Österreichs Zeitung zu Steuer, Recht und Wirtschaft

Lexpress

DIE KMU-ZEITUNG

NR. 60 MAI / JUNI 2010

Lexpress bietet der Geschäftsführung des heimischen Mittelstandes aktuellste Wirtschaftsinformationen

Energiebedarf verhindert Klimaziel

INHALT

Energie
Was die österreichische Energiestrategie zur Erreichung des Klimaziels bringen soll Seite 2

KMU AKTUELL

Wirtschaftslage Mittelstand
Ernüchternde Ertragslage, restriktive Finanzierung und wenig Eigenkapital Seite 3

Unternehmensnachfolge
Übergabepotenzial von mehr als 55.000 Unternehmen Seite 3

Eigenkapitalregulierung
Kritik an Basel III berechtigt Seite 4

STEUERRECHT

Rechnungswesen
Optimale Verwaltung von Eingangsrechnungen Seite 5

Betriebliche Zeiterfassung
Arbeitgeber haftet für die Arbeitszeiterfassung Seite 6

WIRTSCHAFT

Budget
Europas Probleme sind Wachstumsschwäche und Arbeitslosigkeit Seite 7

Unternehmensqualität
Qualität schafft Vertrauen und Sicherheit Seite 8

Mythos Netzwerk
Gefangen oder gesichert im Netzwerk Seite 8

Geschäftsreisen
Aktuelles Travel-Management unter der Lupe Seite 10

Finanzmarkt
750 Milliarden für 48 Stunden Erleichterung Seite 13

Impressum Seite 4

OBERÖSTERREICH

Exportwirtschaft
Förderungen zur Internationalisierung Seite 14

Wirtschaftsstrategien
Starker Wirtschaftsraum im internationalen Wettbewerb Seite 15

Top-KMU
Wintersteiger – Innovative Prozesslösungen in drei Nischenmärkten Seite 16

Preis: € 4,90
In Kooperation mit

LexisNexis
Creditreform
Bevorrechteter Gläubigerschutzverband

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

FOTOS: SXC.HU/XENTORY/RICCIARDI/RCPEREZ/PYSCO68/MACIEK80/LARSRAUN/ELFEY/CLAUDMEY/ALKHODAREV/BF2004

Umweltminister Berlakovich und Wirtschaftsminister Mitterlehner präsentieren die „Energiestrategie Österreich“

Im Rahmen der „Energiestrategie Österreich“ propagieren die beiden Minister Nikolaus Berlakovich und Reinhold Mitterlehner die drei wichtigsten Säulen: Steigerung der Energieeffizienz, Ausbau erneuerbarer Energieträger und Sicherstellung der Energie-Versorgungssicherheit.

200 Millionen Euro für Wachstum, (rund 80.000) Arbeitsplätze und Klimaschutz, um die österreichischen Klima- und Energieziele (34% Anteil Erneuerbare Energie und eine Treibhausgasreduktion von 16% bis 2020) zu erreichen; mehr Effizienz in allen Bereichen soll außerdem zu einer Entkoppelung des Wirtschaftswachstums vom Verbrauch führen. Fortsetzung Seite 2

FOTO: SXC.HU

Österreichs CO_2-Ausstoß weitaus höher als gedacht

Die Österreicher verursachen durch ihren Konsum zunehmend CO_2-Emissionen. Während die im Inland emittierte Menge zuletzt leicht sinkt, steigen die Importe CO_2-intensiver Güter deutlich. Österreich ist derzeit für 30 Mio t CO_2-Emissionen mehr verantwortlich als in den Standard-Statistiken ausgewiesen. Fortsetzung Seite 12

QUALITÄTSMANAGEMENT

FOTO: QUALITY AUSTRIA

Orientierung an Werten

Dr. Gerhard Speckbacher: „Letztlich bedeutet das Messen, Qualität auch langfristig kommunizieren zu können“ Seite 6, 8

WORKSHOPS

FOTO: WIFI MANAGEMENT FORUM

Für Führungskräfte

Mag. Sandra Reich: „Unsere Workshops bieten schon vorab Einblick in die jeweilige Arbeitsweise und Thematik“ Seite 5

DIE „ZWEITE SÄULE“

FOTO: KOBAN

5-Punkte zur Reform

Dr. Klaus G. Koban: „Mehr Flexibilität bestehender Systeme und Erweiterung steuerlicher Anreize“ Seite 9

Mercedes Benz S 400 Hybrid. S-Klasse mit grüner Weste.

Feigenblatt oder grüne Revolution?

Seite 11

SCHNELLER BEIM KUNDEN
powered by
BAWAG PSK Fuhrparkleasing

JETZT NEU
Exklusiv für die KMU-Geschäftsführung
Seite 4

Lexpress SPRECH STUNDE
Mit Rechtsanwältin Romy Jürges-Gellrich

WIFI MANAGEMENT FORUM
WERT ZU WISSEN

Jetzt das WIFI MANAGEMENT FORUM Seminarprogramm bestellen

www.wifi.at/managementforum

WIFI MANAGEMENT FORUM
Währinger Gürtel 97, 1180 Wien
HTTP://www.wifi .at/managementforum
TELEFON +43 (1) 476 77-5232
FAX +43 (1) 476 77-5239
eMAIL managementforum@wifi wien.at

KMU-INSOLVENZRADAR
Täglich aktuelle Insolvenzen
office@creditreform.co.at
Der kostenlose Insolvenzradar
www.creditreform.at

STEUERBERATUNG
ROYAL Wirtschaftsprüfung & Steuerberatung GmbH
Gudrunstraße 141, A-1100 Wien
Tel.: +43 1 602 51 51 - 0
Fax: +43 1 602 51 51 - 600
E-Mail: office@royal.co.at
www.royal.co.at
ROYAL
WIRTSCHAFTSPRÜFUNG & STEUERBERATUNG GMBH

ZITAT

„Wenn die Realität sich gegen Dich verschworen hat, ist nichts mehr sicher …“

John Forbes Nash, Jr.
US-amerikanischer Mathematiker und Nobelpreisträger

KOSTENLOSES INTERNET FÜR GEMEINDEN
info@ucn.at

„Klima- und Energieziele sind erreichbar“: Sanierungspaket für Gebäude und Ausbau erneuerbarer Energien.

Was die österreichische Energiestrategie bringen soll

Ein Meilenstein für uns und kommende Generationen, ein historischer Schritt für Österreich? Umweltminister Berlakovich: „Die Energiestrategie läutet sowohl eine generelle Trendwende in der Energie- und Klimapolitik ein, als auch eine klare Ökologisierung des Steuersystems: umweltschonendes Verhalten wird belohnt – umweltschädliches Verhalten wird belastet.“

Seit dem Startschuss für die Energiestrategie am 17. April 2009 haben 150 Experten aus den Ministerien, den Bundesländern sowie Wissenschaft, Wirtschaft, Umwelt und Gesellschaft - ohne Denkverbote - rund 370 Maßnahmenvorschläge erarbeitet, die geprüft und verdichtet wurden. Die Bewertungen durch die vier beauftragten Fachinstitutionen (Österreichische Energieagentur, Umweltbundesamt, E-Control, WIFO) sind zum Schluss gekommen, dass alle energiewirtschaftlichen und klimapolitischen Ziele für 2020 erreichbar sind, wenn der Großteil des Pakets umgesetzt wird.

Damit kann der Endenergieverbrauch – gemäß dem selbst gesteckten Ziel - auf dem Niveau des Jahres 2005 (1.100 Petajoule) stabilisiert werden. Zudem muss Österreich laut den EU-Vorgaben den Anteil erneuerbarer Energieträger am Bruttoendenergieverbrauch bis 2020 auf 34 Prozent erhöhen, seine Treibhausgas-Emissionen in Sektoren, die nicht dem Emissionshandel unterliegen, um 16 Prozent reduzieren sowie die Energieeffizienz um 20 Prozent steigern.

Gebäude und erneuerbare Energien.

Die größten Einsparpotenziale bestehen im Gebäudebereich. Bei zwei Drittel aller Wohnungen in Österreich (3,5 Millionen) besteht ein Sanierungsbedarf. Daher ist es ein konkretes Ziel der Energiestrategie, dass die Sanierungsrate von derzeit 1,2 Prozent bis zum Jahr 2020 auf drei Prozent steigt. Derzeit werden jährlich 40.000 Gebäude saniert, bis 2020 sollen es 110.000 jährlich werden. Dadurch wären 2020 rund 700.000 bzw. 20 Prozent der Wohnungen saniert. Parallel dazu soll ein vielfältiges Energieeffizienz-Paket für die Wirtschaft (etwa durch die Einführung von Energiemanagement-Systemen und betrieblichen Energiekonzepten) erarbeitet werden.

Der Ausbau der Erneuerbaren Energie wiederum fußt auf einer stärkeren Nutzung der Biomasse zur Wärmegewinnung. Im Bereich des erneuerbaren Stroms soll die Wasserkraft bis 2015 um 12,6 Petajoule (PJ) ausgebaut werden, die Windkraft bis 2020 verdoppelt werden (plus 10 PJ) und die gebäude-integrierte Photovoltaik vorangetrieben werden. Schon jetzt liegt Österreich bei der Nutzung erneuerbarer Energieträger im EU-Vergleich hinter Schweden, Lettland und Finnland an vierter Stelle. „Mit dem Ausbau dieser Kapazitäten eröffnen wir unseren innovativen Unternehmen eine Riesenchance. Öko-Innovationen werden zu einem nachfrageorientierten Bereich, der Österreich auch im Export nützt“, betont Wirtschafts- und Energieminister Reinhold Mitterlehner.

Großer Handlungsbedarf auch im Verkehrsbereich.

Hier ist es ein großes Ziel, die Emissionen zu senken. Dazu muss sowohl beim öffentlichen Verkehr angesetzt werden, bei der Raumplanung, beim Verkehrsmanagement, aber vor allem bei der Nutzung neuer Technologien. „Mobilität ja, aber nicht auf Kosten der Umwelt“, erklärt Umweltminister Nikolaus Berlakovich. „Beim Verkehr setzt die Energiestrategie insbesondere auf den Ausbau innovativer und alternativer Antriebssysteme wie z. B. auf die Elektromobilität.“

Mitterlehner erwartet, dass für die Umsetzung der Strategie sowie für die Nutzung ihrer Chancen rund 700 bis 1.000 Millionen Euro pro Jahr notwendig sein werden. Daher schlägt die Energiestrategie vor, dass eine Ökologisierung des Steuersystems zu prüfen ist. In diesem Zusammenhang wurde in den Arbeitsgruppen der Energiestrategie eine schrittweise Erhöhung der Mineralölsteuer (MöSt) diskutiert, um den Tanktourismus, der Österreichs Klimabilanz mit 7,3 Millionen Tonnen CO2 belastet, einzudämmen. Eine Alternative dazu wäre auch die Einführung einer in Schweden und der Schweiz bereits umgesetzten CO2-Abgabe, die fossile Energieträger je nach CO2-Emissionen betreffen würde. Hier müsste aber international abgestimmt vorgegangen werden. „Die Bundesregierung sollte diese Optionen ergebnisoffen unter Berücksichtigung aller Vor- und Nachteile prüfen“, rät Mitterlehner. „Klar ist: Wir müssen Anreize in Richtung Ökologisierung setzen, dabei aber sozial verträglich, wirtschaftlich und wettbewerbsorientiert vorgehen.“

Aus der geplanten Ökologisierung des Steuersystems sollen ab 2011 jährlich jeweils 100 Millionen Euro in die thermische Sanierung und für die Schaffung von Green Jobs fließen. „Damit ist ein erster Schritt zur Umsetzung der Energiestrategie getan – hin zu einer nachhaltigeren Energiezukunft“, so die Minister. „Das schafft Wachstum, sichert Arbeitsplätze und hilft dem Klimaschutz.“ Sie verweisen dabei auf die positiven Effekte des 100 Millionen Euro-Konjunkturpakets zur thermischen Sanierung aus dem Vorjahr: „Damit haben wir nicht ‚nur’ langfristige Effekte zum Klimaschutz und zur Energieeinsparung erzielt, sondern auch eine Milliarde Euro an Investitionen ausgelöst und 6.500 Arbeitsplätze gesichert.“ Derzeit existieren in Österreich bereits 185.000 Green Jobs. Bis 2020 können diese mit der Energiestrategie um weitere 100.000 aufgestockt werden. „Das nützt den Menschen und der Umwelt und schafft auch das Know-how für den Export von Produkten und Dienstleistungen der Energie- und Umweltbranchen“, hoffen die beiden Minister.

Oberösterreichs Regionen als Vorreiter am Weg zur Energieautarkie.

Um „unsere“ Klima- und Energieziele zu erreichen, werden beispielsweise von 2010 bis 2011 37 österreichische Regionen mit 2,6 Millionen Euro auf dem Weg in die Energieautarkie unterstützt.

FOTO: BMWFJ/HBF/LIVIO SRODIC

Initiative für „mehr Energieeffizienz in den Kommunen“: Robert Pfarrwaller (FV der Elektro- und Elektronikindustrie), Helmut Mödlhammer (Präsident des Österreichischen Gemeindebundes), Wirtschaftsminister Reinhold Mitterlehner und Alois Steinbichler (Vorstandsvorsitzender Kommunalkredit)

Dieses Förderprogramm des Klimafonds wird heuer erneut ausgeschrieben und mit weiteren vier Millionen Euro dotiert. „Unsere Regionen sind wichtige Träger einer neuen, CO2-sparenden Energiepolitik, die auf erneuerbarer Energie basiert“, unterstrich Umweltminister Berlakovich anlässlich der Präsentation der Klima- und Energiemodellregionen in Buchkirchen bei Wels. „Je mehr Regionen am Förderprogramm teilnehmen, umso schneller wird Österreich Unabhängigkeit im Energiesektor erreichen. Oberösterreich ist mit zehn Regionen vorbildlich unterwegs und ein Zugpferd zur Energieautarkie.“

Die zehn geförderten Modellregionen in Oberösterreich umfassen 168 Gemeinden mit 364.224 EinwohnerInnen und erhalten insgesamt 719.943 Euro aus dem Fördertopf. Getragen werden die Initiativen im Einzelnen vom Technologie- und Dienstleistungszentrum Ennstal GmbH, der Leader-Region Wels Land (Regionalentwicklungsverband Leaderregion Wels), dem Regionalverband Sauwald, dem Regionalmanagement OÖ GmbH und dem Verein Leaderaktionsgruppe (LAG) SternGartl-Gusental. Weiters gehören zu der Liste der zehn geförderten Regionen der Energie Bezirk Freistadt, die Leaderregion Vöckla-Ager, der Verein Leader Region Traunviertler Alpenvorland, der Regionalentwicklungsverband Eferding und die Leader Region Donau-Böhmerwald.

Insgesamt profitieren in Österreich 437 Gemeinden mit 840.000 EinwohnerInnen von den Fördermitteln. „An den Zahlen sieht man, welche Breitenwirkung das Programm hat. Hier entsteht eine richtige Bewegung und es passiert ein Umdenken im Land, von dem alle profitieren. Denn aktiver Klimaschutz heißt gleichzeitig, mehr regionale Wertschöpfung, mehr Lebensqualität in der Gemeinde und wichtige Arbeitsplatzsicherung durch green jobs“, betont Berlakovich.

Vorzeigebeispiele für Energieversorgung der Zukunft.

Den Regionen wird nicht „nur“ finanzielle Unterstützung geboten, sondern auch das notwendige Know-how zur Verfügung gestellt, um die Potenziale an Erneuerbarer Energie und Energieeffizienz in Österreich bestmöglich nutzen zu können. Die Klima- und Energiemodellregionen sollen Vorzeigebeispiele für die Energieversorgung der Zukunft werden und die Basis für Österreichs Energieautarkie schaffen. „Unsere Regionen und Gemeinden mit ihren engagierten EinwohnerInnen und VerantwortungsträgerInnen sind wichtige Partner und Multiplikatoren und helfen aktiv mit, das Wirtschaftswachstum durch klimaschonende Maßnahmen aktiv anzukurbeln. Der Klimaschutz ist eine Riesenchance, nutzen wir sie gemeinsam“, appelliert Berlakovich an die RegionalvertreterInnen.

Autor: Paul Christian Jezek

Europäische Union. Förderungen.

Ausschreibung „Intelligent Energy Europe“ online

Nicht weniger als 56 Millionen Euro stehen 2010 im Rahmen des Programms „Intelligente Energie Europa“ für internationale Energieprojekte zur Verfügung. Gesucht werden Projektvorschläge, die zu einer besseren Energieeffizienz und verstärkten Nutzung neuer und erneuerbarer Energien beitragen und damit einen wesentlichen Beitrag zur Unterstützung der Energie- und Klimaschutzziele leisten.

Nicht weniger als 56 Millionen Euro stehen 2010 im Rahmen des Programms „Intelligente Energie Europa“ für internationale Energieprojekte zur Verfügung. Gesucht werden Projektvorschläge, die zu einer besseren Energieeffizienz und verstärkten Nutzung neuer und erneuerbarer Energien beitragen und damit einen wesentlichen Beitrag zur Unterstützung der Energie- und Klimaschutzziele leisten.

Die Projektidee muss einer der nachfolgenden Prioritäten zugeordnet werden können:

- Förderung von Energieeffizienz (SAVE)
  - Energieeffizienz in Mehrfamilienhäusern und nicht Wohngebäuden
  - Konsumentenverhalten, Bewusstseinsbildung (zB Unterstützung bei der Auswahl der energieeffizientesten Produkte)
- Förderung von Energieeffizienz im Verkehrssektor (STEER)
- Förderung von erneuerbarer Energie (ALTENER)
  - Strom aus erneuerbaren Energiequelle
  - Erneuerbare Energie im Gebäudebereich
  - Bioenergie
- Förderung von integrativen Initiativen

Einreichen dürfen sowohl öffentliche als auch private Rechtspersonen sowie Unternehmen, die ihren Sitz in einem EU-Mitgliedstaat, Norwegen, Island, Liechtenstein oder Kroatien haben und internationale Organisationen. Mindestens drei Partner von unterschiedlichen Ländern müssen sich an diesem Projekt beteiligen. Die Projektlaufzeit kann zwischen zwei und maximal drei Jahren betragen, bis zu 75% der förderfähigen Kosten werden durch die Europäische Union getragen. Investitionsprojekte sowie Forschungs- und Entwicklungsinitiativen werden in diesem Programm nicht gefördert.

Bei der Projektbewertung werden insbesondere folgende Aspekte herangezogen:

- Relevanz der eingereichten Aktivitäten
- Qualität der Umsetzung
- Glaubwürdigkeit der Projektauswirkungen
- Mehrwert für die Europäische Union
- Bereitgestellte Mittel für die vorgeschlagenen Aktivitäten

Ende der Einreichfrist ist der 24. Juni 2010, 17 Uhr (MEZ).

FOTO: BMWFJ/HBF/LIVIO SRODIC

Die Bewertung der eingereichten Projektideen sowie die Bekanntgabe, ob die Vorschläge gefördert werden, erfolgt im Dezember 2010, mit einer Umsetzung kann somit im Frühjahr 2011 gerechnet werden.

Die detaillierte Ausschreibung inklusive der Prioritäten, der Budgets, Bewertungskriterien und aller Einreichmodalitäten ist auf http://ec.europa.eu/energy/intelligent abrufbar. Ein Projektantrag kann nur über das Online-Anmeldetool abgegeben werden und die Antragsteller müssen bereits in der ersten Stufe ihre finanzielle und technische Leistungsfähigkeit nachweisen. Die Österreichische Energieagentur bietet im Auftrag des Ministeriums für Wirtschaft, Familie und Jugend kostenlose Service- und Beratungsleistungen an:

http://www.energyagency.at

Wirtschaftslage Mittelstand in Österreich - Frühjahr 2010.

Ernüchternde Ertragslage, restriktive Finanzierung und wenig Eigenkapital

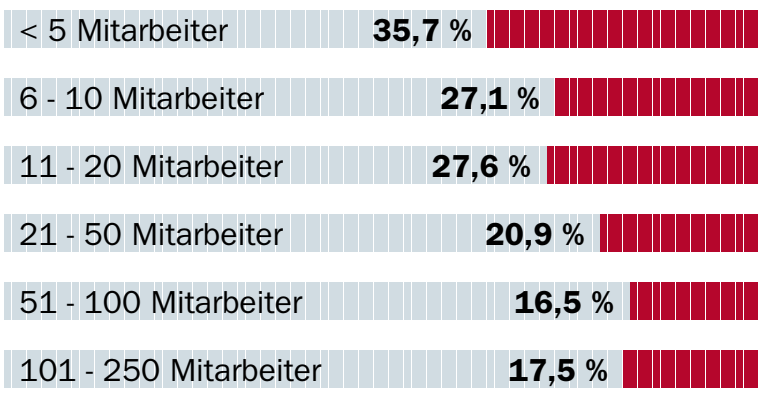
Nach dem massiven Wachstumseinbruch im vergangenen Jahr beginnt sich die Wirtschaftskraft im Mittelstand – getragen von den wirtschaftspolitischen Konjunkturmaßnahmen – zu erholen.

Bewertete im vergangenen Jahr nur jeder dritte Mittelständler seine Geschäftslage mit „gut“ oder „sehr gut“, erreicht dieser Anteil im Frühjahr 2010 wieder 41,2 Prozent – binnen Jahresfrist eine Verbesserung um 7,6 Prozentpunkte. Im gleichen Zeitraum hat sich der Anteil der Betriebe, die ihre Geschäftslage als „mangelhaft“ oder „ungenügend“ bezeichnen, von 19,1 auf 15,3 Prozent um 3,8 Zähler verringert. Damit verbessert sich der Saldo aus positiven und negativen Meldungen zur Geschäftslage auf 25,9 Prozentpunkte (Vorjahr: 14,5 Punkte). Am freundlichsten wird die Geschäftslage im Handel eingeschätzt: 44,7 Prozent (Vorjahr: 35,4 Prozent) der Unternehmen sprechen von einer „guten“ und 12,4 Prozent (Vorjahr: 17,3 Prozent) von einer „schlechten“ Geschäftsentwicklung. Im Verarbeitenden Gewerbe fällt der Saldo aus positiven und negativen Geschäftslageeinschätzungen mit plus 15,8 Prozentpunkten unter allen Wirtschaftsbereichen am niedrigsten aus.

Aufträge und Umsätze konsolidieren.
Die Auftragsbücher im Mittelstand beginnen sich wieder zu füllen. Bei 27,2 Prozent der befragten Unternehmen sind die Auftragseingänge im vergangenen halben Jahr gestiegen. Im Vorjahr war dies nur bei jedem Zehnten der Fall. Zudem sind im Frühjahr 2010 weniger Unternehmen von gesunkenen Auftragseingängen betroffen (26,8 Prozent). 2009 verzeichnete noch jeder Zweite Auftragsrückgänge (53,9 Prozent). Das Auftragsplus spiegelt sich auch in der Umsatzentwicklung des Mittelstands wider. Berichtete im vergangenen Jahr noch jedes zweite Unternehmen von einer rückläufigen Umsatzentwicklung, ist davon im Frühjahr 2010 nur noch jedes dritte Unternehmen (33,2 Prozent; Vorjahr: 51,2 Prozent) betroffen. Gleichzeitig hat sich der Anteil der Unternehmen, die gestiegene Umsätze verzeichneten, von 13,9 auf 26,9 Prozent erhöht.

EIGENKAPITAL

Niedrige Eigenkapitalausstattung (geringer als zehn Prozent der Bilanzsumme) nach Unternehmensgröße



QUELLE: CREDITREFORM Lexpress GRAFIK

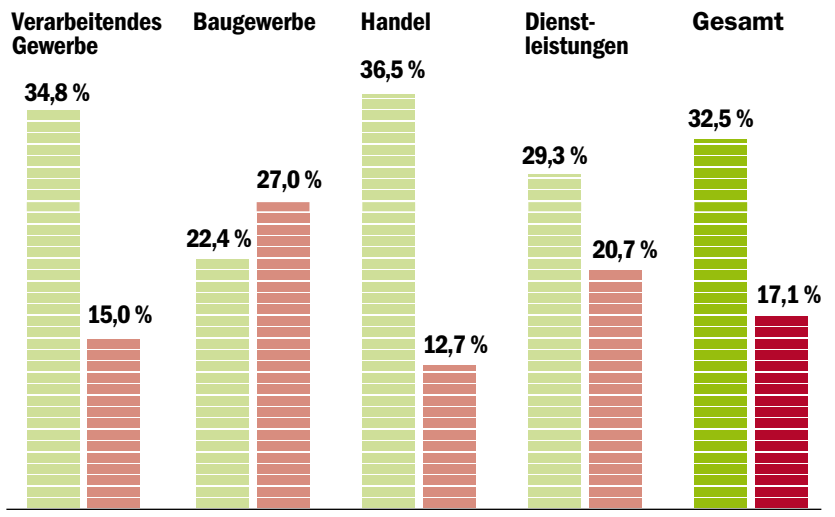
Beschäftigungsabbau hält an.
Der Beschäftigungssaldo bleibt mit minus 10,7 Prozentpunkten im negativen Bereich (Vorjahr: minus 22,5 Prozentpunkte). Nur 14,6 Prozent der befragten Unternehmen waren im vergangenen halben Jahr bereit, zusätzliche Mitarbeiter einzustellen. Im Vergleich zum Vorjahr (12,1 Prozent) stellt dies aber eine Verbesserung um 2,5 Prozentpunkte dar. Jeder vierte Mittelständler (25,3 Prozent) hat seinen Personalbestand verkleinert – 2009 war es jeder dritte (34,6 Prozent).

Optimistische Zukunftsaussichten.
Nicht nur die aktuelle konjunkturelle Lage im Mittelstand zeigt sich erholt, auch die Zukunftsaussichten sind optimistischer als noch vor einem Jahr. Jeder dritte Mittelständler (32,5 Prozent) erwartet in den kommenden sechs Monaten zunehmende Umsätze in seinem Betrieb (32,5 Prozent). 2009 war dies nur bei jedem Achten (12,1 Prozent) der Fall. Nur noch 17,1 Prozent der Befragten erwarten sinkende Umsätze. Im Vergleich zum Vorjahr (44,0 Prozent) sind das rund 27 Prozentpunkte weniger. Die positive Erwartungshaltung zieht sich durch alle Wirtschaftsbereiche: Am optimistischsten geben sich die Unternehmen im Handel (Saldo der Umsatzerwartungen: plus 23,8 Prozentpunkte), während das Baugewerbe am pessimistischsten ist (Saldo: minus 4,6 Prozentpunkte).

