Österreichs Zeitung für Steuer, Recht und Wirtschaft

Lexpress

NR. 30 18. Mai 2007

Forum österreichischer Klein- und Mittelunternehmen

Steuer-, Rechts- und Wirtschaftsinformationen

Aktuell:

Erfolg mit Wirtschaftsdaten

„Bisnode Austria erwirbt Wirtschaftauskunftei Wisur“

Bisnode Austria, führender Anbieter von Wirtschaftsinformationen, baut aus und kauft die Wirtschaftauskunftei WISUR GmbH.

„Das Ziel ist klar: Ausbau unserer Segmente, stärkere Marktpräsenz und eine kontinuierliche Ausweitung unseres Produkt-Portfolios“, definiert Walter Bittdorfer, CEO von Bisnode Austria und der nunmehr neue CEO der WIsur GmbH, die nächsten Schritte. Die frisch gegründete Firma Hoppenstedt Creditcheck.at, ein Tochterunternehmen von Bisnode, präsentierte sich erst kürzlich am österreichischen Markt mit einem „Best price Fair Axxess“ Angebot als neue Auskunftei.

„In den nächsten Monaten werden wir sowohl den Datenbestand als auch die Produkte im B2B und im B2C Bereich erweitern und dementsprechende Investitionen tätigen", präzisiert Walter Bittdorfer.

TOP-3 KMU

Top-Ranking im Mai 2007 der Unternehmen im Bereich Klein- und Mittelbetriebe

PRODUZENTEN

Manousek Maschinenbau GmbH, 1230 Wien

Maschinenbau

GEWERBE UND HANDEL

Hans Aschenbrenner Gesellschaft m.b.H., 2500 Baden

Großküchenausstattung

DIENSTLEISTER

JOHAM & Partner GmbH, 8020 Graz

Personalberatung- und Bereitstellung

Foto: sxc.hu/Montage

FLEXIBLERE ARBEITSZEITEN AB 2008

Die Einigung der Sozialpartner auf flexiblere Arbeitszeiten bringt den Betrieben neue Spielräume und den Teilzeitbeschäftigten mehr Gerechtigkeit. Die Möglichkeiten einer Arbeitszeitverlängerung werden ausgeweitet, die Mitbestimmung der Arbeitnehmer bleibt weiterhin erhalten.

In Hinkunft sind flexible Arbeitszeitmodelle auch für Betriebe ohne Betriebsrat möglich. Neu ist die Vier-Tage-Woche mit 40 Stunden Normalarbeitszeit. Geblockte Arbeitszeiten und Gleitzeit sind meist auch im Interesse der Arbeitnehmer. Dafür wird ein Zuschlag von 25% für Mehrarbeit von Teilzeitbeschäftigten eingeführt. S2

OSTEUROPA

Foto: DTIHK

Attraktiver Markt

„Der dynamische tschechische Markt bleibt für KMU interessant.“ S2

Dipl.-Ing. Jaroslav Rýdl

BEST PRICE …

Foto: HoppenstedtCreditcheck.at

… for Fair Axxess

„QuickCheck und Business-Check für österreichische Unternehmen“ S21

Walter Bittdorfer

REAL ESTATE BUSINESS

© Reed Exhibitions

Fokus auf CEE / SEE

„Hoher Stellenwert der >Real Vienna< für das Real Estate Business.“ S13

DI Matthias Limbeck

INHALT:

Flexible Arbeitszeit.
Das neue Arbeitszeitgesetz soll den Unternehmen mehr Beweglichkeit bringen. S2

AKTUELL

Tipps für Unternehmen.
Vorsteuerabzug. S3

STEUER

Reisekosten-Novelle 2007. S8

Versicherungsmakler.
Keine Steuerfreiheit für Umsätze eines Maklerbüros. S8

Täglicher Kassasturz. S9

RECHT

EU-Verschmelzungsgesetz.
Verschmelzung möglich bei AG und GmbH. S10

Personalarbeit. S11

WIRTSCHAFT

Real Vienna 2007.
Fokus auf Osteuropa. S13

Gut geleast …
ist halb gewonnen. S14

Contracting. S17

HoppenstedtCreditcheck.at.
Informationsdienstleister für Wirtschaftsdaten. S21

SERVICE

Impressum S10

Osteuropa.

Markt in Tschechien bleibt attraktiv für KMU. S4

Die Expansion in den Osten beginnt in der Slowakei. S5

Klimaschutz.

Wärmeverlust erkennen und Kosten senken mit Thermografie. S6

Wirtschaftswachstum und Klimaschutz unter einen Hut bringen. S7

Immobilienleasing.

Business Immobilien – Mehrwert mit Leasing. S16

Förderungen.

Der EU Fördermittel-Ratgeber bringt Unternehmen auf den Geschmack. S20

Innovationen.

Econet prämiert die innovativsten Firmenkooperationen Österreich-Slowakei und Österreich-Tschechien. S24

Preis: € 4,90,-
In Kooperation mit
LexisNexis ARD Orac

P.b.b. Verlagspostamt 1220 Wien GZ 06Z037023 W

WISUR Wirtschaftsinformationen
www.wisur.at

Am 21. Mai 2007 endet die Begutachtungsfrist für das neue Arbeitszeitgesetz, das den Unternehmen mehr Beweglichkeit bringen soll.

Schwankende Auslastung in den Betrieben: Arbeitszeit nach Maß

Ab 2008 soll die Gestaltung der Arbeitszeiten Maßarbeit auf Branchenebene werden. Maximalarbeitszeiten von 60 Stunden pro Woche und 12 Stunden täglich stehen genauso am Programm wie Mehrarbeitszuschläge für Teilzeitbeschäftigte.

Gut Ding braucht Weile: Die von den Wirtschaftstreibenden schon lange herbeigesehnte Arbeitszeitflexibilisierung wird voraussichtlich per 1. Jänner 2008 in Kraft treten.

Einigung nach 7 Jahren

Dieses Vorhaben fand sich immerhin bereits seit dem Jahr 2000 in allen Regierungsprogrammen. Nun haben sich WKÖ-Präsident Christoph Leitl und ÖGB-Boss Rudolf Hundstorfer auf einen gemeinsamen Gesetzesentwurf geeinigt.

Praxis anders als Gesetz

Die bestehenden Flexibilisierungsregelungen sind zehn Jahre alt und entsprechen zum Teil schon längst nicht mehr den Bedürfnissen der Wirtschaft und der Beschäftigten. Die betriebliche Praxis sieht vielerorts anders aus, als der österreichische Gesetzgeber es vorschreibt. Die bestehenden Regelungen sind inzwischen auch schon recht kompliziert geworden und nicht mehr sehr leicht zu durchschauen.

Zusätzlich war eine Anpassung an EU-Recht notwendig (Arbeitszeit-Richtlinie 2003/88/EG).

Verhinderung eines „unverhältnismäßigen wirtschaftlichen Nachteils“

Der Entwurf soll vor allem die Flexibilität der Betriebe im Hinblick auf schwankende Auslastung erhöhen. Dazu gehört insbesondere die Ausweitung der Möglichkeiten zur Verlängerung der täglichen und wöchentlichen Höchstarbeitszeitgrenzen (12/60) bei besonderem Arbeitsbedarf auf 24 statt bisher zwölf Wochen im Jahr, maximal jedoch acht Wochen in Folge, dazwischen jeweils zumindest 2 Wochen keine zusätzlichen Überstunden. In Betrieben ohne Betriebsrat bei arbeitsmedizinischer Unbedenklichkeit werden auch schriftliche Einzelvereinbarungen möglich.

12-Stunden-Schichten und 10-Stunden-Tag im Kollektivvertrag

Ferner sieht der Entwurf die generelle Zulassung von Zwölf-Stunden-Schichten durch Kollektivvertrag vor. Eine Erleichterung ist auch der Beginn der Wochenendruhe bei Schichtbetrieb am Samstag um 24 Uhr. Die tägliche Normalarbeitszeit kann durch den Kollektivvertrag (KV) auf zehn Stunden angehoben werden. Der KV kann zwar schon jetzt zehn Stunden Normalarbeitszeit pro Tag zulassen, wenn es dafür Zeitausgleich in mehrtägigen zusammenhängenden Zeiträumen gibt. Die Neuregelung erweitert jedoch den Gestaltungsspielraum der KV-Partner. Zehn Stunden Normalarbeitszeit ohne Ermächtigung durch KV sind aber nach wie vor nicht möglich.

Der Vereinfachung dienlich ist die generelle Ermächtigung an die Betriebsvereinbarung zu Arbeitszeitregelungen, wenn auf Arbeitgeberseite keine kollektivvertragsfähige Interessenvertretung besteht. Bisher waren durch die Beschränkung manche Arbeitszeitmodelle nicht möglich. Überhaupt können ab 2008 Kollektivvertragsermächtigungen an die Betriebsvereinbarung weitergegeben werden.

Vier-Tage-Woche im Interesse der Beschäftigten

Das neue Arbeitszeitgesetz soll – auch für nicht zusammenhängende Tage – eine 4-Tage-Woche (4 mal 10 Stunden) durch Betriebsvereinbarung, in Betrieben ohne Betriebsrat durch Einzelvereinbarung, zulassen. Die Vier-Tage-Woche kann derzeit nur durch einen KV zugelassen werden. Nun soll das auch einzelvertraglich möglich sein, da die Vier-Tage-Woche laut ÖGB oft im Interesse der Beschäftigten liegt.

Foto: BilderBox

Modelle flexibler Arbeitszeit ermöglichen eine Anpassung an Auftragslage, Maschinenlaufzeiten, Kapazitätsauslastung, an veränderte Lebensweisen und Freizeitwünsche von Mitarbeitern

Einarbeiten und Zeitguthaben

Einarbeiten durch regelmäßige Mehrarbeit in Verbindung mit Feiertagen soll in Hinkunft flexibler werden: Der Einarbeitungszeitraum soll grundsätzlich 13 (statt 7) Wochen betragen, bei einer täglichen Normalarbeitszeit bis zu 10 Stunden. Die Änderung ist sinnvoll, weil der bisherige Einarbeitungszeitraum von sieben Wochen bei Einarbeitung mehrerer Feiertage innerhalb kurzer Zeit Probleme brachte.

Die Regelung über den Abbau von Zeitguthaben wird vereinfacht: Es muss sichergestellt werden, dass Beschäftigte ihre aufgebauten Zeitguthaben auch tatsächlich nach ihren Vorstellungen verbrauchen können.

Leichtere Vereinbarkeit von Familie und Beruf

Auf Grund der mangelnden Kostengerechtigkeit zwischen Teilzeitarbeit und Vollzeitarbeit wurde in den letzten Jahren die Zerlegung von Vollzeitarbeitsplätzen in Teilzeitarbeitsplätze begünstigt. Der Zuschlag für Teilzeitkräfte (analog dem Überstundenzuschlag) wird die flexibel eingesetzte Teilzeitarbeit deutlich verteuern. Das macht es für die Betriebe auch erforderlich, von vornherein ein genaueres Augenmaß auf die vereinbarte Stundenanzahl zu legen.

Derzeit arbeiten in Österreich rund 720.000 Personen Teilzeit, die rund 200.000 Mehrstunden leisten. Betroffen sind laut ÖGB-Präsident Hundstorfer vor allem die Branchen Tourismus, Gesundheit und Handel.

Härtere Strafen

Verschärft wurden die Strafbestimmungen. Bei schweren Vergehen sind im Wiederholungsfall Strafen von bis zu 3.600 Euro möglich.

Bei Verletzung der Aufzeichnungspflicht ist eine Strafe pro Arbeitnehmer oder Arbeitnehmerin fällig, Ansprüche (Überstundenzuschläge) verfallen nicht.

Text: Manuela Taschlmar

ARBEITSZEITFLEXIBILISIERUNG: DER ENTWURF AUF EINEN BLICK

- Ausweitung der Möglichkeiten zur Verlängerung der täglichen Arbeitszeit bei Bestehen eines besonderen Arbeitsbedarfs auf 24 statt bisher zwölf Wochen im Jahr, maximal jedoch acht Wochen in Folge.
- Zwölf-Stunden-Schichten durch Kollektivvertrag bei arbeitsmedizinischer Unbedenklichkeit.
- Generelle Ermächtigung an den Kollektivvertrag, die tägliche Normalarbeitszeit auf bis zu zehn Stunden anzuheben.
- Generelle Ermächtigung an die Betriebsvereinbarung zu Arbeitszeitregelungen, wenn auf Arbeitgeberseite keine kollektivvertragsfähige Interessenvertretung besteht, und generelle Weitergabemöglichkeit von Kollektivvertragsermächtigungen an die Betriebsvereinbarung.
- Vereinfachung der Regelungen über Gleitzeit, Vier-Tage-Woche und das Einarbeiten.
- Schaffung eines Zuschlags für Teilzeitkräfte bei Mehrarbeit.
- Vereinfachung der Regelung über Abbau von Zeitguthaben.
- Maßnahmen gegen Verletzungen des Arbeitszeitrechts.
- Flexibilisierung der Lage der Wochenendruhe im Schichtbetrieb.
- Anpassung des Landarbeitsgesetzes an die Neuregelungen unter Berücksichtigung der Besonderheiten dieses Wirtschaftsbereiches.

LITERATURTIPP

HANDBUCH ZUR ARBEITSZEIT-GESTALTUNG

Das zurzeit viel diskutierte Thema „Arbeitszeitgestaltung“ wirft zahlreiche Fragen auf wie zB „Welche rechtlichen Rahmenbedingungen sind bei der Arbeitszeitgestaltung zu beachten?“ oder „Welche Möglichkeiten zur Bewältigung von kurzfristigen Arbeitsspitzen gibt es?“ Diese und weitere Fragen werden vom Autorenteam aus der Praxis verlässlich und ausführlichst beantwortet. Ein Basiswerk für alle, die mit einer durchdachten Planung der Arbeitszeit die Effizienz des Unternehmens steigern wollen.

Die Autoren:
Doz. Dr. Johannes Gärtner
Dr. Christoph Klein
Dr. Doris Lutz

LexisNexis ARD Orac, 2. Auflage
Wien 2007, 224 Seiten
ISBN: 978-3-7007-3636-3
Best.-Nr. 87.20.02
Preis: € 36,–

EDITORIAL

„Wege in den Osten“

Sehr geehrte
Leserinnen und Leser!
Informationen zur strategischen Unternehmensplanung in Osteuropa stehen im Mittelpunkt dieser Ausgabe. Expansion bei Klein- und Mittelunternehmen beinhaltet ja auch die Marktbeobachtung und -nutzung, ob beim Export, bei Investitionen oder in der Entwicklung von Zukunftstechnologien.

Es steht nicht nur das günstige Lohnniveau im Fokus heimischer KMU wenn es darum geht, in Osteuropa wirtschaftlich Fuß zu fassen. Die Motivation liegt im synergetischen Aufnehmen von Wachstumsmärkten. Und hierfür gilt es vielerlei Barrieren zu überwinden und unternehmensrelevante Fragen zu stellen:

Welche Absatzwege können die Zielsetzungen erfüllen?

Wie lässt sich der Vertrieb verlässlich steuern?

Welche Förderungen können in Anspruch genommen werden und wo liegen zusätzliche Investitionsanreize?

Unsere östlichen Nachbarn stellen eine junge und engagierte Betriebsamkeit dar. Eine rasch wachsende Volkswirtschaft ist geradezu verpflichtet, die Türen der Wirtschaft zu öffnen und den gemeinsamen Erfolg zu suchen.

Als Wirtschaftspartner berichtet Lexpress auch gerne von Aktivitäten Ihres Unternehmens in den CEE-Ländern.

E-Mail: rothleitner@lexpress-zeitung.com

Ihre Lexpress-Redaktion!

TIPPS FÜR UNTERNEHMERINNEN

Einfache elektronische Rechnung für KMU von Telekom Austria sichert Vorsteuerabzug

Elektronische Rechnungen nur mit digitaler Signatur vorsteuerabzugsfähig: Telekom Austria bringt eBilling Online Service mit automatischer Signierung auf den Markt – Kosten- und Zeitersparnis durch einfaches Online-Tool, das jederzeit abrufbar ist – ideal für KMU schon ab wenigen Rechnungen pro Monat.

„Mit dem neuen eBilling Online Service von Telekom Austria können Unternehmer ab sofort alle Vorteile einer kostengünstigen elektronischen Rechnung nutzen, ohne sich um eine eigene digitale Signatur kümmern zu müssen. Die gesamte Abwicklung und Signierung der eRechnung übernehmen wir“, erklärt MBA Christian Bauer, Leiter des Produktmarketings für den KMU-Bereich von Telekom Austria. Durch das eBilling Online Service sind alle digitalen Rechnungen garantiert vorsteuerabzugsfähig. Zusätzlich erspart sich der Kunde nicht nur Papier, Druck und Versand der Rechnungen, sondern auch den damit verbundenen Zeitaufwand für Administration und Archivierung.

Bereits seit 2003 ist bei elektronischen Rechnungen ein Sicherheitszertifikat wie etwa eine digitale Signatur notwendig, damit diese von der Vorsteuer abgezogen werden können. PDFs ohne Signatur oder ein Ausdruck der Rechnung reichen nicht aus und gelten damit nicht als vorsteuerabzugsfähig. Laut einer aktuellen Studie der WKÖ wissen allerdings mehr als 70 Prozent der heimischen Unternehmer nicht über diese gesetzlichen Erfordernisse Bescheid.

eRechnung leicht gemacht

Das neue eRechnungsservice von Telekom Austria kann besonders einfach und von überall genutzt werden: der Kunde steigt jederzeit online über https://ebillingservice.telekom.at/ebilling mit seinen persönlichen Zugangsdaten ein, lädt seine Firmen-Rechnung als PDF oder xml-Datei hoch und verschickt sie an die gewünschte E-Mail-Adresse des Rechnungsempfängers. Weder Hard- noch Software muss dafür extra installiert werden.

Das Wichtigste dabei: die digitale Signatur erfolgt automatisch über Telekom Austria und der Empfänger erhält einen eigenen Prüfbericht zu jeder Rechnung. Zusätzlich werden alle Rechnungen auf den Servern von Telekom Austria gespeichert und bleiben für den Versender entsprechend der gesetzlichen Vorschriften jahrelang im Online-Archiv erhalten und bequem abrufbar.

Foto: Telekom Austria AG

Unternehmer nutzen Vorteile des eBilling Online Service und sparen damit Zeit und Geld

Das eBilling Online Service ist speziell auf die Bedürfnisse der kleinen und mittleren Unternehmen in Österreich zugeschnitten: So können schon Kleinunternehmer mit bis zu 20 Rechnungen im Monat diese um EUR 10,- versenden; 50 Rechnungen kommen auf EUR 20,- pro Monat und das größte Paket mit 100 Rechnungen beläuft sich auf monatlich EUR 30,-. Bei jedem der insgesamt drei Pakete fällt ein einmaliges Herstellungsentgelt von EUR 9,- an (alle Preise exkl USt).

Wer das Produkt im Detail kennenlernen will, findet unter http://kmu.telekom.at eine einfache, verständliche Guided Tour mit sämtlichen Informationen zum neuen eBilling Online Service.

TELEKOM AUSTRIA AG
Lassallestr. 9, A-1020 Wien
Tel.: national: 059 059 1 - 0
Fax: 0800 100 109
Kostenlose Produktinfo-Hotline:
0800 100 800

WAS IST DIE DIGITALE SIGNATUR?

Die Digitale Signatur ist eine elektronische Unterschrift, die mit Hilfe von Verschlüsselungsverfahren erstellt wird. Sie ist technisch gesehen somit eine Zahlenkombination und nicht die gescannte Unterschrift. Man kann sich die Digitale Signatur als elektronisches Siegel vorstellen, das den Inhalt von Dokumenten versiegelt und somit vor Veränderungen schützt.

Neben der elektronischen Rechnungsstellung gibt es viele weitere sinnvolle Einsatzgebiete der Digitalen Signatur. Sie bringt Unternehmen große administrative Erleichterungen und kann auch für folgende Bereiche eingesetzt werden:

- Online-Banking
- E-Government
- Öffentliche Auftragsvergabe
- Fälschungssichere E-Mails
- Vertrag in einfacher Schriftform (§ 886 ABGB)

E-Rechnung bedeutet nicht weniger als die Ablöse der Papierrechnung durch einen geschlossenen elektronischen Prozess zwischen Kunde und Konto – von der Erstellung der Faktura bis zum Zahlungseingang. Das Einsparungspotenzial ist enorm: Während eine „normale“ Rechnung auf 4 bis 9 Euro kommt, kostet sie auf elektronischem Wege nur zwischen 56 und 78 Cent.

Die tschechische Wirtschaft erlebt seit Jahren einen Boom mit traumhaften Wachstumsraten.

Markt in Tschechien bleibt attraktiv für Investoren

2006 stieg das BIP um über sechs Prozent, und auch für das laufende Jahr ist mit einem konstanten Wachstum von ca. fünf Prozent zu rechnen. Schon seit Jahren unterhalten zahlreiche Unternehmen aus dem deutschsprachigen Raum Geschäftsbeziehungen zu Unternehmen in Tschechien, um von der dynamischen Wirtschaftslage zu profitieren.

Österreich belegt mit einem Investitionsvolumen von 667 Millionen Euro Platz drei bei den ausländischen Direktinvestitionen 2006 und gehört traditionell zu den Top Ten der Außenhandelspartner Tschechiens. Doch längst fließt nicht mehr nur ausländisches Kapital nach Tschechien. Insbesondere bei kleinen und mittelständischen Unternehmen ist in Folge des tschechischen EU-Beitritts das Interesse an der Gründung von Tochtergesellschaften oder Niederlassungen vor Ort gestiegen.

Foto: svc.hu

Zunehmendes Interesse seitens KMU an Niederlassungen vor Ort seit dem tschechischen EU-Beitritt

Moderates Lohnniveau und Steuersenkung als Vorteile

Zu den Standortvorteilen, die ausländische Unternehmen an die Moldau locken, zählen neben der günstigen geografischen Lage und der verhältnismäßig guten Infrastruktur das weiterhin moderate Lohnniveau: Trotz des stetigen Wachstums in Tschechien reicht der Durchschnittslohn mit 20.211 CZK (713 EUR, im Jahr 2006) nach wie vor nicht an den anderer EU-Länder heran. Zudem sieht ein aktueller Gesetzesentwurf der tschechischen Regierung eine stufenweise Senkung der Steuern für Unternehmen von derzeit 24 Prozent auf 19 Prozent im Jahr 2010 vor, um das Land noch attraktiver für Investoren zu machen.

Zwischen Tschechien und Österreich besteht außerdem ein Doppelbesteuerungsabkommen, sodass Gewinne nur einmal versteuert werden müssen. Und es existieren verschiedene Möglichkeiten, in den Genuss von Fördermitteln für Investitionen in Tschechien zu kommen. Am bekanntesten sind sicherlich die europäischen Strukturfonds, zu denen die Tschechische Republik seit dem Beitritt zur EU Zugang hat.

Für kleine und mittlere Unternehmen besonders interessant sind Förderprogramme des tschechischen Ministeriums für Industrie und Handel, die Bürgschaften, Zuschüsse zum Erhalt von Zertifikaten, Übernahme von Bankgarantien, Exportförderung, Bezuschussung von Arbeitsplatzschaffungen sowie die Gewährung von Krediten umfassen.

Investitionsanreize bieten auch die nationalen Förderprogramme von CzechInvest, der staatlichen Agentur zur Förderung von ausländischen Investitionen in der Tschechischen Republik, sowie von Städten und Gemeinden oder des Ministeriums für Regionale Entwicklung.

Bestnoten für den Investitionsstandort Tschechien

Ein weiteres Argument für eine Unternehmensgründung in Tschechien sind die guten Erfahrungen derer, die bereits vor Ort sind. Denn ausländische Unternehmen geben dem Investitionsstandort Tschechien Bestnoten: Knapp zwei Drittel der 123 deutschen Unternehmen in Tschechien aus den Bereichen Industrie, Dienstleistung und Handel, die sich zu Jahresbeginn 2007 an der Konjunkturumfrage der Deutsch-Tschechischen Industrie- und Handelskammer (DTIHK) beteiligten, bezeichnen die aktuelle Wirtschaftslage in Tschechien als gut. Bei der Beurteilung der eigenen Geschäftserfolge zeichnet sich sogar ein noch freundlicheres Bild ab: 70 Prozent der Befragten nennen ihre Geschäftslage gut.

Was müssen Unternehmen beachten, die eine Niederlassung oder Tochterfirma in der Tschechischen Republik gründen wollen?

Grundsätzlich gibt es für die Gründung von Niederlassungen oder Gesellschaften durch Ausländer bzw ausländische juristische Personen keine speziellen rechtlichen Beschränkungen. Der schnellste Weg zu einer Tochterfirma in Tschechien führt über den Kauf eines Mantels eines bereits existierenden Unternehmens – empfehlenswert ist dieses Vorgehen jedoch nicht, zumal die Gründung eines eigenen Unternehmens nach Eingang aller erforderlicher Unterlagen nur ca vier Wochen in Anspruch nimmt. Rechtsanwaltskanzleien in Prag berechnen für verschiedene Pakete zur Unternehmensgründung in Tschechien zwischen 1.800,- und 3.000,- Euro zuzüglich Notargebühren.

Ein entscheidender Punkt ist die Wahl der Gesellschaftsform, bei der verschiedene rechtliche und steuerliche Aspekte berücksichtigt werden müssen, die im Gespräch mit Experten geklärt werden sollten. Die Regelungen für Gesellschaftsformen in Tschechien sind weitgehend mit den entsprechenden deutschen oder auch österreichischen Vorschriften vergleichbar. Die gebräuchlichste Gesellschaftsform ist die GmbH (spol. s.r.o.), die von Ausländern ohne Probleme gegründet werden und sich auch zu 100 Prozent in ausländischer Hand befinden kann.

Unterstützung bietet die Industrie- und Handelskammer

Die deutsch-tschechische Industrie- und Handelskammer, mit rund 550 Mitgliedsunternehmen die größte bilaterale Auslandshandelskammer in Tschechien, bietet neben ihren klassischen Dienstleistungen wie Markt- und Absatzberatung, Aus- und Weiterbildung oder der Organisation von Veranstaltungen auch eine umfassende Beratung für Investoren. Unternehmen, die Interesse an der Gründung einer Tochtergesellschaft oder Niederlassung in Tschechien haben, finden bei der Kammer kompetenten Service aus einer Hand: In einer individuell auf die Bedürfnisse der Investoren zugeschnittenen Start-up-Beratung werden strategische, standortspezifische und rechtliche Aspekte des Vorhabens geklärt. Bei der Suche nach qualifiziertem Personal bietet die Investorenberatung der DTIHK eine echte Alternative zu anderen Personalberatungen am Markt – denn sie betreibt Recruiting, nicht Headhunting. Auch bei der Suche nach geeigneten Immobilien können die Investorenberater der AHK Tschechien Unterstützung gewähren. Dabei gilt: Die Recherche ist der Neutralität verpflichtet, denn im Gegensatz zu Maklern wird nicht das Ziel verfolgt, nur bestimmte Objekte zu vermieten oder zu verkaufen, sondern einen Überblick über das gesamte Angebotsspektrum zu bieten.

Der dynamische tschechische Markt bleibt für ein Engagement ausländischer Klein- und Mittelunternehmen weiterhin interessant. Damit die Unternehmensgründung im Nachbarland zur Erfolgsgeschichte wird, lohnt sich die Inanspruchnahme professioneller Beratung.

PROFIL

Die Deutsch-Tschechische Industrie- und Handelskammer (DTIHK) ist mit rund 550 Mitgliedern die größte bilaterale Auslandshandelskammer in Tschechien. Sie unterstützt den Auf- und Ausbau der Geschäftsbeziehungen zwischen deutschen und tschechischen Firmen und setzt sich bei Politik und Verwaltung für unternehmensfreundliche Rahmenbedingungen in Tschechien ein. Die DTIHK gehört zum Netz der deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) und der Industrie- und Handelskammern (IHKs) in Deutschland; Dachorganisation ist der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) in Berlin.

