Österreichs Zeitung für Steuer, Recht und Wirtschaft

Lexpress

NR. 31 15. Juni 2007

Forum österreichischer Klein- und Mittelunternehmen

Steuer-, Rechts- und Wirtschaftsinformationen

Aktuell:

Roaming-Gebühren

„Senkung der Gebühren beschlossen“

Der Rat der Telekom-Minister hat am 7.6.2007, bei seinem Treffen in Luxemburg den ausgehandelten Kompromiss zur Senkung der Roaming-Gebühren beschlossen.

Die Verordnung kann nach erfolgter Überprüfung am 29.6.2007 veröffentlicht werden und Tags darauf in Kraft treten. Die Verordnung, die für Mobiltelefongespräche, nicht aber auch für Datendienste wie SMS, MMS oder mobile Internetdienste gilt, sieht für deren dreijährigen Gültigkeitszeitraum eine Höchstgrenze für End- und Großkundentarife für Handygespräche im Ausland vor, die nach Ablauf des ersten und des zweiten Jahres jeweils weiter abgesenkt wird.

Mobilfunk-Unternehmen haben ab dem Inkrafttreten bis zu einen Monat lang Zeit, um ihre Kunden über die neuen Roaming-Tarife zu informieren.

TOP-3 KMU

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

PRODUZENTEN

Kletzl Fleischwaren GmbH, 5252 Aspach im Innkreis

Produktion von Wurst und Fleischwaren

GEWERBE UND HANDEL

R & R Holzbau Ges.m.b.H., 4203 Altenberg bei Linz

Zimmerei, Dachdeckerei, Bauspenglerei

DIENSTLEISTER

Sphinx Information Technology Consulting and Software Project GmbH, 1060 Wien,

Dienstleistungen im Bereich EDV

„mid market“

KMU-Schritte an die Börse

Foto: sxc.hu/Montage

BÖRSEGANG FÜR KMU AB MITTE JUNI 2007.

KMU reif für die Börse – Klein- und Mittelunternehmen können ab Mitte Juni 2007 Eigenkapital über die Wiener Börse aufnehmen. Das neue Segment „mid market“ der Wiener Börse verbreitert die Auswahl der zur Verfügung stehenden Finanzierungsmöglichkeiten für KMU.

Der Börsegang wird durch einen Capital Market Coach begleitet, dessen Bestellung verpflichtend ist. Es gibt keine Mindestkriterien für die Kapitalisierung im Streubesitz oder das Emissionsvolumen. Als Starthilfe für das neue Segment werden bis Ende 2007 keine Börsegebühren verrechnet. Auch in Folge sind die Gebühren gering. *S2*

MID MARKET

Foto: Wiener Börse

Das KMU-Sprungbrett

„Die Wiener Börse möchte Unternehmen an den Kapitalmarkt heranführen“ *S2*

Dr. Heinrich Schaller

BUSINESS CARDS

Foto: American Express

Konditionen verbessern

„Eine neue Kostentransparenz für Unternehmer durch den Einsatz der Karte“ *S21*

Silvia Steinacher

PRODUKTOFFENSIVE

Erfolg mit Factoring

„Factoring stärkt unsere Liquidität, aber auch die Kostenstruktur“ *S19*

Ing. Günther Marchtrenker

INHALT:

mid market für KMU.
Das Tor zur Börse steht für Klein- und Mittelunterhmen weit offen. *S2*

AKTUELL

Chancen für österreichische Firmen in Rumänien. *S3*

STEUER

Unternehmensgründung.
Mini-GmbH ab einem Euro Stammkapital. *S8*

„Cross-Impact-Matrix“.
Methoden zur Aufteilung des Unterschiedsbetrages. *S9*

RECHT

Versicherungsmakler.
Kein Anspruch auf Provision. *S10*

Forderungsmanagement.
Wer auslagert, hat mehr. *S11*

WIRTSCHAFT

BA-CA Leasing.
Zinshaus-Leasing. *S14*

Zertifizierungs-Initiative „IKT academy“ *S20*

Retail-Lösung. *S17*
Die nächste Generation. *S20*

Maschinenbaumesse Brünn.
Steigende Internationalität. *S23*

SERVICE

Impressum *S20*

Vorsorge & Veranlagung.

Besicherung der Liquidität bei Betriebsübergabe. *S4*

Die Betriebliche Vorsorge: Sichern Sie sich und Ihr Unternehmen ab. *S5*

Mikrokredite von BONUS in Entwicklungsländer. *S6*

E-Rechnung.

Informations-Offensive der WKÖ zu „E-Rechnung“. *S7*

Immobilien.

Der neue Immobilienpreisspiegel zeigt Trends und Frequenzdaten. *S13*

Informations-Technologie.

Digitale Signatur: Kommunikation im Zeitalter von Compliance. *S15*

Flex Voice füllt Lücken im Kommunikationsprozess. *S16*

Mobil mit eConferencing von Telekom Austria. *S17*
Rasch zum Webauftritt. *S18*

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

Pb.b. Verlagspostamt 1220 Wien GZ 06Z037023 W

Wiener Börse startet mit neuem mid market für Klein- und Mittelbetriebe.

Das Tor zur Börse steht weit offen

Österreichs Klein- und Mittelbetriebe haben es künftig leichter, in den Kapitalmarkt einzusteigen. Ab Mitte Juni können KMU an der Wiener Börse notieren. Das neue Segment der Wiener Börse nennt sich mid market und soll vor allem Unternehmen mit geringerem Kapitalbedarf ansprechen. Eine attraktive Möglichkeit, Eigenkapital über die Wiener Börse aufzunehmen.

„Primäres Ziel ist es, die Unternehmen an den Kapitalmarkt heranzuführen", sagt Dr. Heinrich Schaller, Vorstandsmitglied der Wiener Börse. Der mid market soll das Sprungbrett in den prime market sein.

Unternehmen können wählen, ob sie im Geregelten (Amtlicher Handel, Geregelter Freiverkehr) oder im Ungeregelten Markt (Dritter Markt) gelistet werden. Bereits gelistete Unternehmen wie Binder + Co AG sowie Hutter & Schrantz Stahlbau AG werden durch Umreihung aufgewertet.

„Die Klein- und Mittelbetriebe sind das Rückgrat der heimischen Wirtschaft und tragen wesentlich zu ihrem Wachstum bei. Allerdings leiden vor allem kleinere Betriebe überwiegend unter Eigenkapitalmangel. Die Wirtschaftskammer bemüht sich deshalb seit Jahren, die Eigenkapitalquote – etwa durch die erreichte Begünstigung nicht entnommener Gewinne – zu erhöhen sowie die KMU-Finanzierung laufend zu verbessern. Die Gründung des neuen Segments an der Wiener Börse zielt in dieselbe Richtung, verbreitert die Auswahl an zur Verfügung stehenden Finanzierungsmöglichkeiten und wird von uns daher voll und ganz unterstützt", betont Dr. Christoph Leitl, Präsident der Wirtschaftskammer Österreich.

Foto: Wiener Börse

Das neue Segment mid market an der Wiener Börse ist maßgeschneidert auf die Bedürfnisse der Unternehmen und Marktteilnehmer

Börsegang mit Capital Market Coach

Unterstützung beim Börsegang gibt es durch den Capital Market Coach (CMC), der verpflichtend zu ernennen ist. Die derzeit 18 an der Wiener Börse gelisteten CMC sind entweder Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, Anwaltskanzleien oder Investment- bzw Corporate-Finance Dienstleister. Solange das Unternehmen im mid market notiert, muss ein CMC nominiert sein. Er stellt die Eignung fest, steht während des Listings zur Seite und führt das verpflichtende jährliche Feedbackgespräch.

Dazu Dr. Florian Khol, Kapitalmarkt-Experte und Partner der Wirtschaftskanzlei Binder Grösswang: „Das Positive für den Unternehmer ist, dass er sich zu 100% darauf verlassen kann, im CMC einen Top-Experten zur Seite gestellt zu bekommen, der die komplizierten Börseregeln kennt. Denn die von der Wiener Börse anerkannten CMC-Partner müssen auch über vertiefende Branchenkenntnisse und Erfahrungen in den Bereichen Kapitalmarkt, Börse, Research sowie über ausgezeichnete Referenzen bei börslichen Kapitalmarkttransaktionen verfügen. Außerdem ist durch die enge Zusammenarbeit der Wiener Börse mit den CMC umfassendes, fundiertes Know-how über das Regelwerk des mid market und bestmöglicher Informationsfluss über aktuelle Ereignisse und Entwicklungen gewährleistet."

Attraktive Gebühren, keine Größenkriterien, betreute Auktion

Als Starthilfe werden die Gebühren für potenzielle Emittenten von Seiten der Wiener Börse für das gesamte zweite Halbjahr 2007 auf null gestellt.

In Folge werden bei der Erstzulassung nur geringe Gebühren eingehoben. Auch die jährlichen Benutzungsgebühren sind relativ niedrig angesetzt.

Es gibt auch keine vorgeschriebenen Größenkriterien wie Mindesterfordernisse hinsichtlich der Kapitalisierung im Streubesitz oder des Emissionsvolumens. Sinnvoll sei ein Mindestemissionsvolumen von zehn Mio. Euro. „Wir haben aber bewusst keine Untergrenze gesetzt", so Schaller.

Die sogenannte „betreute Auktion" ist für Aktien mit geringem Streubesitz, geringer Kapitalisierung und somit geringerer Liquidität die effizienteste Handelsform. Zum Zeitpunkt einer Preisbildung wird die gesamte Liquidität pro Tag konzentriert und schafft so die bestmögliche Basis für den Handel der Aktien im mid market.

Transparenz verpflichtend

Das Unternehmen ist jedoch verpflichtet, die Transparenzkriterien je nach Segment (Geregelter Markt oder Ungeregelter Markt) einzuhalten. Jahresabschluss, Halbjahresberichte und der Unternehmenskalender mit allen relevanten Terminen – wie zB Hauptversammlungen, Dividendenzahltage, Veröffentlichung der Geschäftsberichte etc – müssen veröffentlicht werden. Bei einer Notiz im ungeregelten Dritten Markt können Unternehmen wählen, ob sie weiterhin nach dem nationalen Unternehmensgesetzbuch bilanzieren oder Zeit und Kosten sparen, wenn sie die Rechnungslegung auf IFRS umstellen.

Unternehmen zeigen Interesse

„Ein interessanter Zugang, der den Unterbau der österreichischen Wirtschaft stärkt. Eigenkapital über den öffentlichen Kapitalmarkt aufzunehmen war in Österreich bisher sehr schwer möglich. Die Unternehmen werden nun verstärkt in Österreich bleiben", meint Guido Wohlfeil, Vorstand von MPC Capital Austria. Guido Wohlfeil und sein Vorstands-Kollege Peter Maierhofer haben sich neulich mit der Gründung einer Aktiengesellschaft als „Drehscheibe im Bereich geschlossene Fonds in Österreich" selbstständig gemacht. „Unsere Kapitalausstattung ist jetzt noch mehr als ausreichend. Wir werden derzeit nicht an die Börse gehen, halten uns diese Möglichkeit jedoch noch offen. Wir wollen dem Markt zeigen, wie wir performen und wollen nicht spekulativ sein."

In Österreich gibt es rund 180 KMU, die an einem Börsegang interessiert sind, so eine Studie des Industriewissenschaftlichen Instituts (IWI). Viele der börsefähigen Unternehmen vermuten jedoch, für einen Börsegang zu klein zu sein. Offenbar ist die Meinung weit verbreitet, dass das Tor zur Börse nur wenigen Großunternehmen offen steht. Aber das ist nur ein Teil der Wahrheit, denn die Mehrzahl der Unternehmen an der Börse hat eine mittlere Größe. Im prime market der Wiener Börse entfallen rund 70% der Unternehmen auf diesen Bereich. Diesen Unternehmen hat der Gang an die Börse neue unternehmerische Möglichkeiten eröffnet. Der durchschnittliche Anstieg ihres Börsewertes lag im Untersuchungszeitraum 2002-2005 bei beachtlichen 33% pro Jahr.

Text: Manuela Taschlmar

KRITERIEN FÜR DIE AUFNAHME IN DEN MID MARKET

	Geregelter Markt (Amtlicher Handel, Geregelter Freiverkehr)	Ungeregelter Markt (Dritter Markt)
Mindestkapitalisierung des Streubesitzes	Kein Mindesterfordernis	Kein Mindesterfordernis
Aktiengattung	Nur Stammaktien	Nur Stammaktien
Mindestdauer des Bestehens des Unternehmens	Amtlicher Handel: drei Jahre Geregelter Freiverkehr: ein Jahr	Ein Jahr
Emissionsbegleiter	Capital Market Coach (CMC)	Capital Market Coach (CMC)

TRANSPARENZKRITERIEN IM MID MARKET

Jahresabschluss	Veröffentlichung innerhalb von vier Monaten nach Ablauf des Berichtszeitraums	Veröffentlichung innerhalb von fünf Monaten nach Ablauf des Berichtszeitraums
Halbjahresberichte	Veröffentlichung innerhalb von zwei Monaten nach Ende des ersten Halbjahres	Veröffentlichung innerhalb von drei Monaten nach Ende des ersten Halbjahres
Zwischenmitteilungen (für das 1. und 3. Quartal)	Ja	Nein
Unternehmenskalender	Veröffentlichung	Veröffentlichung
Rechnungslegungsstandard	IFRS	Nationaler Rechnungslegungsstandard oder IFRS
Sprache	Deutsch	Deutsch oder Englisch
Pflicht zur Bekanntgabe von kursrelevanten Informationen	Ja	Ja

Quelle: Wiener Börse (Stand: Juni 2007)

VOR- UND NACHTEILE EINES BÖRSEGANGS

Vorteile

- Verbesserung der Eigenkapitalausstattung
- Einfachere Übertragbarkeit der Aktien (Fungibiliät)
- Gestaltung des Generationswechsels/Nachfolgeproblematik
- Steigerung der strategischen Flexibilität
- Akquisitionswährung
- Zugang zu allen an der Börse handelbaren Finanzierungsinstrumenten
- Steigerung der Bonität
- Laufende Bewertung der Unternehmenspolitik
- Höhere Attraktivität als Arbeitgeber
- Positive Image-Effekte und erhöhter Bekanntheitsgrad
- Struktur und Strategie des Unternehmens werden laufend optimiert
- Investoren stellen höchste Anforderungen an Rechungswesen, Controlling und Reporting: davon profitiert das gesamte Unternehmen.

