Österreichs Zeitung für Steuer, Recht und Wirtschaft

Lexpress

NR. 15 12. Mai 2006

Die Informationsplattform von LexisNexis

Die 14-tägige Informationszeitung von LexisNexis: Steuer-, Rechts- und Wirtschaftsinformationen für Klein- und Mittelunternehmen - € 2,50

Aktuell:

Allianz OMV - Verbund

Energiepatriotismus

Unlängst ließen OMV und Verbund mit Plänen über eine Fusion aufhorchen. Der neue Energie-Riese wäre mit 18 Mrd. Euro Umsatz und fast 30 Mrd. Euro Börsenwert das größte Unternehmen Österreichs. Anleger können einem Zusammengehen der beiden Unternehmen derzeit offenbar wenig abgewinnen, was die Aktienkurse zum Abstürzen brachte.

Die Wirtschaftlichkeit des Unterfangens zeigt sich noch nicht

Treibende Kraft hinter den Fusionsbestrebungen ist vermutlich die Angst vor dem russischen Energie-Giganten Gazprom, die viele Energie-Manager in ganz Europa teilen. Gazprom streckt seine Fühler nach Europa aus und löste mit Drohungen, seine Gasexporte als politisches Druckmittel einzusetzen, heftige Reaktionen in ganz Europa aus. Die Folge ist Energiepatriotismus – nun auch in Österreich.

SMART (L)IST

Top-Ranking im Mai 2006 der Unternehmen im Bereich Klein- und Mittelbetriebe

PRODUZENTEN

Druckerei Althammer Stockreiter & Dall GmbH, 2700 Wr. Neustadt

Langjährige Performance in einem schwierigen Umfeld

GEWERBE UND HANDEL

Richard Marischka Gesellschaft m.b.H., 1200 Wien

Handel mit Installationsbedarf

DIENSTLEISTER

M&P Werbeagentur Gesellschaft m.b.H., 1020 Wien

Foto: bilderbox.de/Montage

WUNSCHTRAUM DER MANAGER – ALBTRAUM DER INVESTOREN

Angst vor feindlicher Übernahme treibt in die Elefantenhochzeit. Heiratsvermittler ist die Politik. Die geplante Allianz OMV-Verbund mutiert zu einem der zehn größten Energieriesen in Westeuropa.

Der Knalleffekt der geplanten Fusion OMV-Verbund ließ zunächst einmal die Aktienkurse einbrechen. Der Kurs der OMV-Aktie fiel zu Beginn der Woche um knappe sieben Prozent auf rund 50 Euro, der Verbund gab um zirka drei Prozent auf rund 390 Euro nach. Bislang war die Kursentwicklung der Unternehmen mit hundert Prozent in den vergangenen zwölf Monaten sehr erfreulich. Die Geschäftsergebnisse brachten laufend Rekorde. S2

PROZESSRECHT USA

Geklagt in den USA

„Nur gut vorbereitete Unternehmen können auch dauerhaft erfolgreich sein“ S7

MMag. Franz J. Heidinger

RECHTSBERATUNG

Foto: prime.co.at

Expansionskurs

„Steigender Beratungsbedarf rund um neue Medien“ S10

Dr. Franz Kronsteiner

LEASING

Vendor Finance

„Professionalität und Zuverlässigkeit sind Voraussetzungen für den Erfolg“ S15

Ronny Seidel

INHALT:

Gazprom´s Einkaufstour.
Treibende Kraft hinter der Strategie von OMV und Verbund ist vermutlich die Angst vor dem Goliath Gazprom. S2

STEUER

Getränkesteuer.
Erhobene Getränkesteuer verstößt nicht gegen das Gemeinschaftsrecht. S4
KMU-Förderungsgesetz.
Initiativantrag 2006. S5

RECHT

Hausbrieffachanlagen.
Verfassungswidrigkeit der Verpflichtung der Eigentümer zur Errichtung. S6
Geklagt in den USA.
Grundregeln US-amerikanischen Zivilprozessrechts für Unternehmer. S7

WIRTSCHAFT

Betriebsprüfung.
Die optimale Vorbereitung für die Finanzbehörde. S8
Finanz-Check.
Kostenlose Analyse der Finanzgeschäfte für KMU. S9
ECONET-Kooperationsachse.
Ansiedlungsunterstützung für KMU im österreichisch-slowakischen Grenzraum. S10
50-Jahre D.A.S.
Der Rechtsschutzversicherer weiter auf Expanionskurs. S10
Wirtschaftswachstum
Ungebrochenes Wachstum am heimischen Informations-, Kommunikations- und Consultingsektor. S11
Konjunkturbericht 2006.
Eine Analyse der KMU FORSCHUNG AUSTRIA. S11

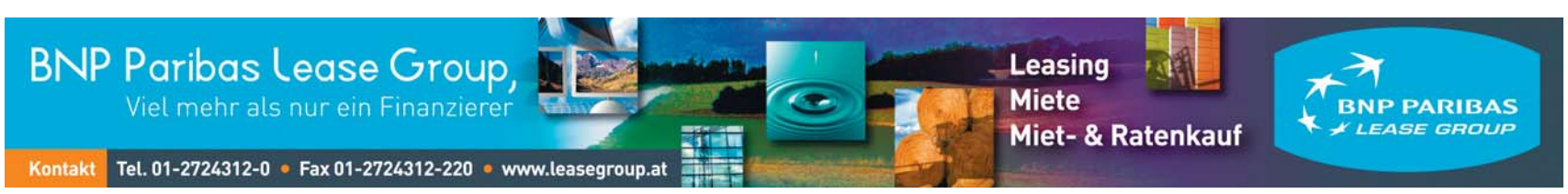
SERVICE

Editorial S2
Impressum S3

Immobilien-Leasing.
Klarer Aufwärtstrend für 2006 zeichnet sich ab. S12
Fuhrparkmanagement.
Steigerung im Kfz-Leasing Bereich bei Raiffeisen. S13
Vendor Finance.
Vertriebsorganisation von Investitionsgütern. S15
Innovationen.
Optimierung im Business Prozess Management. S16
Constantinus Award 2006. S16

Die 14-tägige Informationszeitung von LexisNexis

P.b.b. Verlagspostamt 1030 Wien GZ 05Z036445W



Der russische Goliath Gazprom ist größter Erdgasproduzent der Welt.

Angst vor Gazprom´s Einkaufstour

OMV-Verbund ist einer der 10 größten Energie-Multis in Westeuropa.

Wochenlang dürfte nun schon verhandelt werden, denn das Fundament steht bereits. Damit entsteht ein integrierter Energiekonzern, der die Versorgung mit Erdöl, Erdgas und Strom unter einem Dach vereint. In Umsätzen sind das rund achtzehn Milliarden Euro. Die OMV ist bereits heute der größte österreichische Konzern. Der Zusammenschluss mit dem Verbund ermöglicht es den Österreichern künftig, in der Liga der zehn größten Energie-Multis in Westeuropa mitzuspielen.

Gazprom streckt die Fühler aus

Doch damit ist es noch lange nicht abgetan. Treibende Kraft hinter dieser Strategie ist vermutlich die Angst vor dem Goliath Gazprom, die vielen Energie-Managern in Europa gemeinsam ist. Der russische Gasriese ist für eine Einkaufstour bei europäischen Gasversorgern und Stromkonzernen gut gerüstet. OMV-Verbund verspricht sich durch die Fusion eine Stärkung und will in Zukunft mehr die Muskeln spielen lassen. Kein leichtes Unterfangen, wenn man bedenkt, dass Gazprom mit zwanzig Prozent Marktanteil der größte Erdgasproduzent der Welt ist und etwa zwanzig Prozent der Einkünfte des russischen Bundeshaushalts einspielt. An der Börse belegt Gazprom mit rund 270 Mrd. Dollar derzeit bereits den dritten Platz der teuersten Unternehmen weltweit.

Energiepatriotismus

„Die OMV wird durch den Zusammenschluss mit dem Verbund größer und dadurch schwerer zu übernehmen“, analysiert Dr. Raoul Hoffer, LL.M. (London), Partner bei Binder Grösswang Rechtsanwälte. „Der Verbund kann nach derzeitiger Rechtslage nur zur Hälfte verkauft werden, denn die andere Hälfte muss aufgrund eines Verfassungs-gesetzes, das erst geändert werden müsste, in Staatseigentum stehen.“ Das Szenario hat ein Vorbild in der Fusion zwischen dem französischen Energieversorger SUEZ und Gaz de France S.A. (GDF). Mit der Fusion von GDF und Suez wollte Frankreich einen weltweit führenden Energiekonzern unter französischer Kontrolle schaffen. Das vor kurzem von der EU-Kommission gebilligte Projekt löste diplomatische Verstimmungen mit Italien aus, weil Paris damit einen Versuch des italienischen Stromkonzerns ENEL zur Übernahme und Zerschlagung von Suez vereitelte. Zuvor wurde ENEL bereits von Spanien bei seinem Versuch abgeblockt, den Energiekonzern Endesa zu erwerben. OMV-Verbund steht mit dem „Energiepatriotismus“ also nicht alleine da.

Kraftwerke bleiben in Österreich

„Ausschließlich eine Übernahme zu verhindern, ist wirtschaftlich nicht vernünftig. Wenn der Verbund durch einen ausländischen Konzern übernommen würde, dann würde dieser wohl nicht die Kraftwerke aus Österreich heraustragen, sondern weiterhin Strom in Österreich verkaufen. Die große Frage, die sich hier stellt, ist, welche Synergien bestehen hier wirklich?“ führt Raoul Hoffer weiter aus. „Wenn die beiden zusammengehen, dann sehe ich hier keine große Wettbewerbsbeschränkung und ich sehe auch keine direkten Preisauswirkungen. Dass ein großer europäischer Player entsteht, der aus Österreich kommt, ist für den österreichischen Markt nicht schlecht.“

Prüfung durch die Europäische Kommission

Da sowohl OMV als auch Verbund mehr als ein Drittel ihrer Umsätze außerhalb Österreichs in der EU erwirtschaften, hat der Zusammenschluss laut Experten eine gemeinschaftsweite Bedeutung. Daher ist die Liaison von der Europäischen Kommission unter dem Aspekt zu prüfen, ob sie mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar ist. Maßgeblich ist dabei, ob der Zusammenschluss eine marktbeherrschende Stellung schaffen würde, die den Wettbewerb auf dem Gemeinsamen Markt oder auf einem wesentlichen Teil desselben beeinträchtigen würde.

OMV

Mit einem Konzernumsatz von 15,58 Milliarden Euro (2005) und einem Mitarbeiterstand von 6.475 im Jahr 2004 sowie einer Marktkapitalisierung von rund 16 Mrd. Euro ist die OMV Aktiengesellschaft das größte Unternehmen Österreichs.

VERBUND

Der Verbund verzeichnet Umsatzerlöse um 2,5 Mrd. Euro und hat einen Economic Value Added (EVA) von 201,8 Mio. Euro.

Kann dieser Deal noch platzen?

„Die kartellrechtliche Seite ist nicht so problematisch, wie sie prima vista aussieht. Ähnlich wie bei der österreichischen Stromlösung, die bis jetzt noch nicht zustande gekommen ist, wird die Europäische Kommission wohl relativ viele Auflagen geben. Verbund und OMV sind keine direkten Konkurrenten, sondern sind auf benachbarten Märkten tätig. Es sind zwar Energiemärkte auf Erzeuger- und Großhandelsebene und im Transportbereich, jedoch Verbund und OMV vertreiben nicht dasselbe Produkt. Strom und Gas sind nur bis zu einem gewissen Grad Konkurrenzprodukte, aber das ist nicht wesentlich“, führt Hoffer weiter aus. „Ein Thema ist Vorlieferung und das vertikale Verhältnis zwischen den beiden Unternehmen. Das heißt, dass der Verbund natürlich Gas für gewisse Aktivitäten braucht, wie etwa für den Betrieb von Gasturbinenkraftwerken, und die OMV Gas hat.“

Umweltschützer sind dagegen

Negativ eingeschätzt wird die geplante Allianz von OMV und Verbund von Umweltschützern: Der österreichische Umweltdachverband spricht sich „mit aller Vehemenz gegen den geplanten Verkauf der Verbund AG an die OMV“ aus. Das würde eine Privatisierung der österreichischen Wasserkraftwerke bedeuten, so Verbandspräsident Gerhard Heilingbrunner. Die Mehrheit der Österreicher sei dafür, dass die Republik Österreich Mehrheitseigentümer der Verbund AG bleibe und somit die wichtigsten Wasserkraftwerke mehrheitlich in öffentlicher Hand blieben. Der geplante Deal würde einen „Ausverkauf durch die Hintertür“ mit fatalen Folgen bedeuten, so der Umweltdachverband.

Text: Manuela Taschlmar

BUCHTIPP

UNTERNEHMENS-GRÜNDUNG IN UNGARN

Diese Publikation bietet einen Überblick über folgende Rahmenbedingungen in Ungarn: Allgemeine politische, wirtschaftliche und rechtliche Grundlagen, Unternehmensgründung und Unternehmensformen, Unternehmenssteuern, Doppelbesteuerungsabkommen mit zahlreichen Fallbeispielen, Steuerreform 2005, Rechnungslegung, Immobilienerwerb durch Ausländer und Arbeitsrecht. Damit steht nun allen in Ungarn investierenden und bereits dort tätigen österreichischen Unternehmern und deren Beratern ein umfassendes Werk zum Thema Unternehmensgründung in Ungarn zur Verfügung, das eine wichtige Grundlage für Investitionsentscheidungen bietet.

Autor: Mag. Hans Karl Roth ist Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Geschäftsführer und Seniorpartner der SOT Süd-Ost Treuhand Gruppe.

LexisNexis, Wien 2004, 128 Seiten
ISBN: 3-7007-3045-4
Bestellnummer: 88.26.01
Preis: € 25,–

INFORMATIONSVERANSTALTUNG FÜR HEIMISCHE KLEIN- UND MITTELUNTERNEHMEN

„Unternehmen gründen und führen in Ungarn“

Eine gemeinsame Veranstaltung von JUS-Net KMU und der Volksbank Wien AG

Nach dem Fall des Eisernen Vorhanges schritten der politische und wirtschaftliche Wandel in Ungarn, dessen System des „Gulasch-Kommunismus“ nie so repressiv wie das tschechoslowakische oder polnische war, rasch voran. Die erste frei gewählte konservative Regierung erließ tiefgreifende marktwirtschaftliche Reformen, und Ausländer konnten sich an den umfangreichen Privatisierungsprozessen beteiligen.

Österreichische Unternehmen stiegen dank der ausgezeichneten Rahmenbedingungen schnell zu den wichtigsten ausländischen Investoren auf. Niederlassungen gibt es etwa in den Bereichen Lebensmittel, Getränke, Waschmittel (Haushaltshygiene) oder Baustoffe. Bei den Exporten nach Ungarn dominieren Maschinenbauerzeugnisse und Fahrzeuge sowie Papier und Pappe, Eisen, Stahl und Metallwaren.

In letzter Zeit hat unser Nachbarland jedoch seinen Spitzenrang unter den mittelosteuropäischen Transformationsländern eingebüßt. Mit 3,3 % liegt die Wachstumsrate unter dem Schnitt der meisten anderen mittelosteuropäischen Staaten.

Nach den Wahlen vom April, in denen die sozialistisch-liberale Koalition Gyurcsany bestätigt wurde, stehen die Chancen für Reformen wieder besser. Im Wahlkampf hatten sowohl die Sozialisten wie die oppositionellen Freidemokraten noch eine Reihe populistischer Versprechen abgegeben. Reformbedarf besteht insbesondere im Verwaltungsbereich. Dringend notwendig ist auch die Verringerung des Haushaltsdefizits, das 2006 7,2 % betragen soll.

Auf diese Herausforderungen für den Wirtschaftsstandort Ungarn soll ausführlich bei der Veranstaltung „Unternehmen gründen und führen in Ungarn“ am 29. Mai, 17.30 Uhr in Wien eingegangen werden. Organisiert von JUS-Net KMU und der Volksbank Wien AG, ist das Ziel der Veranstaltung, KMU über die unterschiedlichen Regelungen im Rechts- und Steuersystem und in der Unternehmensführung zu informieren.

Als Referenten konnten Steuerberater, Rechtsanwälte, Notare und Finanzdienstleister aus Österreich und Ungarn gewonnen werden. Sie werden das Anfang Mai beschlossene Notprogramm der Regierung analysieren, das weitreichende Änderungen wie die Erhöhung des mittleren Mehrwertsteuersatzes und der Unternehmensgewinnsteuer von je 15 auf 20 % enthält.

Justizministerin Gastinger wird in einem Impulsreferat einen Ausblick auf die österreichisch-ungarischen Beziehungen geben, während Dr. Alfred Brogyányi, der Obmann von JUS-Net KMU, über konkrete Möglichkeiten der Zusammenarbeit zwischen KMU und dem Verein sprechen wird. Dr. Walter Resl von der Wirtschaftskammer wird die Marktchancen österreichischer Unternehmen in Ungarn analysieren.

JUS NET KMU
Eine Initiative des BMJ

Kontakt:
Dr. Alfred Gerstl

Generalsekretär JUS-Net KMU
Email: a.gerstl@jusnetkmu.at

EDITORIAL

Die Zeitung für Klein- und Mittelbetriebe in Österreich!

Sehr geehrte
Leserinnen und Leser,

Es tut sich wieder etwas bei den Fördermaßnahmen für KMU und es wurde auch Zeit. Das Ungleichgewicht nach der großen Steuerreform im Jahr 2004 zwischen Ein- und Ausgabenrechnern und Kapitalgesellschaften in der steuerlichen Behandlung der nicht entnommenen Gewinne soll jetzt durch eine Maßnahme – der Investitionsbegünstigung – angeglichen werden. Die Gesetzwerdung bleibt zwar abzuwarten, jedoch müsste das neue KMU-Förderungsgesetz 2006 noch in dieser Legislaturperiode fix werden.

Mit einem finanziellen Zuschuss der EU für regionale Förderungen sollen unter anderem die österreichischen Grenzregionen unterstützt werden. Österreich kann in den Jahren von 2007 bis 2013 mit einer Beihilfe von über 1 Milliarde Euro rechnen. Schon früher aus diversen US-Rechtsanwaltserien und spätestens jetzt seit Kaprun, etc. sind sie uns bekannt: Schadenersatzforderungen in – für uns oft – Schwindel erregend hohen Summen und Sammelklagen, wie sie in den USA gang und gäbe sind. MMag. Franz Heidinger, Partner der Alix Frank Rechtsanwälte GmbH, beschreibt sehr anschaulich in einem Interview auf Seite 7 über die diversen Möglichkeiten, als Unternehmer in den USA geklagt zu werden. Gerade für „Neulinge“ lauern die Gefahren oft im täglichen amerikanischen Firmenalltag.

Ihre Lexpress-Redaktion.

DARSTELLUNG DER RECHTLICHEN UNTERSCHIEDE ZWISCHEN DEN BEGRIFFEN KONKURRENZVERBOT UND DER KONKURRENZKLAUSEL

Konkurrenzverbote – Konkurrenzklauseln

Eine konkurrierende Tätigkeit während aufrechten Dienstverhältnisses ist dem DN bereits gesetzlich untersagt (Konkurrenzverbot). Wenn der DG allerdings verhindern will, dass sein ehemaliger DN nach Vertragsbeendigung umgehend für einen Mitkonkurrenten tätig wird, so kann er dafür durch eine entsprechende Vereinbarung im Dienstvertrag Vorsorge treffen (Konkurrenzklausel).

Gegenstand dieses Artikels ist jener in der beruflichen Praxis nicht selten auftretende Sachverhalt, dass Dienstnehmer (DN) versuchen, sich während eines aufrechten Dienstverhältnisses oder nach dessen Beendigung im Geschäftszweig des (vormaligen) Dienstgebers (DG) selbständig zu machen oder (Handels-)Geschäfte für sich oder andere zu schließen. Letztgenannter Umstand bleibt oftmals nicht ohne Nachteile für den Dienstgeber.

1. KONKURRENZVERBOT

Während aufrechten Dienstverhältnisses ist es allen DN (dh Angestellten und Arbeitern) grundsätzlich untersagt, einer dem DG abträglichen Nebenbeschäftigung nachzugehen. Das genannte Konkurrenzverbot endet mit der (rechtlichen) Beendigung des Dienstverhältnisses und besteht daher auch während der Kündigungsfrist oder etwa einer Dienstfreistellung unter Entgeltfortzahlung bis zur Beendigung der Kündigungsfrist.

Das Konkurrenzverbot basiert auf der Treuepflicht des DN und wird durch gesetzliche Entlassungstatbestände konkretisiert. So ist es Angestellten etwa während aufrechten Dienstverhältnisses untersagt, ohne Zustimmung des DG (a) ein selbständiges kaufmännisches Unternehmen zu betreiben oder (b) im Geschäftszweig des Dienstgebers für eigene oder fremde Rechnungen Handelsgeschäfte abzuschließen (§ 7 Abs 1 AngG).

❶ Unter dem Betrieb eines Unternehmens ist zu verstehen, wenn der Angestellte ein kaufmännisches Unternehmen (gleichgültig ob im Geschäftszweig des DG oder nicht) auf eigene Rechnung führt. Die Kapitalbeteiligung an einem Unternehmen allein ist dem Angestellten jedoch ebenso erlaubt wie die Gründung eines selbständigen kaufmännischen Unternehmens (ohne Aufnahme des Geschäftsbetriebs) oder Vorbereitungshandlungen dafür.

❷ Handelsgeschäfte wiederum sind insbesondere „Umsatzgeschäfte" (Anschaffung und Weiterveräußerung), die im selben Geschäftszweig des DG erfolgen und sind daher nur in diesem Bereich untersagt. Untersagt ist nicht nur der Abschluss, sondern bereits der Versuch des Abschlusses eines Handelsgeschäftes.

Für den dem DG durch den Betrieb eines selbständigen kaufmännischen Unternehmens verursachten Schaden, besteht gegen den Angestellten Anspruch auf Ersatz und die Unterlassung der Weiterführung sowie die Einstellung des Geschäftsbetriebes. Bei während des Dienstverhältnisses auf eigene Rechnung abgeschlossenen Handelsgeschäftes hat der Dienstgeber das Wahlrecht, entweder Schadenersatz zu verlangen oder in das vom Angestellten geschlossene Handelsgeschäft (mit anschließender Rechnungslegung) einzutreten.

DG sind berechtigt, gegen das Konkurrenzverbot verstoßende Angestellte wegen Verstoßes gegen das Konkurrenzverbot und/oder Vertrauensunwürdigkeit zu entlassen (§§ 7 iVm 27 AngG). Zu beachten ist allerdings, dass der Entlassungsgrund unverzüglich geltend zu machen ist.