DTIHK

Deutsch-Tschechische Industrie- und Handelskammer
Dipl.-Ing. Jaroslav Rýdl

Václavské námûstí 40
CZ - 110 00 Praha 1
Tschechische Republik

Tel.: +420 221 490 313
Fax: +420 224 222 200
E-Mail: rydl@dtihk.cz
http://tschechien.ahk.de

AHK Deutsch-Tschechische Industrie- und Handelskammer
Česko-německá obchodní a průmyslová komora

Foto: DTIHK

Dipl.-Ing. Jaroslav Rýdl
Investorenberater
Deutsch-Tschechische Industrie- und Handelskammer

TSCHECHISCHE WIRTSCHAFT IM 1. QUARTAL 2007

Sinkende Arbeitslosenquote, Wachstum von Baubranche und Industrieprodukten, Anstieg der Verbraucherpreise

Die Arbeitslosenquote sank im März gegenüber Februar von 7,7 Prozent auf 7,3 Prozent und lag damit erheblich unter dem Vorjahreswert von 8,8 Prozent. Auf einen freien Arbeitsplatz kommen derzeit vier Bewerber, vor einem Jahr waren es 7,3 Interessenten pro Stelle. 430.474 Tschechen suchten Ende März Arbeit, das sind etwa 24.500 weniger als im Februar und rund 84.000 weniger als vor einem Jahr. Die niedrigste Arbeitslosenzahl meldete das westliche Prag, wo mit 1,7 Prozent fast Vollbeschäftigung herrscht.

Zu dieser positiven Entwicklung dürfte auch das Wachstum in der Baubranche und der Industrieproduktion beitragen: Die Bauproduktion stieg im Februar im Jahresvergleich um ein Drittel, da dank der günstigen Witterung fast alle Bauarbeiten unbegrenzt durchgeführt werden konnten. Gegenüber dem Vormonat erhöhte sich die Produktion saisonbereinigt um 2,6 Prozent.

Das Wachstumstempo in der Industrieproduktion wiederum hat sich im Februar im Jahresvergleich auf 15,4 Prozent beschleunigt. Dies ist der höchste Wert seit März 2006, als die Industrieproduktion um 17 Prozent stieg. Größter Gewinner war die Elektrotechnikbranche, die ihr Produktionsvolumen um 41,2 Prozent verbesserte und einen Anteil von 4,6 Prozent am Gesamtwachstum hatte. Die Umsätze der Industrie steigen zwischenjährig real um 16,8 Prozent.

Der Anstieg der Verbraucherpreise beschleunigte sich im März gegenüber dem Vormonat im Jahresvergleich von 1,5 Prozent auf 1,9 Prozent. Gegenüber Februar stiegen die Preise um 0,3 Prozent. Dafür verantwortlich war die Verteuerung von alkoholischen Getränke, Tabakwaren und Transportkosten. Die durchschnittliche Inflationsrate über das ganze Jahr wird mit voraussichtlich rund 2,4 Prozent nahe am Niveau von 2006 (2,5%) liegen.

(Quellen: CIA/CSÚ)

Firmengründungen und EU-Förderungsberatung in der Slowakei.

Die Expansion in den Osten beginnt in der Slowakei

Ob Büroservice, Gesellschafts- und Steuerrecht, die Vermittlung von Steuerberatern und Rechtsanwälten – österreichische Klein- und Mittelbetriebe werden während des Gründungsprozesses begleitet. CNS Austria erledigt die Behördenwege, überwindet sprachliche Barrieren und ermöglicht eine Unternehmensgründung innerhalb eines Monats.

„Als wir vor drei Jahren unsere erste SRO (GmbH) gründen wollten – und dabei spreche ich von unserer eignen Firma für Softwareentwicklung, Markt- und Meinungsforschung –, gab es zwar da und dort theoretische Ratschläge, doch praxisnahe Hilfe in Form von konkreter Unterstützung bei der Unternehmensgründung vor Ort haben wir vermisst“, so der Geschäftsführer Mag. Thomas Berndorfer.

Das erlebte Manko wurde ins Positive gekehrt und eine Geschäftsidee entwickelt. Seitdem hilft CNS Austria seinen Kunden durch individuelle Unterstützung und Betreuung beim Markteintritt in die Slowakei. Zeitmanagement steht dabei absolut im Vordergrund: Der richtige Ablauf der bürokratischen und rechtlichen Schritte verhindert unnötige Wege, die Firmengründungen aufwendig und zeitintensiv machen können.

Ein 7-köpfiges Team aus Slowaken und Österreichern garantiert kompetente Beratung bei sprachlichen, administrativen, juristischen, steuerlichen, aber auch kulturellen Unklarheiten. „Wir holen den Kunden dort ab, wo er steht, und gehen mit ihm die entscheidenden Schritte“, erklärt Frau MMag. Maria Lacko, ebenfalls Geschäftsführerin der CNS Austria und zweisprachig aufgewachsene Austro-Slowakin.

„Mittlerweile beliefern und bieten wir mit unserem Netzwerk Anwälte, Firmensitze und Standorte, Buchhaltung und Steuerberatung, sowie Personal- und Partnersuche.“

Foto: svc.hu

Praxisnahe und individuelle Betreuung beim Markteintritt in die Slowakei

Professionelle EU-Förderungsberatung seit 2007

Eine Erweiterung im Bereich spezieller Beratung für EU-Förderungen erfolgte in diesem Jahr. Um die formal aufwendigen EU-Förderanträge richtig und professionell zu gestalten, wurde das Team der CNS um zwei erfahrene Mitarbeiter erweitert.

Im Förderprogramm der EU von 2007-2013 ist für die Slowakei ein Betrag von 11,3 Milliarden Euro vorgesehen. Diese Fördermittel werden auf 11 operationale Programme verteilt und beinhalten unter anderem die Bereiche regionale Infrastruktur (1,4 Mrd.), Umwelt (1,8 Mrd.), Transport (3,2 Mrd.), Forschung und Entwicklung (1,2 Mrd.) sowie die Themen Ausbildung, Gesundheit, Beschäftigung, Integration und technische Hilfe.

Die Förderquoten im öffentlichen Bereich betragen bis zu 95%, in der freien Wirtschaft werden unterschiedliche Fördersätze geboten, wobei über den exakten Verteilungsschlüssel erst im Juli dieses Jahres entschieden wird. Kofinanzierungen durch den Staat in der Vergangenheit haben mit dazu beigetragen, die politischen und wirtschaftlichen Ziele bestmöglich zu erreichen. Im Inkubator (Gründerzentrum) in Malacky können beispielsweise 100% der Miet- und Betriebskosten durch EU, Staat und Gemeinde gefördert werden.

Interessante Möglichkeiten für die Wirtschaft schafft der Aspekt, dass der Löwenanteil der Förderungen außerhalb von Bratislava verteilt wird. Somit bieten die strukturell gut ausgebauten Regionen rund um Bratislava mit ihrer Nähe zu Österreich neuen Anreiz für Investoren.

Arbeitskräftezuzug aus Österreich wird erwartet

Die Slowakei ist derzeit eine der am schnellsten wachsenden Volkswirtschaften der Welt. In nahezu allen Bereichen werden Spezialisten gesucht. Ein schleichender Facharbeitermangel wird zwar hinreichend mit rückkehrenden Auswanderern ausgeglichen, doch der Zuzug von Arbeitskräften auch aus Österreich wird erwartet und begrüßt. So ergibt sich beispielsweise ein großes Potenzial für österreichische Berater aus den Bereichen Umwelt, Abfallwirtschaft und Energie-Consulting, das in einem besonderen Augenmerk der EU auf die Verbesserung der Umwelt begründet ist.

Der Start in den Osten fordert und fördert Toleranz

Der Standort Slowakei ist der optimale Start für die Expansion in den Osten. Neben der interessanten Flat Tax (einmalig 19%) und dem ansprechenden Lohnniveau ist die Slowakei ein Nachbar, der sich bereits der westlichen Kultur geöffnet hat. Gut ausgebildete und motivierte Arbeitskräfte überwinden Sprachbarrieren und können so weitere Türen in den Osten – in die Tschechische Republik, nach Polen, Bulgarien oder in die Ukraine – öffnen. Insbesondere die junge Generation der Slowaken ist offen für Veränderung und sucht das loyale Bündnis für den gemeinsamen wirtschaftlichen Erfolg. Als Gegenzug erwartet sie Toleranz für ihre Mentalität, das Ablegen alter Denkschemata und die Offenheit, um in Differenzen auch Chancen erkennen zu können.

FACTS

Wie konkurrenzfähig ist die Slowakei?

Den 34. Rang unter 55 Ländern belegte die Slowakei bei der heurigen Erhebung und verschlechterte sich somit um einen Platz im Vergleich zum Vorjahr. Die vom Institut erhobenen Herausforderungen für die Slowakei sind vor allem die Reform des Bildungs- und Gesundheitssystems, weniger politischer Einfluss in die Wirtschaft sowie eine verbesserte Transparenz bei öffentlichen Aufträgen und der weitere Ausbau der Infrastruktur.

Platz 1 belegte wie auch im letzten Jahr die USA. Auf den Plätzen landeten Hongkong und Singapur.

Studie des Institute for Management Development

PROFIL

Die CNS Austria s.r.o. ist eine 100%ige Tochter der slowakischen Cross National Solutions s.r.o. und beschäftigt sich vorwiegend mit dem Thema Beratung im weitesten Sinne.

Für folgende Bereiche bietet Ihnen die CNS Austria optimale Unterstützung:

- Förderberatung
- Firmengründungen in der Slowakei
- Gesellschaftsrecht und Steuerrecht
- Dolmetscherbedarf
- Markt- und Meinungsforschung
- Statistische Auswertungen
- Onlinebefragungen
- Benchmarks
- Beratung von Contact Centern

Die CNS Austria s.r.o. übernahm im Oktober 2006 die Wiener Markt- und Meinungsforschungsagentur S-CC (Statistik Coaching & Consulting). Neben der Expansion nach Österreich soll vor allem der Bereich Marktforschung sowohl in Österreich als auch für die Slowakei und Tschechien ausgebaut werden.

CNS AUSTRIA

CNS Austria s.r.o. & Co KEG
Theresianumgasse 10, A - 1040 Wien
Tel: +43-1-3707 200
Email: berndorfer @cn-s.eu
www.cn-s.eu

CNS Austria s.r.o.
Bernolákova 1 A
90 101 Malacky, Slowakei
Tel.: +42-1-34 773 10 69

CNS Austria

Foto: ccf.at

Mag. Thomas Berndorfer
Geschäftsführer CNS Austria, s.r.o. & Co KEG
Vorstand Lobbying ccf.at

Thermografie kommt Wärmeverlusten auf die Schliche.

Wärmeverluste erkennen und Kosten senken

Planen Sie einen Umbau oder die Sanierung Ihres Hauses? Möchten Sie überprüfen, ob Sie weitere Heizkosten einsparen können? Möchten Sie auf Nummer sicher gehen, dass Ihr Neubau einwandfrei gedämmt ist? Eine Spezialkamera macht Energieverluste an Fenstern, Türen und Balkonen sichtbar.

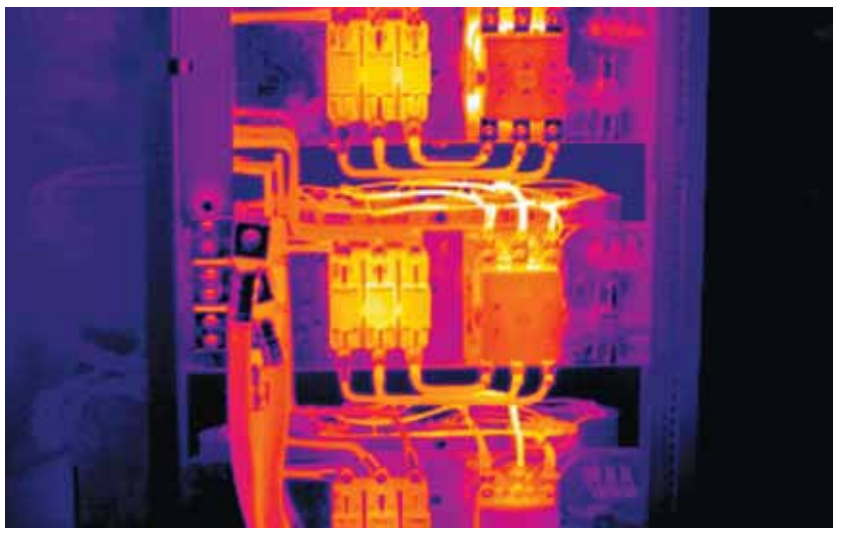
Menschen, Tiere, Pflanzen, alle Materialien und Gegenstände – auch Gebäude – senden unsichtbare Wärmestrahlen aus. Eine Infrarotkamera macht diese Strahlen am Gebäude für das menschliche Auge erkennbar. Vieles wird auf einen Blick sichtbar: die Qualität der Wärmedämmung, undichte Stellen, an denen warme Luft austritt, sowie Wärmebrücken mit hohen Energieverlusten.

Thermografische Messungen können sowohl von außen wie auch von innen durchgeführt werden. Besonders empfehlenswert ist der Thermografie-Einsatz vor Renovierungen, Um- oder Zubauten oder zur Endkontrolle bei Neubauten. Bei dieser Messtechnik muss weder der Boden aufgestemmt noch eine Mauer durchbohrt werden, dennoch können sogar Lecks in Wasserleitungen oder Heizungsrohren aufgespürt werden; selbst kleinste Spuren von Schimmelpilzbildungen können untersucht werden.

Voraussetzungen zur optimalen Nutzung sind Temperaturdifferenzen von mehr als 10 K (=10 °C), keine störende Sonneneinstrahlung (daher vor Sonnenaufgang und nach Sonnenuntergang) und stabile Wetterverhältnisse.

Fotos: EVN

Unterschiedliche Färbungen zeigen die warmen und kühlen Stellen an



Anwendung der Thermografie bei Sicherungen

Minimale Kosten

Die komplette thermografische Untersuchung eines Standard-Einfamilienhauses in Niederösterreich kostet pauschal Euro 375,- inkl. USt. Diese Kosten beziehen sich auf Privathaushalte ohne EVN Energieliefervertrag. Für Privathaushalte mit EVN Energieliefervertrag beträgt der Sonderpreis Euro 250,- inkl. USt.

Neugierig auf eine Thermografie?

Die EVN Thermografie Experten informieren Sie über die Durchführung einer thermografischen Messung zum Nulltarif unter 0800/800 100. Eine Investition, die sich garantiert rechnet, denn zusammen mit dem Protokoll und den Infrarot-Fotos erhalten Sie Verbesserungsvorschläge zur Senkung Ihrer Energiekosten.

EVN AG

EVN Platz
2344 Maria Enzersdorf
Tel.: +43-22 36-200 - 0
Fax: +43-22 36-200 - 2030
E-Mail: info@evn.at
www.evn.at

THERMOGRAFIE

Die Thermografie ist eine zerstörungsfreie Prüfung der Bausubstanz. Wichtig ist, dass diese Untersuchung keine Durchleuchtung der Konstruktion darstellt, sondern nur die Oberflächentemperatur des Baukörpers misst.

Ausschlaggebende Kritierien zur sinnvollen Thermografie sind die Fachkenntnisse der durchführenden Personen, Kenntnis der Baukonstruktion, eingesetzte Prüfgeräte sowie eingesetztes Verfahren:

Außen-Thermografie:
+ Geringer Zeitaufwand,
+ einfache Durchführbarkeit
- stark witterungsabhängig
- problematisch bei hinterlüfteten Fassaden und Dächern
- Aussagekraft nur sehr eingeschränkt

Innen-Thermografie:
+ Witterungsunabhängiger; eventuell auch am Tag durchführbar
+ bessere Aussagekraft
+ Luftundichtigkeiten können ebenfalls lokalisiert werden
- für Gesamtbetrachtung müssen eventuell Einrichtungsgegenstände entfernt werden

---

2. EU-Emissionshandel.

Industrie verlangt nachhaltige Klimapolitik

Mit der am 2. April 2007 bekannt gegebenen Entscheidung der EU-Kommission, den Zuteilungsplan für die Emissionshandelsperiode 2008 bis 2012 um 2,1 Mio pa zu kürzen, haben sich die Befürchtungen der Industrie bestätigt.

„Die Industrie wird für das überzogene Kyoto-Ziel Österreichs und für fehlende Reduktionen im Verkehr und in der Raumwärme zur Verantwortung gezogen. Damit haftet die Industrie alleine für eine verfehlte Klimapolitik und muss befürchten, Produktionsleistungen an ineffiziente ausländische Produktionsstandorte zu verlieren. Es kann nicht das Ziel einer ernst gemeinten nachhaltigen Klimapolitik sein, durch Produktionsverlagerungen ins Ausland ineffiziente Produktion und lange Transportwege zu fördern“, stellt Wolfgang Welser, Obmann der Bundessparte Industrie in der WKÖ, fest.

Zukauf von Zertifikaten bedeutet Kapitalabfluss ins Ausland

Es ist eine unbestrittene Tatsache, dass die österreichische Industrie sehr energieeffizient ist. So sind über 95% der Emissionshandelsanlagen auf dem aktuellsten Stand der Technik. Trotzdem wurden den Emissionshandelsbetrieben bereits in dem bei der EU-Kommission eingereichten Zuteilungsplan 5,36 Mio Zertifikate weniger als der prognostizierte Bedarf zugeteilt. Zusätzlich ist ein Teil der Zertifikate erstmals kostenpflichtig.

Der durch die zusätzliche Kürzung verursachte Bedarf muss durch den Zukauf von Zertifikaten, insbesondere auch aus dem Ausland, gedeckt werden, da das technische Potenzial zur Emissionsverringerung zumeist ausgereizt ist. Dieser Zukauf bedeutet zusätzliche Kosten und Kapitalabfluss ins Ausland.

Die Industrie hat Umweltminister Josef Pröll mehrfach auf die Notwendigkeit einer integrierten Klimapolitik hingewiesen, die sich besonders den Problemen im Verkehr und in der Raumwärme anzunehmen hat. So hat die Bundessparte Industrie etwa zum Abgabenänderungsgesetz eine Forderung nach Ökologisierung der KFZ-Steuer für LKW erhoben. Die Industrie fordert daher den Umweltminister auf, den Zuteilungsplan gegenüber der EU-Kommission und notfalls gegenüber dem Europäischen Gerichtshof zu verteidigen. Kürzungen sind nicht zumutbar.

Während es beim Verkehrsaufkommen durch Tanktourismus und Ostöffnung zu explosiven Emissionssteigerungen kam, ist das Fehlverhalten der österreichischen Innenpolitik im Bereich Raumwärme besonders ärgerlich. So haben sich die Bundesländer bei der Verhandlung der Klimastrategie gegen die zeitgerechte Einführung von strengen Klimastandards in der Wohnbauförderung, wie Passivenergiehäuser, ausgesprochen. Damit ist nicht nur die zu ambitionierte Haltung Österreichs und der EU in der Klimadiskussion zu kritisieren, sondern auch die Verweigerung von Klimaschutzmaßnahmen durch die Bundesländer.

Angesichts der Probleme im Verkehrsbereich ist es eine Illusion zu glauben, dass Österreich seine Treibhausgase merklich verringern könnte. Diese Illusion ist teuer und gefährlich. „Bei weiteren Senkungen der Emissionsrechte gehen uns die Argumente für die Investoren in den österreichischen Standort aus! Bereits jetzt gehen trotz der vergleichsweise guten Wirtschaftslage Investitionsprojekte in der energieintensiven Industrie verloren“, zeigt sich Welser besorgt.

Keine Kürzungen für energieeffiziente Anlagen

Österreich muss sich bei der anstehenden Revision der EU-Emissionshandelsrichtlinie für europaweit einheitliche Energieeffizienzstandards einsetzen, die klarstellen, dass energieeffiziente Anlagen keinen Kürzungen unterworfen werden dürfen.

„Wichtig ist es“, so Welser abschließend, „dass Österreich bei den anstehenden Verhandlungen zu den Post-Kyoto-Verpflichtungen ab 2013 nicht dieselben Fehler begeht wie bereits beim überzogenen Ziel, die Treibhausgase bis 2012 um 13% reduzieren zu wollen. Ein Post-Kyoto-Ziel muss berücksichtigen, dass Österreich bereits jetzt zu den energieeffizientesten Ländern dieser Erde zählt.

Energieeffizienz als Säule der OMV Geschäftstätigkeit

Wie eine erfolgreiche Zusammenarbeit von Industrie, Energiewirtschaft und Klimaschutz funktionieren kann zeigte Dorothea Sulzbacher, Geschäftsführerin der OMV-Tochtergesellschaft OMV Future Energy Fund GmbH.: „Wir haben die Herausforderung Klimaschutz und erneuerbare Energien bereits angenommen.“ Und dies nicht alleine aufgrund von politisch vorgegebenen Zielen, sondern mit der Absicht, profitable Geschäftsfelder zu erschließen. Das Unternehmen investiert 100 Millionen Euro in die Bereiche „Erneuerbare Energien“, „Verminderung der Treibhausgase bei Gewinnung fossiler Energie und industriellen Prozessen“ sowie „Erhöhung der Energieeffizienz“. Dieser Bereich soll zu einer eigenständigen, kommerziell erfolgreichen Säule der OMV-Aktivitäten werden.

Als positive wirtschaftspolitische Initiative lobte KommRat Michael Zimmermann die von der Bundesregierung beschlossene Einrichtung eines Klima- und Energiefonds: „Positiv sehen wir, dass als Ziel des Fonds neben der nachhaltigen Energieversorgung sowie der Reduktion der Treibhausgasemissionen und Unterstützung der Klimastrategie auch ein wichtiger Beitrag zur Erreichung des Barcelona-Ziels, einer 3% Forschungsquote in Österreich im Jahr 2010, geleistet werden soll.“ Für die Industrie hat zentrale Bedeutung, dass das zur Verfügung gestellte Budget von insgesamt 500 Millionen Euro zusätzliches Geld sein muss (fresh money) und nicht bloß aus bereits vorhandenen Budgets abgezweigt werden darf. Zudem müssen die Sozialpartner zu den relevanten Entscheidungen über die Vergabe von Fördermitteln einbezogen werden. *Text: WKÖ*

Experten fordern: „Keine fossilen Energieträger mehr zur Erzeugung von Raumwärme.“

„Zu wertvoll zum Verheizen“

Klimaschutz und Wirtschaftswachstum unter einen Hut zu bringen: Energieeinsparungen bei Raumwärme sind leichter als in anderen Sektoren realisierbar.

„Viele Gründe sprechen dafür, den Energiebedarf im Gebäudesektor drastisch einzuschränken“, unterstrichen Wolfgang Amann, Geschäftsführer des Institutes für Immobilien, Bauen und Wohnen, Carl Hennrich, Geschäftsführer des Fachverbandes Stein- und keramische Industrie der WKÖ, sowie Winfried Kallinger, Sprecher der Berufsgruppe der gewerblichen Bauträger im Fachverband der Immobilientreuhänder in der WKÖ: „Die Klimaziele der EU mit Einsparungsvorgaben von kurzfristig 8 Prozent (bis 2012, Österreich: 13 Prozent), mittelfristig 20 bis 30 Prozent (bis 2020) und langfristig (2050) mit 60 bis 80 Prozent sind ernst zu nehmen.“ Zudem sei die Abhängigkeit von Energieimporten sicherheitspolitisch zunehmend brisant.

Die Klimastrategie der EU und Österreichs geben auch für den Gebäudesektor ambitionierte Ziele vor

So auch die Erhöhung der thermischen Sanierungsrate von heute 1 bis 2 auf 3 Prozent (kurzfristig bis 2012) bzw 5 Prozent (mittelfristig); Koppelung der großvolumigen Neubauförderung an den sogenannten „klima:aktiv-Passivhaus-Standard“ ab 2015; Umstellung von 100.000 (bis 2010) bzw 400.000 Haushalten (mittelfristig bis 2020) auf erneuerbare Energieträger sowie die Einbeziehung von Energieeffizienz in die Raumplanung. „Diese Ziele sind ein klares Commitment. Der Weg zu ihrer Erreichung ist allerdings noch reichlich unklar“, hielten die Experten aus dem Bereich Immobilien, Bauen und Wohnen fest.

Gerade im Sektor Raumwärme seien Einsparungen aber leichter als anderswo realisierbar. Auch da seien die Vorgabe durch die Klimastrategie 2007 ambitioniert: Die Emissionen im Sektor Raumwärme sollen bis 2010 um 20 Prozent unter das Niveau von 1990 gebracht werden. Das bedeutet gegenüber dem heutigen Stand innerhalb eines Zeitraumes von drei Jahren eine Reduktion um ein volles Viertel. Insgesamt bestehe die klare Perspektive, Klimaschutz und Wirtschaftswachstum unter einen Hut zu bringen. So bedeuten die Emissionsziele für den Sektor Raumwärme einen massiven Impuls für die Bau- und Bauproduktewirtschaft. Im Gegensatz zu internationalen Instrumenten wie dem Ankauf von Emissionszertifikaten sind bauliche Maßnahmen voll inlandswirksam. Thermische Sanierungen bedeuten Komfortgewinn für die Bewohner und eine Wertsteigerung der Immobilien. Ein Bekenntnis zu massiven Emissionseinsparungen im Gebäudesektor wird zu einem Technologieschub bei Umwelttechnologien führen. Und: „Erfolge im Gebäudesektor senken den Druck auf die Industrie“, führte Winfried Kallinger aus.

Allerdings fordern die Vertreter der Bau- und Produktewirtschaft eine weiterreichende und gleichzeitig klarere Zielsetzung, konkret: die völlige Abkoppelung der Raumwärme von fossilen Energieträgern. Diese sei bis 2020 technisch möglich und gleichermaßen wirtschaftlich wie sozial sinnvoll und verträglich. Sie erfordere allerdings umgehendes, entschlossenes Handeln der Politik und bedürfe einer nationalen Kraftanstrengung.

Folgende erste Maßnahmen führen gemäß einer aktuellen Studie des IIBW zum Ziel:

- Differenzierte Strategien für die einzelnen Segmente des Gebäudebestands: Bürohäuser, öffentliche Gebäude oder Gewerbeobjekte sind mit anderen Anreizen und regulatorischen Maßnahmen in Fahrt zu bringen als private Mietwohnungen etc.
- Umsetzung über eine umfassende Wohnrechtsnovelle mit klimabezogenen Maßnahmen in Mietrechts-, Wohnungseigentums- sowie Wohnungsgemeinnützigkeitsgesetz.
- Umsetzung über einer Novelle des ESTG zur Ermöglichung einer steuerlichen Förderung der thermischen Wohnhaussanierung vor allem im Hinblick auf Eigenheime und Eigentumswohnungen.
- Umsetzung über eine Artikel 15a B-VG Vereinbarung zwischen Bund und Ländern zur Einführung hoher verpflichtender Standards in den Bauordnungen (maximale Heiz- und Kühlenergie für alle Gebäude) sowie die weitgehende Ausrichtung der Wohnbauförderung auf die gemeinsamen Klimaziele.

Bauträger-Branchensprecher Winfried Kallinger zur Rolle der gewerblichen Wohnungswirtschaft dabei: „Gewerbliche Bauträger sind schon heute in der Lage, Häuser in jeder erforderlichen thermischen Qualität zu errichten. Allerdings muss der Markt behutsam auf die neuen Produkte vorbereitet werden. Im sozialen Wohnbau stellt sich immer die Frage der Leistbarkeit.“

Ein klares und symbolträchtiges Bekenntnis hätte starke Motivationskraft. Das Zählen eines Countdowns wirkt stärker dynamisierend als Zielwerte in Tonnen und Kilowatt. Eine Vereinbarung von Regierung und Wirtschaft würde den Anspruch auf internationale Technologieführerschaft Österreichs im Bereich Umwelttechnik unterstreichen. Und: Ein solches Ziel wäre international effizient kommunizierbar.

Text: WKÖ

SP/VP-Initiativantrag betreffend ein Bundesgesetz, mit dem das EStG 1988, das UStG 1994 und das ASVG geändert werden sollen.

