mit ähnlichen Profilen sind geplant. Weiterhin sind die administrativen Vorgänge gut in die Verwaltungsabläufe und Netzwerke des Landratsamtes Schwarzwald-Baar und der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg integriert. Auf bereits laufende Kooperation aus den Bereichen Forschung und Entwicklung, sowie mit der Handwerkskammer, der Wohnungswirtschaft, Pflegedienstleistern, Bürgerämtern und Seniorennetzwerken kann ebenfalls zurückgegriffen werden.

### **Kooperationspartner**

Bedingt durch die hohe Anzahl an interessierten Kooperationspartnern, haben intensive Gespräche mit Handwerk, Entwicklungsfirmen, und Dienstleistern des Pflegebereiches stattgefunden. Die jeweiligen Interessen und Beisteuerungsschwerpunkte wurden diskutiert und mit Absichtserklärungen bekräftigt.

### **Beratungsstelle**

Die Beratungsstelle des Landratsamtes Schwarzwald-Baar-Kreis wurde im Dezember 2011 gegründet und fungiert als Beispielprojekt für 22 weitere kommunale Beratungsstellen auf Bundesebene. Die Beratungsstelle im Schwarzwald-Baar-Kreis ist auch Netzwerk- und Informations-Zentrum für Entwicklung, Handel und Handwerk im Bereich AAL und Smart Home-Technologien

### **Musterwohnung**

Um dem Gedanken der Vernetzung von Handwerk, produzierendem Gewerbe, Entwicklung und Endanwender Rechnung zu tragen, wurde eine Musterwohnung für Smart Home Produkte erschaffen. Diese soll auch als eine zentrale Schnittstelle für die Verbindung verschiedener Stakeholder dienen. Darauf aufbauend soll ein Forum entstehen, in dem neue Ideen für Geschäftsmodelle entwickelt und Erfahrungswerte ausgetauscht werden können. Hierfür soll die Beratungsstelle um die Koordinierungsstelle als Intermediär erweitert werden, um sich so zum Beratungszentrum für AAL und Smart Home-Technologien weiter zu entwickeln und damit einen Nährboden für die Entstehung neuer Geschäftsmodelle zu bereiten.

### **Öffentlichkeitsarbeit und Eventorganisation**

Gespräche mit den Kooperationspartnern und regionalen Trägern zu möglichen Konferenzen und Informationsveranstaltungen laufen bereits und sollen im Rahmen der Projektstätigkeit stattfinden. Regionale Messeauftritte (Gesundheitskongress Furtwangen, Südwestmesse, etc.) werden durchgeführt.

## **2.2 Funktion der Kooperationspartner im Verbund**

### **2.2.1 Landratsamt Schwarzwald-Baar Kreis**

Das Landratsamt übernimmt die leitende Rolle in dem Projektvorhaben und koordiniert zusätzlich die Aktivitäten des Gesamtprojekts. Es dient als zentrales Bindeglied zwischen allen Stakeholdern.

### **2.2.2 Industrie- und Handelskammer Schwarzwald-Baar-Heuberg**

Die Industrie- und Handelskammer ist das zentrale Instrument zur Kommunikation mit den kleinen und mittelständischen Unternehmen der Region. Es begleitet die Aktivitäten und fungiert in seiner Außenwirkung als Bindeglied zwischen öffentlicher Hand, Industrie- und Handwerk sowie Endverbraucher.

## **2.3 Einbindung weiterer Akteure (Assoziierte Partner)**

Es werden weitere Akteure während der Projektlaufzeit eingebunden. Gespräche dazu haben bereits stattgefunden.

- Malteser Hilfsdienst e.V., Frau Zeichner, Herr Dietz
- Gläschig GmbH & Co. KG, Villingen-Schwenningen, Herr Dirk Gläschig
- Bode + Chris GmbH, Villingen-Schwenningen, Herr Dieter Christ, Herr Thomas Christ
- Kundo xT GmbH, St. Georgen, Herr Clemens Scherzinger

## 3 Projektdarstellung

### 3.1 Bedarfs- und Zielbeschreibung

#### 3.1.1 Bedarfsbeschreibung

##### **Demografischer Wandel**

Die demografischen Verschiebungen (starke Zunahme hochaltriger Menschen, Reduzierung von pflegenden Kräften und Angehörigen, Finanzierungsengpässe) fordern, schon zeitnah zur Suche nach neuen, innovativen Lösungen auf. Das statistische Landesamt Stuttgart sieht hier dramatische Entwicklungen in den nächsten 20 Jahren, die insbesondere auf die ländlichen Landkreise zukommen.