2. KONKURRENZKLAUSEL

Mit der Vereinbarung einer Konkurrenzklausel wird der DN für die Zeit nach der Beendigung des Dienstverhältnisses in seiner Erwerbstätigkeit beschränkt. Da ein derartiges Verbot nicht bereits auf Grund des Gesetzes besteht, bedarf es einer gesonderten Vereinbarung, ansonsten der DN berechtigt ist, im Anschluss an die Beendigung des Dienstverhältnisses eine konkurrierende Tätigkeit selbständig oder unselbständig aufzunehmen. Maßgeblich für die Gültigkeit einer Konkurrenzklausel sind §§ 36 ff AngG.

Gemäß § 36 AngG ist eine Konkurrenzklausel dann wirksam, wenn (a) der DN zur Zeit der Vereinbarung nicht minderjährig ist, (b) sich die Beschränkung auf die Tätigkeit in dem Geschäftszweig des DG bezieht, sie den Zeitraum eines Jahres nicht übersteigt und (d) die Beschränkung keine „unbillige Erschwerung des Fortkommens" enthält. Die Frage der unbilligen Erschwerung des Fortkommens des Angestellten ist nach Gegenstand, Zeit oder Ort der Beschränkung zu beurteilen, wobei die Interessen des DN und jene des DG abzuwägen sind (§ 36 AngG). Nach der Judikatur liegt eine unbillige, sohin unwirksame Konkurrenzklausel etwa vor, wenn der DN gezwungen wird, Kenntnisse und Berufserfahrungen aufzugeben und in eine berufsfremde Sparte mit geringerem Einkommen zu wechseln (dies komme einem „Berufsverbot" gleich).

Festzuhalten ist, dass der DG nicht die Einhaltung der Konkurrenzklausel durchsetzen kann, wenn er dem DN durch schuldhaftes Verhalten einen begründeten Anlass zum vorzeitigen Austritt oder zur Kündigung gegeben hat (§ 37 Abs 1 AngG). Erfolgt die Vertragsbeendigung durch den DN etwa deswegen, weil sein Entgelt nicht fristgerecht oder teilweise gezahlt wird, so kann ihm der DG einen Wechsel zum Konkurrenten nicht untersagen.

Der DG kann sich auch dann nicht auf die Klausel berufen, wenn er selbst das Dienstverhältnis löst, außer, (a) der DN hat durch schuldhaftes Verhalten hiezu (erkennbar) begründeten Anlass gegeben oder (b) der DG hat bereits im Zuge der Vertragsauflösung erklärt, während der Dauer der Konkurrenzklausel dem Angestellten das zuletzt gezahlte Entgelt weiterhin zu leisten (Entschädigung iSd § 37 Abs 2 AngG). Eine einvernehmliche Auflösung fällt im Übrigen nicht unter den Begriff der Lösung des Dienstverhältnisses durch den DG.

Oftmals wird für den Fall eines Verstoßes gegen eine Konkurrenzklausel die Zahlung einer Konventionalstrafe (auch Pönale) vereinbart. Bei Vereinbarung der Pönale kann der DG sodann nur Zahlung, nicht allerdings Unterlassung der konkurrierenden Tätigkeit verlangen. Besteht daher ein Interesse an der Verhinderung der Tätigkeit des ehemaligen DN für einen Konkurrenten, sollte die Vereinbarung einer Pönale vermieden werden.

Autor
Mag. Gregor Beer
Rechtsanwalt
Kraft & Winternitz

Bundesbeschaffungsgesetz

Kürzlich wurde eine Regierungsvorlage veröffentlicht, mit der das Bundesgesetz über die Errichtung einer Bundesbeschaffung Gesellschaft mit beschränkter Haftung (BB-GmbH-Gesetz) geändert wird.

Die Novelle dient insbesondere:

■ Der Verbesserung der Zugangsmöglichkeiten von KMU zu öffentlichen Ausschreibungen, indem die BBG bei Ausschreibungen Losgrößen an die KMU Struktur anpassen muss, soweit dies zweckmäßig ist.

■ Der Änderung des persönlichen Geltungsbereichs des Gesetzes: Gemäß § 3 Abs 3 BB-GmbH-Gesetz idgF ist die BBG berechtigt, für Länder, Gemeinden und Gemeindeverbände sowie für öffentliche Auftraggeber gemäß § 7 Abs 1 Z 2 und 3 des BVergG 2002 tätig zu werden, soweit es sich um Auftraggeber handelt, die in den Voll-ziehungsbereich des Bundes fallen. Nunmehr soll die BBG für sämtliche öffentliche Auftraggeber auf freiwilliger Basis tätig werden können.

■ Der Anpassung des Gesetzes an das Bundesvergabegesetz 2006.

Aus dem Geltungsbereich des Bundesbeschaffungsgesetzes:
§ 3. (1) Dieses Bundesgesetz gilt für die Vergabe von entgeltlichen Liefer- und Dienstleistungsaufträgen des Bundes in Erfüllung seiner Aufgaben. Besonders umfangreiche Leistungen können örtlich, zeitlich oder nach Menge und Art geteilt vergeben werden.

Dieses Bundesgesetz gilt nicht
1. wenn auf Grund von bundesgesetzlichen Bestimmungen für die Ausführung der Leistungen besondere Sicherheitsmaßnahmen erforderlich sind oder der Schutz wesentlicher Interessen der Staatssicherheit es gebietet,
2. für Lieferungen von Waren und für die Erbringung von Dienstleistungen im Bereich des Bundesministeriums für Landesverteidigung, auf die Art. 296 des Vertrages zur Gründung der Europäischen Gemeinschaften (EGV) Anwendung findet,
3. für Aufträge des Bundes, die auf Grund besonderer gesetzlicher Regelungen von Rechtsträgern, an denen der Bund mehrheitlich beteiligt ist, zu erbringen sind, sowie
4. für Auftragsvergaben für Dienststellen im Ausland.

Weitere Informationen:
https://bbg.portal.at/

IMPRESSUM

Herausgeber und Verleger (Medieninhaber):
LexisNexis Verlag ARD Orac GmbH & Co KG
Marxergasse 25
1030 Wien
Austria

Tel.: +43-1-534 52 - 0
Fax: +43-1-534 52 - 141
E-Mail: verlag@lexisnexis.at

FN 8333f, HG Wien
DVR 0318299
UID ATU 10244500

Geschäftsführer:
Mag. Peter Davies, MBA

Redaktion:
Manuela Taschlmar

Sales Manager:
Ing. Klaus Kuso
Tel.: +43-1-534 52 - 1109
E-Mail: klaus.kuso@lexisnexis.at

Projektleiter:
Kurt Rothleitner
Tel.: +43-1-534 52 - 1115
E-Mail: kurt.rothleitner@lexisnexis.at

Grafik/Produktion:
Michael Pfeiffer
E-Mail: pfeiffer@diepromotion.at

info@lexisnexis.at
www.lexisnexis.at

Lexpress bereitet relevante Informationen für Unternehmen höchst aktuell auf und richtet sich dabei an die Geschäftsführung bzw. das Top-Management der Zielgruppe.

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

Lexpress-Abonnenten sind informiert!

Das Jahres-Abo um € 50,– für Entscheidungsträger

Nutzen Sie diesen Wissensvorteil für Ihr Unternehmen, Ihre Investitionen und für Ihre Sicherheit.

Informationen:
Kurt Rothleitner

kurt.rothleitner@lexisnexis.at
Fax: (01) 534 52-141

BUCHTIPP

BUNDESVERGABE-GESETZ 2006

Gesetzesbestimmungen, Anhänge und umfangreiche Auszüge

Rechtzeitig zum Ablauf der Frist für die Umsetzung der neuen EU-Vergaberichtlinien (sog. Legislativpaket) präsentiert der österreichische Gesetzgeber das Bundesvergabegesetz 2006. Dabei handelt es sich um eine Neukodifikation des österreichischen Vergaberegimes. Der Gesetzgeber hat sich dabei nicht auf eine Einarbeitung der EG-Vergabevorschriften beschränkt (zB wettbewerblicher Dialog), er hat das Gesetz auch völlig neu strukturiert (u.a. eigener, in sich abgeschlossener Abschnitt über Sektorenauftraggeber).

Autoren: Dr. Raoul Hoffer, Dr. Johannes Barbist, Dr. Isabelle Innerhofer

Orac aktuell, Wien 2006
400 Seiten
ISBN: 3-7007-3426-3
Bestellnummer: 33.14.01
Preis: € 39,–

Erhebung der Getränkesteuer bei Restaurantbetrieben verstößt nicht gegen Gemeinschaftsrecht.

Ob „Geliefert“ oder „Veräußert“: Die Getränkesteuer ist abzuliefern

Eine auf einen Restaurationsumsatz mit alkoholhaltigen Getränken erhobene Getränkesteuer verstößt nicht gegen das Gemeinschaftsrecht, weil dieser Besteuerung eine (im Begriffsverständnis des Gemeinschaftsrechts zu verstehende) „Dienstleistung“ – und keine „Lieferung“ – zu Grunde liegt.

Einem Wiener Restaurantbetrieb wurde von der Abgabenberufungskommission Wien für den Zeitraum März 1997 bis Dezember 2000 Getränkesteuer für alkoholische und alkoholfreie Getränke vorgeschrieben; gleichzeitig wurden Anträge auf Rückzahlung der Getränkesteuer auf alkoholische Getränke für die Jahre 1995 bis 2000 abgewiesen.

Antrag auf Rückzahlung

In der Begründung dieses Bescheides verwies die belangte Behörde im Wesentlichen auf das Urteil EuGH 10. 3. 2005, C-491/03, Hermann, StInfo 2005/49, wonach die Erhebung der Getränkesteuer in Restaurants nicht gegen Gemeinschaftsrecht verstoße.

„Frankfurter“ Urteil

Nach dem Urteil EuGH 10. 3. 2005, C-491/03, Hermann („Frankfurter“ Urteil), StInfo 2005/49, verstößt eine auf Dienstleistungen – und nicht auf Waren – erhobene Getränkesteuer, die keine umsatzbezogene Steuer ist, auch dann nicht gegen die Bestimmungen der Verbrauchsteuerrichtlinie 92/12/EWG und das Gemeinschaftsrecht, wenn bei der Dienstleistung alkoholhaltige Getränke abgegeben werden.

Mit diesem Urteil hat der Europäische Gerichtshof sein Urteil EuGH 9. 3. 2000, C-437/97, Fall Wein & Co, EKV, ARD 5106/21/2000, authentisch so interpretiert, dass er mit diesem Urteil nur über die nach dem Gemeinschaftsrecht gegebene Unzulässigkeit der Besteuerung der entgeltlichen „Lieferung“ von alkoholhaltigen Getränken mit einer Getränkesteuer entschieden hat, nicht aber auch über eine Besteuerung einer Dienstleistung, nämlich eines Restaurationsumsatzes mit alkoholhaltigen Getränken.

Wiener Getränkesteuervorschriften

Zu prüfen ist, ob der Besteuerung mit Getränkesteuer im Beschwerdefall eine – laut Gemeinschaftsrecht – „Lieferung“ oder „Dienstleistung“ zu Grunde lag und damit aus gemeinschaftsrechtlicher Sicht die Erhebung einer Getränkesteuer in der Bundeshauptstadt Wien zulässig war. Weiters muss festgestellt werden, ob nach der nationalen Rechtslage in den Abgabenzeiträumen eine Getränkesteuer auf „Dienstleistungen“ überhaupt erhoben werden konnte.

§ 1 Abs 1 der Wiener Getränkesteuerverordnung 1992 in der Stammfassung lautete auszugsweise:

„§ 1. (1) Die entgeltliche Lieferung … von Getränken … unterliegt in Wien einer Steuer nach Maßgabe dieser Verordnung (Getränkesteuer), …“

Das Urteil des EuGH 2. 5. 1996, C-231/94, Faaborg-Gelting Linien A/S, war Anlass für die Änderung der bisher in Österreich vertretenen Ansicht, dass Restaurationsumsätze „Lieferungen“ seien. Der Wiener Gemeinderat hat daraufhin mit 1. 1. 1997 die in der Getränkesteuerverordnung enthaltenen Ausdrücke „Lieferung“ durch „Veräußerung“ ersetzt.

Lieferung oder Veräußerung

Der Begriff „Lieferung“ hat im Gemeinschaftsrecht einerseits und dem Finanzausgleichsgesetz (FAG) und den Wiener Getränkesteuervorschriften andererseits unterschiedlichen Inhalt. Dass der gleiche Begriff in verschiedenen Rechtsvorschriften unterschiedliche Inhalte haben kann, ist insbesondere in einer Übergangsphase nach dem Beitritt Österreichs zur EU nicht ausgeschlossen. Erst nach diesem Beitritt wurde durch das Urteil des EuGH 2. 5. 1996, C-231/94, Faaborg-Gelting Linien A/S, Klarheit über den Gemeinschaftsrechtsbegriff „Lieferung“ in Zusammenhang mit Restaurationsumsätzen geschaffen, wodurch es zum Teil zu einer sukzessiven Anpassung der Begriffe der nationalen Bestimmungen an das Gemeinschaftsrecht kam.

Daraus ergibt sich, dass „Restaurationsumsätze“ mit Getränken, d.h. die entgeltliche Abgabe von Getränken in „Restaurants“, auf der Grundlage des FAG nach den nationalen Wiener Getränkesteuervorschriften ab den Jahren 1992 bis 1996 unter den Tatbestand der „Lieferung“ und ab 1. 1. 1997 unter den Tatbestand der „Veräußerung“ zu subsumieren waren.

Die Erhebung der Getränkesteuer nach diesen nationalen Bestimmungen war daher auf Grund der damals in den jeweiligen Abgabenzeiträumen gegebenen Rechtslage in den Fällen der so genannten Restaurationsumsätze zulässig.

Gemeinschaftsrechtlich waren solche „Restaurationsumsätze“ ab dem Beitritt Österreichs zur EU als „Dienstleistungen“ und nicht als „Lieferungen“ anzusehen, auf welche die Erhebung der Getränkesteuer nicht gegen Gemeinschaftsrecht verstieß.

Keine Rechtswidrigkeit

Die Vorschreibung der Getränkesteuer verstieß im Beschwerdefall nicht gegen Gemeinschaftsrecht. Da die Vorschreibung der Getränkesteuer auch nach den nationalen Bestimmungen nicht rechtswidrig war und deswegen auch mit Recht keine Minderfestsetzung erfolgte, konnte es diesbezüglich auch zu keiner Gutschrift und zu keinem Guthaben kommen, das zurückzuzahlen gewesen wäre.

Die Abweisung des Rückzahlungsbegehrens war daher nicht rechtswidrig und die Beschwerde wurde abgewiesen.

Anmerkung der Redaktion:
Laut VwGH betrifft diese Entscheidung nicht die bei Handelsbetrieben vorgeschriebene Getränkesteuer und damit auch nicht die damit verbundene Bereicherungsfrage.

QUELLEN

VwGH 27. 4. 2006, 2005/16/0217
§ 1 Wr Getränkesteuergesetz
§ 1 Wr Getränkesteuerverordnung

Leitl begrüßt Strukturfonds-Einigung.

150 Mio Euro für österreichische Grenzregionen

Die Annahme des Kohäsionspakets im ECOFIN ebnet den Weg für die Finalisierung wichtiger Programme. Handlungsbedarf bei der Ausgestaltung des künftigen Beihilfenrechts.

Der Präsident der Wirtschaftskammer Österreich, Christoph Leitl, begrüßte die Annahme des „Kohäsionspakets“ im Rat der Wirtschafts- und Finanzminister ECOFIN.

„Es ist einer äußerst professionellen Vorsitzführung durch Österreich zu verdanken, dass mit den Mitgliedstaaten und dem Parlament sowie der Kommission ein Paket geschnürt werden konnte, das den Regionen bedeutende Impulse für ihre Weiterentwicklung geben wird“, erklärte Präsident Leitl. Durch die Beschlussfassung im Rat kann nun auch die endgültige Abstimmung mit dem EU-Parlament stattfinden, damit in der zweiten Hälfte dieses Jahres rechtzeitig die österreichische Strategie (STRAT.AT) sowie die Programme auf operationeller Ebene finalisiert werden können.

Das Kohäsionspaket stellt den Rechtsrahmen für die Regionalförderungen der EU im Zeitraum 2007 bis 2013 dar. Das Volumen der Strukturfondsmittel beträgt insgesamt 308 Milliarden Euro, davon sind etwa 251 Milliarden für die strukturschwächsten Regionen (Ziel 1) vorgesehen, 49 Milliarden Euro für das Ziel Regionale Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung (Ziel 2) sowie 7,8 Milliarden Euro für die territoriale Kooperation. Als besonders positiv hob Leitl die 150 Millionen Euro an Sonderdotation für die österreichischen Grenzregionen hervor, von der fünf Bundesländer – Niederösterreich, Oberösterreich, Steiermark, Kärnten und Wien – profitieren. Zudem ist nun sichergestellt, dass auch weiterhin betriebliche Investitionen durch EU-Mittel kofinanziert werden können.

Österreich kann 2007 – 2013 mit einem Mittelzufluss von etwa 1,3 Milliarden Euro rechnen, davon etwa 912 Millionen für die „Ziel 2-Regionen“ (das betrifft die meisten Bundesländer) und 158 Millionen Euro für das Burgenland. Etwa 230 Millionen stehen für grenzüberschreitende (inkl. transnationale) Projekte zur Verfügung. Österreich wird aber auch von den enormen Mittelzuflüssen in die Nachbarstaaten profitieren: „Durch die Steigerung des Wohlstandes unserer Nachbarn steigt die Nachfrage nach österreichischen Produkten und Know-how. Aus den EU-kofinanzierten Infrastruktur-, Energie- und Umweltprojekten in der Höhe von rund 200 Mrd. Euro innerhalb der nächsten 10 Jahre in den neuen Mitgliedstaaten ergeben sich große Chancen für österreichische Unternehmen, die so am Förderungskuchen mitnaschen können“, so Leitl.

Jetzt sei es notwendig, auch das künftige Beihilfenrecht noch in vernünftige Bahnen zu lenken: So ist für Leitl unverständlich, dass nach Plänen der EU-Kommission im regionalen Beihilfenrecht für Gründungsförderungen ein bürokratischeres Genehmigungsverfahren gelten soll; ebenso unverständlich ist, dass die Kommission Haftungen und zinsgünstige Darlehen von Förderstellen gegenüber Zuschüssen im Beihilfenrecht schlechter stellen will. „Hier ist noch dringender Handlungsbedarf gegeben“, meinte der WKÖ-Präsident abschließend.

KAUF ODER LEASING?

Ergänzungen

Begriffe und Zurechnungskriterien
Frau StB Szabo hat in der Ausgabe 14/06 von Lexpress in sehr übersichtlicher Art und Weise Leasing dargestellt. Ich möchte gerade in Hinblick auf die oftmals in der Praxis in unterschiedlichem Zusammenhang verwendeten Begriffe ein paar Definitionen näher erläutern.

Im angesprochenen Artikel wird als Gegenstück zu operate leasing Finanzierungsleasing postuliert und dabei eine Bilanzierung beim Leasingnehmer unterstellt. Unter Finanzierungsleasing wird in Österreich hingegen ein Leasinggeschäft verstanden, das grundsätzlich beim Leasinggeber bilanziert wird (s. EStRL, Rz. 135f.). Dazu müssen verschiedene Kriterien eingehalten werden, die das BMF im Erlasswege (EStRL, Rz. 137ff.) festgehalten hat. Nicht zu verwechseln ist Finanzierungsleasing mit dem international gebräuchlichen finance lease (zB bei IFRS), bei dem – unter bestimmten Voraussetzungen – die Zurechnung des Leasingobjektes beim Leasingnehmer erfolgt. Weiters hat Frau Szabo darauf hingewiesen, dass eine Zurechnung an den Leasingnehmer erfolgt, sofern dieser das Risiko eines Verwertungsmindererlöses zur Gänze übernimmt. Ergänzend ist dazu festzuhalten, dass dies nur dann der Fall ist, wenn entweder gleichzeitig dem Leasingnehmer eine Kaufoption eingeräumt wurde oder der Leasingnehmer gleichzeitig mehr als 75 % eines etwaigen Verwertungsmehrerlöses erhalten würde (s. Rz. 141 EStRL).

Abschließend sei darauf verwiesen, dass bei einem zurechnungsschädlichen Kfz-Leasingvertrag, wie er offenbar dargestellt werden sollte (irrtümlich – s.o. – als Finanzierungsleasing bezeichnet) – die Bilanzierung ebenfalls beim Leasingnehmer erfolgt und somit kein Aktivposten zu dotieren ist. Werden Kfz-Finanzierungsleasingverträge, wie dies in der Regel der Fall ist, beim Leasinggeber bilanziert, dann ist richtigerweise ein Aktivposten beim Leasingnehmer einzustellen.

Zusammenfassung:
Da die steuerliche und damit letztlich bilanzielle Einordnung von Leasing sehr wichtig für die Praxis ist, sollten die Begriffe klar abgegrenzt sein. Für die Zurechnung eines Leasingobjektes wurden vom BMF Richtlinien erlassen, die insbes. für sog. Finanzierungsleasingverträge gelten, dh Finanzierungsleasingverträge sind nicht per se beim Leasingnehmer zu bilanzieren und die von Frau StB Szabo angeführten Tabellen in diesem Sinne zu interpretieren. Weiters wurde auf die Besonderheiten beim Kfz-Leasing sowie bei Verwertungsvereinbarungen eingegangen, um auch hier die Zurechnungsfrage entsprechend den Richtlinien des BMF in der Praxis klären zu können.

Ergänzungen zum Artikel von Frau StB Szabo von StB Mag. Günter Schmidt.

StB Mag. Günter Schmidt ist Leiter des betriebswirtschaftl. Ausschusses des österr. Leasingverbandes

INITIATIVANTRAG

KMU-Förderungsgesetz 2006

Bundesgesetz, mit dem das EStG 1988 und das UStG 1994 geändert werden sollen – KMU-Förderungsgesetz 2006 (KMUFG 2006)

Nachdem Einnahmen-/Ausgabenrechnern die im Zuge der großen Steuerreform 2004 eingeführte Steuerbegünstigung für nicht entnommene Gewinne des § 11a EStG, ARD 5461/23/2003, nicht zusteht (gegen den Ausschluss der bilanzierenden Freiberufler wurde Beschwerde beim VfGH eingebracht, wobei mit einem Prüfungsbeschluss frühestens bei der Sommersession im Juni 2006 gerechnet werden kann), sollen sie nun ab 2007 mit einer eigenen Investitionsbegünstigung gefördert werden.

Da beantragt wurde, den Initiativantrag unter Verzicht auf die erste Lesung dem Finanzausschuss zuzuweisen, könnte die Gesetzwerdung noch in dieser Legislaturperiode erfolgen.