Reisekosten-Novelle 2007

Mit dem vorliegenden Initiativantrag der Regierungsparteien soll daher eine verfassungskonforme Neuregelung für Tagesgelder und Fahrtkostenersätze im Zusammenhang mit Dienstreisen getroffen werden, die auf folgender Systematik aufbaut:

■ Tagesgelder für bestimmte Tätigkeiten, die aufgrund einer lohngestaltenden Vorschrift gezahlt werden müssen, werden nunmehr unter den Steuerbefreiungen des § 3 EStG geregelt.

■ § 26 Z 4 EStG wird neu gefasst und va betreffend Fahrtkostenvergütungen (für Familienheimfahrten und Fahrten Wohnung – Einsatzort) sowie betreffend Abrechnung der Inlands- und Auslandsdienstreisen (Anpassung des Stundenteilers, Kalendertagsabrechnung) abgeändert.

Der VfGH hat mit Erkenntnis VfGH 22. 6. 2006, G 147/05 ua, V 111/05 ua, ARD 5714/10/2006, den vierten Satz des § 26 Z 4 EStG mit Ablauf des 31. 12. 2007 als verfassungswidrig aufgehoben („Enthält eine lohngestaltende Vorschrift iSd § 68 Abs 5 Z 1 bis Z 6 eine besondere Regelung des Begriffes Dienstreise, ist diese Regelung anzuwenden."). Ebenso wurde die VO des BMF betreffend Reisekostenvergütungen gemäß § 26 Z 4 EStG aufgrund einer lohngestaltenden Vorschrift iSd § 68 Abs 5 Z 1 bis Z 6 EStG, BGBl II 1997/306, aufgehoben. Aufgrund der aufgehobenen Bestimmungen konnten Tagesgelder im Rahmen des § 26 Z 4 EStG auch dann als steuerfreier Kostenersatz an Arbeitnehmer ausgezahlt werden, wenn nach den allgemeinen Vorschriften der Einsatzort bereits einen Mittelpunkt der Tätigkeit darstellte. Ebenso konnten Fahrtkostenersätze, die aus Anlass einer nach einer lohngestaltenden Vorschrift vorliegenden Dienstreise gezahlt wurden, steuerfrei ausgezahlt werden.

Der völlige Verzicht auf eine verfassungskonforme Neuregelung würde für Arbeitnehmer und Arbeitgeber bestimmter Branchen eine völlige Veränderung des historisch entwickelten Entlohnungssystems darstellen und erhebliche (teilweise nicht verkraftbare) Nettolohneinbußen bzw Mehrbelastungen im Bereich des Personalaufwandes darstellen und damit auch den Wirtschaftsstandort hinsichtlich dieser Branchen gefährden.

Aufnahme von Tagesgeldern in § 3 EStG

Anders als bei Kostenersätzen gemäß § 26 EStG, die einem strengen Aufwandsprinzip unterliegen, steht es dem Gesetzgeber frei, Bezugsbestandteile für bestimmte Gruppen von Arbeitnehmern und bestimmte Tatbestände steuerfrei zu behandeln. Die steuerfreie Behandlung von Tagesgeldern für die folgenden, nunmehr in § 3 Abs 1 Z 16b EStG aufgezählten Tätigkeiten erscheint sachlich gerechtfertigt, weil mit diesen Tätigkeiten Aufwendungen verschiedenster Art verbunden sind, die bei der ständigen Dienstverrichtung an einem festen Arbeitsplatz nicht oder nicht in dieser Art anfallen.

Tagesgelder, die für eine
■ Außendiensttätigkeit (zB Kundenbesuche, Patrouillendienste, Servicedienste),
■ Fahrtätigkeit (zB Zustelldienste, Taxifahrten, Linienverkehr, Transportfahrten außerhalb des Werksgeländes des Arbeitgebers),
■ Baustellen- und Montagetätigkeit außerhalb des Werksgeländes des Arbeitgebers,
■ Arbeitskräfteüberlassung nach dem AÜG oder eine
■ vorübergehende Tätigkeit an einem Einsatzort in einer anderen politischen Gemeinde

gewährt werden, sollen daher nunmehr nach § 3 Abs 1 Z 16b EStG steuer- und beitragsfrei bleiben, soweit der Arbeitgeber aufgrund einer lohngestaltenden Vorschrift gemäß § 68 Abs 5 Z 1 bis Z 6 EStG zur Zahlung verpflichtet ist. Die Tagesgelder dürfen allerdings die sich aus § 26 Z 4 EStG ergebenden Beträge nicht übersteigen und es sind auch dieselben Stundenteiler anzuwenden (abweichende Stundenteiler sind nicht zulässig).

Geplant ist auch, dass diese steuerfreien Bezüge am Lohnzettel in einer Summe mit Reisekostenersätzen nach § 26 Z 4 EStG auszuweisen sein sollen. Die Lohnkontenverordnung wird diesbezüglich zu ergänzen sein.

Für die Tatbestände Außendiensttätigkeit, Fahrtätigkeit, Baustellen- und Montagetätigkeit sowie Arbeitskräfteüberlassung ist hinsichtlich der Dauer der Gewährung steuerfreier Tagesgelder keine Beschränkung vorgesehen, bei der vorübergehenden Tätigkeit an einem Einsatzort in einer anderen politischen Gemeinde wird die zeitliche Einschränkung durch den Ausdruck „vorübergehend" vorgegeben. Damit werden im Wesentlichen diese Tagesgelder, die vom Arbeitgeber aufgrund einer lohngestaltenden Vorschrift gezahlt werden müssen, wie bisher behandelt.

Zahlt der Arbeitgeber Reisekostenersätze oder Reiseaufwandsentschädigungen, die niedriger als die zulässigen Beträge gemäß § 26 Z 4 EStG sind, soll der Arbeitnehmer wie bisher Differenzwerbungskosten iSd § 16 Abs 1 Z 19 EStG geltend machen können.

Zahlt der Arbeitgeber steuerfreie Tagesgelder gemäß dem neuen § 3 Abs 1 Z 16b EStG im Sinne der bisherigen Durchzahlerregelung (dh für arbeitsfreie Tage, für die der Arbeitnehmer auf Dienstreise ist) und macht der Arbeitnehmer Werbungskosten für Familienheimfahrten geltend, dann sind diese Aufwendungen für Familienheimfahrten um die steuerfreien Bezüge zu kürzen.

Familienheimfahrten

Wird der Arbeitnehmer zur Dienstverrichtung an einen Einsatzort entsendet, der so weit von seinem ständigen Wohnort entfernt ist, dass ihm eine tägliche Rückkehr zu diesem nicht zugemutet werden kann (das wird idR bei einer Entfernung von 120 Kilometer der Fall sein), können Fahrtkosten (für höchstens eine Fahrt pro Woche) vom Einsatzort zum ständigen Wohnort während arbeitsfreier Tage steuerfrei ausgezahlt werden, sofern für die arbeitsfreien Tage kein steuerfreies Tagesgeld gezahlt wird. Dies entspricht den Werbungskosten für Familienheimfahrten, die jedoch mit dem höchsten Pendlerpauschale begrenzt sind. Da der Arbeitnehmer an den Auftrag des Arbeitgebers gebunden ist und nicht frei darüber disponieren kann, entfällt diese Begrenzung in § 26 Z 4 lit a EStG.

QUELLEN

Initiativantrag 3. 5. 2007, 220/A BlgNR 23. GP
§ 26 Z 4 lit a EStG

Umsatzsteuerleistungen für Versicherungsmakler.

Keine Steuerfreiheit für Umsätze eines Versicherungsmaklerbüros

Erbringt ein Versicherungsmaklerbüro neben einer Versicherungsleistung (Abschluss einer Kfz-Haftpflichtversicherung) Leistungen, die in der Durchführung der An-, Ab- und Ummeldung von Kraftfahrzeugen und der Überbringung der Kfz-Kennzeichen bestehen, so sind die Umsätze aus der An- und Abmeldung von Kraftfahrzeugen keine unecht befreiten Umsätze gemäß § 6 Abs 1 Z 13 UStG, sondern mit 20% zu versteuern.

Die Beschwerdeführerin, ein Versicherungsmaklerbüro, erbringt neben einer Versicherungsleistung (Abschluss einer Kraftfahrzeughaftpflichtversicherung) auch Leistungen, die in der Durchführung der An-, Ab- und Ummeldung von Kraftfahrzeugen und der Überbringung der Kfz-Kennzeichen bestehen, wobei idR ein Auftreten vor der zuständigen Bezirkshauptmannschaft nur mittels Vollmacht des einzelnen Versicherungsnehmers möglich ist. Für die Anmeldungen wurden S 150,- und für Abmeldungen S 60,- bzw S 100,- in Rechnung gestellt.

Laut belangter Behörde habe die Beschwerdeführerin für die Umsätze aus der An- und Abmeldung von Kraftfahrzeugen zu Unrecht die Befreiungsbestimmung des § 6 Abs 1 Z 13 UStG in Anspruch genommen.

Keine Ausdehnung der Steuerfreiheit

Nach § 6 Abs 1 Z 13 UStG sind die Umsätze aus der Tätigkeit als Bausparkassen- und Versicherungsvertreter steuerfrei.

Nach den Materialien sollen mit der Befreiung nachteilige Folgen für die Vertreter vermieden werden, weil die von ihnen andernfalls in Rechnung gestellte Umsatzsteuer bei den Leistungsempfängern (Bausparkassen bzw Versicherungen) nicht abzugsfähig wäre. Die Befreiung bewirkt im Ergebnis eine umsatzsteuerliche Gleichstellung der selbstständigen mit der unselbstständigen Vertretertätigkeit. Diese Befreiung erstreckt sich auch auf Versicherungsmakler.

Der Auffassung der Beschwerde, es komme lediglich darauf an, dass ein Versicherungsvertreter als solcher tätig werde und Umsätze welcher Art auch immer (iSd UStG) erziele, kann nicht gefolgt werden: Der in den oben wiedergegebenen Materialien genannte Grund für die Befreiung dieser Leistungen trifft auf die hier in Rede stehenden Leistungen der An-, Um- und Abmeldung von Kraftfahrzeugen nicht zu. Diese Leistungen werden nur gegenüber dem Versicherungsnehmer erbracht. Leistungsempfänger ist in diesem Fall nicht der Versicherer. Der Zweck der Norm verbietet eine Ausdehnung der Steuerfreiheit auf Umsätze welcher Art auch immer.

Die Beschwerde räumt ein, dass die An-, Ab- und Ummeldung von Kraftfahrzeugen für sich allein als Dienstleistung entgeltlich ausgeführt werden kann. Es komme aber auf den Willen der Parteien an, ob sie die Leistung und Gegenleistung untrennbar miteinander verknüpfen.

Keine Nebenleistung

Die belangte Behörde hat die Auffassung der Beschwerdeführerin, bei den in Rede stehenden Meldeleistungen handle es sich um unselbstständige Nebenleistungen für die Vermittlung des Versicherungsvertrages, zu Recht verneint. Eine unselbstständige Nebenleistung ist nach der Rechtsprechung anzunehmen, wenn sie im Vergleich zur Hauptleistung untergeordnete Bedeutung besitzt (nebensächlich ist), mit der Hauptleistung im konkreten Fall eng zusammenhängt und in ihrem Gefolge üblicherweise vorkommt. Dies ist zu bejahen, wenn die Leistung die Hauptleistung ermöglicht, abrundet oder ergänzt.

An-, Ab- und Ummeldungen von Kraftfahrzeugen wurden im Beschwerdefall nach dem Abschluss eines Versicherungsvertrages durchgeführt. Wie auch die Beschwerde anerkennt, kann diese bei der Behörde vorzunehmende Meldung für sich alleine als Dienstleistung entgeltlich in Auftrag gegeben und ausgeführt werden. Ein enger Zusammenhang dieser Leistung mit der Hauptleistung, nämlich Abschluss des Haftpflichtversicherungsvertrages, liegt hier nicht vor. Ob der Versicherungsnehmer diese Leistungen selbst vornimmt oder sie von einem Dritten oder, wie im Beschwerdefall, vom Versicherungs(-vertreter)-makler vornehmen lässt, hat auf den bereits stattgefundenen Abschluss des Haftpflichtversicherungsvertrages keinen Einfluss. In wirtschaftlicher Betrachtungsweise handelt es sich daher um zwei einzelne, selbstständige Leistungen. *Beschwerde abgewiesen.*

QUELLEN

§ 6 Abs 1 Z 13 UStG
VwGH 1. 3. 2007, 2004/15/0090
Ruppe, UStG 19942, § 6 Tz 327

LITERATURTIPP

ARD HANDBUCH 2007

Das ARD-Handbuch bietet eine kompakte Zusammenfassung aller in der Zeitschrift „ARD Betriebsdienst" im vergangenen Jahr veröffentlichten Gesetze, Verordnungen, Kundmachungen, Novellierungen, Entscheidungen, Erlässe und offiziösen Meinungen auf den Gebieten Arbeits-, Steuer- und Sozialversicherungsrecht.

Mit diesem Handbuch stehen Ihnen alle für die Personalverwaltung und die Lohnverrechnung wichtigen Gesetzes- und Rechtsentwicklungen des Jahres 2006 zur Verfügung.

Der Autor:
Dr. Dietrich Scherff

LexisNexis ARD Orac
Wien 2007, 756 Seiten
ISBN 978-3-7007-3569-4
Best.-Nr.35.08.17

Preis: € 69,-

Bei Umsätzen unter 150.000 Euro pro Jahr genügt der tägliche Kassasturz. Es muss kein elektronisches Kassensystem vorhanden sein.

Täglicher Kassasturz auch 2007 bei Einhalten der Umsatzgrenze

Wer Umsätze von weniger als 150.000 Euro pro Jahr erzielt, kann weiterhin die Losung durch täglichen Kassasturz ermitteln (vereinfachte Losungsermittlung durch Rückrechnen). Wird die Grenze überschritten, muss ab dem zweitfolgenden Jahr jeden Umsatz einzeln aufzeichnet werden.

Es gibt aber eine Übergangsregelung: Wer bisher die Kassa gestürzt hat, kann das 2007 auch noch tun. Alle fahrenden Verkäufer und all jene, deren Umsatz sich in Grenzen hält, können täglichen Kassasturz machen.

Bargeschäfte – so zeichnen Sie ab 2007 auf!

Ebenso gilt das für alle, die ihre Leistungen ohne fest umschlossene Räumlichkeit verkaufen (zB fahrende Eisverkäufer, Maronibrater, offene Marktstände; nicht jedoch zB Taxi, Kiosk mit Fenster).

Wenn zwar im Freien verkauft wird, aber im Zusammenhang mit fest umschlossenen Räumen, ist die vereinfachte Losungsermittlung bei Überschreiten der Umsatzgrenze nicht erlaubt (etwa Ausschank im Gastgarten eines Restaurants).

Der tägliche Kassenbericht ist spätestens am nächsten Arbeitstag zu erstellen. Die Umsatzgrenze gilt je Betrieb – bei mehreren Betrieben kommt sie mehrfach zur Anwendung.

Eine einmalige Überschreitung von bis zu 15% innerhalb von drei Jahren ist unschädlich. Wer höhere Umsätze erzielt oder vollständige Einzelaufzeichnungen (freiwillig) führt, ist zur vereinfachten Losungsermittlung (Kassasturz) nicht berechtigt!

An die vollständigen Einzelaufzeichnungen werden grundsätzlich keine hohen Anforderungen gestellt: Die einzelnen Geschäftsfälle könnten zB mittels einer Liste, in welche diese mit Angabe des Umsatzbetrages (allenfalls getrennt nach Steuersätzen) fortlaufend händisch eingetragen werden, aufgezeichnet werden.

Auch lückenlose Paragondurchschriften oder Kassenstreifen von mechanischen Registrierkassen reichen. Sogar Strichlisten sind erlaubt, jedoch muss jeder Geschäftsfall (Tischabrechnung) aufgezeichnet werden. Bisher übliche Strichlisten sind also nicht mehr zulässig.

Es muss kein elektronisches Kassensystem vorhanden sein

Werden aber nachweislich elektronische Kassensysteme verwendet, die eine vollständige Einzelaufzeichnung mit (Tages-)Summenbildung ermöglichen, gilt: Sämtliche Aufzeichnungen müssen über sieben Jahre aufbewahrt und mittels Datenträger zur Verfügung gestellt werden können.

Reicht die Speicherkapazität des verwendeten Systems dafür nicht aus und können die Daten auch nicht auf Datenträger ausgelagert werden, besteht Handlungsbedarf.

Dass dies vielen Unternehmern Zusatzkosten verursacht, dürfte rechtlich unbedenklich sein. Denn grundsätzlich besteht die Verpflichtung zur Bereitstellung von Datenträgern für alle elektronischen Grundaufzeichnungen der letzten sieben Jahre schon seit 1999, nur sind die Konsequenzen ab 2007 drastisch: Die Behörde wäre bei Nichteinhalten zur Schätzung berechtigt.

Im Falle von unzureichenden elektronischen Kassensystemen könnte folgendermaßen vorgegangen werden: Mit diesen sollten, soweit dies organisatorisch möglich ist, nicht alle Geschäftsfälle elektronisch festgehalten werden.

Die geforderten lückenlosen Einzelaufzeichnungen müssen dann aber zusätzlich händisch oder mechanisch erstellt werden.

Inwieweit Verhandlungen der Interessensvertretungen hier noch Erleichterungen bringen, wird man sehen.

Text: Mag. Wolfgang Novak

KONTAKT

PROFUNDIA
Wirtschaftstreuhand GmbH

Geschäftsführer Mag. Wolfgang Novak

Treustraße 29, A-1200 Wien
Tel. : +43-1-334 28 60
E-Mail: office@profundia.net
www.profundia.net

LexisNexis® *Online*

Österreichs Datenbank für Steuern, Recht und Wirtschaft

LexisNexis *Online* ist Österreichs Datenbank für Steuern, Recht und Wirtschaft.

Praxisrelevante Inhalte, vielfältige Suchmöglichkeiten und hohe Effizienz in der einfachen Anwendung überzeugen täglich.

Ohne Limit, zum fairen Pauschalpreis stehen tagesaktuelle Informationen zur Verfügung, unabhängig von Recherchezeit und Abfragevolumen.

Flexibler Aufbau, die Standardpakete von LexisNexis *Online* gliedern sich in die Bereiche: Arbeitsrecht, Rechnungswesen, Recht und Steuerrecht.

Arbeitsrecht
für Spezialisten in Personalabteilungen

Recht
für Rechtsanwälte und Notare

Steuerrecht
für Wirtschaftstreuhänder und Bilanz-/Buchhalter

Rechnungswesen
für Spezialisten aus Rechnungswesen und Bilanzierung

Deutsches Recht in LexisNexis *Online*

Ab Mai 2007 stehen zusätzlich umfangreiche Rechtsinformationen aus Deutschland zur Verfügung!

- 5.000 neue Urteile monatlich
- Tagesaktuell und nach Rechtsgebiet sortiert
- Rechtsnormen, Kommentare, Fachzeitschriften
- Arbeitshilfen und Formulare

Jetzt mit deutschem Recht!

Testen Sie die Pakete Ihrer Wahl!
Tel.: 01-534 52-2222
E-Mail: sales@lexisnexis.at
www.lexisnexis.at

LexisNexis ARD Orac

EU-Verschmelzungsgesetz – Gesellschaftsrechts-Änderungsgesetz 2007.

EU-weite Verschmelzung von Kapitalgesellschaften

Aktiengesellschaften und Gesellschaften mit beschränkter Haftung können sich mit Kapitalgesellschaften, die nach dem Recht eines anderen Mitgliedstaats gegründet worden sind und ihren satzungsmäßigen Sitz, ihre Hauptverwaltung oder ihre Hauptniederlassung in der Gemeinschaft haben, nach den Bestimmungen dieses Bundesgesetzes grenzüberschreitend verschmelzen.

Das Bundesgesetz über die grenzüberschreitende Verschmelzung von Kapitalgesellschaften in der Europäischen Union (EU-Verschmelzungsgesetz) dient der Umsetzung der RL 2005/56/EG über die Verschmelzung von Kapitalgesellschaften aus verschiedenen Mitgliedstaaten.

Eine „Kapitalgesellschaft" iS dieses Gesetzes ist eine Gesellschaft iSd Art 1 RL 68/151/EWG oder eine Gesellschaft, die Rechtspersönlichkeit besitzt und über gesondertes Gesellschaftskapital verfügt, das allein für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft haftet, und die nach dem für sie maßgebenden innerstaatlichen Recht Schutzbestimmungen iSd RL 68/151/EWG im Interesse der Gesellschafter sowie Dritter einhalten muss.

Soweit in diesem Bundesgesetz auf einen „Mitgliedstaat" verwiesen wird, sind darunter die Mitgliedstaaten der EU und die Vertragsstaaten des Abkommens über den EWR zu verstehen.

Über die Rechtmäßigkeit der Rechtshandlungen und Formalitäten, die einer grenzüberschreitenden Verschmelzung vorangehen, über die Rechtmäßigkeit der Durchführung der grenzüberschreitenden Verschmelzung sowie die sonst in diesem Bundesgesetz dem Gericht zugewiesenen Angelegenheiten verhandelt und entscheidet der für den Sitz der Gesellschaft zuständige, zur Ausübung der Gerichtsbarkeit in Handelssachen berufene Gerichtshof erster Instanz im Verfahren außer Streitsachen.

Wenn an der grenzüberschreitenden Verschmelzung sowohl eine übertragende als auch eine aus der Verschmelzung hervorgehende Gesellschaft mit Sitz in Österreich beteiligt sind, gilt für die übertragende Gesellschaft § 225 Abs 3 AktG.

Umfasste grenzüberschreitende Verschmelzungen

Aktiengesellschaften und Gesellschaften mit beschränkter Haftung können sich mit Kapitalgesellschaften, die nach dem Recht eines anderen Mitgliedstaats gegründet worden sind und ihren satzungsmäßigen Sitz, ihre Hauptverwaltung oder ihre Hauptniederlassung in der Gemeinschaft haben, nach den Bestimmungen dieses Bundesgesetzes grenzüberschreitend verschmelzen.

Das EU-VerschG gilt nicht für grenzüberschreitende Verschmelzungen, an denen eine Gesellschaft beteiligt ist, deren Zweck es ist, die vom Publikum bei ihr eingelegten Gelder nach dem Grundsatz der Risikostreuung gemeinsam anzulegen und deren Anteile auf Verlangen der Anteilsinhaber unmittelbar oder mittelbar zulasten des Vermögens dieser Gesellschaft zurückgenommen oder ausgezahlt werden.

Diesen Rücknahmen oder Auszahlungen gleichgestellt sind Handlungen, mit denen eine solche Gesellschaft sicherstellen will, dass der Börsenwert ihrer Anteile nicht erheblich von deren Nettoinventarwert abweicht.

Voraussetzungen der grenzüberschreitenden Verschmelzung – anzuwendende Bestimmungen

Grenzüberschreitende Verschmelzungen sind möglich zwischen:

Foto: Bilderbox/Montage

- Aktiengesellschaften beziehungsweise Gesellschaften aus anderen Mitgliedstaaten, die einer AG entsprechen,
- Gesellschaften mit beschränkter Haftung beziehungsweise Gesellschaften aus anderen Mitgliedstaaten, die einer GmbH entsprechen,
- Aktiengesellschaften und Gesellschaften mit beschränkter Haftung, beziehungsweise Gesellschaften aus anderen Mitgliedstaaten, die einer AG oder GmbH entsprechen, wenn die aus der Verschmelzung hervorgehende Gesellschaft eine AG ist beziehungsweise eine Gesellschaft aus einem anderen Mitgliedstaat, die einer AG entspricht,

wenn die beteiligten Gesellschaften aus anderen Mitgliedstaaten sich nach dem für sie geltenden innerstaatlichen Recht mit AGs oder GmbHs verschmelzen dürfen.

Soweit österreichisches Recht anzuwenden ist und das EU-VerschG nichts anderes bestimmt, sind auf die Verschmelzung von Aktiengesellschaften mit ausländischen AGs die §§ 219 bis 233 AktG, auf die Verschmelzung von Gesellschaften mit beschränkter Haftung mit ausländischen GmbHs die §§ 96 bis 101 GmbHG und auf die Verschmelzung von in- oder ausländischen AGs mit in- oder ausländischen GmbHs § 234 AktG sinngemäß anzuwenden.

Der Zeitpunkt, an dem die grenzüberschreitende Verschmelzung wirksam wird, ist nach dem Personalstatut der aus der Verschmelzung hervorgehenden Gesellschaft zu beurteilen.

Die Änderungen sollen überwiegend mit 15. 12. 2007 in Kraft treten.

Gesetzwerdung bleibt abzuwarten.

QUELLEN

ME 18. 4. 2007, 56/ME NR 23. GP

Verdienstentgang des Komplementärs bei Arbeitsausfall geltend gemacht

Wenn der mitarbeitende Gesellschafter einer Personengesellschaft verletzt wird, kann er als Verdienstentgang den seiner Gesellschaftsbeteiligung entsprechenden Anteil an der Gewinnminderung geltend machen, die auf seinen Arbeitsausfall oder die notwendige Einstellung von Ersatzarbeitskräften zurückzuführen ist.

Maßgeblich für den Gewinnausfall ist die Differenz zwischen dem tatsächlichen Reingewinn der Gesellschaft und jenem fiktiven Reingewinn, der ohne den Ausfall des Verletzten erzielt worden wäre, im jeweiligen Zeitraum. Ergab sich durch den Einsatz einer Ersatzarbeitskraft ein höherer Gewinn, sind die um die Gewinndifferenz verminderten Kosten der Ersatzarbeitskraft entscheidend; nur wenn diese in der Gewinndifferenz gedeckt sind, kann der verletzte Gesellschafter überhaupt keinen (anteiligen) Ersatz verlangen.

Der Kläger wurde bei einem Verkehrsunfall, der von der Lenkerin eines bei der Beklagten haftpflichtversicherten Pkw allein verschuldet wurde, schwer verletzt. Seine Arbeitsfähigkeit ist seither dauerhaft um 25% vermindert.

Ersatzarbeitskraft eingestellt

Er ist einziger Komplementär einer KG, die ein großes Gasthaus betreibt; einzige Kommanditistin ist seine Mutter mit einer Einlage von ca € 70,–. Vor dem Unfall arbeitete der Kläger täglich 12 bis 14 Stunden in der Gaststätte; seither ist ihm nur mehr eine tägliche Arbeitszeit von acht Stunden zumutbar. Die KG stellte deshalb eine Ersatzarbeitskraft ein.

Der Kläger begehrte den Ersatz der bisher angefallenen Kosten dieser Ersatzarbeitskraft sowie die Feststellung der Haftung der Beklagten für künftige Schäden. Der Gesamtgewinn aus der KG stehe ihm allein zu, weshalb er auch zur Geltendmachung des gesamten Gewinnausfalls aufgrund der Notwendigkeit einer Ersatzarbeitskraft berechtigt sei.

Entscheidung: Die Vorinstanzen gaben der Klage statt. Sie gingen davon aus, dass wegen der engen wechselseitigen Beziehung zwischen der KG und dem Kläger (einziger Komplementär, Mitarbeit, nur eine weitere Gesellschafterin mit einer sehr geringen Beteiligung) eine Differenzierung zwischen dem Gewinnausfall der Gesellschaft und dem Verdienstentgang des Klägers nicht angebracht sei, weshalb der Kläger selbst die Kosten der Ersatzarbeitskraft einklagen könne. Nach Ansicht des OGH müssen hingegen der Gewinnausfall der Gesellschaft und der Anteil des Klägers daran festgestellt werden. Die Rechtssache wurde zur Verfahrensergänzung an das Erstgericht zurückverwiesen.

QUELLEN

ABGB: § 1325
OGH 22. 2. 2007, 2 Ob 156/06i

IMPRESSUM

Medieninhaber und Herausgeber:
Kurt Rothleitner KEG
Rallenweg 36, A-1220 Wien
Tel.: +43-1-890 14 97
Fax: +43-1-890 14 97 - 15
rothleitner@lexpress-zeitung.com
www.lexpress-zeitung.com
FN 265865 d, HG Wien
UID ATU 62113466

Geschäftsführung:
Kurt Rothleitner

Projektleitung:
Kurt Rothleitner, Michael Pfeiffer

Anzeigenleitung:
Walter Klima
Tel.: +43-650-948 22 88
klima@lexpress-zeitung.com

Redaktion:
Manuela Taschlmar
taschlmar@lexpress-zeitung.com

Anna M. Del Medico
delmedico@lexpress-zeitung.com

Grafik/Produktion:
Werbeagentur Pfeiffer
Tel.: +43-699-10 84 99 66
pfeiffer@lexpress-zeitung.com

Lexpress bereitet relevante Informationen aus dem Steuer-, Rechts- und Wirtschaftsbereich für österreichische Unternehmen im Sektor Klein- und Mittelbetriebe höchst aktuell auf und richtet sich dabei an die Geschäftsführung bzw das Top-Management der Zielgruppe.