Sanfter Personalaufbau geplant.
16,1 Prozent der Befragten möchten in den kommenden sechs Monaten zusätzliches Personal einstellen (Vorjahr: 8,8 Prozent). Ihren Personalbestand verkleinern werden nur noch 12,2 Prozent der Unternehmen (Vorjahr: 32,2 Prozent). Der sich daraus ergebende positive Saldo von plus 3,9 Prozentpunkten deutet in den kommenden Monaten einen leichten Beschäftigungsaufbau im Mittelstand an. Die verbesserten Aussichten spiegeln sich allerdings nicht in der Investitionsbereitschaft wider. Waren im Frühjahr 2009 noch 51,3 Prozent der Unternehmen zu Investitionen bereit, sinkt dieser Anteil in 2010 auf nur noch 45,6 Prozent.

UMSATZERWARTUNGEN

Voraussichtliche Umsatzentwicklung im kommenden Halbjahr



QUELLE: CREDITREFORM Lexpress GRAFIK

Niedrige Ertragslage.
Der Blick auf die Ertragslage wirkt ernüchternd: Zwar werden steigende Erträge im Vergleich zum vergangenen Jahr wieder häufiger genannt, allerdings ausgehend von den schlechten Ausgangswerten bewegen sich die aktuellen Angaben aber immer noch auf einem niedrigen Niveau. Nur bei 18,9 Prozent der befragten Unternehmen sind die Erträge im vergangenen halben Jahr gestiegen (Vorjahr: 10,5 Prozent). Der Anteil der Unternehmen, die sinkende Gewinne beklagen, liegt mit 36,6 Prozent um fast 24 Zähler niedriger als im Vorjahr (60,2 Prozent). Allerdings gibt es Anlass zur Hoffnung: 23,2 Prozent der Mittelständler erwarten, dass ihre Erträge in den nächsten Monaten steigen werden (Vorjahr: 10,4 Prozent), und nur noch 28,4 Prozent rechnen mit sinkenden Gewinnen (Vorjahr: 57,8 Prozent).

Schwierige Unternehmensfinanzierung.
Zur problematischen Ertragslage kommt das erschwerte Finanzierungsumfeld für die Unternehmen hinzu: Auf die Frage, ob die Unternehmensfinanzierung heute schwieriger geworden ist als vor einem Jahr, antwortet gut jeder Zweite mit „ja“ (56,3 Prozent). Als größte Verschärfung wird das Verlangen nach höheren Sicherheiten von 91,7 Prozent der Befragten genannt. Aber auch von einem Anstieg der Kreditzinsen berichten 26,5 Prozent der Betriebe. Bei 17,1 Prozent wurde der Kredit nicht in der gewünschten Höhe bewilligt, bei jedem Achten (12,6 Prozent) abschlägig beschieden.

Quelle: Creditreform

Unternehmensnachfolge. Große Herausforderung in der nächsten Dekade.

Übergabepotenzial von mehr als 55.000 Unternehmen

Eine aktuelle Schätzung der KMU FORSCHUNG AUSTRIA ergibt, dass in der Dekade 2010 bis 2019 rd 55.200 KMU und EPU mit insgesamt rd 485.000 selbständig und unselbständig Beschäftigten vor der Herausforderung der Unternehmensnachfolge stehen. Dies entspricht in etwa einem Fünftel der Unternehmen bzw 30% der Arbeitsplätze der Gewerblichen Wirtschaft in Österreich.

Nach Sparten betrachtet sind im Zeitraum 2010 – 2019 der Handel sowie der Tourismus und die Freizeitwirtschaft am stärksten mit der Thematik der Nachfolge konfrontiert. 21% der Unternehmen im Handel bzw 20% der Tourismusbetriebe stehen in den nächsten zehn Jahren zur Übergabe an. Die überdurchschnittlich hohe Betroffenheit dieser beiden Wirtschaftsbereiche ist ua darauf zurückzuführen, dass das Durchschnittsalter der UnternehmerInnen mit 46,2 Jahren (Handel) bzw 46,1 Jahren (Tourismus) innerhalb der betrachteten Sparten am höchsten ist.

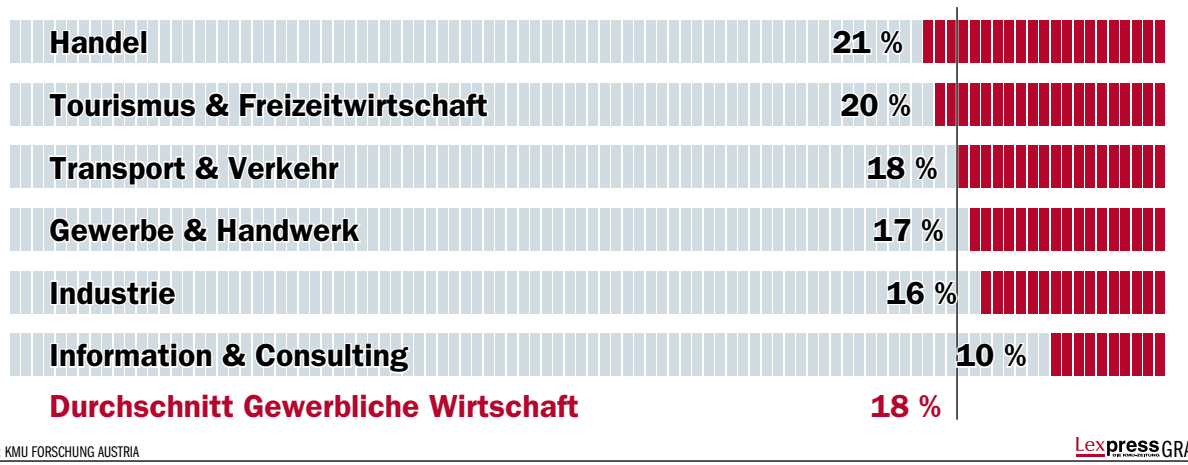
Ungewisse Übergabetauglichkeit.
Bei einem Teil der Unternehmen, die zur Unternehmensnachfolge anstehen, ist eine Fortführung des Unternehmens durch einen Dritten unwahrscheinlich. Bei rd 10% ist die schlechte betriebswirtschaftliche Situation (im Durchschnitt von 3 Jahren besteht eine buchmäßige Überschuldung von mindestens 20% und diese Unternehmen schreiben jährlich Verluste in der Höhe von 5% oder mehr des Umsatzes) dafür verantwortlich. Besonders relevant ist dies im Tourismus.

Die Veränderung der Nachfragestrukturen und -ströme bzw der Standortqualität einhergehend mit einem deutlichen Strukturwandel und außerdem verbunden mit einer Erhöhung des Konzentrationsgrades führt im Einzelhandel dazu, dass kleine Unternehmen, die nicht über Top-Standorte verfügen, keinen Nachfolger finden. Obgleich überdurchschnittlich viele Handelsunternehmen vor dieser Herausforderungen stehen, ist der Anteil an realisierten Unternehmensnachfolgen unterdurchschnittlich. Dies ist ein Beleg dafür, dass ein Teil der Unternehmen – ohne Nachfolge – geschlossen werden.

Die Frage nach der Übergabetauglichkeit – und dies bezieht sich auf eine Vielzahl von Aspekte – gewinnt in Phasen einer turbulenten Wirtschaftsentwicklung für potenzielle NachfolgerInnen noch mehr an Bedeutung. Neben einer geordneten betriebswirtschaftlichen Situation spielt die Wettbewerbsfähigkeit des betreffenden Unternehmens in diesem Zusammenhang eine zentrale Rolle.

UNTERNEHMENSÜBERGABE

Anteil der potenziellen Übergabefälle von kleinen und mittleren Unternehmen (inkl. EPU) im Zeitraum 2010 - 2019 nach Sparten in Prozent der Kleinen und mittleren Unternehmen (inkl. EPU) insgesamt.



QUELLE: KMU FORSCHUNG AUSTRIA Lexpress GRAFIK

EPU und Kleinstbetriebe massiv betroffen.
Insgesamt sind Kleinstbetriebe mit 1 bis 9 ArbeitnehmerInnen am stärksten von der Thematik der Unternehmensnachfolge betroffen. 71% der zur Unternehmensnachfolge anstehenden Unternehmen sind dieser Größenklasse zuzuordnen.

Auch Ein-Personen-Unternehmen können – zumindest teilweise – vor der Herausforderung der Unternehmensnachfolge stehen; dennoch ist diese Thematik für diesen Teil der Unternehmenspopulation, die in sich sehr heterogen ist, weniger bedeutend, denn: Um eine Übergabe an eine/n Dritte/n zu ermöglichen, ist eine hinreichende Unternehmensgröße (gemessen am Umsatz), verbunden mit einem entsprechend großen Kundenstock erforderlich; zudem eignen sich idR nur Unternehmen, die ein Beschäftigungsausmaß auf Basis einer Ganztagsbeschäftigung ermöglichen. Demzufolge ergibt sich für die nächste Dekade ein Übergabepotenzial von etwa 6.100 EPU, ds 11% der zur Nachfolge anstehenden KMU.

Quelle:KMU Forschung Austria

Lex KMU-FINANZFORUM 2010

Engpässe bei KMU-Finanzierung

Auf dem KMU-Finanzforum 2010 am 6. Mai in Brüssel wurde klar, dass die Bestimmungen für Bankkredite nach wie vor sehr streng sind, die Nettonachfrage der Unternehmen nach Darlehen zurückging und nahezu 20 % der Anträge von KMU auf Bankkredite abgelehnt wurden.

Konkrete Maßnahmen empfahl Kommissar Barnier: „Mir ist durchaus bewusst, wie schwierig es für KMU sein kann, sich die Mittel zu verschaffen, die sie für ein erfolgreiches Wirtschaften brauchen. Es geht mir darum, dass KMU wieder in den Mittelpunkt des Binnenmarkts gerückt werden. Ich bin der festen Überzeugung, dass die Kapitalmärkte für KMU attraktiv bleiben müssen. Eine Verbesserung würde darin bestehen, die Bedingungen für den Zugang zur Börse an die Größe des emittierenden Unternehmens anzupassen. Allerdings dürfen dabei keine Abstriche beim Anlegerschutz gemacht werden. Und wir müssen das Interesse der Anleger für kleinere Emittenten wecken."

Beim letzten wirtschaftlichen Abschwung gingen sowohl das Kreditangebot als auch die Kreditnachfrage durch die Firmen zurück. Für die Wachstumsperspektiven Europas ist es unabdingbar, dass bei den Kreditströmen für die Firmen sobald wie möglich wieder Normalität einkehrt. Die Untersuchung der EZB über Darlehensvergabe im April 2010 bezeugt, dass 83% der Banken ihre Kreditvergabebedingungen für KMU nicht geändert haben. Die meisten Banken gehen davon aus, dass sie auch 2010 ihre strengen Bedingungen beibehalten. Doch durch derartige Kreditkonditionen – nahezu 20% der Kreditanträge der KMU werden abgelehnt – wird das Wachstum oder sogar das Überleben der kleinen europäischen Unternehmen gefährdet.

Installation eines Risikokapitalmarkts.
Außerdem haben die bereits geschwächten Risikokapitalmärkte weiter unter der Rezession gelitten. Versicherungsunternehmen und Pensionsfonds sollten in der Lage sein, über Risikokapitalfonds, die groß genug sind, um Größen- oder Verbundvorteile zu erzielen, in innovative Firmen zu investieren. Deshalb muss ein effizienter europäischer Risikokapitalmarkt Wirklichkeit werden, der mehr Investitionen in innovative Firmen mit hohem Wachstumspotenzial ermöglicht.

Börsezugang erleichtern.
Darüber hinaus müssen Maßnahmen ergriffen werden, die mittleren Unternehmen den Börsengang erleichtern. Allzu häufig werden diese Unternehmen von den Investoren nicht wahrgenommen. Derzeit konzentriert sich die Investitionstätigkeit – und damit die Liquidität – auf große Aktienvolumen, was zu Lasten der kleineren Unternehmen mit Kapitalbedarf geht.

Gemäß dem Grundsatz „Vorfahrt für KMU" (Think small first) überprüft die Kommission die Anwendung mehrerer Richtlinien mit Vorschriften für die Wertpapiermärkte, die Auflagen für Emittenten enthalten.

Informationen zum Zugang zu Finanzierungsmitteln unter:
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/index_de.htm
April 2010 ECB Bank Lending Survey:
http://www.ecb.europa.eu/stats/money/surveys/lend/html/index.en.html
Weitere Einzelheiten zur Transparenzrichtlinie unter:
http://ec.europa.eu/internal_market/securities/transparency/index_de.htm

Eigenkapitalregulierung. Das Geschäftsmodell „Bank" steht vor neuer Herausforderung.

Kritik an Basel III berechtigt

Die geplanten Änderungen der Eigenkapitalregeln für Finanzinstitute unter dem Namen Basel III stehen in der Kritik von Finanzexperten. Wirtschaftsberater des Unternehmens Deloitte sind der Auffassung, dass unnötiger Zeitdruck, das Fehlen aussagekräftiger Analysen und die Gefährdung des Geschäftsmodells Bank gegen die Umsetzung sprechen.

Die Sutuation fasst Mag. Dominik Damm, Partner bei Deloitte, zusammen: „Während Basel II noch nicht einmal weltweit eingeführt wurde und Banken vielerorts noch mit der Umsetzung kämpfen, steht bereits die nächste umfassende Überarbeitung und Erweiterung des Basel-II-Frameworks vor der Tür. Überflüssiger Zeitdruck stellt eine zielführende Umsetzung in Frage und die Auswirkungen auf die österreichischen Banken sind noch nicht ausreichend analysiert. Dies sei allerdings erforderlich, um nachteilige Regelungen für Österreich zu vermeiden", so der Experte. Deloitte sieht zwar in den einzelnen geplanten Maßnahmen Sinn in Bezug auf die Reduzierung der Anfälligkeit des Finanzsystems für weitere Krisen, jedoch stimmt die Summe der Maßnahmen bedenklich.

„Reduzierte Profitabilität, erhöhte Compliance-Kosten, massive Eingriffe der Aufsichtsbehörden und eine Vielzahl an neuen, nicht aufeinander abgestimmten Ratios stellen das Geschäftsmodell Bank in seiner derzeitigen Form insgesamt in Frage", erklärt Markus Seifert, Manager bei Deloitte FSI Advisory. Die Wirtschaftsexperten raten jeder Bank vor Inkrafttreten der Regelungen die Auswirkungen auf ihr Geschäftsmodell zu untersuchen und dieses gegebenenfalls anzupassen.

Ziel des Baseler Ausschusses für Bankenaufsicht ist es, mit der Umsetzung von Basel III die globalen Finanzmärkte nach der Krise zu reformieren und zu stabilisieren. Die neuen Richtlinien greifen die Kernkritikpunkte von Basel II auf und sollen der dichten Vernetzung des weltweiten Bankensektors und den prozyklischen Reaktionen entgegenwirken. Krisenresistenz und eine intensivere Beaufsichtigung der Finanzinstitute stehen ebenso in den Zielsetzungen von Basel III.

Basel III zu Lasten des Kreditnehmers.
Die neuen Richtlinien forden auch ihren Preis. Die Schärfe der Maßnahmen, insbesondere die Erhöhung der Eigenkapitalanforderungen der Banken, gefährdet die Profitlabilität. Eine Überwälzung daraus resultierender höherer Kosten auf den Kunden, speziell den Kreditnehmer, ist nicht auszuschließen.

Globale Umsetzung zweifelhaft.
Eine weltweit einheitliche und zeitgleiche Durchführung erscheint fraglich, zumal das Vorgängerregelwerk Basel II bisher noch nicht global umgesetzt worden ist. Unterschiedliche Gesellschaftsformen und Geschäftsmodelle erfordern unterschiedliche Anwendungen von Basel III. Seifert und Damm stellen klar, dass das europäische Finanzsystem nicht wieder, wie bei Basel II, gegenüber anderen Finanzmärkten benachteiligt werden darf.

Quelle: http://www.deloitte.com

DELOITTE

Deloitte ist eine der führenden Prüfungs- und Beratungsgesellschaften in Österreich. Als einzige der „Big Four" bietet Deloitte ein umfassendes Leistungsspektrum aus Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Unternehmensberatung und Corporate Finance-Beratung. Deloitte Österreich betreut Unternehmen und Institutionen jeder Rechtsform und Größe aus fast allen Wirtschaftszweigen.

SPRECH STUNDE Mit Rechtsanwältin Romy Jürges-Gellrich

Im Mai 2010 haben sich in der Praxis der heimischen KMU, speziell in der Geschäftsführung, auch im rechtlichen Bereich wieder spannende Fragen ergeben. In der Rubrik „Sprechstunde" mit RA Romy Jürges-Gellrich werden regelmäßig aktuelle und praxisrelevante Themen für Sie aufgearbeitet und kurz zusammengefasst.

ARBEITSRECHT

„Mein wichtigster Mitarbeiter hat gekündigt. Dies ist nicht nur deswegen ärgerlich, weil mein Unternehmen eher klein und qualifiziertes Personal in meiner Branche sehr rar ist, sondern vor allem auch, weil ich dem Mitarbeiter erst kürzlich eine teure Ausbildungsmaßnahme finanziert habe. Kann ich vom Mitarbeiter jetzt zumindest diese Kosten zurückfordern?"

Für einen Rückforderungsanspruch bedarf es einer entsprechenden schriftlichen Vereinbarung, entweder schon im Dienstvertrag, oder spätestens vor Bewilligung der Maßnahme. D.h.: Wenn keine schriftliche Vereinbarung getroffen wurde, kann nichts rückgefordert werden.

Derartige Kosten, und dies ist in der Praxis meist unbekannt, können zudem aber auch nur dann zurückgefordert werden, wenn es sich um eine echte Zusatzausbildung handelt und nicht nur um eine Einschulung für das konkrete Unternehmen. Kriterium hiefür ist, inwieweit die Maßnahme auch in anderen Unternehmen für den Mitarbeiter von Vorteil gewesen wäre.

Grundsätzlich können auch nur die tatsächlich angefallenen Ausbildungskosten, wie Seminargebühren, Reisekosten etc., begehrt werden. Die Möglichkeit der Rückforderung von Lohnkosten ist anhand der konkreten Ausbildungszeiten detailliert zu prüfen.

In jedem Fall ist die Rückforderung nur aliquot und für eine bestimmte Zeitdauer möglich (Grundregel: höchstens 5 Jahre). Wie lange ein Mitarbeiter gebunden werden kann, hängt dabei von der Höhe der Kosten und des Vorteiles des Mitarbeiters durch die zusätzliche Qualifikation ab. Die wechselseitigen Interessen von Arbeitnehmer und Arbeitgeber sind bei der Prüfung des Rückforderungsanspruches stets zu berücksichtigen.

Ein Anspruch kann auch nur dann in Betracht kommen, wenn es sich - wie im vorliegenden Falle - um eine Kündigung durch den Mitarbeiter handelt. Schon bei einvernehmlicher Beendigung, unbegründeter Entlassung, Kündigung durch den Arbeitgeber etc. greift eine Rückforderung nicht.

Know-how vom Rechtsexperten – ein Baustein für Ihren Erfolg

Die Autorin steht für KMU und deren Geschäftsführung jeden letzten Donnerstag im Monat von 8 bis 12 Uhr für eine unentgeltliche Erstberatung zur Verfügung. Terminabstimmung bitte unter kanzlei@juerges.at

Darüber hinaus ist RA Jürges-Gellrich Ansprechpartnerin für Unternehmens- und Wirtschaftsrecht, Gesellschaftsrecht / Umstrukturierungen, Vertragsrecht, Streitiges, Vertriebsrecht und Arbeitsrecht.

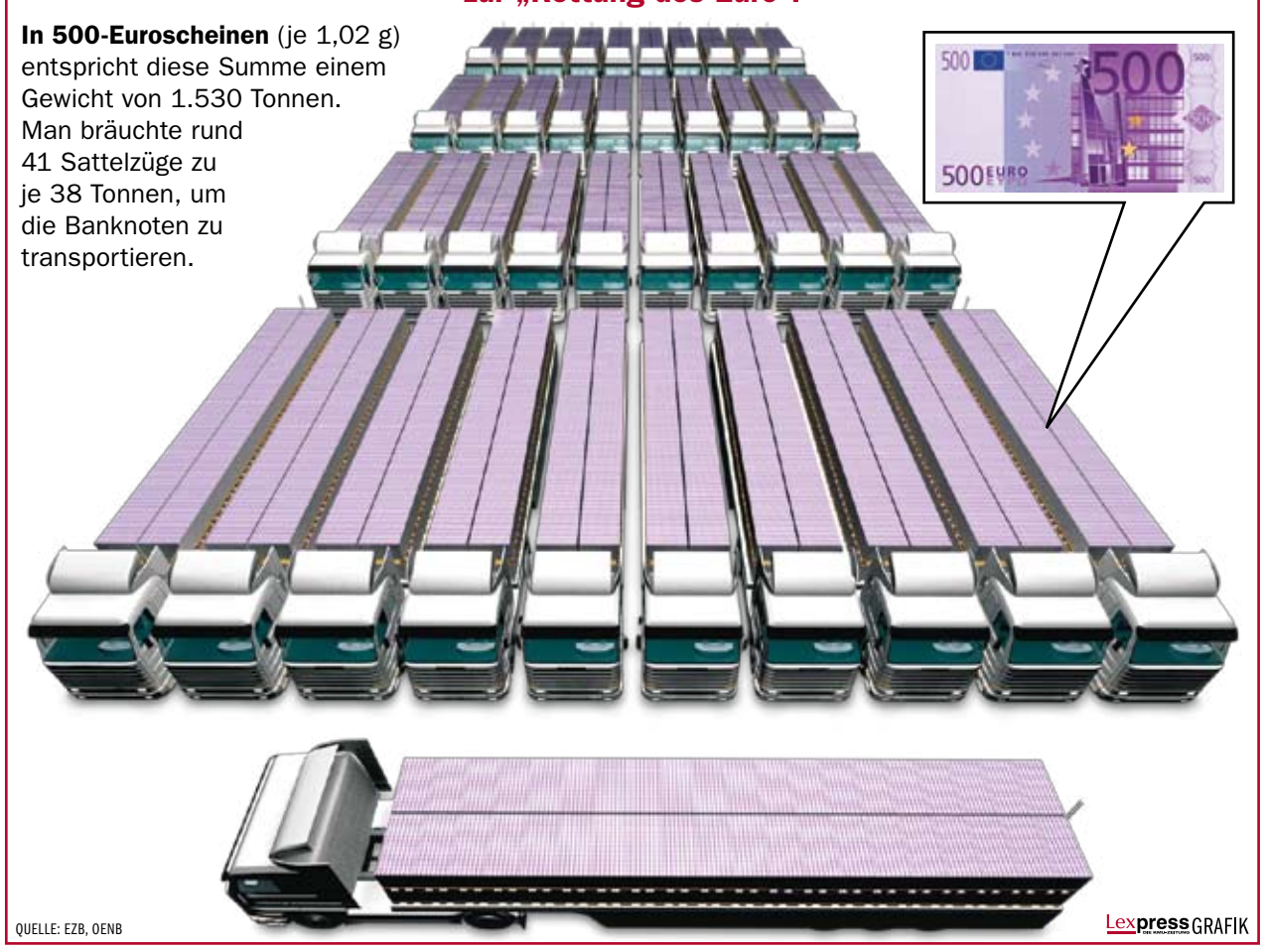
Rechtsanwaltskanzlei
Romy Jürges-Gellrich
Stallburggasse 4/2/13, 1010 Wien, Österreich
Tel: +43 1 533 84 00 | E-Mail: kanzlei@juerges.at

ZAHL ZUR ZEIT

750.000.000.000 Euro

zur „Rettung des Euro".

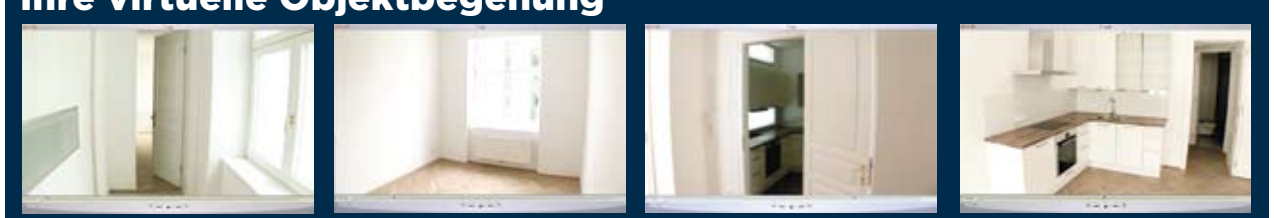
In 500-Euroscheinen (je 1,02 g) entspricht diese Summe einem Gewicht von 1.530 Tonnen. Man bräuchte rund 41 Sattelzüge zu je 38 Tonnen, um die Banknoten zu transportieren.



QUELLE: EZB, OENB

Lexpress GRAFIK

Die Promotion:**immoclip**
Ihre virtuelle Objektbegehung



Professionelles Personal **Professionelle Technik** **Professionelles Produkt**

Wir filmen Ihre Objekte zu Spitzenkonditionen.

zB. Immoclip von 80 m² Wohnung
2-3 Minuten Clip als QuickTime-Movie mit einer Auflösung von bis zu 640 x 480 Pixel.
schon ab EUR 295,-

Die Promotion - Werbeagentur Pfeiffer | A-1140 Wien, Mossbachergasse 3/17
Tel. **+43-1-890 1316** | Mail **info@diepromotion.at** | **www.diepromotion.at**

IMPRESSUM

Medieninhaber (Verleger): Werbeagentur Michael Pfeiffer; **Herausgeber, Chefredakteur:** Michael Pfeiffer (mp), pfeiffer@lex-press.at; **Chefredakteur Wirtschaft:** Paul C. Jezek (pj), paul.jezek@lex-press.at; **Produktionsleitung:** Manfred Zeisberger (mz), **Adresse und Sitz:** 1140 Wien, Mossbachergasse 3/17; **UID** ATU62316807; **Telefon:** +43-(0)1-890 03 61-0; **Telefax:** +43-(0)1-890 03 61-15; **Mobil:** +43-(0)699-1084 9966; **E-Mail:** redaktion@lex-press.at; **Internet:** www.lex-press.at; **Produktions- und Herstellungsort:** VERSUS, a. s., Moskovská 4, SK-811 08 Bratislava; **Telefon:** +421-2-57 28 02 23; **Telefax:** +421-2-57 28 01 51; **Abopreise** (abo@lex-press.at): monatlich: EUR 4,90 jährlich: EUR 49,00

Neu im WIFI Management Forum. Workshops helfen bei der richtigen Auswahl zu Bildungsangeboten.