1. ÄNDERUNG DES ESTG

Neue Investitionsbegünstigung für E/A-Rechner:

Zur Stärkung der über 300.000 Einnahmen-/Ausgabenrechner in Österreich, also jener Unternehmen, die in Österreich großteils zu den Klein- und Mittelunternehmen gehören, soll ein Freibetrag für investierte Gewinne (FBiG) gewährt werden. Nachdem bei § 4 Abs 3-Ermittlern das Eigenkapital idR nicht bestimmbar ist, soll ein Gewinnanteil von maximal 10 % im Rahmen eines jährlichen Wahlrechts dann steuerbefreit sein, wenn und insoweit diesem Betrag Investitionen von begünstigten Wirtschaftsgütern im gleichen Kalenderjahr gegenüberstehen. Sind die Investitionen geringer als die 10 %-Grenze, so ist die Begünstigung mit der Höhe der Anschaffungs- oder Herstellungskosten begrenzt. Insgesamt ist die Begünstigung je Steuerpflichtigen mit € 100.000,– pro Jahr begrenzt (absolute Förderungsgrenze). Der so ermittelte Freibetrag für investierte Gewinne mindert die Steuerbemessungsgrundlage.

Nicht in die Berechnung mit einzubeziehen sind Übergangsgewinne gemäß § 4 Abs 10 EStG oder Veräußerungsgewinne gemäß § 24 EStG. Wenn daher beispielsweise ein Übergang der Gewinnermittlungsart von § 5 EStG auf § 4 Abs 3 EStG aufgrund der Änderungen durch das Unternehmensgesetzbuch erfolgt (siehe dazu ARD 5669/2/2006 und ARD 5678/5/2006), so sind dabei entstehende Übergangsgewinne bei Berechnung der 10 %-Grenze nicht zu berücksichtigen und auszuscheiden.

Zu den begünstigten Wirtschaftsgütern zählen solche des Anlagevermögens, soweit sie abnutzbar und körperlich sind oder soweit es sich um Wertpapiere gemäß § 14 Abs 5 Z 4 EStG handelt. In beiden Fällen gilt eine 4-jährige Behaltedauer (Nutzungsdauer, Widmungsdauer). Dass die Wirtschaftsgüter in einer Betriebsstätte im Inland oder im übrigen EU/EWR-Raum verwendet werden müssen, ist aus EU-rechtlicher Sicht geboten. Die Einschränkung, dass der Freibetrag für investierte Gewinne nicht zusteht, insoweit Wirtschaftsgüter von einem Unternehmen erworben wurden, das unter beherrschendem Einfluss des Steuerpflichtigen steht, stellt eine Missbrauchsbremse dar.

Hervorzuheben ist auch, dass es nicht zu steuerlichen Doppelförderungen bei ein und denselben Wirtschaftsgütern kommen soll, weshalb Wirtschaftsgüter, für die der Forschungsfreibetrag gemäß § 4 Abs 4 Z 4 EStG („Frascati-Freibetrag“) oder gemäß § 4 Abs 4 Z 4b EStG (Auftragsforschung) in Anspruch genommen wurde, ebenfalls nicht die Begünstigung vermitteln.

Der Förderung des Gewinnes, soweit in begünstigte Wirtschaftsgüter investiert wird, soll eine „Entförderung“ bei späterem Ausscheiden zur Seite gestellt werden. Der Freibetrag für investierte Gewinne ist insoweit gewinnerhöhend anzusetzen (Nachversteuerung) und zwar im Jahr des Ausscheidens oder Verbringens in einen Staat außerhalb des EU/EWR-Raumes. (§ 10 Abs 1 bis Abs 7, § 124b Z 135 EStG)

Erweiterte Anerkennung vortragsfähiger Anlaufverluste

E/A-Rechner sollen ab 2007 die Möglichkeit haben, die in den ersten 7 Jahren (derzeit: ersten 3 Jahren) entstandenen Anlaufverluste geltend machen zu können. (§ 18 Abs 7, § 124b Z 135 EStG)

2. ÄNDERUNG DES USTG

Es wird die Anregung des Österreichischen Rechnungshofes aufgegriffen, die für die Steuerbefreiung von KMU geltende Umsatzgrenze anzuheben. Nach dem Beitrittsvertrag darf Österreich Unternehmer, deren Jahresumsatz geringer ist als € 35.000,–, von der Umsatzsteuer befreien. Unter Bedachtnahme auf die Toleranzgrenze von 15 % wird die Kleinunternehmergrenze ab 2007 auf € 30.000,– (derzeit: € 22.000,–) angehoben. (§ 6 Abs 1 Z 27, § 28 Abs 28 Z 1 UStG)

Anm d. Red.: Der Rechnungshof hatte dem BMF empfohlen, in Österreich eine Anhebung der für die Steuerbefreiung von Kleinunternehmern geltenden Umsatzgrenze zu erwägen. Dies würde die Anzahl der Abgabepflichtigen verringern und für eine größere Anzahl an Unternehmern als bisher administrative Vereinfachungen schaffen.

Initiativantrag 27. 4. 2006,
829/A BlgNR 22. GP
Gesetzwerdung bleibt abzuwarten

MEINUNG

„Mikrounternehmen schauen durch die Finger!“

„KMU sind per EU-Definition Unternehmen mit Angestellten, die Hälfte der Burgenländischen Unternehmen sind aber Ein-Personen-Unternehmen (EPU) ohne Angestellte“, sagt Viktor Emmer, Landessprecher der Grünen Wirtschaft Burgenland. Kein Wunder, dass sich also die so gepriesenen Entlastungen für die E/A-Rechner unter den Mikrounternehmen als nicht existent herausstellen. So ist im Paket von niedrigerer Besteuerung von „Gewinnen“ die Rede. Während bei Kapitalgesellschaften der Gewinn der Gesellschaft das ist, was übrig bleibt, nachdem alle Gehälter, inklusive der Vorstände, abgezogen wurden, muss der/die MikrounternehmerIn vom „Gewinn“ erst einmal das eigene Leben bestreiten. „Diese steuerliche Ungleichbehandlung gehört nicht verschärft, sondern abgeschafft“, fordert Emmer.

BUCHTIPP

STEUERAUSGLEICH LEICHT GEMACHT

Steuertipps für Arbeitnehmer und atypisch Beschäftigte

Ausgabe 2006 für den Steuerausgleich 2005

Die Beschäftigungsformen werden immer vielfältiger: Neben den klassischen Arbeitern und Angestellten gibt es immer mehr freie Dienstnehmer, neue Selbstständige, geringfügig Beschäftigte und Arbeitnehmer mit Nebenjob.

Mit der 2. Auflage wird Ihr Steuerausgleich noch einfacher.

Autorinnen: Ingrid Szabo ist selbstständige Wirtschaftstreuhänderin und Steuerberaterin in Wien. Mag. Maria Schattauer ist Steuerberaterin bei Szabo & Partner.

Wien 2006
224 Seiten, 2. Auflage
ISBN: 3-7007-3368-2
Bestellnummer: 79.24.02
Preis: € 25,-

Verfassungswidrigkeit der Verpflichtung der Gebäudeeigentümer zur Errichtung neuer Hausbrieffachanlagen.

Hoppalas im Briefkasten-Erlass

Die Verpflichtung der Gebäudeeigentümer, bis 1. 7. 2006 neue Hausbrieffachanlagen zu errichten, stellt einen Eingriff in das Eigentumsrecht dar, der nicht durch öffentliche Interessen gerechtfertigt ist.

Die maßgebliche gesetzliche Grundlage

Gesetzestext aus § 14 Postgesetz betreffend Brieffachanlagen (die aufgehobenen Bestimmungen wurden fett hervorgehoben):

§ 14. ❶ **Der Gebäudeeigentümer hat eine Brieffachanlage zu errichten.** Die Brieffachanlage hat sich in unmittelbarer Nähe des Gebäudeeingangs zu befinden, sofern das Gebäude direkt von einer öffentlichen Verkehrsfläche aus betreten wird. In allen übrigen Fällen hat sich die Brieffachanlage an der an eine öffentliche Verkehrsfläche angrenzenden Grundstücksgrenze zu befinden.

❷ Die Brieffachanlage hat zumindest so viele Brieffächer zu enthalten, wie es der Anzahl der Adressen in dem Gebäude entspricht.

❸ Die Brieffachanlage muss so beschaffen sein, dass jedenfalls die Abgabe von Postsendungen (§ 2 Z 4), ausgenommen Pakete, über einen ausreichend großen Einwurfschlitz ohne Schwierigkeiten gewährleistet ist und die Sendungen vor dem Zugriff Dritter geschützt sind.

❹ Die Anforderungen gemäß Abs. 1-3 gelten bei der Neuerrichtung eines Gebäudes und beim Austausch einer bestehenden Hausbrieffachanlage.

❺ **Zum Zeitpunkt des In-Kraft-Tretens dieses Bundesgesetzes bestehende Hausbrieffachanlagen müssen bis 1. Juli 2006 den Anforderungen gemäß Abs 1 bis 3 entsprechen, sofern nicht auf andere Weise der Zugang für alle Anbieter von Postdienstleistungen sichergestellt ist.**

❻ Der Bundesminister für Verkehr, Innovation und Technologie kann durch Verordnung die näheren Bestimmungen über die Gestaltung und Ausstattung der Brieffachanlagen sowie über deren Anbringung festlegen. Er hat dabei auf nationale und internationale Normen Bedacht zu nehmen und kann solche Normen für verbindlich erklären.

Kein öffentliches Interesse

Nach der ständigen Rechtsprechung des VfGH ist eine Eigentumsbeschränkung im Hinblick auf dieses Grundrecht nur dann unbedenklich, wenn sie im öffentlichen Interesse liegt. Eben daran mangelt es aber hier. Auch die Bundesregierung vermag in ihrer im Gesetzesprüfungsverfahren erstatteten

Foto: bilderbox.de

Kaum geschützt vor dem Zugriff Dritter

Äußerung das Bestehen öffentlicher Interessen an der bekämpften Regelung nicht zu belegen: Die Argumentation, dass eine derartige „Verpflichtung seit jeher den Normalfall darstellt", kann kein derartiges öffentliches Interesse nachweisen.

Aber auch das Argument der Bundesregierung, dass die mit den bekämpften gesetzlichen Bestimmungen normierte (Austausch-) Verpflichtung eines Gebäudeeigentümers, im Hinblick auf die „Verpflichtung zur Öffnung des Postmarktes für alternative Anbieter", die „gemeinschaftsrechtlichen Ursprungs" sei, geboten sei, ist dazu nicht geeignet. Aus den von der Bundesregierung in diesem Zusammenhang genannten gemeinschaftsrechtlichen Regelungen ergibt sich nämlich lediglich – wie die Bundesregierung in ihrer im Gesetzesprüfungsverfahren erstatteten Äußerung selbst ausführt – „dass außerhalb des so genannten *reservierten Bereichs* kein Monopol bei der Erbringung von Postdienstleistungen mehr besteht.

Auch dann, wenn die Mitgliedstaaten die Erbringung derartiger Dienstleistungen an Allgemein- oder Einzelgenehmigungen knüpfen, darf nicht zwischen den bisherigen Monopolanbietern und anderen, neu in den Markt eintretenden Unternehmen diskriminiert werden.

Entscheidungsgründe des Verfassungsgerichtshofs

Die mit den bekämpften gesetzlichen Bestimmungen normierten Verpflichtungen der Gebäudeeigentümer – auf ihre Kosten eine näher bestimmte Brieffachanlage zu errichten bzw. eine bestehende Hausbrieffachanlage, die den gesetzlichen Anforderungen nicht genügt, gegen eine entsprechende auszutauschen – liegen nicht im öffentlichen Interesse, weil damit ausschließlich Interessen der teilweise miteinander konkurrierenden Anbieter von Postdienstleistungen angesprochen werden.

Die bekämpften gesetzlichen Regelungen sind somit wegen der Verletzung des verfassungsgesetzlich gewährleisteten Rechts auf Unversehrtheit des Eigentums als verfassungswidrig aufzuheben.

QUELLEN

VfGH 25. 4. 2006, G 100/05 ua
PostG 1997 idF BGBl I 2003/72: § 14 Abs 1 1. Satz, § 14 Abs 5
StGG: Art 5
ZPEMRK: Art 1 1.

Anspruch einer überlassenen Arbeitskraft auf Wegzeitvergütung.

Kein Anspruch auf Wegzeitvergütung

In einer aktuellen Entscheidung hat der OGH nunmehr klargestellt, dass die in den Beschäftiger-Kollektivverträgen vorgesehenen Wegzeitvergütungen – bei Vorliegen der dafür im jeweiligen Kollektivvertrag normierten Voraussetzungen – auch überlassenen Arbeitnehmern zu zahlen sind.

Ein Arbeitnehmer war als Facharbeiter bei einem Arbeitskräfteüberlassungsunternehmen beschäftigt; auf das Dienstverhältnis kam der Kollektivvertrag für das Gewerbe der Arbeitskräfteüberlassung zur Anwendung. Von April 2002 bis September 2003 war er ein und demselben Beschäftiger überlassen, auf den der Kollektivvertrag für das eisen- und metallverarbeitende Gewerbe (in der Folge: Beschäftiger-KV) Anwendung findet. Der Arbeitnehmer war in diesem Zeitraum ausschließlich auf einer Baustelle eingesetzt. Er fuhr täglich von zu Hause direkt auf diese Baustelle und von dort wieder nach Hause, die Geschäftsräumlichkeiten des Beschäftigers hat er nie aufgesucht.

Mit seiner Klage gegen das Arbeitskräfteüberlassungsunternehmen begehrt er nunmehr den Zuspruch von € 3.893,26 brutto an Wegzeitvergütung und von € 376,04 netto an Fahrtkosten. Er sei ausschließlich zu auswärtigen Diensten – zwischen 4 km und 7 km Luftlinie vom ständigen Betrieb des Beschäftigers entfernt – eingesetzt worden und habe daher gemäß § 10 Abs 1 Satz 3 AÜG iVm Abschnitt VIII. 6. und 7. des Beschäftiger-KV Anspruch auf Wegzeitvergütung in Höhe von 1,5 Stundenlöhnen. Außerdem habe er nach Abschnitt VIII. 4 des KV-Arbeitskräfteüberlassung Anspruch auf Fahrtkostenersatz. Der Arbeitgeber entgegnete, dass der KV-Arbeitskräfteüberlassung keine Wegzeitvergütungen vorsehe. Auch laut Beschäftiger-KV stehe dem Arbeitnehmer keine Vergütung für die Wegzeit zu, zumal er nie am Betriebsstandort des Beschäftigers, sondern immer an ein und demselben Einsatzort eingesetzt worden sei.

Anspruch auf Fahrtkostenersatz

Den Anspruch auf Fahrtkostenersatz stützt der Arbeitnehmer auf Abschnitt VIII. KV-Arbeitskräfteüberlassung. Diese Bestimmung hat – soweit hier von Interesse – folgenden Wortlaut:

VIII. Regelungen für auswärtige Arbeiten

A) Bei Entsendung durch den Beschäftiger

1. Eine Dienstreise liegt vor, wenn der Arbeitnehmer vom Beschäftiger für Arbeiten außerhalb des ständigen ortsfesten Betriebes des Beschäftigers verwendet oder zu Dienstreisen entsendet wird. Arbeiten auf Baustellen usw. gelten jedenfalls als Arbeit außerhalb des Betriebes des Beschäftigers.

Die nachstehend geregelten Aufwandsentschädigungen berühren nicht den Entgeltanspruch gemäß § 10 Abs 1 dritter Satz AÜG.

4. Ist bei Beschäftigung außerhalb des Beschäftiger-Betriebes ein Verkehrsmittel zu benutzen, so hat der Überlasser das Verkehrsmittel zu bestimmen und die Fahrtkosten zu ersetzen. Dem Arbeitnehmer sind daher Fahrtkosten im Fall der „Beschäftigung außerhalb des Beschäftiger-Betriebes" zu ersetzen.

Wegzeitvergütung als Entgeltanspruch

Nach Rechtsauffassung des Berufungsgerichtes ist für die Dauer der Überlassung auf das Mindestentgelt (sofern dieses höher ist als das Grundentgelt), nach dem Kollektivvertrag des Beschäftigerbetriebs Bedacht zu nehmen. Die Wegzeitvergütung in der Regelung des Beschäftiger-KV ist nicht als Aufwandsentschädigung, sondern als Entgelt zu qualifizieren.

Konkrete Arbeitsstelle

Es ist zu prüfen, ob dem Arbeitnehmer im Sinne der maßgebenden Bestimmungen des Beschäftiger-KV die von ihm angesprochene Wegzeitvergütung zusteht. Nach Abschnitt VIII. 6. dieses KV (KV-eisen- und metallverarbeitendes Gewerbe) gebührt eine Wegzeitvergütung immer dann, wenn zwischen dem „ständigen Betrieb bzw. Montagebüro" und dem „nicht ständigen Arbeitsplatz" des Arbeitnehmers eine bestimmte Entfernung liegt, die der Arbeitnehmer außerhalb der Arbeitszeit zurückzulegen hat, weil er am nicht ständigen Arbeitsplatz eingesetzt wird.

Kein Anspruch bei dauerndem Einsatz auf einer Baustelle

Im vorliegenden Fall ist davon auszugehen, dass der Arbeitnehmer dem Beschäftiger für die Tätigkeit auf der Baustelle überlassen wurde, auf der er während der gesamten verfahrensgegenständlichen Zeit (April 2002 bis September 2003) eingesetzt wurde. Durch die Überlassung zur längerfristigen Tätigkeit auf ein und derselben Baustelle wurde aber – in einer der „Aufnahme auf der Baustelle" vergleichbaren Weise – ein ständiger Arbeitsplatz des Arbeitnehmers und damit ein „ständiger Betrieb" im Sinne der Wegzeitregelung des hier maßgebenden Beschäftiger-KV begründet. Damit steht aber dem Arbeitnehmer, der somit während der gesamten zu beurteilenden Zeit am „ständigen Betrieb" eingesetzt war, keine Wegzeitvergütung zu.

QUELLEN

OGH 25. 1. 2006, 9 ObA 39/05h
§ 10 Abs 1 AÜG

BUCHTIPP

ARD HANDBUCH DER ARBEITSKRÄFTE-ÜBERLASSUNG UND AUSLANDSENTSENDUNG

Das Jahr 2002 brachte zahlreiche Änderungen im Bereich der Arbeitskräfteüberlassung und Personalbereitstellung, z.B. betreffend: Arbeitsschutz, grenzüberschreitende Überlassung von Arbeitskräften von Österreich in das Ausland, Anpassung an die Novellierung der Gewerbeordnung, Abschluss eines Kollektivvertrages für das Gewerbe der Arbeitskräfteüberlassung.

Autor: Dr. Dietrich Scherff

ARD-Handbuch, Wien 2003,
372 Seiten
2. Auflage
ISBN: 3-7007-2611-2
Bestellnummer: 35.12.01
Preis: € 36,–

Interview. Franz J. Heidinger über die Grundregeln des US-amerikanischen Marktes.

Geklagt in den USA

RA MMag. Franz J. Heidinger, LL.M. (Virginia), Partner der Alix Frank Rechtsanwälte GmbH, im Gespräch über den Trend zu horrenden Schadenersatzforderungen, Sammelklagen und „forum shopping“. Wieder einmal macht ein prominentes österreichisches Unternehmen Schlagzeilen mit seinen Erfahrungen im Umgang mit US-amerikanischen Gerichten. Lexpress analysiert die rechtlichen Hintergründe und wie sich KMU beim Markteintritt in die USA am besten schützen können.

Lexpress: *Herr MMag. Heidinger, Sie sind Rechtsanwalt und Fachbuchautor, sowie Experte für das Anglo-Amerikanische Rechtssystem. Die Ereignisse der jüngsten Vergangenheit zeigen, dass sich einige Unternehmen in den USA eine blutige Nase holen und andere zu 100 Prozent erfolgreich tätig sind. Wie ist das erklärbar?*

MMag. Franz J. Heidinger: „Meiner Erfahrung nach sind vor allem jene Unternehmen erfolgreich, die nicht nur aufgrund ihres Produktes oder ihrer Dienstleistung den Markt erobern, sondern die sich entsprechend gut vorbereitet haben. Nur Unternehmen, die sich hinreichend wappnen, können dauerhaft erfolgreich sein.“

Wie kann man sich wappnen?

„Man muss ein paar Grundregeln beachten. Die Grundregel Nummer eins ist, dass man sich auf die Andersartigkeit des Rechtssystems einstellt. Auch wenn es nach außen hin unserem oft täuschend ähnlich sieht, betreten wir hier wirklich einen anderen Rechtsraum. Man erkennt das auch an den Ereignissen der jüngsten Vergangenheit.

Wenn Sie sich als österreichisches Unternehmen beim Markteintritt direkt und ungeschützt engagieren, dann ist das Risiko sehr groß, dass Sie im Worstcase-Szenario nicht nur Ihre Assets vor Ort verlieren, sondern auch gewisse Durchgriffshaftungen schlagend werden. Es ist daher ratsam, seinen Markteinstieg schon von Anfang an strategisch zu planen und sich zu überlegen, was alles passieren könnte.“

Kann man gewisse Risken ausschließen?

„Soweit wir uns in Wirtschaftsbeziehungen befinden, die vertragsrechtlich abgebildet werden, ist ein aktiver Schutz und Risikoausschluss sehr gut möglich. Anders sieht es bei der deliktischen Haftung aus (Anm. d. Red.: Haftung für Vorsatz, Fahrlässigkeit und verschuldensunabhängige Haftung). Hier gibt es keinen Gestaltungsspielraum, sondern nur die Möglichkeit, Haftungsrisken durch besondere Sorgfalt und erhöhte Aufmerksamkeit zu reduzieren.

„Wie kann ich mich als Klein- oder Mittelbetrieb vorbereiten, ohne dass es Unsummen kostet und dennoch erfolgreich ist?“

Am Anfang muss man einen gewissen Betrag investieren, um sich richtig aufzustellen. Bevor ich mich blind in einen fremden Markt hinein begebe, muss ich mir jene Berater suchen, die mir hier und jetzt in Österreich aufgrund ihrer Erfahrung so helfen können, dass mir möglichst wenig passiert.“

Wie finde ich die richtigen Berater?

„Indem ich mir jemanden suche, die oder der erfahren ist und ähnlich denkt, wie ich selbst. KMU brauchen Berater, die bereits zuvor erfolgreich mit Unternehmen dieser Größe gearbeitet haben. Wir selbst beraten regelmäßig österreichische Unternehmen, die in die USA gehen und verfügen über ein ausgezeichnetes Netzwerk an *like-minded* Beratern in den USA.

Es gibt auch Hilfestellungen von der Wirtschaftskammer. Die Außenwirtschaftsorganisationen und die Handelsdelegierten sind erstklassig, und das kostet nicht einmal etwas. Ganz im Gegenteil: Wenn Sie ein interessantes Produkt haben, ist es sogar möglich mit Unterstützung der Handelsdelegierten in den USA eine Feasibility-Studie zu organisieren, um zu sehen, ob es sich überhaupt lohnt, in den Markt einzutreten.“

Wie lautet die zweite Grundregel?