**Der Schwarzwald-Baar-Kreis, mit einem der höchsten Altersdurchschnitte aller Landkreise in Baden-Württemberg, ist hiervon besonders stark betroffen.** So wird sich die Zahl der über 85-jährigen bis 2030 fast verdoppeln, während die Zahl der 20-40-jährigen um mehr als 15% abnimmt<sup>1</sup>. Insbesondere mit zusätzlichem Einsatz von Technikunterstützung werden sich die Herausforderungen der Versorgung alter Menschen, die trotz Unterstützungsbedarf in ihrem gewohnten Wohnumfeld verbleiben möchten, zukünftig bewältigen lassen.

##### **Versorgungslücke in der Pflege**

Eine weitere Herausforderung der sich die ländlich geprägten Flächenlandkreise stellen müssen, sind die im Vergleich zu Ballungsräumen ungünstigen Bedingungen für ambulante Pflegedienste und Dienstleister<sup>2</sup>. Die Pflegeinfrastruktur legt einen Fokus auf lokale, in Wohnraum integrierte Unterstützung (AAL) nahe. Dem stehen zum gegenwärtigen Zeitpunkt die geringe Anzahl an seniorengerechtem Wohnraum sowie das geringe Wissen über seniorengerechte, technische Lösungen in der Bevölkerung entgegen. Der Wissensrückstand ist auch beim Handel, Handwerk und der Wohnwirtschaft zu beobachten.

##### **Verbesserungswürdige Interkonnektivität von Forschung, Markt und Endverbraucher**

Angesprochen auf die Gründe für die geringe Konvertierung von Projektergebnissen im Smart Home und AAL-Bereich in marktfähige Produkte kommentierte das BMBF das **»Investment in funkelnnde Technik habe Vorrang vor einem gründlichen Feldversuch«**. Ebenso habe eine »gemeinsame und

---

<sup>1</sup> Statistisches Landesamt, Stuttgart, 2014; <http://www.statistik.baden-wuerttemberg.de/SRDB/Tabelle.asp?H=BevoelkGebiet&U=03&T=98015021&E=KR&R=KR326>

<sup>2</sup> Blinkert, B.; Klie, T. (2004): Gesellschaftlicher Wandel und demographische Veränderung als Herausforderung für die Sicherstellung der Versorgung von pflegebedürftigen Menschen.

In: Sozialer Fortschritt, Bd. 53 (2004) H. 11/12, S. 319-325.

Geschäftsmodellentwicklung für die Kooperation von Handel, Industrie und Beratung *Alter und Technik* auf die Bedürfnisse älterer Menschen zugeschnittene Perspektive« gefehlt, erwidert das BMBF<sup>3</sup>. Es besteht dringender Bedarf die Bedürfnisse der Menschen besser mit den Innovatoren aus Forschung und Entwicklung zu verknüpfen und den älteren Menschen die Technik und ihre Vorteile greifbar zu machen.

### 3.1.2 Zielbeschreibung

Das Projektziel kann klar in folgende Teilziele unterteilt werden:

- a) Klare Wissensvermittlung im Bereich *Smart Home* und AAL für die ältere Generation, Pflegedienstleister, Handel, Architekten und die Wohnwirtschaft.
- b) Bessere Vernetzung der Interessengruppen aus Forschung, Verwaltung, Wirtschaft und Endverbraucher.
- c) Stärkung der regionalen Wirtschaft durch Erschließung eines zukünftigen Massenmarktes
- d) Entlastung der öffentlichen Pflegekassen und sozialer Kreiskassen durch kosteneffiziente Verbreitung von Smart Home Technologien in Wohnungen und Häusern.
- e) Signalwirkung für andere Landkreise zur Etablierung ähnlicher Strukturen um dem demografischen Wandel frühzeitig Rechnung zu tragen.