Nachteile

- Offenlegung von Beteiligungen
- Strenge Publizitäts- und Rechnungslegungsvorschriften
- Kosten des Börsegangs

Quelle: Wiener Börse „Der Börsegang" www.wienerborse.at/mmdb/4/3/2971.pdf (Stand: Jänner 2006)

GRÜNDUNG EINER AG

- Mindestnennbetrag des Grundkapitals mindestens EUR 70.000,-
- Entweder Nennbetragsaktien oder Stückaktien, jedoch nicht beide nebeneinander. Nennbetragsaktien müssen auf mindestens EUR 1,- oder auf ein Vielfaches davon lauten.
- Seit dem 1. Jänner 2002 sind bei einer Neugründung nur noch Eintragungen über Aktiennennbeträge und Grundkapital in Euro zulässig.

EDITORIAL

„Wenn die Balance kippt ..."

Sehr geehrte
Leserinnen und Leser!

Wenn Beruf- und Privatleben nur mehr als zwei um Zeit konkurrierende Systeme erlebt werden, das Leben so durchrationalisiert ist, dass ein Innehalten nicht mehr möglich ist, dann droht sie zu kippen – die sogenannte Work-Life Balance. Dieses Zauberwort fällt nur allzu oft in Zusammenhang mit dem Begriff Burn-out, also dann wenn die Balance ganz verloren gegangen ist. Wer dauerhaft überlastet ist, schadet nicht nur seinem Wohlbefinden, sondern ist auch ineffektiv. Ein ausgewogenes Verhältnis zwischen geistiger Leistung, körperlicher Betätigung, sozialen Beziehungen und Freizeit schützt vor Burn-out und damit die wichtigste unternehmerische Ressource: Den Faktor Mensch.

Ihre Lexpress-Redaktion!

AUSSENWIRTSCHAFT – IM DETAIL

WANTED: Noch immer Chancen für österreichische Firmen in Rumänien

Die OMV ist mehrheitlich Eigentümer der größten rumänischen Firma PETROM. Noch heuer will man über 1,2 Milliarden Euro in die Renovierung der Raffinerien und in das Tankstellennetz investieren. Es werden nun dringend österreichische Firmen gesucht, die bereit sind, folgende Leistungen anzubieten:

- Hoch- und Tiefbau
- Öfen, Kessel
- Fackeln, Auskleidungen, Kamine
- Reaktoren und Kolonnen
- Wärmetauscher, Kühler
- Behälter, Abscheider, Filter
- Pumpen, Verdichter, Antriebe, Mischer
- Rohrleitungsbau
- Stahlbau, Hebezeuge
- Messen, Steuern, Regeln
- Wärme-, -Kälte und Schalldämmung
- Brandschutz
- Elektrische Einrichtungen und E-Motoren
- Beschichtungen
- Analysetechnik
- Tanks und Kugeln
- Kühltürme
- Montagen, Industriegerüste
- Ingenieurleistungen

Auch kleine Fachfirmen sind willkommen. Die Außenhandelsstelle Bukarest ist gerne bei der Firmengründung, bei EU-Förderungen, bei der Suche nach deutschsprachigen Anwälten, Buchhaltern etc, also gerne bei allen Informationen über den Markt Rumänien jederzeit behilflich.

Foto: Pixelio

Das Parlament in Bukarest

Bei Interesse an dem Angebot der OMV/PETROM bitten wir umgehend um Übersendung folgender Informationen über Ihr Unternehmen in englischer Sprache an die Außenhandelsstelle Bukarest:

- Firmendaten wie Adresse, E-Mail, Webseite
- Umsatz, Anzahl der Mitarbeiter
- Kurzes Leistungsprofil

Wirtschaftslage Rumäniens

Rumänien ist am 1. Januar 2007 der EU beigetreten. Durch den Beitritt fallen nicht nur die letzten verbliebenen Zölle weg, es werden auch die EU-Förderungen für Infrastruktur, Landwirtschaft und Unternehmensinvestitionen massiv aufgestockt.

Jeden Tag werden bis zum Jahr 2013 Fördergelder in der Höhe von 12 Mio Euro nach Rumänien fließen. Investitionen von Unternehmen werden bis zu 70% gefördert.

Zu erwarten sind allerdings in der ersten Zeit Schwierigkeiten mit der Förderungsabwicklung durch die rumänischen Behörden, nach jetzigem Stand kann man frühestens im Sommer Projekte einreichen. Die Projekte im Rahmen der Strukturhilfen der EU durch Phare, Sapard und Ispa im Ausmaß von jährlich rund 1 Mrd EUR, die zur Entwicklung der Infrastruktur (Straße, Bahn, Wasser, Energie, Umweltschutz und Landwirtschaft) wesentlich beitragen, werden noch bis Ende 2008 weiterlaufen.

Text: WKÖ und AWO

AWO-WIRTSCHAFTSREPORT RUMÄNIEN 2. HALBJAHR 2006

- EU-Beitritt am 1.1.2007
- Förderparadies Rumänien: 30 Mrd Euro Förderungen (2007-2013)
- Österreichische Wirtschaft mit über 4200 Firmen und 10 Mrd Euro Nr. 1 Investor
- Dez. 2005: Erste Bank übernimmt Banca Comerciala Romana um 3,75 Mrd Euro
- Österreichische Exporte wuchsen 2006 um 31% auf fast 1,9 Mrd Euro, Österreich erzielte 2006 einen Handelbilanzüberschuss von 1,1 Mrd Euro
- Österreichische Unternehmen sind Marktführer bei Treibstoffen, Banken, Versicherungen, Immobilien, Holzverarbeitung, Zucker, Verpackung, etc
- Wirtschaftswachstum 2006: 7,8%

KONTAKT

Außenhandelsstelle Bukarest
Ambasada Austriei - Sectia Comerciala
Strada Logofat Luca Stroici Nr. 15,
020581 Bucuresti RUMÄNIEN
Handelsdelegierter:
Ing.Mag. Walter Friedl
Tel.: +40 21 210 17 98 oder
210 17 99
Fax: +40 21 210 23 99
E-Mail: bukarest@wko.at
www.austriantrade.org/ro

Abfertigungs- und Pensionsrückstellung mit Raiffeisen-§14-Fonds.

Besicherung der Liquidität bei Betriebsübergabe

Als Unternehmer müssen Sie Ansprüche aus der Abfertigung Alt erfüllen. Sorgen Sie für die Sicherung der notwendigen Liquidität! Für Mitarbeiter mit einem vor dem 1. Jänner 2003 abgeschlossenen Dienstverhältnis gelten weiterhin die Bestimmungen der Abfertigung Alt, solange kein Umstieg auf die Abfertigung Neu vereinbart wird.

Diese Mitarbeiter haben in bestimmten Fällen des Ausscheidens weiterhin einen Anspruch auf eine Abfertigungszahlung gegenüber dem Arbeitgeber. Die Höhe richtet sich nach der Dauer der Betriebszugehörigkeit und dem Monatsbezug. So sind nach 25 Dienstjahren zwölf Monatsbezüge als Abfertigung vom Arbeitgeber zu zahlen.

Unabhängig, ob Sie als Unternehmer weiterhin für diese Mitarbeiter in der Steuerbilanz die steuerlichen Abfertigungsrückstellungen bilden oder in der Vergangenheit eine steuerfreie Auflösung der Rückstellungen vorgenommen haben, ist es für Sie notwendig, dafür zu sorgen, dass die Abfertigungsansprüche Alt erfüllt werden können. Insbesondere auch unter dem Gesichtspunkt, dass schrittweise bis 2007 die gesetzliche Dotierung durch Wertpapiere wegfällt.

Überdies ermöglicht es das Budgetbegleitgesetz 2003 nunmehr auch unter bestimmten Umständen für geschäftsführende Gesellschafter und Vorstandsmitglieder einer AG auf einzelvertraglicher Basis Rückstellungen zu bilden.

Foto: Pixelio.de

Um für den Betrieb die notwendige Liquidität bei Betriebsübergabe oder Betriebsschließung sicherzustellen, bieten sich Fondsveranlagungen an.

Um für den Betrieb die notwendige Liquidität bei Betriebsübergabe oder Betriebsschließung sicherzustellen, bieten sich folgende Lösungen an:

Raiffeisen-§14-Fonds bieten Wertpapierdeckung mit mehr Ertrag

Zur Deckung der Abfertigungs- und Pensionsrückstellungen für ihre Mitarbeiter kann – unabhängig vom aktuellen Anteilswert – immer der Erstausgabepreis herangezogen werden. Zu berücksichtigen ist ua dabei, dass Aktien nur im Rahmen einer Fondsveranlagung gekauft werden dürfen.

Im Vergleich zur Direktveranlagung bietet die Fondsveranlagung Vorteile wie zB die einfache Berechenbarkeit der Anteile sowie die komfortable Handhabung.

Folgende drei Fonds stehen je nach dem individuellen Ertrags-/Risikoprofil für die Abfertigungs- und Pensionsrückstellung zur Auswahl:

Raiffeisen-§14-Mix

Dieser Dachfonds investiert in Aktienfonds aus dem Euroraum sowie in globale Aktienfonds. Weiters können zur Risiko-/Ertragsoptimierung Alternative Investments beigemischt werden. Der Fonds eignet sich insbesondere für jene Unternehmen, die langfristig höhere Erträge – bei höheren Kursschwankungen – lukrieren möchten. Eine Veranlagung in diesen Fonds empfiehlt sich ab einer Behaltedauer von acht Jahren.

Fonds	Anleihenanteil	Aktienanteil
Raiffeisen-§14-Mix	55%	45%
Raiffeisen-§14-MixLight	75%	25%
Raiffeisen-§14-Rent	100%	0%

Raiffeisen-§14-MixLight

Dieser Fonds setzt sich aus Anleihefonds vorwiegend aus dem Euroraum sowie aus globalen Aktienfonds zusammen. Weiters können zur Risiko-/Ertragsoptimierung Alternative Investments beigemischt werden. Durch die Beimischung des Aktienanteils wird die Chance auf höhere Kursgewinne – bei gleichzeitiger Erhöhung des Kursrisikos – wahrgenommen. Der Anlagehorizont sollte mindestens fünf Jahre betragen.

Raiffeisen-§14-Rent

Der klassische Fonds für die Wertpapierdeckung ist der Raiffeisen-§14-Rent, ein 100-prozentiger Euro-Rentenfonds, der in Euro-Anleihen von sehr guter Qualität investiert.

Neben den Euro-Staatsanleihen werden dem Portfolio Unternehmensanleihen beigemischt. Für ein Unternehmen, das das Kursrisiko möglichst gering halten will und das konstante Wachstum von Anleihen schätzt, ist der §14-Rent somit der ideale Fonds. Die empfohlene Veranlagungsdauer beträgt mindestens fünf Jahre.

Nutzen Sie die Möglichkeit der rückstellungsfähigen Abfertigungszusagen.

Die Manager-Abfertigungsvorsorge garantiert Liquidität

Sichern Sie Ihre Liquidität ab! Durch eine Gesetzesbestimmung im § 14 Abs. 1 Z 3 EStG, veröffentlicht im Budgetbegleitgesetz 2003, wurde für einen genau definierten Personenkreis die Möglichkeit von rückstellungsfähigen Abfertigungszusagen geschaffen:

- wesentlich beteiligte Gesellschafter – Geschäftsführer mit Anteilen ab 50%.
- Gesellschafter – Geschäftsführer mit Sperrminorität
- Vorstandsmitglieder von Aktiengesellschaften

Ihre Vorteile

- für den Gesellschafter/Geschäftsführer die rückstellungsfähige Abfertigungsvorsorge.
- hohe Zuführung zur Rückstellung durch die Anrechnung von Vordienstzeiten.
- attraktiver steuerlicher Vorteil während der Laufzeit.
- Steuervorteile bei Auszahlung.
- Unabhängigkeit vom wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens durch eine Abfertigungsversicherung.
- steuerrechtlich und handelsrechtlich verbessertes Bilanzbild durch die Auslagerungsversicherung.

Voraussetzung

- einzelvertragliche Abfertigungszusage, die die Möglichkeit der Anrechnung von Vordienstzeiten einschließt.
- Die Abfertigung für diesen Personenkreis unterliegt entweder der gesetzlichen Abfertigung oder der kollektivvertraglich geregelten Abfertigung.

Bildung einer Abfertigungsrückstellung gem. § 14 Abs. 1 Z 3 EStG.

Betriebliche Finanzierung einer Abfertigungszusage

Für eine neu zugesagte Abfertigungsleistung bildet das Unternehmen eine Abfertigungsrückstellung. Ab dem Veranlagungsjahr 2004 kann die Rückstellung im vollen erforderlichen Ausmaß zwischen 45 und 60% des aktuellen Abfertigungsanspruches gebildet werden.

Abschluss einer Abfertigungsversicherung

Eine Abfertigungsversicherung ist für Manager besonders empfehlenswert, da diese Personen nicht dem Schutz des Insolvenzentgeltsicherungsgesetz unterliegen und diese Versicherung die Absicherung und die Bereitstellung der erforderlichen Liquidität garantiert.

Günstige Versteuerung

Die Abfertigungszahlung unterliegt dem begünstigten Steuersatz von sechs Prozent, wenn der Gesellschafter/Geschäftsführer in den letzten zehn Jahren vor Beendigung seiner Tätigkeit überwiegend nicht wesentlich gem. § 22 Z. 2 EStG an der Gesellschaft beteiligt ist. Dies bedeutet, er muss in den letzten fünf Jahren und einen Tag vor Pensionsantritt seine Gesellschaftsanteile auf max 25 Prozent reduzieren und – wenn im Gesellschaftsvertrag vorgesehen – die Sperrminorität zurücklegen.