„Die zweite Grundregel ist die Behandlung vor Ort. Wir sehen die USA immer als ein großes Land. Das ist es aber nicht. Aus rechtlicher Sicht handelt es sich um 50 verschiedene Staaten mit ihrem jeweils eigenen Rechtssystem. Wenn ich also in Kalifornien Geschäfte machen will, bin ich gut beraten, mir einen kalifornischen Anwalt und einen kalifornischen Steuerberater zu holen, die beide im Idealfall bereits mit österreichischen bzw. europäischen Unternehmen dieser Größenordnung gearbeitet haben. Auch diese Auswahl ist extrem wichtig.“

Was kostet das?

„Wir können unseren Klienten aufgrund unserer jahrelangen Erfahrung und unserer jahrelangen Tätigkeit gewährleisten, dass die Beratung vor Ort nicht teurer ist als hier bei uns. Die meisten Klienten glauben das anfangs gar nicht. Diese „begleitete Beratung“ ist auf alle Fälle sehr viel sicherer, als wenn Sie wie ein *unguided missile* in den Markt hineingehen und dabei ihr Lehrgeld zahlen.“

Und die dritte Grundregel?

„Wenn Sie sich entsprechend aufgestellt haben, dann gilt es, sich und seine MitarbeiterInnen – zum Beispiel in Fragen des Arbeitsrechts – ausbilden zu lassen. Ich kenne keinen Klienten, der noch nicht vor Herausforderungen des Arbeitsrechts gestanden wäre, weil es einfach grundsätzlich anders ist als bei uns. Ferner muss man darauf achten, dass man mit den Vertragspartnern nicht nur kommerziell vorteilhafte sondern auch juristisch einwandfreie Verträge schließt, dann werden sich die meisten Probleme gar nicht stellen.

Wenn ein Chef zu einer Mitarbeiterin sagt: „Bringen Sie mir bitte einen Kaffee“, so kann sie das Unternehmen verlassen und wegen sexueller Diskriminierung Schadenersatzforderungen stellen. Es genügt der Nachweis, dass der Chef das durchschnittlich öfter zu Frauen als zu Männern sagt. Solche Fälle sind uns noch fremd. Man muss sich und sein Personal daher entsprechend schulen, damit solche Probleme erst gar nicht entstehen.“

Wie ist das mit der deliktischen Haftung?

„Niemand wird vorsätzlich etwas anstellen. Es gibt aber die Möglichkeit, dass man aufgrund von Fahrlässigkeit oder aufgrund von so genannter *strict liability*, zB bei der Produkthaftung, herangezogen wird. Ebenso kann man wegen fahrlässigen Verhaltens von Mitarbeitern zur Verantwortung gezogen werden. Auch hier gilt wieder in erster Linie: Schulen und den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern das Bewusstsein für Produktgefahren nahe bringen.“

Was passiert, wenn ich in den USA geklagt werde?

„Sobald sich am Horizont ein Donnergrollen abzeichnet, muss man sofort und richtig reagieren. Von den letzten Causen haben wir gelernt, dass es nicht immer optimal zugegangen ist. Als Leitfaden dafür, was im Falle des Falles zu tun ist, habe ich für Unternehmen auch ein Buch zu diesem Thema geschrieben.“

Können Sie wieder Beispiele nennen?

„In meiner Klientenstruktur gibt es kaum einen in Amerika tätigen Klienten, der nicht irgendwann einmal zumindest eine Klagsandrohung im Haus hatte. Typischerweise werden bei diesen Klagsandrohungen immer horrende Beträge gefordert. Ob das arbeitsrechtliche Klagen zB wegen sexueller Diskriminierung sind, ob ein Konkurrenzunternehmen, wegen UWG-Verletzung oder *copyright infringements* klagt, oder ob es eine Produkthaftungsklage ist: Es kommen immer sofort riesige Forderungen auf den Tisch, und das ist in Amerika gar nichts Unübliches.

Aufgrund der Andersartigkeit des Zivilrechtssystems ist es so, dass man in der Regel gut beraten sein wird, sich das Problem möglichst schnell vom Hals zu schaffen. Das bedeutet, Zeit und Geld zu investieren, um eine solche Drohung abzuwenden. Ansonsten wird man in den USA relativ rasch in ein sehr aufwändiges Verfahren verstrickt.“

Was halten Sie von einem Vergleich im Vorfeld?

„Bei einer allgemeinen Causa, wie soeben dargestellt, ist es üblich, sich bei einem Bruchteil der Forderungen zu vergleichen. Wenn also eine Million Dollar eingeklagt wird, kommen Sie bisweilen gut davon, wenn Sie zwischen fünfzigtausend und achtzigtausend Dollar zahlen.“

Ist es nicht gleich ein Schuldeingeständnis, wenn man sich sofort zu vergleichen versucht?

„Nein, überhaupt nicht, und ich kann Ihnen auch sagen, warum das nicht so ist: Das US-System ist extrem klägerfreundlich, denn man hat bei der Klagseinbringung nur eine symbolische Pauschalgebühr von etwa 50 bis 100 Dollar zu bezahlen. Bei uns müssen Sie sich genau überlegen, wie viel Sie einklagen, denn daran bemisst sich schon die Pauschalgebühr bei Gericht.

Darüber hinaus gibt es in Amerika keinen Prozesskostenersatz wie bei uns. Schon allein diese beiden Faktoren machen Sie de facto „erpressbar“.

Der amerikanische Zivilprozess gliedert sich in drei Phasen: Die Klagseinbringung, das so genannte Vorverfahren oder *pre-trial* und drittens das Hauptverfahren – *trial*. Das Vorverfahren ist unserem Rechtssystem fremd. Es dient dazu, die Causa so weit aufzubereiten, dass entschieden werden kann, ob man überhaupt in den Gerichtssaal geht, um zu verhandeln. In dieser Phase müssen alle von der Gegenpartei geforderten Informationen offen gelegt werden. Das ist äußerst aufwändig und kann Jahre dauern. Dies kann bedeuten, dass Sie Ihre Abteilungen lahm legen, zigtausende Dokumente kopieren und Ihre Anwälte alle diese Unterlagen durchsehen müssen. Dann beschäftigen sich die Anwälte der Gegenseite damit.“

Was sind die Vor- und Nachteile dieses Systems?

„Das Gute daran ist, dass 90 bis 95 Prozent aller anhängig gemachten Klagen auf diesem Weg bereinigt und verglichen werden, bevor sie tatsächlich in das Hauptverfahren eintreten. Schlecht daran ist, dass der Beklagte aufgrund des administrativen Aufwandes „erpressbar“ ist.“

Kann sich ein Unternehmen dagegen Rechtsschutz versichern?

„Das wird normalerweise nicht gesondert gemacht. Jedoch sind Unternehmen typischerweise über die Haftpflichtversicherung und insbesondere die Produkthaftpflichtversicherung bei deliktischer Inanspruchnahme mit geschützt.“

Kann man sich im Vorfeld von hohen Streitwertsummen befreien?

„Ja, denn solange ich mich im Vertragsrecht befinde, kann ich die Haftung beschränken. Im deliktischen Schadenersatzrecht wird dies aber typischerweise nicht gelingen.“

Man hat den Eindruck, dass es in Österreich eine gewisse „Faganisierung“ gibt. Ist das ein Klischee oder Realität?

„Ich spreche nicht über Kollegen, aber in einem Punkt haben Sie Recht: In ganz Europa kommt es zu einer Amerikanisierung. Dies hat damit zu tun, dass die Leute ein radikales Anspruchsdenken entwickeln. Ich habe in den letzten zwei bis drei Jahren ganz absurde Causen auf den Tisch bekommen, wo irgendjemand behauptet, Millionen Ansprüche zu haben, weil er sich beim Essen verbrannt hat.

Da unsere Gerichte nach wie vor sehr konservativ sind, ist das in Österreich noch nicht auf fruchtbaren Boden gefallen.“

Wie ist das mit den Sammelklagen?

„Von der internationalen Handelskammer (ICC), gibt es eine klare negative Stellungnahme gegen Sammelklagen – aber das Thema kocht weiter.

Auch der Begriff des *forum shopping* wird stärker in den Vordergrund rücken. Da man derzeit im gesamten europäischen Raum plus EWR alle gerichtlichen Entscheidungen vollstrecken kann, ist es sehr verlockend zu versuchen, einen Gerichtsstand an einem Ort zu bekommen, wo die Gerichte großzügiger sind.

Wir sind durchaus in eine Richtung unterwegs, die man kritisch sehen kann, aber die man zur Kenntnis nehmen muss, weil sie Realität ist.“

Interview: Manuela Taschlmar

MMag. Franz J. Heidinger

Gründungsgesellschafter und Partner der Alix Frank Rechtsanwälte GmbH.
A-1010 Wien, Schottengasse 10
Tel: +43 (1) 523 27 27
E-Mail: f.heidinger@alix-frank.co.at
www.alix-frank.co.at

BUCHTIPP

GEKLAGT IN DEN USA

US-amerikanisches Zivilprozessrecht für Unternehmer, Anwälte und Berater

Nach Asbestklagen, Kaprun, Restitutionsfragen und Zwangsarbeiterentschädigung sind viele Unternehmer verunsichert, welcher Gefahr sie sich aussetzen, wenn sie in den USA tätig werden oder US-amerikanische Kundenbeziehungen unterhalten.

Dieses Buch stellt eine Einführung in das für unsere Rechtskultur oft fremde Rechts- und Gerichtssystem der USA dar und gibt wertvolle Tipps für das richtige Verhalten, wenn Verfahren drohen oder anhängig sind. Ein unverzichtbares Basiswerk für alle Unternehmer und Berater.

Autor: MMag. Franz J. Heidinger, LL.M. (Virginia) ist als Wirtschaftsanwalt in Wien und international tätig.

Wien 2003, 176 Seiten
ISBN: 3-7007-2609-0
Bestellnummer: 31.86.00
Preis: € 40,–

VCH Beteiligungs GmbH erwirbt 12,5 Prozent an EFM AG.

EFM AG erhöht Eigenkapital um eine Million Euro

Die EFM Versicherungsmakler AG, Österreichs führender Versicherungsmakler für Privatkunden, gibt bekannt, dass sich die VCH Beteiligungs GmbH mit einer Million Euro am Grundkapital beteiligt, was einem Unternehmensanteil von 12,5 Prozent entspricht.

Mit dem frischen Kapital will die EFM AG ihre Markt- und Technologieführerschaft im Versicherungsmaklermarkt für Privatkunden ausbauen, und die Expansion in Deutschland rasch vorantreiben. Weiters wurde eine umfangreiche Beratungsprotokoll-Softwarelösung für die Servicierung von Versicherungsmaklern entwickelt, mit der die EFM AG die EU Versicherungsvermittler-Richtlinie umsetzt.

EFM AG expandiert nach Deutschland und entwickelt umfangreiche Beratungsprotokoll-Softwarelösung

Die EFM Versicherungsmakler AG, Österreichs führender Versicherungsmakler für Privatkunden, erhält Eigenkapital in der Höhe von einer Mio. Euro durch eine 12,5-prozentige Unternehmensbeteiligung der VCH Beteiligungs GmbH.

Mit diesem Betrag wird die EFMAG ihre Markt- und Technologieführerschaft im Versicherungsmaklermarkt für Privatkunden ausbauen, und die Expansion in Deutschland rasch vorantreiben.

Die VCH Beteiligungs GmbH ist für die EFM AG ein strategischer Finanzpartner, mit dem die Expansion nach Deutschland umgesetzt wird.

„Mit der VCH Beteiligungs GmbH haben wir einen perfekten Partner gefunden, der unsere Expansion nach Deutschland nicht nur finanziell sondern auch mit fundierter Erfahrung und Know-how unterstützen wird. Mit diesem Schritt werden wir unsere Marktführerschaft konsequent ausbauen und weiterhin nachhaltig erfolgreich sein“, informiert Josef Graf, Gründer und Vorstandsvorsitzender der EFM Versicherungsmakler AG.

Technologische Umsetzung der EU Vermittler-Richtlinie

Weiters setzt die EFM AG mit der Entwicklung einer Softwarelösung die EU Versicherungsvermittler-Richtlinie professionell um, da dieses digitalisierte Beratungsprotokoll den neuen EU-Ansprüchen der Dokumentation und Aufbewahrung optimal entspricht. „Diese halbautomatisierte Lösung ist ein technologischer Quantensprung für die gesamte Versicherungsbranche. Mit dieser von uns entwickelten Software wollen wir den Maklern nicht nur ein professionelles Service bieten, sondern ihnen damit auch ein perfekt zugeschnittenes Tool zur Verfügung stellen“, so Graf weiter.

Die EFM Versicherungsmakler AG

Die EFM Versicherungsmakler AG, Österreichs führender Versicherungsmakler für Privatklienten, ist derzeit an 35 Standorten in Österreich mit 200 Mitarbeitern und einem Prämienumsatz von 40 Mio. Euro vertreten.

Eine zentrale Experten-Abteilung sondiert professionell alle österreichischen Versicherungsprodukte und vergleicht Leistungen, Vertragsklauseln und Preise der Branche. Die eruierten Best-Advice-Vorteile können so direkt an Klienten weitergegeben werden.

Ein weiterer Vorteil für Klienten liegt im exklusiven Dreifachschutz – laufende Analyse der Produkte, unentgeltliche Bereitstellung eines Klientenanwalts und Beweisumkehrlast bei Beratungsfehlern.

EFM wurde 1991 von Josef Graf gegründet. Der erste Franchise-Pilotbetrieb wurde 1994 in Schladming eröffnet.

VERANSTALTUNGEN

„Tag der offenen Tür“
EFM Service Zentrale
Graz, Keplerstraße 105
18. Mai 2006, Zeit: 12:05 Uhr

© Prime.co.at

Josef Graf

Vorstandsdirektor
EFM Versicherungsmakler AG
Service Zentrale:
Keplerstrasse 105/4, 8020 Graz
Tel. +43 (316) 720003
E-mail: office@efm.at
www.efm.at

VCH BETEILIGUNGS GMBH

Die VCH Beteiligungs GmbH fördert als privat finanzierte Venture Capital-Gesellschaft den gezielten Aufbau von Unternehmen aus dem Finanzdienstleistungs- und Softwarebereich.

Neben Eigenkapital bringt VCH insbesondere unternehmerisches Know-how in Form von strategischer Unternehmensführung, Wissens- und Change-Management, Controlling und Finanzmanagement bis hin zum gezielten Einsatz von Marketingaktivitäten in ihre Beteiligungsunternehmen ein.

Dies geschieht nach grundlegender Analyse der Geschäftsidee, des Marktes, des Mitbewerbs, des Management-Teams und der Unternehmerpersönlichkeiten. So können neue Technologien und Produkte entwickelt, das Working Capital erhöht, Akquisitionen getätigt und die Bilanzstruktur gestärkt werden. Dabei sieht sich VCH nicht nur als Kapitalgeber, sondern insbesondere als Berater in wichtigen Fragen der strategischen Geschäftsentwicklung und -führung des Unternehmens.

Info: http://www.vch-ag.com/

Wenn der Prüfer drei Mal klingelt.

Die unerbittliche „Inspektorin“ EDV

In der Ausgabe vom 28. April berichteten Lexpress und CONSULTATIO über Möglichkeiten der Vorbereitung zur Betriebsprüfung.

Der Prüfer legt seine Prüfungsschwerpunkte fest – unter anderem je nach seiner Ausbildung, seiner Erfahrung und seinen Vorlieben. Allerdings gibt es einige „Klassiker“, die fast immer unter die Lupe genommen werden – erfahrungsgemäß werfen die gestrengen Kontrollorgane ihr Auge gerne auf:

- die Ordnungsmäßigkeit der Buchführung
- die korrekte Einhaltung von Gesetzesänderungen
- die Verflechtung von betrieblicher und privater Sphäre
- die Angemessenheit von Verrechnungspreisen bei Inlands- und Auslandsbeziehungen
- sowie insbesondere auf die Umsatzsteuer und hier vor allem auf die Belege und die Einhaltung der rein „formalen"Kriterien

Inhalt ihrer „detektivischen“ Prüftätigkeit sind außerdem Bilanzpositionen, bei denen „Spielräume“ in der Bewertung bestehen, der Fuhrpark, Repräsentations- und Werbeaufwendungen, Rechtsbeziehungen zwischen nahen Angehörigen, der korrekte Ausfuhrnachweis und die Bildung von Rückstellungen.

Rechnen Sie damit, dass sich jeder Prüfer bereits vor Prüfungsbeginn über Ihr Unternehmen informieren wird. Häufig wird im Vorfeld ein Blick auf die Homepage des geprüften Unternehmens geworfen. Fallweise sieht sich das Finanzorgan auch Ihre Betriebsstätten „von außen“ an oder tätigt einen Testeinkauf.

❻ DIE EDV-INSPEKTORIN

Der Computer hat auch bei der Finanz Einzug gehalten – was den Unternehmer dazu verpflichtet, prüfungsrelevante Unterlagen nunmehr in elektronischer Form – und zwar als so genannte „Druck- und Exportfiles“ – auf Datenträgern (Disketten, CDs etc.) zur Verfügung zu stellen. Die den Prüfern zur Verfügung stehende Prüfsoftware erlaubt zahlreiche und weit reichende Auswertungsvarianten. Unter anderem werden numerische Schichtungen möglich, können Nullwerte, Mehrfachbelegungen und Lücken analysiert sowie „betragsmäßige“ Ausreißer erkannt werden.

Apropos Computer: Auf dem Programm des Prüfers steht immer öfter auch das EDV-System des Unternehmens selbst. Bei „Systemprüfungen“ wird das Aufzeichnungs- und Abrechnungssystem kontrolliert und nachverfolgt, ob eine lückenlose Erfassung der Geschäftsfälle sichergestellt ist oder ob auch Manipulationen möglich sind, indem ein Geschäft nicht erfasst oder nachträglich storniert wurde. Mithilfe der Prüfsoftware lässt sich auch die Plausibilität etwa von Umsatzdaten mit Hilfe statistischer Methoden (Chi2-Test, Benford-Analyse) kontrollieren.

❼ IHR GUTES RECHT

Zwischenergebnisse abfragen und Unterbrechungen veranlassen

Sie dürfen bereits während der Prüfung schon vorhandene (Zwischen-) Ergebnisse abfragen. Denn jeder geprüfte Betrieb hat das Recht auf Parteiengehör. Wenn Sie rechtliche Fragen zu klären haben oder neue Beweismittel herbeischaffen möchten, können Sie eine Unterbrechung der Prüfung veranlassen – dieses Recht steht Ihnen zu!

Bei kritischen Sachverhalten sollten Sie jedenfalls Aktennotizen über Aussagen anlegen. Im Übrigen können Sie auch Aussagen verweigern, wenn Schweigepflicht oder eventuelle Geschäftsgeheimnisse das notwendig machen – begründen Sie aber gegenüber Ihrem Prüfer ein solches Verhalten! Legen Sie während der Prüfung Unterlagen nach den verschiedenen Besprechungspunkten laufend in einem „Prüfungsordner“ ab – er wird Ihnen bei der Schlussbesprechung vielleicht gute Dienste leisten!

❽ „HIGH NOON“

Am Ende steht die verfahrensrechtlich vorgeschriebene Schlussbesprechung. Nicht immer wird sie Neues bringen, sind ihr doch meist eine (oder mehrere) Vorbesprechungen vorausgegangen. Der Prüfer wird dort aber seine Feststellungen treffen, Sie als Unternehmer können Ihren Standpunkt darlegen und eventuell sogar neue Beweismittel vorbringen. Bereiten Sie sich also gründlich darauf vor – am besten gemeinsam mit Ihren CONSULTATIO-BeraterInnen.

Führen übrigens Feststellungen des Prüfers zu einer Abweichung der Steuerbemessungsgrundlagen bzw. der Steuerfestsetzung, wird in der Regel das jeweilige Verfahren wieder aufgenommen. Im Rahmen dessen lassen sich auch Korrekturen zu Gunsten des Steuerpflichtigen durchführen.

CHECKLISTE ZUR BETRIEBSPRÜFUNG

- Umbuchungslisten; interne Buchungsbelege
- Berechnungsblätter (Rückstellungen, Privatanteil etc.)
- steuerliche Mehr/Weniger Rechnungen
- Inventurunterlagen
- Darstellung der Wertberichtigungen, Forderungsausfälle
- Berechnungsgrundlagen für vorgenommene Periodenabgrenzungen von Aufwendungen und Erträgen
- Umsatzsteuerverprobungen
- Gesellschaftsverträge, Nachträge
- Bestandsverträge
- Darlehensverträge
- Leasingverträge
- Verträge mit nahen Angehörigen
- Pensionsverträge und Pensionsgutachten
- Umlaufbeschlüsse

CONSULTATIO

© Consultatio

Dr. Josef WURDITSCH

Geschäftsführender Gesellschafter der CONSULTATIO Revision und Treuhand Steuerberatung GmbH & Co KG
Holzmeistergasse 9, A-1210 Wien
Tel +43/1/27775
E-Mail: josef.wurditsch@consultatio.at
www.consultatio.com

Promotion. Vorbeugend kann auch der „Finanz-Check“ der Bank Austria Creditanstalt wirken.

Die Pocket-Feuerwehr

3.400 Mal im Jahr steht irgendwo in Österreich eine Wohnung in Flammen, meldet das Institut Sicher Leben. Glücklich sind diejenigen, die dann blitzschnell in die Rolle eines Feuerwehrmannes schlüpfen können – mit einem Handfeuerlöscher.

Der Forscherdrang von Kindern, allzu romantische Helden, die ihre Liebste mit einem Kerzenlichtermeer überraschen wollen, oder aber auch ganz unspektakuläre Kabel sind häufig Gründe für brennende Wohnungen und Häuser. Wer dann einen funktionsfähigen Feuerlöscher zur Hand hat, kann den Brand schnell unter Kontrolle bringen. Ist der Löscher dann auch noch genau für das brennende Objekt geeignet, hält sich mit hoher Wahrscheinlichkeit auch der Löschschaden in Grenzen.