Die Zielgruppen sind dabei alle involvierten Interessengruppen der Region Schwarzwald-Baar aus Wohnungswirtschaft, Handel und Entwicklung, die stark anwachsende Generation „60+“ sowie pflegebedürftige Personen und ihre Angehörigen, die von technischen Lösungen und Dienstleistungen im Bereich *Smart Home* profitieren werden.

## 3.2 Arbeitsplan

Die strukturelle Basis für die Entwicklung des Geschäftsmodells stellt die einflussreiche Struktur von Osterwalder & Pigneur (2010) dar. Ihr Gesamtkonzept haben Osterwalder und Pigneur (2010) in der so genannten „Business Model Canvas“ dargestellt, die es Unternehmen ermöglichen soll, für jegliche Art von Geschäftsmodell mit Hilfe einiger Leitfragen zur Skizzierung eines Geschäftsmodells zu gelangen.

Sie beinhaltet die folgenden wichtige Teilbereiche:

- Customer Segments (Kundensegmente)
- Value Proposition (Wertangebote)
- Channels (Kanäle)
- Customer Relationships (Kundenbeziehungen)
- Revenue Streams (Einnahmequellen)
- Key Resources (Schlüsselressourcen)

---

<sup>3</sup> <http://blog.iao.fraunhofer.de/home/archives/1663.html>

Geschäftsmodellentwicklung für die Kooperation von Handel, Industrie und Beratung *Alter und Technik*

- Key Activities (Schlüsselaktivitäten)
- Key Partnerships (Schlüsselpartnerschaften)
- Cost Structure (Kostenstruktur)

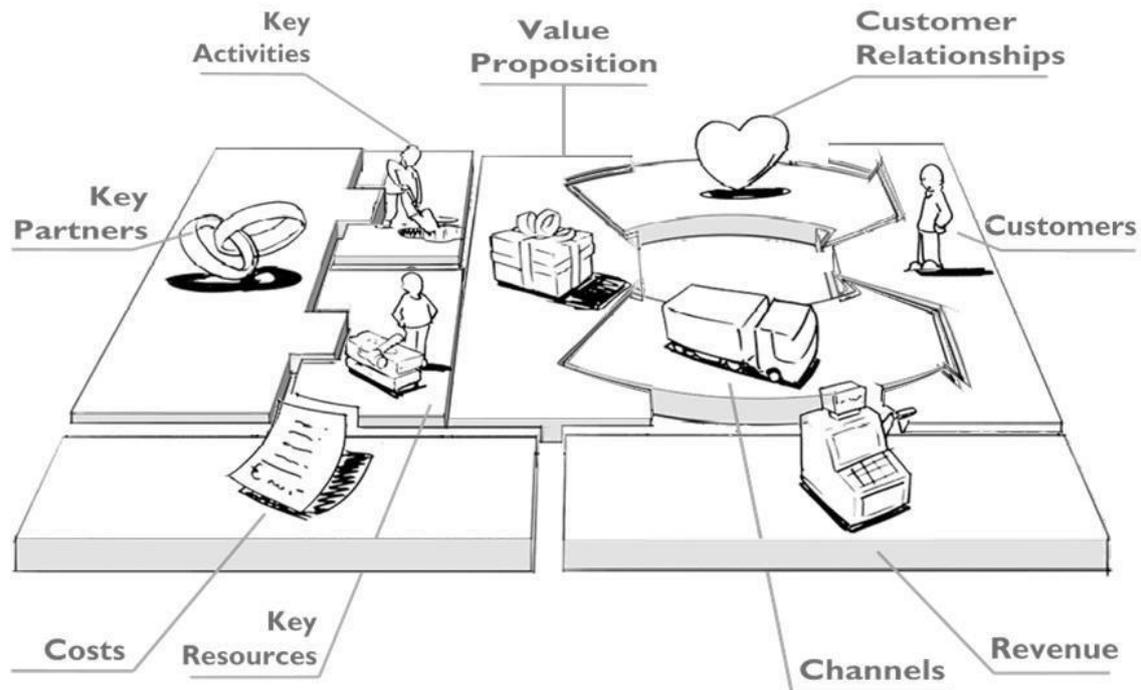


Abbildung 1: Geschäftsmodellkomponenten nach Osterwalder, Pigneur

Basierend auf den bereits vorhandenen Strukturen und Netzwerken sollen mithilfe dieses Modells zukunftsfähige und tragbare Geschäftsmodelle entwickelt werden. Dies geschieht durch ein Drei-Phasen-Prozess der in den Arbeitspaketen dargestellt wird:

- Marktbewertung (Arbeitspaket 1)
- Entwicklung (Arbeitspaket 2 bis 4)
- Anwendung (Arbeitspaket 5)

Nr. des Arbeitspakets	Titel des Arbeitspakets (AP)	Personenmonate Gesamt (PM)	Bearbeitungszeitraum
AP 1	<b>Projekt- und Geschäftsmodell-recherche „Smart Home“</b>	6	<b>07.2016-12.2016</b>
<b>Hauptverantwortlich:</b> Landratsamt Schwarzwald-Baar Kreis (SBK)			
<b>Weitere Beteiligte:</b> Industrie und Handelskammer Schwarzwald-Baar-Heuberg			
<b>Inhaltsbeschreibung gesamt:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recherche und Analyse von internationalen Projekten zur Entwicklung von Smart Home-</li> </ul>			

<p>Geschäftsmodellen sowie Fallstudienanalyse</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Klassifizierung und Clusterung der identifizierten Geschäftsmodelle</li> <li>• Bewertung und SWOT-Analyse der identifizierten Geschäftsmodelle bezüglich der Übertragbarkeit auf den regionalen Markt mit Unterstützung des Kooperationspartners und assoziierten Partnern.</li> <li>• Bewertung der favorisierten Modelle zur Ableitung eigener Entwicklungen im Rahmen des Förderprojekts.</li> </ul>
--

<p><b>Ergebnis des AP 1:</b></p> <p>Übersichtsmatrix mit Klassifizierung bereits umgesetzter und erprobter Modelle als Erfahrungsbasis für die Entwicklung des eigenen Modells sowie Beurteilung der Modelle anhand des Business Model Canvas von Osterwalder und Pigneur.</p>
--

Nr. des Arbeitspakets	Titel des Arbeitspakets (AP)	Personenmonate Gesamt (PM)	Bearbeitungszeitraum
<b>AP 2</b>	<b>Arbeitsgruppen zur Erarbeitung der Geschäftsmodellszenarien</b>	4	<b>01.2017-04.2017</b>

**Hauptverantwortlich:** Schwarzwald-Baar Kreis (**SBK**)

**Weitere Beteiligte:** Industrie und Handelskammer Schwarzwald-Baar-Heuberg

<p><b>Inhaltsbeschreibung gesamt:</b></p> <p>In diesem Arbeitspaket wird in Arbeitsgruppen mit Handwerk, Industrie, Endanwender sowie der Industrie- und Handelskammer an Konzepten zur Erschließung von Kooperationsmöglichkeiten gearbeitet. Es wird dabei auch die Expertise von sozialen Diensten und Seniorenvereinen zurückgegriffen.</p> <p>Es wird unter anderem beleuchtet:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wie können die Produkte und Dienstleistungen auf die finanzielle Situation der Endanwender abgestimmt werden? Sprich, welche alternativen Zahlmodelle wie bspw. Leasing können genutzt werden und wie müssen diese gestaltet werden?</li> </ul> <p>Wie können in Abstimmung mehrerer Stakeholder Synergieeffekte die Kosten reduzieren bzw. den Produktwert für den Verbraucher erhöhen?</p>
--

<p><b>Ergebnis des AP 2 :</b></p> <p>Es liegen 2-3 zielgruppenrelevante Geschäftsmodellszenarien vor, die auf dem Smart Home Anwendungsfeld und der Infrastruktur in der Region nachhaltiges Wirtschaften für Anbieter und Anwender ermöglichen.</p>
--

Nr. des Arbeitspakets	Titel des Arbeitspakets (AP)	Personenmonate Gesamt (PM)	Bearbeitungszeitraum
	<b>Validierung der Geschäftsmodel-</b>		