Weiterbildung auf hohem Niveau

Das WIFI Management Forum bietet im neuen Seminarprogramm erstmals im Vorfeld zu Lehrgängen (Colleges) und Keythemen Workshops an, die bei der Entscheidungsfindung helfen. So kann Einblick in die jeweilige Thematik gewonnen werden und man verschafft sich ein Bild vom Ambiente und Serviceangebot.

Wer führt, trifft Entscheidungen, sichert Innovationskraft und motiviert Mitarbeiter/-innen. Um dieser Verantwortung gerecht zu werden, ist eine kontinuierliche Weiterbildung von enormer Bedeutung. Führungskräfte auf unternehmensrelevanten Gebieten und hohem Niveau weiterzubilden ist das vorrangige Ziel des WIFI Management Forum.

Mag. Sandra Reich, Leiterin des WIFI Management Forum: „Durch unsere Workshops wollen wir den Teilnehmer/-innen vorab schon Einblick in die Thematik geben und die Möglichkeit die Trainer/-innen live zu erleben, die Arbeitsweise kennenzulernen und sich vom Ambiente und Service des WIFI Management Forum ein Bild zu machen. Für jeden Themenbereich bieten wir weiterführende Veranstaltungen an, um die erlangten Fähigkeiten zu optimieren."

Vom Bildungsangebot profitieren.
Durch die Nähe des WIFI Management Forum zu den Wirtschaftskammern wird der Bezug zur Praxis hergestellt. Die Bildungsangebote werden also auf den tatsächlichen Bedarf im Arbeitsumfeld des Unternehmens abgestimmt. Speziell für Führungskräfte konzipierte Seminare, Colleges und Impulsreferate vermitteln umfangreiches und aktuelles Wissen aus den verschiedensten Bereichen: Leadership, Kommunikation, Strategie, Human Resources, Marketing und PR, Verkauf, Projektmanagement uvm. So können Karriereschritte mit professioneller Unterstützung geplant und Leadership-Fähigkeiten optimiert werden.

Gemeinsam mit Fachleuten aus der Praxis.
Das erarbeitete Know-how wird durch die Arbeit mit renommierten Trainer/-innen aus Wirtschaft und Wissenschaft unmittelbar in Management-Alltag anwendbar. So legen alle Vortragenden des WIFI Management Forum großen Wert darauf, dass die Teilnehmer/-innen ihr Wissen auch in den Arbeitsalltag integrieren können.

Kompakter Wissenstransfer.
Mit Zeit und Mitteln ist effizient umzugehen. Daher verfolgt das WIFI Management Forum das Prinzip der Ökonomie: In Form von Halbtages- und Tagesseminaren sowie Colleges wird Wissen kompakt vermittelt, das sich an der Managementpraxis orientiert.

Gemeinsame Karriereplanung.
Ob langjährige/-r Manager/-in oder Nachwuchsführungskraft – die Weiterbildungsangebote sind eine solide Basis für beruflichen Erfolg. Natürlich sind auch HR-Verantwortliche eines Unternehmens beim WIFI Management Forum richtig. Das Seminarangebot bietet alle Möglichkeiten, um die Kompetenzen von Führungskräften bestmöglich auszubauen. Die Abschlüsse und Diplome des WIFI Management Forum qualifizieren die Teilnehmer/-innen für höhere Aufgaben.

FOTO: WIFI MANAGEMENT FORUM

Mag. Sandra Reich, Leitung WIFI Management Forum

Know-how durch exklusive Business-Kontakte optimieren.
Das WIFI Management Forum bietet mehr als reine Wissensvermittlung. Wir wollen unsere Teilnehmer/-innen vernetzen und ihnen damit neue Chancen eröffnen. So bieten wir Entscheidern/-innen aus dem Bereich Wirtschaft exklusive Veranstaltungen, die einen regen Erfahrungsaustausch und Networking ermöglichen.

Von Kooperationen profitieren.
Aktuelles Wissen aus erster Hand – das ermöglicht ua die Kooperation mit der Wiener Börse AG. Seminare und Lehrgänge werden zu den Themen Börse und Kapitalmarkt angeboten, von denen Privatinvestoren/-innen wie auch professionelle Marktteilnehmer/-innen profitieren.

Lernen in einem angenehmen Arbeitsumfeld.
Weiterbildung geht nicht immer leicht von der Hand. Ein angenehmes Arbeitsumfeld in modern ausgestatteten Seminarräumlichkeiten mit anregendem Ambiete in zentraler Lage und exklusivem Service unterstützt den Lerntransfer. Teilnehmer/-innen bleiben dabei unter sich, denn es steht ihnen ein eigener Bereich innerhalb des großen WIFI-Gebäudekomplexes zur Verfügung

Persönliche Betreuung.
Vor, während oder nach den Seminaren sind die Mitarbeiter/-innen für individuelle Anliegen und Bildungsbedürfnisse immer ansprechbar.

Jetzt kostenlos das WIFI MANAGEMENT FORUM Seminarprogramm bestellen.

ALLE WORKSHOPS IM ÜBERBLICK

„Und der Erfolg lässt sich doch messen!"
mit Mag. Sonja Schloemmer — Mi 15. September 2010

„Wirksam vortragen und kommunizieren – Das eigene Charisma finden, die Persönlichkeit für öffentliche Auftritte nutzen"
mit Pepi Adelmann — Do 16. September 2010

„Erfolgreich führen kann man lernen – College Leadership"
mit Mag. Michaela Kern — Mo 20. September 2010

„Die 15 Schlüssel des Verkaufens – Professionalität im Verkauf"
mit Dr. Karl Pinczolits — Di 21. September 2010

„Ist Ihr Finanzwissen up to date? Planspiel Handel live!"
mit Dr. Roland Pototschnig oder Mag. Christian Kreidl — Mi 22. September 2010

„Macht-Kompetenz: Neue Strategien für die Mitarbeiter/-innenführung und schwierige Verhandlungen"
mit Christine Bauer-Jelinek — Mo 27. September 2010

Die Workshops dauern rund 90 Minuten – für die Auftaktveranstaltung werden lediglich 70 Euro verrechnet, welche bei einer Folgebuchung für Colleges/Seminare gutgeschrieben werden.

PROMOTION

KONTAKT

WIFI MANAGEMENT FORUM
WIFI WIEN

Petra Nill
Marketing und Teilnehmerservice

Währinger Gürtel 97, 1180 Wien
Tel: +43-(0)1-476 77 - 5232
Fax: +43-(0)1-476 77 - 5239
E-Mail: nill@wifiwien.at
www.wifi.at/managementforum

WERT ZU WISSEN.

„Wahrheit" und „Klarheit".

Optimale Verwaltung von Eingangsrechnungen

Beste Anwendung findet sich mit Hilfe eines Dokumenten-Management-Systems und dem Eingangsrechnungs-Workflow. Neben dem Eigeninteresse des Unternehmers gibt es gesetzliche Vorschriften, in denen die Pflicht zur Buchführung festgeschrieben ist. Dabei sind die wesentlichen Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung (GOB) „Wahrheit" und „Klarheit".

Diese Grundprinzipien sind in verschiedenen gesetzlichen Vorschriften enthalten, ergeben sich aber insgesamt aus der bewährten kaufmännischen Praxis. Wahrheit in der Buchführung bedeutet, dass alles so gebucht werden muss, wie es wirklich vorgefallen ist. Klarheit bedeutet, dass alles übersichtlich, eindeutig, lesbar, nachvollziehbar und geschützt vor Fälschungen sein muss.

In der Praxis sieht es oft so aus:

- Eingangsrechnungen werden zeitaufwendig über den Papierweg zur Genehmigung weitergegeben.
- Rechnungen langen nicht rechtzeitig/periodengerecht in der Buchhaltung ein, weil diese noch zur Prüfung bei einem Sachbearbeiter liegen.
- Rechnungen werden mehrfach erfasst und abgelegt.
- Überblick über anstehende Zahlungen und Nachvollziehbarkeit fehlen.

Mit einem Dokumenten-Management-System können diese Vorgänge automatisch gesteuert und zentral verwaltet werden. Dadurch erhalten Sie mehr Überblick und sparen Zeit und Ressourcen.

Eingangsrechnungs-Workflow.
Eingehende Rechnungen werden in der Eingangsrechnungsbucherfassung registriert und mit einem Barcode versehen. Der Papierbeleg wird nun gescannt und im Buchhaltungssystem hinterlegt. Gleichzeitig wird die Rechnung im integrierten Dokumenten-Management-System abgelegt. Im Eingangsrechnungsbuch wird die individuell hinterlegte Aktivitätenfolge, der sogenannte Workflow, aktiv. Das bedeutet, dass die Rechnung in einer vorgegebenen Reihenfolge elektronisch zur Genehmigung weitergegeben wird. Dafür können verschiedene Parameter wie zum Beispiel Wertgrenzen festgelegt werden. Die eingescannten Rechnungen werden automatisch dem vorgesehenen Genehmigungsweg zugeordnet. Ein drohender Skontoverlust kann so vermieden werden und Sie können jederzeit feststellen bei welcher Person sich die Rechnung gerade befindet. Die Verbindung der Buchungszeile zum Archiv erfolgt automatisch.

Markus Neumayr Geschäftsführer Ramsauer & Stürmer

Auch bei mehreren einlaufenden Stellen (Filialen) werden die Rechnungen im zentralen Archiv abgelegt und mittels Beschlagwortung im Prozess verankert. Der Genehmigungsablauf erfolgt workflowgesteuert.

Mittels Ampelfunktionalität kann der Status der Rechnung (rot = zu bearbeiten, gelb = in Bearbeitung, grün = Freigabe) jederzeit festgestellt werden. Freigegebene Rechnungen werden in der Buchhaltungssoftware verarbeitet. Hier erzeugen Sie auf Knopfdruck alle fälligen Überweisungen für Ihre Bank. Durch eine mögliche Zuordnung der Eingangsrechnungen auf Ihre Projekte oder Bestellungen fließen auch die Kosten entsprechend in Ihre Nachkalkulationen ein. Für die Steuererklärung relevante Umsatzzahlen können automatisch aus dem System generiert werden.

Die Vorteile auf einen Blick:

- Erfassung von Eingangsrechnungen samt deren Verspeicherung im Dokumentenmanagement mittels Scan
- Zentrale Ablage im Archiv und automatische Beschlagwortung
- Prüfung und Freigabe von Eingangsrechnungen per Genehmigungs-Workflow
- Verbuchung von Eingangsrechnungen samt automatischer Skontoberechnung
- Überblick auf Knopfdruck
- Relevante Steuerdaten auf Knopfdruck

RAMSAUER & STÜRMER
BUSINESS SOFTWARE

RAMSAUER & STÜRMER SOFTWARE GMBH

Die Ramsauer & Stürmer Software GmbH entwickelt betriebswirtschaftliche Software zugeschnitten auf die Bedürfnisse mittelständischer Unternehmen aus den Bereichen Handel, Dienstleistung und Produktion. Das Produktportfolio umfasst das gesamte ERP-Spektrum vom Rechnungswesen über die Kostenrechnung und die Logistik bis hin zur Produktion sowie CRM und Dokumentenmanagement. Die im Haus entwickelte Standardsoftware rs2 zeichnet sich vor allem durch ihre hohe Flexibilität und den modularen, plattformunabhängigen Aufbau aus. Ramsauer & Stürmer ist ein international tätiges Unternehmen mit mehr als 80 Mitarbeitern und eines der größten privaten österreichischen Software- und Beratungsunternehmen.

PROMOTION FOTO: RAMSAUER&STÜRMER

KONTAKT

RAMSAUER & STÜRMER SOFTWARE GMBH

5101 Bergheim bei Salzburg,
Dorfstraße 67
Tel.: +43 (0)662-63 03 09 -0
Fax: +43 (0)662-63 03 09 -9
E-Mail: software@rs-soft.com
www.rs-soft.com

WKO SERVICE-GMBH
DER WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH

LITERATURTIPP:

Aktualisierte Neuauflage!

SO GESTALTEN SIE IHREN WEBAUFTRITT GESETZESKONFORM

So gestalten Sie Ihren Webauftritt gesetzeskonform, ein Standardwerk für alle, die ihren Webauftritt rechtlich absichern wollen, liegt nunmehr in der zweiten völlig neu bearbeiteten Auflage vor. Das Buch beschreibt im ersten Teil, welche Rechtsvorschriften rund um einen Webauftritt generell zu beachten sind, wie z.B. Urheberrecht, Domainrecht und insbesondere Impressumsvorschriften. Im zweiten Teil werden spezielle Vorschriften für Webshops dargestellt, wie insbesondere das Fernabsatzrecht inklusive Rücktrittsrecht. Inklusive Checklisten, Formulierungsvorschlägen und Gesetzestexten.

Preis: EUR 18,- / EUR 24,- inkl. Ust. für Mitglieder / Nichtmitglieder

Bestellungen über die Service-GmbH der Wirtschaftskammer Österreich:
T 05 90 900 5050
F 05 90 900 236
E service@wko.at
http://webshop.wko.at

UNTERNEHMENSQUALITÄT

Wertorientierte Unternehmensführung

o. Univ. Prof. Dr. Gerhard Speckbacher, Head des Departments für Unternehmensführung & Innovation des Instituts für Unternehmensführung an der Wirtschaftsuniversität Wien

„Das Bestehen im internationalen Wettbewerb erfordert mehr österreichische Forschungsleistung“

Wertorientiertes Management im Sinn der Gewinnmaximierung, das Shareholder-Value Unternehmen, hat sich als wenig erfolgreich erwiesen. Der Konflikt besteht sinngemäß („Was der eine kriegt, kann der andere nicht kriegen“) einfach darin, dass entscheidende Stakeholder nur eine untergeordnete Rolle spielen.
Wodurch aber generieren wir Werte, wie sehen Geschäftsmodelle aus, auch für die Stakeholder? Dr. Gerhard Speckbacher´s Versuch Situationen zu schaffen, wie alle Beteiligten profitieren:

1. Erwartungen an / der Stakeholder.
Nur „nichtaustauschbare“ Stakeholder definieren die Kern-Stakeholder – und leisten so einen wesentlichen Beitrag zur Wertschöpfung.

2. Die qualitätsorientierte Unternehmenskultur.
Mit korrektem Kommunikationsverhalten ist aus einer womöglich schlechten Basissituation ein weiterführender Wert zu schaffen, welcher wiederum Anreize bieten kann. Das in Diskussionsrunden „aus der Hüfte geschossene Argument“ ist letztlich völlig sinnlos.

3. Messbarkeit und Qualität.
Jedes Unternehmen – gemessen auch an seiner Größe – entscheidet für sich, wie genau Prozesse verfolgt werden. In der These „Was wir messen, bestimmt, wie und was wir lernen. Messen ist daher die Voraussetzung für Lernen“, sieht Speckbacher den Ansatz zu einer starken Unternehmenskultur – und damit die Bereitschaft zur Innovation. Je kleiner aber die Organisation, desto weniger scheint sich der von Mess-Szenarien zu lohnen: „Messen ist Luxus. Wesentlich ist das Gefühl zu wissen, worum es im entscheidenden Moment geht“, so ein CEO eines mittleren Unternehmens. Letztlich bedeute aber das „Messen“, so Speckbacher, Qualität auch langfristig kommunizieren zu können.

Mag. Ernst Müllner, General Manager, Business Line Sound Solutions NXP Semiconductors GmbH

FOTOS: QUALITY AUSTRIA

„Die schwierigsten Kunden sind die wichtigsten, wenn es um Verbesserung geht.“

Qualität ist eine Frage des Glaubens und der Überzeugung. Qualitätsmanagement ist Chefsache und muss auch ebendort gelebt werden. Die Benchmark für mich lautet: Miss Dich mit den Besten – auch über die eigene Branche hinaus. Dies erfordert gute Ausbildung und die Bereitschaft zum Fortschritt. Die Bildungsinstrumente in Österreich aber sind immens aufholbedürftig. Der einzig entscheidende Faktor unseren Standort in Wien halten zu können ist Innovation.

Gewidmet von
quality austria
Erfolg mit Qualität

Kommentar. Arbeitgeber haftet für die Arbeitszeiterfassung.

Streitthema Betriebliche Zeiterfassung

Kaum ein Thema polarisiert die Mitarbeiter einer Firma so stark wie das der betrieblichen Zeiterfassung. In den letzten Jahren hat der Gesetzgeber daher mehrmals die Grenze zwischen Schikane und Notwendigkeit im Umgang mit den Zeitaufzeichnungen klargestellt.

Die gesetzliche Verpflichtung zur Arbeitszeitaufzeichnung ist im § 26 AZG (Arbeitszeitgesetz) geregelt. Für jeden Arbeitnehmer müssen der Arbeitsbeginn und das Arbeitsende jedes Arbeitstages und die Pausenzeiten schriftlich festgehalten werden. Auch Dienstnehmer mit Überstundenpauschalen oder All-Inclusive-Vereinbarungen sind entgegen üblicher Annahme von dieser Verpflichtung keineswegs ausgenommen. Der Arbeitgeber haftet für die Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen. Seit 1.1.2008 wurden die Strafbestimmungen extrem verschärft. Pro Verstoß erwartet den Geschäftsführer oder Vorstand des betroffenen Unternehmens eine Geldstrafe zwischen EUR 72,- und EUR 1.815,-. Selbst wenn der Arbeitgeber die Aufzeichnungspflicht auf den jeweiligen Mitarbeiter überträgt, bleibt davon seine Anleitungs- und Kontrollpflicht unberührt.

KONTAKT

TEMPORE ZEITERFASSUNGSSYSTEME GES.M.B.H
DI PAUL PLÖCKINGER
Inkustraße 1-7/5/EG
A-3400 Klosterneuburg
Tel.: +43-(0)2243-30750 -12
E-Mail: office@tempore.com

Betriebsvereinbarung in vielen Fällen nötig.

Eine Aufzeichnung mittels Stundenzettel oder über Internet-Erfassungsclients ist die einfachste Form der Arbeitszeiterfassung, die ohne gesonderte Zustimmung der Mitarbeiter jederzeit im Unternehmen eingeführt werden kann. Der Nachteil dieser Systeme liegt jedoch in der geringen Kontrollierbarkeit der tatsächlichen Arbeitszeiten. Qualitativ hochwertigere Daten liefert die altbewährte Stechuhr, für die ebenfalls keine Zustimmung eingeholt werden muss. Maximale Transparenz erhalten Unternehmen und Mitarbeiter jedoch erst mit Echtzeit-Erfassungssystemen mittels Magnetkarte oder RFID-Transpondern, durch die eine An- und Abmeldung im Büro, beim Kunden oder auch im Firmenauto möglich ist. Zeitbuchungen werden zu dem Zeitpunkt und an dem Ort vorgenommen, wo sie passieren.

Den Erfassungssystemen sind jedoch auch von Seiten des Gesetzgebers Grenzen gesetzt, wie zB im Bereich der biometrischen Mitarbeiteridentifizierung. Sogar eine einfache Fingerprint-Erfassung berührt die Menschenwürde und erfordert die Zustimmung des Betriebsrates. Bei kleineren Firmen ist die schriftliche Zustimmung jedes einzelnen Mitarbeiters erforderlich. Höchst problematisch wird die Kontrolle der Mitarbeiter wenn sie indirekt erfolgt, also ohne dass es die Mitarbeiter bemerken. Aus datenschutzrechtlicher Sicht ist eine Erklärung wichtig, warum die Daten gesammelt werden, wer sie sehen kann, wofür sie verwendet und wann sie gelöscht werden.

FOTO: TEMPORE

Chance zur betrieblichen Notwendigkeit nutzen.

Zeiterfassung betrifft jeden arbeitenden/angestellten Menschen. Zur Schikane wird sie dann, wenn Auswertungen missbräuchlich verwendet werden. Als Chance zur Verbesserung des Betriebsklimas kann sie hingegen werden, wenn sie die betrieblichen Notwendigkeiten berücksichtigt. Dazu zähle ich auch Fairness im Umgang mit Mitarbeitern, ein verbessertes Arbeitsumfeld, effizientes Arbeiten und eine ausgewogene Work-Life-Balance für jeden einzelnen.

Autor: **Dipl.Ing. Paul Plöckinger** ist gewerberechtlicher Geschäftsführer der Tempore Zeiterfassungssysteme GmbH.

Maximale Transparenz erhalten Unternehmen und Mitarbeiter erst mit Echtzeit-Erfassungssystemen

Ernst & Young Global Fraud Survey 2010.

Korruptionsbereitschaft nimmt zu

Schwerwiegende Betrugsfälle haben sich in einigen Regionen weltweit während der Rezession verdoppelt, in Westeuropa beispielsweise mit einem Anstieg von 10 auf 21 Prozent. Dieser Wert liegt nur knapp über der österreichischen Quote von 20 Prozent.

Betrugsfälle treten zudem nach wie vor häufig in Lateinamerika (21 Prozent) sowie im Nahen Osten und Afrika (18 Prozent) auf. Dies ergab die 11. Global Fraud Survey des Prüfungs- und Beratungsunternehmens Ernst & Young. Befragt wurden mehr als 1.400 Führungskräfte, mehrheitlich CFOs und Leiter der Internen Revisions-, Rechts- und Compliance-Abteilungen in 36 Ländern – darunter auch Österreich.

„Die Studie lässt erkennen, dass Unternehmen die Finanzkrise der letzten beiden Jahre allmählich hinter sich lassen und wieder auf den Wachstumspfad zurückkehren. Die Wachstumsstrategien sehen hierbei oft auch eine Expansion in neue Märkte und Länder vor, daraus ergeben sich mögliche Betrugs-, Bestechungs- und Korruptionsrisiken“, so Gerhard Donner, Geschäftsführer und Leiter der Ernst & Young Fraud Investigation & Dispute Services in Österreich, zur Studie.

Haftung des Top-Managements.

Die Studie zeigt, dass sich die österreichischen Befragten trotz der Wachstumsbestrebungen über die persönliche Haftung Sorgen machen, die sich aus möglichen Compliance-Verstößen ergeben könnte. 52 Prozent der Umfrageteilnehmer aus Österreich (weltweit 76 Prozent) haben den Eindruck, dass das Top-Management zunehmend über ihre persönliche Haftung bei Betrug, Bestechung und Korruption im Unternehmen besorgt ist.

Aggressive Expansion führt zu Korruptionsrisiko.

Nach der Krise suchen viele Unternehmen nun nach neuen Wachstumsmöglichkeiten, die sich unter anderem durch die Erschließung neuer Märkte oder Akquisitionen ergeben. 20 Prozent der österreichischen Unternehmen konzentrieren sich im kommenden Jahr auf ein aggressives Wachstum, während sogar 23 Prozent der weltweit Befragten dies als Ziel angaben. Dabei sind Unternehmen oft mit zahlreichen neuen Risiken konfrontiert, wie beispielsweise Korruption.

Compliance Due Diligence.

Diesbezüglich gaben 66 Prozent der österreichischen Befragten an, dass sie solche Sorgfaltsprüfungen sehr selten oder nie vor einer Akquisition durchgeführt haben (weltweit: 30 Prozent, Westeuropa: 34 Prozent). Die Zahlen für die Zeit nach der Übernahme sind ebenfalls alarmierend: 50 Prozent der österreichischen Umfrageteilnehmer erklärten, dass sie das erworbene Unternehmen selten oder noch nie einer eingehenden Prüfung der schlummernden Risiken unterzogen haben, während im westeuropäischen Vergleich 43 Prozent bzw. 42 Prozent global diese Prüfungen selten oder nie durchführen.

Bewertung des Betrugsrisikos nur bei Hälfte der Unternehmen

Trotz der Bedenken scheint das Top-Management keine Maßnahmen zu ergreifen, um sich selbst stärker zu schützen. Beunruhigenderweise wurden in Westeuropa nur 4,5 von 10 befragten CFOs in den vorausgegangenen zwölf Monaten vom Vorstand oder Aufsichtsrat beauftragt, die Kontrollmaßnahmen zur Verhinderung von Betrug und Korruption zu überprüfen und nur 28 Prozent der österreichischen Befragten wurden aufgefordert, das Betrugsrisiko zu bewerten. In Nordamerika waren die Ergebnisse im Allgemeinen besser als in der übrigen Welt. Die Resultate aus Mittel- und Osteuropa waren jedoch besonders besorgniserregend, dort wurden nur 18 Prozent der Befragten mit der Untersuchung und Einschätzung des Betrugsrisikos beauftragt.

Quelle: www.ey.com/austria

EXKLUSIV IM ABONNEMENT

Vorsprung durch Wissen +50%

Sichern Sie sich schon jetzt das Lexpress-Abo 2011
zum Preis von EUR 49,- für 12 Ausgaben – und
Sie erhalten alle weiteren Ausgaben 2010 kostenlos!

Nähere Information und Anmeldung per E-Mail unter abo@lex-press.at oder im Internet auf www.lex-press.at

Europa. Nicht nur das Budgetdefizit macht den europäischen Staaten zu schaffen.

Europas Probleme sind Wachstumsschwäche und Arbeitslosigkeit

Die Vorgabe, den Defizitabbau rasch in Angriff zu nehmen gilt für die südeuropäischen Ländern, dann auch für Großbritannien, Frankreich und Deutschland. Bisher war als Vorgabe für die meisten Länder ein Abbau von einem halben bis drei Viertel Prozent (relativ zur Wirtschaftsleistung) verlangt worden.

Prof. Mag. Dr. Karl Aiginger, Leiter des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung (WIFO)

Es ist sinnvoll die Architektur des Stabilitätspaktes zu straffen: der präventive Arm des Paktes, der Budgetdisziplin in den guten Konjunkturlagen verlangt, soll gestärkt werden. Die EU-Kommission verlangt, dass ihr die nationalen Budgets schon vor der Beschlussfassung vorgelegt werden müssen. Sanktionen sollen verbindlicher werden, automatische Schuldenbremsen werden diskutiert. Neben dem laufenden Defizit soll der Schuldenstand zusätzlich zum aktuellen Defizit berücksichtig (womit Italien deutlich gefordert ist). Auch das sind Maßnahmen, die mittelfristig sinnvoll sind, aber verschärfte Sparbemühungen sind nur ein Teil der richtigen Antwort.