Abstimmung des Löschmittels mit dem brennenden Material

Wilhelm Achleitner, Geschäftsführer des Österreichischen Marktführers in dieser Branche, Total Fire-Stop Brandschutztechnik GmbH: „In jedem Haushalt sollte es einen Feuerlöscher geben, weil man sich damit vor größerem Schaden bewahren kann. Das Löschmittel muss aber auch genau auf das brennende Material abgestimmt sein: Man kann einen brennenden Computer natürlich auch mit einem Kübel Wasser löschen, aber danach ist er garantiert nicht mehr zu gebrauchen. Wer in diesem Fall zum Beispiel einen Kohlendioxid-Löscher zur Hand hat, hat gute Chancen, seine Daten noch zu retten.“

Feuerlöscher für jede Gelegenheit

Die seit 90 Jahren in ganz Österreich tätige Firma Total Fire-Stop vertreibt Feuerlöscher mit allen zur Zeit verfügbaren Löschtechnologien: Jedes Jahr verkauft das Unternehmen 15 – 20.000 Feuerlöscher auf Schaumbasis, mit Pulver oder mit Kohlendioxid. Seit kurzem bietet Total auch ein hochwertiges europäisches Produkt, das mit einem vollkommen biologisch abbaubaren Löschmittel ausgestattet ist – eine Lösung für Kundengruppen, die auf höchste Qualität, Umweltverträglichkeit und Sicherheit Wert legen. Feuerlöscher für das Auto sind hierzulande im Gegensatz zu Ländern wie Polen oder Italien zwar noch nicht gesetzlich vorgeschrieben, können aber im Notfall lebensrettend sein.

Bestens vorbereitet

Der zweite wichtige Geschäftszweig sind Brandschutzübungen mit den Käufern und die regelmäßige Wartung der Geräte, denn der beste Feuerlöscher nützt wenig, wenn er im Ernstfall versagt. „Um sicher zu gehen, dass der Löscher auch einsatzbereit ist, wenn er gebraucht wird, muss er alle zwei Jahre überprüft werden.

Wir haben 24 hochqualifizierte Fachleute, die laufend durch ganz Österreich reisen, um die rund 240.000 bei den Kunden befindlichen Feuerlöscher regelmäßig zu kontrollieren“, so Achleitner.

Vorbeugender Brandschutz

Was für die Privathaushalte lediglich eine Empfehlung ist, ist für Firmen eine klare Vorschrift: Je nachdem, wie hoch die Brandgefahr in einem Unternehmen ist, müssen unterschiedlich viele Feuerlöscher mit verschiedenen Löschmaterialien angeschafft und alle zwei Jahre einem professionellen Check unterzogen werden.

Wenn das Thema „Vorbeugung” schon Unternehmensgegenstand ist, ist es naheliegend, dass man auch im finanziellen Bereich gerne einen Blick auf den Ist-Zustand wirft. Einfach deshalb, weil man daran meist sehr gut ablesen kann, was einen in Zukunft erwarten wird. Wilhelm Achleitner hat die Finanzen der Firma im Rahmen des Firmenkunden-Service der Bank Austria Creditanstalt dem so genannten „FinanzCheck” unterzogen und hat dabei interessante Optimierungsmöglichkeiten entdeckt: „Durch unsere umfangreiche Firmenfahrzeugflotte haben wir sehr hohe Kfz-Aufwendungen. Und die könnten wir zum Beispiel mit dem Fuhrparkmanagement der BA-CA-Leasing recht gut in den Griff kriegen. Unsere 30 Autos legen pro Jahr insgesamt rund eine Million Kilometer zurück – das erfordert viel Handling und verursacht eine Menge Kosten. Mit dem Fuhrparkmanagement könnten wir außerdem bei der Versicherung, oder zum Beispiel durch bessere Einkaufsbedingungen die Kosten optimieren. Außerdem werden wir Geld, das wir nicht ständig brauchen, teilweise auf Festgeldkonten binden. Weil man sich da einiges an Zinsen erwirtschaften kann, arbeitet das Geld dann praktisch von allein.“

Total Fire-Stop hat im Geschäftsjahr 2004 mit österreichweit 45 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 4,5 Millionen Euro erzielt. In nächster Zukunft möchte das in Wien ansässige Unternehmen seinen Kunden auch Überprüfungen für Wandhydranten und Steigleitungen anbieten. Total ist darüber hinaus als einziges Unternehmen der Branche in Österreich ISO 14001 zertifiziert und erfüllt damit auch strenge Umweltnormen.

Wilhelm Achleitner
© BA-CA
Geschäftsführer Total Fire-Stop Brandschutztechnik GmbH

DER FINANZ-CHECK FÜR KLEIN- UND MITTELBETRIEBE

Viele Unternehmen verschenken täglich Zeit und Geld: zu aufwändiger Zahlungsverkehr, nicht ausgenützte Skonti, schlecht angelegtes Geld, fehlende Vorsorge für den Ruhestand oder wenig lukrative Investments sind nur einige Beispiele dafür. Machen Sie jetzt mehr aus Ihrem Unternehmen. Die Bank Austria Creditanstalt unterstützt Sie dabei mit dem FinanzCheck.

FINANZIERUNGS-CHECK:
- Kreditzinsen von bis zu 36% p.a. durch die Nutzung von Skonto sparen
- Optimale Lösungen zur Liquiditätssteuerung finden·
Investitionen zu günstigen Bedingungen tätigen

VERANLAGUNGS-CHECK:
- Sie arbeiten hart für Ihr Geld – arbeitet Ihr Geld auch hart genug für Sie?
- Höhere Zinsen durch bessere Veranlagungen sichern

ZAHLUNGSVERKEHRS-CHECK:
- Finanzgeschäfte effizienter und zeitsparender abwickeln
- Maßgeschneiderte Lösungen abgestimmt auf die Größe und die Bedürfnisse des Unternehmens finden

VORSORGE-CHECK:
- Nimmt die Zukunft des Unternehmers und der Mitarbeiter unter die Lupe.
- Sichert die Zukunft durch eine Privatpension mit flexiblem Auszahlungszeitpunkt
- Gibt Tipps zur Vorsorge für Mitarbeiter als steuerbegünstigte indirekte Gehaltserhöhung

Weitere Informationen und Anmeldung zum kostenlosen FinanzCheck für KMU unter www.ba-ca.com

Promotion. Mit dem kostenlosen Finanz-Check wird verstecktes Potenzial erhoben und optimiert.

Hier geht´s zum Geld

Haben, oder nicht haben, das ist hier die Frage: In jedem Unternehmen kann man zusätzliches Geld ausfindig machen, ist Ralph Müller, Vertriebschef der Bank Austria Creditanstalt, überzeugt.

Die BA-CA bietet den Kunden an, deren Finanzgeschäfte kostenlos zu analysieren. Warum tut sie das? Unternehmen müssen sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren – und das ist für den einzelnen Unternehmer der laufende Betrieb. Unsere Kernkompetenz sind alle Geld- und Finanzierungsfragen. Mit dieser Dienstleistung wollen wir unsere Kunden bestmöglich unterstützen, indem wir ihnen helfen, Kosten zu sparen und neue Geldquellen zu erschließen.

Was wird im Rahmen des FinanzChecks untersucht?

Da gibt es vier Teilbereiche: Finanzierung, Vorsorge, Veranlagung und Zahlungsverkehr. Der zuständige Firmenkundenbetreuer geht gemeinsam mit dem Unternehmer alle in diesen Bereichen wichtigen Überlegungen anhand eines Fragenkataloges durch. Bei dieser systematischen Chancen-Fahndung finden sich immer Optimierungsmöglichkeiten. Auf Basis dieser Untersuchung unterbreiten wir dann ganz konkrete, maßgeschneiderte Lösungsvorschläge.

Welche Optimierungsmöglichkeiten gibt es zB im Veranlagungsbereich?

Nicht wenige Unternehmer lassen den Großteil ihrer Erträge einfach ständig auf dem Konto liegen, da gibt es aber nur einen sehr geringen Zinssatz. Mehr aus seinem Geld machen kann man, indem man den nicht laufend benötigten Teil dieses Geldes als Festgeld für zwei bis sechs Monate fix veranlagt. Das geht vollkommen unkompliziert – unsere Kunden können zB über Internet Festgeld anlegen. Es gibt immer Möglichkeiten, das Geld für sich arbeiten zu lassen. Wir empfehlen Unternehmen außerdem Investmentfonds, denn das Risiko ist dabei sehr breit gestreut. Die Erträge sind gut, der Unternehmer muss sich nicht laufend selbst mit den Finanzmärkten beschäftigen und man kann die Fonds jederzeit zum tagesaktuellen Rechenwert verkaufen, wenn plötzlich ein Liquiditätsbedarf entsteht.

Vorsorgelösungen

Das ist ein ganz aktuelles Thema, und zwar schon bei den jungen Unternehmern: Wir wissen, dass die durchschnittliche Gewerbepension bei rund 1.125 Euro liegt. Der Geldbedarf für das Alter wird aber von allen Unternehmern höher eingeschätzt, deshalb versucht man, die Differenz durch eine private Vorsorge aufzufüllen. Unsere Kundenbetreuer ermitteln im Rahmen des Finanz-Checks die zu erwartende Pensionslücke und bieten darauf aufbauend maßgeschneiderte und flexible Vorsorgelösungen an. Je früher man damit beginnt, desto günstiger wird es. Und: Für die private Pensionsvorsorge gibt es eine staatliche Förderung.

Aber auch die betriebliche Vorsorge gewinnt für Unternehmen zusehends an Bedeutung. Einerseits kann man damit Steuern sparen, andererseits die Mitarbeiter motivieren. Oder anders formuliert – Unternehmer können ihren Mitarbeitern eine steuerbegünstigte indirekte Gehaltserhöhung zukommen lassen.

Bei der betrieblichen Zukunftssicherung fallen im Vergleich zu Lohnerhöhungen bis zu 50 % weniger Kosten für die Unternehmen an. Die Mitarbeiter genießen darüber hinaus Steuervorteile und können wählen, ob sie die Zuwendung als lebenslange Privatpension oder als einmaliges Kapital ausbezahlt haben möchten.

Zahlungen von bis zu EUR 300,– pro Arbeitnehmer und Jahr sind als Betriebsaufwand in voller Höhe steuerlich absetzbar. Außerdem ersparen sich Unternehmer sämtliche Lohnnebenkosten. Zusätzliche ASVG-Beiträge werden nicht eingehoben.

Total Fire-Stop wurde als Optimierungsmaßnahme ein Fuhrparkmanagement empfohlen ...

Das Unternehmen hat einen großen Fuhrpark und die Außendienstmitarbeiter legen jedes Jahr sehr viele Kilometer zurück. Das Fuhrparkmanagement der BA-CA-Leasing kann alle Arbeiten, die für diese Wagenflotte anfallen, sehr effizient durchführen. Services, Reparaturen, Reifenwechsel und das Tanken können in ganz Österreich bargeldlos abgewickelt werden. Außerdem erhält der Kunde laufend aktuelle Auswertungen und Online-Reports – so bleiben die Kosten transparent und man hat einen ständigen Überblick über den Status des Fuhrparks.

Das neue Service kommt bei den Kunden sehr gut an. Die Aufforderung „Machen Sie Ihre Geldgeschäfte profitabler” stößt natürlich immer auf großes Interesse. Wenn man auf der einen Seite Kosten sparen kann, dann wird wieder Geld frei, das der Unternehmer in Marketing, Kundenbindung oder andere wachstumsfördernde Aktivitäten stecken kann.

Mit dem Finanz-Check unterstützen wir Unternehmen, indem wir auf Einsparungs-und Optimierungsmöglichkeiten hinweisen.

Ralph Müller
Foto: BA-CA
Vertriebschef der Bank Austria Creditanstalt

Kooperationsachse Wien – Bratislava – Trnava zum Thema Unternehmensförderung durch ECONET.

Ansiedlungsunterstützung für KMU im slowakischen Grenzraum

Die grundsätzliche Zielsetzung von ECONET liegt in der Stärkung der Wirtschaftsstruktur in der Grenzregion Wien-Bratislava-Trnava durch intensive Wirtschaftskooperationen von KMU, Start-ups und den entsprechenden Kooperationspartnern aus Wirtschaft, Erwachsenenbildung, sowie Regierungs- und Regionalorganisationen.

Geplant ist zur Stärkung der Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen die aktive Unterstützung von Jungunternehmern durch Beratung, Mentoring, Businessclubs und Wirtschaftsdatenbanken sowie Informationskampagnen.

Aufgrund des Vollbeitritts der Slowakei im Jahr 2004 und der damit verbundenen wirtschaftlichen und sozialen Umbrüche ergeben sich neue Perspektiven für grenzüberschreitende Aktivitäten. Die Attraktivität des slowakischen Marktes wird für westliche und insbesondere österreichische Firmen nicht nur aufgrund der vorherrschenden Rahmenbedingungen (Stichwort: geringe Körperschaftsteuern – Flat Tax Modell, geringes Lohnkostenniveau) interessant, sondern auch aufgrund der räumlichen Nähe und kurzen Wege zwischen den beiden Metropolen Wien und Bratislava.

Geeignete Unterstützungsmaßnahmen gelten als Garant dafür, die wirtschaftliche und soziale Verflechtung des österreichisch-slowakischen Grenzraums weiter zu stärken und die sich bietenden Chancen auf lange Sicht auszunutzen.

Quelle: Eurovalley)

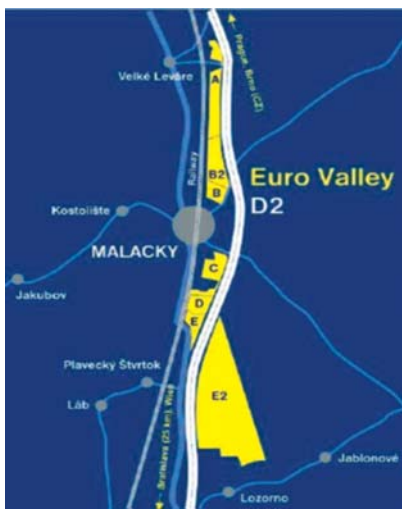
Malacky, das „goldene" Investitionsdreieck im Zentrum Europas

Unternehmen, die sich für die Ansiedlung in vorhandenen Wirtschafts- und Technologieparks bzw. Gründerzentren interessieren, sollten ihre Ansiedlungspolitik aufgrund der für den eigenen Betrieb spezifischen Entscheidungskriterien gestalten und sich auf Basis der individuellen Kriterien entscheiden.

Die Slowakei ist bemüht, in neu konzipierten Ansiedlungsgebieten die Betriebsansiedlung für unterschiedliche Zielgruppen von Investoren so attraktiv wie möglich zu gestalten. Aufgrund seiner geplanten Größe und potentieller Entwicklungschancen für die Grenzregion wird dabei immer wieder ein Projekt in der Nähe von Bratislava, in der 25 km nordwestlich gelegenen Stadt Malacky, genannt: der „Euro Valley Industrie- und Technologiepark".

DIE STÄRKEN DIESER STRATEGISCHEN ANSIEDLUNG LIEGEN:

- in der ausgezeichnet entwickelten Transportinfrastruktur in der Region
- der direkten Autobahnanbindung nach Tschechien und Ungarn bzw. bis zur österreichischen Grenze
- dem Vorhandensein hoch qualifizierter Arbeitskräfte in der Region
- in der kostengünstigen Verfügbarkeit dieser Arbeitsplätze
- in den bestehenden industriellen Ansiedlungen von multinationalen Konzernen und Unternehmen mit einer langen Tradition in Produktion und Entwicklung in den Bereichen Automotive, Pharmazeutik, Medizintechnik, chemische Industrie bzw. Informationstechnologie
- es liegt inmitten des „Goldenen Investitionsdreiecks", das die Länder Tschechien, Slowakei, Ungarn und Österreich, insbesondere die Städte Wien – Bratislava – Györ verbindet.



Geographische Lage der funktionalen Zonen in Euro Valley

Die geplanten Schwerpunkte der Aktivitäten sollen nach dem Endausbau in den folgenden Bereichen liegen:

- Produktion
- Forschung & Entwicklung im Technologiezentrum
- Büro- und Geschäftsdienstleistungen
- Freizeitaktivitäten, inklusive Hotelanlage, Freizeitpark und Golfplatz
- Wohn- und Residenzzone für die im Park Beschäftigten

Insbesondere sollen die Industriebranchen Informationstechnologie, Produktion von elektrischem und elektronischem Equipment, Automotiveindustrie und Glasproduktion angesprochen werden.

Investoren und Gründer

Investoren und Gründer spielen eine wichtige Rolle für die weitere Entwicklung und den Aufbau des Industrie- und Technologieparks Euro Valley, weil sie die unmittelbaren Initiatoren einer Ansiedlung im Park sind. Eine ausreichende Zahl von Gründern/Investoren bestätigt das Interesse am Park und erleichtert die Bedingungen für notwendige finanzielle Unterstützungen und Förderungen von Staat, Region und Gemeinden für die Errichtung des Parks sowie die Pacht der notwendigen Grundstücke von der slowakischen Regierung.

INFORMATIONEN

www.econet-platform.at
E-Mail: office-wien@econet-platform.at
Mag. Stemper, WKÖ/WIFI IKT
Tel. 05 90 900 4555

Führender Spezial-Rechtsschutzversicherer weiter auf Expansionskurs.

50 Jahre D.A.S. Rechtsschutz

D.A.S. Österreichische Allgemeine Rechtsschutz-Versicherungs-AG, der führende Spezialist im Rechtsschutz, wird nach erfolgreichen fünfzig Jahren in Österreich auch weiterhin nachhaltig wachsen. Im Jahr 2005 stieg der Versicherungsbestand der D.A.S. Österreich um 6 Prozent und erreichte zu Jahresende rund 52 Mio. Euro. Die im Jahr 1956 als reiner Kfz-Rechtsschutzversicherer gegründete AG betreute Ende des Vorjahres rund 280.000 Kunden und beschäftige 433 Mitarbeiter in Österreich.

Die 1956 gegründete D.A.S. Österreichische Allgemeine Rechtsschutz-Versicherungs-AG plant weiterhin aktuelle und bedarfsgerechte Beratungs- und Vertretungsleistungen anzubieten. „Das steigende Tempo und Ausmaß der rechtlichen Veränderungen erhöht den Bedarf der Bürger nach rechtlicher Beratung und Unterstützung überproportional – allein im Vorjahr hat sich die Anzahl der Beratungsfälle verdoppelt. Wir sehen daher auch künftig zusätzlichen Bedarf an Rechtsschutzleistungen in Österreich", erklärt Vorstandsvorsitzender Franz Kronsteiner das stetige Wachstum seiner AG. Alleine in den letzten 30 Jahren hat sich der Bestand der D.A.S.-Versicherungsprämien verzehnfacht.

Ein aktueller Themenbereich, der besonders häufig zu Problemen führt, sind die vielfältigen Rechtsfragen rund um die Nutzung neuer Medien. D.A.S. hat deshalb das Thema „Neue Medien" als Schwerpunkt für das Jubiläumsjahr gesetzt. Mit Vertretern aus Wissenschaft und Anwaltei werden die Besonderheiten der Rechtsmaterie rund um die neuen Medien laufend analysiert, um D.A.S.-Kunden maßgeschneiderte Lösungen anzubieten.

Förderpreise für wissenschaftliche Arbeiten

D.A.S. verstärkt weiters den Kontakt zu Wissenschaft und Bildung. Mit einem neu ins Leben gerufenen Förderpreis werden Studenten, Assistenten und junge Praktiker bis zum 30. Lebensjahr angeregt, sich mit dem Thema Rechtsschutz auseinander zu setzen.

„Wir erwarten uns vom wissenschaftlichen Nachwuchs unter anderem Ideen und Lösungsansätze zur Verbesserung der Rechtssicherheit. Ein Thema, das im Bereich der neuen Medien sowohl für Anwender als auch für Anbieter von großer praktischer Bedeutung ist", erklärt Kronsteiner. Universitätsprofessor Attila Fenyves von der Universität Wien und Universitätsprofessor Wolfgang Zankl vom e-commerce Center konnten von D.A.S. als Juroren für die Bewertung eingereichter Arbeiten gewonnen werden.

Von der Auto-Rechtsschutzversicherung zur umfassenden Rechtsschutzversicherung

In der 50-jährigen Geschichte der D.A.S. gab es eine kontinuierliche Erweiterung der Produktpalette. Stand das Kürzel D.A.S. 1956 noch für „Der Automobile Schutz", so wurde der Versicherungsschutz heute auf alle wesentlichen Lebens- und Risikobereiche ausgedehnt. „Kundennähe, Know-how und hohe Produktqualität zu fairen Preisen sowie Innovationsbereitschaft und Kreativität waren dabei maßgebliche Säulen unseres Erfolgs", informiert Kronsteiner. Für die künftige Entwicklung sieht Kronsteiner im steigenden Beratungsbedarf und in Rechtsfragen rund um neue Medien wie das Internet zusätzliche Wachstumstreiber.

PROFIL

Die D.A.S. Rechtsschutz-Versicherungs-AG ist seit 1956 in Österreich tätig, und hat sich auf die Beratung und Vertretung von Privatpersonen und Unternehmer im Bereich Rechtsschutz spezialisiert. Der Firmensitz des Unternehmens befindet sich in Wien. Die rund 430 Mitarbeiter in neun Geschäfts- und RechtsService-Büros in Wien, St. Pölten, Wiener Neustadt, Graz, Klagenfurt, Linz, Salzburg, Innsbruck und Bregenz bieten ihren Kunden reibungsloses und rasches Service. In 14 weiteren europäischen Ländern stehen den Mitgliedern für rechtliche Fragen erfahrene JuristInnen zur Verfügung. Die österreichische D.A.S. Rechtsschutz-Versicherungs-AG ist Mitglied der internationalen D.A.S. Organisation und ein Unternehmen der ERGO Versicherungsgruppe, die europaweit rund 31 Millionen Kunden betreut und 2004 Beitragseinnahmen von rund 16 Milliarden Euro erreichte.

© prime.co.at

Dr. Franz Kronsteiner
Vorstandsvorsitzender
D.A.S. Österreichische Allgemeine Rechtsschutz-Versicherungs-AG
Hernalsergürtel 17, A-1170 Wien
Tel. +43/1/40 464-0
www.das.at

BUCHTIPP

UNTERNEHMENSGRÜNDUNG IN DER SLOWAKEI

Durch die bereits mit dem 1. Jänner 2004, also vor dem EU-Beitritt wirksam gewordene, so genannte „Flat Tax-Steuerreform" hat die Slowakei den Standortwettbewerb über das Besteuerungsniveau in Europa verschärft.

Dargestellt werden Unternehmensgründung und Unternehmensformen, Unternehmenssteuern, Doppelbesteuerungsabkommen mit Fallbeispielen, Auswirkungen der österreichischen Steuerreform 2005, Rechnungslegungsrecht, Immobilienerwerb durch Ausländer sowie Arbeits- und Sozialversicherungsrecht.

Autoren: Guido Reker ist RA in der Kanzlei Wolf Theiss in Bratislava; Dr. Erik Steger ist Partner bei der RA-Kanzlei Wolf Theiss; Mag Helmut Röhle ist Wirtschaftsprüfer und Steuerberater

LexisNexis, Wien 2005, 88 Seiten
ISBN: 3-7007-3179-5
Bestellnummer: 88.29.01
Preis: € 19,-

Ungebrochenes Wachstum im Informations-, Kommunikations- und Consultingsektor.

