



Q&As zum dritten Call der Innovative Actions

**Infoveranstaltung der Nationalen Kontaktstelle der EUI
am Dienstag, 11. Juni 2024, 14:00 – 16:00 Uhr**

Projektpartnerschaft - Transferpartner

- *Können ukrainische Städte Transferpartner werden?*
 - ➔ Nein, nur Städte aus europäischen Mitgliedstaaten können Teil einer Projektpartnerschaft werden.
- *Kann eine Stadt gleichzeitig Hauptpartner und Transferpartner sein?*
 - ➔ Eine Bewerbung als Hauptpartner und Transferpartner im gleichen Call in zwei unterschiedlichen Anträgen ist möglich, allerdings kann pro Call eine Stadt nur einmal gefördert werden. Das heißt, falls beide Anträge erfolgreich sind, muss sich die Stadt entscheiden, ob sie als Hauptpartner oder als Transferpartner gefördert werden möchte.
 - ➔ Es ist aktuell auch noch möglich sich als Transferpartner für den Call 2 zu bewerben. Dies würde etwa die Teilnahme als Transferpartner im Call 2 und die Teilnahme als Hauptpartner im Call 3 ermöglichen.
- *Wie weit muss die Kooperation mit den 3 Transferpartnern zum Zeitpunkt der Antragstellung vorangeschritten sein?*
 - ➔ Im Idealfall besteht bereits zum Zeitpunkt der Antragstellung Kontakt mit möglichen Transferpartnern aus anderen europäischen Städten. Alternativ können auch potenzielle Transferpartner im Antrag genannt werden. Solange das Transferpotential der innovativen Pilotlösung klar im Antrag dargelegt wird (Inwieweit ist die eigene Lösung auch auf andere Städte übertragbar?), stellt die finale Definition der Transferpartner keine Bedingung für einen erfolgreichen Projektantrag dar. Die finale Bestimmung der drei Transferpartner inkl. Unterzeichnung der Partnerschaftsvereinbarungen, erfolgt erst in der 6-monatigen Initiierungsphase.

Projektpartnerschaft – lokale Umsetzungspartner

- *Was zeichnet eine „starke“ Projektpartnerschaft aus?*
 - ➔ Bei der Auswahl geeigneter lokaler Projektpartner soll die lokale Wirkung im Vordergrund stehen. Das Anstoßen einer langfristigen Wirkung kann besser gelingen, wenn eine Partnerschaft zwischen öffentlichen Einrichtungen, dem Privatsektor und der Zivilgesellschaft (einschließlich Bürgern und Einwohnern) entwickelt wird. Die Auswahl geeigneter Partner ist projektabhängig, zeichnet sich jedoch dadurch aus, wenn lokal etablierte Partner mit für das Projekt einschlägiger relevanter Expertise von Beginn an in die Projektausgestaltung mit eingebunden werden. Bei den lokalen Umsetzungspartnern kann es sich hierbei um wichtige Einrichtungen und Organisationen handeln, die zur Durchführung des Projekts beitragen können und eine aktive Rolle bei der Durchführung und Finanzierung der Projektaktivitäten übernehmen. Eine gute Größe könnte eine Projektpartnerschaft mit circa 6-7 Umsetzungspartnern sein.



- *Wie „lokal sollen die lokalen Umsetzungspartner sein?*
➔ Die lokale Wirkung des Projektes steht im Vordergrund. Lokal ist etwas weiter gefasst. Projektabhängig inwiefern Partner nah und direkt in ein Projekt involviert sind (z.B. Stadtteilebene oder regional). Bei der Auswahl der Umsetzungspartner gilt die Relevanz von „Changemakern“ zu berücksichtigen.
- *Inwiefern können lokale Umsetzungspartner administrative oder Steuerungsaufgaben übernehmen?*
➔ Wichtig ist festzuhalten, dass das Projektmanagement sowie alle Zahlungsabwicklungen bei dem städtischen Hauptpartner liegen sollte. Die Delegation der restlichen Aufgaben können allerdings auch auf die Umsetzungspartner übertragen werden (z.B. Kommunikation oder der Besitz von Gebäuden).
- *Ist eine Ausschreibung für lokale Umsetzungspartner nötig?*
➔ Nein, eine Ausschreibung für Umsetzungspartner ist nicht notwendig, zumindest nicht auf nationaler Ebene in Deutschland. Vielmehr ist es wichtig bereits frühzeitig mit dem Stakeholder Mapping zu beginnen und den Dialog mit relevanten Partnern vor Ort zu führen.
- *Können Vereine lokale Umsetzungspartner werden?*
➔ Ja, es spricht nichts gegen Vereine als lokale Umsetzungspartner, solange der Verein offiziell registriert ist, eine Rechtsform hat und mehrere Mitglieder (z.B. freiberufliche Architekten können keine Projektpartner werden).