Schulden, Wachstumsschwäche und Arbeitslosigkeit.
Das Schuldenproblem wird unkritisch als das größte und vordringlichste Problem Europas betrachtet, von den Finanzmärkten und nun auch von der Europäischen Politik. Es soll nicht unterschätzt werden. Dennoch: das aktuelle Budgetdefizit Europas ist geringer als in den USA, der Schuldenstand relativ zur Wirtschaftsleistung ist etwa gleich (und steigt in Europa weniger) und Europa hat im Unterschied zu den USA kein außenwirtschaftliches Defizit. Europas Schuldenproblem ist teilweise nur die Folge eines tieferen, größeren Problems. Das zentrale Problem Europas ist die geringe Dynamik. Die europäische Wirtschaft wächst deutlich schwächer als die Weltwirtschaft und auch deutlich weniger als die Wirtschaft der USA. Europa ist vor der Krise (2000 bis 2007), während der Krise (2008/09) und in der – seit Jahresmitte 2009 erfolgten zögernden – Erholungsphase schwächer gewachsen als die USA. Dies hat mittelgroße Defizite zu untragbar großen Budgetdefiziten gemacht, Spanien, Irland und Deutschland hatten vor der Krise noch Budgetüberschüsse.

Bildung und Forschung vernachlässigt.
Noch stärker als die Budgetdisziplin hat Europa in den letzten Jahren die aktiven Strategien in Richtung Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit durch hochwertige Investitionen, Bildung, Forschung vernachlässigt. Die südeuropäischen Länder haben ihre Produktion nicht an die neue Konkurrenz der globalisierten Welt angepasst, haben alte Industrien verloren und haben es verabsäumt, die Dienstleistungen zu modernisieren. In Griechenland ist der Anteil der Industrie von 13% im Jahr 1990 auf 8% (2009) geschrumpft, das Handelsdefizit mit Waren beträgt 17% der Wirtschaftsleistung, und bleibt inklusive Dienstleitungen zweistellig. Das Außendefizit Griechenlands bei Waren ist doppelt so hoch wie der Industrieanteil! Ähnlich hoch liegen die Außenhandelsdefizite bei Waren und Dienstleistungen in Portugal, in Spanien liegen sie immerhin halb so hoch.

Stärkung der Produktionsbasis.
Die gegenseitige Hilfe und eine bessere sowie stärkere Koordination der Wirtschaftspolitik sind wichtig. Letztlich ist aber entscheidend, die schwache Dynamik nicht noch mehr zu bremsen. Die Konsolidierung der Defizite muss so erfolgen, dass Ausgaben welche die Wirtschaftsstruktur verbessern und Wachstum forcieren, nicht gekürzt sondern verstärkt werden. Die Kürzung der Mittel der Strukturfonds für Länder mit Defiziten ist deshalb genau falsch. Eher sollte die nationale Kofinanzierung vorübergehend für besonders produktive Investitionen reduziert werden, damit sie schneller durchgeführt werden können. Eine Anpassung der Struktur- und Kohäsionspolitik ist allerdings ebenso nötig. Sie soll die Wettbewerbsfähigkeit und die Produktionsbasis stärken, nicht nur große Infrastrukturprojekte finanzieren. Wenn Europa nur auf die Defizite blickt, wird es noch weniger wachsen, wird es die Defizite nicht in den Griff bekommen und die Arbeitslosigkeit wird weiter steigen. Was Europa braucht, ist eine wachstums- und wettbewerbsorientierte Konsolidierung.

Vorbild Lissabon-Strategie.
Die Grundpfeiler einer wachstumsorientierten Strategie waren in der Lissabon-Strategie vorgezeigt: mehr Forschung, bessere Ausbildung, ökologische Vorreiterposition, effizientere Schul- und Universitätssysteme, mehr Investitionen in die Jugend, mehr Wettbewerb. Sie wurden in der Strategie Europa 2020 erneuert, zur nationalen Aufgabe gemacht aber bei ihrer ersten Diskussion im Europäischen Rat sofort verwässert und auf das nächste Treffen vertagt. Da gleichzeitig die Länder mit hohem Außenhandelsüberschuss nichts zur Stabilisierung der Binnennachfrage beitragen und die Exporte zu wenig in die rasch wachsenden Märkte gehen, bleibt die wirtschaftliche Dynamik Europas niedrig. Die Überschussländer bremsen die Lohnentwicklung, nützen die Gewinne aber nicht für Investitionen. Die Defizitländer haben hohe Lohnsteigerungen, verlieren Wettbewerbsfähigkeit und ihr Exportsektor ist nicht wettbewerbsfähig.

www.wifo.ac.at

Wirtschaftsforum Triestingtal – REGIONETaktiv.

Regio-Sourcing – erste Messe für regionale Beschaffung

Am 7. Mai 2010 fand in der Kulturhalle in Günselsdorf die erste Messe zum Thema regionale Beschaffung für die Region Triestingtal statt. Unternehmerinnen und Unternehmer aus der Region hatten die Möglichkeit sich über ihre Produkte, Dienstleistungen und Bedarfe auszutauschen.

Zielsetzung ist die Vorteile regionaler Lieferanten im Sourcing-Mix von mittleren und großen Unternehmen verstärkt zu berücksichtigen. Um das Networking voran zu treiben, so Johannes Zeitelberger, Finanzvorstand des Wirtschaftsforums Triestingtal (WFTT), wird mit einer messeähnlichen Veranstaltung der Kontakt zwischen den Unternehmen unterstützt und stimuliert. Denn ein guter Sourcing-Mix ist für moderne Unternehmen wesentlich für ihren Erfolg. Häufig liegt der Fokus auf globalen Beschaffungsstrategien. In den letzten Jahren hat sich das Thema Regional Sourcing, so Zeitelberger, wieder verstärkt als Ergänzung einen beachtlichen Stellenwert verschafft. Die Vorteile der regionalen Beschaffung liegen in einer oft größeren Flexibilität der Lieferanten. Die Betriebe des Triestingtals haben sich zum Beispiel über lange Zeit einen Ruf als verlässliche, flexible und wettbewerbsfähige Zulieferer erworben und fungieren heute – nicht selten als Geheimtipp – als hochspezialisierte Sourcing-Partner in einer globalisierten Welt.

FOTO: BEIGESTELLT

Mag.a Claudia Ziehaus, Projektmanagerin, im regionalen Entwicklungsverband Industrieviertel

FOTO: BEIGESTELLT

Johannes Zeitelberger, Finanzvorstand des Wirtschaftsforums Triestingtal (WFTT)

Neue Impulse
Mit „Regio-Sourcing“ will das WFTT mit tatkräftiger Unterstützung des REGIONETaktiv neue wirtschaftliche Impulse setzen. Mag.a (FH) Claudia Ziehaus, Projektmanagerin im regionalen Entwicklungsverbandes Industrieviertel:“ Selbst in kleinen Regionen kennen sich viele Unternehmer und Unternehmerinnen nicht persönlich. Und auch jene, die sich persönlich kennen, wissen trotzdem oft sehr wenig über die konkreten geschäftlichen Angebote und Leistungen der anderen regionalen Unternehmen. Regionale Geschäfts- und Wertschöpfungspotentiale bleiben dadurch ungenutzt. Im Rahmen einer Geschäftskontaktemesse werden für die teilnehmenden Unternehmen an einem Ort hintereinander viele Business-Gespräche initiiert und organisiert, um neue Geschäftskontakte zu knüpfen und bestehende Geschäftskontakte zu vertiefen. Das haben wir auch für die Region Triestingtal organisiert und mitfinanziert. Darüberhinaus stellen wir Kontakte in der Region Sopron/Fertöd für die UnternehmerInnen her. Wir helfen auch um an EU-Förderungen heran zu kommen.“

Insgesamt nahmen an der Veranstaltung ca.130 Unternehmen aus der Region teil. 24 Unternehmerinnen und Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen waren als Aussteller vertreten.

Beim small talk am Buffet konnten sich Unternehmerinnen und Unternehmer zudem in lockerer Atmosphäre über mögliche Kooperationen und Bereiche der Zusammenarbeit austauschen. Dazugestoßen sind auch drei ungarische Unternehmen aus der Region Sopron/Fertöd, die am grenzüberschreitenden Projekt Interesse zeigten. Die Teilnehmer als auch die anwesenden Bürgermeister aus der Region sprachen sich für eine jährlich wiederkehrende Messe aus.

REGIONET AKTIV

Das Projekt REGIONET aktív konzentriert sich auf die Region zwischen Burgenland, Györ-Moson-Sopron, Niederösterreich, Oststeiermark und Vas. Das gesamte Gebiet ist geprägt durch administrative und geografische Grenzen, weist mehrere mittelgroße Städte und viele kleine regionale Zentren auf. Eine positive wirtschaftliche Entwicklung dieser Kleinregionen kann nur auf Basis der vielen kleinen und mittleren Betriebe erfolgen, die die Wirtschaftsstruktur in diesem Grenzraum charakterisieren.

Die Herausforderung des vorliegenden Projektes besteht also darin, innovative Methoden der KMU Vernetzung zu entwickeln und zu realisieren. Dadurch kann den Unternehmen durch aktive Vernetzungsaktivitäten zusätzliches Marktpotential sowohl innerhalb als auch zwischen den Regionen eröffnet werden und durch diese Erweiterung neue Rahmenbedingungen für ein weiteres Wachstum der Unternehmen im Grenzraum geschaffen werden.
Quelle: http://www.regionet-aktiv.eu/

KONTAKT

PROJEKTMANAGEMENT
MAG.A (FH) CLAUDIA ZIEHAUS
Schlossstraße 21, A-2801 Katzelsdorf
Tel. +43-(0)676-812 20366
c.ziehaus@industrieviertel.at
www.industrieviertel.at

WIRTSCHAFTSFORUM TRIESTINGTAL (WFTT)
Johannes Zeitelberger, Finanzvorstand
Wankengasse 10, 2560 Berndorf/St.Veit
Tel: +43-(0)2672-88 880
office@wftt.at

FAKTUM

„Ein führender Spekulant“

Die auf Seite 13 beschriebene Hexenjagd auf Spekulanten, Hedgefonds und dergleichen machte auch vor meiner Person nicht halt. Nachdem ich der APA ein Interview über meine Währungsansichten gegeben hatte, wurde ich am 15.5.2010 in der Zeitung „Österreich“ zwar richtig zitiert, jedoch bezeichnet als „Einer der führenden Spekulanten, der österreichische Vermögensberater Thomas Bachheimer der in Zürich als Währungs- und Rohstoff-Experte gegen den Euro wettet, prophezeite gestern in einem APA-Interview bereits den Untergang: „Das europäische Währungssystem hält in der bestehenden Form ganz sicher keine 24 Monate mehr.“ Ohne meine Erklärung, weshalb ich dieser Meinung bin, anzuführen. Weder bin ich führend, noch bin ich Vermögensberater, noch habe ich jemals nur einen einzigen Euro gehortet. Ich habe lediglich meine Firma in der Schweiz gegründet, da ich schon vor Jahren erkennen konnte, dass unser Politsystem die Währung zerstört und um den daraus folgenden Kollaps im Euroland zu entgehen. In Ermangelung richtiger Spekulanten die das System kaputtmachen hat die Systempresse nun offenbar versucht dem so oft gescholtenen Spekulanten einen Namen und ein Gesicht zu geben. Das ist nicht nur verleumderisch und gefährlich (vor allem für mich), vor allem ist dies primitiv und dumm. Mein emailmäßiges Bitten um Richtigstellung verbunden mit einem Gesprächsangebot verhallte unbeantwortet im Cyberraum.

Thomas Bachheimer
CEO der Meridian Commodity Advisors AG.

WKO SERVICE-GMBH DER WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH

LITERATURTIPP:

NEU!

ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN (AGB) FÜR DEN WARENVERTRIEB IN WEBSHOPS B 2 C

AGB für Webshops ist eines der komplexesten juristischen Themen überhaupt. Anhand von konkreten Formulierungsbeispielen werden die einzelnen Rechtsbereiche praxisnah erläutert.
Das Buch ist eine wertvolle Hilfestellung für alle, die ihre Internet-AGB auf rechtlich sichere Beine stellen wollen.

Preis: EUR 10,- / EUR 15,- inkl. Ust. für Mitglieder / Nichtmitglieder

Bestellungen über die Service-GmbH der Wirtschaftskammer Österreich:
T 05 90 900 5050
F 05 90 900 236
E service@wko.at
http://webshop.wko.at

qualityaustria Symposium. „Überlegene Unternehmensqualität schaffen“.

Qualität schafft Vertrauen und Sicherheit

Die Quality Austria GmbH veranstaltete in Kooperation mit der WU-Wien am 18. Mai 2010 im Festsaal das Symposium Unternehmensqualität.„Erstmals wollen wir mit den 160 Teilnehmern uns dem Thema Unternehmensqualität wissenschaftlich nähern und den Erfahrungstausch zwischen Wissenschaft und Wirtschaft gezielt durch Vorträge und Expertendiskussionen fördern“, sagt Konrad Scheiber, CEO der Quality Austria GmbH.

FOTO: QUALITYAUSTRIA

v.l.n.r.: Dr. Oskar Mennel (Geschäftsführer Linde Verlag), Konrad Scheiber (CEO der Quality Austria GmbH), Univ.-Prof. Dr. Johann Risak (Institut für Unternehmensführung, WU-Wien), Univ.-Prof. Dr. Reinhard Krepler (Direktor und ärztlicher Leiter des Teilunternehmens AKH Wien), Dr. Franz-Peter Walder (Member of the Board der Quality Austria GmbH)

Die Quality Austria GmbH habe den Begriff der Unternehmensqualität bereits vor zwei Jahren definiert und geprägt. Auch die Umbenennung des Österreichischen Staatspreises für Qualität in Staatspreis Unternehmensqualität trage dieser Entwicklung Rechnung. Scheiber stellt das am Vortrag erschienene qualityaustria Positionspapier „Unternehmensqualität“ vor.

Neue Generation an Managern notwendig.
O. Univ. Prof. Dr. Gerhard Speckbacher, Head des Departments für Unternehmensführung & Innovation an der WU Wien kommt in seinem Vortrag zum Schluss, dass wir eine neue Generation an Managern bräuchten. Der Ansatz der reinen Gewinnmaximierung im Sinne der Wohlstandsmaximierung der Eigentümer habe dazu geführt, dass Ansprüche anderer Stakeholder vernachlässigt wurden. Der Konflikt sei vorprogrammiert. Unternehmen der Ausgabe „W1.0“ hätten oft auch nicht an Wert gewonnen. Diesem Modell stellt Speckbacher die wertorientierte Unternehmensführung „W2.0“ gegenüber, die auch die Interessen der Kern-Stakeholder berücksichtige und langfristig auf eine WIN-WIN-Situation abziele. Dabei müssen sich die neuen Unternehmer wichtige Kernfragen stellen. Die Wertschöpfungsmodelle ändern sich, man muss sich daher immer wieder fragen, wie das Geschäftsmodell weiterentwickelt werden kann. Was erwarten sich die Kern-Stakeholder und was tragen sie bei? Und wie messe ich die Performance? „Denn Qualität setzt Messen voraus. Auch Lernen setzt Messen voraus“, betont Speckbacher.

Wertorientierte Unternehmensführung.
In der Diskussion vertritt Speckbacher die Meinung, dass die Verweildauern für CEOs in Unternehmen zu kurz seien, um nachhaltiges Denken in der Organisation zu verankern. Dies könne aber durch den systemischen Ansatz im Qualitätsmanagement abgefangen werden. Mag. Ernst Müllner, General Manager Business Sound Solutions NXP Semiconductors GmbH aus Wien betont, dass die Unternehmensqualität und der nachhaltige Erfolg einer Organisation sehr von Personen abhängen würde. Systeme, Prozesse sind sehr wichtig, aber „Qualitätsmanagement beginnt ganz oben und ist damit Chefsache. Qualitätsmanagement darf dabei nicht zu technokratisch werden, sondern muss auch begeistern. Der emotionale Teil ist ein Schüssel zum Erfolg.“ Müllner empfiehlt, die Mitarbeiter aktiv einzubinden und mit ihnen herauszuarbeiten, worin die Qualitätsverantwortung eines jeden Mitarbeiters liege. Die Herausforderung sei dabei nicht, die Mitarbeiter zu begeistern, sondern diese Flamme der Begeisterung langfristig lodern zu lassen. Oder um in Risaks Worten zu sprechen, aus der Resignations- oder Komfortzone in die Leidenschaftszone zu kommen.

Unternehmensqualität in Krisenzeiten.
David Kelly, Managing Director von Worthington Cylinders GmbH aus Niederösterreich bekräftigt in der Expertendiskussion die Notwendigkeit der transparenten und klaren Kommunikation. Kelly: „Die Krise hat uns hart getroffen, minus 70% Umsatz. Wir mussten 100 Mitarbeiter abbauen. Unser Ziel ist es, ein bevorzugter Arbeitgeber in der Region zu sein. Es hat uns geholfen, dass wir seit vielen Jahren Mitarbeitergespräche führen, klare Trennungskriterien haben und transparent und offen kommunizieren.“ Damit ist Worthington die Balance gelungen, als attraktiver Arbeitgeber in sehr schwierigen Zeiten die Akzeptanz für die notwendigen Maßnahmen zu finden. Auch Dkfm. Ernest Fiedler, Kaufmännischer Leiter des Werks Hallein, Robert BOSCH AG bestätigt die positiven Erfahrungen mit dem umfassenden und ständigen Dialog in der Organisation. „Durch eine größere Organisationsänderung haben wir die Chance gesehen, uns neu auszurichten.“ Nur durch den ständigen Dialog sei es möglich, Veränderungsresistenzen zu überwinden, weiß Fiedler. „In der Krise haben wir alle Budgets gekürzt, nur nicht jene der Forschung und Entwicklung sowie der Weiterbildung, weil dies sind Investitionen in die Zukunft!“, so Fiedler.

BUCHTIPP

„Überlegene Unternehmensqualität schaffen“ war nicht nur des Titels des qualityaustria Symposiums an der WU Wien, sondern auch der Titel des neuen Buches von o. Univ. Prof. Dr. Johann Risak.

Überlegene Unternehmensqualität schaffen
Wien 2010, Johann Risak, LINDE Verlag
ISBN 978-3-7143-0181-6

KONTAKT

QUALITY AUSTRIA „TRAININGS-“, „ZERTIFIZIERUNGS-“ UND „BEGUTACHTUNGS-“ GMBH
Gonzagagasse 1/24, A-1010 Wien
Tel. +43-(0)1-274 87 47 - 0
E-Mail: office@qualityaustria.com
www.qualityaustria.com

Gefangen oder gesichert im Netzwerk

Keine Veranstaltung ohne „Get together“ oder „Gelegenheit zum Netzwerken“. Elektronische Netzwerke und Machtgruppen, Verhaberungen und Freunderlwirtschaft prägen das Geschehen in Wirtschaft und Gesellschaft. Netzwerke als Falle oder Fangnetz? Was nützen Netzwerke – wem helfen sie?

Neulich im Café folgende Szene: älterer distinguierter Herr, Typ erfolgreicher alter Unternehmer und elegante, deutlich jüngere Frau am Nebentisch. Das Gespräch wenigstens in Teilen mitzuhören ist unvermeidbar, die Ohren bleiben an einem Satz des Herrn hängen: „Wissen Sie, ohne meine guten Kontakte, die ich immer gepflegt habe, wäre ich im Leben nur halb so erfolgreich gewesen“. Andächtiges Nicken der offenbar zur Belehrung bereiten Dame. Wahrscheinlich hat er recht, vor allem schon deswegen, weil er nicht vom „Netzwerk“ geredet hat.

Netzwerke florieren, sind mehr als ein Modebegriff geworden, sie gelten als unabdingbare Grundlage des Erfolgs und genießen geradezu mythische Wertschätzung. Was aber macht sie so unverzichtbar? Oder sind auch sie nur ein Hype? Wo liegt denn wirklich der Nutzen und wie kann man ihn realisieren?

Mythos Netzwerk – Diskretion und Exklusivität Voraussetzung.
Zahl und Vielfalt der Beziehungen steigen tatsächlich ins Unermessliche. Ordnung und Struktur hineinzubringen entspricht einem klaren Bedürfnis, dieser Form von Reizüberflutung zu begegnen. Netzwerke werden stets als Teil eines Machtgefüges interpretiert, sie scheinen Einfluss und Macht auszuüben, sie tragen den Charakter der Exklusivität.

Dort, wo man nicht dabei ist, dort wird der Einfluss am höchsten beurteilt. So meinen die CVer, dass die Freimaurer besonderen Einfluss hätten und umgekehrt; aus Umfragen geht hervor, dass die Bilderberger, die Freimaurer, das Opus Dei, die Raiffeisen-Organisation, die Industriellenvereinigung und die Rotarier über besondere Macht im Staate verfügen. Die Alt-Schotten, der CV (Cartellverband), der „Club für Frauen“ werden schon deutlich niedriger bewertet, sie sind auch nicht so exklusiv und von Mythen umrankt. Der Wert der Netzwerke steigt also mit ihrer Exklusivität, mit ihrer Diskretion und mit ihrer Verdecktheit im Gefüge – der „Club 45“ seligen Angedenkens mag zwar ein Machtzentrum gewesen sein, seine Entwicklung ließe heute eine Mitgliedschaft und ein Bekenntnis dazu wohl nicht mehr sinnvoll erscheinen. Keinesfalls unterschätzt dürfen aber Familien werden, Adelszirkel, die bekannte „Kristallfamilie“ etc. sorgen für die Positionierung ihrer Interessen und Anliegen, ohne das man viel davon merkt.

FOTO: ARCHIV

Michael Sprinzl ist selbständiger Unternehmensberater für Public Affairs und Issue Management in Wien. Er ist Lehrbeauftragter an der Universität Wien sowie an der FH des bfi und lehrt auch an der WIFI-Werbeakademie.

Nutzen und Risiko elektronischer Netzwerke.
Ein elektronisches Netzwerk ist vor allem einmal ein Adressverzeichnis. Freilich entzieht es sich der Qualitätssicherung durch den Nutzer, man ist auf die Verlässlichkeit und Offenheit der Netzwerkpartner angewiesen. In deren Verantwortung liegt die Qualität und Nutzbarkeit der Daten. Wer erst nach dem zweiten Jobwechsel Daten korrigiert, erweist sich allgemein als eher unzuverlässiger Netzwerkpartner. Die Chance für den Netzwerker liegt hier vor allem darin, gewisse Interessen zu verknüpfen, sich zu bestimmten Themen auszutauschen und Events mit und für Gleichgesinnte zu finden. Wer freilich Gruppen nur via elektronisches Netzwerk bildet, schließt alle jene aus, die nicht dabei, aber vielleicht gerade besonders interessiert und interessant sind.

Netzwerke zum Erfolgsfaktor machen.

- **Horizonterweiterung**

Netzwerke dienen immer der Horizonterweiterung. Es ist darauf zu achten, sie möglichst durchmischt zu halten. Es gilt, aktiv Menschen zusammen zu bringen, die andere gesellschaftliche Bereiche abdecken, andere Sichtweisen und Themen repräsentieren. Im eigenen Saft zu kochen und nur Gleichgesinnte um sich zu scharen, führt leicht zum Charakter von Klassentreffen – „Schön Dich zu sehen, aber das nächste Treffen ist erst in fünf Jahren“.

- **Seilschaften**

Die vertikale Struktur macht sie vor allem für den an der Spitze Stehenden wertvoll, er und seine Vasallen streben nach oben; wenn am Gipfel aber nur wenig Platz ist, kann es schon zu veritablen Abstürzen kommen. Was außerdem tun bei „Seilriss“? Wer übrig bleibt, trägt meist ein Brandmal an sich und wird sich bei Gegenwind nicht lange halten können. Bei Vorstandswechseln bleiben Personalchef oder -chefin, Pressesprecher, Hausjurist etc. oft auf der Strecke, so genannte Vertrauenspositionen werden rasch zu Misstrauenspositionen.

- **Das gute Netzwerk**

Es gilt, Einzelbeziehungen aufzubauen und stabil zu halten. Meist werden daraus sogar Freundschaften im nicht-elektronischen Sinn. Die Bindung muss auf Wissen, Wertschätzung und Vertrauen aufbauen. Ein Netzwerk ist sinnvoll und funktionell, wenn der andere bei Bedarf rückhaltlos zur Verfügung steht – und man ihm das selbst auch gewähren kann. Man soll stets mehr bieten als fordern, seine Interessen nicht leugnen, aber im Hintergrund halten und die Regelmäßigkeit und Dauerhaftigkeit der Beziehung im Auge behalten. Die Interessen sollen sich komplementär ergänzen und nicht vervielfachen, berufsständische Organisationen gibt es in den diversen Kammern ohnedies.

Verhaltensregeln.
Es gilt auch, das richtige Verhalten im Netzwerk, aber auch an der großen Öffentlichkeit zu zeigen. Um Staatshilfe anzusuchen und gleichzeitig im Nerz beim Festspielevent zu erscheinen, kann böses Blut machen. Dennoch ist Sichtbarkeit erforderlich, man muss für den Netzwerkpartner auch einen Wert verkörpern. Es ist auch darauf zu achten, die wirklich wichtigen Partner zu haben: nicht die Entscheider an der Spitze sind von höchster Relevanz, sondern jene, die Entscheidungen vorbereiten und gestalten. Dies sind die wirklich wichtigen Zirkel.

In der Interessenvertretung gilt die Regel: 5 Leute treffen die Entscheidung, 50 sind in die Vorbereitung und Umsetzung involviert und 500 kennen sich aus. Dem zeremoniellen Termin bei der Ministerin/dem Minister sind die Vernetzungen mit dem Stab jederzeit vorzuziehen.

Die Grundregeln

Der Anfangs erwähnte erfolgreiche alte Herr hat sich wohl an die Grundregeln gehalten:

- Suchen Sie Ergänzungen und Erweiterungen Ihrer Themen!
- Bringen Sie Menschen zusammen, die neue Knoten im Netzwerk bilden!
- Reduzieren Sie Ihre Netze nach den Kriterien der Effektivität, des Nutzens und der Überschaubarkeit!
  Soviel Egoismus darf sein.