<b>AP 3</b>	<b>Entwicklungen</b>	3	<b>05.2017-07.2017</b>
<b>Hauptverantwortlich:</b> Schwarzwald-Baar Kreis ( <b>SBK</b> )			
<b>Weitere Beteiligte:</b> Industrie und Handelskammer Schwarzwald-Baar-Heuberg			
<b>Inhaltsbeschreibung gesamt:</b>			
<p>In diesem Arbeitspaket wird das finanzielle Gerüst der Geschäftsmodelle durch Wirtschaftsexperten auf Nachhaltigkeit geprüft und eine detaillierte Bewertung der Szenarien vorgenommen. Es finden Gespräche unter anderem mit Seniorengruppen statt um die in AP2 entwickelten Hypothesen zu prüfen.</p>			
<b>Ergebnis des AP 3 :</b>			
<p>Die erarbeiteten Geschäftsmodellenszenarien sind auf finanzielle Machbarkeit und Nachhaltigkeit untersucht. Dies erfolgte in Zusammenarbeit mit den Hauptakteuren wie Industrie, Handel, soziale Dienste, Endanwender und angelehnte Dienstleister.</p>			

Nr. des Arbeitspakets	Titel des Arbeitspakets (AP)	Personenmonate Gesamt (PM)	Bearbeitungszeitraum
<b>AP 4</b>	<b>Marketingkonzept für die Smart Home Infrastruktur entwickeln</b>	4	<b>08.2017-11.2017</b>
<b>Hauptverantwortlich:</b> Schwarzwald-Baar Kreis ( <b>SBK</b> )			
<b>Weitere Beteiligte:</b> Industrie und Handelskammer Schwarzwald-Baar-Heuberg			
<b>Inhaltsbeschreibung gesamt:</b>			
<p>Es werden Vermarktungsstrategien in Zusammenarbeit mit den Partnern entwickelt und mit Hilfe von Experteninterviews, Workshops, Vortragsreihen, Schulungen und Bürgerbesprechungen bewertet. Die Strategien werden im Hinblick auf die nachfolgenden Umsetzungsarbeiten auf Machbarkeit und Finanzierbarkeit bewertet. Es werden unter anderem folgende Fragen geklärt:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wie können Produkte sinnvoll gebündelt werden, um eine bessere Effizienz bei Beschaffung und Installation zu gewährleisten?</li> <li>• Wie können Entwickler und Vertrieb, die bisher isoliert vorgingen, für den gemeinsamen Vorteil zusammenarbeiten? Wie können solche Zusammenarbeiten finanziell reizvoll gestaltet werden und welche Dienstleistungen sollten zugekauft werden?</li> <li>• Wo sind die Multiplikator-Orte von Endanwendern, die es vereinfachen würden, möglichst Viele zu erreichen?</li> </ul>			
<b>Ergebnis des AP 4:</b>			
<p>Es liegt ein Vertriebs- und Marketingkonzept für Produkte und Dienstleistungen im Bereich Smart Home und AAL vor, welche auch die regionalen Bedürfnisse sowie Infrastruktur berücksichtigt.</p>			

Nr. des Arbeitspakets <b>AP 5</b>	Titel des Arbeitspakets (AP) <b>Umsetzung der erarbeiteten und validierten Konzepte</b>	Personenmonate Gesamt (PM) 7	Bearbeitungszeitraum <b>12.2017-06.2018</b>
<b>Hauptverantwortlich:</b> Schwarzwald-Baar Kreis ( <b>SBK</b> )			
<b>Weitere Beteiligte:</b> Industrie und Handelskammer Schwarzwald-Baar-Heuberg			
<p><b>Inhaltsbeschreibung gesamt:</b></p> <p>Es werden basierend auf den Erkenntnissen der vorhergehenden AP's Umsetzungen gestaltet. Dies beinhaltet unter anderem</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kooperationsverträge zwischen Handel und Industrie in gemeinsamen Meetings in der Region ins Leben rufen.</li> <li>• Veranstaltungen und Seminare für Handwerker zur Sensibilisierung für das Marktpotential</li> <li>• Beratung und Demonstration von Produkten der regionalen und überregionalen Anbieter in der bereits aufgebauten Musterwohnung BEATE.</li> <li>• Fachveranstaltungen in den Handwerksbetrieben direkt zur Koordination von gemeinsamen Aktivitäten.</li> <li>• Cross-Selling-Netzwerke etablieren bspw. kann ein Einzelhändler der orthopädische Produkte anbietet auch auf Provisionsbasis angelehnte Smart Home Produkte verkaufen.</li> <li>• Bürger hilft Bürger Initiativen etablieren, die es beispielsweise Studenten der Hochschule erlauben Installationen bei Senioren im Ort anzubieten.</li> </ul> <p>Neben diesen werden Erkenntnisse aus den Arbeitspaketen 1 bis 4 in konkrete Teilprojekte mit den Partnern überführt.</p>			
<p><b>Ergebnis des AP 5:</b></p> <p>Es liegen Kooperationsverträge zwischen Stakeholdern vor, die gemeinsame Aktivitäten regeln. Es sind Veranstaltungen und Seminare durchgeführt und weitere anberaumt. Schulungsprogramme für Endanwender und Handwerk sind umgesetzt. Cross-Selling Netzwerke im Handel sind etabliert. Die Beratungsstelle „Alter &amp; Technik“ sowie die Musterwohnung BEATE sind als eine zentrale Schnittstelle für Handel, Handwerk, Industrie und Endanwender etabliert und in die Netzwerkaktivitäten integriert.</p>			

