

EU4Health Web-InfoDay 2025

EU4Health Arbeitsprogramm 2025

26. AUGUST 2025 | 14:30 – 16:00 CET

Questions & Answers

Wie hoch ist der Anteil der Fördergelder an den verschiedenen Finanzinstrumenten?

In Tabelle 1 finden Sie eine Übersicht über die Verteilung der Fördergelder auf die verschiedenen Finanzinstrumente.

Tabelle 1: Budgetübersicht AWP 2025

Management Type und Finanzinstrumente	Budget	In % vom Gesamtbudget
Direct Management	479.897.315 €	83,99 %
davon Grants	195.464.733 €	34,21 %
davon Action Grants	86.816.810 €	15,20 %
davon Procurements	281.702.582 €	49,30 %
Other Actions and Expenditure	2.730.000 €	0,48 %
Actions implemented in Indirect Management	91.450.000 €	16,01 %
Summe	571.347.315 €	

Quelle: Arbeitsprogramm 2025

Wie hoch ist die Förderrate unter EU4Health?

Die EU-Kofinanzierung bei **EU4Health (Action/Operating/Direct) Grants** beträgt **60 % der förderfähigen Kosten**. Können Projekte einen außergewöhnlichen Mehrwert für die Union (exceptional utility) nachweisen, kann dieser Betrag auf **bis zu 80 %** erhöht werden.

Die verbleibenden 40 % oder 20 % der Projektkosten müssen selbst getragen bzw. von anderen Trägern finanziert werden. Die Art der Deckung des nicht von der EU finanzierten Kostenanteils ist offen zu legen.

Die Finanzierung von Leistungen im Rahmen von **Auftragsvergaben (Tenders and Procurements)** erfolgt gemäß des von beiden Parteien unterzeichneten Vertrages. Hierbei werden die im Vertrag festgehaltenen Leistungen bei erfolgreicher Erbringung durch die Auftragnehmer:innen **zu 100 %** von der europäischen Kommission vergütet.

Gibt es Anforderungen an den Träger der Kofinanzierung?

Bezüglich der Kofinanzierung bzw. dem Träger der Kofinanzierung gibt es allgemeine Anforderungen, die erfüllt werden müssen. Darunter fallen die allgemeinen „Finanzierungsregeln“, die die Förderfähigkeit der Kosten betreffen und sich auf die Kofinanzierung beziehen:

- **Co-funding rule:** Die Kosten werden nur bis zu der vereinbarten Förderrate seitens der EU gefördert (60 % oder 80 %), der restliche Anteil muss von einer anderen Quelle (fördernehmende Organisation, Dritte, Einnahmen aus dem Projekt) gedeckt werden
- **Non-profit rule:** Die Förderung darf nicht zu dem Zweck verwendet werden oder das Ergebnis erzielen, einen Gewinn zu erwirtschaften
- **Non-retroactive rule:** Es können nur Kosten gefördert werden, die innerhalb der Projektdauer angefallen sind. (Beachtung des offiziellen Start- und Enddatums und Rechnungsdaten)
- **Non-cumulative rule:** Pro Tätigkeit/Projekt einer fördernehmenden Organisation kann nur eine Förderung vergeben werden

Die antragstellende Organisation muss im Rahmen der Validierung des **Participant Identification Code (PIC)** in bestimmten Fällen ein sog. **financial capacity assessment** durchlaufen, bei dem die finanzielle Kapazität der Organisation geprüft wird.

Wie muss der Nachweis über die finanziellen Kapazitäten erbracht werden?

Jede Organisation, die an einer EU4Health Ausschreibung teilnehmen möchte, muss über einen **Participant Identification Code (PIC)** verfügen. Verfügt eine Organisation über keinen PIC, muss dieser über das Funding & Tenders Portal erstellt werden. Im Zuge der Registrierung für einen PIC muss ein Organisationsprofil erstellt werden, mit dem die Organisation einen vorläufigen ("declared", "not validated") PIC erhält. Mit dem vorläufigen PIC können Sie bereits an EU4Health Ausschreibungen teilnehmen. Im Falle einer erfolgreichen Teilnahme überprüft die Europäische Kommission die von der Organisation bei der Registrierung gemachten Angaben, um vor Vertragsabschluss die **Validierung ihres Organisationsprofils** vorzunehmen. Im Rahmen der Validierung kommt es in bestimmten Fällen zu einer Überprüfung der finanziellen Leistungsfähigkeit der Organisation.