Lexpress wird österreichweit verbreitet und spricht vor allem die Zielgruppen Dienstleister, Erzeuger und Groß- und Detailhandel an.

LITERATURTIPP

ZUSTÄNDIGKEIT BEI GRENZÜBERSCHREITENDEN ARBEITSRECHTSFRAGEN

Angesichts der wachsenden Bedeutung grenzüberschreitender Arbeitsleistungen steigt die Zahl arbeitsrechtlicher Streitigkeiten mit Auslandsbezug. Die europarechtlichen Bestimmungen zur internationalen Zuständigkeit werfen eine Reihe von Problemen auf, die in Österreich bis jetzt noch nicht umfassend dargestellt und erörtert wurden. Fünf Beiträge zum Themenkreis Arbeitsrecht und internationale Zuständigkeit bestechen durch verständliche Darstellung eines komplexen Regelungsbereichs für grenzüberschreitend tätige Unternehmen.

Die Herausgeber:
Univ.-Prof. Dr. Robert Rebhahn
Univ.-Doz. HR Dr. Georg E. Kodek

LexisNexis ARD Orac
Wien 2007, 152 Seiten
ISBN 978-3-7007-3677-6
Best.-Nr. 32.58.01

Preis € 29,-

In KMU wird die Personalarbeit zur tragenden Säule bei der Umsetzung der Unternehmensstrategie.

Grenzüberschreitende Herausforderung im HR-Bereich

Sowohl die Bedeutung als auch die Aufgabengebiete von Personalabteilungen unterliegen derzeit einem Wandel. Zahlreiche Einflussfaktoren wie die Globalisierung und Internationalisierung, aber auch die zunehmende Verantwortlichkeit der Personalabteilungen am Erfolg des Unternehmens zwingen besonders KMU zum Umdenken. So müssen administrative HR-Themen mehr und mehr in den Hintergrund rücken, um Ressourcen für die Umsetzung einer durchdachten Strategie freizusetzen.

Nur 47 Prozent der Geschäftsführer und Vorstände sind aus Sicht von HR-Experten mit der Wertschöpfung der Personalarbeit in ihrem Unternehmen zufrieden. Diese Zahl geht aus einer aktuellen Kienbaum-HR-Strategie-Studie 2006 hervor, für die 200 Produktions-, Dienstleistungs- und Vertriebs-/Handelsunternehmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz befragt wurden. Noch besorgniserregender ist, dass nur 37 Prozent der befragten HR-Experten mit ihrer eigenen Arbeit zufrieden sind. Beunruhigend deshalb, weil Personalabteilungen immer stärker für den Unternehmenserfolg mitverantwortlich gemacht werden und somit zur tragenden Säule bei der Umsetzung geeigneter Strategien werden. Denn Globalisierung und Internationalisierung haben großen Einfluss auf die Personalarbeit von morgen.

Die Schaffung von kontinentalen Handelszonen, der Abbau internationaler Handelsbarrieren und der grenzenlose Binnenhandel innerhalb der EU (seit 1993) haben die Basis für eine zunehmende Globalisierung und Internationalisierung geschaffen. Märkte werden dadurch immer größer, der Wettbewerbsdruck steigt stetig. Betroffen davon sind Großunternehmen und Nischenanbieter gleichermaßen.

Mittelstand besonders gefordert

Besonders Unternehmen mittlerer Größe befinden sich dabei in einer schwierigen Situation: Sie sind zu groß, um sich in eine Nische zurückziehen zu können, gleichzeitig aber zu klein, um im Wettbewerb neben den „Großen“ eine Chance zu haben. Denn hier verlieren sie aufgrund ihrer Kosten- und Differenzierungsnachteile und so besteht die Gefahr der Verdrängung.

Dies hätte für die Wirtschaft weitreichende und schwerwiegende Folgen, nehmen kleine und mittelgroße Unternehmen, die sogenannten KMU, doch eine besonders wichtige Rolle im europäischen Wirtschaftsgefüge ein. Sie erwirtschaften allein in Deutschland rund 50 Prozent der steuerpflichtigen Umsätze, beschäftigen etwa 70 Prozent aller Arbeitnehmer und bilden ca 80 Prozent aller Auszubildenden aus. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, muss es oberstes Ziel dieser Unternehmen sein, erfolgreiche Strategien zu entwickeln, um diesem wachsenden Druck standhalten zu können. Die Globalisierung bietet aber auch große Chancen: Die Erschließung neuer Märkte und die schnellere Marktpräsenz sind nur zwei Bespiele dafür. Dabei steht nicht ausschließlich die preiswerte Produktion im Vordergrund, sondern auch die Möglichkeit, diese Märkte überhaupt bedienen zu können. Deshalb ist es für die Unternehmen von großer Bedeutung, geeignete Strategien zu entwickeln und diese konsequent und unter Einbeziehung aller Mitarbeiter zu verfolgen.

Belegschaft als Träger der Kernkompetenz

Ein besonders wichtiger Unternehmensbereich für eine zielgerichtete und erfolgversprechende Positionierung geeigneter Strategien ist die Personalabteilung. Neben herkömmlichen Größen wie das Produktportfolio oder die Produktionsprozesse sind motivierte und qualifizierte Mitarbeiter für den Unternehmenserfolg von gleichrangiger Bedeutung. Sie sind es, die den engsten Kontakt zu Zulieferern und Kunden haben und damit den Erfolg der Geschäftsbeziehungen bestimmen. Nur durch sie kann die Kompetenz des Unternehmens erfolgreich am Markt platziert werden.

Um dem wachsenden Druck standhalten zu können, es ist für ein Unternehmen unumgänglich, die Rolle seiner Belegschaft als Träger und Mittler seiner Kompetenz zu erkennen und zu nutzen. Die Personalarbeit muss tragende Säule bei der Umsetzung der Unternehmensstrategie sein. Die Zahlen der aktuellen Studie zeigen jedoch, dass erst wenige Unternehmen die Situation überblicken und ernst nehmen: Ca 33 Prozent der Kapazitäten des Personalbereichs werden immer noch in Administration und Abrechnung gebunden, in 74 Prozent der Unternehmen dominieren operative Themen. Das Freisetzen von Ressourcen z. B. durch Outsourcing oder die Schaffung von Shared Service Centern praktizieren erst ca 41 Prozent der Unternehmen.

Mitarbeiter auf den rechten Weg führen

Das Humankapital hat für die Unternehmen eine zentrale Bedeutung. Im Gegensatz zum volkswirtschaftlichen Ansatz (Fertigkeiten der Mitarbeiter, die Einkommen erzielen) stellt die Betriebswirtschaft die Motivation und Qualifizierung der Mitarbeiter in den Vordergrund. Sie nehmen großen Einfluss auf die Wirtschaftlichkeit eines Unternehmens. Mitarbeiter sind also mehr als reine Produktions- und Kostenfaktoren, sie sind das wichtigste Kapital des Unternehmens. Um dieses Kapital erkennen und erfolgreich für die Erreichung der Unternehmensziele einsetzen zu können, muss das Thema Personalmanagement eine herausragende Rolle einnehmen. Fragen wie: Sind meine Mitarbeiter motiviert, wie kann ich sie an den Prozessen beteiligen, um Kosten und Zeit einzusparen und wie schaffe ich es, das Wissen und die Kompetenz meiner Mitarbeiter

Grafik: P+I

erfolgreich einzusetzen? Sollten Unternehmen heute stärker beschäftigen und zum Umdenken bewegen. Wichtige Wegbegleiter dabei sind Mitarbeiterführung und -motivation, aber auch Personalentwicklung, Personalcontrolling und Personalkostenmanagement. Wenn die Mitarbeiter nicht wissen, welche Gesamtstrategie das eigene Unternehmen verfolgt und nicht alle an einem Strang ziehen, können schwerwiegende Konflikte auftreten. Die Unternehmensleitung muss erkennen, dass die wichtigste Aufgabe ihrer Personalabteilung darin besteht, den Mitarbeitern ihre Marschrichtung zu vermitteln.

Auf die Personalführung kommt es an

Das größte Problem bei der Umsetzung dieser Theorie in die Praxis ist in den meisten Fällen auf der Kostenseite zu finden. Aufgrund der immer schlanker werdenden Hierarchien und des Personalabbaus in den Personalabteilungen wird es immer schwieriger, alle Aufgaben einer umfassenden und notwendigen Personalarbeit zu bewältigen. Neben den bereits angesprochenen Modellen „Outsourcing“ und „Shared Service Center“ ist die Unterstützung durch geeignete IT-Systeme häufig Lösung des Problems. Die Beteiligung der Mitarbeiter in Form von Employee-Self-Services-Systemen (ESS) können Tätigkeiten, die bislang im Verantwortungsbereich der Personalabteilung lagen, auf die Mitarbeiter selbst übertragen werden. So kann der Arbeitnehmer zB einen Teil seiner personenbezogenen Daten selbst verwalten und pflegen. Dies entlastet die Personalabteilung und setzt Ressourcen frei für die wichtige Management-Aufgabe, die Personalführung. Ein nützlicher Nebeneffekt: Die Mitarbeiter sind motiviert und zufriedener, da ihnen mehr Eigenverantwortung übertragen wurde (siehe Kastentext). Die HR-Strategie-Studie 2006 zeigt jedoch, dass erst ca 4 Prozent der befragten Unternehmen ihre Personalarbeit nach einem HCM-Ansatz (Human Capital Management) steuern. Doch eine Tendenz in die richtige Richtung ist erkennbar: 41 Prozent planen bereits die Einführung. Grund: Transparenz über die HR-Wertbeitrag und die Schaffung eines strategischen Gesamtbildes für die Personalarbeit, besonders bei großen Unternehmen.

Durch die Globalisierung und Internationalisierung wandeln sich demnach nicht nur die Märkte, in denen die Unternehmen aktiv sind, sondern auch die Aufgaben und Zuständigkeiten der Mitarbeiter. Besonders deutlich wird dies in Personalabteilungen, die zunehmend Management-Aufgaben übernehmen müssen und administrative Tätigkeiten auslagern und an die Mitarbeiter übertragen. So werden nur Unternehmen langfristig dem wachsenden Druck im Markt standhalten, die es verstehen, ihre Unternehmenskultur in die Unternehmen zu implementieren. Ferner müssen sie es schaffen, die Ziele des Unternehmens an die Mitarbeiter verständlich weiterzugeben, um sie zum erfolgreichen Träger und Übermittler der Kernkompetenzen des Unternehmens zu machen.

Beim Österreichischen Automobil-, Motorrad- und Touring-Club (ÖAMTC) ist man bereits den ersten Schritt zur dezentralen Personalarbeit gegangen. Nach Einführung von P&I LOGA von P&I hat der Club zahlreiche Routine-Prozesse bereits automatisiert. Mit der Implementierung des Mitarbeiterportals P&I HCM wird man die Basis für eine direkte Beteiligung der Mitarbeiter an den HR-Prozessen noch weiter ausbauen.

Your partner for integrated HR solutions P&I

Geschäftsführer
P&I GmbH
Manfred Nagl

P&I GmbH, Ares Tower
Donau-City-Straße 11, A-1220 Vienna

Tel.: +43-1-260 39 - 0
Fax: +43-1-260 39 - 330
E-Mail: info.at@pi-ag.com
www.pi-ag.com

UNLAUTERER WETTBEWERB – UWG-NOVELLE 2007

Mit dem vorliegenden Gesetzesentwurf werden im Wesentlichen über unlautere Geschäftspraktiken im UWG die Bestimmungen über unlautere und insb über irreführende und aggressive Geschäftspraktiken den Vorgaben dieser RL entsprechend verankert.

Die RL-UGP regelt nur den B2C-Bereich; sie wird aber deshalb im UWG (und nicht im KSchG) umgesetzt, weil das KSchG in seinem Regelungskern Vertragsrecht betrifft, die RL-UGP sich jedoch als kollektiver Rechtsschutz versteht. Darüber hinausgehende Änderungen oder Ergänzungen des UWG sind für die unmittelbar nachfolgende Neugestaltung des UWG vorgesehen: Da die RL-UGP bis 12. 6. 2007 umzusetzen ist (Inkrafttreten spätestens bis 12. 12. 2007), sollen über die Umsetzung hinausgehende Ergänzungsvorschläge im Interesse einer sorgfältigen Prüfung derselben vorerst nicht in den Diskussionsprozess zu dieser Gesetzesnovelle einbezogen werden.

Der Entwurf regelt – wie schon im geltenden UWG – im Wesentlichen den B2B-Bereich nicht anders als den B2C-Bereich, weil Mitbewerber- und Verbraucherschutz nicht trennbar sind.

Der Begriff der „guten Sitten“ muss im von der RL erfassten Bereich durch „unlautere Geschäftspraktiken“ ersetzt werden

§ 1 Abs 1 UWG soll daher lauten:
§ 1. (1) Wer im geschäftlichen Verkehr eine unlautere Geschäftspraktik anwendet,
1. die geeignet ist, den Wettbewerb zum Nachteil von Unternehmen nicht nur unerheblich zu beeinflussen, oder
2. die in Bezug auf das jeweilige Produkt geeignet ist, das wirtschaftliche Verhalten des Durchschnittsverbrauchers, den sie erreicht oder an den sie sich richtet, wesentlich zu beeinflussen,
kann auf Unterlassung und bei Verschulden auf Schadenersatz in Anspruch genommen werden.

Hierbei bleibt die Judikatur unberührt, die sich bisher aufgrund von § 1 UWG idgF (sittenwidrige Werbung) entwickelt hat und weder irreführende noch aggressive Geschäftspraktiken erfasst. Insbesondere werden im nationalen Recht darunter auch nach bisheriger Rsp „sittenwidriger“ Rechtsbruch, Behinderung, Eindringen in fremde Kundenkreise und ähnliche Geschäftspraktiken zu subsumieren sein, soweit sie nicht unter irreführende oder aggressive Geschäftspraktiken fallen.

Ob eine Geschäftspraktik unlauter ist, muss künftig in folgender Reihenfolge geprüft werden:
1. Fällt sie unter die „schwarze Liste“ des Anhangs? Wenn nein:
2. Handelt es sich um eine aggressive (§ 1a) oder um eine irreführende (§ 2) Geschäftspraktik? Wenn nein:
3. Fällt sie unter die Generalklausel des § 1?

Die Änderungen sollen mit 12. 12. 2007 in Kraft treten.
Die Begutachtungsfrist endet am 7. 5. 2007.

Quellen: ME 12. 4. 2007, 50/ME NR 23. GP
Gesetzwerdung bleibt abzuwarten

Die Vergabepraxis – Teil 2: Die potenziellen Gefahren bei Verträgen durch öffentliche Auftraggeber.

Vergaberechtliches Pulverfass bei langjährigen Verträgen

Gewohnheiten sind menschlich – auch oder gerade im öffentlichen Beschaffungswesen. Welcher öffentliche Auftraggeber trennt sich schon gerne von einem langjährigen Partner, der die Bedürfnisse des Auftraggebers mit einem eingespielten Team – zumindest subjektiv – bestens erfüllt? Viele derartige Beziehungen bauen auf langjährigen ausschreibungsfrei abgeschlossenen und in der Regel mehrfach abgeänderten Verträgen auf.

Diese Verträge sind – zumindest, wenn man dem Wortlaut der vergaberechtlichen Bestimmungen vertraut – scheinbar ohnehin unangreifbar. Doch der Schein könnte nicht nur aufgrund der letzten vergaberechtlichen Entwicklungen trügerisch sein. Die Änderung bestehender Verträge kann nämlich zur (neuerlichen) Ausschreibungspflicht führen.

Der folgende Beitrag kategorisiert diese Verträge nach dem Abschlusszeitpunkt und gibt jeweils einen Überblick zum derzeitigen Stand der Anfechtungspotenziale.

Vor dem Jahr 1994 ausschreibungsfrei abgeschlossene Verträge

Selten, aber doch existieren auch heute noch gültige langjährige Verträge von öffentlichen Auftraggebern, die vor Ablauf der Umsetzungsfrist der EU-Vergaberichtlinien – also vor dem Jahr 1994 – abgeschlossen wurden. In der Praxis wird bei diesen Verträgen häufig von sogenannten „Altverträgen“ gesprochen.

Der EuGH hat derartige Altverträge folgendermaßen beurteilt:

„Das Gemeinschaftsrecht verpflichtet einen öffentlichen Auftraggeber eines Mitgliedstaats nicht, auf Antrag eines einzelnen in bestehende, auf unbestimmte Zeit oder für mehrere Jahre abgeschlossene Rechtsverhältnisse einzugreifen, wenn diese Rechtsverhältnisse vor Ablauf der Umsetzungsfrist der Richtlinie 92/50 begründet worden sind“ [1)]

Demnach wären Verträge, die vor dem Jahr 1994 ausschreibungsfrei abgeschlossen wurden, unangreifbar. Zu bedenken ist allerdings, dass in der Praxis derart langjährige Verträge kaum ohne Anpassungen an die aktuellen technischen, rechtlichen und wirtschaftlichen Gegebenheiten auskommen. Gerade derartige Anpassungen sind aber vergaberechtlich „heikel“.

Nach dem Jahr 1994 ausschreibungsfrei abgeschlossene Verträge

Ab dem Jahr 1994 von öffentlichen Auftraggebern abgeschlossene Verträge unterliegen grundsätzlich dem BVergG und auch den EU-Vergaberichtlinien. Fraglich ist nur, inwieweit bei länger zurückliegenden Vertragsabschlüssen heute noch ein effektiver Rechtsschutz besteht.

Schon vor dem BVergG 2006 konnten unzulässige Direktvergaben theoretisch im Rahmen eines Feststellungsverfahrens bekämpft werden. Dieses Verfahren war aber kaum von praktischer Bedeutung. Bei einem positiven Feststellungsbescheid durfte zwar anschließend ein Schadenersatzprozess angestrengt werden.

Mangels effektiver Beweisbarkeit eines Schadens ist aber dieses Verfahren bei Direktvergaben faktisch bedeutungslos. Nur vereinzelt haben sich die Vergabekontrollbehörden abseits der gesetzlichen Rechtsschutzregeln zu etwas drastischeren Maßnahmen durchgerungen und Direktvergaben für nichtig erklärt. Das derzeit noch aktuelle BVergG 2006 hält zwar nunmehr in § 331 Abs 1 Z 4 BVergG 2006 einen etwas besseren Feststellungsantrag gegen unzulässige Direktvergaben bereit (Möglichkeit der erzwungenen Vertragsauflösung). Dieser ist aber – wie alle Nachprüfungsanträge – fristgebunden. Spätestens 6 Monate nach der tatsächlichen Direktvergabe ist eine Anfechtung nicht mehr zulässig. Mit anderen Worten: Das Gesetz belohnt jene Auftraggeber, die eine unzulässige Direktvergabe am längsten geheim halten können.

Diese für wettbewerbswillige Unternehmer unbefriedigende Lage könnte sich aber bald ändern. Das BVA hat nämlich Ende 2006 ein Vorabentscheidungsersuchen an den EuGH gerichtet. Mit diesem Ersuchen erwartet sich das BVA ua eine Klärung dahingehend, ob die für Feststellungsanträge vorgesehenen Präklusionsfristen gemeinschaftsrechtskonfom sind.

Wer auf diese Klärung durch den EuGH nicht länger warten will, kann zumindest versuchen, mittels Beschwerde bei der Europäischen Kommission ein Vertragsverletzungsverfahren „anzuzetteln“. Es besteht zwar kein Anspruch des Einzelnen auf das Tätigwerden der Europäischen Kommission. Langjährige – und damit wirtschaftlich regelmäßig bedeutendere – Verträge werden aber möglicherweise größere Klageanreize für die Kommission bieten, die auch nicht an die nationalen Präklusionsfristen gebunden ist.

Foto: sxc.hu

Änderungen von vergaberechtskonform abgeschlossenen Verträgen

Auch jene Auftraggeber, die einen langjährigen Vertrag vergaberechtskonform ausgeschrieben und vergeben haben, können sich nicht automatisch in Sicherheit wiegen. Ein wesentlicher „Schwachpunkt“ bei langjährigen Verträgen besteht darin, dass die Vertragspartner bei Vertragsabschluss nur beschränkte Möglichkeiten haben, zukünftige rechtliche, technische und wirtschaftliche Entwicklungen im Vertrag zu berücksichtigen.

Die Folge sind regelmäßige Anpassungen des Vertrags an die aktuellen Gegebenheiten. Unproblematisch sind dabei nur jene Anpassungen, die sich bereits vollständig aus dem Vertrag ableiten lassen.

In der Praxis sind aber häufig inhaltliche Anpassungen erforderlich, denen beide Vertragspartner zustimmen müssen. Umstritten ist dabei, ob bzw unter welchen Voraussetzungen derartige inhaltliche Änderungen neue Auftragsvergaben darstellen und daher – soweit kein passender Ausnahmetatbestand vorliegt – ausschreibungspflichtig sind.

RECHTSPRECHUNG

BVA: Einladung zum „last and best offer“

Gegenstand der Auftragsvergabe ist die grundlegende und umfassende funktionale und technische Neugestaltung der IT-Unterstützung für die Kernprozesse der gesamten österreichischen Finanzverwaltung – „E - Finanz (Finanz – Redesign)“.

Die Republik Österreich hat dazu eine zweistufiges Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung durchgeführt (geschätzter Nettoauftragswert: EUR 90 Mio). Es wurden 3 Bieter zur Angebotslegung eingeladen. Alle drei Bieter legten rechtzeitig jeweils ein Erstangebot.

Nach Durchführung der 1. Verhandlungsrunde wurden alle Bieter unter Fristsetzung zur Legung eines – vom Auftraggeber als „last and final offer“ bezeichneten – Angebotes eingeladen. In dieser Einladung wurde zugleich festgehalten, dass vom Auftraggeber beabsichtigt sei, nach Vorliegen des „last and final offers“ in die Evaluierungsphase zu treten. Zurzeit werde kein Bedarf zur Durchführung weiterer Verhandlungsrunden gesehen.

Nach Vorliegen der „last and final offers“ wurden die Bieter dann doch zu einer 2. Verhandlungsrunde eingeladen. In dieser Einladung wurde implizit angedeutet, dass ein abgegebenes „last and final offer“ nicht ausschreibungskonform sei. Es wurden daraufhin von mehreren Bietern Nachprüfungsanträge eingebracht.

Der im vorliegenden Bescheid behandelte Nachprüfungsantrag eines Bieters richtete sich im Wesentlichen dagegen, dass mit allen Bietern Verhandlungen aufgenommen werden sollen, obwohl – wie sich der Einladung zur 2. Verhandlungsrunde entnehmen ließe – die Angebote der Bieter teilweise auszuscheiden gewesen wären. Ein anderer Bieter bestritt die Zulässigkeit dieses Antrags, weil aufgrund der Einladung zur Legung eines „last and final offers“ weitere Verhandlungen gar nicht mehr zulässig seien. Aus diesem Grund richte sich der Nachprüfungsantrag nicht auf eine sonstige Festlegung während der Verhandlungsphase. Der Nachprüfungsantrag richte sich daher auch nicht gegen eine gesondert anfechtbare Entscheidung und sei daher zurückzuweisen. Die von den Bietern gestellten Anträge auf Nichtigerklärung wurden vom BVA ab- bzw zurückgewiesen.

Zum Einwand des mitbeteiligten Bieters, wonach keine gesondert anfechtbare Entscheidung vorliege, gestand das BVA zwar zu, dass die Bezeichnung „last and final offer“ nicht ganz glücklich ist. Die Einladung zur Abgabe des „last and final offers“ trage aber „den Vorbehalt, bei Bedarf allenfalls weitere Verhandlungen zu führen, bereits – für die Bieter erkennbar – in sich“.

Das BVA zitierte dazu folgenden Satz aus dem Einladungsschreiben: „Zurzeit wird kein Bedarf zur Durchführung weiterer Verhandlungsrunden gesehen.“

Zur Kritik des Antragstellers an der Einladung aller Bieter (auch jener, die nach Meinung des Antragstellers auszuscheiden gewesen wären) führte das BVA im Wesentlichen aus, dass die unterlassene Angebotsausscheidung im Rahmen der Bekämpfung der Zuschlagsentscheidung geltend zu machen sei. [2)]

PRAXIS – SEMINARE

Vergaberecht A-Z
Veranstalter: www.iir.at
30./31.5.2007, 09:00 - 17:00 Uhr
Vortragende: Dr. Ralf D. Pock, Mag. Gunter Estermann

Öffentliche Auftragsvergabe im IT-Bereich
Veranstalter: www.ars.at
9.7.2007, 09:00 - 188:00 Uhr
Ort: ARS, Schallautzerstraße 2-4, A-1010 Wien
Vortragende: Dr. Ralf D. Pock, Mag. Gunter Estermann

ZUSAMMENFASSUNG

Ausschreibungsfrei abgeschlossene langjährige Verträge sind selbst nach bereits abgelaufener mehrjähriger Vertragsdauer nicht als anfechtungsfest zu qualifizieren. Auch Änderungen ausschreibungskonform vergebener langjähriger Verträge können mit Blick auf die aktuellen Entwicklungen vergaberechtlich fatale Folgen haben – bis hin zur Neuausschreibungspflicht.

Der österreichische Gesetzgeber hat bisher einiges unternommen, um den ausschreibungsfreien Abschluss bzw Änderung solcher Verträge unter Berufung auf Rechtssicherheit mittels entsprechender Anfechtungsfristen zu sanieren. Gerade diese Fristen stehen nun aber auf dem Prüfstand vor dem EuGH. Im Übrigen sollten sich öffentliche Auftraggeber auch deshalb nicht auf die heilende Wirkung von Anfechtungsfristen verlassen, weil gerade bei langjährigen Verträgen auch andere Instanzen aufmerksam werden könnten, die nicht an nationale Präklusionsfristen gebunden sind.

QUELLEN

[1)] EuGH 24.9.1998, C-76/97 – Tögel
[2)] BVA 2.1.2007, N/0093-BVA/05/2006-57

LITERATURTIPP

DIE VERGABEPRAXIS

DVP ist eine kostenlose Monatspublikation, in der insbesondere die vergaberechtliche Weiterentwicklung und die aktuelle Rechtsprechung der Vergabekontrollbehörden kurz und prägnant aufbereitet werden.

Bestellung:
www.estermann-pock.at/dievergabepraxis.shtml

Mag. Gunter Estermann

Estermann Pock Rechtsanwälte GmbH
Heinrichsgasse 4/1, A-1010 Wien
Tel.: +43-1-532 31 51 - 0
Fax: +43-1-532 31 51 - 15
E-Mail: office@estermann-pock.at
www.estermann-pock.at

REAL ESTATE BUSINESS

Real Estate Business in CEE am 23. Mai 2007 im MessezentrumWienNeu.

>Real Vienna< 2007 mit starkem Fokus auf den CEE/SEE-Raum

Die >Real Vienna< ist der Ort, an dem all jene zusammenkommen, die sich mit dem Real Estate Business in CEE-Ländern beschäftigen. Der Ort, an dem sich Interessenten treffen und an dem neue Geschäfte gemacht werden. Innerhalb eines Tages können potenzielle Investoren konkrete Projekte vor Ort besuchen und wieder auf die Real Vienna zurückkehren.

Der Countdown läuft: Am 23. Mai 2007 startet die >Real Vienna< zu ihrer zweiten Ausgabe nach der erfolgreichen und international beachteten Premiere im Vorjahr. Bis einschließlich 25. Mai 2007 bildet die >Real Vienna< das Kompetenzzentrum für Immobilienprojekte und Investments.