DIE VERPFLICHTUNG DER WERTPAPIERDECKUNG ENTFÄLLT:

- sofort bei steuerlicher Auflösung der Rückstellung (Verkauf im darauffolgenden Wirtschaftsjahr)
- bei Weiterführung der Rückstellung ab 2007, da sich die Deckungserfordernis – beginnend bei 50 Prozent im Jahr 2002 – pro Jahr um 10 Prozent reduziert.

Die Auswirkungen auf die Rückstellungen anhand der §14-Fonds:

- Abfertigungsansprüche aus dem Altsystem bleiben aufrecht und müssen bei Kündigung oder Pensionsantritt dennoch bezahlt werden.
- Fonds eignen sich als ideale Vorsorge zur Deckung dieser Ansprüche auf freiwilliger Basis.
- Pensionsrückstellung bleibt weiterhin bestehen.

Für den One-Man-Dienstleister wie für den Großkonzern: Die Betriebliche Vorsorge.

Sichern Sie sich und Ihr Unternehmen ab!

Gerade für unternehmerisch denkende Menschen ist es wichtig, die Zukunft nach Möglichkeit zu planen beziehungsweise sich bereits in der Gegenwart auf die Eventualitäten der näheren oder ferneren Zukunft vorzubereiten. Dies betrifft sowohl den unternehmerischen als im gleichen Maße auch den privaten Bereich. Damit werden bereits im Heute die Weichen für eine umfassende finanzielle Absicherung für später gestellt.

Um diese Weichenstellung klug geplant vornehmen zu können, ist es notwendig, verschiedene Aspekte zu betrachten. Insbesondere für Unternehmer, Selbstständige und Freiberufliche stellt sich im Alter das Problem der Versorgungslücke.

Betriebliche Vorsorge

Neben der staatlichen Pension werden betriebliche und private Vorsorge immer wichtiger. Die Betriebliche Vorsorge ist eine Möglichkeit, steueroptimierend für Unternehmer und Mitarbeiter eine Pension aufzubauen. Das Unternehmen selbst kann von Bilanzvorteilen profitieren.

Ziel der Vorsorge

Während die staatliche Pension in Zukunft nur mehr die Grundbedürfnisse absichern kann, sichern betriebliche und private Vorsorge den Lebensstandard der Menschen. Vorausdenkende Unternehmer sorgen für ihre Mitarbeiter vor. Und sichern so sich selbst und ihren Mitarbeitern wesentliche Vorteile.

LITERATURTIPP

BETRIEBSRAT UND ARBEITGEBER

Zur Erleichterung der Zusammenarbeit zwischen Betriebsrat und Arbeitgeber!
In einem Betrieb mit Betriebsrat stellen sich häufig Fragen zu den Rechten und Pflichten in dessen Kooperation mit dem Arbeitgeber. Folgende Unklarheiten treten unter anderem auf:

Welche Informationen muss der Arbeitgeber dem Betriebsrat zur Verfügung stellen?

Welche Unterlagen kann der Betriebsrat vom Arbeitgeber verlangen?

Muss der Betriebsrat einer Versetzung zustimmen?

Wozu braucht man eine Betriebsvereinbarung? u.v.m.

Die Autorin:
Mag. Bettina Sabara

LexisNexis ARD Orac
ARD-Praxishandbuch
Wien 2007, 128 Seiten
ISBN 978-3-7007-3704-9
Best.-Nr. 98.14.01

Preis € 19,50,-

DER WEG ZUR GARANTIERTEN FIRMENPENSION

Grafik: Raiffeisen Versicherung AG

Als Unternehmer können Sie bis zu 10 Prozent der Lohn- und Gehaltssumme für Ihre Mitarbeiter in die Betriebliche Kollektivversicherung einzahlen: Diese steuerliche Betriebsausgabe sichert Ihre Mitarbeiter vor Einkommensverlusten in der Pension

BETRIEBLICHE KOLLEKTIVVERSICHERUNG

Die Alternative zum Pensionskassen-Modell

Die Vorsorge durch die Unternehmen bildet die zweite Säule, die in unserem Pensionssystem immer bedeutender wird. „Meine garantierte Firmenpension" als neue Betriebliche Pensionsvorsorge bietet eine steuerlich interessante Gestaltungsvariante mit dem Vorteil einer Garantiepension, wobei eine flexible Zahlungsweise möglich ist.

Die Betriebliche Kollektivversicherung bietet eine langfristig kalkulierbare und sichere Altersvorsorge. Für Sicherheit sorgen eine fixe Mindestverzinsung und die Auszahlung einer garantierten und lebenslangen Rente. Die garantierte Pensionsleistung erhöht sich durch die jährliche Gewinnbeteiligung.

Für den Unternehmer ist die Betriebliche Kollektivversicherung eine Gestaltungsmöglichkeit seines Entlohnungssystems, bei dem keine Lohnnebenkosten anfallen. Selbst erfolgsabhängige variable Prämien können dazu verwendet werden.

Die Vorteile für den Arbeitgeber

- Möglichkeit zur Gestaltung moderner Entlohnungssysteme
- Zusatzleistung zur Mitarbeitermotivation
- Keine Lohnnebenkosten
- Prämien sind bis zu zehn Prozent der Lohn- und Gehaltssumme aller Anwartschaftsberechtigten als Betriebsausgabe abzugsfähig
- Exakt kalkulierbare Prämien für eine Firmenpension
- Übertragung von bestehenden Pensionszusagen möglich
- Komplette Verwaltung bei der Raiffeisen Versicherung

Die Vorteile für die Arbeitnehmer

- Garantierte, lebenslange Pension mit Hinterbliebenenvorsorge
- Günstigste Form der Gehaltserhöhung
- Garantie der Rententafeln zum Prämienzahlungsbeginn
- Garantiezinssatz von 2,25 Prozent
- Eigenbeträge bis 1.000 Euro durch staatliche Prämie gefördert
- Steuerfreie Veranlagung in der Ansparphase

DIREKTVERSICHERUNG ALS ZUKUNFTSSICHERUNG

Bei der Direktversicherung investiert der Arbeitgeber steuerbegünstigt bis zu Eiro 300,- jährlich in die Zukunftssicherung seiner Mitarbeiter. Das können sowohl Beiträge zur Lebens-, Unfall- oder Krankenversicherung als auch Beiträge für Pensionskasse, Betriebliche Kollektivversicherung oder in einen Pensionsinvestmentfonds sein.

Die Vorteile für den Betrieb

- Aufwand „Brutto für Netto"
- Prämienzahlung ist Betriebsausgabe
- Keine Lohnnebenkosten
- Keine Lohnsteuer
- Keine Aktivierungspflicht

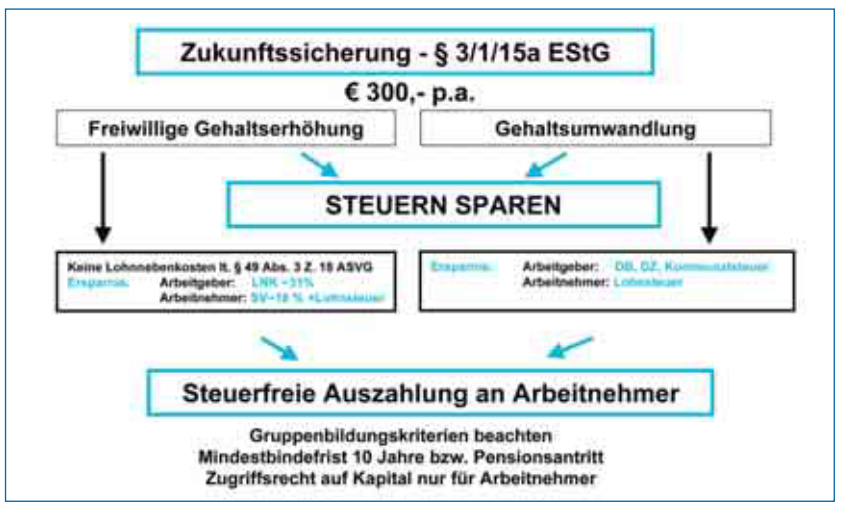
Die Vorteile für die Mitarbeiter

- Keine Lohnsteuer
- Keine Sozialabgaben
- Steuerfreie Auszahlung der Leistung
- Rentenauszahlung wahlweise

Die Zukunftssicherung ist die ideale Kombination, im Unternehmen Lohnnnebenkosten zu sparen und für den Mitarbeiter steuerfreies Einkommen zu erzielen. Dadurch wird die Bindung der Mitarbeiter an das Unternehmen verstärkt.

DIREKTVERSICHERUNG ÜBER GEHALTSUMWANDLUNG

Eine zweite Möglichkeit, mit einer Direktversicherung für die Arbeitnehmer vorzusorgen, ist die Gehaltsumwandlung. Analog sind auch in diesem Fall die Beiträge bis Euro 300,- pro Jahr nach § 3 Abs. 1 Z 15 lit. a EStG von der Einkommensteuer befreit.



Lukrativ für den Arbeitgeber

Der Hauptunterschied besteht darin, dass der Arbeitnehmer auf die Auszahlung auf sein Gehaltskonto freiwillig verzichtet. Der Arbeitgeber überweist den Betrag daher direkt an die Versicherungsgesellschaft. Dieser gilt als Betriebsausgabe und wird nicht aktiviert. Somit werden die Steuervorteile der betrieblichen Vorsorge optimal genutzt. Dem Unternehmen entstehen dadurch keine Mehrkosten – es können sogar noch Lohnnebenkosten eingespart werden.

DEFINITION „BETRIEBLICHES VORSORGEMANAGEMENT"

Pensionsvorsorge des Unternehmers, für sich oder seine Angestellten

- Möglichkeiten der Lohnnebenkostenersparnis nutzen.
- Lohn-, einkommensteuerfreies Ansparen bringt Mehrerträge.
- Zusätzliche Sozialleistungen heben das Unternehmen gegenüber den Mitbewerbern ab.

Liquiditätsrisiken des Unternehmens abfedern

- Geld zum richtigen Zeitpunkt zur Verfügung haben.
- Dabei Steuern sparen.
- Haftungsrisiken minimieren – vor allem bei Unternehmensübergaben.

Lukrativ für den Arbeitnehmer

Das Bruttogehalt des Arbeitnehmers verringert sich nicht, weil bis zu Euro 300,- für seine Zukunftssicherung verwendet werden (Gehaltsaufwendung). Aufgrund der Lohnsteuerfreiheit wird monatlich der volle Betrag von Euro 25,- (Euro 300,- pro Jahr) über die Pensionsvorsorge wirksam. Euro 25,-, für die der Arbeitnehmer netto nur Euro 15,42,- ausbezahlt bekommen hätte (Grenzsteuersatz von 38,33%). Die eingesparte Lohnsteuer ist somit sein Gewinn.

Da die Beiträge in die Direktversicherung sozialversicherungspflichtig sind, behält der Mitarbeiter auch seine sozialversicherungsrechtlichen Ansprüche.

Der Mitarbeiter kann zusätzlich bis zu Euro 300,- seiner laufenden Bruttobezüge jährlich steuerbegünstigt für eine Lebens-, Unfall- oder Krankenversicherung verwenden.

KONTAKT

Raiffeisen Versicherung AG
Untere Donaustraße 21, A-1029 Wien
Prok. Gerhard Ramsl
Competence Center BVM
RVB Raiffeisen Versicherungs- und Bauspar-Agentur GmbH
Tel.: +43-1-50 103 – 3921
Fax: +43 (0)50 103 – 73921
E-Mail: gerhard.ramsl@aktuell.co.at

BONUS investiert nachhaltig in Mikrokredite.

Mikrokredite von BONUS gehen in Entwicklungsländer

Die BONUS Mitarbeitervorsorgekassen AG veranlagt knapp 100 Mio Euro für die Mitarbeiter/innen im System der Abfertigung Neu von über 26.000 österreichischen Unternehmen. Die BONUS, ein Tochterunternehmen der Generali Vienna Gruppe und der Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft, konnte in den letzten Jahren eine durchschnittliche Performance von 5,1% pa bei jederzeit gültiger Kapitalgarantie für mittlerweile 270.000 Anspruchsberechtigte erwirtschaften. Dieser Ertrag ist ein Spitzenwert innerhalb der noch jungen Branche.

Das Veranlagungskonzept der BONUS berücksichtigt neben den Aspekten Sicherheit und Rentabilität auch ethische, ökologische und soziale Kriterien. Dafür wurde die BONUS schon zum wiederholten Male von der ÖGUT (Österreichische Gesellschaft für Umwelt und Technik) zertifiziert.

Ethisches Investment über Mikrofinanz-Institute in Kleinkredite

Diese nachhaltige Ausrichtung wird nun auch durch eine Investition in Kleinstkredite unterstrichen. Der Kundenbeirat der BONUS MVK hat beschlossen, mit einem Investitionsvolumen von rund Euro 2 Mio in einen Mikrofinanz-Fonds einzusteigen.

Dabei handelt es sich um ein ethisches Investment, welches Gelder an Mikrofinanz-Institute leiht und gleichzeitig eine faire Rendite erzielt. Die Mikrofinanz-Institute geben diese Gelder dann als Kleinkredite an ihre Geschäftspartner (Familien und Kleinstunternehmer/innen) weiter.

Foto: Bilderbox

Armutsbekämpfung durch langfristige und dauerhafte finanzielle Dienstleistungen

Diese so genannten Mikrokredite ermöglichen es Menschen in Entwicklungsländern, ihre Geschäftsideen und damit ihre wirtschaftliche Eigenständigkeit zu realisieren, ohne dafür bei traditionellen Kreditgebern Wucherzinsen von bis zu 20 Prozent pro Tag bezahlen zu müssen. Durch eine Kreditaufnahme von meist 50 oder 100 Dollar können Handwerker, kleine Händler, Bauern und andere Selbständige ihre wirtschaftliche Entwicklung in die eigene Hand nehmen. Da diese Menschen meist wenig materielle Sicherheiten besitzen, sorgt eine Kollektivhaftung – etwa jene einer ganzen Dorfgemeinschaft – für eine Rückzahlung der gewährten Kredite.