AUTOR

DIPL.- ING. MICHAEL SPRINZL
Weyringergasse 11, A-1040 Wien
E-Mail: michael.sprinzl@dersprinzl.com
www.dersprinzl.com

Betriebliche Altersvorsorge. 5-Punkte-Reformkonzept von Koban Group Austria.

Frischer Glanz für die „Zweite Säule“

Mit einem 5-Punkte-Programm zur Reform der Betrieblichen Vorsorge in Österreich ließ vor wenigen Tage das Versicherungs-Maklerunternehmen Koban Group Austria aufhorchen. Gefordert wird mehr Flexibilität und Durchlässigkeit der bestehenden Systeme und eine deutliche Erweiterung der steuerlichen Vorsorge-Anreize.

So sollen neben der betrieblichen Altersvorsorge auch die Gesundheits-, Pflege- und Unfallabsicherung begünstigt und das Modell auf Einzelunternehmer und Personengesellschaften ausgeweitet werden. Die „Abfertigung neu“ soll laut Koban-Konzept künftig alternativ in die sichere Betriebliche Kollektivversicherung oder in die risikoreichere, aber ertragsstärkere Pensionskasse fließen.

Europas Schlußlicht.
Österreich zählt hinsichtlich der betrieblichen Altersvorsorge zu den absoluten Nachzüglern im europäischen Vergleich. Nur jeder siebente Arbeitnehmer in unserem Land darf zur Zeit beim Übertritt in den Ruhestand eine nennenswerte Betriebspension erwarten. „Ganz besonders im Hinblick auf den bevorstehenden demographischen Wandel ist eine deutliche Stärkung der sogenannten Zweiten Säule der Altersvorsorge ein Gebot der Stunde“, betont Mag. Thomas Hassler, Geschäftsführender Gesellschafter der BAV Koban & Partner GmbH. Mit den aktuellen Reform-Thesen wolle man, so Hassler, einen ebenso einfachen wie effizienten Weg aufzeigen, die betriebliche Vorsorge in Österreich nachhaltig zu forcieren.

Im Einzelnen enthält das Koban-Konzept folgende Reformideen:

1. Ausweitung der steuerbegünstigten betrieblichen Vorsorge.
Neben der betrieblichen Altersvorsorge via Pensionskasse oder Betriebliche Kollektivversicherung sollen künftig auch Beiträge des Unternehmens zur Gesundheits-, Pflege- und Unfallvorsorge der Mitarbeiter steuerlich begünstigt werden. Und zwar steuer- und sozialversicherungsfrei bis zu 10 Prozent des Jahresbruttogehalts, eine Gehaltsumwandlung soll bis zu 5 Prozent steuerfrei möglich sein.

2. Flexible Lohnzeitkonto-Modelle.
Überstunden- und Bonuszahlungen sollen zusätzlich steuerbegünstigt in Vorsorgemodelle eingebracht werden können, um später als Zusatzpension oder zur Überbrückung einer arbeitsfreien Phase, zum Beispiel Frühpension, nutzbar zu sein.

3. Betriebliche Vorsorge auch für Einzelunternehmer und Personengesellschaften.
Auch für die große Gruppe der Einzelunternehmer und Personengesellschaften ist die Möglichkeit einer steuerbegünstigten Zukunftssicherung zu schaffen, wie sie derzeit nur für Arbeitnehmer, GmbH-Geschäftsführer und AG-Vorstände vorgesehen ist. Der Vorschlag: Steuerfreie Nutzung eines Betrages von 10 Prozent der SV-Höchstbemessungsgrundlage – wenn gleichzeitig ein Mindestbetrag für die Mitarbeitervorsorge investiert wird.

Dr. Klaus G. Koban, MBA, Geschäftsführer Koban & Partner Holding GmbH

4. Strukturvereinfachung: Zwei Kassen statt drei.
Eine Reduktion der Komplexität ist dringend nötig. Die Beiträge für die Abfertigung neu sollen nach Wahl des Begünstigten entweder in die Betriebliche Kollektivversicherung (mit Zinsgarantie) oder in die Pensionskasse (ohne Zinsgarantie, aber mit höheren Ertragsaussichten) fließen. Mitarbeiter-Vorsorgekassen werden damit überflüssig.

5. Modellwahl nach persönlicher Risikobereitschaft.
Die Möglichkeit zum Wechsel zwischen den Vorsorgevarianten Pensionskasse und Betriebliche Kollektivversicherung sollte grundsätzlich zu jeder Zeit, in der Aktiv- wie in der Pensionsphase, erfolgen können. Um den Verwaltungsaufwand gering zu halten, soll eine Umstufung auf die höhere Risikoklasse nur einmalig möglich sein.

„Wir sind zuversichtlich, mit diesen Reformideen die stockende Diskussion rund um die betriebliche Vorsorge in Österreich wieder in Gang zu bringen und freuen uns auf die Reaktion des Gesetzgebers“, bemerkt Dr. Klaus Koban. Die Zweite Säule des Vorsorgesystems sei zu wichtig, um noch länger mit einer Reform zuzuwarten. „Es besteht ein immenser Nachholbedarf.“

FOTOS: KOBAN

Mag. Thomas Hassler, Geschäftsführender Gesellschafter der BAV Koban & Partner GmbH

Europaweit einzigartiges Geschäftsmodell
Ein weiterer innovativer Ansatz sorgt seit kurzem für Furore: Der neu gegründete Verein Meine Vorsorge nutzt erstmals Vorteile einer Einkaufsgenossenschaft für den Bereich der privaten Vorsorge. Das Modell funktioniert laut den Betreibern so: „Der Arbeitgeber wird Mitglied des Vereines, seine Mitarbeiter erhalten Zugang zu überaus günstigen Konditionen in allen Bereichen der privaten Vorsorge, inklusive qualifizierter, individueller Beratung.“ Je nach Sparte liegen den Angaben zufolge Preisvorteil bzw. Mehrleistungen in der Bandbreite von 7-15 Prozent.

Der Verein Meine Vorsorge versteht sich primär als Kompetenz-Plattform in privaten Vorsorgefragen und will seine Mitglieder zu einer Community zusammenführen sowie das Vorsorgebewusstsein in Österreich branchenübergreifend forcieren. Die operativen Agenden übernehmen eine Service- sowie eine Vertriebsgesellschaft. Initiatoren und Geschäftsführer von Meine Vorsorge sind zwei Versicherungsexperten, die langjährige Branchenerfahrung aus Unternehmens- wie Maklerperspektive einbringen: Michael Miskarik, ehemals Manager in der Allianz Gruppe in Österreich, und Michael Patocka, Eigentümer der Maklergruppe IRM-Kotax.

„Staatliche Vorsorge bietet nach wie vor eine solide Grundversorgung. Die Wirtschaftskrise der letzten beiden Jahre hat allerdings den breitflächigen Bedarf an ergänzenden optimalen Vorsorgelösungen noch verstärkt“, ist Patocka überzeugt. Meine Vorsorge biete dies in allen Bereichen der privaten finanziellen Vorsorge, von der Kranken- und Unfallversicherung bis zur Pensionsabsicherung, von der Berufsunfähigkeits- bis zur Pflegevorsorge. Dem „Best Select-Prinzip“ verpflichtet, arbeite man dabei ausschliesslich mit führenden österreichischen Qualitätsversicherern zusammen. „Ganz wichtig ist uns Transparenz und ein faires Provisionssystem, das ausschließlich auf Laufprovisionen basiert“, so Patocka. Durch den Verzicht auf die marktüblichen Abschlussprovisionen profitiere der Versicherungsnehmer von Beginn an. Mitglied werden kann grundsätzlich jeder Arbeitgeber in Österreich, gleich welcher Rechtsform, Unternehmen jeder Größenordnung genauso wie öffentliche und institutionelle Arbeitgeber. Der Mitgliedsbeitrag variiert je nach Mitarbeiterzahl und liegt zwischen 0,95 und 4,00 Euro pro Mitarbeiter und Monat, bei einem Mindestbetrag von 400 Euro pro Jahr. *(pj)*

Ökologischer Transport für ökologische Mobilität.

Trimodale Logistik bringt Elektro-Fahrräder auf die Straße

Mierka Donauhafen Krems und Raiffeisen-Leasing nutzen gemeinsame Synergien: ökologischer Transport, ökologische Fahrzeuge und Strom aus alternativen Energiequellen.

Binnenhäfen haben sich, neben der Positionierung zum ökologischen Transportweg, schon längst zu multifunktionalen Dienstleistungsunternehmen entwickelt, die LKW, Bahn und Schifffahrt miteinander verknüpfen, wie das konkrete Beispiel zeigt. 1.000 Pedal Electric Cycle (Pedelecs) der Raiffeisen-Leasing lagern bei Mierka Donauhafen Krems und werden je nach Bedarf österreichweit an Partner und Kunden ausgeliefert.

Wirtschaft und Klimaschutz im Einklang.
Raiffeisen-Leasing sieht die Mobilität der Zukunft in Form eines komplexen Zusammenspiels verschiedener Mobilitätsformen. Für Partner hat die Raiffeisen-Leasing als Beschaffer der Fahrzeuge ein Komplettangebot inkl Wartung und Einwinterung und individuelle Finanzierungslösungen entwickelt. Dazu Mag. Peter Engert, Geschäftsführer der Raiffeisen-Leasing, ist vor allem die Verbindung von Wirtschaft und Klimaschutz ausschlaggebend für sein Engagement: „Für die Raiffeisen-Leasing, die sich seit vielen Jahren intensiv im Bereich der Ökoenergie engagiert, ist die Forcierung von Mobilität durch den Einsatz von Elektrofahrzeugen ein wichtiges Thema. Wir wollen in Zukunft nicht Autos vermieten, sondern Mobilität. Durch Elektromobilität kann eine Verbesserung der Luftqualität, eine Reduktion der Lärmbelästigung und des Schadstoffausstoßes erzielt und somit die Lebensqualität gesteigert werden.“

FOTO: RAIFFEISEN-LEASING GMBH

Hubert Mierka und Mag. Peter Engert schaffen mit Pedelec Mobilität für die Praxis. Das Elektrofahrrad wird hybrid mit Elektromotor und Muskelkraft betrieben.

Trimodale Verkehrsanbindung.
Hubert Mierka, Inhaber und Geschäftsführer von Mierka Donauhafen Krems, zu den Dienstleistungen und Vorteilen der Partner und Kunden seines Unternehmens: „Wir offerieren unseren Kunden am Standort Krems/Donau eine trimodale Verkehrsanbindung mit sämtlichen Umschlags- und Lagermöglichkeiten.

Container - Stripping - Stuffing.
Unser komplettes Betriebsgelände ist Zolleigenlager und gewährleistet somit aufgrund der vor Ort anwesenden Zollorgane schnelle und kompetente Zollabfertigung. Für Konsumartikel, vor allem für Zweiräder, entwickeln wir für unsere Kunden komplette Logistiklösungen nach deren speziellen Anforderungen. Ergänzend zu unserer jahrzehntelangen Erfahrung sind wir mit modernsten Lagerwirtschaftssystemen (Barcodesystem) und den neuesten Logistikinfrastrukturen ausgestattet. Mit unseren Kunden sind wir direkt über IT verbunden.“

RAIFFEISEN LEASING

Die Produktpalette der Raiffeisen-Leasing beinhaltet sämtliche Formen des Kfz-, Mobilien- und Immobilien-Leasings, umfassende Dienstleistungen wie Bau- und Fuhrparkmanagement sowie Bauträgergeschäfte, Betreibermodelle und Contracting. Zusätzlich zu den klassischen Leasingfinanzierungen hat sich das Unternehmen in den letzten Jahren verstärkt dem Thema der Erneuerbaren Energien zugewandt und zählt in diesem Segment bereits zu den größten Investoren in Österreich. www.raiffeisen-leasing.at

MIERKA DONAUHAFEN KREMS

MIERKA DONAUHAFEN KREMS ist seit 1939 ein privates multifunktionales Logistikunternehmen in Österreich. Zu den Kernkompetenzen gehören neben rationellem Umschlag durch hochwertige produktbezogene Technik auch speziell für den Kunden maßgeschneiderte Logistiklösungen. www.mierka.com

KMU www.kmu-plattform.eu gemeinsam stark.

Sie sind Unternehmer?

Sie möchten bei der Beschaffung Sonderkonditionen erhalten?

Sie wollen neue attraktive Vertriebskanäle nutzen?

Dann sind Sie bei uns genau richtig!

Kleine und mittelständische Unternehmen haben auf Grund kleiner Bestellmengen kaum eine Möglichkeit, lukrative Sonderkonditionen auszuhandeln. Die KMU-Plattform bündelt das Bedarfsvolumen ihrer Mitglieder und handelt damit Sonderkonditionen bei ausgewählten Anbietern von Waren und Dienstleistungen aus. Somit können auch bei kleinen Bedarfsmengen attraktive Preisvorteile erzielt werden.

Bei Verhandlungen mit potentiellen Anbietern haben wir stets die Interessen beider Parteien im Auge. Denn nur wenn es gelingt eine Win-Win-Situation zu erreichen, kann ein langfristiger Nutzen für alle Beteiligten geschaffen werden.

Die Angebote erstrecken sich über sämtliche Branchen und gewährleisten Einsparungen bis zu 50%.

Machen Sie sich selbst ein Bild davon: www.kmu-plattform.eu; unter dem Reiter Angebote ist für jeden etwas dabei.

Nutzen auch Sie die KMU-Plattform, sei es als Vertriebskanal oder als Einkaufsplattform. Gemäß unserem Motto gemeinsam stark profitieren Sie in jedem Fall.

Wir freuen uns, mit Ihnen in Kontakt zu treten.
Ihre KMU-Plattform
Tel: +43-512-89 00 79-4
Mail: lukas.paa@kmu-plattform.eu

Ausgewählte KMU-Plattform-Anbieter

haude Allianz jura ivm www.betriebliche-altersvorsorge.at GENERALI GROUP

Geschäftsreisen. Collaboration, Reisekostenabrechnung und Vulkanasche.

Aktuelles Travel-Management unter der Lupe

„Die Analyse, Steuerung und Optimierung von Prozessen und Leistungen, die in Zusammenhang mit Planung, Organisation, Durchführung sowie Abrechnung und Kontrolle von Geschäftsreisen notwendig ist“ wird in Zeiten wie diesen stark von Kostensenkungsprogrammen ebenso wie von Vulkanen beeinträchtigt.

„Vor 150 Jahren war der Travel Agent ein Zauberer, der in der ganzen Welt alles arrangieren konnte“, sagt Komm. Rat Prof. Joseph Reitinger-Laska im Exklusivinterview mit Lexpress. „Anfangs ohne Telefon, Fax, E-Mail. Ein solcher Agent war hoch angesehen und verrechnete für seine Dienste durchaus beachtliche Honorare.“ Reitinger-Laska ist Präsident des Österreichischen Vereins für Touristik (ÖVT) und ein Verfechter von „Small is beautiful“. Österreich unterscheidet sich einer Studie zufolge vom internationalen Durchschnitt: In kaum einem anderen europäischen Land sind individuelle Firmenraten stärker verbreitet. Dagegen scheinen die Regelungen der Reisebefugnisse ein Schwachpunkt in Österreichs Unternehmen zu sein. Ganz überwiegend geben die befragten heimischen Reisemanager in der International Travel Management Study an, dass sie ihre Geschäftsreisekosten in irgendeiner Weise analysieren. Wenn es allerdings zum Einsatz spezieller Management-Informationssysteme (MIS) kommt, sieht das Bild plötzlich ganz anders aus und etwa nur jedes vierte Unternehmen setzt auf eine professionelle Auswertungssoftware. Dabei ist der großen Mehrheit der Reisemanager durchaus bewusst, dass die Analysen der Geschäftsreisekosten nötig ist, um Verhandlungen mit Leistungsträgern zu führen, die Prozesse zu optimieren und letztlich Kosten zu sparen. Somit darf diesbezüglich in Österreich noch mit durchaus großem Bedarf gerechnet werden.

Firmenkreditkarten im Trend.
Großunternehmen verwenden ja schon seit längerem spezielle Firmenkreditkarten, doch auch Mittelständler greifen in jüngster Zeit verstärkt darauf zurück. Und die Geschäftsreise ist ein interessantes und lukratives Marktsegment. Kosteneinsparungen sowie Prozeßtransparenz gehören daher heute mit zu den wichtigsten Zielen eines professionellen und wettbewerbsfähigen Travel Managements und laut Geschäftsreiseanalyse können vor allem diejenigen Unternehmen Kosten einsparen, die in ein Travel Management investieren. Der Einsatz spezieller Firmenkreditkarten kann Unternehmen bei solchen Maßnahmen wirksam unterstützen. Dabei gibt es vor allem zwei Arten von Karten, die z. T. auch miteinander kombiniert werden. Reisestellenkarten ermöglichen dem Unternehmen vor allem die zentrale und übersichtliche Abrechnung sämtlicher Flug- und Bahnreisen. Sogenannte Corporate Cards dagegen erhalten vielreisende Mitarbeiter als individuelle Kreditkarten, mit denen sie die anfallenden Reisekosten bezahlen können.

Die Karten sind vielseitig einsetzbar, je nach Anbieter gibt es unterschiedliche Verwendungsmöglichkeiten: als Bezahlungsmittel für Flüge, Bahnreisen und Hotels, aber auch für Ausgaben im Zusammenhang mit Veranstaltungen und Konferenzen. Zusatzleistungen wie Versicherungen und Mietwagen können ebenfalls über die Karten gebucht und abgerechnet werden. Auch die Reisevorbereitungen werden entscheidend erleichtert, indem zahlreiche Reiseleistungen zuvor bequem über die Firmenkreditkarte online gebucht werden können. Zusätzlich gewähren viele Anbieter den Unternehmen besondere Vergünstigungen und Rabatte oder lassen sie an Bonusprogrammen teilnehmen.

Für die Unternehmen bieten die Karten entscheidende Vorteile. Ausgaben für Geschäftsreisen lassen sich detailliert analysieren und dadurch besser kontrollieren, Prozesse im Travel Management werden optimiert und somit Kosten eingespart, lästige Barvorschüsse und Rechnungen für die Mitarbeiter entfallen. Die Karten liegen somit ganz im Trend der generellen Umstellung auf elektronische Dokumente und Tickets, die den Papieraufwand einsparen und Abrechnungsprozesse deutlich beschleunigen.

Videokonferenzen: eine echte Alternative?
Ein weiterer aktueller Trend zielt darauf ab, Geschäftsreisen überhaupt weitgehend zu unterbinden. Die meisten großen Unternehmen haben schon seit Jahren Video-Conferencing-Studios für das obere Management an wichtigen Standorten installiert. Inzwischen dringt die Videokommunikation auch verstärkt in kleine Firmen und an einzelne Arbeitsplätze vor. Analysten der Yankee Group fragten vor kurzem tausend kleine und mittlere Unternehmen, warum sie Videokonferenzsysteme einsetzen. 72 Prozent wollen vor allem Reisekosten, Reisespesen und Reisezeiten reduzieren. 42 Prozent möchten die individuelle Produktivität der einzelnen Mitarbeiter erhöhen. 39 Prozent versprechen sich durch Video-Meetings eine verbesserte Gruppenzusammenarbeit („Collaboration“) im eigenen Unternehmen. Zehn Prozent nannten die Reduzierung der CO2-Belastung durch weniger Geschäftsreisen als ganz wichtigen Motivator. Neun Prozent der Firmen rollen gerade Unified Communications von Microsoft oder anderen Herstellern aus, und da gehört eine Videokamera am Arbeitsplatz dazu.

Achim Berg, Chef bei Microsoft Deutschland, zitiert eine Forrester-Untersuchung zum Einsatz von Unified Communications und Collaboration im Hause Microsoft: Einerseits bewirke die neue Technik rund um Office 2007 und 2010 eine engere und effizientere Zusammenarbeit. Andererseits habe man mit der Substitution von Auto-, Bahn- und Flugreisen durch die virtuellen Live-Meetings via Videocam bei Microsoft „in weniger als sechs Monaten alleine in Deutschland 1,2 Millionen Euro an Reisekosten eingespart.“

FOTO: KAPSCH

Kapsch BusinessCom Telepresence Raum in der Wiener Unternehmenszentrale

„Wir haben ganz bewusst gesagt, wir möchten interne Meetings nicht mehr in einem Raum haben, bis auf ganz wenige Ausnahmen. Das haben wir so durchgesetzt. Es ist beeindruckend, was man einsparen kann - auch an unsinnigen Terminen“. Bei Video-Meetings kommen die Leute offenbar viel schneller auf den Punkt als bei herkömmlichen Treffen. Manche Mitarbeiter sind sogar froh, wenn sie dank Video-Conferencing weniger Fernreisen machen müssen, denn lange Flüge können nicht nur der Gesundheit schaden, sondern wirken sich auch nachteilig auf die „Work-Life-Balance“ aus.

Bis vor kurzem existierten technische Hindernisse wie zu geringe Bandbreiten und zu lange Ping-Zeiten, in deren Folge verschwommene Videobilder, ruckartige Bewegungen, Klirren oder Hall bei der Tonübertragung auftreten. Ferner gab es eine mangelnde Kompatibilität zwischen unterschiedlichen Videokonferenzsystemen und eine völlig fehlende Kompatibilität zwischen Systemen zur Videokommunikation via Festnetz und Mobilnetz zu beklagen.

Kosten wiegen schwerer als Asche.
„Rund um die Flugsperre sind unsere Buchungen österreichweit um 167 Prozent gestiegen“, freut sich Alisa Kapic, Area Director Eastern Europe von Regus - das Unternehmen vermietet Büroräume und Nutzung von Videokonferenz-Lösungen. Als wegen der Aschewolke Flüge ausfielen, fanden die Manager bei Regus eine Alternative. Nun geht die Nachfrage zwar zurück; Kapic geht aber davon aus, dass sie sich auf einem höheren Niveau einpendeln wird: „Die Aufmerksamkeit für das Thema hat sich weiter gesteigert.“

Allerdings: Auch wenn Manager einen Raum bei Regus mieten, um dort ein Ersatz-Meeting abzuhalten, heißt das noch lange nicht, dass sie sich gleich eine eigene Videokonferenz-Lösung anschaffen. „Es wäre naiv, zu glauben, dass wegen einer kurzfristigen Krise langfristige Entscheidungen getroffen werden“, sagt etwa Wolfgang Fasching-Kapfenberger, Marketing Manager bei Cisco. Viel mehr Einfluss hat dagegen die Wirtschaftskrise: Zeitraubende Routine-Meetings mit viel Reisetätigkeit sollen entfallen; das erhöht die Produktivität, spart Kosten und Arbeitszeit. Das bestätigt Josef Jarosch, Geschäftsführer von Siemens Enterprise Communications: „Im Zuge der Krise hat man begonnen, sich für die Hard Facts wie Kostenersparnis zu interessieren.“ Alle Anbieter betonen, dass sich bei entsprechenden Voraussetzungen eine Anlage innerhalb weniger Monate amortisiert. Die Möglichkeiten, Videokonferenzen in die Unternehmens-IT zu integrieren, sind vielfältig. Kay Ohse, Vice President Central Europe bei Polycom, betont vor allem seine Vorliebe für offene Standards: Mit Konzernen wie Microsoft, IBM oder Siemens hat man Allianzen gegründet, sodass sich zum Beispiel Video-Telefone in verschiedene Systeme einwählen können.

Seit Anfang dieses Jahres ist bei Kapsch BusinessCom eine neue High-End Telepresence Lösung in Betrieb. Das System, das die Zentrale mit den Außenstellen verbindet, besticht neben einfacher Bedienbarkeit durch seine exzellente Übertragungsqualität. „Neben der lebensgroßen Darstellung der Gesprächspartner ist der größte Vorteil des Systems, dass auch längere Besprechungen mit Teilnehmern aus mehreren Standorten bequem durchgeführt werden können. So kann das Geschäft weiterlaufen - auch wenn die Flieger einmal nicht starten“, erklärt Christian Schober, Bereichsleiter Marketing & Sales enhancement Management. „Diese Lösung gehört zweifellos zu den ausgefeiltesten, die derzeit am Markt erhältlich sind und ist aufgrund der hohen technologischen Anforderungen wohl nicht für jedes Unternehmen interessant. Dennoch können auch KMU von unseren Video-Conferencing profitieren. In unserem Portfolio haben wir für Unternehmen jeder Größenordnung das passende Angebot.“ *Paul Christian Jezek*

REISEKOSTENABRECHNUNG OPTIMIEREN

Eine Untersuchung von ADP Employer Services und dem Marktforschungsunternehmen tms connected ergab, das jedes siebte Unternehmen seinen Prozess der Reisekostenabrechnung ändern will. Über zwei Drittel planen diesen Schritt innerhalb der nächsten zwölf Monate. 73 Prozent wollen sich dafür eine neue Software zulegen, 9 Prozent die bisherige Lösung erweitern und 3 Prozent das Outsourcing-Unternehmen wechseln. Europäische Unternehmen rechnen durchschnittlich 228 Reisevorgänge pro Monat ab, 32 Prozent aller Mitarbeiter reisen. Für jeden Reisenden entstehen beim Unternehmen jährlich 463 Euro an administrativen Kosten, 52 Prozent davon durch die Buchung, 46 Prozent durch die Ausgabenberechnung und 2 Prozent durch sonstige Aktivitäten. Dies entspricht 5,6 Prozent der Gesamtreisekosten. Den größten Anteil machen die Transportkosten aus, gefolgt von Übernachtungen und Verpflegungspauschalen.

Die Prozesskosten lassen sich gemäß Studien von American Express, A.T. Kearney und GfK um rund 50 Prozent reduzieren. Diese Einsparungen erreichen die Einführung und konsequente Überwachung einer Reisekostenrichtlinie, die Nutzung von Online-Buchungen, schlanke Abwicklungsprozesse und die Einführung einer Corporate-Kreditkarte. Umfassendes Controlling, etwa durch ein Workflow-gestütztes Genehmigungsverfahren, effizientes Reporting und ein elektronisches Archiv sind weitere Ansatzpunkte.

BUCHTIPP

UNTERNEHMERHANDBUCH 2010
Turnaround für KMU

Der Wegweiser für einen erfolgreichen Unternehmer-Turnaround

Das „Unternehmerhandbuch 2010“ ist in Krisenzeiten wie diesen als „Wegweiser für einen erfolgreichen Unternehmer-Turnaround“ konzipiert.