Beschäftigung für rund 200.000 Menschen im Sektor Information

100.000 Mitgliedsunternehmen der Bundessparte Information und Consulting erwirtschaften 2005 ein Plus bei Umsatz und Export – Die Erwartungen für 2006 sind optimistisch.

„Die Mitgliedsunternehmen der Bundessparte Information und Consulting der Wirtschaftskammer Österreich aus den Branchen Information, Kommunikation und Consulting befinden sich auf der Überholspur“, kommentiert Bundesspartenobmann Hans-Jürgen Pollirer heute, Mittwoch, die neuesten Konjunkturdaten.

Hans-Jürgen Pollirer
Foto: WKO

Die wirtschaftlichen Kennzahlen, erhoben von der KMU Forschung Austria, sprechen eine klare Sprache: Der Umsatz der zehn in der Bundessparte zusammengefassten wirtschaftsnahen Dienstleistungsbranchen – Abfall- und Abwasserwirtschaft, Finanzdienstleister, Werbung und Marktkommunikation, Unternehmensberatung und Informationstechnologie, Technische Büros – Ingenieurbüros, Druck, Immobilien- und Vermögenstreuhänder, Buch- und Medienwirtschaft, Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten, Telekommunikations- und Rundfunkunternehmungen – in ganz Österreich ist 2005 gegenüber dem Jahr davor um 8,5 Prozent gestiegen. In absoluten Zahlen betrug der Umsatz rund 38 Milliarden Euro.

Besonders erfolgreich verlief das Jahr 2005 für die Bereiche Finanzdienstleistung (+9,7 Prozent) sowie Unternehmensberatung und Informationstechnologie (+9,3 Prozent).

Dr. Walter Bornett
© mediendienst.com/Wilke

Erfreulich ist auch die Exportquote mit 9,3 Prozent des Gesamtumsatzes. Damit konnten die Branchen nach einem Rückgang 2004 im Jahr 2005 eine stabile Exportentwicklung verzeichnen. Insgesamt beziffert Walter Bornett, Direktor der KMU Forschung Austria, das Exportvolumen mit 3,5 Milliarden Euro. Im Branchenranking führen die Technischen Büros – Ingenieurbüros mit +16 Prozent vor Unternehmensberatung und Informationstechnologie (+13,3 Prozent).

Steigerung der Investitionen 2005 um rund 8 Prozent

Eine weitere wichtige wirtschaftliche Kennzahl ist die Investitionsquote, die 2005 4,4 Prozent vom Gesamtumsatz betragen hat; das gesamte Investitionsvolumen betrug in Summe rund 1,7 Milliarden Euro. Die meisten Investitionen wurden in den Bereichen Abfall- und Abwasserwirtschaft (9 Prozent) und bei den Technischen Büros – Ingenieurbüros (6,4 Prozent) getätigt. Die von der KMU Forschung Austria ebenfalls abgefragten Prognosen für das laufende Jahr stellen eine Steigerung der Investitionen um rund 8 Prozent in Aussicht.

Mit einem „Gut“ wird seitens der Betriebe die aktuelle Auftragslage (Februar bis April 2006) beurteilt. Die Unternehmen rechnen mit einem Umsatzplus von 7,5 Prozent. Die positiven Umsatzerwartungen finden ihren Niederschlag auch in den Personalplänen der Unternehmen. So ist für heuer eine Erhöhung des Beschäftigtenstandes um 2,6 Prozent geplant, wobei sich für den Bereich Unternehmensberatung und Informationstechnologie mit +4,1 Prozent der größte Zuwachs abzeichnet. Mit rund 190 Millionen Euro wurden rund 0,5 Prozent des Umsatzes in die Aus- und Weiterbildung von Beschäftigten in den Bereichen Information, Kommunikation und Consulting investiert. Allerdings kommen zu diesem Betrag noch die Ausgaben für die Ausbildung von Lehrlingen hinzu.

Zunahme der Investitionen durch Stärkung der KMU

„Als Schritt in die richtige Richtung“ sieht der Bundesspartenobmann das geplante Maßnahmenpaket zur Stärkung der Klein- und Mittelbetriebe, „die ja einen Großteil der Mitgliedsbetriebe in unserer Sparte ausmachen.“ Die steuerliche Entlastung der Einnahmen/Ausgabenrechner durch die Einführung eines Freibetrages auf Gewinne, die im Unternehmen bleiben, werde wieder zu einer Zunahme der Investitionstätigkeit führen. „Weiterhin aufrecht bleibt“, so Pollirer, „unsere Forderung nach Aufhebung der Beschränkung auf Anlaufverluste zugunsten eines unbeschränkten Verlustvortrages.“ Ebenso fordere die Bundessparte Information und Consulting auch weiterhin die Einrichtung einer Regierungsstelle – Minister/-in oder Staatssekretär/-in – zur Koordination politischer Aktivitäten im Informations- und Kommunikationstechnologie-Bereich.

Text: Jürgen Rupprecht, WKO

SITUATION 1. QUARTAL 2006 AUSBLICK 2006

- Beurteilung der aktuellen Auftragslage: „Gut“
- Umsatzerwartung 2006: + 7,5 %
- Personalplanung 2006: + 2,6 %
- Geplante Investitionen 2006 (gegenüber 2005): + 8,1 %

Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA

BUCHTIPP

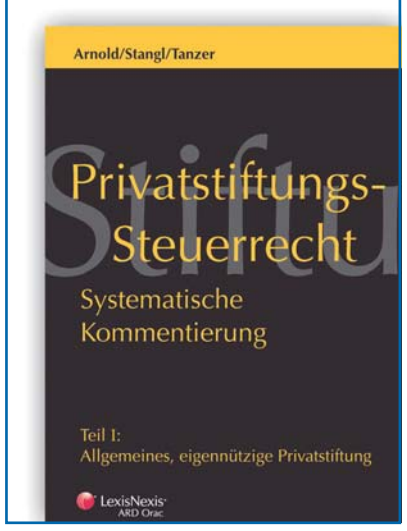
PRIVATSTIFTUNGS-STEUERRECHT

(Gesamtausgabe I + II)
Systematische Kommentierung

Das Werk enthält eine Gesamtdarstellung der abgabenrechtlichen Aspekte in Zusammenhang mit Privatstiftungen. Auch kontroversiell oder bisher nicht eingehend behandelte Bereiche werden einer Lösung zugeführt.
Abschnitt I behandelt Stiftungen im Allgemeinen. Die Abschnitte II und III widmen sich der eigennützigen (außerbetrieblichen) Privatstiftung. Abschnitt IV stellt die abgabenrechtliche Situation der betrieblichen Privatstiftung, Abschnitt V der gemeinnützigen Privatstiftung dar. Ein Exkurs zu Sparkassen-Privatstiftungen und Versicherungsverein-Privatstiftungen (Abschnitt VI) rundet die Betrachtung ab.

Autoren: Dr. Nikolaus Arnold, Univ.-Prof. Dr. Michael Tanzer, Dr. Christian Stangl,

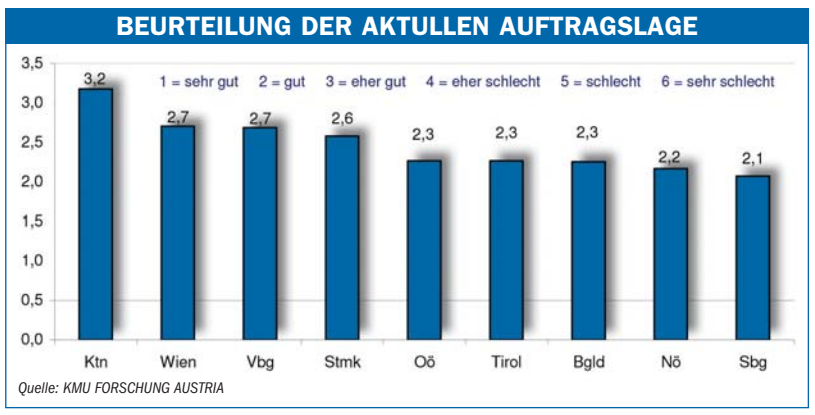
LexisNexis, Wien 2006, 472 Seiten
ISBN: 3-7007-3430-1
Bestellnummer: 32.12.01
Preis: € 95,-



KMU FORSCHUNG AUSTRIA

Konjunkturbericht 2006

BEURTEILUNG DER AKTULLEN AUFTRAGSLAGE

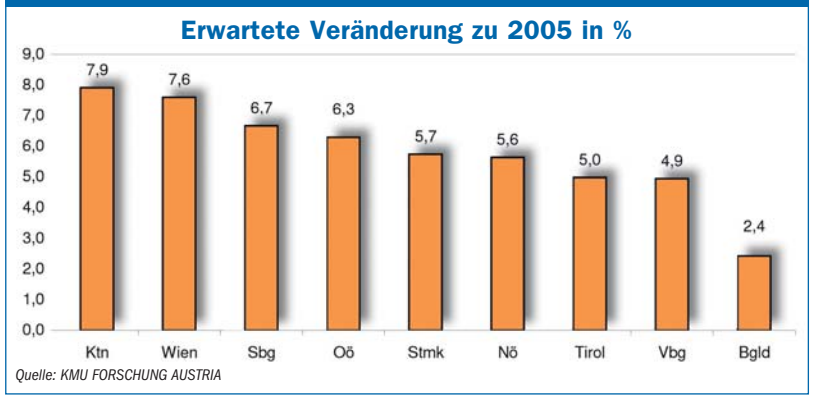


Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA

Die aktuelle Auftragslage – Situation im 1. Quartal 2006 – (Status: Februar - April 2006) wird seitens der Unternehmer/innen insgesamt mit „Gut“ (2,5) beurteilt.

UMSATZENTWICKLUNG 2006

Erwartete Veränderung zu 2005 in %



Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA

Für 2006 rechnen die Betriebe mit einer Umsatzsteigerung im Vergleich zu 2005 im Ausmaß von durchschnittlich 7,5 %. Eine getrennte Auswertung nach Kundengruppen zeigt, dass die Wachstumsprognosen differieren: Die Umsatzerwartungen für 2006 fallen bei den Gewerblichen Kunden / Geschäftskunden (+6,8 %) am höchsten aus, während bei Privatkunden eine Steigerung um 3,0 % und bei öffentlichen Aufträgen um 1,5 % prognostiziert wird.

PERSONALPLANUNG 2006

Die Umsatzerwartungen finden ihren Niederschlag auch in den Personalplanungen der Unternehmen. Für das Gesamtjahr 2006 ist eine Erhöhung des derzeitigen Beschäftigtenstandes um 2,6 % geplant.

www.fuhrparkleasing.at

Delegieren Sie Ihr Flotten-Management an Profis!

Mehr Spielraum mit dem Fuhrpark-Leasing.

Alles aus einer Hand!

Haben Sie schon einmal überlegt, wie viele personelle und zeitliche Ressourcen in Ihrem Fuhrpark stecken? Im Rahmen unseres maßgeschneiderten BAWAG P.S.K. Fuhrparkleasing können Sie Ihr Flotten-Management komplett outsourcen.

Info-Hotline 0810 20 52 51

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

LEASING

SONDERTHEMA

Immobilien-Leasing: Klarer Aufwärtstrend für 2006

Kräftiges Plus beim Immobilienleasing. Neugeschäftsvolumen von 1,4 Mrd. Euro, 30 Prozent Steigerung bei Vertragssummendurchschnitt. Die Statistik des Verbandes Österreichischer Leasing-Gesellschaften zeigt 2005 ein starkes Wachstum des österreichischen Leasingmarktes. Der Aufwärtstrend wird sich auch 2006 fortsetzen.

Die österreichische Leasingbranche wuchs im Geschäftsjahr 2005 kräftig: Das Leasingneugeschäftsvolumen lag erstmals knapp über der Sechs-Milliarden-Grenze. Der Bestand an Leasingverträgen wuchs um 10 Prozent auf € 20,4 Mrd. und übertraf damit die 20-Milliarden-Grenze.

Der Sektor Immobilienleasing liegt mit 23,4 Prozent ex aequo mit Mobilienleasing an zweiter Stelle des Leasingneugeschäfts. Die umsatzstärkste Sparte blieb mit einem Anteil von 53 Prozent das KFZ-Leasing.

Die Finanzierung des innovativen Motorradzentrums 2Rad-Börse Süd erfolgte über Immobilien-Leasing

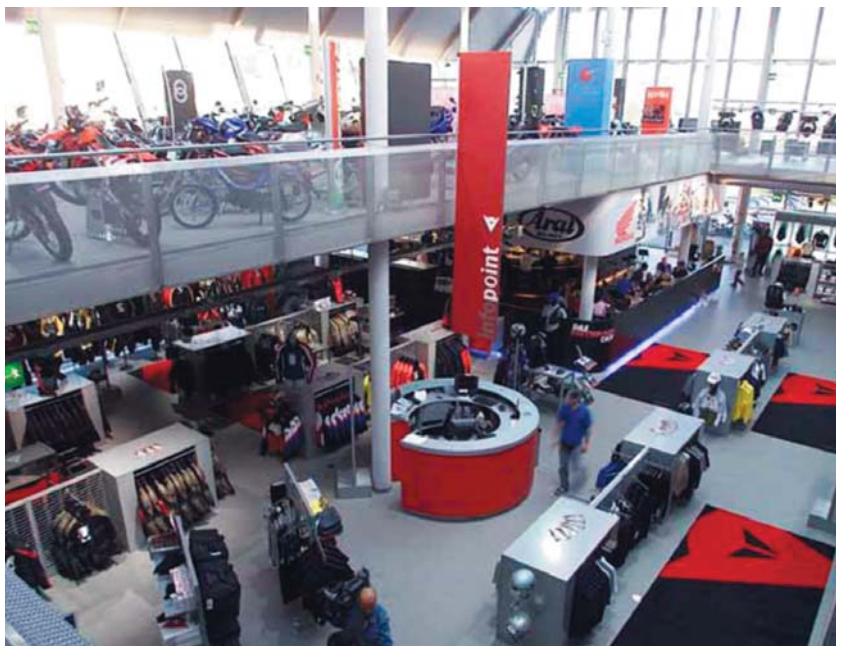


Foto: www.reitwagen-cafe.at

Kräftiges Plus von 21 Prozent beim Immobilienleasing

Die Auslandstöchter der heimischen Leasinggesellschaften erzielten ein Wachstum von 56 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Damit übertrifft das Neugeschäft der österreichischen Leasingunternehmen im Ausland erstmals das Leasingneugeschäft am Heimmarkt. Im Sektor Immobilienleasing erhöhte sich das Neugeschäft der Auslandstöchter um 48 Prozent.

Auf dem Sektor Immobilienleasing gelang es den Unternehmen, im Jahr 2005 neuerlich ein kräftiges Plus in Höhe von 21 Prozent zu erreichen und ein Neugeschäftsvolumen von 1,4 Mrd. Euro zu erzielen. Ebenso stieg die durchschnittliche Vertragssumme um 30 Prozent auf rund 3,6 Mio. Euro. Und auch der Immobilienleasing-Bestand wuchs sowohl beim Volumen um 8 Prozent auf 10,6 Mrd. Euro als auch bei der Anzahl der Verträge um 1,4 Prozent auf 5.262 Stück.

Auf die Kunden zugeschnittene Gesamtpakete

Es ist auch ein Trend zur projekthaften Abwicklung von Investitionen zu beobachten. Damit werden deutlich mehr, auf den Kunden zugeschnittene Gesamtpakete und somit hoch entwickeltes Know-how und intensive Kundenbetreuung erforderlich.

„Nach dem Rückgang des letzten Jahres sehen wir nun wieder eine erfreuliche Entwicklung vor uns“, erläutert der Vizepräsident des Verbandes Österreichischer Leasing-Gesellschaften, Mag. Peter Tichatschek. „Im Jahr 2005 hat es wiederum Großprojekte gegeben, die zu einem signifikanten Wachstum geführt haben. Dennoch muss man die Entwicklung immer im Verlauf mehrerer Jahre betrachten und hier zeigt sich in den letzten sechs Jahren eine Steigerung um rund 57 Prozent.“

Gewerbe und Handel: größter Anteil am Immobilienleasingmarkt

Den größten Anteil am Immobilienleasingmarkt haben mit rund 43 Prozent weiterhin die Gebäude für Gewerbe und Handel. Gebäude für die öffentliche Hand verbuchen – im Gegensatz zum Vorjahr – wieder einen Volumenanteil von 25 Prozent. „Es freut uns natürlich sehr“, so Tichatschek, „dass auch die öffentliche Hand wieder stärker zu Leasing als Finanzierungsform zurückgekehrt ist und die damit verbundenen Vorteile nutzt.“

Die Auswertung nach Objektgruppen spiegelt im Wesentlichen die Sättigung des österreichischen Büroimmobilienmarktes wider. Bei Bürogebäuden ist ein Rückgang von 38 Prozent feststellbar. Hingegen ist ein positiver Trend bei Gebäuden für Gewerbe und Handel (+ 9 Prozent) und für die öffentliche Hand (+ 33 Prozent) festzustellen. Die größten Steigerungen verzeichnen die Gruppen Industriegebäude (+ 168 Prozent) und Gebäude für Hotels und Freizeit (+ 166 Prozent).

sale and lease back

Mit der Variante „sale and lease back“, bei der das Objekt an den Leasingfinanzierer verkauft und danach zurückgeleast wird, sind hohe Steuereinsparungen zu erzielen. Während der Laufzeit, in der Regel 15 bis 20 Jahre, erfolgt gleichzeitig die Ansparung des Guthabens für den etwa 40-prozentigen Restwert.

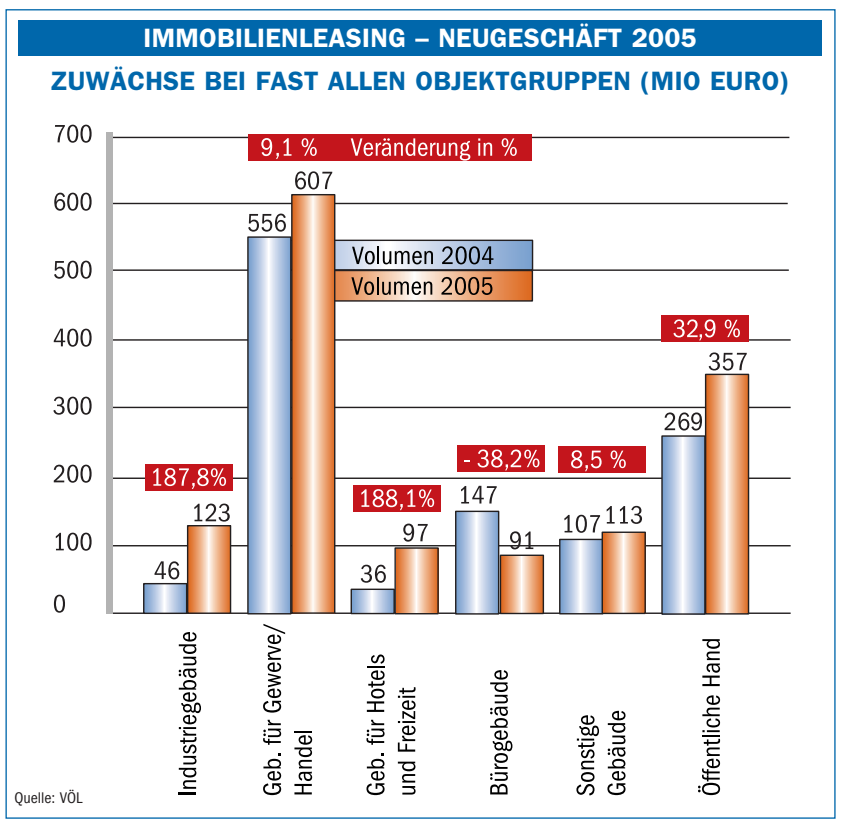
Der Vorteil dieser Finanzierungsvariante liegt in der geringeren Verschuldung entsprechend der Maastricht-Kriterien. Wichtig sind jedoch umfassende Überlegungen im Vorfeld, um die Belastungen durch die Folgekosten richtig einzuschätzen. Ein Referenzprojekt ist beispielsweise das Franziskanerkloster in Telfs.

Leasing mit Mehrwert

Leasingfinanzierer punkten zunehmend mit umfassenden Serviceleistungen rund um die Immobilie. Damit kann den Betrieben mehr unternehmerische Freiheit geboten werden. Mit Leistungen wie Verwertung, Bewertung, Neubau, Zubau, Umbau, Projektmanagement, Verwaltung oder die klassische Leasingfinanzierung kann vor allem Klein- und Mittelbetrieben ein Mehrwert geboten werden. „KMU können ruhigen Gewissens die Immobilien-Agenden aus der Hand geben und sich voll auf ihr Geschäft konzentrieren“, so Ing. Reinhard Schenk, seit Mitte 2005 neuer Geschäftsführer der Immorent West in Innsbruck, der sich vom Immobilien-Full-Service-Paket für 2006 zusätzliche Impulse erhofft.

Performance eines Unternehmens zu optimieren und den Finanzierungsrahmen zu erweitern.

Leasing als Finanzierungsform ist zum einen hinsichtlich der Bonität Eigenkapital schonend, zum anderen wird das Finanzierungsrisiko auf den Leasinggeber übertragen.



Aufwärtstrend wird sich auch 2006 fortsetzen

„Die Leasingbranche ist nach wie vor ein Wachstumsmarkt“, bringt es der Vizepräsident des Verbandes Österr. Leasing-Gesellschaften, Mag. Rudolf Fric auf den Punkt.

Der österreichische Leasingmarkt wies in den letzten Jahren eine durchschnittliche Wachstumsrate von 8 Prozent per anno auf – auch in Zeiten sonst stagnierender Konjunktur. Und Fric rechnet auch für die nächsten Jahre mit einer Zuwachsrate über der Inflation und damit realen Zuwachsraten in der Branche. Als Gründe verweist er aktuell auf die Basel II-Bestimmungen.

Durch Leasingfinanzierung haben Unternehmen die Möglichkeit, die Auch durch die organisatorische Auslagerung der Immobilieninvestition und durch die Dienstleistungen im Mobilien- und KFZ-Leasing (Fuhrparkmanagement) entstehen für Unternehmen rechenbare Vorteile.

Die Marktführer

Mit 16,2 Prozent Marktanteil und einem Neugeschäft von 978 Mio. Euro ist Raiffeisen im Österreich-Ranking die stärkste Bankengruppe, der Erste Bank- und Sparkassensektor mit Immorent und EBV-Leasing (KFZ) nimmt mit 14,6 Prozent Marktanteil und einem Volumen von 880 Mio. Euro den zweiten Rang ein. BA/CA-Leasing folgt auf Rang 3 (815 Mio., 13,5 Prozent MA).

Text: Manuela Taschlmar

BUCHTIPP

ARD HANDBUCH 2006

zum Arbeits-, Sozialversicherungs- und Steuerrecht

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

Das Handbuch ist in einen arbeitsrechtlichen, einen steuerrechtlichen und einen sozialversicherungsrechtlichen Teil gegliedert. Die umfangreichen Stichwortverzeichnisse ermöglichen das rasche und einfache Auffinden jeglicher Einträge.

