



AUSSERHOFER & PARTNER

THEMEN AUF DEN PUNKT GEBRACHT

Controlling & Beiträge

Forderungsmanagement - weniger Ausfälle, mehr Liquidität 2

Staatliche Förderungen für Start-Ups 4

Die Inhalte dieses Rundschreibens dienen ausschließlich informativen Zwecken und stellen keine Steuer- und Rechtsberatung dar

Ausserhofer & Partner GmbH Freiberuflergesellschaft | Nordring 25 | I-39031 Bruneck | www.ausserhofer.info
kanzlei@ausserhofer.info | Tel. +39 0474 572300 | Fax +39 0474 572399



FORDERUNGSMANAGEMENT - WENIGER AUSFÄLLE, MEHR LIQUIDITÄT

Das Thema Liquidität ist nicht erst seit der Corona-Krise besonders in Italien zum Dauerbrenner avanciert. Einerseits werden möglichst rasche Zahlungen von Seiten der Lieferanten verlangt, während die Kunden möglichst lange Zahlungsziele fordern. Um diesen Herausforderungen gerecht zu werden, ist ein konsequentes und effizientes Forderungsmanagement für Unternehmen unerlässlich.

Was genau ist mit Forderungsmanagement gemeint?

Der Begriff Forderungsmanagement umspannt einen festgelegten Prozess, welcher i.d.R. mit der Ausstellung der Rechnung gegenüber dem Kunden für eine erbrachte Leistung beginnt und mit der Begleichung dieser seitens des Kunden endet. Üblicherweise wird dem Kunden ein gewisses Zahlungsziel gewährt (meist bis zu 30 Tagen). Lässt der Kunde diese Frist verstreichen, wird das Mahnwesen aktiv, wodurch der Kunde etwa durch 1-2 Zahlungserinnerungen auf die verstrichene Fälligkeit hingewiesen wird (wobei dieser Ablauf gesetzlich nicht geregelt ist). Begleicht der Kunde die offene Forderung auch daraufhin nicht, kommt es zum gerichtlichen Mahnverfahren. Bleiben alle anderen Maßnahmen wirkungslos, stehen an letzter Stelle ggf. die Zwangsvollstreckung, bzw. die Pfändung.

Nicht immer muss der Ablauf diesem Muster folgen - oftmals lassen Unternehmen diese Fristen verstreichen, ohne Taten folgen zu lassen. Dies kann bspw. mit finanziellen Schieflagen der Kunden zusammenhängen, der Zahlungsunfähigkeit, dem Konkurs, oder weil der ausstehende Betrag „den Aufwand nicht wert ist“. Es gibt allerdings eine Reihe an Maßnahmen, die dazu beitragen können, dass es gar nicht erst so weit kommt.

Wie kann man mit einem professionellen Forderungsmanagement Zahlungsausfällen vorbeugen?

Eine der Aufgaben des Forderungsmanagements ist es, die Risiken zu reduzieren, welche mit der Lieferung von Produkten und Dienstleistungen und Gewährung einer Zahlungsfrist an den Kunden zusammenhängen.

Folgende Maßnahmen können entschieden dazu beitragen:

- Bonitätsprüfung

Die Bonitätsprüfung ist eine präventive Maßnahme und besteht darin, öffentlich zugängliche Informationen über den Kunden bereits vor Geschäftsabschluss abzurufen und zu prüfen - jedenfalls sofern es sich beim Kunden um ein Unternehmen handelt. Bereits die Internetseite eines Kunden kann einen ersten Eindruck liefern, doch idealerweise sollte man einen Blick in die Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung werfen. Die Jahresabschlüsse können - sofern es sich um Kapitalgesellschaften handelt - über die Handelskammern abgefragt werden und wertvolle Einblicke liefern. Ergänzt wird dieses Angebot von spezialisierten Dienstleistern, welche durch Agenturen und Datenbanken (meist zahlungspflichtig) Informationen und Ratings über Unternehmen bereitstellen.