Die Kriterien zur Prüfung der finanziellen Leistungsfähigkeit sind in den Bedingungen der Ausschreibung festgelegt. In der Regel wird die finanzielle Leistungsfähigkeit **für alle Begünstigten** geprüft – mit folgenden **Ausnahmen**:

- Öffentliche Einrichtungen (Einrichtungen, die nach nationalem Recht als öffentliche Körperschaft gelten, einschließlich lokaler, regionaler oder nationaler Behörden)
- Internationale Organisationen
- Wenn der beantragte Zuschussbetrag 60.000 EUR oder weniger beträgt

In der Regel müssen Sie Unterlagen zur finanziellen Lage der **letzten zwei abgeschlossenen Geschäftsjahre** vorlegen, z. B.:

- Gewinn- und Verlustrechnung
- Bilanz
- Geschäftsplan
- Prüfbericht eines anerkannten externen Wirtschaftsprüfers über das letzte abgeschlossene Geschäftsjahr

Falls die finanzielle Leistungsfähigkeit als nicht zufriedenstellend eingestuft wird, können Maßnahmen ergriffen werden, um trotzdem eine Förderung zu erhalten. Weitere Informationen finden Sie [hier](#).

Wie kann man sich mit anderen Antragstellenden vernetzen und Teil eines Konsortiums werden?

Die Funktion der **Partnersuche auf dem Funding & Tenders Portal** der EU bietet die Möglichkeit, europaweit nach Einrichtungen mit Interesse an einer spezifischen Ausschreibung zu suchen.

Es empfiehlt sich in jedem Fall auch, eigene **bestehende Netzwerke zu nutzen**, um die Möglichkeit einer gemeinsamen Bewerbung mit bereits vertrauten und zum eigenen Aktivitäts- und Interessenprofil passenden Partnern aus anderen europäischen Ländern auszuloten. Darüber hinaus können wir Ihre Partnersuche auch in den nationalen und internationalen Netzwerken der **Nationalen Kontaktstelle** unterstützen – schreiben Sie uns gerne mit Ihrem spezifischen Anliegen im Bereich der Partnersuche via NFP.EU4Health@goeg.at.

Eine weitere Möglichkeit der Vernetzung bieten außerdem die Call-spezifischen Informationsveranstaltungen der European Health and Digital Executive Agency (HaDEA), die zu einzelnen Ausschreibungen veranstaltet werden. Im Rahmen dieser Veranstaltungen wird erfahrungsgemäß die Chat-Funktion genutzt, um sich mit anderen Organisationen auszutauschen und Kontaktdaten zu teilen. Die Veranstaltungen werden auf der Seite der HaDEA angekündigt und von der Nationalen Kontaktstelle auf ihren Kanälen weiterverteilt.

Wie wahrscheinlich ist es, dass die Calls "pünktlich" laut tentative calendar öffnen?

Die Erfahrung zeigt, dass der Großteil der Ausschreibungen wie im tentative calendar vorgesehen veröffentlicht wird. Die Planung orientiert sich eng an den dort angegebenen Zeitfenstern, sodass in den meisten Fällen mit einer fristgerechten Veröffentlichung gerechnet werden kann. Dennoch kann es in Einzelfällen zu Verzögerungen kommen. Obwohl das Arbeitsprogramm nur eine Übersicht über die geplanten Ausschreibungen bietet, weichen die Call Documents nicht von den Angaben im Arbeitsprogramm ab. Eine gewisse Vorbereitung auf die Ausschreibung kann also schon mit den vorhandenen Informationen aus dem Arbeitsprogramm stattfinden, auch wenn sich die Veröffentlichung eines Call Documents verzögern sollte.