Die Tatsache, dass potentielle Kreditausfälle von der gesamten Gruppe getragen werden müssen, sorgt für eine hohe Rückzahlungsmoral: Im Normalfall werden 98 Prozent aller Kredite zurückgezahlt.

Die Erungenschaften der Mikrofinanz sind vielfältig: Klein- und Kleinstkredite fördern und beleben die lokale Wirtschaft in Entwicklungsländern, ermöglichen den Kreditnehmern wirtschaftliche Selbständigkeit, höhere Einkommen, schaffen neue Arbeitsplätze, sorgen für eine bedarfsgerechte Produktion bei gleichzeitiger Preisstabilität und höhere Verfügbarkeit von Kleidung und Wohnungen und steigern nicht zuletzt das Selbstbewusstsein der Kreditnehmer. Da es in erster Linie Frauen sind, die Mikrokredite beanspruchen, wird zudem die Rolle der Frau gestärkt.

GRUNDSÄTZE DER VERANLAGUNG

Die Veranlagung des Vermögens der Veranlagungs- und Risikogemeinschaften (VRGen) erfolgt nach folgenden Kriterien:

- den gesetzlichen Bestimmungen des Pensionskassengesetzes § 25 PKG (Veranlagungsvorschriften).
- den international anerkannten Richtlinien der „Prudent Man Rule".
- der Risikofähigkeit des Bestands.

Die Zielsetzung der Veranlagungsstrategie und der Veranlagungsentscheidungen ist das Erreichen einer überdurchschnittlichen Anlagenrendite. Dabei wird ein Optimum aus Ertrag und Risiko angestrebt.

KONTAKT

BONUS Mitarbeitervorsorgekassen AG
Mag. (FH) Johannes Puhr
Traungasse 12-14, A-1030 Wien,
Tel.: +43-1-51602 - 0
E-Mail: johannes.puhr@bonusvorsorge.at
www.bonusvorsorge.at

Zur Stärkung der mehr als 300.000 „Einnahmen-Ausgaben-Rechner".

10% Freibetrag für investierte Gewinne ab 2007

Ab der Veranlagung 2007 wird ein „Freibetrag für investierte Gewinne", in bestimmtes Anlagevermögen oder Wertpapiere, eingeführt.

- Neuer Freibetrag für investierte Gewinne.
- bis zu 10% des Gewinnes, maximal EUR 100.000 Freibetrag = EUR 50.000 Steuerersparnis.
- Betrifft ca 300.000 Personen in Österreich (zB Gewerbetreibende, Ärzte, Rechtsanwälte).

Investitionsförderung gilt für:

- Natürliche Personen (Einzelunternehmer, Mitunternehmer).
- wenn sie Einnahmen-Ausgaben-Rechner sind und
- wenn sie Einkünfte erzielen aus:

- Gewerbebetrieb
- Selbstständiger Arbeit
- Land- und Forstwirtschaft

Ihr Vorteil:

- Steuersparende Vermögensanlage.
- Flexibilität – auch innerhalb der 4 Jahre darf in Sachanlagevermögen umgeschichtet werden!
- Verkauf ohne Entnahmebeschränkung nach 4 Jahren!

BEISPIEL 1 – BÜROMASCHINEN

2007: Gewerbebetrieb, Einnahmen-Ausgaben-Rechner, Euro 65.000,- Gewinn. Investiert in Büromaschinen Euro 6.000,-. Nutzungsdauer 4 Jahre.

Steuerfreibetrag max.:	Euro 65.000 x 10%	= Euro 6.500
Einkommensteuer-Progression:	50%	
Jahresabschreibung:	Euro 6.000 / 4 Jahre	= Euro 1.500
Steuerersparnis 2007:	50% vom Steuerfreibetrag Euro 6.000	= Euro 3.000
	50% der Abschreibung von Euro 1.500	= Euro 750
Steuerersparnis 2008 – 2010:	50% von der Abschreibung Euro 4.500	= Euro 2.250
	Steuerersparnis	**= Euro 6.000**

BEISPIEL 2 – WERTPAPIERE

2007: Gewerbebetrieb, Einnahmen-Ausgaben-Rechner, Euro 65.000,- Gewinn. Wertpapier-Kauf Euro 6.000,- (zB: Raiffeisen-§14-MixLight*), mindestens 4 Jahre im Depot.

Steuerfreibetrag maximal:	Euro 65.000 x 10 %	= Euro 6.500
Einkommensteuer-Progression:	50%	
Steuerersparnis 2007:	50% vom Steuerfreibetrag von Euro 6.000	= Euro 3.000
Zinsen 4,3% von 6.000	= 258 pro Jahr * 4	= Euro 1.032
	abzüglich 25 % KEST = - Euro 258	Euro 774
	Rendite in 4 Jahren nach Steuern	**Euro 3.774**

Quelle: www.raiffeisen.at

MASSNAHMENPAKET

KMU-Förderungsgesetz ab 2007

Im Rahmen des KMU-Förderungsgesetzes wurde ein steuerliches Maßnahmenpaket zur Unterstützung so genannter Einnahmen-Ausgaben-Rechner (Gewinnermittlungsmethode nach § 4 Abs. 3 EStG) geschnürt. Davon profitieren neben den kleinen Unternehmen vor allem Freiberufler wie Ärzte, Rechtsanwälte, Notare oder Zivilingenieure.

Steuerliche Begünstigung

Ab dem Jahr 2007 können bis zu 10% des steuerpflichtigen Gewinnes – maximal Euro 100.000,- pro Jahr – einkommensteuerfrei gestellt werden. Voraussetzung für die Inanspruchnahme des Steuerfreibetrages ist die Anschaffung begünstigter Wirtschaftsgüter. Zu den begünstigten Wirtschaftsgütern gehört neben der Erstellung bzw Anschaffung abnutzbarer Anlagegüter vor allem der Erwerb begünstigter Wertpapiere, die mindestens 4 Jahre im Betriebsvermögen zu halten sind.
Auswirkung des Steuervorteils :

Ohne Steuervorteil:
Steuerpflichtiger Gewinn: 100.000,-
Investition in begünstigte Wertpapiere: -
Steuerbemessungsgrundlage: 100.000,-
Steuer: 41.585,-
Steuerersparnis: 5.000,-

Mit Steuervorteil:
Steuerpflichtiger Gewinn: 100.000,-
Invest. in begünstigte Wertpapiere: 10.000,-
Steuerbemessungsgrundlage: 90.000,-
Steuer: 36.585,-

Der maximal geltend zu machende Freibetrag beträgt Euro 100.000,-. Unter Berücksichtigung des Spitzensteuersatzes in Höhe von 50% ist eine Steuerersparnis bis Euro 50.000,- möglich.

LITERATURTIPP

BAO 2007

Einführung und Kurzkommentar zur Bundesabgabenordnung

In Form dieser Orac Steuerpraxis wird das Recht der Bundesabgabenordnung allen praktisch Interessierten in der Art eines Kurzkommentars näher gebracht.

Nicht nur zwischenzeitige Rechtsänderungen, wie das Budgetbegleitgesetz 2007, das neue UGB, das Betrugsbekämpfungsgesetz 2006 und die UFSG-Novelle 2006 sondern auch „Schlüsselerkenntnisse" aus der einschlägigen Rechtsprechung und schematische Übersichten werden berükksichtigt.

Die Autoren:
Univ. Prof. Dr. Michael Tanzer
Dr. Peter Unger

LexisNexis ARD Orac
2. Auflage, Wien 2007, 160 Seiten
ISBN 978-3-7007-3646-2
Best.-Nr. 80.12.02
Preis € 24,-

Jetzt wird richtig abgerechnet! Millionenverluste für Unternehmen und Probleme bei Steuerprüfungen sollen verhindert werden.

WKÖ startet Informations-Offensive zu „E-Rechnung“

Die meisten Rechnungen, die derzeit in Österreich elektronisch übermittelt werden, entsprechen nicht den umsatzsteuerlichen Vorschriften. Ohne die vorgeschriebene digitale Signatur drohen Unternehmen Vorsteuerverlust und erhebliche Steuerrückzahlungen. Gemeinsam mit Partnern aus der IT-Wirtschaft und öffentlichen Einrichtungen hat die WKÖ eine große Informationsoffensive zur „E-Rechnung“ ins Leben gerufen.

Dass elektronisch übermittelte Rechnungen digital signiert werden müssen, um den Absender einwandfrei identifizieren zu können, ist seit Dezember 2003 gesetzlich vorgeschrieben.

Über 70 Prozent der österreichischen Unternehmen ist das laut einer von der WKÖ durchgeführten Umfrage jedoch immer noch nicht bekannt. Die meisten von ihnen stellen daher auch heute noch elektronische Rechnungen aus bzw. akzeptieren solche, die nicht vorsteuerabzugsfähig sind. Die immer noch gängige Praxis, via E-Mail erhaltene, unsignierte PDF-Rechnungen einfach auszudrucken und in Papierform abzulegen, ist somit gesetzlich nicht zulässig. Probleme bei Steuerprüfungen sind vorprogrammiert.

WKÖ startet Informations-Offensive

„Im schlimmsten Fall werden diese unsignierten Rechnungen bei zukünftigen Steuerprüfungen vom Finanzamt vorsteuerlich nicht anerkannt werden“, erklärt Dr. Gerhard Laga, Leiter des E-Centers der WKÖ, die prekäre Situation, die Unternehmen Millionen kosten könnte. „Wir haben daher eine breit angelegte Informationsoffensive zum Thema ‚E-Rechnung‘ gestartet, mit der das Wissen über die gesetzlichen Rahmenbedingungen und die praktische Anwendung der Digitalen Signatur bei Unternehmen verbessert werden soll.“

Das Bundesministerium für Finanzen, Raiffeisen Informatik, Deloitte, BDC EDV-Consulting, A-Trust, Hutchinson 3G und die Telekom Austria unterstützen diese Info-Offensive. „Von den Kostenersparnissen bei einem breiten Einsatz der E-Rechnung, aber auch von den damit verbundenen Investitionen profitiert der gesamte Wirtschaftsstandort“, so Laga weiter.

E-Rechnungs-Hotline 0800 221 223 und Website informieren rasch und unkompliziert

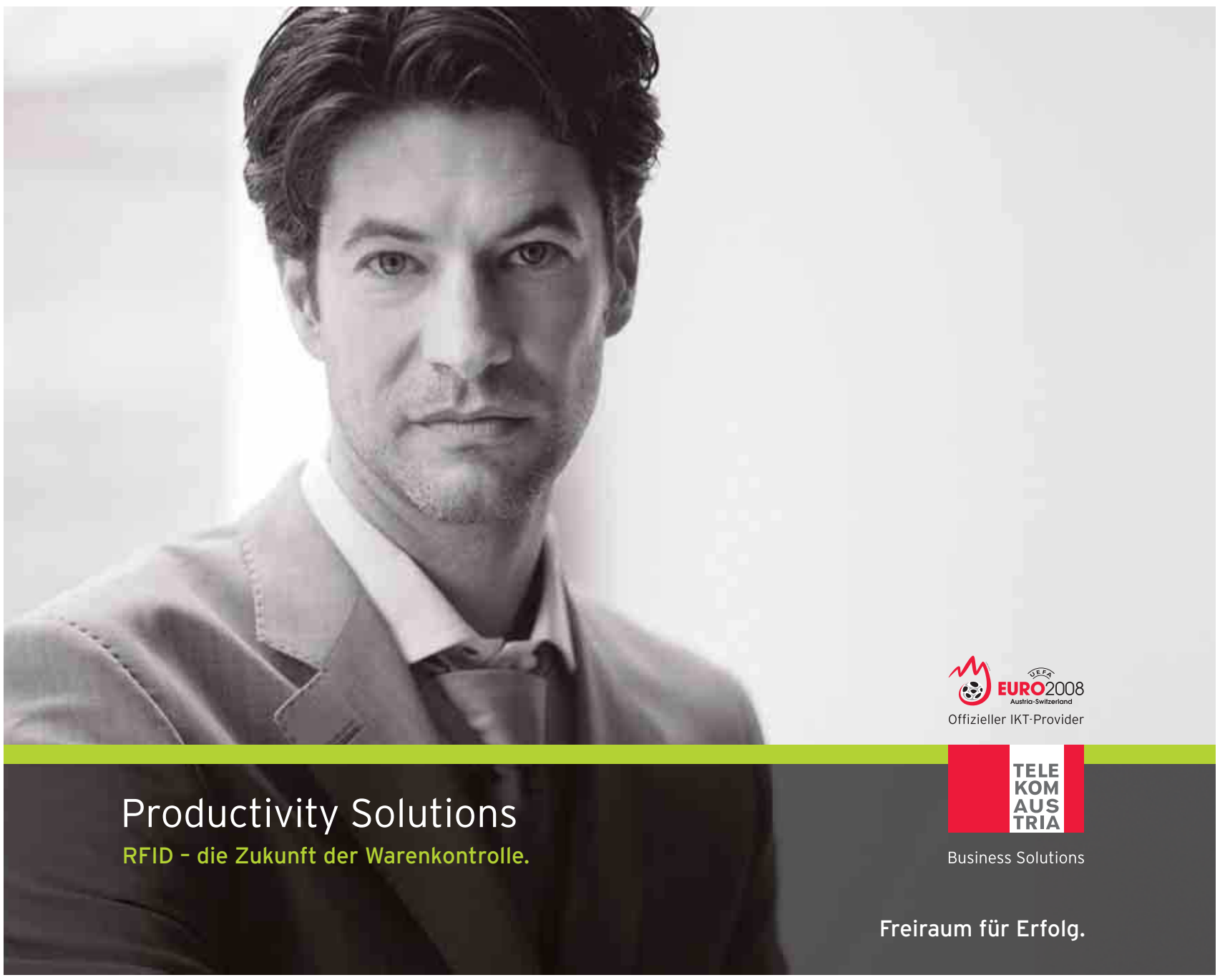
Auf der eigens eingerichteten Website der Informationsoffensive http://wko.at/e-rechnung finden Unternehmer zentral, rasch und unkompliziert Informationen zu wesentliche Fragen wie „Wie muss eine elektronische Rechnung signiert werden, um vorsteuerabzugsberechtigt zu sein?“, „Wo bekomme ich eine Digitale Signatur?“, „Technische Voraussetzungen?“ sowie zu weiteren Verwendungsmöglichkeiten der Digitalen Signatur (zB für elektronische Ausschreibungen).