Das Buch leitet durch mehrere chronologisch angeordnete „Does“, wie „sofort agieren“, „helfen lassen“, „neue Märkte finden“, „absichern“, „modernisieren“ und „aufbauen“. Ferner wurde unter den Aspekten Finanzierung, Investitionen, Know How, Kundenservice, Restrukturierung und Wirtschaftspolitik herauskristallisiert, wie ein Unternehmens-Turnaround möglich ist.

Jezek gilt als einer der profundesten Kenner und Förderer der heimischen KMU- bzw. EPU-„Szene“. In den vergangenen zwei Jahrzehnten war er ua Chefredakteur von New Business, „Exporter's (Weekly)“, „Austria Export“, „Österreichs Wirtschaft“, „Wirtschaftskurier“ sowie in der Gründungsmannschaft des WirtschaftsBlatts.

Autor: Paul Christian Jezek
KGV Verlag, 2010, 212 Seiten,
ISBN: 978-3-902645-32-6, 19,90 Euro
Bestellungen: a.post@kgv.at bzw.
Tel.: 01/298 88 88-343

KMU Corporate Design Set
- Ihr individuell gestaltetes Logo mit **Briefpapier** (inkl. 1.000 Stk. Farb-Offsetdruck) **Folgeblatt** (inkl. 1.000 Stk. Farb-Offsetdruck) **Visitenkarten** (inkl. 500 Stk. Farb-Offsetdruck) **und statischer HTML-Homepage gestaltet und produziert.**
Exklusiv für Lexpress-Leser um nur EUR 980,–
Pro:motion
Werbeagentur Pfeiffer
A-1140 Wien, Mossbacherg. 3/17
Tel. +43-1-890 1316
Mail info@diepromotion.at
Preise gelten exkl. 20% USt. Angebot gilt bis einschliesslich 31. Juli 2010. Satz- und Druckfehler vorbehalten.

Mercedes Benz S 400 Hybrid. S-Klasse mit grüner Weste.

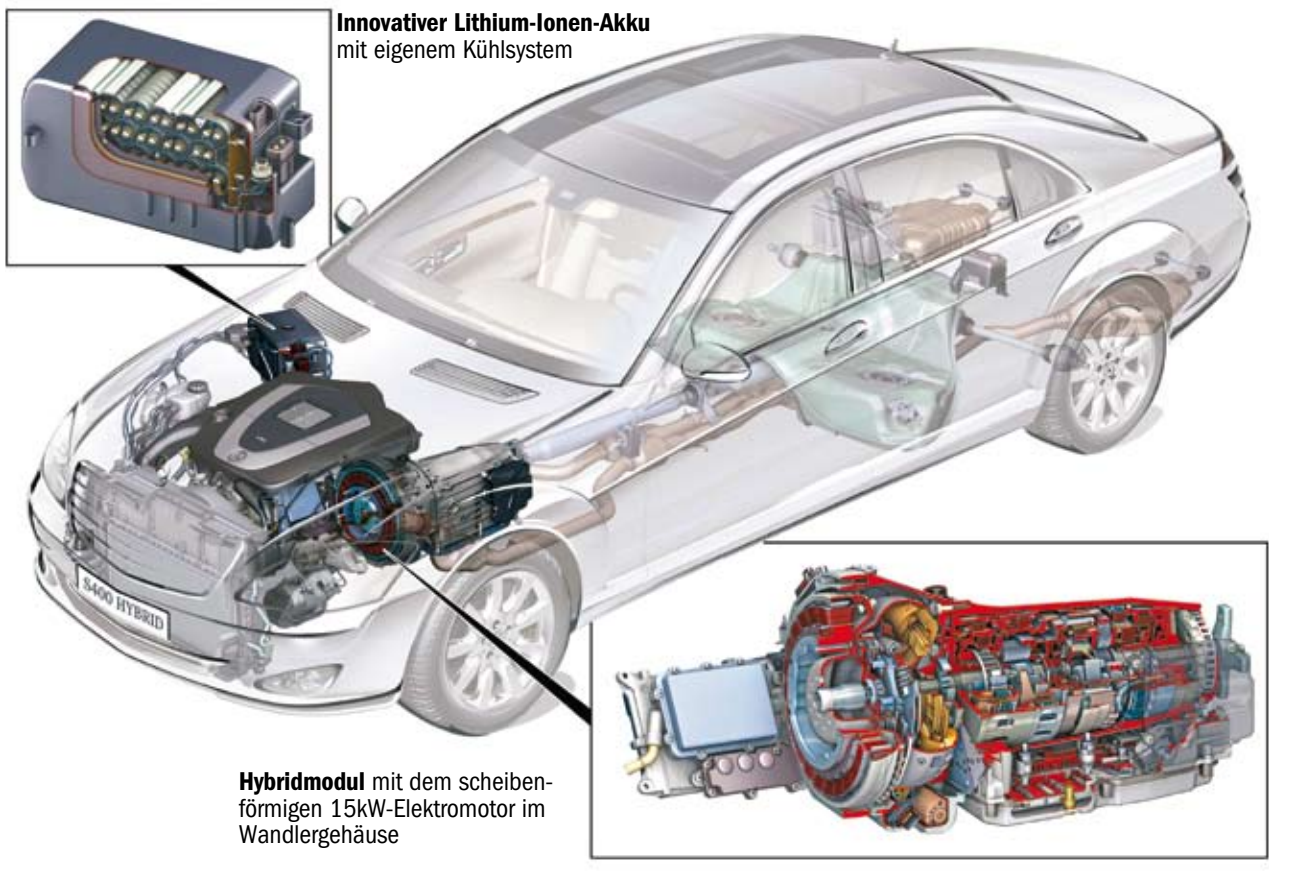
Feigenblatt oder grüne Revolution?

Mit dem S 400 Hybrid nähert sich Mercedes-Benz technologiemäßig dem fernöstlichen Hauptkonkurrenten Lexus an. Trotzdem liegen Welten zwischen den beiden Hybridkonzepten aus Stuttgart und Yokohama. Während der japanische Luxushobel mit einem Vollhybrid-Konzept auffährt, denkt die Stuttgarter Benchmark in Lebenszyklen. Insofern könnte man theoretisch von einer intelligenten Neuinterpretation sprechen ...

Allerdings muss in Hinblick auf die Hybrid-Effizienz des großen Benz vorsichtig zwischen Theorie und Praxis unterscheiden. Die Werksangaben auf dem Papier (7,9 Liter auf 100 Kilometer, der daraus resultierende CO2-Ausstoß liegt zwischen 186 und 189 Gramm CO2 pro Kilometer) sind zwar möglicherweise unter Laborbedingungen zu erreichen - realiter müsste man seine S-Klasse förmlich über den Asphalt tragen, um so sparsam unterwegs zu sein. Oder aber stets ein intaktes, rohes Ei hinter dem Gaspedal liegen haben. Und dazu den fixen Vorsatz, dieses ja nie zu zerbrechen.

Feinste Fahrweise.
Dafür kauft man sich dann aber ja doch keine S-Klasse. Schon gar keine mit einer Systemleistung von 299 PS. Soviel bringen im Falle des S 400 Hybrid nämlich V6-Benziner und Elektro-Zusatzmotor gemeinsam aufs Tapet. Klar gilt hierbei zu bedenken, dass die Zusatztechnik (Start-Stopp System, Energie-Rückführung, Lithium-Ionen-Akku, E-Aggregat) ja auch einiges an Zusatzgewicht generiert, das man mit sich rumschleppt. Aber trotzdem: der S 400 Hybrid wäre keine S-Klasse, ließe er sich nicht zumindest ansatzweise kraftvoll bewegen. Im Gegenteil: für ein Auto seiner Ausmaße kann man den S gewissermaßen sogar als sportlich bezeichnen. Was sich vor allem in einer ambitionierten Fahrwerksabstimmung manifestiert, die entsprechenden Voreinstellungen vorausgesetzt.

Alles einstellbar.
Überhaupt ist in einer S-Klasse des Jahrganges 2010 viel mehr einstellbar als sich das der Homo Automobilicus jemals wünschen würde. Lordosenstütze - feine Sache. Spiegelanklappen ja oder nein - praktisch. Displayfarbe - von uns aus. Beleuchtungspegel der Ambience-Beleuchtung in den Türen, die hinter den Sicken oberm Türgriff durchschimmern und Lagerfeuer-Atmosphäre vermitteln - muss das denn wirklich sein? Gut, sei solches als Spielerei abgetan. Allerdings: wir zogen doch hierbei aus, um bedingungslos Sprit zu sparen und Emissionen zu verringern. Braucht nicht aber jedes Lamperl, das zu viel leuchtet, extra Energie, die sie irgendwoher beziehen muss, was sich letztlich in Zehntellitern mehr Spritverbrauch ausdrückt? Man hätte sich hier auf in der Tat spannende Super-Gadgets wie das im Tacho integrierte Nachtsichtgerät (in der Stadt die Mega-Show, im Überlandbetrieb oftmals Passantenlebenrettend) oder die wirklich



Innovativer Lithium-Ionen-Akku mit eigenem Kühlsystem

Hybridmodul mit dem scheibenförmigen 15kW-Elektromotor im Wandlergehäuse

Bericht:
Stockwerk Racing Team
Gregor Josel

durchdachte und souveräne Fahrwerksabstimmung auf elektronischem Wege beschränken können. Sowas macht Sinn und rechtfertigt den Kauf eines Oberklassefahrzeuges. Das allein ob der Würde seines bloßen Seins ganz gut ohne Spielereien jeglicher Art auskommen würde.

Antriebskraft.
Um auf das Wesentliche zurückzukommen: Die Gesamtleistung des Systems von 299 PS ist ausreichend, wenn auch für diese Fahrzeugkategorie nicht gerade Standard - zumal man ja auch eine Menge schwergewichtige Extra-Technologie mit sich rumschleppt (etwa plus 75 Kilogramm). Für technisch interessierte S-Klasse Fahrer bietet das Info-Display im Armaturenbrett zahlreiche Grafiken über den aktuellen Hybrid-Betrieb, mit einem kolportierten CO2-Ausstoß von 186g/Km und einem werksseitig angegebenen Durchschnittsverbrauch von 7,9 Litern ist der S400 Hybrid Klassenkaiser in Sachen grün. In der Praxis sieht die hybride Sparsamkeit freilich anders aus. Unter 12 Litern im kombinierten Betrieb und bei klassenüblicher Fahrweise ist der S400 Hybrid kaum zu bewegen. Und letztlich kauft man sich ja auch keine S-Klasse, um sie dann immerfort mit einem rohen Ei hinterm Gaspedal, das keineswegs zerbrechen darf, durch die Gegend zu tragen. Gewöhnungsbedürftig ist das Bremssystem, das wie bei allen Hybrid-Autos ja mehr zu tun hat, als nur die Fuhre anzuhalten. Vor allem beim S bedarf es eines beherzten Bremsfußes um die 1955 Kilogramm effektiv zu verzögern, man braucht ein paar Bermsmanöver um sich daran zu gewöhnen

Résumé.
Was bleibt ist - Hybrid hin oder her - der immer feine, immer satte Eindruck, in einem der besten Automobile, die die Gegenwart zu bieten hat, unterwegs zu sein. Die S-Klasse ist nun mal State of the Art, was man dauernd riecht, spürt, erlebt, erfühlt oder schlichtweg: weiß. Vielleicht ist es ja der Gedankengang im Hinterstübchen, dass man rein theoretisch mit unter zehn Litern Kraftstoffverbrauch unterwegs sein könnte, verspürte man Lust darauf, seinen Benz durch die Gegend zu tragen und nicht umgekehrt - also vielleicht ist es jener Gedankengang eben, der den gangen Hybrid-Schmäh rechtfertigt, der ihm damit schon einen Sinn gibt. Festzuhalten ist trotzdem: andere Hybrid-Systeme sind besser. Bloß wenn man - so wie das die Mercedes-Leute ja auch machen - den S400 Hybrid über seinen gesamten Lebenszyklus auf seinem ökologischen Fußabdruck festnagelt, sind umweltrelevante Einsparungen merkbar. Aber das ist ja auch schon etwas.

TYPENSCHEIN

Mercedes Benz S 400 Hybrid

Karosserie:	Limousine
Motor:	V6-Benzinmotor + E-Motor
Getriebe:	Sechsgang-Automatik
Antrieb:	Hinterrad
Hubraum:	3.498 ccm
Systemleistung:	299 PS (220 kW)
Drehmoment:	385 Nm
Von 0 auf 100:	7,2 s
Höchstgeschwindigkeit:	250 km/h
Kofferraum:	560 Liter
Verbrauch (ECE):	7,9 Liter
CO_2-Ausstoß:	186 g/km
Preis	**ab € 92.820**
Testwagen	€ 92.820

FOTOS: WERK

BERECHNUNG

Kosten je km im Fuhrparkmanagement
Basis: 48 Monate Laufzeit, 30.000 km/p.a.

Mercedes Benz S 400 Hybrid

Leasingentgelt	€ 0,649
Abgegrenzte Bestandsvertragsgeb.	€ 0,006
Abgegrenzte Bearbeitungsgebühr	€ 0,001
Serviceentgelt	€ 0,102
Treibstoff [1]	€ 0,088
Haftpflichtversicherung	€ 0,025
Kaskoversicherung	€ 0,096
Zusatzpaket Glasbruch	€ 0,004
motorbez. Versicherungssteuer [2]	€ 0,044
Gesamt / km	**€ 1,015**

[1] gemäß Normverbrauchswerten
[2] durch Division auf Monatswert gebracht

Lexpress DIE KMU-ZEITUNG
SCHNELLER BEIM KUNDEN
powered by
BAWAG PSK Fuhrparkleasing

Klimapolitik-Studie: Österreich importiert zunehmend CO_2-intensive Güter.

Österreichs CO_2-Ausstoß weitaus höher als gedacht

Die Österreicher verursachen durch ihren Konsum zunehmend CO_2-Emissionen. Während die im Inland emittierte Menge zuletzt leicht sinkt, steigen die Importe CO_2-intensiver Güter deutlich. Österreich ist derzeit für 30 Mio t CO_2-Emissionen mehr verantwortlich als in den Standard-Statistiken ausgewiesen.

Zur Erreichung des Kyoto-Ziels ist die Beteiligung aller Industrie-, Entwicklungs- und Schwellenländer erforderlich.

In der Studie zum Kohlendioxidgehalt des österreichischen Außenhandels des Wegener Zentrums für Klima und Globalen Wandel (Universität Graz) wurden die tatsächliche CO_2-Emissionsverantwortlichkeit Österreichs sowie die Effektivität angedachter klimapolitischer Zielvorgaben für den Zeithorizont 2020 untersucht.

Verantwortichkeit für Treibhausgas höher als angenommen.
Die politischen Anstrengungen zur Reduktion der Treibhausgasemissionen beziehen sich im Rahmen der UN Klimarahmenkonvention immer auf die Treibhausgasemissionen, die durch die wirtschaftlichen Aktivitäten innerhalb der Grenzen eines Landes entstehen. Zunehmend wird jedoch eine alternative Bilanzierung diskutiert, die die Emissionen – egal an welchem Ort sie anfallen – immer dem Land zurechnet, in dem die Güter konsumiert werden. Praktisch heißt dies, dass für Österreich einerseits jene Emissionen relevant sind, die innerhalb Österreichs durch die Produktion von letztlich auch heimisch konsumierten Gütern entstehen, und andererseits die in den Importen nach Österreich enthaltenen impliziten („grauen") Emissionen, die am jeweiligen Produktionsort des Gutes (außerhalb der österreichischen Grenzen) in die Atmosphäre abgegeben wurden. Nicht relevant sind in dieser Bilanzierung hingegen die Emissionen innerhalb Österreichs, die ausschließlich durch die Produktion von österreichischen Exportgütern entstehen.

CO2-Importe intensiver als Exporte.
Die Ermittlung der tatsächlichen Emissionsverantwortlichkeit Österreichs zeigt, dass im Jahr 2004 die CO_2-Emissionen auf Basis des Konsums um 38% höher waren als die standardmäßig im Rahmen der UNFCCC berichteten österreichischen Emissionen. Während letztere 79 Mio t CO2 (Mt-CO_2) betrugen, war der Konsum Österreichs in Wirklichkeit für 110 Mt-CO_2 verantwortlich. Dies bedeutet, dass die Importe Österreichs wesentlich CO_2-intensiver sind als seine Exporte. Dieses Verhältnis ist ebenso wie die absoluten Emissionszahlen über die Zeit angestiegen. Österreich bezieht seine CO_2-intensiven Produkte somit zunehmend als Importgüter aus dem Ausland

In der Studie wird eine relative Entkopplung zwischen dem heimischen Konsum und heimischen CO_2-Emissionen nachgewiesen. Gleichzeitig macht jedoch der Kohlendioxidgehalt der Importe, die notwendig sind, um die Konsumentenbedürfnisse in Österreich zu befriedigen, einen immer größeren Anteil der Gesamtemissionswirkung aus: Importe beinhalteten im Jahr 1997 indirekt 44 Mt-CO_2, bzw 62 Mt-CO_2 im Jahr 2004. Das heißt, dass für jeden Anstieg der österreichischen Endnachfrage um eine Einheit, bereits zwei Drittel der daraus resultierenden CO_2-Emissionswirkung im Ausland anfallen.

Post-Kioto-Klimapolitik.
Die Problematik liegt in der Verstärkung klimapolitischer Verpflichtungen einiger Industrieländer und fehlenden Verpflichtungen für Entwicklungs- und Schwellenländer. Dies kann dazu führen, dass zwar die Emissionen innerhalb der Landesgrenzen der regulierten Länder sinken, jedoch die CO_2-intensive Produktion in anderen, nicht-regulierten Ländern zunimmt und Österreich bzw die EU diese Güter dann importiert. Das Team des Wegener Zentrums untersuchte in diesem Kontext die Auswirkungen von unterschiedlichen Optionen einer Post-Kioto-Klimapolitik für Österreich als Teil der EU. Handelt die EU im Rahmen ihrer 20-20-Ziele des Klima- und Energiepaktes alleine, so geht knapp mehr als die Hälfte der innerhalb der EU eingesparten CO_2-Emissionen durch einen Anstieg der Emissionen in anderen Weltregionen wieder verloren – und zwar ausgelöst durch dann CO_2-intensivere Importströme aus diesen Regionen in die EU. Diese Rate der Politik-Leakage (also der Nettoineffektivität der Politik) wird bei einer breiteren Länder-Beteiligung an der Emissionsreduktion deutlich kleiner. Sie beträgt dann jedoch weiterhin 21% bis 28%, solange sich Länder wie China oder andere Entwicklungsländer zu keinen Emissionsreduktionen verpflichten.

Zur Einhaltung des vom Weltklimarat propagierten 2°C-Ziels, welches unser Klimasystem vor den schwerwiegendsten negativen Effekten – ausgelöst durch irreversible Kippeffekte – bewahren soll, ist daher jedenfalls eine Beteiligung sowohl aller Industrie- als auch der Entwicklungs- und Schwellenländer essenziell. Verfolgt nur die EU ihre ambitionierten Ziele, so rückt die Erreichung des 2°C-Ziels in weite Ferne. Die Modellergebnisse legen sogar nahe, dass selbst bei Verwirklichung aller Reduktionsziele welche weltweit gemäß Kopenhagen Akkord gemeldet wurden, die weltweiten CO_2-Emissionen nicht einmal unter das Niveau von 2004 reduziert werden können.

Quelle: www.wegcenter.at

Lex FORSCHUNG

Durchbruch bei der Speicherung von Ökostrom

Einer deutsch-österreichischen Kooperation ist es gelungen Strom in Erdgassubstitut zu wandeln. Mit der neuen Technologie könnte künftig Überschussstrom aus Windkraft oder Photovoltaik gespeichert werden.

Das Verfahren wurde vom Zentrum für Sonnenenergie- und Wasserstoff-Forschung Baden-Württemberg (ZSW) in Kooperation mit dem Fraunhofer-Institut für Windenergie und Energiesystemtechnik IWES entwickelt. Derzeit bereitet das österreichische Partnerunternehmen Solar Fuel Technology die industrielle Umsetzung vor. Ein Vorteil der Technik: Die Erdgasinfrastruktur kann genutzt werden. Eine im Auftrag von Solar Fuel in Stuttgart errichtete Demonstrationsanlage läuft bereits erfolgreich.

Das Verfahren zur Erdgasherstellung kombiniert erstmals die Technologien Wasserstoff-Elektrolyse und Methanisierung. „Unsere Stuttgarter Demonstrationsanlage spaltet aus überschüssigem erneuerbarem Strom Wasser per Elektrolyse. Dabei entsteht Wasserstoff und Sauerstoff", erklärt Dr. Michael Specht vom ZSW. „Durch eine chemische Reaktion des Wasserstoffs mit Kohlendioxid entsteht dann Methan – und das ist nichts anderes als Erdgas, nur synthetisch erzeugt."

www.solar-fuel.com

Leasing. Größtes Mobilien-Leasing-Geschäft mit PORR-Alpine Austria Rail GmbH.

Bawag P.S.K. Leasing finanziert Gleisbauanlage im Wert von 7,4 Millionen Euro

Die Salzburger Geschäftsstelle der BAWAG P.S.K. Leasing hat Anfang des Jahres ein Geschäft abgeschlossen, das in der Leasing-Branche außergewöhnlich ist.

FOTO: BAWAG P.S.K. LEASING GMBH

Die PORR-Alpine Austria Rail GmbH finanziert mit einem Leasing-Modell zwei neue Maschinen, die für die Instandhaltung von Gleisen und Schienen notwendig sind. „Das Projektvolumen von 7,4 Millionen Euro ist für die Salzburger Geschäftsstelle der größte Mobilien-Leasing-Einzelvertrag in den vergangenen 12 Monaten", sagt Günter Stamberg, Vertriebsleiter Österreich Mitte der BAWAG P.S.K. Leasing. Auch die Laufzeit von 15 Jahren sieht man in Leasing-Verträgen eher selten – war aber aufgrund der langen Nutzungsdauer der Gleisbauanlage-Maschinen angemessen. „Mit einem gut strukturierten Leasing-Modell können wir auch komplexe Projekte finanzieren", sagt Stamberg. „Dabei hilft die enge Zusammenarbeit mit den Kollegen im Konzern – waren Herr Mag. Ruprich vom Corporate Business in Salzburg und Abteilungsleiter Prok. Hampel vom Corporate Bereich Wien kongeniale Partner um das Projekt auf die Schiene zu bringen. Die gute Liquidität der BAWAG P.S.K macht es möglich, solche Projekte rasch abzuwickeln."

Stärkung des Eigenkapitals.
Für die PORR-Alpine Austria Rail GmbH, ein Tochterunternehmen von PORR und Alpine, bedeutet die Leasing-Finanzierung eine Stärkung der Eigenkapitalsituation, da die Maschinen nicht im Anlagevermögen aufscheinen. Die Universalschotterverteil- und Planiermaschine sowie die Einschwellen-, Nivellier-, Hebe-, Richt- und Stopfmaschine werden im September vom Hersteller geliefert.

DIE 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. Das Unternehmen mit Niederlassungen in ganz Österreich sowie in Tschechien, der Slowakei, Polen und Ungarn beschäftigt rund 210 Mitarbeiter. Die BAWAG P.S.K. Leasing erwirtschaftete 2009 in Österreich ein Neugeschäftsvolumen von 408 Millionen Euro.

PROMOTION

KONTAKT

BAWAG P.S.K. LEASING
Vertriebsleiter Österreich: Günther Übleis
+43-(0)1-369 20 20 - 360
guenther.uebleis@leasing.at

Vertriebsleiter OÖ/Salzburg
Günter Stamberg
+43-(0)1-369 20 20 - 760
guenter.stamberg@leasing.at

Kommentar. Finanzmarkt: „Griechenlands BIP entspricht der Region München-Süd“.

750 Milliarden für 48 Stunden Erleichterung

Der Währungsanalyst Thomas Bachheimer, CEO der Meridian Commodity Advisors AG, sieht in den sg Konjunkturprogrammen und Rettungsaktionen die bislang größte Privat- und Unternehmensvermögensvernichtung – eine gelungene Abzocke des gesamteuropäischen Volkes mit tatkräftiger österreichischer Beteiligung.

In meinem letzten Essay in der Zeitung Lexpress beklagte ich die mangelnde wirtschaftliche Bildung der Bürger und vermeinte dahinter eine gewisse Absicht der Politik zu erkennen. Vor allem in den Mängeln ums Wissen in Volkswirtschaftlehre und der Lehre vom Aufbau unseres Geldes vermutete ich die reinste Absicht. Dies scheint sich - schneller als erwartet - zu bestätigen. Denn nun zahlt sich für die Politik der Umstand der Volksunbildung vollends aus. Zumal man das Volk mit dem Märchen über die das Euroschaf angreifende Spekulanten-Wolfsmeute belügen kann. Beinahe zeitgleich wurde eine große Universitäts-Verbeserungsinitiative abgesagt. Ein zufälliger Wink des Schicksals oder doch reinster Sarkasmus? Milliarden für „unsere Brüder“ im Euroland – keine Milliarde für unser Bildungssystem. Bedeutet es ja nichts Anderes als: jetzt machen wir die nächste Generation noch einen Schritt dümmer um sie im Jahr 2030 noch dreister gefügig machen zu können.

Mit unserer Generation ist man ja ohnehin „ordentlich verfahren“ – unter dem Kalkül, dass wir zu blöd sind um uns zu wehren. Aber auch in der berechtigten Hoffnung, dass ein Individuum, welches regelmäßig belogen und betrogen wird, dies mit der Zeit nicht mehr merkt bzw unsensibel für die Krisenbegründungsversuche wird.

Man erfindet ein Problem und findet fast gleichzeitig dessen Lösung.

Unter der Federführung Frankreichs und mit einem durch Erpressung gefügig gemachten Deutschland sowie unter tatkräftiger Mithilfe von wieder einmal sehr, sehr wichtigen österreichischen Politkern wurde Anfang Mai quasi über Nacht ein Problem herbeigezaubert. Und dieses Problem konnte natürlich nur nach dem TINA-Prinzip (there is no alternative) gelöst werden. Und natürlich ausschließlich mit unseren zukünftigen Steuergeldern. Um diese Rettung durchzuziehen hat man sämtliche selbst auferlegten Regeln, Tabus und Versprechen gebrochen. Der Respekt vor der Arbeits- und Steuerleistung der Bürger wurde ohnehin außer Acht gelassen und das „künftige“ Einkommen und Eigentum von Generationen handstreichartig buchstäblich „über Nacht“ konfisziert. Fast schon amüsant auch der Umstand, dass man zur angeblichen Rettung Griechenlands - des Mutterlandes der Demokratie - jegliche demokratischen Grundsätze mit den Füßen getreten wurden.