Auch wenn man die Bonitätsprüfung selbst vornimmt, kann man mit wenigen Blicken möglicherweise erste Indizien einer schlechten Bonität erkennen - so kann z.B. ein auffallend hoher Anteil von Kundenforderungen an der Bilanzsumme auf ein schlechtes Forderungsmanagement und damit zusammenhängende Liquiditätsprobleme hindeuten.

- Vertrauensverhältnis zum Kunden

Der Aufbau einer persönlichen Geschäftsbeziehung kann einen wertvollen Beitrag zu einem vertrauensvollen Verhältnis leisten. Bei Zahlungsschwierigkeiten kann ein konstruktives Gespräch zwischen Auftragnehmer und Kunde zahlreichen Ärgernissen - z.B. einem langwierigen Rechtsstreit - vorbeugen und eine mögliche Lösung, wie etwa die Vereinbarung einer Ratenzahlung herbeiführen. In manchen Fällen kann bereits der Griff zum Telefonhörer weit mehr bewirken, als die Ausstellung einer schriftlichen Mahnung.

- Anzahlungen

Handelt es sich bei einer Bestellung um einen Neukunden, oder um Unternehmen, die in der Vergangenheit bereits durch Zahlungsverzögerungen aufgefallen sind, empfiehlt es sich zumindest einen Teil der Rechnungssumme vorab, in Form einer Anzahlung, oder komplett über Vorkasse zu kassieren. Längst etabliert sind Anzahlungen dagegen bei Auftragsarbeiten, besonders in Sektoren wie dem Baugewerbe und dem Handwerk.

- Anreize durch Skonti

Statt eines großzügigen Zahlungsziels, sollte den Kunden ein Anreiz für eine schnelle Bezahlung der Rechnung geboten werden. Üblicherweise werden bis zu 3% Skonto für eine Zahlung innerhalb von 10 Tagen gewährt, wobei diese Sätze und Fristen frei gewählt und individuell vereinbart werden können.

- Zügige Rechnungsstellung

Nach erfolgter Leistungserbringung gilt es, keine Zeit bei der Ausstellung der Rechnung verstreichen zu lassen. Oftmals ist es möglich, die Rechnung mit Auslieferung der Ware mitzuschicken oder bei Werkleistungen an Privatleute die Rechnung nach der Abnahme der Arbeiten zu überreichen.

Gibt es weitere positive Nebeneffekte, die ein effizientes Forderungsmanagement bewirken kann?

Ein aktiv und konsequent betriebenes Forderungsmanagement zeugt von Professionalität und wird möglicherweise von den kreditgebenden Banken in Form eines besseren Ratings honoriert. Neben den oben aufgelisteten Maßnahmen gibt es zudem weitere Möglichkeiten, das Risiko eines Zahlungsausfalls zu verringern, wie z.B. Kreditversicherungen oder Forderungsabtretungen. Sollten Sie weitergehende Fragen zu dem Thema, oder konkrete Probleme bei der Eintreibung von Forderungen haben, so stehen Ihnen unsere Berater gerne zur Verfügung.

Dr. Thomas Hainz



STAATLICHE FÖRDERUNGEN FÜR START-UPS

Die Ministerien für Wirtschaft und Finanzen (*Ministero dell'Economia e delle Finanze, MEF*) und für wirtschaftliche Entwicklung (*Ministero dello Sviluppo Economico, MISE*) haben gemeinsam eine Förderung beschlossen, durch welche Jungunternehmer und Frauen in ihrer unternehmerischen Tätigkeit unterstützt werden sollen.

Die Abwicklung der Förderanträge erfolgt dabei durch die Betriebsansiedlungsagentur Italiens „Invitalia“, eine Gesellschaft, die sich zu 100% im Eigentum des MEF befindet. Die in Aussicht gestellten Förderungen wirken attraktiv und vielversprechend. Der Weg, die Förderungen zu erhalten, ist allerdings nicht so einfach und, wie man später sehen wird, mit einigem Aufwand verbunden.