Wer lieber persönlich beraten werden will, kann sich an die gratis Telefon-Hotline der Info-Offensive wenden (0800-221 223).

Unternehmen kennen die Vorteile der elektronischen Rechnung noch nicht

Die großen Vorteile von digital signierten elektronischen Rechnungen sind heute nur wenigen Unternehmen bekannt. Bei einer Kostenersparnis von bis zu 70% gegenüber der herkömmlichen Papierrechnung bei geringem Investitionsaufwand ergibt sich eine beachtliche Zeitersparnis, denn standardisierte elektronische Rechnungen können automatisch in Finanzbuchhaltungs (FIBU)- und Enterprise Resource Planning (ERP)-Systeme integriert werden.

Auch die Archivierung bzw die Online-Weiterleitung an Finanzamt und/oder Steuerberatung wird stark vereinfacht. Die E-Rechnung ist somit nicht nur für große Unternehmen, sondern auch für KMU relevant. Neben der elektronischen Rechnungsstellung gibt es aber auch viele weitere sinnvolle Einsatzgebiete der Digitalen Signatur. Sie bringt Unternehmen enorme administrative Erleichterungen, zB beim Online-Banking, E-Government, bei der öffentlichen Auftragsvergabe, bei der Erstellung von fälschungssicheren E-Mails oder Verträgen in einfacher Schriftform (gemäß § 886 ABGB).



Wir verleihen jedem Produkt die persönliche Note.

Durch die RFID-Identifizierung optimieren Sie nicht nur die Effizienz und die Kosten Ihrer gesamten Logistik, Sie haben auch stets alle Informationen zu jedem einzelnen Ihrer Produkte.

RFID für jede Branche.
Als einer der führenden RFID-Anbieter haben wir es uns zur Aufgabe gemacht, Lösungen zu entwickeln, die ideal auf die Bedürfnisse spezifischer Branchen abgestimmt sind und günstig eingeführt werden können.

Nun haben wir einen wichtigen Schritt für die Etablierung von RFID in der Textilbranche erreicht.
In Zusammenarbeit mit unseren Partnern entwickelten wir skalierbare RFID-Leistungspakete, die neben Datenbank- und Middlewarehosting auch Wartung und Service von den Produktionswerken bis zum POS beinhalten. Das senkt erheblich die Komplexität von RFID-Einführungen und steigert die Wirtschaftlichkeit von RFID-Nutzung. Telekom Austria ist somit der erste Anbieter skalierbarer RFID-Lösungen für die Textilbranche.

Wenn Sie mehr über unsere Lösungen wissen möchten, rufen Sie uns einfach an.
Wir informieren Sie sehr gerne.

Business Hotline: 0800 100 800

Stability Solutions | Productivity Solutions | Marketing Solutions business.telekom.at

Unternehmensgründung in Deutschland wird in naher Zukunft einfacher und billiger.

Mini-GmbHs ab einem Euro Stammkapital bald Realität

Mit dem kürzlich verabschiedeten „Entwurf eines Gesetzes zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen“ will die deutsche Bundesregierung das über 100 Jahre alte GmbH-Recht modernisieren. Gleichzeitig soll damit ein Gegenmodell zur mit Argwohn betrachteten britischen Limited etabliert werden.

„Die Unternehmensgründung wird zukünftig einfacher und kostengünstiger“, zeigt sich Rechtsanwalt Max-Lion Keller von der IT-Recht Kanzlei im Gespräch mit *pressetext* überzeugt.

10.000,- Euro Mindeststammkapital für GmbH-Gründungen ist vorgesehen

In naher Zukunft soll die GmbH nach dem Willen der Bundesregierung eine moderne und schlanke Lösung für den Mittelstand werden. Laut dem Gesetzesentwurf soll etwa das Mindeststammkapital für GmbH-Gründungen von 25.000 auf 10.000 Euro gesenkt werden. Darüber hinaus sparen Unternehmensgründer durch den „Mustergesellschaftsvertrag“. Auch eine notarielle Beurkundung soll nach Inkrafttreten des neuen Gesetzes nicht mehr notwendig sein.

„Diese Standardisierung lohnt sich aber vor allem für kleinere Unternehmen und Existenzgründer. Größere Unternehmen werden auch in Zukunft nicht um einen individuellen Vertrag herumkommen,

Foto: Bilderboox

Mini-GmbH mit einem Euro Stammkapital geplant

in dem etwa die Haftung geregelt wird“, erklärt Keller.

Zusätzlich zur Modernisierung des GmbH-Rechts soll eine neue haftungsbeschränkte Unternehmergesellschaft geschaffen werden, die ohne größeres Mindeststammkapital gegründet werden kann. Hierzu muss lediglich ein Euro eingezahlt werden.

Mit diesem Vorstoß will die Bundesregierung blühenden ausländischen Rechtsformen wie den Limiteds zu Leibe rücken.

„Haftungsbeschränkte Unternehmergesellschaft“ anstatt der British Limited

Der Unterschied zur GmbH muss allerdings bei der Namensgebung durch den Zusatz „Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)“ oder „UG (haftungsbeschränkt)“ herausgestellt werden. Außerdem wird verlangt, dass die Neuunternehmer jährlich ein Viertel ihres Gewinns zurücklegen. Bei einer Umwandlung in Stammkapital sind ab 10.000 Euro keine weiteren Rückstellungen mehr nötig.

„Damit werden die Limiteds, denen ein gewisses Negativ-Image anhängt, an Attraktivität verlieren", meint Keller und verweist in diesem Zusammenhang auf Belastungen, die durch die englische Rechtsform entstehen. Die Mini-GmbH ist laut Keller noch billiger. Außerdem sei das deutsche Recht vertrauter.

Der Ansprechpartner in Deutschland erleichtere zusätzlich den Kontakt, was vor allem das Vertrauen von Geschäftspartnern und Banken erhöhen könnte.

Bisher ist es nicht zuletzt wegen mangelnder Kontaktmöglichkeiten schwer, bei rechtlichen Problemen gegen Limiteds vorzugehen.

„Die meisten Gründer wollen seriöser aufgestellt sein. Ich kann mir vorstellen, dass das Modell der Mini-GmbH ein großer Erfolg wird“, so Keller gegenüber pressetext. Gleichzeitig könnte die neue Mini-GmbH wie die englische Limited zum Exportschlager avancieren.

„Ähnlich wie eine Limited nur in England kann eine UG nach deutschem Recht zwar nur in Deutschland gegründet werden. Dennoch müsste diese Rechtsform im Rahmen des EU-Gleichbehandlungsgrundsatzes zumindest in den restlichen EU-Staaten anerkannt werden“, sagt Keller.

KONTAKT

IT-Recht-Kanzlei Rechtsanwälte

Alter Messeplatz 2, D-80339 München

Tel.: +49-0-89-54 03 56 18
Fax: +49-0-89-50 58 79
www.it-recht-kanzlei.de

„Pendlerpauschale“ nun auch für Kleinverdiener

Ab 1.Juli 2007 wird die Mineralölsteuer bei Benzin um 5 Cent bzw. bei Diesel um 3 Cent angehoben. Diese Steigerung trifft vor allem jene Autofahrer, die durch das tägliche Pendeln zur Arbeit keine wirkliche Alternative haben als die Mehrkosten selbst zu tragen.

Da von der Regierung eine 10%ige Erhöhung des Pendlerpauschales beschlossen wurde, ist bereits vorab ein Teil der Mehrbelastung ausgeglichen worden.

Da das Pendlerpauschale jedoch in der Steuersystematik als Absetzbetrag ausgestaltet ist (das zustehende Pendlerpauschale wird von der Steuerbemessungsgrundlage abgezogen), kommen Personen, die mit ihrem Einkommen unter der Besteuerungsgrenze liegen, nicht in den Genuss des Pendlerpauschales.

Aus diesem Grund soll eigens für Personen, die maximal Euro 1.130 pro Monat brutto verdienen, ein zusätzlicher Pendlerzuschuss von bis zu Euro 90 pro Jahr beschlossen. Für diese Personen wird die „Negativsteuer“ von Euro 110 auf maximal Euro 200 erhöht. Dies jedoch nur insoweit, als die Berechtigung zur Geltendmachung des Pendlerpauschales vorliegt.

Insgesamt ist die Durchführung einer Arbeitnehmerveranlagung aufgrund der Erhöhung der „Negativsteuer“ für Pendler, die Kleinverdiener sind, jedenfalls interessanter geworden.

Mag. Andreas Maier

Mitarbeiter der SOT
Süd-Ost Treuhand GmbH
A-9020 Klagenfurt

Senkung der Kraftfahrzeug-steuer

Nach Ansicht des Gesetzgebers besteht für die österreichische Transportwirtschaft aufgrund der derzeitigen Höhe der Kraftfahrzeugsteuer ein Wettbewerbsnachteil. Um eine Entlastung für die Unternehmer herbeizuführen, kommt es ab 1. Juli 2007 zu einer Senkung von 50%.

Ab 1. Juli 2007 werden die derzeit bestehenden Monats-Kraftfahrzeugsteuersätze wie folgt reduziert:

	Kfz-Steuer alt	Kfz-Steuer neu
Fahrzeuge bis zu 12 t*	5,09	2,54
Fahrzeuge mehr als 12 t* bis 18 t*	5,45	2,72
Fahrzeuge mit mehr als 18 t*	6,17	3,08

** höchstzulässiges Gesamtgewicht*

Die Mindeststeuer wird von Euro 43,60 auf Euro 21,80 und der Steuerhöchstbetrag von Euro 246,80 auf Euro 123,40 (bei Anhänger von Euro 197,44 auf Euro 98,72) gesenkt.

Inwieweit die Senkung der Kraftfahrzeugsteuer sich direkt auf die Wettbewerbsfähigkeit auswirkt, wird abzuwarten sein. Speziell bei Unternehmern mit einer schwächeren Auslastung der Fahrzeuge kommt es zu einer überproportionalen Entlastung, da diese eine höhere Kraftfahrzeugsteuerbelastung je gefahrenem Kilometer haben.

Die Senkung der Kraftfahrzeugsteuer bringt beispielsweise für einen Frächter mit 20 LKW mit 20 t höchstzulässigem Gesamtgewicht eine jährliche Entlastung von Euro 14.832 pro Jahr. Insgesamt geht der Gesetzgeber von einer jährlichen Minderung des Abgabenaufkommens von rund Euro 70 Mio aus.

Autor: Mag. Andreas Maier

KONTAKT

SOT SÜD-OST TREUHAND GESELLSCHAFT M.B.H.

Mariatroster Straße 21
A-8043 Graz
Tel.: +43-0-316-3640 - 0
Fax: +43-0-316-3640 - 31
www.sot.co.at

LITERATURTIPP

WIRTSCHAFTSPARTNER TÜRKEI

Dieser Ratgeber liefert Ihnen einen fundierten Überblick über die Türkei aus wirtschaftlicher und strategischer Sicht. Er ist in erster Linie als wertvoller Input für Unternehmen in ihrem Investitionsentscheidungsprozess gedacht und dient als „allgemeiner Einstieg“ in das vielseitige Land Türkei. Neben detaillierten Informationen über die aktuelle steuerliche Situation und einem Überblick über die gegenwärtigen Firmengründungsgesetze finden Sie auch eine Übersicht in Fragen der Investitionsfinanzierung.

Auch in englischer Sprache erhältlich!

Der Autor:
Mag. Willi Hemetsberger
Dr. Simon Quijano-Evans

LexisNexis ARD Orac
Wien 2007, 100 Seiten
ISBN 978-3-7007-3683-7
Best.-Nr. 88.44.01
Preis € 22,-

Immaterielle Werte.

Eine neue Methode zur Aufteilung des Unterschiedsbetrages

Folgendes Problem stellt sich immer dann, wenn im Rahmen von Unternehmensakquisitionen ein Unterschiedsbetrag zwischen dem Kaufpreis und dem Eigenkapital des gekauften Unternehmens entsteht. Zwei Fragen sind dabei zu beantworten:
1. Warum ist eigentlich der Unterschiedsbetrag aufgetreten? (oder: Aus welchen immateriellen Werten besteht dieser Unterschiedsbetrag?)
2. Wie kann der Unterschiedsbetrag als Bündel von zusammenhängenden immateriellen Werten einzeln bewertet werden?

Beide Fragen können mittels einer neuen Methode beantwortet werden:

Im Entwurf des IDW-Standards über die „Grundsätze zur Bewertung immaterieller Vermögensgegenstände“ (Stand: 25.08.2006) heißt es: „Grundsätzlich wird der einzelne Vermögensgegenstand bewertet. Dies gilt nicht im Falle eines Bündels von zusammenhängenden immateriellen Vermögenswerten (…) oder wenn die Einzelbewertung aus anderen Gründen wirtschaftlich nicht sinnvoll erscheint.“ Aus der praktischen Erfahrung weiß man, dass es eher die Ausnahme als die Regel ist, wenn immaterielle Werte einzeln bewertet werden können. Leider bieten auch die IDW-Standards keine Antwort auf diese wichtige Frage.