Die mit starkem Fokus auf den CEE/SEE-Raum (Zentral-, Mittel-, Süd- und Südosteuropa) ausgerichtete Fachmesse für Gewerbe- und Industrieimmobilien hat in der diesjährigen Edition einiges an Größe und Wertigkeit zugelegt. Mit Stand Anfang Mai 2007 vermeldet der Veranstalter Reed Exhibitions Messe Wien ein Plus von 20% bei der Zahl der Aussteller. Somit sind bereits 240 statt der im Vorjahr 196 registrierten Aussteller fix zur >Real Vienna< angemeldet.

© Intercolor

Das MessezentrumWienNeu im Fokus des Interesses für den CEE-Raum

Erfreulich ist auch die enorm hohe Beteiligung ausländischer Aussteller aus den Schwerpunktländern. Fast 60% oder 136 Aussteller – das sind Unternehmen, Regionen oder Städte – kommen aus dem Ausland. Die Länder mit dem größten Anteil sind Russland, Tschechien, Bulgarien, Rumänien und die Ukraine. „Mit der hohen Beteiligung von Kernländern der aufstrebenden CEE- und SEE-Region an der >Real Vienna< wird deutlich, welch hohen Stellenwert die Fachmesse innerhalb der Branche bereits jetzt, nach nur einer Veranstaltung, besitzt“, freut sich DI Matthias Limbeck, Geschäftsführer für New Business, Marketing und CEE von Reed Exhibitions Messe Wien. „Die >Real Vienna< gewinnt vor allem durch den Fokus auf den CEE/SEE-Raum und zeigt sich heuer noch größer, noch stärker und noch orientierter. Wir sind auf dem besten Weg zu einem neuerlichen Erfolg.“

MessezentrumWienNeu – der perfekte Rahmen für die >Real Vienna< auf 15.900 m²

Schon zu Jahresbeginn vermeldete Reed Exhibitions Messe Wien die räumliche Erweiterung der >Real Vienna< um 4.000 Quadratmeter. Damit steht mittlerweile die gesamte Halle A des MessezentrumWienNeu, das sind 15.900 m², für die Fachmesse zur Verfügung (2006 waren es 11.000 m²). „Wir haben die thematische Aufstellung der >Real Vienna< heuer mehr in die Tiefe entwickelt, haben also noch einmal den Fokus verstärkt. Daraufhin hatten wir regen Beteiligungszuspruch und konnten schon früh erkennen, dass die >Real Vienna< flächenmäßig wachsen muss“, erklärt New Business Group Manager Mag. Michael Mandl. „Das ist ein eindeutiger Beweis dafür, dass die Gewerbe- und Industrieimmobilienbranche eine Plattform wie die >Real Vienna< dringend benötigt hat.“

Qualitativ hochwertiges Rahmenprogramm

Das Zentrum des Programms bilden drei Themenbühnen unter dem Überbegriff „Property Talks“, die sich in der Halle des MessezentrumWienNeu und damit mitten im Geschehen befinden. Hier diskutieren Experten der Branche über die drei Themenbereiche „Cities & Regions“, „Investment & Services“ und „Projects & Special Markets“.

„Cities & Regions“

Bei „Cities & Regions“ stehen die Präsentationen der jeweiligen CEE- und SEE-Länder und der dort geplanten Projekte im Vordergrund. Dabei werden infrastrukturelle Entwicklungen sowie steuerliche und rechtliche Rahmenbedingungen rund um folgende Investitionsstandorte erläutert: Baltische Staaten, Bosnien & Herzegowina, Bulgarien, Kroatien, Montenegro, Österreich, Polen, Rumänien, Russland, Serbien, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Türkei, Ukraine und Ungarn. Bereits in diesen Ländern tätige Investoren berichten über ihre Erfahrungen und geben wertvolle Tipps für erfolgreiche Investments.

„Projects & Special Markets“

Regionenübergreifend geht es auch auf der Bühne „Projects & Special Markets“ zu, wo die Chancen bei den einzelnen Immobilientypen, wie zB Hotel- und Ferienanlagen, Wohn-, Logistik-, Büro-, Einzelhandels- und Infrastrukturimmobilien präsentiert und erklärt werden. Auch hier liegt der Fokus eindeutig auf Zentral-, Mittel-, Süd- und Südosteuropa.

„Investments & Services“

Auf der Bühne „Investments & Services“ diskutieren nationale und internationale Top-Experten zu den Themenbereichen Finanzierung, Investment, Projektentwicklung & Umwelt, Controlling, Facility Management und Architektur & Stadtentwicklung.

4. Architektursymposium: Hochhäuser für Wien

Ein weiterer Höhepunkt des Veranstaltungsprogramms ist das vierte Architektursymposium mit dem Thema „Hochhäuser für Wien“, das am Freitag, 25. Mai 2007, von 10.00 bis 17.00 Uhr stattfindet. Zusätzlich zu den Real Estate- und Investment-affinen Themenbereichen der >Real Vienna< geht dieser Themenblock sehr konkret auf die Kreativität und die Planung ein und gibt den Architekten, den Machern und Denkern hinter den großen Projekten, eine eigene Plattform. In Kooperation mit der Stadt Wien unter der Schirmherrschaft von Planungsstadtrat DI Rudolf Schicker sowie des international renommierten Architekten Professor Gustav Peichl werden acht Hochhausprojekte in Wien präsentiert und diskutiert.

Vorgestellt werden Hochhäuser von den Architekten wie der „SEG-Wohnturm Kratochwjlestraße“ und das Hochhaus „TOWNTOWN“ von Prof. Wolf D. Prix, „Runder Wagramer Kratochwjlestraße“ und der „Millennium Tower“ – beide von Prof. Gustav Peichl und Prof. Rudolf Weber, der „Media Tower“ von Univ.-Prof. Hans Hollein, der „Vienna Twin Tower“ von Massimiliano Fuksas, der „Uniqa Tower“ von Heinz Neumann sowie die „ÖMV Zentrale Prater“ von Marta Schreieck.

Networking auf höchster Ebene

Networking Events an den Abenden des 23. und 24. Mai 2007 und das Matchmaking Forum runden das Rahmenprogramm ab und bieten so die Möglichkeit für Aussteller und Besucher, einander abseits des Messegeschehens zu Terminen zu treffen oder in entspannter Atmosphäre den Tag Revue passieren zu lassen.

Mehr Informationen zum Veranstaltungsprogramm im Internet unter:
http://www.realvienna.com/besucher/veranstaltung.html

Messeleiter Mag. Günter Theuermann zeigt sich optimistisch, dass die 2007er-Version der >Real Vienna< ein neuerlicher Erfolg wird. „Wir werden mit Sicherheit das bemerkenswerte Ergebnis des Vorjahres toppen können. Bei der Zahl der Aussteller haben wir das schon bewiesen. Was die Zahl der Fachbesucher betrifft, bin ich überzeugt davon, dass die >Real Vienna< heuer zum einen eine große Stammklientel mobilisieren und zum anderen auch Erstbesucher anziehen wird“, so Günter Theuermann.

INFORMATIONEN

Datum:
Mittwoch, 23., bis
Freitag, 25. Mai 2007
Ort:
MessezentrumWienNeu
Messeplatz 1, A - 1020 Wien

Besucher-Zielgruppen:
Investmentfonds, Institutionelle Investoren (zB Pensionsfonds), Architekten, Immobilien-Dienstleister

Produktgruppen:
Aussteller mit Fokus auf CEE aus den Bereichen:
Städte und Regionen, Real estate consultancies, Real estate developer, Real estate financing, Building management, Facility management services, Real estate media, Service providers, Occupiers.

REAL VIENNA
THE CEE-FOCUSED REAL ESTATE AND INVESTMENT FAIR

© Reed Exhibitions

DI Matthias Limbeck

Reed Exhibitions
Geschäftsführer Marketing +
New Business, CEE-Central East Europe
Reed Messe Wien GmbH
Messeplatz 1, Postfach 277
A-1021 Wien
Tel.: +43-1-727 20 - 0
Fax: +43-1-727 20 - 443
www.realvienna.com

Interview. Attraktive betriebswirtschaftliche Gestaltungsmöglichkeiten durch Leasing.

Gut geleast ist halb gewonnen

Als Universal-Leasinganbieter verfügt die BA-CA Leasing, ein Mitglied der UniCredit Group, über ein breites Leistungsspektrum mit maßgeschneiderten Zusatzservices in den Bereichen Versicherung, Bau- und Fuhrparkmanagement. Und das praktisch flächendeckend in Zentral- und Osteuropa. Regina Prehofer, Vorstandsmitglied der Bank Austria Creditanstalt und für das Leasing-Geschäft der gesamten UniCredit Group verantwortlich, berichtet über Vorteile und Nutzen von Leasingfinanzierungen.

Was bringt Leasing im Vergleich zu einem herkömmlichen Kredit?

Regina Prehofer: „Leasing bietet viele Vorteile, vor allem im Hinblick auf Basel II. Leasing schont das Eigenkapital und bestehende Kreditlinien bleiben unberührt. Leasing macht außerdem flexibel, weil sich geleaste Betriebsobjekte schneller erneuern lassen. Und auch steuerlich ist Leasing attraktiv. Die Leasingraten sind als Mietaufwand voll absetzbar und verringern den körperschaftsteuerpflichtigen Gewinn."

Was kann alles geleast werden?

„Unser Leasing-Angebot reicht von der Telefonanlage fürs Büro bis hin zum Bürogebäude, vom neuen Auto bis zum gesamten Fuhrpark eines Unternehmens, von der Druckereimaschine bis hin zu riesigen Windkraftanlagen. Es kann praktisch alles geleast und über Leasing finanziert werden. Für Spezialprojekte bieten wir maßgeschneiderte Sonderlösungen an. Mit dabei ist eine Reihe von praktischen Zusatzservices wie Versicherung, Beratung und Baumanagement."

Warum soll sich ein Kunde für die BA-CA Leasing entscheiden?

„Die UniCredit Leasing Group – mit der BA-CA Leasing in Österreich – ist der zweitgrößte Leasinganbieter in Europa und die klare Nummer eins in Zentral- und Osteuropa. Wir haben langjähriges Know-how und Tradition im Leasinggeschäft. Der besondere Vorteil, den unsere Kunden genießen, ist das Angebot aus einer Hand. Unsere Kunden müssen sich nicht mit vielen verschiedenen Ansprechpartnern, womöglich in mehreren Ländern gleichzeitig, herumschlagen. Sie bekommen alles von ihrem jeweils lokalen Bank- oder Leasingberater. Das ist ein enormer Vorteil vor allem im grenzüberschreitenden Geschäft, wo unterschiedliche Rechtslagen und Steuersysteme zu berücksichtigen sind.

Zusätzlich profitieren unsere Kunden von der engen Kooperation zwischen den Leasinggesellschaften und Banktöchtern der UniCredit Group in CEE."

Grafik: BA-CA

Die UniCredit Leasing Group mit der BA-CA Leasing in Österreich ist der zweitgrößte Leasinganbieter in Europa und die klare Nummer eins in Zentral- und Osteuropa. Sie ist mit rund 2.500 MitarbeiterInnen in 16 Ländern aktiv und erzielte 2006 ein Neugeschäftsvolumen von mehr als 10 Milliarden Euro

Warum ist Leasing in Zentral- und Osteuropa besonders attraktiv?

„Die CEE-Länder sind nach wie vor eine Wachstumsregion mit hohem wirtschaftlichen Potenzial. Um es in vollem Ausmaß nützen zu können, sind moderne, schnelle und flexible Finanzierungslösungen erforderlich. Leasing ist in der Form, wie es die UniCredit Leasing Group anbietet, ein ideales Finanzierungsinstrument. Und zwar nicht nur für große, internationale Konzerne, sondern insbesondere auch für Klein- und Mittelbetriebe.

Die BA-CA Leasing, die für die Steuerung des Leasinggeschäfts der UniCredit Group in CEE verantwortlich ist, hat ihr Neugeschäftsvolumen in dieser Region im vergangenen Jahr um mehr als 30 Prozent gesteigert."

Was ist bei Leasingfinanzierungen in CEE zu beachten?

„Man muss sich auf jeden Fall die lokalen gesetzlichen und steuerrechtlichen Vorschriften genau anschauen und sich auf dem Laufenden halten. Für Kunden der UniCredit Leasing Group macht das der zuständige Berater, der mit unseren lokalen Experten eng zusammenarbeitet und immer am aktuellsten Stand ist."

Die BA-CA Leasing ist einer der führenden Immobilien-Finanzierer im Neuen Europa. Welche Services bietet die Gruppe an?

„Gerade im Immobilien-Bereich sind komplexe und sehr auf den Bedarf der Kunden abgestimmte Finanzierungslösungen gefragt. Wir bieten Full-Service an, also nicht nur die Finanzierung selbst, sondern auf Wunsch auch die komplette Begleitung beim Bau- und Projektmanagement, die passende Versicherung und entsprechende Beratung."

BA-CA LEASING

Kontakt für Österreich

Wolfgang Steinmann
Te.l: +43-1-58808 - 4543
E-Mail: wolfgang.steinmann@ba-ca-leasing.com

Kontakt für CEE

Edith Holzer
Tel: +43-1-58808 - 4324
E-Mail: edith.holzer@ba-ca-leasing.com

Regina Prehofer

BA-CA Vorstand und Leiterin des Leasinggeschäfts der UniCredit Group
Bank Austria Creditanstalt Leasing GmbH
Operngasse 21
A-1040 Wien
Tel.: +43-1-58808 - 0
www.ba-ca-leasing.com

LITERATURTIPP

LEASING UND FACTORING

Durch das Inkrafttreten von Basel II haben sich einige Modernisierungen ergeben, die viele Kunden dazu veranlassen werden, ihre Entscheidungen sowie Ihr Verhalten zu verändern.

Bonitätsprüfungen und Kreditvergabepraxis werden zumindest teilweise erheblich verschärft – dies gilt analog für die nach Abschluss der Kreditverträge einsetzende Kreditüberwachung. In diesem Werk werden Ihnen die Vorzüge und bilanziellen Konsequenzen der beiden probaten Finanzierungsinstrumente „Leasing und Factoring" mittels vieler Beispiele nähergebracht.

Die Autoren:
Univ.-Prof. Dkfm. Dr. Herbert R. Haeseler
Mag. Dr. Franz Greßl

LexisNexis ARD Orac
Wien 2007, 168 Seiten
ISBN 978-3-7007-3684-4
Best.-Nr.88.46.01

Preis € 33,-

firmenmonitor.at
Ein Service der Wiener Zeitung

Kunden- und Lieferantenmonitoring: Geschäftsführerwechsel + Konkurs + Firmenneugründung + Adressänderung

UnternehmerInnen wissen mehr mit firmenmonitor.at

Kostenlose Testaccounts und sämtliche Informationen unter www.firmenmonitor.at oder unter der Service-Hotline (01) 206 99 – 600

+ E-Mail-Verständigung + Tagesaktuell + Zuverlässig + Maßgeschneiderte Suchaufträge + nur 14 Euro im Monat +

Maßgeschneiderte Finanzierung für die Privatordination Dr. Peter Lisborg im Zentrum für Gesundheit und Ästhetik.

BAWAG P.S.K. Leasing finanziert Gesundheits- und Ästhetikzentrum

Der international anerkannte Chirurg Dr. Peter Lisborg hat in Klagenfurt ein neues Zentrum für Schönheits-Operationen errichtet. Beim Bau des Schönheits-Zentrums mit Hotelbetrieb und Restaurant hat er auf hohe technische Standards gesetzt. Bei der Finanzierung auf Leasing.

Die obersten Ziele eines Menschen sind, gesund zu sein und sich wohl zu fühlen. Sich wohl zu fühlen bedeutet auch, mit sich selbst und seinem Äußeren zufrieden zu sein. Die Privatordination Dr. Peter Lisborg im Zentrum für Gesundheit und Ästhetik bietet eine Fülle an kosmetischen und medizinischen Angeboten. Sie alle haben ein gemeinsames Ziel: Den Lebenswert zu steigern. Genau das ist im neuen Zentrum für Gesundheit und Ästhetik in Klagenfurt möglich. Finanziert wurde das rund 1.000 m² große Gebäude mit zwei Operationssälen, Hotel und Restaurant durch das Leasing der BAWAG P.S.K. Leasing.

Maßgeschneiderte Finanzierung

Leiter des Schönheits-Zentrums ist Dr. Peter Lisborg, der Präsident der Österreichischen Gesellschaft für Kosmetische Chirurgie. Mit Unterstützung der BAWAG P.S.K. Leasing hat sich der Arzt einen Traum erfüllt: Sein Zentrum für Gesundheit und Ästhetik in Klagenfurt umfasst Ordinationen und Operationssäle, die auf dem neuesten Stand der Technik sind.Außerdem beherbergt das Schönheits-Zentrum auch ein Hotel mit Seminarraum für die ärztliche Weiterbildung: Alles unter einem Dach. Lisborg: „Ohne eine maßgeschneiderte Fi-nanzierung wäre das nicht möglich gewesen. Mein Berater bei der BAWAG P.S.K. Leasing hat sich viel Zeit genommen und mir eine perfekte, individuelle und realistische Finanzierungsvariante zusammengestellt."

Kompetenzzentrum in Sachen Schönheits-OP

Die Schwerpunkte des Zentrums für Gesundheit und Ästhetik sind kosmetische Chirurgie, Lasertherapie und Venenerkrankungen. Unterstützt wird Lisborg von einem zwölfköpfigen Team. Aber auch andere, selbstständig tätige Ärzte arbeiten im Zentrum für Gesundheit und Ästhetik. Sie betreuen Patienten aus ganz Europa in verschiedenen Fachgebieten im Interesse der Gesundheit und des persönlichen Wohlbefindens. Im Klagenfurter Schönheits-Zentrum finden auch laufend Tagungen, Schulungen und kleinere Kongresse statt. Das zugehörige Hotel mit Restaurant und Bar wurde im Sommer 2006 neu errichtet und hat neun Zimmer. Lisborg legt größten Wert auf die Qualität und Fortschrittlichkeit der technischen Ausstattung seines Zentrums. Lisborg: „Die Operationsräume entsprechen aufgrund eines völlig neuen Lüftungssystems den höchsten Zertifizierungsrichtlinien. Hier könnten sogar komplizierte Eingriffe wie Herztransplantationen durchgeführt werden."

Umfassende Beratungskompetenz

Die Finanzierung des Schönheits-Zentrums läuft aus Steuergründen über 15 Jahre. Finanztechnisch wurde nach eingehenden Gesprächen zwischen Dr. Lisborg, dessen Steuerberater und der BAWAG P.S.K. Leasing die Abwicklung über eine Vermietungs-KEG als beste Variante gewählt. Somit ist der Arzt Mieter im eigenen Haus und kann seine Ausgaben über den vollen Zeitraum der Finanzierung günstiger abschreiben.

Bestechende Konditionen

Nicht nur Flexibilität und Kompetenz, auch die Konditionen der BAWAG P.S.K. Leasing haben den Chirurgen überzeugt. Die Leasing-Gesellschaft hat sich im konkreten Fall gegen drei Mitbewerber durchgesetzt. Lisborg: „Gerechnet auf 15 Jahre hat die BAWAG P.S.K. Leasing das beste Preis-Leistungs-Verhältnis darstellen können."

Nähe zum Kunden

Lisborg schätzt die persönliche Betreuung vor Ort: „Die BAWAG P.S.K. Leasing hat in der Branche einen guten Ruf. Ich weiß jetzt, warum: Wenn ich meinen Finanz-Betreuer brauche, ist er sofort zur Stelle." Dr. Walter Macher, Geschäftsstellenleiter der BAWAG P.S.K. Leasing in Klagenfurt: „Das bestätigt unsere Kundenphilosophie. Wir haben den kürzesten Weg zu unseren Klienten." Die BAWAG P.S.K. Leasing hat Vertriebsniederlassungen in Dornbirn, Graz, Innsbruck, Klagenfurt, Linz, Salzburg und Wien.

Neben dem vielfältigen Produkt-Portfolio der BAWAG P.S.K. Leasing sind folgende Hauptpluspunkte für Unternehmen ausschlaggebend: Das flächendeckende Filialnetz mit den rund 1.500 Niederlassungen der BAWAG P.S.K., mit den BAWAG-Filialen, den Post-Filialen und den sieben Landesbüros der BAWAG P.S.K. Leasing macht eine perfekte Betreuung möglich.

Die guten Leasing-Konditionen, die gleich gut sind wie beim Kredit, und die schnellen Entscheidungswege sind weitere Kriterien. Bei einem Leasing-Volumen bis zu 100.000 Euro liegt eine Entscheidung binnen 24 Stunden ab Vorliegen aller Unterlagen vor.

BAWAG P.S.K. LEASING GMBH

Die BAWAG P.S.K. Leasing ist Universalist für alle Leasing-Anliegen, von Immobilien-, Mobilien- und KFZ-Leasing bis hin zu Fuhrparkmanagement und Baudienstleistungen. Die rund 28.000 Kunden der BAWAG P.S.K. Leasing profitieren davon, dass die BAWAG P.S.K. Leasing flexibel genug ist, um individuelle Lösungen und persönlichen Service zu bieten.

Informationen: www.leasing.at

Foto: BAWAG P.S.K. Leasing

Dr. Peter Lisborg (li), Leiter des Schönheits-Zentrums, und Dr. Walter Macher (re), Geschäftsstellenleiter der BAWAG P.S.K. Leasing in Klagenfurt, sind stolz auf die Ausstattung der Ordinationen und Operationssäle: „Auf dem neuesten Stand der Technik."

IMMOBILIENLEASING

Maßgeschneiderte Finanzierungsform für Business Immobilien

Immobilienleasing ist eine attraktive Finanzierungsform, die den Kreditrahmen nicht belastet und daher die Unternehmensperformance des Leasingnehmers entscheidend verbessert. Diese Form der Finanzierung hat noch dazu den Vorteil, kein Kapital zu binden und so Spielraum für Expansionen und Erneuerungen zu lassen.

leasing & more: Umfassende Lösungen im Bereich Finanzierung, Veranlagung und Dienstleistungen rund um die Immobilie.

Mehrwert mit Leasing

Die IMMORENT bietet Unternehmen mit ihrem „leasing & more“-Paket optimale Lösungen für ihre Investitionsvorhaben. Das umfassende Leistungsangebot überzeugt immer mehr Betriebe.

Unternehmen stehen heute immer häufiger vor der Situation, rasch auf wirtschaftliche Entwicklungen reagieren zu müssen. Um Marktchancen zu nutzen, sind meist auch hohe Investitionen erforderlich. Wer erfolgreich in die Zukunft steuern will, braucht vor allem eines: eine sorgfältige Planung seiner Investitionsprojekte. Die IMMORENT bietet hier interessante Möglichkeiten.

Der Leasingspezialist übernimmt alle Aufgaben – von der Entwicklung eines Bauvorhabens bis zur schlüsselfertigen Übergabe –, natürlich inklusive maßgeschneiderter Finanzierung. Die IMMORENT kennt keine Standardmodelle und bietet Kunden die jeweils passende Finanzierungslösung für ihre Bedürfnisse.

Durch ihr umfassendes Know-how und ihre langjährige Erfahrung kennt die IMMORENT für jede Immobilien- oder Mobilieninvestition die optimale Finanzierungsvariante. Wählt ein Leasingnehmer zum Beispiel einen Teilamortisationsvertrag, so kann er gleich mehrfach profitieren: Zum einen werden die Investitionskosten nicht sofort fällig, sondern verteilen sich gleichmäßig auf die Nutzungsdauer. Zum anderen sind die Leasingraten in voller Höhe als Betriebsausgaben absetzbar.

Außerdem wird das Leasinggut in der Bilanz des Leasinggebers aktiviert. Dementsprechend können Unternehmen ihre Kapitalrentabilität optimieren.

Neben all diesen Vorteilen bietet die IMMORENT ein Dienstleistungsspektrum rund um die Finanzierung von Immobilien. Die IMMORENT kann Unternehmen bei der Umsetzung von Investitionsvorhaben mit einer breiten Palette an Services unterstützen: zum Beispiel wird die gesamte Realisierung von Gebäuden übernommen – von der Projektentwicklung über das Baumanagement bis hin zur Verwertung. Die IMMORENT denkt und handelt nicht nur als Financier, sondern im Rahmen der Projektentwicklung auch als Investor – und kann daher ihre Kunden noch besser beraten.

Diese Unterstützung sollte möglichst früh in einem Investitionsprojekt beginnen: der ideale Zeitpunkt, um die IMMORENT zu konsultieren, ist die Planungsphase. Denn dann kann der Leasingspezialist bei der Entscheidung für einen Um-, Zu- oder Neubau ihren Kunden bereits beratend zur Seite stehen. Auch Grundstückssuche und -bevorratung sind Dienstleistungen, die Unternehmen bei der IMMORENT in Anspruch nehmen können.

Dieser umfassende Service überzeugt. Folgende Unternehmen haben sich kürzlich für eine Umsetzung ihrer Investition mit der IMMORENT entschlossen.

Foto: Immorent

Der Zubau zum Europark Spar im slowenischen Marburg

Canon

Für den langjährigen Kunden Canon wird auf dem bestehenden Betriebsgelände im 10. Wiener Gemeindebezirk eine neue Zentrale mit einer Nutzfläche von insgesamt rund 5.600 m² gebaut.

Die IMMORENT übernimmt dabei im Rahmen eines umfassenden Dienstleistungsangebotes die komplette Umsetzung. Neben der Finanzierung leistet die IMMORENT zahlreiche andere Dienstleistungen, die von der Liegenschaftsprüfung über die Projektentwicklung, Architektur und Haustechnik bis hin zur Behördenabwicklung und Errichtung der Immobilie reichen. Auch die Verwertung der von Canon nicht mehr benötigten Gebäude und Liegenschaftsteile wird von der IMMORENT übernommen.

Neue Niederlassung für oberösterreichisches KMU BOB HOME

BOB Home belegt das Segment Fast Moving Innovations in den Produktgruppen Haushaltsgeräte und Kitchenware in Europa.

Die IMMORENT leistete für den Neubau des Büros und des Lagers in Oberösterreich die Leasingfinanzierung des Grundstücks und des Gebäudes sowie die komplette Projektsteuerung für das Bürogebäude und die angeschlossene Lagerhalle mit modernem Logistiksystem.

Vertriebszentren in Polen

Für die Polska Grupa Farmaceutyczna setzte die IMMORENT eine Sale & Lease Back-Transaktion von acht pharmazeutischen Vertriebszentren in Polen über 26,5 Mio. Euro um.

Zubau Spar Marburg

In Slowenien finanzierte die IMMORENT den Zubau zum Europark Spar Marburg mit einem Investitionsvolumen von rund 45 Mio Euro. Das Einkaufszentrum befindet sich in bester Lage inmitten des Stadtzentrums von Marburg und verfügt über dementsprechende Infrastruktur und Verkehrsanbindung.

Bürogebäude in Laibach

In Laibach wurde ein 1.450 m² großes Grundstück genau im Stadtzentrum gekauft, auf dem ein Bürogebäude mit einer Bruttogeschossfläche von 12.000 - 15.000 m² entstehen soll. Die Gesamtinvestitionskosten für das Projekt liegen voraussichtlich bei EUR 25 Mio bis EUR 30 Mio.

Logistikzentrum Jastrebarsko nahe Zagreb

Im Süden Zagrebs hat sich die IMMORENT eine Fläche von rund 26 ha gesichert. Das Grundstück befindet sich rund 26 km von Zagreb entfernt, direkt an der Autobahn E 65 von Zagreb in Richtung Karlovac, Rijeka und Split. In dieser strategisch günstigen Lage plant die IMMORENT ein Logistikzentrum mit einer Gebäudefläche von rund 55.000 m². Die Investitionskosten für das Projekt liegen bei EUR 40 Mio bis EUR 45 Mio, derzeit ist die Interessentensuche in vollem Gang.

LITERATURTIPP

WOHNUNGSEIGENTUM KOMPAKT

Dieses Werk gibt Wohnungseigentümern sowie Wohnungseigentumsinteressierten ein klares Bild über ihre Rechte als Miteigentümer, aber auch über ihre Pflichten gegenüber der Gemeinschaft bzw. den anderen Wohnungseigentümern, ohne sich in juristischen Details zu verlieren. Die Änderungen durch die Wohnrechtsnovelle 2006 wurden eingearbeitet und kommentiert, zahlreiche Musterverträge erleichtern die Arbeit im juristischen Alltag des Wohnrechts.