Quantitative Easing – der währungspolitische Selbstmord.

Mit Krediten und Garantien werden Staatsanleihen von höchst verschuldeten Ländern gekauft: Als die Amerikaner dies am 18.03.2009 gemacht haben, habe ich schon ordentlich gewettert. Die waren wenigstens noch so anständig mit dem erzeugten Geld – dem zukünftigen Steuergeld – eigene Anleihen zu kaufen. Unsere Retter kaufen mit unseren zukünftigen Einnahmen Anleihen von Ländern welche tausende Kilometer von uns entfernt sind und auf keinem mit uns vergleichbaren wirtschaftlichen Niveau stehen. Europa kopiert also den amerikanischen Stil – allerdings wesentlich brutaler, menschenverachtender und aussichtsloser.

Rettungsschirm für politischen Missbrauch.

Milliarden zur Systemrettung wurden für Länder mit nur geringem Wirtschaftsaufkommen – Griechenlands BIP ist vergleichbar mit der Region München-Süd – ausgegeben. Tatsächlich sind es Milliarden für (diesmal vor allem französische) Banken. Märchen von unsichtbaren Feinden (Spekulanten) wurden aufgetischt. De facto gibt es keine Spekulanten, die „gegen den Euro“ spekulieren, bzw keine, die das ohne Grund täten. Und der Grund liegt in dem von der Politik ständig missbrauchten Geld- und Kreditwesen. Die Krise fußt im blinden Erweiterungseifer, weil das bei Politikern so beliebte Fiat-Money-System wie ein Pyramidenspiel funktioniert. Nämlich nur dann, wenn immer neue Mitspieler ins System kommen, die man betrügen kann. Ausgelöst aber auch von den aus Profitgier handlangenden Systembanken, die – im Wissen sollte es schief gehen – vom Bürger auf Befehl der Bürgervertreter aufgefangen werden. Ohne jegliche Sicherheiten und unter Hintanstellung jeglicher Vernunft haben die Systembanken auf Geheiß der Politik Gelder verliehen, die sie natürlich nicht hatten. Gelder, die millionenschwere Bankdirektoren dann jammernd vom Volk einfordern, wie es nun wieder der Fall ist bzw in Bälde sein wird.

Der eiligst „erzeugte“ 750 Milliarden-Rettungsschirm sollte den zu Recht unter Druck geratenen Euro retten. Das viele Geld sorgte aber lediglich für ein eintägiges Kursfeuerwerk an den Börsen und Währungsmärkten. Denn schon am Dienstag (dem 11. Mai) nach der Geldorgie kehrte wieder Vernunft ein. Im Gegensatz zu volkswirtschaftlich nur eingeschränkt verständigen Politikern haben die Märkte verstanden, dass damit nichts, aber auch gar nichts, von den strukturellen Problemen im System repariert werden konnte. Übrig bleibt die bittere Erkenntnis: ein Rettungsschirm verhindert nicht den Fall zum Boden, er verlangsamt ihn nur.

Ein pikantes Detail des Rettungspaketes: „Der mutmaßliche Feind, nämlich der Spekulant und Geldhändler, welcher ja bekämpft werden sollte, war der bisher einzige Nutznießer dieser Aktion. Für jene Gruppe waren diese 48 Stunden das reinste Paradies und eine „once in a lifetime“ Chance auf üppigste Gewinne. Natürlich wurde diese genutzt.“

Tatsächlich wurde weder zum Euro, zur währungstechnischen Aufnahme der PIGS-Staaten, oder gar zu Schutzpaketen gegen unsichtbare Angreifer, das Volk befragt – jeglicher politischer Populismus ist nun hausgemachte Fehlerbeschönigung. So war zum Eintrittszeitpunkt Griechenlands dessen Misere wohl bekannt, Stoiber hatte Zweifel angemeldet, der damalige EZB-General Duisenberg aber hatte eine Gefährdung für lächerlich gehalten und das Pyramidenspiel des Fiat-Money-Systems weiter durchgezogen.

FOTO: MERIDIAN COMMODITY ADVISORS

Der gebürtige Steirer Thomas Bachheimer wurde aufgrund seiner Geldmengenanalyse mit treffenden Öl- und Goldpreis-Prognosen seit März 2004 zum international gefragten Rohstoff- und Energiemarktexperten (EUREX-Traders Examen, Series III of NASD). Bachheimer ist Gastanalyst bei CNBC, n-tv und Blomberg TV sowie OPEC.

Diese Anekdote sei aber den währungspolitischen Akteuren ins Stammbuch geschrieben: Im alten Rom hat ein Senator vorgeschlagen, man sollte alle Sklaven zur besseren Erkennbarkeit mit einem weißen Armband versehen. „Nein“, sagte ein anderer Senator, „Wenn sie sehen, wie viele sie sind, dann gibt es einen Aufstand gegen uns.“ Verehrte Politiker: Wir sind viele, sehr viele - genau genommen über 8 Millionen in Österreich und einige 100 Millionen in der EU – die sich das nicht länger gefallen lassen werden.

Deutsch-Französicher Achsenriss.

Den aufkeimenden Unmut bekommt in besonderem Ausmaß die deutsche Kanzlerin zu spüren. Seit dem Kniefall vor dem kleinen Franzosen an besagtem Wochenende ist sie politisch praktisch tot. Kritik hagelt es von allen Seiten. Obwohl es auch deutsche und österreichische Banken zu retten gilt, sind es doch angeblich hauptsächlich die französischen Institute, welchen in diesen Tagen ein Stein vom Herzen fallen wird. Freilich ist der Preis hierfür nicht nur finanziell ein sehr hoher. Die wichtigste Achse Europas – die deutsch-französische Achse – hat auf Grund der französischen Erpressungsmethoden einen schweren, unkittbaren Riss erlitten. Während Merkel ums politische Überleben kämpft und diesbezügliche Handlungsfähigkeit lediglich vortäuscht, lässt sich ein Mini-Napoleon als Retter Europas bzw. seines Südens feiern.

Nach dem Geld(schirm) kamen die Beschränkungen.

Also machen sich die deutschen Politikern unter tatkräftiger österreichischer Unterstützung wieder einmal (ge)hörig wichtig. Sie wollen verlorene Liebe und Rückhalt aus ihren Ländern zurückerobern und preschen mit Verboten und neuen Besteuerungsmodellen vor. Seit dem 750 Milliarden Rettungspaket vom 9. Mai haben Merkel - und auch Faymann - nun die Unterstützung und den Rückhalt der Linken dringend nötig. Weshalb sie am 18. Mai der zumeist den linken Lagern stammenden Forderung nach einer Hexenjagd auf Spekulanten, Fonds und dergleichen nachgegeben haben.

Populistische Maßnahmen mit fatalen Folgewirkungen.

Mit fragwürdigen Reglementierungen wie einem Shortsellingverbot von Bank-, Versicherungsaktien, Kreditversicherungen (CDS) und von deutschen und österreichischen Anleihen, Wiedereinführung der Börsenumsatzsteuer usw. rückt man der trotz Millardenpaketes noch immer um sich greifenden Krise zu Leibe – gewaltige Systemmediengeräusche inklusive. Zu Bedenken ist, dass ein solcher Alleingang von zwei Staaten wenig sinnvoll ist und der Kapitalflucht sogar innerhalb der EU Vorschub leistet. Weiß man, dass von diesen Shortsellingverboten die Anleihen der PIGS-Staaten gar nicht betroffen sind, merkt man erst wie unorganisiert dieser Schnellschuss unserer Volksvertreter ist. Dieser zeigt auch in hohem Maße wie erschreckend hilflos unsere Politiker der von ihnen verursachten Krise gegenüber stehen. Die Wiedereinführung der Börsenumsatzsteuer zB schadet nicht nur dem Spekulanten sondern auch dem gros jener Österreicher, welche die „Börsensäule“ in ihr Pensionssystem aufgenommen haben. Auf allen Seiten sorgte dieses Ad-hoc-Vorgehen für Unverständnis und bemitleidendes Gelächter. Sogar im systemfreundlichen ORF wurden achselzuckende Hedgefondmanager gezeigt, die weder die Beschränkungen für ihr Treiben noch die volkswirtschaftliche Sinnhaftigkeit der Maßnahme erkennen konnten. Innerlich lächelnd versuchten sie zu erklären, warum das ihnen nicht schaden werde aber auch warum diese sinnlosen populistischen Maßnahmen niemals das System retten werden können.

Gerne verschwiegenes Gnadenbrot aus der Schweiz.

Schon am Vormittag nach der Schnellschussaktion (Mittwoch, 19. Mai 2010) flüchteten allein aus Deutschland 9,5 Milliarden Euro in die Schweiz (Quelle: BNP Paribas). Aus Österreich wird es wohl eine adäquat ähnlich schnelle Kapitalflucht gegeben haben. Der Effekt war also eher eine Schwächung denn eine Stärkung. Und genau am Tag der größten Not sprang wieder einmal die bei unseren keynsianistischen Schwachwährungspolitikern verhasste Schweiz ein und intervenierte GEGEN ihre eigene Währung um dem Euro zu helfen. Voriges Jahr haben sich die Verursacher der Krise in ihrer Panik ja noch hinreißen lassen, völkerrechtlich höchst fragwürdige Wortsalven gegen die Schweiz abzufeuern, wie zB „Die Zeit des Zuckerbrotes ist vorbei jetzt werden wir die Peitsche auspacken (Steinbrück, dt Finanzminister)“. Spätestens seit jenem Mittwochmorgen sollten nun die Politiker ihre Hasstiraden gegen die Schweiz für immer einstellen. Und jetzt wird's lächerlich und ernst zugleich: nicht die Maßnahmen der Regierungen und das Gelddrucken hat dem Euro das Leben unverdient verlängert. Nein, die oft gescholtene Schweiz hat ihm noch das berühmte Gnadenbrot eingeräumt. Peinlich und unangenehm! Hat sich doch die Eidgenossenschaft für die Rettung des Euros bisher mit bis zu 90 Milliarden engagiert. Nicht ganz uneigennützig, ein zu starker Franken schadet ja den Exporten – dennoch: eine Hilfe ist eine Hilfe, auch wenn beide Seiten davon profitieren. Diese Unterstützung wird natürlich gerne in Kauf genommen – geredet wird darüber freilich nicht. Einfach widerlich.

Die Regel- und Einschränkungserlasse vom 18. Mai sind nicht nur wirkungslos sondern auch peinlich. Für manchen Deutschen im Ausland ist nun sogar Fremdschämen angesagt: „Als Deutscher entschuldige ich mich für die Dummheit meiner Regierung“, meinte zB der angesehene Chef des Währungshandels der BNP Paribas, Hans Redeker.

Conclusio: Enteignungsmaschinerie „EURO“.

Die Verschuldung der europäischen Staaten - und ab diesen Sommer neu: die europäischen Kommunenverschuldung – hat nun begonnen ihre zerstörerische Kraft zu entfalten. Einige Länder sind bereits „herausgekommen“, die großen und wirklichen Probleme (Italien, Frankreich, Irland) liegen aber noch vor uns. Wie schon 2008 im Lexpress beschrieben, hat unser Geldsystem als Tauschmittel zwar noch bedingt Berechtigung aber als Wertaufbewahrungsmittel längst seinen „Geist“ buchstäblich aufgegeben. Dieser Spirit bzw innere Wert verschwindet mit jeder zusätzlich erzeugten Einheit – und der Einheiten wurden genug gemacht. Das größte Geld-Experiment der Neuzeit ist gescheitert und zur Enteignungsmaschinerie erwachsen. Wohl durchaus gewollt, doch das rasante Tempo und die (von der Politik unerwartete) Unkontrollierbarkeit des Niederganges sind den Verantwortlichen anscheinend nun doch zu intensiv.

Bis zur endgültigen Demontage sind einige Szenarien, von der Hyperinflation über die Währungsreform, das Zerteilen des Euros in einzelne Zonen, der Ausstieg Deutschlands, Frankreichs und hoffentlich auch Österreichs, möglich. Auf eines jedoch möchte ich näher eingehen: der große Nutznießer der Geschehnisse 2010 sind die USA (Lexpress Nr. 59). Sind sie aus dem Focus der westlichen Währungskrise gerückt und gleichzeitig hat der USD satte Prozentpunkte gegenüber dem Euro gutgemacht. Wir wissen, dass sich beide Währungen der Philosophie von Pyramidenspielen bedienen und dass daher auf beiden Kontinenten die Anzahl der Mitspieler immer größer werden muss. Wir wissen auch, dass Greenspan schon in den 1990ern vom Globo, einer vereinten Währung von USD und Euro phantasiert hatte (siehe Lexpress Nr 48). Der offizielle Grund für eine solche Währungsunion: um sich vor der Gefahr des „erstarkenden asiatischen Wirtschaftsraumes“ bzw. vor Russland und China zu schützen. Eine USD-Euro-Parität käme solchen Plänen natürlich sehr zu pass. Klar auch hier: je größer die Währung desto größer der Kaufkraftverlust des Bürgers. Eine Riesenwährung ergäbe demnach Riesenkaufkraftverluste.

Gemeinsam ist diesen möglichen Szenarien: der Bürger verliert nicht nur sein Erspartes und den Benefit aus seiner Arbeitsleistung, er verliert auch an Rechten und Würde. Und zwei Punkte stehen schon heute fest:

1. Es kommt zur größten Vermögensvernichtung der Menschheitsgeschichte – hoffentlich halbwegs friedlich und gewaltfrei. Vernichtung durch eine Währungsreform oder durch Inflation. Diese ist ja schon im vollen Gange. Als ich begonnen habe mich um unser Währungssystem zu sorgen war ein Barrel Öl bei 20 und Gold bei 300. Kaufkraftverlust ca 70% in 7 Jahren. Einzig positives: kamen bei früheren Umbrüchen immer die Armen „unters Messer“ so trifft es diesmal eher die Oberschicht. Die Armen haben ohnehin k(l)eine Sparbücher, Aktien und Anleihen.
2. Der Euro wird die künftig zu erwartenden Geschehnisse in seiner jetzigen Form höchst wahrscheinlich nicht überleben. Die Konsequenzen werden für unsere Währung, aber auch für uns als Gesellschaft enorm sein und führen uns hoffentlich in eine bessere Welt, wo Politik vom Ausbeuter des Steuerzahlers zum Dienstleister desselben und unser Geld ein faires sein wird. Es wird ein heißer Sommer. Das Banken-Shortsellingverbot wird nicht ohne Grund eingerichtet worden sein. Schon Gold gekauft?

Autor: Thomas Bachheimer

FOTO: WKO/AWO

Walter Koren, Leiter der Außenwirtschaft Österreich

Exportwirtschaft. Unterstützung durch go-international zur Exportmotivation.

Vielseitige Förderungen von Projekten zur Internationalisierung

Für 2010 werden ein Exportwachstum von bis zu 6% und ein Ausfuhrvolumen von über 100 Mrd Euro erwartet. Die AWO hat ihr Programm mit der Internationalisierungsoffensive go-international deutlich ausgebaut. Im diesem Förderrahmen stehen auch 2010 – so wie im Vorjahr – zusätzliche 25 Millionen Euro für Österreichs Exportwirtschaft zur Verfügung.

Klar im Fokus der Fördermaßnahmen stehen KMU. „Mit der von der AWO abgewickelten Exportoffensive go-international wollen wir bei den Ausfuhren für neuen Schwung sorgen und die Zahl der Exporteure weiter steigern“, definiert Walter Koren, Leiter der AWO das Ziel.

go-international.
go-international beinhaltet Initiativen zur Exportmotivation, einen speziellen Branchenfokus mit konkreten Hoffnungsbranchen in den wichtigsten Zielmärkten, die Förderung der internationalen Technologievernetzung und von Dienstleistungsexporten, den Export von Bildungs-Know-How sowie die Verstärkung der Präsenz österreichischer Unternehmen auf internationalen Fachmessen.

Hoch im Kurs stehen bei den Firmen vor allem die Direktförderungen von go-international. Winken hier doch je nach Initiative und individuellen Voraussetzungen attraktive Kofinanzierungen von bis zu 10.000 Euro je neu erschlossenen Exportmarkt.

Highlights (Direktförderungen) von go-international

Marktpräsenz durch Inkubator Büros.
Inkubator-Büros mit einem auf die Bedürfnisse der Exporteure abgestimmten Dienstleistungsangebot und die enge Kooperation mit der zuständigen Außenhandelsstelle sollen die für den Exporterfolg notwendige Infrastruktur bieten. Übernommen wird weltweit eine 50%ige Kofinanzierung der anfallenden Bürokosten für einen Zeitraum von bis zu sechs Monaten (maximaler Förderbetrag bis zu 1.000 Euro je Monat). Voraussetzung ist, dass das Unternehmen „new to market“ sein muss. Generell bekommen alle Unternehmen einen „Projektbegleiter“ aus der jeweiligen Außenhandelsstelle vor Ort beigestellt.

Wissenschaftliche Fachkongresse und Symposien.
Es werden maximal 50 Prozent der nachgewiesenen Projektkosten einer Teilnahme an wirtschaftsrelevanten wissenschaftlichen Fachkongresse und Symposien im Ausland kofinanziert, wobei ein Fachvortrag oder ein Ausstellungsstand des teilnehmenden Unternehmens eine Bedingung ist. In Europa gilt diese Direktförderung für KMU, wobei es pro Projekt bis zu 2.500 Euro für Reisekosten, Standmiete, Teilnahmegebühr, etc. gibt. In Übersee winken allen Unternehmen pro Projekt maximal 5.000 Euro an Kofinanzierung.

Weiterbildungsprogramme für Auslandsniederlassungen und –projekte.
Gefördert werden auf Kofinanzierungsbasis 50% der Rechnung des Schulungsanbieters bis zu einem Maximalbetrag von 10.000 Euro je Firma während der Laufzeit von go-international. Bei Niederlassungen in Europa gibt es für den österreichischen Mutterkonzern bis zu 800 Euro pro Schulungsteilnehmer, bei Übersee-Niederlassungen winken maximal 1.000 Euro je Schulungsteilnehmer.

Export-Angels im Ausland.
Die Kosten für den Export-Angel werden je Land für maximal 16 Stunden zu 100 Prozent übernommen. Der Angel begleitet Sie zu Terminen und unterstützt Sie bei Gesprächen mit (potenziellen) Partnern. Die Direktförderung steht allen „new to market“-Unternehmen weltweit offen. In Europa steht diese Maßnahme nur KMU zur Verfügung, in Übersee gibt es diesbezüglich keine Einschränkung.

Direktförderung von Incoming Missions.
Kofinanziert werden Reise- und Aufenthaltskosten ausländischer Delegationen, die für den Besuch österreichischer Referenzanlagen, die Vorstellung eines Produktionsbetriebes oder die Teilnahme an einer Produktpräsentation in Österreich anfallen. Es müssen mindestens drei österreichische Firmen involviert sein bzw von der Auslands-Delegation profitieren. Die Kofinanzierung beträgt 50 Prozent der Nettokosten. Für Missionen aus Europa winken bis zu 7.500 Euro, kommt die Delegation von außerhalb Europas liegt der Maximalbetrag bei 15.000 Euro.

AUSSENWIRTSCHAFT ÖSTERREICH (AWO)

Die AWO hilft, als Teil der WKO, mit ihrem weltweiten Netz von 116 Stützpunkten in mehr als 70 Ländern - allen Firmen eine Brücke in die Welt zu schlagen, egal ob Exportneuling oder Exportprofi. Dabei wird Österreichs Exportwirtschaft mit einem umfangreichen Leistungsprogramm in den Bereichen Marktwissen, Marktkontakte und Marktbekanntheit unterstützt. Die AWO berät und begleitet mit ihrem Serviceprogramm österreichische Firmen in allen Belangen des Exports im In- und Ausland. Von der Planung und Beratung bis hin zur Unterstützung bei der Umsetzung und Ausführung ihrer Exportgeschäfte.

Vernetzung von Bildungseinrichtungen.
Kofinanziert werden 50% der Projektkosten, wobei der Maximalbetrag bei 10.000 Euro (pro Projekt) liegt.

Förderung österreichischer Gruppenausstellungen im Ausland.
Die AWO fördert die Teilnehmer bei Gruppenausstellungen mit 30% der Teilnahmekosten. Zusätzlich wird jede Beteiligung mit einer Regionalförderung von 10% für Europa (nur für KMU) und 20% für Überseemessen aus Mitteln von go-international gefördert. Um die Erschließung neuer Märkte zu unterstützen, steht eine zusätzliche Erstausstellerförderung von 10% (in Europa, nur für KMU) und 15% (Übersee) der Teilnahmekosten zur Verfügung.

Kompetenzwerkstatt für Auslandsengagements.
KMU erhalten 75 Prozent der Netto-Kurs-Kosten rückerstattet, wobei der Fokus auf Neuexporteure und Jungunternehmer liegt. Die Abwicklung erfolgt durch die Landes-WIFIs in Kooperation mit den Außenwirtschaftsabteilungen der Landeskammern.

Gazellenförderung für Technologie-Unternehmen.
Kofinanziert wird die Hälfte der Markteintrittskosten für ein Land. Jede „Gazelle“ (dynamische Unternehmen) kann ein Projekt mit 10.000 Euro maximaler Förderung einreichen. Für KMU gilt diese Förderung weltweit, für Großunternehmen in Übersee.

Internationalisierung durch Nachbarschaftsförderung.
Diese Direktförderung motiviert Exporteure ihre ersten Internationalisierungsschritte in einen neuen Nachbarschaftsmarkt gezielt zu setzen. Schließlich werden die direkten Markteintrittskosten in einen neuen europäischen Markt (inkl. Russland, Türkei, ohne Ukraine) zu 50 Prozent kofinanziert (10.000 Euro je Firma). Voraussetzung dafür ist, dass das Unternehmen eine Exportquote von weniger als 15 Prozent („new to export“) aufweist. Für Unternehmen die diese Exportquote überschreiten, aber „new to market“ sind, gibt es diese Förderung für einige GUS-Staaten (ohne Russland), Weißrussland, Ukraine sowie ausgewählte Mittelmeeranrainerländer.

Internationalisierung von Human Resources.
Gefördert werden Aufenthalte bis zu einem halben Jahr mit 800 Euro pro Person/Monat in Europa und 1.000 Euro pro Person/Monat in Übersee. In Europa erhalten die Förderung nur KMU, in Übersee gibt es keine Einschränkung.

Finanzierung von Beratungskosten im Ausland.
Kofinanziert werden 50% der Kosten einer Beratung, wobei ein Projekt mit bis zu 10.000 Euro gefördert wird. In Europa bekommen diese Direktförderung nur KMU, in Übersee gibt es keine Einschränkung.

Exportberatung.
Unterstützung von KMU einmalig mit einer 75%igen Kofinanzierung (bis zu maximal 4.000 Euro) der anfallenden Beratungskosten. Der Antrag für diese Exportberatung erfolgt über die jeweiligen Außenwirtschafts-Abteilungen der Landeskammern.

Projekte internationaler Finanzinstitutionen & der EU.
Kofinanzierung von 50 Prozent der anfallenden Beratungskosten, wobei die Maximalhöhe 5.000 Euro beträgt.

Export-Kooperationen für den Markteintritt.
Tun sich mindestens drei Firmen zusammen, um im Ausland dieselbe Zielgruppe anzusprechen, wird die Hälfte der direkten Markteintrittskosten kofinanziert. Die Unterstützung beläuft sich auf bis zu 8.000 Euro pro Markt und Firma. Voraussetzung ist, dass mindestens die Hälfte der Firmen „new to market“ im gewählten Land sein müssen und diese zumindest eine gemeinsame Veranstaltung sowie eine weitere Aktivität im Ausland tätigen.

Markterkundungen jenseits der Grenze.
Für Gruppenausstellungen (in Deutschland, Schweiz, Elsass, Italien, Slowenien, Kroatien, Ungarn, Slowakei, Tschechien und in Süd-Polen) gibt es für KMU je nach Voraussetzungen eine Regional- bzw Erstausstellerförderung von jeweils 20% der Teilnahmekosten.

KONTAKT

EXPORT-HOTLINE
Interessierte Firmen können sich von den Außenwirtschaftsabteilungen ihrer Landeskammern beraten lassen. Stehen die Ziel-Regionen fest, sind die Außenhandelsstellen der AWO in den jeweiligen Märkten eine gute Adresse für Anfragen. Details zu den Förderungen sowie zu allen anderen Maßnahmen für Exporteure finden Sie auf www.go-international.at oder telefonisch unter 05 90 900-60100.

European Business Competence Licence. Vorzeigeprojekt zur Förderung von Unternehmergeist und Entrepreneurship.

Der Europäische Wirtschaftsführerschein EBC*L als Best Practice Beispiel

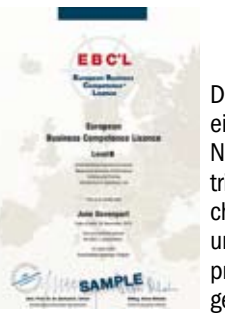
Europa braucht mehr Unternehmergeist. Diese Erkenntnis hat sich schon längst durchgesetzt. Ratlosigkeit herrschte bislang jedoch darüber, wie man den Geist aus der gut verschlossenen Flasche zaubern kann. Mit dem Europäischen Wirtschaftsführerschein gibt es einen konkreten Ansatz, diese Schlüsselkompetenz zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit Europas großflächig zu verbreiten.

Im Rahmen einer Veranstaltung des Brüsseler Büros der Wiener Wirtschaftsagentur diskutierten europäische Vertrteter zum „Europe’s Entepreneurial Spirit”.

Simone Baldassarri, EU Kommission - Generaldirektion für Unternehmen & Industrie (ENTR) unterstreicht, welch herausragende Bedeutung unternehmerisches Denken und Entrepreneurship für die wirtschaftliche Entwicklung der EU haben. „Aus diesem Grund haben wir uns 2009 dazu entschlossen, erstmals eine Ausschreibung zu lancieren, in der zur Einreichung von Projekten zum Thema “Entrepreneurial culture of young people and entrepreneurship education” aufgerufen wurde“, so Baldassarri. Von 56 eingereichten Projekten wurden 9 besonders herausragende Konzepte ausgewählt. Eines davon ist die EBC*L Champions League 2010 – ein Business Competence Wettbewerb, in dessen Rahmen die besten EBC*L KandidatInnen aus 12 verschiedenen europäischen Ländern gegeneinander antreten werden.