Die Förderung, die für das gesamte Staatsgebiet, also auch Südtirol, gilt, sieht **subjektive**, d.h. bezogen auf die Person der Unternehmer, wie auch **objektive**, d.h. bezogen auf das Unternehmen, **Zugangsvoraussetzungen** vor.

Subjektive Voraussetzungen

Anspruchsberechtigt sind ausschließlich:

- Junge Unternehmer zwischen dem 18. und dem 35. Lebensjahr;
- Weibliche Unternehmerinnen, unabhängig von ihrem Alter;

Objektive Voraussetzungen

Die anspruchsberechtigten Unternehmen müssen folgende Voraussetzungen erfüllen:

- Die Gründung des Unternehmens darf nicht länger als 60 Monate zurückliegen.
- Es muss sich um kleine oder mittlere Unternehmen handeln.
- Das Unternehmen muss in Form einer Gesellschaft gegründet worden sein.
- Die Gesellschaftsstruktur muss so sein, dass die subjektiven Voraussetzungen erfüllt sind, d.h. mehr als die Hälfte der Gesellschafter muss entweder zwischen 18 und 35 Jahre alt oder weiblich sein bzw. das Gesellschaftskapital muss mehrheitlich von Personen gehalten werden, welche in die genannten Kategorien fallen.

Welche Tätigkeiten bzw. Sektoren sind zur Förderung zugelassen

- Produktion von Gütern in den Bereichen Industrie, Handwerk und die Verarbeitung von landwirtschaftlichen Erzeugnissen;
- Erbringung von Dienstleistungen;
- Handel von Gütern und Dienstleistungen;
- Tourismus;
- Ausdrücklich ausgenommen von der Förderung ist lediglich die Herstellung von landwirtschaftlichen Produkten.



- Die Investitionen müssen innerhalb von 24 Monaten nach Abschluss der Finanzierungsvertrages getätigt werden.

Worin besteht die Förderung?

Die Förderung besteht prinzipiell in der Gewährung einer zinslosen Finanzierung. Für bestimmte Ausgaben kann aber auch um einen Verlustbeitrag angesucht werden. Die Höhe der Finanzierung wie auch die Art der zugelassenen Kosten sind dabei vom Alter der Gesellschaft abhängig.

Grundsätzlich wird zwischen Gesellschaften unterschieden, deren Gründung nicht länger als 36 Monate zurückliegt und Gesellschaften, die zwischen 36 und 60 Monaten alt sind.

Förderungen bei Gesellschaften mit einem Alter von bis zu 36 Monaten

- Zinsloses Darlehen bis zu einem Betrag von € 1,5 Millionen;
- Maximale Laufzeit des Darlehens: 10 Jahre;
- Der Darlehensbetrag entspricht maximal 90 % der zugelassenen Investitionssumme.
- Förderfähige Ausgaben:
 - Baukosten (im Ausmaß von bis zu 30 % der zugelassenen Gesamtkosten);
 - Anlagen, Maschinen und Betriebsausstattung;
 - Softwareprogramme, Technologie- und Kommunikationsdienstleistungen;
 - Erwerb von Patenten und Lizenzgebühren;
 - Spezialisierte Beratungsleistungen (nur im beschränkten Ausmaß);
 - Finanzierungs- und Gründungsspesen;
 - Umlaufvermögen (im Ausmaß von bis zu 20 % der Gesamtkosten).

Für bestimmte Investitionen (Anlagen, Maschinen und Betriebsausstattung, Softwareprogramme sowie Patente/Lizenzgebühren) kann anstelle der zinslosen Finanzierung auch um einen Verlustbeitrag in Höhe von maximal 20 % der Spesen angesucht werden.