Die Autoren:
Mag. Dr. Alexander Illedits
Mag. Dr. Karin Illedits-Lohr

LexisNexis ARD Orac
3. Auflage
Wien 2006, 196 Seiten
ISBN 978-3-7007-3456-7
Best.-Nr. 79.15.03

Preis: € 24,–

LEASING & MORE
Kompetenz rund um die Immobilie

DIE IMMORENT hat nicht nur für jedes Bauvorhaben die maßgeschneiderte Finanzierungslösung, sondern bietet umfassende Dienstleistungen rund um die Immobilie an. Das Leistungsspektrum beinhaltet die gesamte Planung und Umsetzung von Investitionsprojekten, wobei der Lösungsansatz ein ganzheitlicher ist und sich über den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie erstreckt.

Finanzierung für jedes Vorhaben…

- Büro-, Betriebs- und Fabriksgebäude
- Fachmarktzentren und Verkaufsmärkte
- Öffentliche Gebäude

…und jede Branche

- Unternehmen aus Handel, Gewerbe und Industrie
- Dienstleistungsunternehmen und freie Berufe
- Öffentliche Hand und Kommunen
- Non-Profit-Organisationen
- Internationale Konzerne

KONTAKT

IMMORENT AG
Windmühlgasse 22-24
A-1060 Wien
Tel.: +43-1-50100 – 27214
Fax: +43-1-50100 9 – 27204
www.immorent.at

Contracting: Weil die Logik bestechend ist und weil die Erfolge mittlerweile bewiesen sind.

Steter Tropfen höhlt den Stein

Hohe Energiepreise wie derzeit laden findige Geschäftsmänner und -frauen gerade dazu ein, Modelle für Versicherungen gegen weitere Preissteigerungen oder sonstige Businessideen zu entwickeln. In jedem Fall ist derzeit sowohl für private als auch für gewerbliche Hausbesitzer Sparen angesagt.

Damit rückt das nicht ganz neue „Contracting“ wieder in den Mittelpunkt zahlreicher Diskussionen unter Immobilien-Experten.

Und das ist gut so. Denn aus irgendeinem Grund war und ist das Thema nicht hip. Möglicherweise resultiert das aus demselben Grund, der Menschen, egal welchen Geschlechts, voll der Bewunderung staunen lässt, wenn Selbstdarsteller mit 400-PS-plus-Geschossen ihr privates Straßenrennen durch Europa veranstalten. Auf der anderen Seite lockt ein Wettbewerb, veranstaltet auf derselben Strecke, mit dem Ziel, das Fahrzeug mit dem geringsten Verbrauch zu ermitteln, kaum einen Hund hinter dem Ofen hervor.

Das ist schade, denn die Notwendigkeit, CO_2-Emissionen zu reduzieren und mit den Energie-Ressourcen sparsam umzugehen, ist weltweit unbestritten. Sogar die USA, die ja das mittlerweile berühmte Kyoto-Protokoll nicht unterzeichnet haben, deuten jetzt ein (ganz) zartes Einlenken in dieser Frage an. Das Modell des sogenannten „Einspar-Contracting“ bei Gebäuden trägt genau dazu bei.

Die Zahlen des größten Contracting-Auftraggebers in Österreich und gemeinsam mit Berlin auch Europas, zB der Bundesimmobiliengesellschaft (BIG), sprechen dabei eine deutliche Sprache. Rund 500 Liegenschaften wurden seit 1999 in mittlerweile 10 Pools zusammengefasst und Verträge zwischen Nutzern und „Contractoren“ abgeschlossen. Dadurch konnten insgesamt nahezu 20 Tonnen Co_2-Emissionen und 3,7 Mio Euro Energiekosten pro Jahr eingespart werden. Das mag zwar, gemessen an den Gesamtemissionen und Energieverbräuchen Österreichs, wenig erscheinen, ist aber ein wichtiger Anstoß, diesem Beispiel zu folgen.

„Contracting“ setzt sich mühsam, aber konsequent durch

Kurz gefasst die Idee hinter Einspar-Contracting: Der (gewerbliche) Gebäudeeigentümer, also Auftraggeber, lässt durch den Contractor das Objekt punkto Haustechnik oder Gebäudehülle erneuern. Die Investitionen trägt der Auftragnehmer, der die Ausgaben wiederum durch die Einsparungen refinanziert. Die Amortisationsdauer beträgt rund zehn Jahre. Dabei verpflichtet sich der Contractor, gewisse Einsparungsziele zu erreichen. Im Normalfall bewegen sich die Einsparungen bei 15 bis 20 Prozent des Gesamtenergieverbrauches. Ein wesentlicher Teil davon gehört dem Auftragnehmer zur Refinanzierung der getätigten Investitionen und zur Begleichung seiner Dienstleistungskosten. Der Eigentümer profitiert nach der Vertragslaufzeit (am Beispiel der BIG rund 10 Jahre) von erneuerter Technik. Die Höhe der Einsparungen ist von der Art der Investition abhängig. So sind in einer 10-jährigen Refinanzierung Heizungserneuerung, Regeltechnik, Licht (Vorschaltgeräte) und evtl eine Dämmung der oberen Geschossdecke und/oder eine Kaminsanierung möglich. Will man auch Fenster und Fassade erneuern, muss man – um eine kostendeckende Refinanzierung aus den Energieeinsparungen zu gewährleisten – mindestens 20 Jahre an Refinanzierung ansetzen. An den Mieter als Dritten im Bunde wird ebenfalls ein Teil der erzielten Einsparungen (ca 20 Prozent) über eine Reduktion der Betriebskosten weitergegeben, um unmittelbaren Nutzen darzustellen. Im Falle der BIG betragen die am Ende des Refinanzierungszeitraumes freiwerdenden Mittel auf alle Nutzer verteilt immerhin 3,7 Mio Euro pro Jahr.

Eine klassische Win-Win-Situation

So weit, so Theorie. Das Ganze funktioniert aber nur auf einer professionellen Ebene. Als Faustregel könnte man bei Einzelobjekten eine kritische Masse von 200.000 Euro Energiekosten pro Jahr oder 6000 Quadratmeter Nutzfläche nennen, ab der Contracting sinnvoll andenkbar ist. Durch Pools von Gebäuden entstehen natürlich dementsprechend Synergien und Risikostreuung für den Contractor, aber auch den Auftraggeber. Allerdings gibt es nicht nur bei den Liegenschaften Mindestgrößen. Denn bei den Investitionen geht in diesem Fall um Beträge, die „kleine“ Unternehmen nur schwer bis gar nicht aufbringen können. Und wenn – dann zu Finanzierungskonditionen, die etwaige Einsparungsgewinne a priori auffressen. Zusätzlich muss der Contractor, wie zuvor beschrieben, langfristige (über die gesamte Laufzeit dh bis zu 20 Jahren) Garantien abgeben, die mit Pönalzahlungen verbunden sind. Die sollte sich der Auftragnehmer also im Ernstfall auch leisten können. Aber auch bei Neubauten bekommt „Contracting“ zur Steuerung der Betriebskosten der 2. Miete immer größere Bedeutung.

Bei (Neu-)Vermietung und Mietkostenabrechnung spielen die Betriebskosten bereits eine wesentliche Rolle. Bei Neuanmietung werden neuerdings immer häufiger nicht nur die Mietpreise verglichen, sondern auch die zu erwartenden Betriebskosten, welche sich zum Teil aus den Energiekosten für Heizung, Lüftung und Kühlung zusammensetzen.

Errichter der Immobilie achten auf möglichst geringe Investitionskosten, damit eine möglichst hohe Rendite erzielt wird. Maßstab der Immobilie, was die Energiekosten betrifft, ist die Bauordnung. Bestenfalls wird noch ein Sonnenschutz vorgesehen, wenn die Planung dies vorsieht und der Investor aus Komfortgründen der Mieter dies zulässt. Energievernichtung spielt dabei meist keine Rolle. Trotz der bevorstehenden Pflicht der Erstellung des Energiepasses, der allerdings nur die Energetische Ist-Situation feststellt, aber zu keinen Maßnahmen verpflichtet, ist kein Umdenken in Sicht.

Immer mehr potenzielle Mieter werden daher bereits bei Anmietung auf die Gesamtkosten (Miete samt Betriebskosten) anzielen und eine entsprechende Garantie verlangen. Der zumindest partielle Warmmietansatz der vom Markt her immer vehementer nachgefragt wird, wird sich nur mit vorausschauenden baulichen Maßnahmen in der Errichtung und Facility-Betreibermodellen, die einen Contracting Garantieanteil beinhalten, verwirklichen lassen.

Beträchtliche Einsparungen an Betriebskosten können durch einen intelligenten Einsatz an Haus- und Regeltechnik erzielt werden, wobei davor gewarnt wird, das Gebäude technologisch zu sehr hochzurüsten. Es gilt der Grundsatz: So viel Komfort wie notwendig, so wenig elektronische und mechanische Technologie wie möglich.

Bereits einige Zentimeter mehr an Wärmedämmung und ein funktionierender Sonnenschutz am Bau bringen eine Reduktion der Betriebskosten

Daher greifen „moderne Investoren“ bereits bei Errichtung des Objektes auf die Ideen und Kompetenzen erfahrener Contractoren und Facility Manager zurück. Der Contractor (Anlagencontracting) übernimmt zusätzliche Investitionskosten (über den Mindeststandard hinaus), um danach Betriebskostenteile nach oben hin als gedeckelt zugarantieren. Durch die steigenden Energiepreise amortisieren sich energierelevante Maßnahmen in Zeiten wie diesen meist sogar noch früher als in den meisten Fällen kalkuliert. Betriebskosten können aber nur bei gleichzeitiger Betriebsführung garantiert werden. Als Mieter müssen Sie daher auf die Garantiebedingungen (Raumkonditionen und Betriebszeiten) achten. Alle anderen Aufgaben wie Steuerung der Anlagen, Behördenprüfungen, Wartungen, Einkauf etc müssen Sie daher dem Contractor überlassen, welcher Ihnen auch die Energieverbräuche (Teil der 2.Miete) garantiert. Erfahrungsgemäß trägt das Nutzerverhalten (Stoßlüften, Regelung etc) mit bis zu 30% der realisierbaren Einsparung zu Buche. Deshalb sind laufende Abstimmung zwischen dem Nutzer und dem Contractor essenziell.

Auch als Mieter einer bestehenden Immobilie können Ihre Mietkosten reduziert werden. Ein Einsparcontractor erstellt auf Basis der Energiebrauchswerte (sinnvoll die letzten 3 Jahre) eine Grobanalyse. Diese Analyse ist bei späterer Auftragsvergabe meist kostenlos und zeigt Ihnen das mögliche Sparpotenzial.

Im Contracting Markt findet derzeit eine Marktbereinigung statt, die einen weiteren Professionalisierungsschub bringen wird. Gibt es derzeit noch mehrere Anbieter, die behaupten, Aufträge in jeder Größe annehmen zu können, wird sich die Zahl relativ schnell auf fünf bis zehn reduzieren, die in der Lage sind, größere Immobilienbestände zu analysieren, Investitionen durchzuführen und die Gebäude langfristig zu betreiben. Und das ist gut so. Denn das Bewusstsein, Energie einzusparen, auch im Sinne der eigenen Brieftasche, ist zwar vorhanden, umgesetzt wird es aber von vielen Unternehmen noch zögerlich. Sobald dieses Geschäftsmodell als wirtschaftlich sicher gilt und seinen bisherigen Exotenstatus verliert, werden auch viele Gebäudeeigentümer darauf zurückgreifen. Nachteile und Risiken gibt es dann jedenfalls kaum mehr.

Contracting mit der öffentlichen Hand ist als Sonderform PPP (Public Private Partnership) anzusehen. Für den privaten Bereich bräuchte man nicht einmal das Kürzel ändern.

FACILITY MANAGEMENT

Facility Management ist ganzheitliches Management der Immobilien und der materiellen/immateriellen Infra-strukturen einer Organisation mit dem Ziel der Verbesserung der Produktivität des Kerngeschäftes. Facility Management ist ein interdisziplinärer Ansatz, der die Bereiche Technik, Ökonomie, Ökologie und Recht verbindet.

Das operative Facility Management beinhaltet die operative Umsetzung aller Aktivitäten, die auch schon bisher bei der Gebäudebewirtschaftung erforderlich waren, das strategische Facility Management hingegen hat die Managementaufgaben zum Inhalt. Nach der Festlegung des Zieles durch die mit dem Kerngeschäft beschäftigte Unternehmensleitung – in der Regel ist das primäre Ziel die möglichst kostengünstige Aufrechterhaltung der Funktionstüchtigkeit des Gebäudes für die optimale Umsetzung des Kerngeschäfts – operiert das strategische Managementteam als Steuerer und Controller der ausführenden Ebene.

DIE PLATTFORM

FACILITY MANAGEMENT AUSTRIA (FMA) und IFMA Austria (International Facility Management Association) vertritt die Interessen aller, die dem Thema Facility Management verpflichtet sind.

Die Facility Management Austria (FMA), 1995 gegründet, ist als Non-Profit-Organisation ein Bindeglied zwischen FM-Anwendern, FM-Nutzern, der Ausbildung und der Wissenschaft. Ihre Mitglieder sind namhafte national und international tätige Unternehmen und Organisationen, Verbände und FM-Ausbildungsinstitutionen sowie Studierende.

Die IFMA Austria, gegründet 1998, ist die österreichische Niederlassung der International Facility Management Association. Die IFMA ist inzwischen weltweit tätig und hat heute rund 18.500 Mitglieder in weltweit 125 Chapters, 15 Councils und 60 Ländern.

Leitziele sind die Verbreitung des Facility Managements sowie die Etablierung des Berufsstandes des Facility Managers.

Die Plattform FMA und IFMA Austria bietet ihren Mitgliedern ein nationales und internationales Netzwerk, ist Zentrum für themenspezifische Arbeitsgruppen und marktorientierte Interessensgemeinschaften, Organisator von Veranstaltungen und Exkursionen, Partner der österreichischen FM-Normung und Kommunikationsforum nach innen und nach außen.

KONTAKT

FMA und IFMA Austria
Mariahilfer Straße 123, A-1060 Wien
Tel.: +43-1-599 99 - 390 und - 690
Fax: +43-1-599 99 - 700
E-Mail: info@fma.or.at und office@ifma.at
www.fma.or.at und www.ifma.at

„Es wird schon nichts passieren“...

… heißt es in vielen Unternehmen, wenn es um Budgets für Informationssicherheit geht.
Was für eine wirtschaftlich sinnvolle Betrachtung notwendig ist, beantwortet Security-Profi Christian Reiser im Lexpress-Gespräch.

Bei Informationssicherheit leben viele Unternehmen nach dem Motto: Wir sind ja keine Bank oder Gesundheitseinrichtung, wir brauchen keine (so starke) Informationssicherheit. Wie sollten derartige Unternehmen mit diesem Thema umgehen?

Christian Reiser: „Zahlenmäßig gesehen sind die wenigsten Unternehmen Banken oder im Gesundheitsbereich, aber es kann kein gewinnbringendes Unternehmen geben, das keine schützenswerten Informationen hat. Bei Informationssicherheit geht es immer darum, das benötigte Sicherheitsniveau für das Unternehmen, den Geschäftsprozess oder eine Aufgabe zu erreichen, und das mit vertretbaren Kosten und vertretbaren Unannehmlichkeiten für die Betroffenen. Das gilt hier genauso wie es für jede andere Sicherheitsmaßnahme gelten sollte.

Interessanterweise gibt es Bereiche, wo es absolut nicht notwendig ist, die Sinnhaftigkeit, die Wirksamkeit, die Kosten und die Unbequemlichkeit für die Betroffenen zu begründen und abzuwägen. Die Sicherheitseinrichtungen für Passagiere am Flughafen Wien kosten der Wirtschaft allein an zusätzlicher Wartezeit ihrer reisenden Mitarbeiter vor dem Abflug geschätzt über 1 Mio Euro pro Tag. Über die Unbequemlichkeit brauchen wir nicht zu reden, aber für mich ist es wirklich interessant zu beobachten, dass die Wirksamkeit und Sinnhaftigkeit von der Allgemeinheit nicht hinterfragt wird.

Bei der Informationssicherheit haben wir leider keine so rosige Situation. Wir müssen das benötigte Sicherheitsniveau erkennen und definieren und alle Maßnahmen darauf abstimmen. Dadurch sorgt man aber auch automatisch dafür, dass nichts übertrieben wird.

Für Unternehmen, bei denen die Anforderungen an die Informationssicherheit geringer sind als bei einer Bank oder im Gesundheitswesen, wird man daher auch einfachere Maßnahmen ergreifen, die dann auch entsprechend kostengünstiger sind. Gar keine Maßnahmen bringen aber jedenfalls signifikante wirtschaftliche und rechtliche Risiken.“

IT-Sicherheitsverantwortliche stehen vor der Herausforderung, dem Management notwendige Maßnahmen schmackhaft machen zu müssen. Welche Argumente sind Ihrer Ansicht nach die schlagkräftigsten, um intern Informationssicherheit zu promoten?

„Grundsätzlich ist der IT-Sicherheitsverantwortliche die falsche Person, um Informationssicherheit zu promoten. Der IT-Sicherheitsverantwortliche ist – wie der Name schon sagt – für die IT-Sicherheit zuständig. Das ist aber nur ein Teil der Informationssicherheit.

Genau darin liegt aber auch zugleich das schlagkräftigste Argument des IT-Sicherheitsverantwortlichen für Informaitonssicherheit. Die IT ist nicht einmal in der Lage, gute IT-Sicherheit umzusetzen, wenn nicht das gesamte Unternehmen seinen Beitrag dazu leistet. Die IT kann sich darum kümmern, dass wichtige Dokumente gut abgesichert bezüglich Vertraulichkeit und Verfügbarkeit auf den Festplatten liegen und sicher über die Leitungen bis zu den Druckern transportiert werden.

Wenn das Dokument aber ausgedruckt über Tage im Auswurfschacht des Druckers liegen bleibt und der vielleicht noch in einem ungesicherten Bereich steht, so ist die IT nicht mehr in der Lage, die Sicherheit dieser Informationen zu gewährleisten.

Aus dieser Situation lässt sich leicht die Notwendigkeit von unternehmensweiten Maßnahmen zur Informationssicherheit ableiten, die nun einmal Chefsache ist.“

Inwieweit ist ein ROSI – Return on Security Investment – sinnvoll mess- und argumentierbar?

„Eine seriöse ROSI kann es in diesem Zusammenhang derzeit nicht geben. Um einen ROSI zu berchnen, müssen wir einerseits wissen, wie hoch die Ausgaben sind – das lässt sich berechnen – aber wir müssten auch wissen, wie viel diese Ausgaben bringen. Das heißt, wir müssten wissen, wie viel es uns kostet, wenn wir die entsprechenden Sicherheitsmaßnahmen nicht treffen. Und genau hier ist der Haken. Wir können sogar mehr oder minder gut abschätzen, was ein einzelner Sicherheitsvorfall kostet, aber wir haben absolut keine brauchbaren statistisch vertretbaren Daten über die Wahrscheinlichkeit, dass ein bestimmter Sicherheitsvorfall bei einem bestimmten Unternehmen auftritt.

Ohne diese Wahrscheinlichkeit lassen sich aber die Kosten nicht berechnen, die entstehen würden, wenn man eine bestimmte Sicherheitsmassnahme nicht umsetzt. Und damit ist ein ROSI leider nicht sinnvoll und seriös messbar.“

Macht internes Marketing für Informationssicherheit Sinn und welche Maßnahmen empfehlen Sie dafür?

„Internes Marketing für Informationssicherheit ist nicht nur sinnvoll, es ist unumgänglich, wenn man entsprechende Maßnahmen erfolgreich umsetzen möchte. Der Mensch, in diesem Fall der Mitarbeiter des Unternehmens, ist nicht nur das größte Sicherheitsrisiko, sondern auch die beste Sicherheitseinrichtung, je nachdem, wie gut er geschult, sensibilisiert und motiviert ist.

Jede Maßnahme im Bereich der Informationssicherheit muss jenen Personen, die davon betroffen sind, vermarktet werden. Bevorzugt erfolgt diese Vermarktung über die eigene Marketingabteilung des Unternehmens, die ausnahmsweise einmal nach innen arbeitet.

Natürlich kann man mal all die typischen Marketingideen verwenden, angefangen von einem Security-Maskottchen, Broschüren, typische Give-aways, Gewinnspiele, Plakate, Mousepads…

Bei allen Maßnahmen zur Verbesserung der Sicherheits-Sensibilität liegt der Schlüssel zum Erfolg im richtigen Mix. So gesehen darf man auch die Marketing-Maßnahmen nicht allein sehen. Sie müssen mit den Schulungsmaßnahmen, Richtlinien, Prozessen und natürlich auch technischen Maßnahmen zusammenpassen.

Und das Wichtigste: Vorbildwirkung der Geschäftsführung.“

Das Gespräch führte
Mag. Michael Ghezzo

Informations-Technologie im Standard-Taumel

„Kaum hat man sich an ITIL gewöhnt, ist schon die dritte Version ITIL V.3 da.“ Im Gespräch: Holger Schellhaas, evoltas ltd.

Michael Ghezzo: Was ist eigentlich der Grund für die neue Version ITIL V.3?

Holger Schellhaas:
„Die IT hat sich unstrittig zu einem zentralen Baustein für funktionierende Geschäftsprozesse gewandelt, allerdings sind Methoden und Arbeitsweisen, die in der Vergangenheit erfolgreich waren, keine Garantie für den Erfolg in der Zukunft. Bei dem Blick nach vorn gewinnt der Begriff ‚Business IT Alignment‘ immer mehr an Bedeutung. Die Entwicklung der gängigen IT-Standards untermauert diese Beobachtung. ITIL in der Version 3 ist das Framework für Business IT Alignment und gibt deutlich konkretere Vorgaben als bisher für die Gestaltung innovativer Infrastrukturen.“

Was wird denn künftig anders sein?

„ITIL ist ein international anerkanntes Modell, effiziente Prozesse aufzusetzen und konkrete Handlungsanweisungen zu geben, um die Qualität der IT-Services zu verbessern. Das wird nicht in Frage gestellt. Neu ist die Struktur der Bücher und ihre Lesbarkeit. Früher haben Autoren die Bücher ehrenamtlich neben ihrer Arbeit geschrieben. Jetzt wurden für jedes Buch zwei Autoren beauftragt und die ITIL Advisory Group achtet auf Konsistenz, damit Struktur und inhaltliche Qualität in allen Büchern einheitlich ist. Neu ist auch, dass es Antworten auf die Frage gibt, wie die Best Practices umzusetzen sind. Da hat sich die itSMF bisher bedeckt gehalten. Gleichzeitig wird versichert, dass alle bisherigen ITIL-Kernaussagen und Zertifizierungen ihre Gültigkeit behalten.“

Die derzeitigen ITIL-Bücher weisen im Detail einige Schwächen auf. Selbst grundlegende Anforderungen im Life-Cycle, zB der Übergang vom Incident zum Change und Release, lassen wesentliche Fragen offen. Bekommen die Bücher jetzt also mehr Substanz?

„Ja, eindeutig. Das Thema Life-Cycle rückt in den Mittelpunkt. Damit verschwinden auch viele der bisherigen Ungenauigkeiten. Das ist auch ein Grund dafür, dass es statt bisher acht ITIL-Bänden mit Anhängen jetzt fünf Kernbücher geben wird. Die neuen Bücher legen jetzt mehr Wert darauf, wie man Prozesse bewertet und misst, und dass Themen an der Stelle des Prozesses behandelt werden, wo sie von Bedeutung sind. Im ersten Buch ‚Service Strategies‘ geht es um übergeordnete strategische Punkte des Life Cycle, die anderen beleuchten die einzelnen Life-Cycle-Phasen Service Design, Service Transition, Service Operations und Service Improvement.“

Was steht in den einzelnen Büchern ?

„Bisher haben laut itSMF zwar erst rund 150 Experten einen Einblick in die Bücher erhalten, aber im Rahmen einer Podiumsdiskusion der itSMF Anfang Mai in Mainz wurden Details ausführlich diskutiert: Im ersten Band werden die ITIL-Vorgaben in Richtung Geschäftsprozesse überführt. Im zweiten Band werden Ideen entwickelt, wie die Kernpunkte Anforderung, Design und Evaluation in eine schlüssige Strategie überführt werden können. Beim Thema Transition werden die Leser ausführlich über das leidige Thema Change Management informiert, bei dem so gern Fehler gemacht werden. Operation befasst sich in mehreren Kapiteln mit dem täglichen Betrieb, den Service-Support-Prozessen und dem Infrastrukturmanagement nach ITIL-Vorgaben. Der fünfte Band enthält Life-Cycle-Anregungen und konkrete Unterstützung dabei, die Konsistenz, Wiederholbarkeit und Transparenz der IT Services zu verbessern.“

ISO 20000, ISO 17799 bzw. neu 27001, CObIT 4.0 und jetzt ITIL V.3 – Hat die „Compliance-Hydra“ jetzt noch einen Kopf mehr?

„In der Podiumsdiskusion wurde ganz klar betont, dass die aktuellen IT-Standards und Best Practices ITIL, CObIT, ISO 17799 durch ISO 20000 zu einem kompletten Service Management Fokus integriert werden. ISO 20000 wurde von einem Teilnehmer treffend als ‚ITIL 2.5‘ bezeichnet. Die ISO 20000 zielt auf IT-Fitness und IT-Qualität bei gleichzeitiger Kostensenkung und sieht die Einführung von IT-spezifischen Abläufen wie z.B. Incident Management, Problem Management oder Change Management in einer zertifizierbaren Form vor. Über 50 Anwenderorganisationen – Luftfahrtunternehmen, Dienstleister, Energieversorger – arbeiten nach dem ISO-Standard, Pioniere in Österreich sind das Logistikunternehmen TNT Austria und der Energieversorger Salzburg AG. Das Ziel ist in allen Fällen das gleiche wie bei ITIL V.3: Ein kontinuierlicher Verbesserungsprozess in der IT wird etabliert. Erfolge werden anhand von Kennzahlen messbar. Service Level Agreements sind verpflichtend.“

Und wie stellt die itSMF sicher, dass die neuen Bücher nicht schon bald wieder veraltet sein werden?

„Um aktuell zu bleiben, decken künftig Ergänzungsbücher alles das ab, was bisher in Anhängen stand oder Neuerungen und Spezialthemen betrifft. Die fünf neuen Kernbücher beschränken sich auf die Inhalte, die sich auch mittelfristig nicht ändern werden: Die bisherigen Core Books Service Delivery und Service Support werden von diesen fünf neuen Büchern abgelöst (Zitat: ‚… sicherlich schlanker als bisher, aber immer noch 1500 Seiten‘). Die bekannten ITIL-Prozesse werden sich in der neuen Struktur wieder finden, aber mit mehr Business-Relevanz, mehr Hilfestellungen zu Soft-Issues (Kultur, Organisation, etc.). Der neue ITIL-Kern erhält also mehr Substanz.“

Ist ITIL V3 eine „Best“-Best-Practice?

„Ziel von ITIL V.3 ist die Konsolidierung der Vielzahl von Büchern, Initiativen und Best Practices zu ITIL, um eine Vereinheitlichung und einheitliche Terminologie für IT Leistungsprozesse noch besser als bisher zu unterstützen. Die gesamtheitliche und prozessbasierte Betrachtung von IT-Serviceleistungen – unter Berücksichtigung von IT-Strategie und Anforderungen der fachlichen Geschäftsprozesse – bildet den Schlüssel zu erfolgreichem IT-Servicemanagement. Hierzu bietet die IT Infrastructure Library (ITIL) bereits seit Ende der 80er-Jahre einen prozessbasierten und skalierbaren Ansatz, der die qualitätsgerechte Planung, Erbringung und Unterstützung der IT-Serviceleistungen ermöglicht und an die individuellen Anforderungen der Geschäftsprozesse in den Unternehmen angepasst werden kann (und muss). Mit ITIL V.3 wird das Thema Business Value stärker behandelt, zB was bringt ITIL für das Kerngeschäft, wo kann ich es sogar mit Geld bewerten? Hier liegt der Hauptnutzen.“

Holger Schellhaas ist Referent beim Business Circle Seminar „ITIL 3.0 für Ihr Unternehmen“ am 15. Juni 2007 in Wien. Details und Anmeldung auf www.businesscircle.at

conex
conference & exhibition

Dipl.-Math.
Holger Schellhaas

Managing Director,
evoltas solutions ltd. München

WHERE THE NEW EUROPE IS BUILT.