Victor Mihalic, Chairman von EBC*L International, dessen Zentrale in Wien beheimatet ist, konnte mit dem EBC*L ein solch’ umfassendes Konzept vorlegen. Beim EBC*L handelt es sich um ein in 31 Ländern verbreitetes Zertifikat, mit dem genau jene betriebswirtschaftliche Kompetenz nachgewiesen werden kann, die heute im Berufsleben unabdingbar ist. Das EBC*L Zertifikat kann in 24 Sprachen absolviert werden und umfasst drei Stufen: Level A – Basiswissen, Level B - Businessplanerstellung sowie Level C - Führungswissen. Prüfungen und Vorbereitungskurse werden sowohl an Schulen, als auch an Universitäten und in der Erwachsenenbildung angeboten. Damit ist der EBC*L gleichzeitig ein Vorzeigeprojekt lebenslangen Lernens.

Aufgrund modernster Lehrmethoden, die auch e-learning Unterlagen umfassen, ist der Erwerb des EBC*L Zertifikats mit geringem Aufwand an Zeit und Kosten möglich. „Damit ist gewährleistet, dass betriebswirtschaftliches Know how nicht nur einer kleinen Elite vorbehalten bleibt, sondern tatsächlich zum Allgemeinwissen werden kann“, erläuterte Victor Mihalic, der den EBC*L als umfassende Initiative zur Verbreitung von Wirtschaftskompetenz sieht.



Der EBC*L ist ein Zertifikat zum Nachweis betriebswirtschaftlicher Kompetenz – und ein Vorzeigeprojekt lebenslangen Lernens.

Wirtschaftsstrategien. Oberösterreich im Mittelpunkt.

Starker Wirtschaftsraum im internationalen Wettbewerb

Oberösterreich ist heute das mit Abstand führende Industrie-, Export- und Technologiebundesland und weist mit 4,3 Prozent auch die niedrigste Arbeitslosenrate im Bundesländervergleich aus.

Die Rahmenbedingungen für Wirtschaft und Unternehmen haben sich in den letzten zwei Jahrzehnten dynamisch verändert: die Ostöffnung, die EU-Erweiterung oder der Einzug neuer Informations- und Kommunikationstechnologien waren markante Entwicklungen. Der globale Abschwung wirkte auf Oberösterreich aufgrund der hohen Export- und Industrieorientierung besonders stark. Auffallend positiv bewährt hat sich jedoch der ausgewogene Mix an großen, mittleren und kleinen Unternehmen. Die international erfolgreich agierenden Industrie- und Leitbetriebe, gepaart mit einem innovativen Mittelstand und den vielen flexiblen Ein-Personen-Unternehmen leben Anpassungsfähigkeit und soziale Verantwortung vor.

Für 2010 sind für Österreich und die wichtigsten Handelspartner bereits ansprechende Wachstumsraten zu erwarten. Gerade in Oberösterreich werden dennoch viele Auswirkungen der internationalen Finanz und Wirtschaftskrise noch länger spürbar sein. Deshalb hat die Wirtschaftskammer Oberösterreich den „Aktionsplan 2010 plus“ und damit ein Vorschlags- und Forderungsprogramm an die Landes- und Bundesregierung entwickelt. Durch Investitionen in Forschung und Entwicklung, neue Ansätze in der Bildung & Qualifizierung, gezielte Exportoffensiven und die rasche Umsetzung von Infrastrukturmaßnahmen soll der Standort gesichert und für Großbetriebe noch anziehender werden. Vor allem eine Entlastung des Mittelstandes und ein gezielter Bürokratieabbau sind zwei Stoßrichtungen, weil damit viele positive Effekte für die Gesamtwirtschaft einhergehen.

Die sieben Kernstrategien für Oberösterreichs Wirtschaft

1. Innovationskraft stärken und Oberösterreich zu einem Innovationsknoten mit internationaler Vernetzung entwickeln.
Oberösterreichische Betriebe können auf eine international bestens vernetzte F&E-Infrastruktur zurückgreifen. Zentrale Eckpfeiler dabei bilden eine massiv ausgebaute Technisch-Naturwissenschaftliche Fakultät an der JKU, weiterentwickelte Fachhochschulen, leistungsstarke F&E-Kompetenzzentren und strategische Allianzen mit weltweit führenden Einrichtungen. Ein besonderer Fokus liegt auf den OÖ Stärkefeldern und auf top-qualifizieren Menschen, die den Know-how-Transfer in marktfähige Produkte und Dienstleistungen sichern.

2. Internationalisierung weiter forcieren, heimische Stärken im Ausland ausspielen und neue Zukunftsmärkte erschließen.
Oberösterreich forciert seine Stellung als führendes Exportbundesland und erhöht durch den Fokus auf Wachstumsmärkte seinen Wohlstand. Während sich Europa zum Heimmarkt für kleine und mittlere Unternehmen entwickelt, realisieren heimische Leitbetriebe ihre Chancen auf den stark wachsenden Überseemärkten. Insbesondere durch Export-Kooperationen und Export-Netzwerke sowie durch eine Forcierung des Dienstleistungsexports wird die regionale Wertschöpfung erhöht und der Wirtschaftsstandort und dessen Arbeitsplätze werden gesichert.

3. Vollbeschäftigung sichern und die Grundlage für leistbare soziale Sicherheit und Generationengerechtigkeit festigen.
Eine Erhöhung der Beschäftigungsquote - insbesondere bei Jungen, Frauen, Älteren und Migranten - spiegelt die Dynamik am flexibel ausgerichteten Arbeitsmarkt wieder. Durch eine Effizienzsteigerung im Gesundheits- und Sozialwesen sowie durch mehr Eigenverantwortung wird die soziale Sicherheit in Oberösterreich gefestigt.

4. Hohe Qualitätsstandards im Bildungssystem sichern und das Konzept des lebenslangen Lernens in der Gesellschaft verankern.
Der Ausbau der Schulautonomie und ein verstärkter Wettbewerb in der Bildungslandschaft sind die Grundlagen für eine effektive und qualitativ hochwertige Vermittlung von Bildungsinhalten. Die Bereitschaft zu lebenslangem Lernen ist in den Köpfen der Menschen verankert. Für den Arbeitsmarkt werden verstärkt bildungsferne Zielgruppen als Fachkräfte erschlossen.

5. Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Unternehmen stärken und Oberösterreich zum Gründerzentrum Europas entwickeln.
Vereinfachte Verfahren, gezielte Förderungen und Entlastungen erhöhen die Standortqualität für Betriebe und Investoren. Konkrete Maßnahmenpakete fördern das Wachstum des Mittelstandes und Unternehmensgründungen. Die heimischen Unternehmen sind national und international bestens vernetzt und agieren damit erfolgreicher.

6. Oberösterreich durch Energieeffizienz und Investitionen in Clean Technologies stärken.
Eine Entkoppelung von Wachstum und Ressourcenverbrauch macht Oberösterreich zu einer der Kompetenzregionen für Energieeffizienz in Europa. Neben konventionellen Energieträgern führen zunehmend erneuerbare Energieformen zu wettbewerbsfähigen Preisen bei gleichzeitig hoher Versorgungssicherheit. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf dem Ausbau der heimischen Wasserkraft. Der erworbene Know-how-Vorsprung bei Clean Technologies eröffnet hohe Wachstumschancen, schafft neue Arbeitsplätze und sichert den Produktionsstandort.

7. Mobilitätserfordernissen der Zukunft mit einer hochmodernen Verkehrs- und Telekommunikationsinfrastruktur begegnen.
Den steigenden Mobilitätsanforderungen wird durch eine optimale Vernetzung aller Verkehrsträger, intelligente Logistiklösungen und positive Anreize Rechnung getragen. Die Donau ist eine leistungsfähige und intensiv genutzte Logistikader. Eine moderne Schieneninfrastruktur bildet das Rückgrat des öffentlichen Personenverkehrs und sichert der Exportwirtschaft den Zugang zu wichtigen Märkten, insbesondere auch zu den Häfen Europas. Der Zugang zu Hochleistungsinternet (Glasfasertechnologie) ist ein wesentlicher Standortfaktor und Wachstumsmotor. Maßnahmenbündel und Handlungsempfehlungen für den Standort.

„Zukunft Wirtschaft“ entbündelt.

Im letzten Jahr ist das gesammelte Experten Know-how der WKOÖ im Mega-Projekt „Zukunft Wirtschaft“ eingeflossen. Mehr als 400 Unternehmerpersönlichkeiten, ExpertInnen und WissenschafterInnen haben in 12 Themenfelder ein strategisches Zukunftsprogramm für Oberösterreich entwickelt. Das Programm liegt in Buchform vor und ist im Internet unter www.zukunft-wirtschaft.at abrufbar. Viele Vorschläge aus dem Mega-Projekt „Zukunft Wirtschaft“ sind in eine Reihe von Programmen wie in das strategische Programm „Innovatives OÖ 2010 Plus“ des Landes und der „OÖ Zukunftsallianz“ eingeflossen. Aufgrund der dynamischen Veränderung der Wirtschaft wird der umfangreiche Maßnahmenkatalog aus Zukunft Wirtschaft laufend evaluiert und weiter entwickelt.

Enormes Wachstumspotenzial der KMU.

„Die mittelständischen Unternehmen haben durch viel Anpassungsfähigkeit, soziale Verantwortung und wegen stabiler Netzwerke in der Region die Krise bisher hervorragend gemeistert“, verweist WKOÖ-Präsident Trauner anhand aktueller Daten auf die gestärkte Position des oö. Mittelstandes nach dem Krisenjahr 2009:

- In OÖ zählen rund 10.000 Unternehmen mit insgesamt 11.000 Standorten und ca 230.000 Beschäftigten zum Mittelstand (5 bis 249 Mitarbeiter).
- Der Mittelstand in OÖ beschäftigt rund 60% aller in der gewerblichen Wirtschaft tätigen Arbeitnehmer.
- Rund 70% der Lehrbetriebe sind mittelständische Unternehmen. 65 % aller Lehrlinge werden in KMU ausgebildet.
- KMU sind mit über 50% Anteil an der regionalen Wertschöpfung die entscheidenden Wirtschaftsträger (EPU 4%).
- Mittelständische Unternehmen zeigen ein hohes Maß an sozialer Verantwortung und regionaler Verankerung. CSR (Corporate Social Responsibility)-Strategien werden direkt oder indirekt in fast allen mittelständischen Unternehmen gelebt.

FOTO: WIRTSCHAFTSKAMMER

WKOÖ-Präsident Rudolf Trauner bei der Angelobung durch WKÖ-Präsident Christoph Leitl

Dynamischer Mittelstand in Oberösterreich.

Besonders erfreulich und selbst für Experten überraschend ist die Wachstumsdynamik und das darin „schlummernde“ Potenzial in den Unternehmen. „Diesem gilt es im wahrsten Sinne des Wortes zusätzlich Flügel zu verleihen“, fordert WKOÖ-Präsident Trauner:

- Rund 53% der befragten mittelständischen Unternehmen in Oberösterreich sind (stark) wachsende Unternehmen. Insgesamt weisen fast drei Viertel aller befragten Mittelständer ein Wachstumspotential auf.
- 52% der befragten Unternehmen gaben an, in den letzten drei Jahren Innovationen entwickelt bzw eingeführt zu haben – und Innovation treibt nicht „nur“ Wachstum an, sie nimmt auch mit dem Wachstum zu.
- Die Investitionsdynamik ist bei wachsenden Unternehmen groß, da sie oft Erweiterungen vornehmen, um das Leistungspotenzial zu vergrößern.
- Verstärkt wird das Wachstum durch die Erschließung neuer Märkte. Dem Export kommt daher im mittelständischen Wachstum ebenfalls große Bedeutung zu.

Ein Blick auf die Bauwirtschaft.

Die oberösterreichische Bauwirtschaft ist 2009 mit einem „blauen Auge“ davon gekommen, geht aus den aktuellen Baukonjunkturdaten der Statistik Austria hervor. „Nach diesen Berechnungen reduzierte sich der Bauproduktionswert unserer Hoch- und Tiefbauunternehmungen um 0,8 Prozent“, sagt Oberösterreichs Bauinnungsmeister Norbert Hartl. „Insgesamt erreichte der Bauproduktionswert inklusive der vorbereitenden Baustellenarbeiten im abgelaufenen Jahr 3,343 Mrd Euro. Österreichweit betrug der Wert 15,5 Mrd Euro, wobei es bundesweit sogar einen Rückgang um 4,2 Prozent gab!“

Problematisch ist für Hartl insbesondere der Umstand, dass im Hochbau, jenem Sektor, wo die gewerblichen Betriebe traditionell ihre Stärken haben, ein bedeutender Rückgang zu verzeichnen war: insgesamt reduzierte sich der Produktionswert im OÖ Hochbau um 4,2 Prozent auf rund 1,75 Mrd Euro. Im Tiefbausektor konnte dagegen der Produktionswert geringfügig um 2,6 Prozent auf ca. 1,42 Mrd Euro gesteigert werden. Die vorbereitenden Baustellenarbeiten (z. B. Abbrucharbeiten) nahmen um 8,5 Prozent auf 1,69 Mrd Euro zu. „Wir haben große Sorge, dass die bisher sehr zögerliche Auszahlung der Wohnbauförderungs-Mittel zu einer deutlichen Reduzierung des Bauvolumens bzw. der Auftragsbestände führen werden“, fürchtet Hartl. „Da die Wohnbauförderung für die Bauwirtschaft von essentieller Bedeutung ist, sollte das beschlossene Wohnbauprogramm raschestmöglich umgesetzt werden, denn damit kann einem möglicherweise drohenden Anstieg der Arbeitslosenzahlen im Baubereich entgegen gewirkt werden.“ *(pj)*

35 MILLIONEN EURO STEHEN FÜR KMU ZUR ABHOLUNG BEREIT

Über die Programmlinie „Unternehmerische Initiative und Innovation“ des CIP-Programms der EU werden Markteinführungsprojekte im Bereich Öko-Innovation mit bis zu 50 Prozent kofinanziert. Als Antragsteller werden insbesondere Klein- und Mittelbetriebe angesprochen. Es werden innovative Produkte, Verfahren oder Services, die bereits erfolgreich entwickelt wurden, jedoch noch keine weitgehende Marktreife bewiesen haben, gefördert. Die Projekte müssen neben einer nachweisbaren geringeren Umwelteinwirkung als bisherige Produkte, Verfahren oder Services das Potenzial haben, sich nach Ende des Projektes auf dem europäischen Markt selbst zu etablieren. Die aktuelle Ausschreibung 2010 unterstützt die innovativsten Projekte bei der Markteinführung zu folgenden Themenbereichen:

- Materialrecycling
- umweltfreundliche und energieeffiziente Gebäude
- umweltfreundliche Getränke- und Lebensmittelproduktion
- umweltfreundliche Geschäfts- und Beschaffungsprozesse (Green Business)

Ziel der Ausschreibung ist es, die erfolgreiche Positionierung von ökologischen Verfahren und Produkten am europäischen Markt voranzutreiben und zu unterstützen. Die Einreichfrist läuft noch bis zum 9. September 2010. Für die eingereichten Projekte steht ein Gesamtbudget von 35 Millionen Euro zur Verfügung. Gefördert werden maximal 50 Prozent der gesamten Projektkosten. Großer Vorteil dieses Programms ist es, dass auch die alleinige Einreichung eines einzelnen nationalen Partners zulässig ist.
www.een.at/ecoinnovation

Weitere Informationen zu den Ausschreibungen: Europa Info Center der WKO Oberösterreich und CATT Innovation Management GmbH, die als Partner im Enterprise Europe Network dieses Programm betreuen: **http://wko.at/ooe/eic**
http://www.catt.at

WKO SERVICE-GMBH
DER WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH

LITERATURTIPP:

NEU!

KENNZEICHNUNGS-VORSCHRIFTEN IM GESCHÄFTSVERKEHR

Dieses Buch fasst in kompakter und leicht fasslicher Form alle Kennzeichnungsvorschriften zusammen, die derzeit Unternehmer in ihrer Geschäftskorrespondenz und Ihrem Webauftritt zu beachten haben. Dabei geht es einerseits um allgemeine Vorschriften, die sich etwa aus der Gewerbeordnung und dem Unternehmensgesetzbuch ergeben, andererseits aber auch um spezifische Bereiche, die aus Landesgesetzen, dem Konsumentenschutz oder den Preisauszeichnungsvorschriften resultieren. Vereinfachende Übersichten im Anhang ergänzen die Darstellung.

Preis: EUR 10,- / EUR 15,- inkl. Ust. für Mitglieder / Nichtmitglieder

Bestellungen über die Service-GmbH der Wirtschaftskammer Österreich:
T 05 90 900 5050
F 05 90 900 236
E service@wko.at
http://webshop.wko.at

Oberösterreich im Blickpunkt

Weltmarktführer

Die Wintersteiger-Zentrale in Ried im Innkreis

Top-KMU Wintersteiger: Mehr als 85 Prozent Exportanteil in mehr als 130 Länder.

Innovative Prozesslösungen in drei Nischenmärkten

Der Spezialmaschinenbauer Wintersteiger ist globaler Technologie- und Marktführer in allen drei Geschäftsbereichen „SPORTS“ (Gesamtlösungen für den Verleih und Service von Ski und Snowboards), „SEEDMECH“ (weltweite Nr. 1 in Feldversuchstechnik) sowie „WOODTECH“.

Sogar für das Krisenjahr 2009 hat die Wintersteiger AG ein gutes Ergebnis gemeldet: Bei einem Konzernumsatz von 81,1 Millionen erzielte der Maschinenbauer ein Betriebsergebnis von rund 7,2 Millionen Euro, was einer EBIT-Marge von 8,9 Prozent entspricht.

Finanzvorstand Roland Greul: „Das respektable Konzernergebnis ist eine Bestätigung unserer strategischen Ausrichtung. Die 3-Sparten-Politik verstehen wir als Risikostreuung, die uns nachhaltig eine solide finanzielle Grundlage beschert hat“. Die Zahlen geben dem Vorstand Recht: An ihnen lässt sich ablesen, dass Wintersteiger bei weitem nicht so dramatisch von den Auswirkungen der Krise getroffen wurde wie viele andere Firmen der Maschinenbaubranche. Auch die Eigenkapitalquote von 52,7 Prozent spricht für die solide Finanzgebarung. „Bei Wintersteiger darf man von einem bis in den Kern vitalen und gesunden Unternehmen ausgehen. Dies beginnt beim Eigenkapitalanteil und zieht sich hin bis zur Innovationskraft“, so Greul über den Weltmarktführer in allen drei Geschäftsbereichen.

Den größten Umsatzanteil 2009 hatte die Division Sports, die 43,5 Millionen Euro erwirtschaftete. Das stabile Ergebnis ist auf den guten Winter 2008/09 und die damit verbundene starke Skisaison zurückzuführen. Mit 24,6 Millionen Euro Umsatz erbrachte die Division Seedmech einen erheblichen Anteil am Gesamtumsatz der Wintersteiger AG. Problematisch zeigte sich im abgelaufenen Jahr das Bild der Division Woodtech. Vertriebsvorstand Ing. Markus Piber: „Aufgrund der massiven Markteinbrüche in der holzverarbeitenden Industrie war die Nachfrage nach Prozesslösungen für den qualitativen Holzdünnschnitt sehr verhalten. Mit 12,9 Millionen Euro hat Woodtech einen deutlich geringeren Beitrag zum Unternehmensumsatz geleistet als ein Jahr zuvor.“

Hohe Export- und Forschungsquoten.

In relativen Zahlen betrachtet, erzielte Wintersteiger 86,7 Prozent seines Gesamtumsatzes 2009 mit Exporten in beinahe alle Regionen und Länder der Erde. In absoluten Zahlen ergibt das einen Umsatzanteil von mehr als 70 Millionen Euro. Derzeit verfügt Wintersteiger weltweit über 15 Standorte, in denen insgesamt mehr als 600 Mitarbeiter beschäftigt werden. Der überwiegende Anteil, nämlich 438 Mitarbeiter, sind in der Konzernzentrale tätig und die Maschinen für alle drei Sparten werden ausschließlich in Ried produziert. Im Krisenjahr reduzierte sich der Mitarbeiterstand international um 5,8 Prozent, wobei es sich überwiegend um natürliche Abgänge handelte, die 2009 vorübergehend nicht nachbesetzt wurden. Großaufträge der Division Seedmech zu Jahresbeginn haben zwischenzeitlich bereits wieder zu deutlichen Personalaufstockungen geführt. Auch die Lehrlingsausbildung kommt bei Wintersteiger nicht zu kurz und so beginnen im August 2010 wieder 13 Mädchen und Burschen ihren Weg zu zukünftigen Fach- und Führungskräften. Mit 47 Lehrlingen ist die Firma einer der größten Ausbildungsbetriebe der Region.

Wintersteiger investierte im vergangenen Jahr trotz Krise 3,9 Millionen Euro in Forschung und Entwicklung und hat mit einer Quote von 4,8 Prozent auch 2009 wieder Innovationen in allen drei Unternehmenssparten hervorgebracht. Vorstand Ing. Walter Aumayr, zu dessen Verantwortungsbereich F&E gehört: „Unser klares Ziel ist, pro Jahr in jeder Division eine Produktinnovation auf den Markt zu bringen. Nur so können wir immer einen Schritt vor unseren Mitbewerbern bleiben und den Takt bestimmen.“

Die Division Sports hat mit der neuen Rennlaufsteinschleifmaschine Race NC die internationalen Skiverbände sowohl bei den XXI. Olympischen Spielen in Vancouver als auch im Verlauf der Weltcupsaison überzeugt.

Jene, die in die Race NC investiert haben, wurden im Gegenzug mit Medaillengewinnen belohnt. Seedmech konnte mit der Dynamic Disc, einer neuen Einzelkornsämaschine, internationale Erfolge einfahren. Auch bei Woodtech gibt es eine Neuentwicklung, diesmal bei Dünnschnitt-Gattersägen. Mit der DSG Notum bringt Wintersteiger erneut eine Hochleistungsmaschine für den präzisen und qualitativen Holzdünnschnitt auf den Markt. „Wir sind sehr nahe an unseren Kunden und wissen genau, was sie brauchen respektive was ihnen hilft. Diese Erkenntnisse fließen laufend in unsere Entwicklungsarbeit und damit in die Produktinnovationen mit ein“, erklärt Aumayr.

FOTOS: WINTERSTEIGER

Die Wintersteiger-Innovationen Dynamic Disc (links), DSG Notum (rechts) und Race NC (oben)

KONTAKT

WINTERSTEIGER AG
4910 Ried im Innkreis, Dimmelstraße 9
Tel.: +43-(0)1-77 52-919-0, Fax-DW: -55
www.wintersteiger.com

Jahr des Tigers. Mit zukunftsorientierter Expansionspolitik aus dem Krisenjahr.

Welser Lackproduzent expandiert weiter in China

Der Welser Lackhersteller TIGER Coatings erweitert seine Produktionskapazitäten in China zum dritten Mal in 10 Jahren und baut im Land des Lächelns sein nunmehr modernstes Werk zur Herstellung von Pulverlacken inklusive eines angeschlossenen Forschungszentrums.

Das neue Werk ist das zehnte innerhalb der global agierenden TIGER-Gruppe und wird wieder in der Stadt Taicang errichtet. „Wir werden uns mehr als verdoppeln“, bringt Luo Biao, Geschäftsführer von TIGER China, die Erweiterung der Betriebsgebäude auf den Punkt. „Neben dem Neubau von Produktion, Vertrieb, Verwaltung und Instandhaltung bekommen wir das modernste Forschungszentrum für Powder Coatings in ganz China“, so der Biao stolz. Ab kommenden Herbst forschen Chemiker, Ingenieure und Laboranten im neuen F&E-Zentrum an Neu- und Weiterentwicklungen im Bereich Powder Coatings; das Unternehmen schafft damit zusätzliche hochqualifizierte Arbeitsplätze. Spatenstich auf dem 40.000 Quadratmeter großen Grundstück war im März 2009, die Fertigstellung ist für Oktober dieses Jahres geplant.

Technologischer Vorsprung.

„Unser zunehmendes Engagement in China seit 14 Jahren ist die logische Konsequenz der weltweiten Entwicklung von Märkten und der Verschiebung von Leistungs- bzw Wertschöpfungsketten.“, meint Clemens Steiner, Geschäftsführer der globalen TIGER-Gruppe. „Mit vielen unserer Kunden leben wir globale Partnerschaften und vertiefte Kooperationen in Netzwerken - und da spielt China als Standort für Produktion und Entwicklung eine Schlüsselrolle.“ „Schließlich haben wir es auch im Krisenjahr 2009 geschafft ohne Kurzarbeit am Standort Wels auszukommen, das ist einerseits ein Verdienst unserer Kunden und andererseits auch auf TIGER‘s technologischen Vorsprung und unsere zukunftsorientierte Expansionspolitik zurückzuführen.“ Angetrieben von den Wachstumsaussichten in China, hat TIGER im Jahr 2000 entschieden, im Land des Lächelns eine eigene Produktionsstätte zu errichten. Der Markt wuchs so schnell, dass schon bald die Produktion erweitert werden konnte.

Im internationalen Vergleich der Pulverlackhersteller rangiert TIGER gemessen an der Produktionsleistung an fünfter Stelle. Steiner: „In puncto Technologieführerschaft und Profitabilität sind wir unter den Top 2 und bei Farben und Lacken für österreichische Baumärkte sogar Marktführer.

TIGER COATINGS

TIGER Coatings ist ein führender Hersteller von Produkten für die Oberflächenveredelung mit Stammsitz in Wels und steht seit 80 Jahren für innovative Beschichtungstechnologien. Ursprünglich aus einer Farbenhandlung entstanden, ist TIGER heute ein global agierendes Unternehmen mit 10 Produktionsstätten und etwa 50 Vertriebsniederlassungen auf 4 Kontinenten. Neben den traditionsreichen „TIGER Do-it-yourself“-Produkten für den Heimwerkerbedarf (Nasslack) und der weltweit eingeführten Sparte für Industriebeschichtungen „TIGER Drylac®“ (Pulverlack) wächst das Unternehmen derzeit stark im neuen Segment „TIGER Inkjet®“ (Inkjet-Tinten).