Autor: Dr. Dietrich Scherff

ARD, Wien 2006, 816 Seiten
ISBN: 3-7007-3389-5
Bestellnummer: 35.08.16
Preis: € 70,–

Raiffeisen-Leasing übernimmt von Unternehmen das Fuhrparkmanagement für Pkw und Lkw.

Raiffeisen-Leasing ist Nummer drei im Fuhrparkmanagement

Die Raiffeisen-Leasing ist seit 35 Jahren im In- und Ausland tätig und mit 14,7 Prozent Marktanteil an erster Marktposition am österreichischen Leasingmarkt. 2005 war das erfolgreichste Jahr der Unternehmensgeschichte. Insbesondere waren Steigerungen im Kfz-Leasing Bereich bzw. im Flottenmanagement zu verzeichnen.

Der steigende Wettbewerbs- und Kostendruck macht vielen Unternehmen bewusst, dass durch Outsourcing von Unternehmensbereichen verstärkt Rationalisierungspotentiale genutzt werden müssen. Gerade im Bereich des Fuhrparks, nämlich Pkw und Lkw, kann durch die Auslagerung an ein Fuhrparkmanagement-Unternehmen enormes Einsparungspotential lukriert werden.

Zuwächse im Outsourcing von Unternehmensbereichen

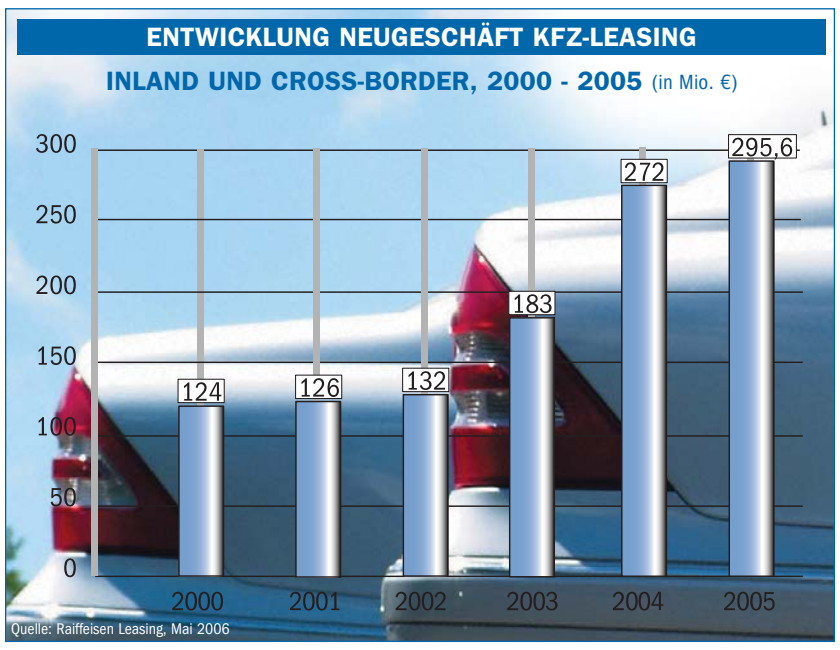
Die Raiffeisen-Leasing gründete daher bereits 1995 ein Tochterunternehmen, das „Full-Service-Leasingkonzepte“ für Firmenkunden im Kfz-Bereich anbietet. Dieses Unternehmen, die Raiffeisen-Leasing-Fuhrparkmanagement GmbH, übernimmt einerseits die reine Leasingfinanzierung, nämlich klassisches Finanzierungsleasing und Operating-Leasing mit Übernahme des Restwertrisikos und andererseits eine Reihe von bausteinartig kombinierbaren Dienstleistungen.

Auf die Größe kommt es an

Für die Überlegung, ob ein Fuhrpark ausgelagert werden soll, ist in erster Linie die Größe des Fuhrparks wesentlich. Üblicherweise zeigt sich, dass ab einer Fuhrparkgröße von 10 Fahrzeugen das klassische Fuhrparkmanagement die sinnvollste Variante einer Auslagerung ist. Die Idee hinter dem Raiffeisen-Leasing-Fuhrparkmanagement ist es, möglichst alle Administrationstätigkeiten vollständig hin zur Raiffeisen-Leasing zu verlagern. Denn rund um die Verwaltung ist das höchste Einsparungspotential gegeben.

Abwicklung mit Kostengarantie

Das Raiffeisen-Leasing Fuhrparkmanagement umfasst die Bestandteile Wartung und Service, Reifenersatz, Treibstoff, Nebenkostenabrechnung in verschiedenen Abwicklungsstufen und wahlweise auch das Versicherungsmanagement. Zusätzlich können je nach gewählter Vertragsart für die Bestandteile Wartung/Service sowie für die Reifen auch Kostengarantien vereinbart werden.



Nicht nur die Abwicklung der Dienstleistungen erfolgt mittels der von Raiffeisen-Leasing ausgegebenen Kundenkarten bargeldlos, sondern auch die Treibstoffabwicklung mit mehreren Mineralölfirmen.

Ankaufsberatung und detailliertes Reporting

Darüber hinaus stehen die Spezialisten der Raiffeisen-Leasing auch für eine markenübergreifende Ankaufsberatung sowie bei der Verwertung der Fahrzeuge nach Vertragsende unterstützend zur Verfügung. Eine komplette Managementinformation inklusive Kostenplanung und die laufende Aussteuerung des Fuhrparks erfolgt über ein detailliertes Reporting.

Auch Miete ist möglich

Neben dem Finanzierungs- bzw. Operating-Leasing in Kombination mit Fuhrparkmanagement bietet die Raiffeisen-Leasing auch Mietmodelle an, die im Wesentlichen die Nutzungs- und Gebrauchsüberlassung beinhalten. Dadurch ist es auch für Klein- und Mittelunternehmen möglich, mit nur wenigen Fahrzeugen die Vorteile des Fuhrparkmanagements und die steuerlichen Vorteile von Operating-Leasing zu nutzen.

Diese besondere Form der Miete wird auch über Vertriebspartner im Lkw-Bereich angeboten.

Autorin: Manuela Taschlmar

KONTAKT

Zentrale:
Raiffeisen-Leasing GmbH
Hollandstr. 11-13, 1020 Wien
Tel.: (01) 716 01-0
Fax: (01) 716 01-8029
E-Mail: leasing@rl.co.at
www.raiffeisen-leasing.at

Raiffeisen LEASING

RAIFFEISEN-LEASING

Die Raiffeisen-Leasing ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der Raiffeisen-Bankengruppe. Die Produktpalette umfasst sämtliche Formen des Kfz-, Mobilien- und Immobilien-Leasings sowie Bauträgergeschäfte und umfassende Dienstleistungen wie Bau- und Fuhrparkmanagement.

In der Sparte Kfz-Leasing erreichte die Raiffeisen-Leasing im Jahr 2005 ein Inlands-Neugeschäftsvolumen von 285,6 Mio. EUR und hat sich gegenüber dem Vorjahr um fünf Prozent gesteigert. Das ist das bisher beste Resultat dieser Sparte. Der historische Höchstwert lag im Jahr 2004 bei einer Steigerung von 49 Prozent oder 272 Mio. EUR.

Als starker Wachstumsmotor hat sich 2005 das Fuhrparkmanagement erwiesen. Mit 23.640 Verträgen hat die Raiffeisen-Leasing gegenüber 2004 um 23,2 Prozent zugelegt. Im Vorjahr betrug die Steigerung 20 Prozent gegenüber dem Jahr davor. Raiffeisen-Leasing nimmt die dritte Marktposition ein. Unternehmen setzen bei den Firmenfahrzeugen immer mehr auf Outsourcing und übertragen wesentliche Arbeitsvorgänge an externe Spezialisten.

5 SCHRITTE ZUM ZIEGEL-FERTIGTEILHAUS

08.00 Uhr – Lieferung der vorgefertigten Ziegelwände mit Spezialtiefladern direkt auf die Baustelle. Nachdem der Grundriss auf die Fundamentplatte übertragen wurde, platziert der Kran die erste Fertigteilwand.

09.00 Uhr – Jedes der Einzelemente wird auf ein vorbereitetes Mörtelbett auf die Fundamentplatte gesetzt, lotrecht eingerichtet und mit Schrägstützen stabilisiert. Überlager und Kabelkanäle sind in den einzelnen Wänden integriert.

16.00 Uhr – Nach Überprüfung der Stabilität der Einzelwände kann mit dem Kran das Dach auf dem Mauerwerk platziert werden. Der Bungalow steht so innerhalb eines Tages in Baustufe 1.

Ein zweites Stockwerk wird nach Implementierung einer Zwischendecke am zweiten Tag aufgebaut. Die Fertigstellung des Bauwerkes dauert vier Monate bis zum bezugsfertigen Wohnhaus.

Immobilien-Leasing. Das Weinviertler Betonwerk Walzer in Retz produziert Fertigziegelwände.

Die Baufirma als Leasing-Projekt

Fertigteilhäuser sind gut, Ziegelhäuser sind gut. Ein Weinviertler Unternehmen schafft, dass beides zusammengeht. Mit Leasing-Finanzierung – bei Investitionen ist Leasing fixer Bestandteil.

Das Unternehmen Betonwerke Walzer verbindet die Vorzüge der Ziegelbauweise mit denen von Fertigteilhäusern. Die Firma produziert Fertigziegelwände. Einzigartig ist das von Walzer angewendete Produktionsverfahren: Die Ziegeln werden nicht mit Mörtel, sondern mit einem patentierten Trockenkleber montiert.

Ziegelwände in 15 Minuten

Die solcherart verklebten Ziegelwände sind schnell zu produzieren und können schon in der Fabrik bis ins Kleinste bearbeitet werden. „Wir haben Ihr Haus schon zu Hause vorproduziert“, lautet unsere Devise“, sagt Firmenchef Baumeister Friedrich Walzer. Mit der neuen Methode ist das Unternehmen schneller beim Kunden, mit dem Trockenkleber verklebte Wände sind in 15 Minuten transportfähig.

Europa-Patent aus Retz

Die Produktionsmethode wurde mit dem oberösterreichischen Ziegelwerk Pichler und einem US-amerikanischen Technologiekonzern 2003 in den USA entwickelt. Die Ziegel-Fertigteilwände sind weltweit einzigartig. Das Unternehmen schloss damit die Lücke zwischen der qualitativ hochwertigen Ziegelmassivbauweise und dem Kosten sparenden Fertigteilbau.

„Wir haben uns dieses Patent gesichert“, berichtet Baumeister Walzer. Sein Unternehmen hat die Generallizenz für die verklebten Ziegelwände für die EU erworben. Das Unternehmen kann in seiner Produktionshalle theoretisch bis zu 1.000 m² Fertigziegelwände täglich produzieren. „Das schaffen nur wir“, sagt der Firmenchef. „Ein Vorteil, den wir ausreizen wollen."

Bei Investitionen ist Leasing fixer Bestandteil

Damit das Ganze in Produktion geht, war der Bau einer neuen Anlage notwendig. Eine Million Euro betrug das Finanzierungsvolumen. Dabei setzte der Unternehmer auf einen Mix aus Kredit- und Leasing-Finanzierung. „Wir sind ein innovativer Betrieb, der immer wieder Investitionsbedarf hat – Leasing ist dabei für uns ein fixer Bestandteil“, sagt Walzer. Wesentlichster Vorteil der Leasing-Variante ist für den Unternehmer, dass dadurch der Cash Flow entlastet wird.

Expansionsziel: Verdopplung des Umsatzes

Die Zeichen der Zeit stehen bei Betonwerke Walzer auf Expansion. Mit seiner innovativen Produktionsmethode will der Unternehmer den Umsatz in den kommenden drei bis vier Jahren von derzeit rund sechs Millionen Euro glatt verdoppeln.

Den Hauptteil seines Geschäftes erwirtschaftet das Unternehmen im Gewerbe- und Industriebau mit Kunden, die auf Fertigteilwände aus Ziegeln setzen.

2005 wurden 15.000 m² Fläche verkauft, für 2006 hat sich Walzer 25.000 m² als Ziel gesetzt. „Das schaffen wir“, berichtet er. Alleine bei einem derzeit in Bau befindlichen Einkaufszentrum in Oberösterreich liefert und montiert sein Unternehmen derzeit Fertigziegel-Wände im Ausmaß von rund 8.000 m².

Seit 16 Jahren Leasing-Kunde

Betonwerke Walzer hat im vergangenen Jahr sein 50-jähriges Firmenjubiläum gefeiert. Ursprünglich als Baubetrieb gegründet, ging der Betrieb zunehmend zur Produktion über. „Ich bin eher der produzierende Typ und beschäftige mich seit 15 Jahren mit Fertighäusern“, berichtet Walzer.

Mindestens ebenso lange baut der Unternehmer auf Leasing. „Das ganze Werk ist ein Leasing-Projekt. Es wurde vor 16 Jahren mit einer Laufzeit von 18 Jahren errichtet.“ Dabei erweist sich für den Erfolgs-Menschen ein weiterer Vorteil der Leasing-Finanzierung: „Beim Gebäude-Leasing ist die lange Laufzeit ein nicht zu vernachlässigender Pluspunkt. Dadurch kann ich stille Reserven aufbauen“, sagt Walzer.

Text: Manuela Taschlmar

BETONWERK WALZER

40 Mitarbeiter, rund 6 Mio. Euro Umsatz
Produktionspalette: Ziegel-Fertigteilhäuser, Ziegel-Fertigwände, Beton-Fertigwände, Fertigkeller, Fertigstiegen, Kleingartenhäuser

Leasing. Top Immobilie mit langfristiger Vermietung in Europas Hightech-Metropole als optimale Portfoliobeimischung.

MPC legt geschlossenen Deutschland Immobilienfonds auf

MPC Capital Austria AG, größter Anbieter von geschlossenen Fonds in Österreich, legt den Immobilienfonds „Deutschland 2“ auf. Die Immobilie ist langfristig an die Infineon AG vermietet, die dort ein Forschungs- und Entwicklungszentrum errichtet hat. Der neue Fonds nützt die guten Rahmenbedingungen am deutschen Immobilienmarkt wie etwa noch günstigere Einkaufspreis und besonders geringe Leerstandsraten am Investitionsstandort.

MPC Capital Austria AG, größter Anbieter von geschlossenen Fonds in Österreich, legt ab sofort den Immobilienfonds „Deutschland 2“ auf. „Mit einer Zeichnungssumme ab 5.000 Euro bieten wir einem breiten Anlegerkreis die Möglichkeit sofort von hohen jährlichen Ausschüttungen zu partizipieren“, informiert Peter Maierhofer, Vorstand der MPC Capital Austria AG. Das Gesamtinvestitionsvolumen beträgt 31,5 Mio. Euro – davon werden 13 Mio. Euro aus Eigenmitteln finanziert. „Mit seiner eindrucksvollen Architektur erinnert die Immobilie an eine neue Fußballarena und ist ein sofortiger Blickfang“, erklärt Maierhofer.

Foto: www.prime.co.at

Infineon AG in Duisburg – Geschlossener Immobilienfonds „Deutschland 2“ MPC Capital Austria AG

„Sehr gut” im Rating

Die prognostizierten Ausschüttungen betragen anfänglich 7,5 Prozent jährlich und steigen bis auf 8,5 Prozent im Jahr 2015. Die geplante Fondslaufzeit beträgt rund zehn Jahre. Über eine vorherige gewinnbringende Veräußerung der Fondsimmobilie beschließen die Gesellschafter. Der Mieter – die Infineon Technologies AG – wird von der Ratingagentur Dun & Bradstreet mit einem Rating von „5A“ (sehr gut) bewertet. Dabei bezieht sich die 5A auf das Rating des Eigenkapitals, das in einem Bereich von 50 Mio. Euro und darüber liegt. Das mit dem Unternehmen verbundene Risiko wird mit „2“ (unterdurchschnittlich) bewertet.

Kaufkraft im Ruhrgebiet liegt bei 79 Milliarden Euro

Österreichische Anleger finden in Deutschland günstige Rahmenbedingungen für ein ertragreiches Investment vor.

Die Lage der Stadt Duisburg im Schnittpunkt des Ruhrgebietes sowie die Bevölkerungsdichte innerhalb der Region sind mit den europäischen Zentren London und Paris vergleichbar. Insgesamt wohnen im Ruhrgebiet 5,4 Mio. Menschen, die über eine Kaufkraft von rund 79 Milliarden Euro verfügen. Darüber hinaus befindet sich in Nordrheinwestfahlen die höchste Dichte an Hochschulen und Forschungsanstalten in Europa.

Gute Ertragsaussichten, geringes Risiko

MPC Capital Austria AG legt bereits den zweiten geschlossenen Deutschland Immobilienfonds auf. Die steigende Nachfrage an geschlossenen Immobilienfonds der MPC Capital Austria AG erklärt sich aus den guten Ertragsaussichten bei relativ geringem Risiko.

Da Fondsobjekt, Partner und Investitionssumme bereits feststehen, ist ein Höchstmaß an Transparenz gewährleistet. „Das große Interesse an unseren Produkten bestätigt den Trend zu Veranlagungen in geschlossene Immobilienfonds“, freut sich Maierhofer.

MPC CAPITAL AUSTRIA AG

MPC Capital Austria AG ist eine 100prozentige Tochter der deutschen börsenotierten MPC Capital AG, die Teil des seit über 150 Jahren bestehenden Handelshauses Münchmeyer & Co. ist. Die 1994 gegründete und in Hamburg ansässige MPC Capital AG entwickelt, initiiert und vertreibt innovative Kapitalanlageprodukte für private Anleger. Bereits seit dem Jahr 2000 ist die MPC Capital AG über ihre Tochtergesellschaft MPC Capital Austria AG in Österreich tätig, und entwickelt Kapitalanlageprodukte, die speziell für den österreichischen Markt zugeschnitten sind. Die MPC Capital AG ist in Deutschland, die MPC Capital Austria AG in Österreich Marktführer.

Peter Maierhofer

Vorstand MPC Capital Austria AG
A-1040 Wien, Operngasse 17-21
Tel.: +43/1/5855670-0
E-Mail: p.maierhofer@mpc-capital.com
www.mpc-capital.at

Immobilien-Leasing. MHM Siebdruckmaschinen, der Weltmarktführer für Siebdruckmaschinen im Textilbereich, setzt auf Immobilien-Leasing.

Die Erfolgsstory von MHM

Am Fuße des Kaisergebirges bei Kufstein ist der Weltmarktführer für Siebdruckmaschinen im Textilbereich zu Hause. Das Unternehmen erzeugt Maschinen sowohl für Bahnendruck – beispielsweise Vorhänge – als auch für den Stückgutdruck – etwa T-Shirts. Hauptabsatzländer sind die großen Textilländer, allen voran China, Indien, aber auch die USA, Türkei und Pakistan.

Zu Beginn des Jahrzehnts hat das Unternehmen aus Erl eine neue Produktionshalle aufgestellt, die 2005 fertig gestellt wurde. Auf über 9000 m² Produktionsfläche werden hier die weltweit modernsten Siebdruckmaschinen für die Textilveredelung gefertigt.

Bei der Finanzierung der neuen Produktionshalle setzte das Unternehmen ganz auf Leasing. „Unser Leasing-Partner, die Raiffeisen-Leasing, hat uns während der gesamten Bauphase optimal unterstützt“, berichtet Dagobert Girardelli, kaufmännischer Geschäftsführer von MHM.

Durch Leasing zur Expansion

Mit der neuen Produktionshalle ging es steil nach oben: in nur zwei Jahren wurde der Umsatz mehr als verdoppelt. Heute ist das Tiroler Unternehmen rund um den Globus vertreten und hat bereits in 168 Länder geliefert. MHM Siebdruckmaschinen bedrucken mehr als 45 Millionen T-Shirts täglich weltweit.

Foto: www.mhm.at

Die Siebdruckmaschine Synchroprint E-Type von MHM

Das Investitionsvolumen wurde während des Baus von 1,6 auf 1,9 Mio. Euro ausgeweitet. „Die Raiffeisen-Leasing hat diese Erweiterung problemlos mitgetragen“, sagt Girardelli. Aber auch die steuerlichen und bilanziellen Leasing-Vorteile haben ihn überzeugt. Steuerlich und bilanztechnisch hat MHM alles optimal ausgenützt.

Für die Zukunft hat sich MHM ein ehrgeiziges Ziel gesetzt.

„Wir haben im vorigen Jahr 1,2 Mio. Euro in die Entwicklung gesteckt. Wir wollen damit einen völlig neuen Maßstab im Drucksektor setzen“, kündigt Girardelli an. Ende des Jahres soll ein Drucksystem auf den Markt kommen, das weltweit einzigartig ist. „Durch die neue Produktionshalle haben wir die Möglichkeit bekommen, im Druck- und Textilveredelungsbereich neue Entwicklungen vorzunehmen.“

Text: Manuela Taschlmar

PROFIL MHM SIEBDRUCKMASCHINEN

94 Mitarbeiter, Umsatz (2004) von 25,5 Mio. Euro, Bilanzsumme 28,8 Mio. Euro

Produktionspalette: MHM bietet als weltweit einziger Hersteller ein komplettes Spektrum an Maschinen und Trocknern sowie umfangreiches Zubehör zum individuellen Textilsiebdruck an.

Seit über 25 Jahren steht MHM in der Siebdruckbranche als Synonym für wegweisende Innovationen, weitsichtige Geschäftspolitik und kundenorientierten Service.

IMMOBILIEN-LEASING

Wenngleich lange Zeit umstritten, gilt Leasing heute als eine spezielle Form der Miete, da der zivilrechtliche Eigentümer des Leasinggegenstandes in allen Fällen der Leasinggeber ist. Beim Immobilien-Leasing handelt es sich um die Vermietung von unbeweglichen Wirtschaftsgütern (Produktions-, Lager- und Bürogebäude, Schulen, Amtsgebäude etc.) und der dazugehörigen Grundstücke. Das wesentliche Unterscheidungskriterium zum Kfz- bzw. Mobilien-Leasing ist hierbei der steuerliche Begriff der „Unbeweglichkeit“.

BUCHTIPP

IHR UNTERNEHMEN IN ITALIEN

Italien ist nicht nur eine beliebte Urlaubsdestination sondern auch ein interessanter Markt für österreichische und deutsche Unternehmen. Damit deren Engagement in Italien erfolgreich ist, sind Grundkenntnisse der rechtlichen Rahmenbedingungen eine wertvolle Hilfe.

Das vorliegende Buch richtet sich an in- und ausländische Unternehmen und deren Berater mit besonderem Interesse am italienischen Markt und gibt einen kurzen und praxisnahen Überblick über die wesentlichen Rechtsbereiche.