Die Laufzeit des Vorhabens ist für einen Zeitraum von 24 Monaten geplant.

		2016		2017				2018	
<b>Arbeitspakete</b>		Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
<b>1</b>	Projekt- und Geschäftsmodellrecherche „Smart Home“								
<b>2</b>	Arbeitsgruppen zur Erarbeitung der Geschäftsmodellszenarien								
<b>3</b>	Validierung der Geschäftsmodellentwicklungen								
<b>4</b>	Marketingkonzept für die Smart Home Infrastruktur entwickeln								
<b>5</b>	Umsetzung der erarbeiteten und validierten Konzepte								
<b>Meilensteine</b>									
			M1		M2	M3	M4		M5
	Meilensteine								
	M1: Detaillierter Überblick über den Stand des Markts und der Best-Practise Szenarien								
	M2: Entwickelte Geschäftsmodellszenarien								
	M3: Validierung der Geschäftsszenarien in Theorie und Praxis								
	M4: Marketing und Vertriebskonzept liegt vor								
	M5: Geschäftsmodelle sind im regionalen Markt etabliert								

Tab. 1: Zeitplan der vorgesehenen Arbeitsabschnitte

## 4 Finanzielles Mengengerüst

<b>Landratsamt Schwarzwald-Baar Kreis</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>Gesamt</b>
Personalausgaben	54.750€	109.500€	54.750€	219.000€
Material & Sachausgaben	2.000€	2.000€	2.000€	6.000€
Fremdleistungen	29.000€	58.000€	29.000€	116.000€
Reisekosten	1.000€	1.500€	1.000€	3.500€
Sonstiges	500€	1.000€	500€	2.000€
<b>Geplante förderfähige Kosten</b>	<b>87.250€</b>	<b>172.000€</b>	<b>87.250€</b>	<b>346.500€</b>
Förderquote	70%			
<b>Zuwendung</b>	<b>61.075€</b>	<b>120.400€</b>	<b>61.075€</b>	<b>242.550€</b>

Die **Fremdleistungen** werden im Rahmen des Projektes für Elektroinstallateure, Elektroingenieure, Informatiker, Handwerker und Smart Home Koordinatoren der freien Wirtschaft in Unteraufträgen vergeben.

Die **Reisekosten** fallen für Projektmeetings, Besuch von Fachtagungen, Besuch von assoziierten Partnern und Vertriebsaktivitäten an.

<b>IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>Gesamt</b>
Personalausgaben	13.700€	27.400€	13.700€	54.800€
Material & Sachausgaben	500€	500€	500€	1.500€
Fremdleistungen	7.250€	14.500€	7.250€	29.000€
Reisekosten	250€	400€	250€	900€
Sonstiges	200€	400€	200€	800€
<b>Geplante förderfähige Kosten</b>	<b>21.900€</b>	<b>43.200€</b>	<b>21.900€</b>	<b>87.000€</b>
Förderquote	70%			
<b>Zuwendung</b>	<b>15.330€</b>	<b>30.240€</b>	<b>15.330€</b>	<b>60.900€</b>