Fördergegenstand

- *Werden auch nicht-investive Projekte gefördert, wie z.B. Planungsprozesse?*
➔ Die Innovative Actions sind in der Regel investive Maßnahmen. Eine Förderung von Prozessen kann nur dann möglich sein, wenn absehbar ist, dass sie noch innerhalb der Förderung zu klaren investiven Maßnahmen führen wird. Hierbei empfehlen wir eine bilaterale Abstimmung mit der Nationalen Kontaktstelle oder dem Permanenten Sekretariat der EUI.
- *Kann der Antrag auch beide Themen „Energiewende“ und „Technologie in Städten“ abdecken?*
➔ Es muss sich für eines der beiden Themen entschieden werden. Aus dem Projektantrag soll klar hervorgehen, wie eines der beiden Themen konkret bearbeitbar wird und welche Lösung vorgeschlagen wird. wobei eine Überschneidung in der Thematik möglich ist.
- *Ist der Projektstart am 01.10.2025 verbindlich?*
➔ Ja, der Projektstart ist verbindlich und nicht frei wählbar. Die Laufzeit kann zwar ggf. kürzer sein, wir würden Ihnen dies allerdings nicht empfehlen. Bitte beachten Sie auch, dass Ihnen die 6-monatige Initiierungsphase vor offiziellem Projektstart als Übergangsphase dienen wird, in der sie Ihre Partnervereinbarungen mit den Transferpartnern sowie weitere logistische Schritte finalisieren können.



Zahlungsverfahren

- *In welcher Form kann der Eigenanteil eingebracht werden?*
 - ➔ Der städtische Hauptpartner bringt den Eigenanteil häufig in Form von Personalkosten ein (als „Cash“ im Budgetplan angeben). Andere mögliche Geldwerte wäre etwa das Einbringen von eigenem Land oder Gebäuden. Zur Bestimmung des offiziellen Wertes erfordert dies dann jedoch eine offizielle Schätzung im weiteren Verlauf der EUI-Förderung.
 - ➔ Darüber hinaus ist es auch möglich, dass der städtische Hauptpartner anfallende Eigenanteile für Partner übernimmt (z.B. für Vereine oder NGOs, die sich die Teilnahme als Umsetzungspartner sonst nicht leisten könnten).
- *Fördermittelverfahren – Wie werden die Auszahlungen verwaltet / wie läuft der Prozess ab? Zweite Vorschusszahlung frei wählbar?*
 - ➔ Insgesamt gibt es drei Auszahlungsrunden. Im Gegensatz zu anderen EU-geförderten Projekten überweist das EUI-Sekretariat den Hauptpartnern bereits 50% der Projektförderung vorab, sodass diese nicht in Vorleistung gehen müssen. Bei Ausgabe von 35% des Gesamtbudgets kann der Hauptpartner einen Antrag („Financial Claim“) stellen. Basierend auf einer finanziellen Aufschlüsselung der Ausgaben, werden dem Hauptpartner dann weitere 30% der Projektförderung gezahlt. Die letzten 20% der Projektförderung
 - ➔ folgen dann in einer dritten und finalen Auszahlungsrunde. Generell gilt, dass die Aufteilung der Mittel allein bei dem Hauptpartner liegt.
- *Haben Projekte mit kleinerem Budget (unter 200.000€) ebenfalls eine Chance auf Förderung?*
 - ➔ In dem Call 3 sollen große Pilotprojekte ab circa 2 Millionen Euro gefördert werden. Kleinere Projekte haben daher keine gute Chance auf Förderung. Allerdings wird der Call 4 der Innovative Actions vermutlich auch auf kleinere Projekte eingehen.

Links zur Nationalen Kontaktstelle:

Weitere Informationen zu diesem Call und anderen Unterstützungsmöglichkeiten der EUI fassen wir stetig auf der Webseite der Nationalen Kontaktstelle für Sie zusammen:

<http://www.urban-initiative.eu/urban-contact-points/germany>

[Hier](#) können Sie sich in unseren gemeinsamen EUI/URBACT-Newsletter eintragen.

Weitere hilfreiche Links zum Call 3 der Innovative Actions:

- [Die allgemeine EUI-Guidance zu den Innovative Actions](#)
- [Terms of Reference des Call 3 der Innovative Actions](#)
- [Darstellung vom Call 3 auf der offiziellen EUI-Webseite](#)
- [„Urban Matchmaker“ auf der Portico-Plattform der EUI.](#)
(1. Legen Sie sich ein Portico-Profil an, 2. Finden Sie mit dem „Urban Matchmaker“ geeignete Transferpartner für Ihr Projekt oder 3. Tragen Sie sich selbst als potentieller Transferpartner ein, damit Sie von anderen europäischen Städten gefunden werden können).
- Tipp für das Benchmarking: [CORDIS-Datenbank der Europäische Kommission](#)