REAL VIENNA

THE CEE-FOCUSED REAL ESTATE AND INVESTMENT FAIR

23-25 MAY 2007

MESSEZENTRUMWIENNEU

VIENNA, AUSTRIA

- Die Plattform für Gewerbeimmobilien und Investment in CEE/SEE
- Aussteller aus über 20 Ländern und Treffpunkt für Entscheider
- Umfassende Informationen über einzelne Länder und Projekte
- Hochkarätiges Rahmenprogramm und zahlreiche Networking Events
- Architektursymposium "Hochhäuser für Wien", am 25. Mai

ERMÄSSIGTE TICKETS & FLÜGE: WWW.REALVIENNA.COM

Organised by Reed Exhibitions Messe Wien

Supported by: City of Vienna GEWINN

4. ARCHITEKTUR-SYMPOSIUM HOCHHÄUSER FÜR WIEN 25. MAI 2007 - MESSEZENTRUMWIENNEU

Austrian Official Carrier

LITERATURTIPP

FACTORING VON A BIS Z

Was Sie schon immer über Forderungsfinanzierung wissen wollten

Kundenforderungen zu verkaufen statt lange auf die Bezahlung offener Forderungen zu warten, setzt sich immer mehr durch. Vor allem kleine und mittlere Unternehmen greifen zunehmend zu Factoring. Heimische KMU leiden nicht nur unter der Zurückhaltung durch die Banken, sondern zählen selbst zu den größten Kreditgebern des Landes.

Interviews und Marktanalysen geben Einblick in die aktuelle Praxis von Factoring.

Die Autoren:
Theo Hibler
Marlene Müllner

Linde Populär 2007
Wien 2007, 128 Seiten
ISBN: 978-3-7093-0134-0
www.lindeverlag.at

Preis: € 19,90

Verdoppelung des Volumens am Factoringmarkt.

Umsatzvolumen plus 18 Prozent bei der Intermarket Group

Die österreichische Intermarket Group ist in Österreich und fünf zentral- und osteuropäischen Ländern aktiv und erzielte 2006 einen Gesamtumsatz von 5,016 Mrd EUR.

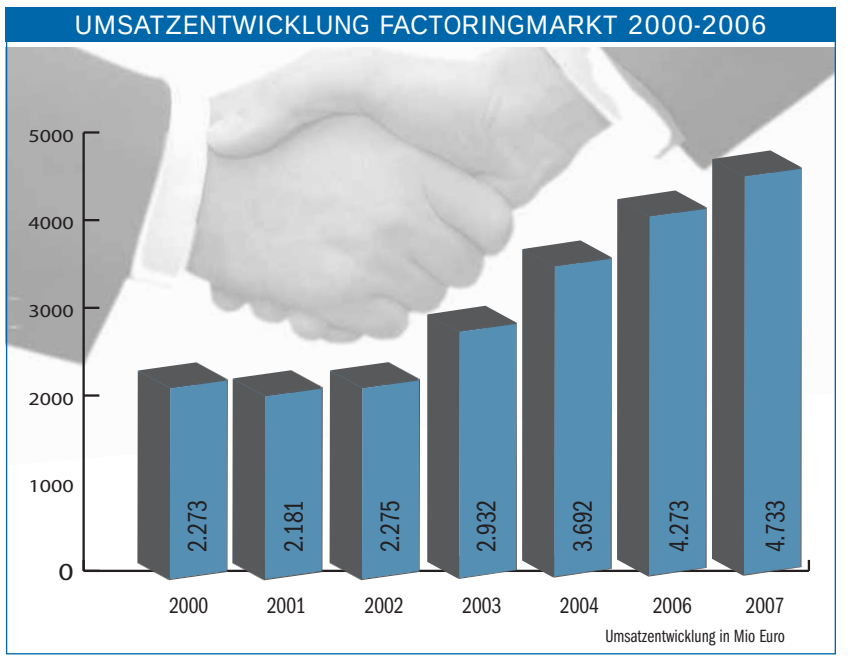
Mit rund 31 Prozent Marktanteil ist Intermarket Group, Anbieter von Factoring-Leistungen, heuer wiederholt klarer Marktführer im zentral- und osteuropäischen Raum. Auch in Österreich ist die beherrschende Position der Bank mit 59 Prozent Marktanteil deutlich. 2006 machte die Gruppe einen Gesamtumsatz von erstmals über 5 Mrd EUR und legte damit 18 Prozent gegenüber dem Vorjahr zu. 44 Prozent davon wurden von den fünf Tochtergesellschaften der Intermarket Bank in Polen, Tschechien, Ungarn, der Slowakei und – seit Herbst 2006 – Rumänien erwirtschaftet.

„Betrachtet man das Wachstum des Factoringmarkts im Jahr 2006 mit 11 Prozent in Österreich und rund 27 Prozent in CEE, konnte die Gruppe in etwa mit dem Markt wachsen", so Theo Hibler, Vorstandsvorsitzender von Intermarket Bank.

Factoring-Boom in Österreich und CEE

In den letzten Jahren gab es einen regelrechten Factoring-Boom. „Das Volumen des Factoringmarkts hat sich in den vergangenen vier Jahren sowohl in Österreich als auch in CEE mehr als verdoppelt", erklärt Hibler, der in der Factors Chain International – einer internationalen Vereinigung führender Factoring-Institute – für den zentral- und osteuropäischen Raum zuständig ist.

UMSATZENTWICKLUNG FACTORINGMARKT 2000-2006



„Wir sind überzeugt, dass das starke Wachstum anhalten wird, denn die Vorteile von Factoring kommen gerade im heutigen Wirtschaftsleben voll zum Tragen", prognostiziert Hibler und nennt folgende Punkte:

- sofortige, umsatzdynamische Liquidität
- Verkürzung der Bilanz und Steigerung der Eigenkapitalquote
- Stärkung der Bonität und Verbesserung des Ratings im Sinne der Basel II-Kriterien
- Flexibilität in der Fakturierung und Stärkung der Verhandlungsposition gegenüber Abnehmern

Intermarket Group hat sich in allen Ländern auf Factoring im eigentlichen Sinn, also die Finanzierung und das Management offener Forderungen, spezialisiert. „Damit verfügen wir über umfassende Erfahrungen und Know-how in Bezug auf den Forderungsmarkt – das heißt vor allem auch über die Bonität der Abnehmer von Warenlieferungen und Dienstleistungen – in Österreich und CEE", so Hibler. Dies kommt auch vielen österreichischen Unternehmen zugute, die Geschäfte in CEE tätigen. Mit Intermarket Group haben sie Partner direkt vor Ort, die über entsprechende Marktkenntnisse verfügen, um die schnelle Einbringichkeit ihrer Forderungen gewährleisten zu können.

FACTS:

Kerngeschäft der Intermarket Bank AG ist Factoring. Factoring ist der Ankauf von Forderungen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen.
Marktanteil Österreich: 59%
Marktanteil Zentraleuropa: 31%

KONTAKT

INTERMARKET BANK AG
Marokkanergasse 7, A-1030 Wien
Tel.: +43-1-717 65 - 220
Fax: +43-1-713 28 55
E-Mail: mailbox@intermarket.at
www.intermarket.at

RATGEBER

Beratungsinitiative von Microsoft, Intel,Hewlett-Packard und der WKÖ zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit heimischer KMU.

„EU Fördermittel-Ratgeber“ bringt Betriebe auf den Geschmack

Heimische IT Unternehmen investieren viel in Forschung und Entwicklung: Von ERP-Systemen über zeitgemäße IT Infrastruktur bis hin zu Business Intelligence Lösungen. Klein- und Mittelbetriebe kommen dabei aber nicht ohne Förderungen aus.

„Vielen Unternehmen ist aber leider nach wie vor nicht bewusst, welche Fördermöglichkeiten sich bieten“, führte Alfred Harl, Obmann des Fachverbandes Unternehmensberatung und Informationstechnologie (kurz UBIT) der Wirtschaftskammer Österreich, bei Pressegespräch und Zwischenbilanz anlässlich „500 Tage EU Fördermittel-Ratgeber für KMU in Österreich“ vor Journalisten aus.

Ziel: Stärkung der heimischen Wettbewerbsposition

Um Unternehmen für Fördermittel einen möglichst raschen und vergleichsweise einfachen Zugang zu ermöglichen, wurde vor rund 500 Tagen der EU Fördermittel-Ratgeber ins Leben gerufen. Die Initiative von Microsoft, Intel und Hewlett-Packard in enger Zusammenarbeit mit der WKÖ will vor allem kleine und mittelständische Unternehmen auf die Förderprogramme der EU aufmerksam machen und bei der Beantragung von Geldern unterstützen. Die dadurch ermöglichten Investitionen in neue Technologien sollen die Wettbewerbsposition der Unternehmen und somit auch des europäischen Wirtschaftsraumes stärken. Nähere Informationen dazu gibt es auf www.foerdermittel-ratgeber.at.

„Unser Ziel mit dem EU Fördermittel-Ratgeber ist die Unterstützung der heimischen Klein- und Mittelbetriebe. Sie schaffen und sichern Arbeitsplätze und tragen zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit und zur Entwicklung von weltweit anerkannten Innovationen bei. Jeder Euro mehr Fördergeld durch den EU Fördermittel-Ratgeber stärkt den Wirtschafts- und Technologie-Standort Österreich“, zeigte sich Herbert Schweiger, Geschäftsführer von Microsoft Österreich, überzeugt.

1,5 Milliarden Euro EU-Fördermittel sind bis 2013 für heimische Unternehmen reserviert

Zwei Drittel aller eingereichten Förderprojekte im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie sind erfolgreich, aber nur 15 Prozent der österreichischen Unternehmen haben bisher einen Antrag gestellt. Information und mangelnde Beratung gelten als Hauptursachen dafür, dass heimische Unternehmen auf Fördergelder verzichten.

Foto: O. Goldberger

(v.l.n.r.): Alfred Harl, Obmann des Fachverbandes UBIT der Wirtschaftskammer Österreich, Peter Stadlmann, Geschäftsführer RIS GmbH und Herbert Schweiger, Geschäftsführer Microsoft Österreich

Fördergelder, die aber sehr wohl vorhanden sind: Allein der in den letzten Monaten ausgehandelte einzelstaatliche strategische Rahmenplan Österreichs erläutert in allgemeiner Form die für die kommenden sieben Jahre geplante Verwendung der 1,461 Milliarden Euro EU-Finanzmittel zur Förderung von Wachstum und zur Schaffung von Arbeitsplätzen. Hier soll der EU-Fördermittel-Ratgeber Hilfe bieten:

Basis des EU Fördermittel-Ratgebers ist eine kostenlose, umfassende Fördermittel-Datenbank

Unternehmen können unter www.foerdermittel-ratgeber.at detaillierte Angaben zu einzelnen technologieorientierten Fördermitteln und -programmen der Europäischen Union sowie nationaler und regionaler Fördermittelträger in den meisten EU-Staaten abrufen. Der EU Fördermittel-Ratgeber bietet zudem die Möglichkeit, ohne Initialkosten ein weiterführendes Fördermittel-Consulting in Anspruch zu nehmen.

Über eine Kontaktfunktion werden Interessenten zu Beratern von euroFinder econet „www.eurofinder.at“ weitergeleitet, die Firmen bei der Auswahl eines geeigneten Förderprogramms und während des Antragsverfahrens unterstützen können.

EU Fördermittel-Ratgeber mit Erfolgsquote von 85 Prozent – bereits 740 Projekte beraten

Seit dem Start der Initiative des EU Fördermittel-Ratgebers im Herbst 2005 wurden 740 Projekte (390 persönlich, 350 via Internet) bei ihren Förderanliegen beraten. Mit der Generierung von rund 1 Million Euro an Förderungen wurden Projekte mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von 5 Millionen Euro unterstützt. Die Erfolgsquote, bezogen auf die eingereichten Projekte, liegt bei 85 Prozent.

„Geeignete Förderungen zu identifizieren und richtig zu beantragen ist wahre ‚Knochenarbeit‘. Deshalb bin ich vom EU Fördermittel-Ratgeber wirklich begeistert. Die administrative Unterstützung mit dem EU Fördermittel-Ratgeber in der Umsetzung und Finanzierung des Projekts war wie maßgeschneidert auf unser Bedürfnisse“, erklärt Peter Stadlmann, Geschäftsführer der RiS GmbH in Steyr. Das Projekt „RiS-Kommunal 3.0“ ist einzigartig in Europa und wird insgesamt mit 30% des gesamten Werts aus EU-Fördermitteln unterstützt.

„Nützen Sie die Gelegenheit der frisch gefüllten Fördermitteltöpfe, die heimischen KMU zur Verfügung stehen“

Die RiS GmbH ist nur eines von zahlreichen Beispielen für eine erfolgreiche Förderung mit dem EU Fördermittel-Ratgeber. „Ich freue mich über jede einzelne der bereits zahlreichen heimischen Erfolgsstories, die mit Hilfe des EU Fördermittel-Ratgebers zustande gekommen sind. Sie sind der Beweis dafür, dass rasche und möglichst unbürokratische Förderungen für IKT Projekte machbar sind. Gleichzeitig gelten sie aber auch als Signal für die vielen Unternehmen, die noch keine Förderungen beantragt haben: Nützen Sie die Gelegenheit der frisch gefüllten Fördermitteltöpfe, die heimischen KMU zur Verfügung stehen. Die heimischen Klein- und Mittelbetriebe sind aufgerufen, diese für sich zu nutzen“, so Microsoft Österreich-Boss Schweiger und UBIT-Fachverbandsobmann Harl unisono.

Der Fachverband Unternehmensberatung und Informationstechnologie (UBIT) ist die gesetzlich legitimierte Interessenvertretung der österreichischen Unternehmensberater- und IKT-Branche. Der FV UBIT vertritt die Interessen von über 40.000 Unternehmen aus den Bereichen Unternehmensberatung Informationstechnologie, Buchhaltung und Telekommunikations-Dienstleistung.
Infos unter http://www.ubit.at.

Die Microsoft Österreich GmbH ist eine Tochtergesellschaft der Microsoft Corporation/Redmond, USA, des weltweit führenden Herstellers von Standardsoftware, Services und Lösungen. Seit 1991 ist Microsoft mit einer eigenen Niederlassung in Wien vertreten, seit 2006 verfügt das Unternehmen zudem mit Microsoft-Vexcel über eine F&E-Niederlassung in Graz. An beiden Standorten beschäftigt Microsoft insgesamt rund 300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Das Ziel ist es, gemeinsam mit mehr als 3.000 heimischen Partnerunternehmen, Menschen und Unternehmen zu ermöglichen, durch Software ihr volles Potenzial auszuschöpfen.

Weitere Informationen:
www.foerdermittel-ratgeber.at

LITERATURTIPP

HANDBUCH DER EU-FÖRDERUNGEN IN ÖSTERREICH

In diesem praktischen Handbuch finden Sie umfassende Informationen über die rund 200 verschiedenen Förderprogramme, die Sie für Ihre Entscheidungsfindung und Einreichung von Förderprojekten benötigen. Es enthält auch praktische Hinweise zur Antragstellung. Besonderer Wert wurde auf die lückenlose Nennung der richtigen Informations- und Betreuungsstellen gelegt.

Die Herausgeber:
Mag. Monika Unterholzner ist Leiterin der Abteilung Europa & Marketing Service des Wiener Wirtschaftsförderungsfonds (WWFF).
Dr. Gabriel Lansky ist Wirtschaftsanwalt.
Dr. Christoph Matznetter ist Steuerberater und ein Fachmann für EU-Recht.

LexisNexis ARD Orac
Stand: November 2005, Loseblattwerk
1.- 13. Lfg. inkl. 1 Mappe
ISBN: 3-7007-3337-2
Best.-Nr. 26.30.00
Preis: € 140,–

HoppenstedtCreditCheck.at – Informationsdienstleister für hochqualitative österreichische Wirtschaftsdaten.

Best Price for Fair Axxess: Erste offene Wirtschaftsdatenbank

Die Hoppenstedt Kreditinformationen GmbH – Schwesterfirma von Dun & Bradstreet Information Services GmbH – bietet unter www.HoppenstedtCreditCheck.at erstmals eine frei zugängliche österreichische Wirtschaftsdatenbank mit 100 Prozent Marktabdeckung sowie umfassenden Unternehmens- und Marktanalysen zu einem einzigartigen Flat-Tarif von 999 Euro im Jahr.

„Wir führen eine völlig neue Preisphilosophie am österreichischen Markt ein und wollen damit Unternehmen, Banken, Rechtsanwälte, Notare, aber auch Private ansprechen“, so Walter Bittdorfer, Geschäftsführer der Hoppenstedt Kreditinformationen GmbH.

Mit HoppenstedtCreditCheck.at können österreichische Unternehmen ihr Geschäftsrisiko minimieren, Forderungsausfälle vermeiden, die eigene Lieferkette sichern und sich über die aktuelle Marktentwicklung auf dem Laufenden halten. „In diesem Jahr rechnen wir mit rund 2.000 Kunden und wollen bald 15 Prozent Marktanteil erreichen“, erklärt Bittdorfer.

QuickCheck und BusinessCheck

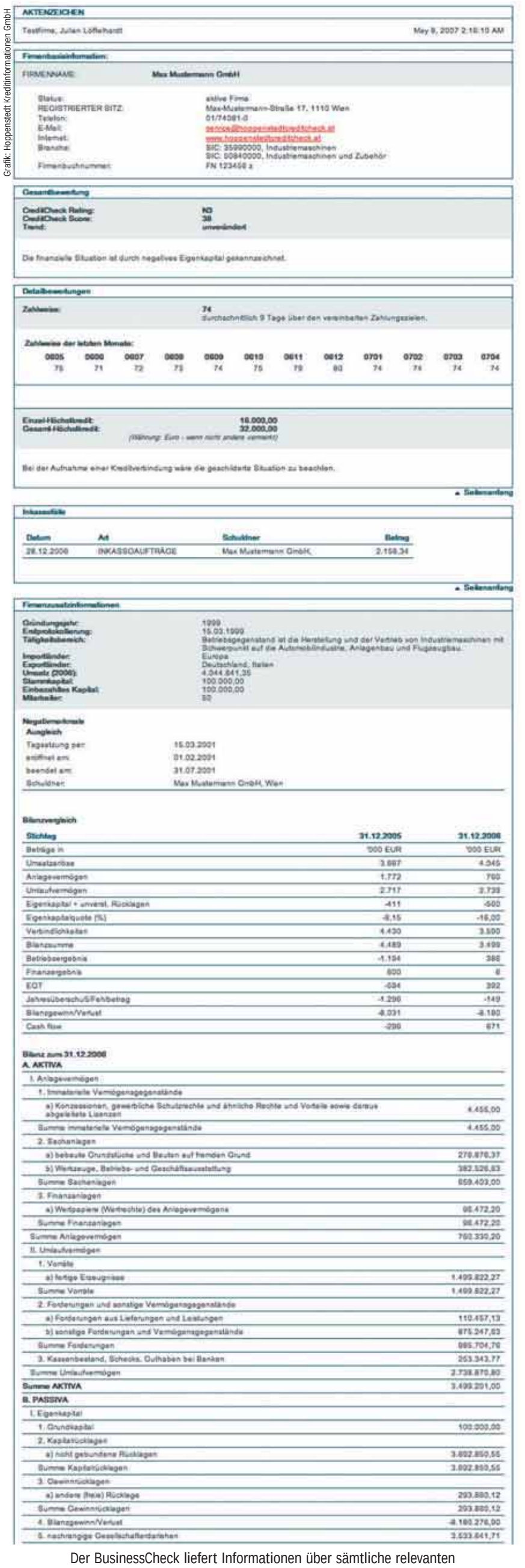
Neben der vollständigen Wirtschaftsdatenbank bietet HoppenstedtCreditCheck.at auch umfassende Analysen und Ratings an – alles im Paket der 999 Euro inbegriffen. So gibt es bei HoppenstedtCreditCheck.at das Angebot eines Quick Checks und eines Business Checks. Ersterer zeigt sofort an, ob die Lage eines Unternehmens bedenklich ist. Mit dem Business Check wird man über alle Details und relevanten Kennzahlen eines Unternehmens informiert.

„Auf Basis jahrelanger Erfahrung im Zuge unserer internationalen Arbeit mit D&B Austria haben wir durch eine eigene Benchmark- und Scorekartenentwicklung die Möglichkeit, die Lage eines Unternehmens sehr genau einzuschätzen“, erklärt Bittworfer, der auch Geschäftsführer von D&B Austria ist. „Mit HoppenstedtCreditCheck.at wollten wir – im Gegensatz zu Dun & Bradstreet, das international orientiert ist – eine rein auf österreichische Unternehmen spezialisierte Datenbank schaffen.“

Der Vergleich

Bei HoppenstedtCreditCheck.at können Abonnements für einen Monat (111 Euro), drei Monate (333 Euro), sechs Monate (666 Euro) oder zwölf Monate (999 Euro) gekauft werden. Mit nur 111 Euro kann man bei HoppenstedtCreditCheck.at einen Monat lang unbegrenzt österreichische Unternehmensdaten, Berichte, Analysen, Bonitätseinschätzungen und Ratings abrufen. Das hält jedem Vergleich stand: Bei Mitbewerbern liegt der durchschnittliche Preis pro Bericht zwischen 50 und 100 Euro. Wenn man also vom günstigen Fall mit 50 Euro für einen Bericht ausgeht, hat man bei der Konkurrenz bereits nach zwei Abfragen die Monatskosten von HoppenstedtCreditCheck.at erreicht. Ruft ein Jahresabonnent nur 100 Berichte bei HoppenstedtCreditCheck.at im Jahr ab, zahlt er/sie umgerechnet nur 9,90 Euro pro Abfrage.

Grafik: Hoppenstedt Kreditinformationen GmbH



AKTENZEICHEN

Testfirma, Julian Löffelhardt — May 9, 2007 2:16:10 AM

Firmenbasisinformation:

FIRMENNAME: Max Mustermann GmbH

Status:	aktive Firma
REGISTRIERTER SITZ:	Max-Mustermann-Straße 17, 1110 Wien
Telefon:	01/74081-0
E-Mail:	service@hoppenstedtcreditcheck.at
Internet:	www.hoppenstedtcreditcheck.at
Branche:	SIC: 35990000, Industriemaschinen SIC: 00840000, Industriemaschinen und Zubehör
Firmenbuchnummer:	FN 123456 a

Gesamtbewertung

CreditCheck Rating:	N3
CreditCheck Score:	38
Trend:	unverändert

Die finanzielle Situation ist durch negatives Eigenkapital gekennzeichnet.

Detailbewertungen

Zahlweise: 74 durchschnittlich 9 Tage über den vereinbarten Zahlungszielen.

Zahlweise der letzten Monate:

0605	0606	0607	0608	0609	0610	0611	0612	0701	0702	0703	0704
75	71	72	73	74	75	79	80	74	74	74	74

Einzel-Höchstkredit:	16.000,00
Gesamt-Höchstkredit:	32.000,00

(Währung: Euro - wenn nicht anders vermerkt)

Bei der Aufnahme einer Kreditverbindung wäre die geschilderte Situation zu beachten.

▲ Seitenanfang

Inkassofälle

Datum	Art	Schuldner	Betrag
28.12.2006	INKASSOAUFTRÄGE	Max Mustermann GmbH,	2.158,34

▲ Seitenanfang

Firmenzusatzinformationen

Gründungsjahr:	1999
Eintragungsdatum:	15.03.1999
Tätigkeitsbereich:	Betriebsgegenstand ist die Herstellung und der Vertrieb von Industriemaschinen mit Schwerpunkt auf die Automobilindustrie, Anlagenbau und Flugzeugbau.
Importländer:	Europa
Exportländer:	Deutschland, Italien
Umsatz (2006):	4.044.841,35
Stammkapital:	100.000,00
Einbezahltes Kapital:	100.000,00
Mitarbeiter:	32

Negativmerkmale

Ausgleich

Tagesstand per:	15.03.2001
eröffnet am:	01.02.2001
beendet am:	31.07.2001
Schuldner:	Max Mustermann GmbH, Wien

Bilanzvergleich

Stichtag	31.12.2005	31.12.2006
Beträge in	'000 EUR	'000 EUR
Umsatzerlöse	3.697	4.045
Anlagevermögen	1.772	700
Umlaufvermögen	2.717	2.739
Eigenkapital + unversteuerte Rücklagen	-411	-500
Eigenkapitalquote (%)	-8,15	-16,00
Verbindlichkeiten	4.430	3.500
Bilanzsumme	4.489	3.499
Betriebsergebnis	-1.194	386
Finanzergebnis	600	6
EGT	-594	392
Jahresüberschuß/Fehlbetrag	-1.290	-149
Bilanzgewinn/Verlust	-8.031	-8.180
Cash flow	-290	671

Bilanz zum 31.12.2006

A. AKTIVA	
I. Anlagevermögen	
1. Immaterielle Vermögensgegenstände	
a) Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Vorteile sowie daraus abgeleitete Lizenzen	4.455,00
Summe immaterielle Vermögensgegenstände	4.455,00
2. Sachanlagen	
a) bebaute Grundstücke und Bauten auf fremden Grund	270.876,37
b) Werkzeuge, Betriebs- und Geschäftsausstattung	382.526,63
Summe Sachanlagen	659.403,00
3. Finanzanlagen	
a) Wertpapiere (Wertrechte) des Anlagevermögens	96.472,20
Summe Finanzanlagen	96.472,20
Summe Anlagevermögen	760.330,20
II. Umlaufvermögen	
1. Vorräte	
a) fertige Erzeugnisse	1.499.822,27
Summe Vorräte	1.499.822,27
2. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	
a) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	110.457,13
b) sonstige Forderungen und Vermögensgegenstände	875.247,63
Summe Forderungen	985.704,76
3. Kassenbestand, Schecks, Guthaben bei Banken	253.343,77
Summe Umlaufvermögen	2.738.870,80
Summe AKTIVA	3.499.201,00
B. PASSIVA	
I. Eigenkapital	
1. Grundkapital	100.000,00
2. Kapitalrücklagen	
a) nicht gebundene Rücklagen	3.802.850,55
Summe Kapitalrücklagen	3.802.850,55
3. Gewinnrücklagen	
a) andere (freie) Rücklage	293.880,12
Summe Gewinnrücklagen	293.880,12
4. Bilanzgewinn/Verlust	-8.180.276,00
5. nachrangige Gesellschafterdarlehen	3.633.641,71

Der BusinessCheck liefert Informationen über sämtliche relevanten Unternehmenskennzahlen sowie auch detaillierte Analysen

FACTS:

Hoppenstedt Kreditinformationen GmbH
Gründung: April 2007
Hauptgesellschafter:
Bisnode Austria / www.bisnode.com
Bisnode Austria ist auch Hauptgesellschafter von D&B Austria

Die Hoppenstedt Kreditinformationen GmbH ist ein neuer Informationsdienstleister für hochqualitative österreichische Wirtschaftsdaten und -analysen mit 100 Prozent Marktabdeckung.

Auf der Online-Plattform werden sämtliche relevanten und frei zugänglichen Informationen sowie Instrumente für eine Firmenbewertung und die Prognose ihrer Entwicklung angeboten. Die Kundenzielgruppe erstreckt sich von KMU bis hin zu den österreichischen Top-Unternehmen – das Angebot kann aber auch von Privatpersonen genützt werden. So können die Kunden der Hoppenstedt Kreditinformationen GmbH ihr Geschäftsrisiko minimieren, Forderungsausfälle vermeiden, die eigene Lieferkette sichern und sich über die aktuelle Marktentwicklung auf dem Laufenden halten.