Im konkreten Fall geht es um einen Unterschiedsbetrag von etwa Euro 10 Mio, der vollständig auf benennbare immaterielle Vermögensgegenstände aufgeteilt werden sollte. Für die Aufteilung der immateriellen Werte wurde auf eine Methode zurückgegriffen, die in der Dissertation von Peter Schmidl vorgestellt wurde: Dabei geht es darum, den Unterschiedsbetrag als ein Bündel von strategischen Ressourcen zu verstehen, die für die wirtschaftliche Zukunft des Unternehmens relevant sind und wofür der Käufer des Unternehmens zusätzlich zum Eigenkapital bereit war, Geld auszugeben. Grundsätzlich können neben immateriellen auch materielle Ressourcen relevant sein, allerdings nicht im angewendeten Fall.

Wirkung der Ressource von ↓ auf →	Anlagenqualität	Zugang zu günstigen Finanzierungen (Förderungen)	Finanz-Knowhow	Bau-Know-how	Marktbearbeitungs-Know-how	Aktivsumme	[Aktivsumme] x [Passivsumme]	$r_{i,1}$
Anlagenqualität		0	0	0	0	6	138	11,5%
Zugang zu günstigen Finanzierungen (Förderungen)	3		2	0	1	6	78	6,5%
Finanz-Knowhow	3	3		0	2	12	36	3,0%
Bau-Know-how	3	1	0		0	8	36	3,0%
Marktbearbeitungs-Know-how	3	2	0	0		16	208	17,3%
Passivsumme	23	13	3	6	13			100,0%

Grafik: LEXandTAX

Die Sensivitätsanalyse erklärt die Aufteilung strategischer Unternehmensressourcen

Wurden die strategischen Ressourcen des Unternehmens ermittelt, geht es um die Frage, wie man sie aufteilen kann: Dabei behilft man sich durch eine Methode, die aus der Naturwissenschaft bekannt ist: Die Sensitivitätsanalyse von Frederic Vester, welche zur Analyse komplexer Systeme dient – ein solches komplexes System sind die strategische Ressourcen in der Wirkung im Unternehmenskontext zweifelsohne.

Nebenstehende Grafik zeigt (beispielhaft) die Funktionsweise der „Cross-Impact-Matrix“ für strategische Ressourcen.

Bei jeder Ressource wird ihre Wirkung auf jede andere Ressource analysiert und mit den Ziffern 0 bis 3 bewertet, wobei 0 „keine Wirkung“ und 3 „sehr starke Wirkung“ bedeuten, die Zahlen 1 und 2 stehen zwischen diesen Extremen. Als Ergebnis kommt für jede Ressource eine Aktiv- und eine Passivsumme heraus, welche als Produkt eine Kennzahl generieren, die normiert (siehe Kennzahl ri,1) die Aufteilung des Unterschiedsbetrages und damit die Zuteilung eines konkreten monetären Wertes erlaubt.

Fazit

Mit der vorgestellten Methodik gelingt es, den Unterschiedsbetrag aus Unternehmensakquisitionen in Form von strategischen Ressourcen zu erklären und diesen auf konkrete immaterielle Werte aufzuteilen.

Die Methodik der „Cross-Impact-Matrix“ ist zwar nicht einfach zu verstehen und es bedarf einer gründlichen Beratung, sie hat aber neben anderen Vorteilen auch den Vorteil der Dokumentation, wie die Aufteilung der immateriellen Werte zu Stande gekommen ist.

Autor: Dr. Peter Schmidl
SOT Süd-Ost Treuhand

QUELLEN

P. Schmidl: „Das Finanzmanagement in einer wissensorientierten Unternehmensführung – ein Gestaltungsmodell zur Bewertung und Steuerung immaterieller Werte“ Dissertation Graz 2005.
Fachausschuss für Unternehmensbewertung und Betriebswirtschaft: „Entwurf IDW Standard: Grundsätze zur Bewertung immaterieller Vermögenswerte“, Stand 25.8.2006

LITERATURTIPP

HANDBUCH ZUR ARBEITSZEIT-GESTALTUNG

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

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

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

ÄNDERUNGEN IN DER UMSATZSTEUER

Im Zuge des vom Nationalrat am 24. April 2007 beschlossenen Budgetbegleitgesetz 2007 kam es auch im Bereich der Umsatzsteuer zu diversen Änderungen, wobei hier überblicksweise die wichtigsten dargestellt werden.

■ **Steuerbefreiung bei der Verwaltung von Sondervermögen durch österreichische Verwalter:**

In Umsetzung eines Urteils des EuGH kann die Verwaltung von Sondervermögen (wie zB Investmentfonds) auch durch einen außenstehenden Verwalter erbracht werden. Nunmehr fällt daher auch die Verwaltung von in einem anderen Mitgliedstaat anerkannten Sondervermögen durch einen österreichischen Verwalter unter die Befreiung. Ebenso geändert wurde, dass die Verwaltung von Sondervermögen am Empfängerort steuerbar ist. Die Änderung tritt mit Veröffentlichung des Gesetzes im Bundesgesetzblatt in Kraft.

■ **Ausfuhrnachweis:**

Im Rahmen des Export Control Systems wurde ein neues Ausfuhrbegleitdokument geschaffen, die Ausfuhranzeige. Sie wird als Ausfuhrnachweis für die Inanspruchnahme der Steuerfreiheit für Exporte anerkannt. Dies gilt für Exporte nach dem 30.6.2007.

■ **Einschränkung des ermäßigten Steuersatzes bei Umsätzen im Rahmen der Müllbeseitigung:**

Aufgrund einer Mehrwertsteuerrichtlinie der EU dürfen nur noch Dienstleistungen im Zusammenhang mit der Müllbeseitigung dem ermäßigten Steuersatz unterworfen werden. Bisher war aufgrund der Vorgängerrichtlinie für alle Leistungen (also „Lieferungen“ und „sonstigen Leistungen“) der ermäßigte Steuersatz vorgesehen. Diese Änderung gilt für Umsätze nach dem 31.12.2007.

■ **Ausweitung des Reverse Charge Systems auf Umsätze mit Alteisen und Schrott:**

Foto: Bilderbox

Als eine Maßnahme zur Sicherung des Steueraufkommens soll für Umsätze im Zusammenhang mit Alteisen und Schrott der Übergang der Steuerschuld vom leistenden Unternehmer auf den Leistungsempfänger vorgesehen werden. Im Gesetz wurde demnach eine Verordnungsermächtigung aufgenommen. In einer Verordnung soll der Kreis der Umsätze, die vom Übergang der Steuerschuld erfasst werden soll, möglichst genau umschrieben werden. Am 18.5.2007 wurde der Entwurf der Schrott-Umsatzsteuerverordnung 2007 zur Begutachtung versandt. Die neue Verordnung soll auf Umsätze nach dem 30.6.2007 anzuwenden sein.

■ **Umsetzung der Übergangsregelungen betreffend Einfuhrumsatzsteuer für die Fälle des Beitritts neuer Mitgliedstaaten zur EU:**

Bisher fehlten allgemeine Übergangsregelungen betreffend Einfuhrumsatzsteuer für die Fälle des Beitritts neuer Mitgliedstaaten zur EU, sodass bei jedem Neubeitritt eine Gesetzesänderung notwendig war. Nunmehr wird generell geregelt, welche (zollrechtliche) Verfahren im Fall des Beitritts eines neuen Mitgliedstaates bei der Einfuhr von Gegenständen zur Anwendung kommen.

■ **Anpassung und Einreihung von Waren in die Kombinierte Nomenklatur:**

Schließlich erfolgte durch das Budgetbegleitgesetz 2007 noch eine Anpassung bzw Einreihung von bestimmten Waren in die Kombinierte Nomenklatur. So ist nunmehr legistisch gewährleistet, dass bestimmte Milcherzeugnisse mit anderen Zusätzen als Früchten, Nüssen oder Kakao (insbesondere verschiedene andere Pflanzenteile, etwa Aloe Vera) auch dem ermäßigten Steuersatz unterliegen. Eine Änderung gegenüber der bisherigen Verwaltungspraxis tritt durch die Neuregelung allerdings nicht ein.

Text: Mag. Sonja Parzmayr; Wirtschaftskammer Wien

LITERATURTIPP

STEUERAUSGLEICH LEICHT GEMACHT

Steuertipps für Arbeitnehmer und atypisch Beschäftigte

Ausgabe 2007 für den Steuerausgleich 2006

Holen auch Sie sich Ihr Geld vom Finanzminister zurück. Im Durchschnitt bringt jeder Steuerausgleich 200 Euro. Dieses Buch liefert die Anleitung wie es geht: Mit Checklisten übersehen Sie keinen Absetzposten. Viele gelöste Beispiele geben Anregungen für Ihren konkreten Fall.
Viel Spaß beim Steuersparen!

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

LexisNexis ARD Orac,
Wien 2007
224 Seiten, 3. Auflage
ISBN: 978-3-7007-3647-9
Best.-Nr. 79.24.03
Preis: € 25,-

Keine Bindungswirkung eines rechtskräftig festgestellten Deckungssummenkonkurses samt Verteilungsplan im Folgeprozess.

Provisionsanspruch des Maklers erlischt bei Besitzerwechsel

In einer kürzlichen Entscheidung hat sich der Oberste Gerichtshof zur Tragweite von § 30 Abs 2 MaklerG und § 70 VersVG geäußert. Er kam zum Schluss, dass eine Auflösung eines Versicherungsvertrages zwischen dem Versicherungsnehmer und der Versicherung jederzeit einvernehmlich möglich ist. Der Provisionsanspruch des Versicherungsmaklers erlischt dabei jedoch nur, wenn die Versicherung für die Vertragsbeendigung wesentliche Gründe hat. Diese können auch in der Sphäre des Versicherers liegen.

Der Kläger stand als selbständiger Versicherungsmakler mit der Beklagten in geschäftlicher Verbindung. Das Verfahren betraf ein Mehrfamilienhaus, für das der Kläger einen Gebäudeversicherungsvertrag vermittelte. Obwohl das Objekt gewerblich genutzt war, wurde dem Vertrag ein Tarif für Wohnhäuser zugrunde gelegt.

Der Versicherungsnehmer beauftragte später ein Unternehmen mit der Wahrnehmung seiner Versicherungsangelegenheiten. Dieses kündigte den Vertrag nach § 8 Abs 3 VersVG, der eine Kündigungsmöglichkeit zugunsten von Verbrauchern vorsieht. In der Folge stellte das Unternehmen einen Antrag auf neuerliche Versicherung des Wohnhauses an die Beklagte. Der Vertrag wurde neu gestaltet.

Wegen Konkurs veräußerte der Versicherungsnehmer bald darauf das Objekt. Eine Besitzwechselkündigung des ersten Vertrages erfolgte jedoch nicht, da die Versicherung von der bereits erfolgten Auflösung dieses Vertrages

Foto: Bilderbox

Der Klage wurde nicht stattgegeben, da der Versicherer dem Makler Provision bis zum zeitpunkt des Besitzwechsel gewährte.

ausging. Die Versicherung teilte dem Makler daraufhin mit, dass sein Provisionsanspruch wegen Besitzwechsel entfalle.

Der Kläger begehrte nunmehr die Bezahlung weiterer Provision seit dem Zeitpunkt des Besitzwechsels und machte geltend, die Kündigung des ersten Versicherungsvertrages sei rechtsunwirksam, weil der Versicherungsnehmer kein Konsument sei und somit keine Gründe für eine vorzeitige Vertragsauflösung vorgelegen hätten. Er sei daher weiter provisionsberechtigt.

Die ersten beiden Instanzen folgten den Ausführungen der Beklagten und meinten im Wesentlichen, dass die Kündigung des Vertrages zunächst ohne gerechtfertigten Grund erfolgt sei. Mit der Konkurseröffnung sei aber ein gerechtfertigter Grund eingetreten.

Da das Zahlungsbegehren erst Forderungen nach der Konkurseröffnung betreffe, sei daher kein Anspruch des Klägers erkennbar.

Der OGH führte dazu aus, dass es der Beklagten und dem Versicherungsnehmer freisteht, den Vertrag einvernehmlich zu beenden. Dass der Versicherungsnehmer kein Verbraucher sei, tue nichts zur Sache. Nach § 30 Abs 2 MaklerG entfällt oder vermindert sich der Provisionsanspruch aber nur dann, wenn der Versicherer für eine Beendigung des Vertrages oder betragsmäßige Einschränkung gerechtfertigte Gründe hat.

Maßgeblich können hier auch risikotechnische oder andere kaufmännische Überlegungen in Bezug auf den betreffenden Versicherungsnehmer sein, wobei ein innerer Zusammenhang mit dem Versicherungsvertrag bestehen muss.

Sind solche Gründe nicht gegeben, so kann sich der Versicherer zwar einvernehmlich seiner Rechte und Pflichten aus dem Versicherungsverhältnis entledigen, der Provisionsanspruch des Maklers besteht aber weiter.

Dies ist aber nach Ansicht des OGH dispositives Recht, sodass es den Parteien freisteht, vertraglich von der Vorschrift abzuweichen.

Im vorliegenden Fall war daher der Klage der Erfolg versagt, da der Versicherer dem Makler Provision bis zum Zeitpunkt des Besitzwechsels gewährte. Danach bestand kein Anspruch auf Provision mehr, da die Besitzwechselkündigung nach § 70 VersVG einen gerechtfertigten Grund im Sinne des § 30 Abs 2 MaklerG darstellt und keine dem entgegenstehende vertragliche Vereinbarung getroffen wurde.

Autor: Mag. Gerhard Weinhappel
Alix Frank Rechtsanwälte GmbH

QUELLEN

OGH 8.3.2006,
7 Ob 28/06 b

ÄNDERUNG DES GEFAHRGUTBEFÖRDERUNGSGESETZES

§ 2 GGBG benennt die Fundstellen der für die Gefahrgutbeförderung geltenden internationalen Vorschriften für die einzelnen Verkehrsträger. Diese internationalen Vorschriften werden in einem abgestimmten Rhythmus alle 2 Jahre geändert. Datum des Inkrafttretens für die jüngste Änderung ist der 1. 1. 2007 mit einer Übergangsregelung bis 30. 6. 2007. Im § 2 GGBG werden die Fundstellen des ADR, RID und der ICAO-TI aktualisiert. Hinsichtlich des RID war auch das Inkrafttreten des COTIF 1999 zu berücksichtigen.