Die Herausgeber:
Dr. Johannes Barbist M.A.,
MMag. Dr. Ivo Rungg

Wien 2006
296 Seiten
ISBN: 3-7007-3445-X
Bestellnummer: 88.22.01
Preis: € 48,–

Leasing. Vendor Finance im Handels- und Leasinggeschäft.

Absatzförderung mit Vendor Finance auf Verkaufsmärkten

Was ist eigentlich Vendor Finance? Ein allgegenwärtiges Wort im Handels- und Leasinggeschäft, doch die wenigsten wissen, was es heißt und wem es nützt. Ein kleiner Exkurs, wie aus einem Kooperationsmodell eine eigenständige, höchst erfolgreiche Dienstleistung wurde.

Ein Vendor ist eine Vertriebsorganisation (Händler oder Hersteller) von Gütern, im konkreten Fall von Investitionsgütern. Vendor Finance kann man daher als eine Art Absatzfinanzierung bezeichnen. Um seinen Vertriebserfolg und seine Marktposition zu verbessern, geht der Vendor eine Partnerschaft mit einem Leasingunternehmen ein.

Dann werden spezielle Finanzierungsprodukte entwickelt, die auf die spezifischen Bedürfnisse der Kunden dieses Absatzpartners abgestimmt sind. Eine perfekte Anpassung an Einkommensverhältnisse und Umfeld der Kunden und der Vertrautheit mit den vertriebenen Produkten sind von allergrößter Bedeutung bei der Entwicklung dieser maßgeschneiderten Finanzierungslösungen. Das Leasingunternehmen muss also den Markt und die Produkte (Werthaltigkeit, Einsatzformen, Wiederverkaufsmarkt, Ausstattungsvarianten, etc.) des Vendors sehr genau kennen, damit die angebotenen Finanzprodukte die Rahmenbedingungen seiner Kunden so optimal wie möglich erfüllen.

Diese Kenntnis der spezifischen Bedürfnisse zu Beginn und während der Partnerschaft entsteht durch Marktspezialisten in der Leasinggesellschaft und ständigen Austausch zwischen den Kooperationsmitgliedern.

Der Vendor erhält durch eine attraktive und adaptierte Finanzierungspalette einen bedeutenden Wettbewerbsvorteil. Denn in der Verkaufsargumentation stehen nun weniger die Anschaffungskosten als die Kosten der Nutzung des Investitionsgutes im Vordergrund.

Mehr Handlungsspielraum im Business

Damit hat der Vendor die Möglichkeit, besser auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen, indem er beispielsweise auf die Liquiditätsvorteile bei einer Leasingfinanzierung hinweist. Womit der Vendor auch gleich zwei Fliegen mit einer Klappe schlägt: nicht nur für seine Kunden verringert Leasing Kosten und hohe Kreditlinien, sondern auch für den Vendor selbst. Denn er muss seinen Kunden keine langen Zahlungsziele mehr einräumen, weil der Verkauf an die Leasinggesellschaft mit der sofortigen Bezahlung einhergeht. Das schafft Handlungsspielraum im täglichen Geschäft.

Die Verbindung zwischen Vendor und Leasinggesellschaft kann dabei verschiedenste Formen annehmen:

- von der Kooperationsvereinbarung zwischen den Partnern bzgl. der Abwicklung von Finanzierungsanfragen,

Foto: pixelquelle.de

Im Vordergrund stehen die Kosten der Nutzung des Investitionsgutes

- über so genannte Branding-Vereinbarungen, wo das Finanzierungsangebot unter einem vom Vendor gewählten Namen abgewickelt wird – z. B. unter Einbeziehung des Namens oder der Marke des Vendors als Eigenmarke (die Integration des Finanzierungsangebots in den Verkaufsprozess kann je nach abzuwickelndem Volumen individuell zwischen Vendor und Leasinggesellschaft vereinbart werden),
- bis hin zu speziell für den Vendor geschaffenen Finanzierungsgesellschaften oder Joint-Ventures, die nach einer erfolgreichen Kooperation die eigentliche Hauptstufe der Integration zwischen beiden Partnern sind und ein hohes Maß von Verantwortung und Vertrauen von beiden Partnern verlangen.

Bei Vendor Finance sind Professionalität und Zuverlässigkeit von beiden Partnern Voraussetzung für den Erfolg der Kooperation.

Langfristiges Denken, regelmäßiger Austausch und eine stabile Zusammenarbeit sind wichtig für den Erfolg am Markt und das Erreichen der gewünschten Wettbewerbsvorteile.

Dipl.-BW (FH)
Ronny Seidel
Mitglied des Betriebswirtschaftlichen Ausschusses des Verbandes Österreichischer Leasing-Gesellschaften
Geschäftsführer
BNP Paribas Lease Group

BUCHTIPP

DER ÖSTERREICHISCHE HANDEL 2005

Daten, Fakten, Analysen

Diese Studie ist die Neuerscheinung der KMU FORSCHUNG AUSTRIA – Publikationsreihe über den Handel und bietet einen umfassenden Einblick in die österreichische Handelslandschaft.

Autoren:
Peter Voithofer,
Ernst Gittenberger

Peter Lang AG
Europäischer Verlag der Wissenschaften
Moosstraße 1, CH - 2542 Pieterlen
Email: info@peterlang.com
www.peterlang.com
ISBN: 3-631-55173-8
Preis: € 42,50,– (zzgl. Versandkosten)

BUCHTIPP

PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIPS

Gestaltung aus ökonomischer und juristischer Sicht

Das Thema Public Private Partnerships (PPP) strahlt eine Faszination aus, der man sich nur schwer entziehen kann. Public Private Partnerships führen uns an die Schnittstelle von Wirtschaft und Politik, zu Partnerschaften zwischen der öffentlichen Hand und der privaten Wirtschaft.

Autoren: Dr. Franz Mittendorfer, LL.M.
Univ.-Prof. Dr. Stefan Weber, LL.M.

LexisNexis, Wien 2004, 320 Seiten
ISBN: 3-7007-2222-2
Bestellnummer: 31.79.00
Preis: € 58,–

Kommunal-Leasing. Private-Public-Partnership (PPP)-Modell der Stadt Leoben: Planung, Errichtung und Finanzierung einer Mehrzweckhalle mittels Leasing in nur acht Monaten.

Mehrzweckhalle Leoben

Die Aufgaben von Gemeinden werden immer umfassender, die Budgets jedoch immer enger. Vom Kindergarten bis zum Altersheim, von der Eishalle bis zum Schulgebäude: Wann immer es um dringende Anschaffungen oder gemeinnützige Bauprojekte geht, ist Leasing ein geeigneter Weg zur Realisierung.

Nach einer Bauzeit von rund acht Monaten steht in Leoben seit Ende 2005 eine moderne Eishalle in einer durch die Nähe zum geplanten neuen Stadtteil „Auvision" attraktiven Lage zur Verfügung. Die Eishalle wurde von der Stadt Leoben im Rahmen eines Private-Public-Partnership (PPP)-Modells gemeinsam mit der Immorent Süd und einem Contractor für Planung, Errichtung und Finanzierung des Gebäudes entwickelt und umgesetzt.

Rückkühlung über die Mur

Die neue Eishalle steht auf einem Grundstück in der Au in Leoben und weist eine Eisfläche von 30 m mal 60 m auf. Die Halle ist eine Mehrzweckhalle und kann das ganze Jahr über als Begegnungsstätte genutzt werden. Hier drehen nicht nur im Winter die Hobbyeisläuferinnen ihre Pirouetten, sondern es finden auch Eishockey- und im Sommer Inlinehockeybewerbe statt.

Die neue Eishalle in Leoben

Für die Zuschauer stehen insgesamt 480 Sitzplätze und 100 Stehplätze zur Verfügung. Darüber hinaus sorgt der angeschlossene Gastrobereich auch für die Verköstigung der sportlichen Klientel.

Die technisch und wirtschaftlich einzigartige Lösung ermöglicht die Rückkühlung der Eishalle über die Mur bzw. durch Erwärmung des Freibades. Das vom Architekten Manfred Kerbler konzipierte Gebäude fügt sich harmonisch in die Landschaft ein – der tiefste Punkt der Eishalle liegt ca. 2,6 m unter dem Geländeniveau.

Dies zeigt nicht nur optisch einen positiven Effekt, sondern hilft auch, bei der Eisbereitung Energie zu sparen.

Die Errichtungskosten

„Die reinen Errichtungskosten durch die Immorent belaufen sich auf ca. 4,3 Millionen Euro. Eine Million Euro kommt von der Stadt selbst. Der Rest ist eine Leasingfinanzierung auf 15 Jahre.

Zusätzlich haben wir ca. 126.000 Euro für die Eisaufbereitungsmaschine aufgebracht", so Leobens Bürgermeister Matthias Konrad. Weitere Leasing-Projekte im Großraum Leoben sind beispielsweise: Die Murbrücke im Gewerbegebiet Prettachfeld, das Dienstleistungszentrum Leoben, das Logistikcenter Leoben etc.

Text: Manuela Taschlmar

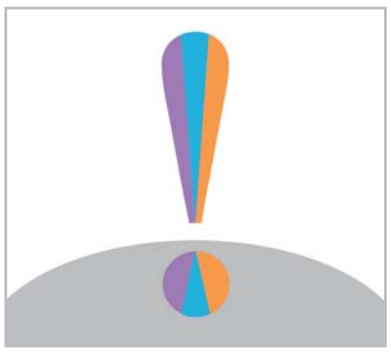
IMMORENT SÜD

Die Immorent Süd ist die in der Steiermark, Kärnten und dem südlichen Burgenland tätige Leasinggesellschaft der Sparkassengruppe und bietet innovative Finanzierungskonzepte für richtungsweisende Projekte an.

Gemäß Ihrem Unternehmensleitspruch „leasing & more" verfügt die Immorent Süd über umfassende Gesamtkompetenz, die weit über das ursprüngliche Kerngeschäft Leasing hinausgeht. Die Tätigkeiten des Unternehmens reichen vom Immobilienleasing, Mobilienleasing und KFZ-Leasing über Projektentwicklung bis hin zu Baudienstleistungen.

INNOVATIONEN

SERIE – TEIL 14



Ein Quantensprung in Unternehmen – Business Process Management

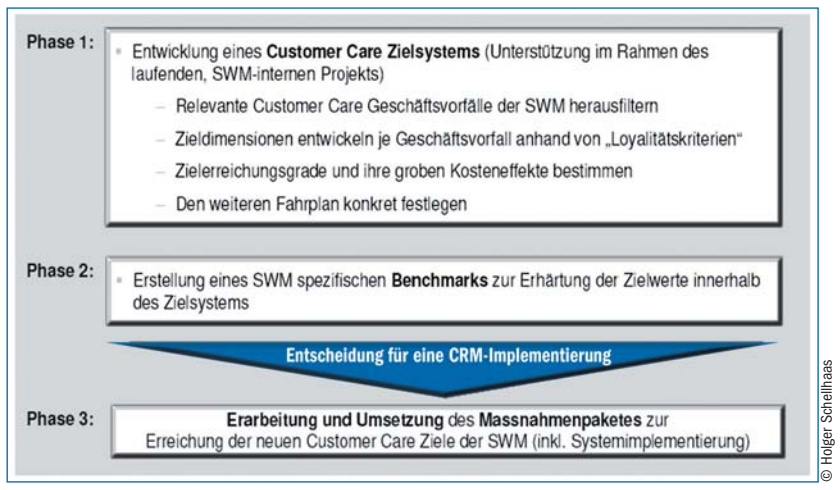
Trotz Rationalisierungstendenzen und Kosteneinsparungen – es gibt sie doch noch: die Innovation. Der Grundgedanke des Business Process Management – BPM – ist allerdings nicht neu: Es ist wohl unstrittig, dass ein Unternehmen, ein Geschäftsbereich oder ein Team effektiver und effizienter arbeiten kann, wenn es seine Prozesse optimiert.

Die Kunst ist es, die analysierten und modellierten Prozesse in praktikable und wirkungsvolle Lösungen zu überführen. Mit der durch die meisten Modellierungsprojekte erzeugten „Schrankware“ kann man keine realen Prozesse optimieren. Viele abstrakte Prozessbeschreibungen liegen in Schubladen, weil die praktische Anwendbarkeit fehlt.

Das Neue an BPM ist, dass jetzt Lösungen verfügbar sind, die den Prozessanalysten bei der Analyse der Geschäftsvorfälle, beim Design und bei der Umsetzung in funktionierende Applikationen unterstützen, d.h. erfolgreiche BPM-Lösungen erreichen in der Praxis auch das Ziel, die Agilität und Performance zu verbessern. Bisher hat man immer nur über neue Applikationen geredet. Jetzt funktionieren sie auch. Ein strukturierter BPM-Ansatz stellt hierfür Methoden, Verfahren/Policies, Messgrößen und Software Tools bereit. Und jetzt kommt der entscheidende Kick: Erst durch Überführung der in Ablaufdiagrammen dokumentierten Teilschritte in Programmlogik und damit in eine von den Beteiligten für diese Geschäftsprozesse nutzbaren (Web-)Applikation wird der Effekt und ein ständiger Verbesserungsprozess im Tagesgeschäft wirksam.

Moderne BPM-Lösungen legen ein Netz von flexiblen, individualisiert angepassten Prozessen über die bestehenden ERP-, EDM- und CRM-Systeme und erlauben den Zugriff „on the fly“ auf die in dem jeweiligen Prozess-Schritt benötigten Daten – egal, in welchen Systemen diese vorgehalten werden. Das gelingt über geeignete Konnektoren und hochintegrative Komponenten, mit denen z.B. SAP R/3, AS 400 und MS Outlook/Exchange so integriert werden können, dass an den Arbeitplätzen nur die Informationen bereitgestellt werden, die der Nutzer gerade braucht. BPM ist also kein eigenständiges IT-Systemkonzept, sondern eine Zusammenfassung und regelbasierte Steuerung von bereits vorhandenen Werkzeugen. Das neue Buzzword hierfür heißt „independant workflow“, d.h. durch Separation der Geschäftslogik von den Unternehmensdaten erfolgt die Steuerung völlig unabhängig von „festverdrahteten“ Workflow-Funktionalitäten innerhalb der datenführenden Applikationen.

Ein Beispiel soll dies verdeutlichen: In dem von uns begleiteten BPM-Projekt der Stadtwerke München ging es darum, eine transparente und qualitativ hochwertige Ausrichtung der Kundenprozesse zu realisieren und gleichzeitig die „CostToServe“, d.h. die Prozesskosten zur Bereitstellung der Dienstleistungen im Service Center, deutlich zu senken:



© Holger Schellhaas

Beispiel einer Service-Center-Lösung

■ GANZHEITLICHE DEFINITION DER CUSTOMER CARE-PROZESSE

Ergebnis dieses BPM-Schrittes war ein aggregiertes unternehmensweites Prozessmodell mit Input-, Output- und Schnittstellendefinition zu den übergeordneten Geschäftsprozessen und zum externen Überlauf-Call-Center. Alle Prozesse zum Kampagnen-, Kontakt-, Vertrags-, Abrechnungs-, Forderungs- und Beschwerdemanagement wurden in Handlungsanweisungen klar beschrieben und für die spätere Leistungserbringung „umsetzungsreif“ dokumentiert.

■ PROZESSKOSTEN UND KUNDENZUFRIEDENHEIT

Durch die etablierte Lösung wurde z.B. eine Reduktion des Anrufvolumens um 19 %, eine Verkürzung Einarbeitungszeit um 37 % und eine Verkürzung der Bearbeitungszeit pro Geschäftsfall um 32 % erreicht. Als Novum in der Branche wurde eine Prozesskostenrechnung zur transparenten Aufbereitung der Kosten zu den einzelnen Geschäftsprozessen auf Basis einer Business-Intelligence-Lösung mittels OLAP Cubes etabliert. Und es wurde ein funktionierendes Beschwerdemanagement bei Kundenwechselrate von unter 2 % umgesetzt.

■ PROZESSQUALITÄT UND LEISTUNGSTRANSPARENZ

Die Anwendungs-Integration erfolgt durchgängig mit speziellen Interface-Prozesselementen über Webservice und XML-Protokolle, in denen jeweils „on demand“ die Kommunikation mit den datenführenden Systemen geregelt wird. Die durch das ERP-System – hier SAP IS-U – angebotenen Standard-Masken wurden durch einen prozess-orientierten Bildschirmdialog ersetzt.

Über „Real-time-SLA-Monitoring“ besteht für das Management der Stadtwerke zu jeder Zeit die Möglichkeit, die kritischen Leistungsdimensionen Qualität, Quantität, Zeit, Kosten, Produktivität und Service einzusehen und somit zeitnah zu agieren und reagieren.

Innovative BPM-Lösungen nutzen die „Service Oriented Architecture“ (SOA), um Standardprozesse qualitativ hochwertiger, preisgünstiger und flexibler zu organisieren. Das große Ziel ist eine an den Geschäftsprozessen ausgerichtete IT-Infrastruktur, die schnell auf veränderte Anforderungen reagiert. Schlüssel zum Erfolg auf der technischen Seite sind allgemein zugängliche Standards wie Java, XML und Web-Services, über die die Verbindung und Integration unterschiedlicher Technologien erst möglich wird. Soll BPM/SOA Unternehmen agiler machen, muss immer eine Prozessbetrachtung am Anfang stehen, darin sind sich alle Experten einig. Und je rascher sich die Anforderungen verändern, desto mehr profitieren Organisationen von den Vorteilen einer gut implementierten Servicearchitektur.

Die großen ERP-Anbieter, allen voran SAP und Oracle, haben längst eine SOA-Roadmap für ihre Kernprodukte vorgelegt. Web Services – mittlerweile auch als Teil der „dot.net“-Strategie von Microsoft etabliert – erlauben erstmals eine wirklich offene Kommunikation zwischen unterschiedlichen Systemen und Anwendungen. Die Kommunikationsprotokolle sind lückenlos offen gelegt, über Standards wie XML wird die Programm-zu-Programm-Kommunikation umgesetzt.

Dipl. Math. Holger Schellhaas ist Research Partner des CONEX Forums Geschäftsprozesse 2006, das in Wien am 29. - 30. Mai 2006 stattfindet. Im Rahmen des Forums verleihen CONEX & COMPUTERWELT den Business Process Award 2006. Details und Anmeldung unter www.conex.co.at

CONEX
Mag. Michael Ghezzo
Geschäftsführer CONEX
Mitglied der Geschäftsführung von Business Circle, www.businesscircle.at
www.conex.co.at
michael.ghezzo@conex.co.at

Dipl. Math. Holger Schellhaas

Dipl. Math. Holger Schellhaas ist Managing Director der evoltas solutions ltd. in München und seit Jahren als Berater für Prozessmanagement, Compliance und IT Governance aktiv. Gemeinsam mit Software-Partnern und Systemintegratoren realisiert evoltas innovative BPM-Lösungen im SAP- und Microsoft-Umfeld bei Dienstleistern, Energieversorgern und mittelständischen Industrieunternehmen.

E-RECHNUNGSPROJEKT

Erfolgreicher Abschluss von ebInvoice

„Der erfolgreiche Einsatz von ebInterface-fähigen Software-Lösungen bei gleich zwölf kleinen und mittleren Unternehmen in ganz Österreich aus verschiedenen Branchen sind das Ergebnis des wichtigen Praxistests für den österreichischen XML-Rechnungsstandard ebInterface“, freut sich Gerhard Laga, Geschäftsführer von AUSTRIAPRO, einem Verein zur Förderung des elektronischen Datenaustausches zwischen Unternehmen in Kooperation mit der Wirtschaftskammer Österreich.

Software-Einsatz bei KMU gefordert

Der österreichische elektronische Rechnungsstandard ebInterface wurde im gleichnamigen Projekt unter der Koordination von AUSTRIAPRO von einer Reihe namhafter Hersteller von FIBU- und ERP-Software in einem praxisorientierten Ansatz entwickelt. Im Zuge des ebInvoice-Projektes ist es nun gelungen, neben der Durchführung erster Kundenimplementierungen auch den Standard weiter zu entwickeln, sodass zeitgleich mit dem Projektende auch ebInterface 2.0 der Öffentlichkeit vorgestellt werden konnte. Die wichtigste Neuerung der Version 2.0 ist die Integration der Digitalen Signatur in das XML-Format, die aktuelle Standardversion ist kostenfrei unter www.ebinterface.at verfügbar. Die ersten 1000 österreichischen Unternehmen, die im Jahr 2006 ebInterface-fähige Softwarelösungen implementieren, werden übrigens vom Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit mit je 500 Euro gefördert.

Die Präsentation war weiters zugleich Startschuss zur nächsten Projektstufe „ebCrossBorder“. Im Rahmen dessen ist die Internationalisierung des Rechnungsstandards geplant, die durch das Einbringen der österreichischen Resultate in relevante länderspezifische E-Billing-Initiativen (vorzugsweise in Nachbarländern) erfolgen soll.

Einreichfrist für Österreichs IT- und Beraterpreis bis 22. Mai 2006.

Constantinus Award 2006

Noch bis zum 22. Mai 2006 können Projekte auf www.constantinus.net eingereicht werden. „Derzeit liegen 100 Einreichungen vor, damit haben wir die Vorjahresmarke von 80 Projekten jetzt schon deutlich übertroffen“, erläutert Alfons Helmel, Generalsekretär des Constantinus Club.

Die meisten Einreichungen kommen aus Wien, gefolgt von der Steiermark und Tirol. Helmel: „Die hohe Zahl der Einreichungen aus den Bundesländern zeigt, dass der regionale Fokus erste Früchte zeigt.“ Bei der heurigen Constantinus-Auflage werden erstmals die einzelnen Finalisten im Rahmen von Veranstaltungen in den Bundesländern präsentiert.

Constantinus-Gala am 19. Juni

Die Constantinus-Gala steigt am 19. Juni 2006 ab 19.30 Uhr im Messe-Center Graz. Los geht's am 19. Juni bereits um 13.00 Uhr mit einem Vortragsprogramm. Prof. Anton Zeilinger wird um 13.30 ein Impulsreferat zum Thema „Von Einstein zum Quantencomputer“ halten.

Danach steht für die IT-Dienstleister das Schwerpunktthema UML-Unified Modeling Language auf dem Programm von Arbeitsgruppen und Expertenvorträgen.

Für die Unternehmensberater wird ein Q-Talk die Frage der Qualitätssicherung in der Berater-Branche aus Kundensicht thematisieren. Österreichs beste IT- und Berater-Projekte werden dann am Abend bei der großen Constantinus-Gala vor den Vorhang geholt.

Der Constantinus kann sich bei der Förderung und Auszeichnung von Beratungs- und IT-Qualität auf starke Partner aus den Bereichen Wirtschaft, Verbände und Medien stützen.

Starke Partner

Der Constantinus 2006 wird präsentiert von A1, die weiteren Unterstützer sind die VAV-Versicherung, die Österreichische Computergesellschaft, das WIFI Wien und der Observer sowie Medienpartner.

Weitere Informationen unter www.constantinus.net