KONTAKT

Hoppenstedt
Kreditinformationen GmbH

Geiselbergstraße 17
A-1110 Wien
Tel.: +43-1-740 81 - 0

www.hoppenstedtcreditcheck.at

Walter Bittdorfer

Geschäftsführer
Hoppenstedt Kreditinformationen GmbH
E-Mail:
bittdorfer@hoppenstedtcreditcheck.at

Brit Dohnal
Geschäftsleitung Sales & Marketing
Hoppenstedt

www.leasing.at

Damit haben Sie die besten Karten:

Business Leasing

Ihr Trumpf: Premium Seminar „Fit for Rating“ um nur € 120,–*

- Immobilien-Leasing
- Mobilien-Leasing
- Kfz-Leasing und Fuhrparkmanagement

*) bei Abgabe eines Leasingantrags bis 31.5.2007; limitierte Teilnehmerzahl

Wir zeigen Ihnen gerne, wie Sie alle Steuer-, Bilanz- und Liquiditätsvorteile am besten ausspielen. In jeder BAWAG Filiale.

Einfach mehr Spielraum. BAWAG P.S.K. | Leasing

Ein Tag im Leben eines Nortel-Mitarbeiters.

Live: Das virtuelle Unternehmen

In Zeiten, in denen mehr als 85% aller Erwerbstätigen nicht mehr ausschließlich an einem festen Arbeitsplatz arbeiten, ist es notwendig, intensiv über neue Formen zur Steigerung der Mitarbeiterproduktivität nachzudenken. Dank der Pionierarbeit von Nortel und der Entwicklung des Session Initiation Protocol (SIP) wird das virtuelle Unternehmen nun Wirklichkeit.

Die neueste Initiative im Rahmen der Nortel-Vision „Business without Boundaries“ heisst „Virtual Enterprise“. Dank dieser Initiative profitieren Unternehmen von einer höheren Mitarbeiterproduktivität, indem sie ihren Angestellten eine standortunabhängige Schnittstelle und eine uneingeschränkte Zusammenarbeit ermöglichen.

Durch die zentrale Steuerung der Sprach- und Kommunikationsdienste entstehen geringere Kosten, und Unternehmen verfügen – dank der standortunabhängigen Sicherung der Kommunikationsdienste – über eine verbesserte und ausfallsichere Aufrechterhaltung ihrer Geschäftsabläufe.

Herzstück ist der Nortel Communication Server

Unterstützt wird das virtuelle Unternehmen, in dem die Mitarbeiter unabhängig von ihren Arbeitsplätzen miteinander kommunizieren und arbeiten, durch den Nortel Communication Server 1000 (eh. Succession 1000), Release 4.0, sowie den Nortel Multimedia Communication Server 5100 (MCS), Release 3.0. Damit Unternehmen die Vorteile dieser Schlüsselinnovationen nutzen können sowie dauerhaft in den Genuss der fortschrittlichsten Kommunikationstechnologien gelangen, bietet Nortel jetzt ein neues Software-Abonnementprogramm an: die Preferred Software Membership (PSM). Sie bietet die einfache und kostengünstige Migration von früheren Versionen des Communication Server 1000 oder des PBX Meridian 1System.

Wie sind nun diese Technologien bei Nortel selbst ein- und umgesetzt? Am besten lässt sich dies anhand eines meiner typischen Arbeitstage zeigen:

07:30 – im Home Office

Einschalten des Laptops, aufstarten des Contivity VPN-IPSec-Clients für Datensicherheit, einloggen über die DSL-Kabelmodemverbindung zum nächsten Nortel POP sowie Start von Outlook und des MCS-Client. eMail und VoiceMail Nachrichten (Callpilot) werden synchronisiert und es wird die Presence-Anzeige im MCS aktualisiert. Damit bin ich für meine Arbeitskollegen sichtbar (weltweit für alle MCS Benutzer, die mich als „Friend“ selektiert haben) und ist für mich ersichtlich, wer bereits aktiv ist.

Durchlesen der von England/Irland und USA zeitverschoben eingetroffenen eMails sowie abhören der VoiceMail Nachrichten via Outlook/Callpilot, die ich gestern nicht mehr persönlich entgegennehmen konnte. Zusammenstellen der Tagesprioritäten.

Sehe, dass der MCS-Status von Heinz auf „verfügbar“ wechselt. Mit einem Mausklick lasse ich mich auf dem MCS mit Heinz verbinden und diskutiere mit ihm den Status eines Marketingprogramms. Da wir beide mit MCS Clients arbeiten, verfügen wir auch über eine Videoverbindung, wodurch das Gespräch einen sehr lebendigen Charakter erhält. Heinz hat eine umfangreiche Powerpoint Präsentation zusammengestellt, die größer als 5MB ist.

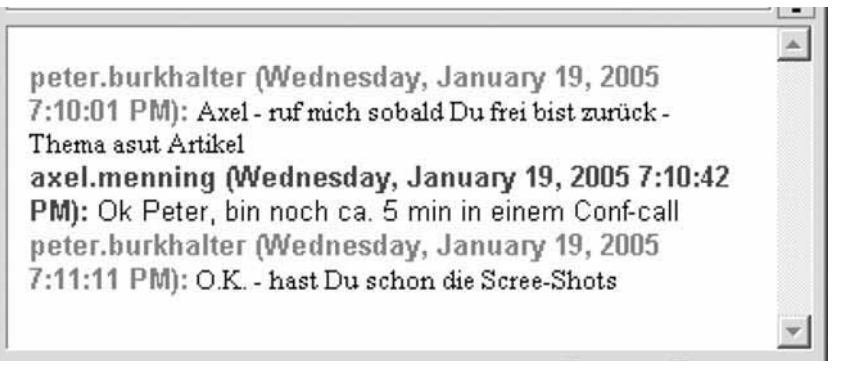
Es bestehen noch Fragen zur Positionierung., Wir wählen den verantwortlichen Product Manager an, der auch über MCS verfügbar ist. Er nimmt ad hoc mit Bild an unserer Video-Telefonkonferenz teil und wir besprechen den offenen Punkt mit ihm. Mit diesen Informationen ist die Präsentation komplett. Damit ich die Präsentation für den heutigen Kundentermin auf meinem Laptop verfügbar habe, übermittelt mir Heinz das aktualisierte File mittels dem im MCS integrierten File Transfer Tool.

10:30 Meeting bei einem Nortel Geschäftspartner

Beim Partner besteht ein Hotspot. Ich logge mich via WLAN/VPN sicher in das Nortel-Firmennetzwerk ein und kann auf alle Dokumente zugreifen wie im Büro. Ich stelle meinen Presence-Status im MSC auf „Besetzt“ – damit werden alle eingehenden Anrufe automatisch auf unseren zentralen Telefonbeantworter gelegt. Während des Meetings kommt eine Frage zum Markteinführungs-Termin der neuen IP-Telefone mit Farbdisplay auf. Auf dem aktivierten MCS Client/Presence Management Tool sehe ich, dass unser PM verfügbar, aber am Telefon besetzt ist. Ich stelle mittels „Instant Message“ die offene Frage und erhalte prompt ein Datum sowie mittels MCS-WebPush ein Bild der neuen IP-Geräte zugestellt.

Grafik: Nortel

Nortel-Videokonferenz via MCS: Axel Menning, Urs Zimmermann und Peter Burkhalter



11:30 Unterwegs ins Büro Uster

Unterwegs im Auto wähle ich mich in den Telefonbeantworter – den sogenannten „Callpilot“ von Nortel ein und höre die eingegangen Anrufe über die Freisprechanlage ab. Ein Kollege in England bittet mich dringend zurückzurufen, ohne seine Nummer hinterlassen zu haben. Ich wähle die zentrale automatische Vermittlungsnummer von Nortel in England an. Das Nortel-IVR System (Periphonics) bittet mich, den Namen der Person zu nennen, mit der ich eine Verbindung wünsche. Das System versteht den Namen (Voice Recognition) und ich werde an den „Personal Call Director“ meines Kollegen weitergegeben. Dieser sucht nun die verlangte Person auf den verschiedenen Nummern, die dem System bekannt sind (intern, HomeOffice, Mobil einschliesslich Rules) und stellt mich zu ihm durch. Falls er unter keiner Nummer erreichbar ist, bietet mir das System die Möglichkeit, auf die Nummer der Assistentin oder den Telefonbeantworter zu wechseln.

13:30 Büro Uster

Erreiche unser Büro in Uster, platziere meinen Laptop in der Dockingstation, schalte ihn ein und logge mich im Outlook ein. Ich sehe an meinem Festnetztelefon (LED), dass eine Sprachnachricht hinterlegt wurde.

Mit Nortel Deutschland findet eine Telefon-Konferenzschaltung statt, um die Service Level Scorecards zu besprechen. Ich wähle mich in die „My Bridge“ von Manfred ein. „My Bridge“ ist eine Nortel Konferenzplattform, auf die alle Nortel Mitarbeiter Zugang haben. Ich wähle die Konferenzplattform Nummer, benutze das zugestellte Konferenz-Passwort und bin mit meinen Kollegen in der Konferenzschaltung verbunden.

Es ist eine europaweite Produkteschulung angesagt. Der verantwortliche Product Manager nutzt dazu die Web Collaboration Applikation des MCS. Damit kann er von England aus seine Präsentation allen eingewählten Teilnehmern zeigen und sie auch kommentieren (Sprachwiedergabe über PC oder Telefon). Die Teilnehmer können elektronisch oder mündlich Fragen stellen.

18:00 Flughafen Zürich

Ich rufe meinen Kollegen in Frankfurt an, der mich morgen im Hotel abholt. Über den MCS Client auf meinem GPRS-fähigen Smartphone suche ich in meiner „Friends“-Liste meinen Kollegen. Dank GPRS und dem MCS Client werden mir auch hier das Presence-Management und andere MCS-Dienste zur Verfügung gestellt. Ich sehe, dass mein Kollege Online ist. Durch Antippen seines Namens wird automatisch eine Gesprächsverbindung über das GSM Netzwerk aufgebaut.

21:00 Hotel Frankfurt, Hotspot

Im Hotelzimmer wähle ich mich über WLAN/VPN ein letztes Mal bei Nortel ein und versende die Zusammenstellung meiner Quartalszahlen. Der MCS hat sich wieder automatisch aufgeschaltet und ich sehe, dass mein Chef immer noch eingeloggt ist. Ich sende ihm eine MCS-Instant Message mit der Frage, ob meine Zahlen so korrekt sind. Umgehend erhalte ich über MCS seinen Telefonanruf, um zwei Punkte zu verifizieren. Wir benutzen das MCS-Shared Applikation Tool, um gemeinsam an dem Excel-Sheet zu arbeiten.

22:00 Endlich Feierabend

Es sind erstklassige Werkzeuge, die mir als Mitarbeiter von Nortel heute zur Verfügung stehen – und ihre Handhabung ist selbsterklärend und wird laufend einfacher. Sprach- und Videoqualität sind gut, jedoch immer auch abhängig von der zur Verfügung stehenden Bandbreite. Als besonders attraktiv beurteile ich die Möglichkeit, als Nortel Mitarbeiter mit Anstellung in Zürich für Partner und Kunden unsichtbar zB in Bern oder flexibel von zu Hause aus zu arbeiten und dabei alle notwendigen Informationen verfügbar zu haben.

Wo sind die Grenzen der mobilen Kommunikation? Persönlich bin ich der Meinung, dass wir hier erst am Anfang stehen. Neue Protokolle wie das Session Initiated Protokol (SIP) werden die Verknüpfung von Kommunikations- und Businessapplikation massiv vorantreiben. Ich bin gespannt auf die Zukunft und auf unsere Kunden. Wann haben die Mitarbeiter die Möglichkeit, in einem „virtuellen“ Unternehmen zu arbeiten?

Text: Peter Burkhalter

SESSION INITIATION PROTOCOL (SIP)

Im Gegensatz zu H.323, das von der ITU-T stammt, wurde SIP mit Blick auf das Internet von der IETF entwickelt und orientiert sich an der Architektur gängiger Internet-Anwendungen. Dabei wurde von Beginn an auf leichte Implementierbarkeit, Skalierbarkeit, Erweiterbarkeit und Flexibilität geachtet.

Benutzt werden kann SIP, um beliebige Sessions mit einem oder mehreren Teilnehmern zu verwalten. Dabei ist es nicht auf Internet-Telefonie beschränkt, sondern Sessions können beliebige Multimediaströme, Konferenzen, Computerspiele usw. sein.

SIP basiert unter anderem auf dem HTTP-Protokoll. Zur Schreibweise der Teilnehmeradressen wird das bereits von E-Mail bekannte Format benutzt: „sip:user@domain“.

NORTEL GMBH

Clemens-Holzmeister-Str. 4, A-1100 Wien
Tel.: +43-1-601 06 - 0
Fax: +43-1-601 06 - 2222
E-Mail: austria@nortel.com

Raiffeisen Energy & Environment (REE) bündelt Aktivitäten des RZB-Konzerns im Bereich erneuerbarer Energien.

Raiffeisen-Leasing gründet „Raiffeisen Energy & Environment“

„Mit der Raiffeisen Energy & Environment bündeln und forcieren wir europaweit unsere Tätigkeiten im Bereich erneuerbarer Energien“, sagt Peter Engert, Sprecher der Geschäftsführung der Raiffeisen-Leasing. „Diese neue Gesellschaft passt ausgezeichnet in die Raiffeisen-Welt“, hebt Raiffeisen-Leasing Beiratsvorsitzender und RZB-Vorstand Karl Sevelda hervor.

„Die REE verwirklicht den Gedanken des nachhaltigen Wirtschaftens. Die Gewinnung von Energie durch Nutzung erneuerbarer Ressourcen bei gleichzeitiger Schonung der Umwelt ist nicht nur eine Notwendigkeit, sondern auch ein bedeutendes wirtschaftliches Zukunftsthema“, so Sevelda weiter.

Die europäischen Versorger stellen sich jetzt auf den Megatrend der erneuerbaren Energie ein. Der RZB-Konzern und auch seine Tochter Raiffeisen-Leasing haben sich bereits früh in diesem Bereich engagiert und sehr viel Know-how gewonnen. Die REE wird diese Erfahrung in die Zusammenarbeit mit der Energiewirtschaft einbringen.

Die Raiffeisen-Leasing, Österreichs führende Leasing-Gesellschaft, setzt sich seit Jahren für erneuerbare Energien ein und hat bis Ende 2006 im In- und Ausland 67 Projekte zur Gewinnung von sauberer Energie mit einem Volumen in der Höhe von EUR 273 Mio abgeschlossen. Diese Projekte umfassen Anlagen unterschiedlichster Kapazität und die gesamte Bandbreite der Ressourcen-schonenden Energiegewinnung von Windkraft über Biomasse, Biogas, Bioöl, Biodiesel bis hin zur Fotovoltaik. Engert: „Die Gründung der REE als 100%ige Tochtergesellschaft der Raiffeisen-Leasing trägt der steigenden Nachfrage nach Beratungs- und Finanzierungsleistungen Rechnung. Mit der REE werden wir unsere internationale Marktpräsenz im Bereich erneuerbare Energien verstärken.“

Die REE wird europaweit arbeiten und alle Bereiche und Technologien der erneuerbaren Energien abdecken. Die Geschäftstätigkeit umfasst neben der Projektentwicklung auch die Projektübernahme und die Beteiligung an Projekten. Zu den Aufgaben zählt auch die Zusammenarbeit mit internationalen Projektentwicklern. Das Know-how für Finanzierungen und Strukturierungen bringt die Raiffeisen-Leasing ein. In der Abwicklung wird die REE in den einzelnen Märkten eng mit Unternehmen des Raiffeisensektors zusammenarbeiten.

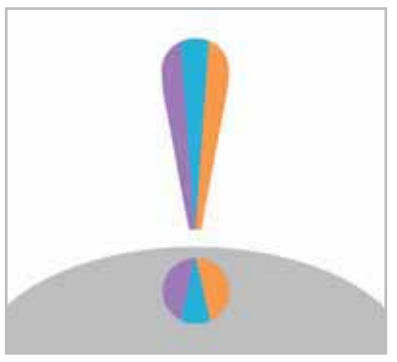
Die Umsetzungen erfolgen im Inland durch die Raiffeisen-Leasing und in Westeuropa gemeinsam mit der RZB. „Ein wichtiges Standbein für die REE wird auch das Geschäft in Zentral- und Osteuropa sein“, betont Sevelda. „Daher ist die Zusammenarbeit mit anderen Einheiten des RZB-Konzerns besonders wichtig für den Erfolg der neuen Gesellschaft; insbesondere das Netzwerk des RZB-Konzerns in CEE wird bei der Umsetzung von großer Bedeutung sein.“ Die Planung für die REE sieht vor, in den einzelnen Ländern projektbezogene Tochtergesellschaften zu gründen. Die ersten Gründungen sind in Kroatien, Bulgarien und Tschechien vorgesehen.

Strategie: 100%ige Marktabdeckung

Die Ausgliederung des Bereiches erneuerbare Energien in die Tochtergesellschaft REE ist, so Engert, „eine strategische Entscheidung. Sie schafft eine klare Fokussierung der REE auf erneuerbare Energien und eröffnet die Chance, jeglichen Marktbedarf zu 100 Prozent abzudecken“. Durch die Bündelung der Aktivitäten in der REE ist es der Raiffeisen-Leasing möglich, nicht nur als Fremdkapital-, sondern auch als Eigenkapitalgeber aufzutreten. Engert: „Das ist ein wesentlicher Unterschied zu allen anderen Finanzierungsinstituten.“ Durch die internationale Ausrichtung und die enge Zusammenarbeit mit dem Raiffeisensektor ist die REE in der Lage, Energieerzeuger in ausländische Märkte zu begleiten.

Die Ausgliederung und Bündelung der Aktivitäten ermöglicht auch das Eingehen von Partnerschaften mit in- und ausländischen Energieversorgern. Die REE wird innerhalb des Raiffeisensektors auch die Aufgabe eines Consulting-Unternehmens für erneuerbare Energien übernehmen.

INNOVATIONEN



ECONET prämiert die innovativsten Firmenkooperationen

Wettbewerb: „Die innovativste Kooperation Österreich-Slowakei und Österreich-Tschechien.“ Im Rahmen der ECONET-Businessclubs werden die jeweiligen Unternehmen präsentiert sowie mit je 3.000,- Euro, gesponsert von der Raiffeisenlandesbank Niederösterreich-Wien, belohnt.
Unter Kooperationsidee versteht econet-platform:

Unter Kooperation verstehen wir zum Beispiel

- Ihr gemeinsames Unternehmen oder Joint Venture mit slowakischen bzw tschechischen Partnern
- Ihre Kooperation mit erfolgreichen Vertriebspartnern in der Slowakei oder in Tschechien
- Die Gründung Ihres Tochterunternehmens in der Slowakei oder in Tschechien und die erfolgreiche Zusammenarbeit mit slowakischen bzw tschechischen Partnern
- Ihr Handelsabkommen mit slowakischen bzw tschechischen Partnern
- Ihre gemeinsamen Forschungs- oder Wissenschaftsprojekte mit slowakischen bzw tschechischen Partnern
- Ihr Lohnverarbeitungs- oder Produktionsprojekt mit slowakischen bzw tschechischen Partnern
- Ihre gemeinsamen EU-Projekte mit slowakischen bzw tschechischen Partnern
- Ihre Zusammenarbeit mit Behörden oder Ministerien in der Slowakei bzw Tschechien bei gemeinsamen Projekten Österreich-Slowakei oder Österreich-Tschechien
- Ihr Beratungs- oder Dienstleistungsprojekt in der Slowakei bzw.in Tschechien
- Ihre Weiterbildungsprojekte in der Slowakei bzw in Tschechien

Teilnahmeberechtigt sind:

- Kleine und mittlere Unternehmen (EU-Definition) mit Standort in Wien und NÖ
- KMU mit Forschungskooperationen oder Universitätskooperationen im Bereich F&E
- Kooperationen, die mindestens 1 Jahr laufen

Bewertung:
Die Auswahl der innovativsten Firmenkooperationen Österreich-Slowakei und Österreich-Tschechien erfolgt unter Ausschluss des Rechtsweges durch eine unabhängige Jury vor allem nach den Kriterien:

- Innovationsgrad und Kreativität
- Nachhaltigkeit
- Wirtschaftlicher Mehrwert
- Beispielwirkung

Preise:
Die Hauptpreise für die innovativste Firmenkooperation Österreich-Slowakei und Österreich-Tschechien sind je Euro 3.000,- gesponsert von der Raiffeisenlandesbank Niederösterreich-Wien. Weitere Preise: Aufenthalte mit Wellness-Paket im Hotel Therme Laa.

Darüber hinaus werden die Unternehmen eingeladen, im Rahmen der laufenden ECONET Business Clubs im Winter 2006 und im Frühjahr 2007 bzw bei der Endrunde am 19. Juni 2007 Ihr Unternehmen und Ihre Firmenkooperation zu präsentieren.

Weitere Bedingungen:
Die teilnehmenden Firmen an diesem Wettbewerb erklären sich mit der Veröffentlichung der eingesandten Kooperationsprojekte einverstanden.

Die Entscheidung der Jury ist endgültig und der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Auf die Verleihung des Preises besteht kein Rechtsanspruch.

Einreichungsmöglichkeiten:
Der auszufüllende Fragebogen steht auf www.econet-platform.at/wettbewerb unter „Kooperationswettbewerb“ als download zur Verfügung. Es bestehen folgende Möglichkeiten der Einreichung:

Elektronisch: Sie können den am Computer ausgefüllten Fragenbogen per E-Mail übermitteln. In diesem Fall ist es erforderlich, dass Sie die letzte Seite mit der Unterschrift ausdrucken, unterschreiben, einscannen und danach per E-Mail übermitteln.
Postweg/Fax: Übermittlung des Fragebogens per Post oder Fax

Einsendeschluss ist der 30. Mai 2007 (einlangend).

EINREICHADRESSE

WIFI International Network / ECONET
Mag. Herbert Stemper
Wiedner Hauptstraße 63, A-1045 Wien
A-1010 Wien
Tel.: +43-05 90 900 - 4555
Fax: 43-05 90 900 - 114555
E-Mail: herbert. stemper@wko.at

PROJEKTZIEL ist die Stärkung der Wirtschaftsstruktur in der Region Wien-Bratislava-Brünn durch die intensive Wirtschaftskooperation von innovativen Unternehmen, Gründern, Exporteuren und den entsprechenden Netzwerkpartnern.

Als Drehscheibe des Projektes für die Entwicklung transnationaler Kooperationen fungieren die BUSINESSCLUBS in Wien und Niederösterreich. Auf regelmäßigen Clubabenden (zweimonatlich, in Wien und in NÖ) haben Sie die Möglichkeit, an attraktiven, zielgruppenorientierten Fachseminaren durch Experten teilzunehmen und Kontakte mit österreichischen, slowakischen und tschechischen Unternehmen sowie den Netzwerkpartnern zu knüpfen.

Die kostenlose Mitgliedschaft im Businessclub eröffnet den Zugang zu sämtlichen Angeboten, Diensten und Aktivitäten der ECONET-PLATFORM:

- Regelmäßige Einladungen zu den Businessclubs und allen weiteren Veranstaltungen sowie persönlicher Kontakt zu den Netzwerkpartnern
- Fachseminare für alle Zielgruppen, E-Learning-Seminare für Unternehmensberater
- Möglichkeit, Ihr Unternehmen auf der Website www.econet-platform.at zu präsentieren
- Zugang zum Mitgliederbereich der Website mit umfangreichen Förderdatenbanken (Österreich, Slowakei, Tschechien, EU)
- Bezug von Studien und Analysen
- Begleitende Beratung für KMU bei EU- und Auslandsprojekten
- Spezielle Sprechtage zu Geschäftsmöglichkeiten in der Slowakei und in Tschechien
- Kooperationstreffen mit slowakischen und tschechischen Firmen

Fachseminare in Wien (WKÖ)

- Wachstums- und Internationalisierungsstrategien für KMU, 13.6.07, 9.00 - 18.00 Uhr

Fachseminare in NÖ (WIFI Mistelbach, Gänserndorf und Mödling)

- Wachstums- und Internationalisierungsstrategien für KMU, 25.5.07, 9.00 - 17.00 Uhr (Mistelbach)

Kaspersky Lab Spendenscheck an die St. Anna Kinderkrebsforschung

Die Spendeninitiative, die Ende letzten Jahres von Kaspersky Lab zugunsten der hauptsächlich auf Spenden angewiesenen, international anerkannten St. Anna Kinderkrebsforschung in Wien ins Leben gerufen wurde, trägt erste Früchte. Univ.-Doz. Dr. Heinrich Kovar, wissenschaftlicher Direktor, nahm am 12. April den ersten Scheck über 13.790,50 Euro entgegen.

Über den Abrechnungszeitraum vom 1. 11. 2006 bis 31. 3. 2007 wurden 27.581 Pakete Kaspersky Anti-Virus 6.0 und Kaspersky Internet Security 6.0 verkauft, von deren Verkaufspreis jeweils 0,50 Euro an die St. Anna Kinderkrebsforschung gingen.

„Wir freuen uns, mit dieser Aktion soziales Engagement zu zeigen und beim Kampf gegen Krebs einen kleinen Teil beitragen zu können“, so Andreas Lamm, Geschäftsführer der Kaspersky Labs GmbH.

Die Kaspersky-Produkte Internet Security sowie Anti-Virus, mit deren Kauf die St. Anna Kinderkrebsforschung bis 1. 1. 2008 unterstützt wird, sind in Österreich im Fachhandel erhältlich und mit einem Sticker gekennzeichnet.

Einen nicht unerheblichen Teil zu diesem Spendenerfolg hat das österreichische Koch Media-Vertriebsteam geleistet, das die Produkte im österreichischen Handel flächendeckend plaziert hat, sowie die Koch Media Logistik, die die Produkte unter anderem umsonst bestickerte.

Kaspersky Lab reagiert im weltweiten Vergleich von Antivirus-Herstellern meist am schnellsten auf IT-Sicherheitsbedrohungen wie Viren, Spyware, Crimeware, Hacker, Phishing-Attacken und Spam. Die Produkte des global agierenden Unternehmens mit Hauptsitz in Moskau haben sich sowohl bei Endkunden als auch bei KMU, Großunternehmen und im mobilen Umfeld durch ihre erstklassigen Erkennungsraten und minimalen Reaktionszeiten einen Namen gemacht.

Foto: Kaspersky

www.kaspersky.com

UNSER SERVICETIPP

Taskmanagement

Der Taskmanager, ein neues Berufsbild, übernimmt im Unternehmen Führungsaufgaben auf Zeit.

Hier wird die Philosophie als neue Form der Nutzung von Spezialisten-Know-How für österreichische Unternehmen beschrieben.

Preis: € 22,50/€ 26,50 inkl. MwSt. für Mitgl./Nichtmitgl.

UNSER SERVICETIPP

SME´s Go Global

Dieses Buch hilft allen „noch nicht Exporteuren“, die noch keine Auslandsaktivitäten tätigen, bei der Analyse ihrer eigenen Situation und zeigt Wege für das richtige Verhalten auf.

Preis: € 34,50/€ 38,50 inkl. MwSt. für Mitgl./Nichtmitgl.

UNSER SERVICETIPP

Die ElektroaltgeräteVO

Die Verordnung enthält nicht nur Vorschriften für Hersteller/Importeure, sondern auch für Letztvertreiber und Eigenimporteure.

Die Broschüre gibt Ihnen wertvolle Tipps, worauf Sie bei den neuen Bestimmungen achten sollten.

Preis: € 17,50/€ 21,50 inkl. MwSt. für Mitgl./Nichtmitgl.

UNSER SERVICETIPP

Sponsoringleitfaden für Klein- und Mittelbetriebe

So setzen Sie die qualitativen Nutzenpotentiale des Kultursponsorings mit Focus Markenwert, Standortpflege, Kundenbindung und Mitarbeitermotivation erfolgreich ein.

Preis: € 15,50/€ 19,50 inkl. MwSt. für Mitgl./Nichtmitgl.

WKO SERVICE-GMBH DER WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH

Bestellungen über die Service-GmbH der Wirtschaftskammer Österreich an:

T 05 90 900 5050
F 05 90 900 236
E mservice@wko.at

Bestellen Sie online unter:

http://webshop.wko.at