Weiters werden aus Anlass dieser Novelle Änderungen im Bereich der Vorschriften über behördliche Zuständigkeiten in den Bereichen des Luft- und Eisenbahnverkehrs berücksichtigt und entsprechende Anpassungen sowie und einige rechtliche Klarstellungen und redaktionelle Verbesserungen vorgenommen.

Die wichtigsten Änderungen werden im Folgenden behandelt:

■ § 8 GGBG: § 8 GGBG hatte in der bisherigen Form mit der Gesamtheit seiner Anforderungen va die am schwersten wiegenden im Auge, wie Transporte von Kernmaterial, das auch unter physischen Schutz zu stellen ist. Derartige Beförderungen kommen in der Praxis kaum vor. Daneben findet sich jedoch eine Reihe von Bestimmungen, nach denen etwa eine Gefahrgut-einstufung nur zulässig ist, wenn die Behörde sie bestätigt und Beförderungsbedingungen festlegt. Hier genügt meist ein weitgehender Verweis auf geeignete generelle Bestimmungen für vergleichbare Stoffe. Für derartige Verfahren bot § 8 GGBG bisher nur eine sehr unbefriedigende Rechtsgrundlage. Um die unterschiedlichen Fälle, bei denen in den gemäß § 2 GGBG in Betracht kommenden Vorschriften Genehmigungen durch die zuständige Behörde vorgesehen sind, im Verfahren besser zu berücksichtigen, wurde dieses flexibler gestaltet bzw wurden die Bestimmungen vereinfacht. Der Behörde soll es unbenommen bleiben, bei Bedarf weitere Angaben zu verlangen, auch jene, die bislang jedenfalls dem Antrag beizuschließen waren.

■ §§ 12a GGBG: In § 12a GGBG wird nunmehr berücksichtigt, dass als Empfängerin von Unfallmeldungen im Luftverkehr die Austro Control GmbH fungiert.

■ §§ 16 bis 18 GGBG: Mit der GGBG-Novelle 2005 wurde die Flexibilisierung der Maßnahmen bei Gefahrgutkontrollen entsprechend EU-Vorgaben zur gefahrenbezogenen Qualifikation von Mängeln und der teilweise bereits bestehenden Vollzugspraxis auf eine rechtliche Grundlage gestellt. Das auf die Anordnung der Unterbrechung (Akt der unmittelbaren Befehls- und Zwangsgewalt) folgende Verfahren soll vereinfacht und bei der für die Kontrollen zuständigen Behörde konzentriert werden. Die bislang zwischen der Nichtaufhebung der Anordnung der Unterbrechung und der – dem Landeshauptmann vorbehaltenen – Untersagung/Einschränkung der Beförderung eingeschobene „vorläufige Untersagung der Beförderung“ soll dabei entfallen und die Erlassung der Bescheide über die Untersagung/Einschränkung der Beförderung künftig durch die für die Kontrollen zuständige Behörde erfolgen. Dem Landeshauptmann kommt gemäß § 25 GGBG nur noch die Entscheidung über Rechtsmittel zu.

■ § 25 GGBG: Es wird nun ausdrücklich die Bezirksverwaltungsbehörde als Strafbehörde für Verwaltungsübertretungen im Sinne des GGBG für alle Verkehrsträger außer der Straße genannt. Für Letztere bleibt es bei der Verweisung auf das KFG, sodass im Wirkungsbereich einer Bundespolizeidirektion deren Strafkompetenz weiterhin besteht.

■ § 26 Abs 4 GGBG: Das ADR sieht vor, dass bestimmte Gefahrgutfahrzeuge einer jährlichen technischen Untersuchung in Hinblick darauf zu unterwerfen sind, ob sie den allgemeinen kraftfahrrechtlichen und gewissen zusätzlichen gefahrgutrechtlichen Sicherheitsvorschriften entsprechen. Hierüber ist eine Bescheinigung mitzuführen. Diese hat gemäß § 92 Abs 2 KFG der Landeshauptmann auszustellen. Aufgrund des Bestrebens der Länder und der Wirtschaft nach Verwaltungsvereinfachung fällt diese Bestimmung ab 1. 7. 2007 weg, damit die Bescheinigung von jenen Stellen selbst ausgestellt werden kann, die zuvor die Untersuchung vorgenommen haben.

■ § 27 Abs 2 und Abs 3 GGBG: Die mit der GGBG-Novelle 2005 eingeführte Mängeleinstufung sollte auf Grund der Erfahrung auf alle Verstöße angewandt werden, bei denen eine Unterscheidung nach Gefahrenkategorien zweckmäßig erscheint. Diese werden nunmehr in § 27 Abs 2 GGBG zusammengefasst. Für alle übrigen Verstöße erscheint ein fixer Strafrahmen geboten. Diese werden nunmehr in § 27 Abs 3 GGBG zusammengefasst.

■ § 29 Abs 3 und Abs 4 GGBG: Da § 92 Abs 2 KFG mit 30. 6. 2007 außer Kraft tritt, jedoch nicht zu erwarten ist, dass bis zu diesem Zeitpunkt sowohl § 26 Abs 4 GGBG in Kraft steht als auch hinreichend Identifizierungsnummern erteilt sein werden, soll Prüfstellen, die bereits über eine Kurzbezeichnung gemäß § 26 Abs 2 GGBG verfügen, vorübergehend deren Verwendung ermöglicht werden. Da die Verfahren gemäß den §§ 16 und 17 GGBG regelmäßig nur wenige Tage in Anspruch nehmen, erscheint es einfacher, sie, wenn sie bereits in die zweite Stufe, also zum Landeshauptmann gelangt sind, dort auch zu Ende zu führen.

Quellen: GGBG-Novelle 2007
RV vom 30. 5. 2007, 138 BlgNR 23. GP
Gesetzwerdung bleibt abzuwarten

LITERATURTIPP

ZUSTÄNDIGKEIT BEI GRENZÜBER-SCHREITENDEN ARBEITSRECHTSFRAGEN

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

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

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

Preis € 29,-

Professionelles Forderungsmanagement ist ein wesentlicher Bestandteil des Unternehmenserfolges.

„Wer auslagert, hat mehr!“

Die Konjunktur zieht an – für die heimischen Unternehmer ist das zwar erfreulich, aber eine bessere Konjunktur bedeutet nicht auch eine bessere Zahlungsmoral. Rund zwei Drittel der Österreicher nehmen es mit dem pünktlichen Zahlen nicht so genau – im schlimmsten Fall geht der Unternehmer trotz erbrachter Leistung sogar leer aus. Professionelles Forderungsmanagement ist gefragter denn je.

Das Kosten- und Liquiditätsbewusstsein der Unternehmen wächst rapide. Kein Wunder, zeigt eine von IS Inkasso Service beauftragte OGM-Studie, dass der Großteil der Österreicher dem „Schuldenmachen“ nicht abgeneigt ist: Für zwei Drittel ist das verspätete Einzahlen von Rechnungen kein großes Malheur – das Motto lautet „Das kann jedem mal passieren.“

Nur ein Drittel steht dem Zahlungsverzug um ein paar Tage kritisch gegenüber. Laut OGM-Studie hängt der Zahlungszeitpunkt auch maßgeblich davon ab, wofür bezahlt wird: So halten sich 21% der Befragten am häufigsten bei unregelmäßigen Zahlungen – wie Rechnungen von Versandhäusern, für Telefonate oder Versicherungen – nicht an das vereinbarte Zahlungsziel.

Trend zu Outsourcing nimmt zu

Unternehmen sind sich der prekären Lage bewusst und reagieren darauf: Bereits 65% lagern ihr Inkasso an externe Spezialisten aus. Mit einem Marktanteil von 33% ist IS Inkasso Service klarer Marktführer am heimischen Inkassomarkt – außerdem ist die Linzer Unternehmensgruppe auch

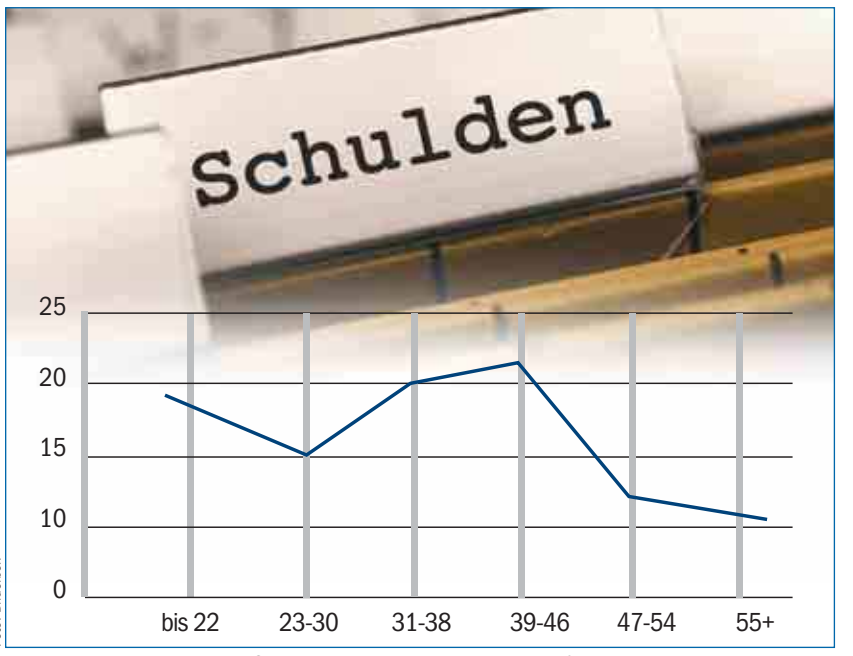


Foto: Bilderbox

Schuldnerstruktur nach Alter (in %)

in der Schweiz, Deutschland, Tschechien, Kroatien und Slowenien tätig. Walter Niedermayr, Geschäftsführer IS Inkasso Service, führt den Auslagerungs-Boom vor allem darauf zurück, dass „früher viele Firmen der Meinung waren, alles ‚selbst regeln‘ zu können, aber oft fehlte das notwendige Know-how. Durch das Auslagern des Inkassos an externe Spezialisten sparen sich die Unternehmen wertvolle Zeit und Kosten – sie können sich voll und ganz auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren.“

Professionelle Abwicklung mit Inkasso Scoring

Und wie kommt der Unternehmer zu seinem Geld? Entscheidend ist laut Walter Niedermayr eine professionelle Vorgangsweise: „Unser oberstes Ziel ist, dass unsere Auftraggeber ihr Geld erhalten. Dabei setzen wir auf maßgeschneiderte Kundenlösungen. Eines unserer wichtigsten Instrumente ist ‚Inkasso Scoring‘ – ein auf Score-Karten basierendes Prognosesystem, das uns ermöglicht, das künftige Schuldnerverhalten einzuschätzen und gezielt Maßnahmen zu setzen. Und wir fahren sehr gut damit – wir konnten unsere Einbringungsquote deutlich steigern und den Bearbeitungsaufwand wesentlich reduzieren“, so Niedermayr.

Mittlerweile betreut das Linzer Unternehmen über 6.400 Kunden – Großunternehmen, aber auch viele Klein- und Mittelunternehmen quer durch alle Branchen: So vertrauen beispielsweise die GIS Gebühren Info Service, zahlreiche Telekommunikationsanbieter wie die Telekom Austria Gruppe sowie diverse Medien und Geldinstitute auf das effiziente Forderungsmanagement von IS Inkasso Service. Betreut werden die Kunden von 130 Mitarbeitern. Zusätzlich steht für Auftraggeber aus Österreich, der Schweiz und Deutschland das Online-Tool net.inkasso bereit. Die moderne Internet-Technologie bietet eine 24h-Auftragsvergabe – damit können Forderungen rund um die Uhr rasch und einfach übergeben werden.

IS INKASSO SERVICE GRUPPE IM ÜBERBLICK

- 32 Jahre Erfahrung
- Kerngeschäft: Forderungsmanagement
- Zusatzleistungen: Auskunftei, Bonitätsprüfungen
- Nummer 1 in Österreich: Marktanteil 33%
- Internationale Präsenz: Schweiz, Deutschland, Tschechien, Kroatien & Slowenien
- Transaktionsvolumen: 53 Millionen EUR
- Etwa 422.000 Aufträge pro Jahr
- Über 6.400 Kunden aus dem B2C- und B2B-Segment
- 130 Mitarbeiter im In- und Ausland

Inkasso Service

KONTAKT

IS Inkasso Service GmbH & Co KG

Südtirolerstraße 9, 4020 Linz
Tel. +43-732-60 06 31
E-Mail: office@inkasso.at
www.inkasso.at

Walter Niedermayr
Geschäftsführer IS Inkasso Service

LITERATURTIPP

JAHRBUCH FÜR CONTROLLING UND RECHNUNGSWESEN 2007

Das Jahrbuch für Controlling und Rechnungswesen 2007 enthält 20 aktuelle Beiträge renommierter Fachautoren zu den Schwerpunktthemen Investition und Finanzierung, der Kostenrechnung und der externen Rechnungslegung wie z B: Rechenverfahren zur Ermittlung dynamischer, kumulativer Rentabilitätskennzahlen, Einfluss der Investitionsfinanzierung auf Nach-Steuer-Renditen, usw.

Der Herausgeber:
o. Univ.-Prof. Dkfm. Dr. Gerhard Seicht

LexisNexis ARD Orac
Wien 2007, 504 Seiten
ISBN: 978-3-7007-3606-6
Best.-Nr. 13.60.07
Preis: € 79,–
Abopreis: € 63,20,–

PRISMA bietet professionelles Risikomanagement mit auf den Kunden abgestimmten Versicherungen an.

