

11/08 NOVEMBER 2008, 27. JAHRGANG

GEWINN

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR IHREN PERSÖNLICHEN VORTEIL

Henning Heise von Best4Fleet checkt für Sie den Fuhrpark!

Da benötigt man schon professionelle Software. Und die

Best4Fleet zehn Jung-Unternehmern eine Gratisberatung über die kostengünstigste Anschaffung und Betreuung ihres ersten Firmenfuhrparks.

Nähere Informationen unter www.best4fleet.at, Teilnahme unter www.gewinn.com/Auto (joe)

Lobbying bringt's. Auch für Kleine

Sonnentor tut es, Riess KELOSMAT tut es und auch Irene Pöhl vom Pöhl's Käsestand am Wiener Kutschkermarkt tut es: Sie setzen erfolgreich auf Lobbying und bekennen sich dazu. Eine Minderheit, wie der Lobbying-Profi Wolfgang Lusak in einer Studie bestätigt. Demnach betreiben

75 Prozent der KMUs in Österreich kaum bis gar kein Lobbying, weil sie glauben, dass Lobbying nur großen Konzernen nützt. Lusak dazu: „KMUs haben oft tolle Potenziale, aber ohne professionelles Lobbying sind Innovationen, Projekte, Kapitalaufnahme und Förderungen schwer durchsetzbar.“

Der Großteil der KMUs verfügt allerdings nicht über Lobbying-Know-how. Lusak, der auch Lobbying-Seminare anbietet, empfiehlt, auf Branchenlobbying durch Interessenverbände zu setzen oder sich einen Lobbying-Coach zu suchen. Gute Infos für Lobbying-Einsteiger finden sich unter www.lusak.at und unter www.wip.co.at (wih)



Lobbying-Treff (v. li.): Wolfgang Lusak, Irene Pöhl, Christian Löschenbrand/Sonnentor

78,6 EU-Millionen für KMU-Projekte

Bis 18. Dezember 2008 (Einschreibfrist) stellt die EU im Zuge der aktuellen Antragsrunde für Projekte von KMU-Verbänden zur „Lösung technischer Problemstellungen“ 78,6 Millionen Euro zur Verfügung. Unterstützt werden Forschungsarbeiten beispielsweise für die Entwicklung bzw. Einhaltung europäischer Normen sowie die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften im Bereich Gesundheit, Sicherheit und Umweltschutz. Als Projektträger eignen sich beispiels-

weise die Fachorganisationen der WKO, an die sich interessierte KMUs wenden können. Als Ansprechpartner empfehlen sich die Experten der Forschungsförderungsgesellschaft (FFG), die für die Kosten der Antragstellung auch eine Anbahnungsfinanzierung anbietet. Kontaktdaten und Ausschreibungsunterlagen unter <http://rp7.ffg.at/fp7-sme-2008-2> (hut)

Der EU-Fördertipp wird erstellt von Mag. Christoph Huter vom EU-Ausschreibungsmanagement der WKO.

Die besten Ausreden für säumige Zahler

In Krisenzeiten kommt einer guten Ausrede, um eine Zahlung hinauszuschieben, steigende Bedeutung zu. Das weiß auch der Österreich-Chef des Kreditversicherers Atradius, Franz Maier, der die häufigsten Ausreden der letzten Jahre gesammelt hat: „Immer mehr Kunden suchen nach Möglichkeiten, Zahlungsziele zu verlängern, und für manche bedeutet das, Vorwände für späte oder gar nicht geleistete Zahlungen zu finden.“

Und sein Tipp, wenn man es selbst mit einem säumigen Zahler zu tun hat? Maier: „Rechtzeitige Mahnungen, Beharrlichkeit und das Wissen um die richtigen Antworten auf diese und andere potenzielle Einwände oder Verzögerungstaktiken sind wesentlich, um sein Geld auch wirklich zu bekommen.“ (ruh)

Top-Ten-Ausreden von Schuldern

1. Wir haben die Rechnung nicht bekommen.
2. Unser Zahlungsziel beläuft sich auf (30, 60) Tage.
3. Unser nächster Zahltag ist erst nächsten Monat.
4. Es ist niemand da, der den Scheck unterzeichnen kann.
5. Der Scheck ist in der Post.
6. Die Waren wurden nie geliefert. Oder: Der Auftrag wurde storniert.
7. Die Waren/Dienstleistungen waren mangelhaft oder entsprachen nicht der Beschreibung.
8. Der Saldo ist nicht ausgeglichen. Wir warten auf eine Gutschrift.
9. Wir haben die Waren noch nicht weiterverkauft. Wir brauchen Verkaufserlöse, um zahlen zu können.
10. Wir haben Liquiditätsprobleme und warten auf Zahlungen unserer eigenen Schuldner.