Förderungen bei Gesellschaften mit einem Alter zwischen 36 und 60 Monaten

- Zinsloses Darlehen bis zu einem Betrag von Euro 3 Millionen;
- Maximale Laufzeit des Darlehens: 10 Jahre;
- Das Darlehen entspricht maximal 90 % der zugelassenen Investitionssumme.
- Förderfähige Ausgaben: Ausgaben für die Realisierung von neuen Betriebsstätten oder der Erweiterung von bestehenden Strukturen bzw. Ausgaben, welche der Diversifizierung der Produktpalette (d.h. die Einführung neuer Produktkategorien oder radikale Umgestaltung bestehender Produktionsprozesse) dienen.



- Darunter fällt die Anschaffung von materiellen und immateriellen Anlagegütern in folgenden Bereichen:
 - Beschränkt auf den Tourismusbereich: Ankauf von Immobilien im Ausmaß von bis zu 40 % der zulässigen Gesamtkosten;
 - Baukosten (im Ausmaß von bis zu 30 % der Gesamtkosten);
 - Anlagen, Maschinen und Betriebsausstattung;
 - Softwareprogramme, Technologie- und Kommunikationsdienstleistungen;

Für bestimmte Investitionen (Anlagen, Maschinen und Betriebsausstattung; Softwareprogramme) kann anstelle der zinslosen Finanzierung auch wiederum um einen Verlustbeitrag in Höhe von diesmal maximal 15 % der Spesen angesucht werden.

Wie und wann kann um die Förderung angesucht werden?

Um die Förderung angesucht werden kann ausschließlich über die Internetseite der Invitalia (www.invitalia.it) und das dort bereitgestellte Formular. Das Formular ist relativ umfangreich. Neben der Angabe von anagrafischen Daten und von Informationen zu den geplanten Investitionen sind umfangreiche Angaben zum Unternehmen (Geschäftsidee, Mitarbeiterteam, Kundenprofil, Produkt/Dienstleistung, Marktanalyse, Wettbewerber, Marketingstrategie etc.) anzuführen.

Ob das Ansuchen zur Förderung zugelassen wird oder nicht, wird im Zuge eines Bewertungsverfahrens geprüft, welches u.a. eine Mindestpunktzahl vorsieht. Bei der Beurteilung des Projektes werden verschiedene Kriterien bewertet, bspw. die Kompetenzen der Teammitglieder, das Marktpotential des Produktes/der Dienstleistung, das Geschäftsmodell etc.

Das Bewertungsverfahren basiert zum einen auf den Daten und Informationen, welche im Förderantrag angegeben worden sind, und zum anderen auf einem Gespräch mit den Antragstellern, welches Teil des Bewertungsverfahrens ist und welches mit einem Mitarbeiter der Invitalia geführt wird.

Wird das Projekt positiv bewertet (dann der Fall, wenn es die notwendige Mindestpunktzahl erreicht), wird der Antragsteller aufgefordert, weitere Unterlagen für ein zweites, letztes Gespräch vorzulegen. Erst wenn auch dieses zusammen mit den vorgelegten Unterlagen positiv bewertet wird, wird der Antragsteller zur Förderung zugelassen.

Um die Förderung angesucht werden kann grundsätzlich ab dem **19. Mai 2021**. Die Anträge werden in chronologischer Reihenfolge bearbeitet. Sobald die zur Verfügung stehenden finanziellen Mittel für die Förderungen aufgebraucht sind, wird der Zugang zu den Förderungen gesperrt und es können keine Anträge mehr eingereicht werden.



Fazit

Auch wenn die Hürden hoch sind, um in den Genuss der Förderung zu kommen, kann es im Einzelfall durchaus Sinn machen, die Förderungen - sofern natürlich die Grundvoraussetzungen gegeben sind - näher in Betracht zu ziehen und genauer zu prüfen. Aufgrund des Umstandes, dass die Förderung nicht automatisch zusteht, sondern von einem Bewertungsverfahren abhängt, ist jedenfalls anzuraten, sich rechtzeitig um eine alternative Finanzierung für das Projekt zu kümmern.

Sollten Sie weitergehende Fragen zu der Förderung haben, so stehen Ihnen unsere Berater gerne zur Verfügung.

Mag. Dejan Pupovac