PRISMA jagt den Marktführer mit innovativen Produkten

Das soeben vorgestellte Geschäftsergebnis 2006 bringt PRISMA Kreditversicherung ihrem Ziel einen großen Schritt näher. Erstmals in der Geschichte verringert sich der Abstand zur derzeit führenden Kreditversicherung auf nur mehr 1,7 Prozentpunkte.

Die wirtschaftlichen Daten zeigen für 2006 erneut ein sehr gutes Geschäftsjahr. Die Schadensquote ist gegenüber dem Vorjahr zwar gestiegen, doch ein kräftiges Umsatzplus von 8% bringt in Summe ein ausgezeichnetes Ergebnis.

PRISMA Vorstände Bettina Selden und Ludwig Mertes freuen sich: „Marktführerschaft in Österreich ist unser mittelfristiges Ziel. Bis jetzt ist es uns als Herausforderer immer gelungen, durch innovative Produkte und Leistungen den Markt anzutreiben. So nahe waren wir der 1. Position noch nie.“

Der Geschäftsbericht zeigt heuer nicht nur erfreuliche Zahlen, sondern auch handwerkliches Können gewürzt mit Humor. Getreu dem Motto: Weg mit dem Versicherungschinesisch – hin zu einem Dialog auf Augenhöhe mit unseren Kunden sägen, hämmern und schneiden engagierte PRISMA Mitarbeiter das Versicherungschinesisch kurz und klein. Übrig bleibt der Satz:

„PRISMA, die erste Versicherung, die man versteht.“

Selden und Mertes sind sich einig: „Die Produkte, die wir anbieten sind vergleichbar. Daher kommt der konkreten Dienstleistung und dem Vertrauen in unser Haus ein hoher Stellenwert zu. Und dieses Vertrauen schaffen wir auch durch klare, ehrliche und verlässliche Kommunikation.“

Foto: PRISMA

PRISMA Vorstände Ludwig Mertes und Mag. Bettina Selden: „Jede Vision ist nur so gut wie die Menschen die sie verwirklichen. Als Team können wir den Ansprüchen unserer Kunden und Geschäftspartner entsprechen und den Anforderungen des Marktes gerecht werden. Dafür sind wir bereit mit hohem Einsatz und Kompetenz neue und innovative Wege zu gehen.“

Der Bedarf an Kreditversicherung steigt ständig. Immerhin exportieren bereits 30.000 österreichischen Unternehmen, 25.000 davon sind noch nicht versichert. PRISMA ist ein Joint Venture der OeKB AG und dem Weltmarktführer Euler Hermes und ist damit genau in jenen Ländern vor Ort, wo die österreichische Exportwirtschaft am meisten Unterstützung braucht. „In neun der zehn wichtigsten Exportländer hat unser Netzwerk unumstritten die Nase vorne“, freut sich PRISMA Vorstand Ludwig Mertes, der von Euler Hermes nach Wien entsandt wurde.

PRISMA prüft im Auftrag ihrer Kunden laufend die Bonität von Geschäftspartnern und versichert das Risiko von Forderungsausfällen im In- und Ausland.

PRISMA KREDITVERSICHERUNGS-AG

Die PRISMA Kreditversicherungs-AG wurde 1989 gegründet und ist derzeit Nummer Zwei am österreichischen Kreditversicherungsmarkt.
2006 erzielte PRISMA 48 Mio Euro Umsatz. PRISMA ist zu 51% Tochter der OeKB, 49% hält die Euler Hermes Kreditversicherungs-AG, Hamburg. Die Euler Hermes Gruppe ist Weltmarktführer in der Kreditversicherung und gehört zum Allianz-Konzern.

KONTAKT

PRISMA Kreditversicherungs-AG

Himmelpfortgasse 29, A-1010 Wien
Tel.: +43-1-5 01 02 - 0
Fax: +43-1-5 01 02 - 2199
E-Mail: office@prisma-kredit.com
www.prisma-kredit.com

Absicherung von Immobilientreuhändern und Konsumenten.

„Immobilientreuhänder-Berufshaftpflichtversicherung unter Dach und Fach“

„Die Berufshaftpflichtversicherung ist ein weiterer Meilenstein auf unserem Weg zu einer noch tieferen Vertrauensbasis zwischen Immobilientreuhänder und Kunde“, freut sich Thomas Malloth, Obmann des Fachverbandes der Immobilien- und Vermögenstreuhänder in der Wirtschaftskammer Österreich.

Der entsprechende Rahmenvertrag zwischen dem Fachverband, der Wiener Städtischen Versicherung AG, der UNIQA Versicherungen AG sowie den betreuenden Versicherungsmaklern wurde unterzeichnet. Er bietet allen Mitgliedern des Fachverbandes einen umfassenden und modernen Versicherungsschutz sowie maßgeschneiderte Lösungen – entsprechend der jeweiligen Unternehmensgröße.

Der Kontrahierungszwang seitens der Versicherungspartner stellt sicher, dass kein Immobilientreuhänder von einer Versicherung abgelehnt werden kann

Foto: Bilderbox

„Die Berufshaftpflichtversicherung ist ein weiterer Meilenstein auf unserem Weg zu einer noch tieferen Vertrauensbasis zwischen Immobilientreuhänder und Kunde“

„Die Berufshaftpflichtversicherung soll zum einen das mögliche Risiko für die Immobilientreuhänder, zum anderen für deren Kunden verringern“, erklärt Fachverbandsobmann Malloth.

Gedeckt sind Personen-, Sach- und Vermögensschäden wie irrtümliche Räumungsmaßnahmen, eine irrtümliche Fehlüberweisung eines Rechnungsbetrages ohne Abzug des bereits gezahlten Akontos oder Schäden, die aus der Verletzung der Informationspflicht durch Immobilienmakler resultieren.

Weiters gibt es Zusatzdeckungen – etwa bei Haftungen aus dem Bauarbeitenkoordinationsgesetz, der Bauherrenhaftpflicht, Nachbesserungsbegleitschäden, für den Verlust fremder Schlüssel oder sonstiger Gegenstände und Mietsachschäden. Gedeckt sind aber auch Kosten für Maßnahmen zur außergerichtlichen Streitbelegung durch Mediation oder Vermögensschäden aus Verlust, Veränderung oder Blockade elektronischer Daten.

Die Prämie orientiert sich am Umsatz des Unternehmens, der Versicherungssumme (ab 100.000 Euro) sowie dem frei wählbaren Selbstbehalt (von 0 bis 5.000 Euro).

„Mit dem zu Jahresbeginn eingerichteten Härtefonds und der modernen Berufshaftpflichtversicherung verfügen wir nun über zwei wichtige Instrumente zur Absicherung der Immobilientreuhänder einerseits und der Konsumenten andererseits“, so Malloth.

Text: WKÖ, Jürgen Rupprecht

KONGRESS

Internationaler Sanierungskongress 2007

21. 6. 2007 bis 22. 6. 2007 in Wien

1. **Liegenschaft und Immobilie**
2. **Altbau - Denkmal - Schutzzone - Welterbe**
3. **Grenzwerte der Altbausanierung - Sanierungsbeispiele**
4. **Technologie**

Am 21. und 22. Juni 2007 findet der 1. Internationale Sanierungskongress in der Wiener Hofburg statt.

Anmeldung: E-Mail: office@pcm.co.at

ÄNDERUNG DER GEWERBEORDNUNG 1994

Umsetzung von RL, Neugestaltung des Anzeigeverfahrens, Gütesiegel “Meisterbetrieb“, Schutz der Jugend gegen Alkoholmissbrauch

Durch die Novelle sollen insb folgende Regelungen getroffen werden:

■ Umsetzung der RL 2005/36/EG über die Anerkennung von Berufsqualifikationen und der RL 2005/60/EG zur Verhinderung der Nutzung des Finanzsystems zum Zweck der Geldwäsche und der Terrorismusfinanzierung, soweit die in der GewO 1994 geregelten Berufe betroffen sind.

■ Neugestaltung des Anzeigeverfahrens (§ 345 GewO 1994): Das Anzeigeverfahren soll in Zukunft vom Grundsatz getragen sein, dass der anzeigepflichtige Sachverhalt in das Gewerberegister eingetragen wird, sofern die jeweils vorgesehenen gesetzlichen Voraussetzungen erfüllt sind. Da bisher bei zahlreichen Anzeigen die positive Erledigung in Bescheidform zu ergehen hatte und die Bescheiderlassung nunmehr wegfällt, bedeutet die vorgesehene Änderung eine Verwaltungsvereinfachung.

■ Einführung eines geschützten Gütesiegels “Meisterbetrieb“.

■ Einführung einer verpflichtenden Vermögensschadenhaftpflichtversicherung für Immobilientreuhänder.

■ Maßnahmen zum Schutz der Jugend gegen Alkoholmissbrauch (§ 114 GewO 1994): Der Alkoholmissbrauch insb bei Jugendlichen erscheint als gesellschaftliches Problem. Bekannt wurden zuletzt Vorkommnisse wie das sogenannte „Koma-Trinken“, bei denen jugendliche Personen – ohne sich des ganzen Ausmaßes möglicher negativer Folgewirkungen bewusst sein zu können – schwere alkoholische Rauschzustände absichtlich herbeiführen. Die bereits bestehenden Vorkehrungen des Gewerberechtes sollen daher noch verbessert werden: Erstens werden nun durch die Neuformulierung des § 114 GewO 1994 zusätzlich zur bisherigen Regelung neben den Gastgewerbetreibenden nun auch die Handelsbetriebe und alle, die im Rahmen ihre Gewerbes – sei es entgeltlich oder unentgeltlich – Alkohol abgeben, in die Pflicht zum Jugendschutz genommen.

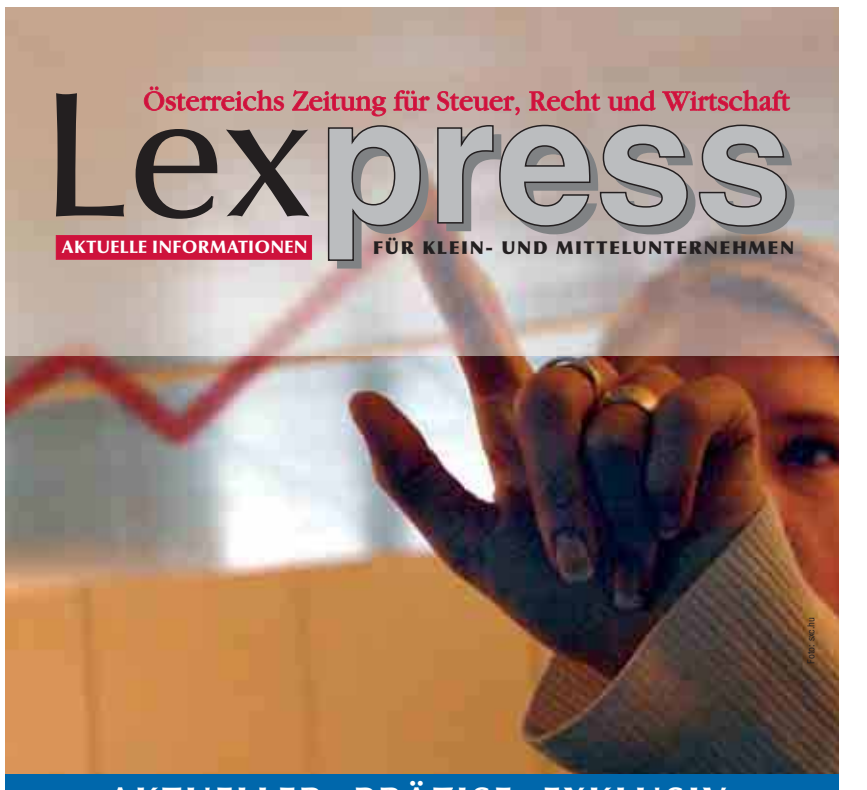
Zweitens wird der Inhalt der Pflicht präzisiert: Der Gewerbetreibende muss sich nun einen amtlichen Lichtbildausweis vorlegen lassen, um sich zu überzeugen, dass den Bestimmungen des Jugendschutzes und der diesbezüglichen Altersgrenzen genüge getan ist. Die Verpflichtung zur Anbringung eines entsprechenden Anschlages (mit einem Hinweis auf dieses Verbot) wird gleichfalls auf Gewerbetreibende ausgeweitet, die alkoholische Getränke abgeben.

Mit dem Begriff „Gewerbetreibender“ ist naturgemäß ohnehin dessen gesamtes Unternehmen erfasst, also zB auch alle Verkaufsangestellten oder sonstiges Personal; die in der bisherigen Formulierung vorgenommene sprachliche Differenzierung zwischen dem Gewerbetreibenden und den beschäftigten Personen erübrigt sich und wird daher bei der Neuformulierung weggelassen.

■ Führung der Bezeichnung „Holzbaumeister“ (§ 149 Abs 8 GewO 1994): Das Planungsrecht, das eine besondere Befähigung erfordert, soll durch eine besondere Bezeichnung hervorgehoben werden: Zimmermeister, deren Gewerbeberechtigung das Recht zur umfassenden Planung beinhaltet, dürfen die Bezeichnung „Holzbaumeister“ verwenden.

Die Änderungen sollen überwiegend mit dem Tag nach der Kundmachung im BGBl in Kraft treten. Die Begutachtungsfrist endet am 1. 7. 2007.

Quelle: ME 6. 6. 2007, 72/ME NR 23. GP
Gesetzwerdung bleibt abzuwarten



RECHT

Foto: Alix Frank

Geklagt in den USA

„Nur gut vorbereitete Unternehmen können am Markt USA auch dauerhaft erfolgreich sein.“

MMag. Franz J. Heidinger
Alix Frank Rechtsanwälte GmbH

STEUER

Foto: Ott

Mitarbeiter beteiligen

„Freibertrag als Steuerzuckerl nutzen bei Abgabe von Beteiligungen an Mitarbeiter.“

Mag. Maria Schattauer
Szabo & Partner

WIRTSCHAFT

© inkasso.at

Forderungen einbringen

„Professionelles Liquiditätsmanagement bei Klein- und Mittelunternehmen ist überlebensnotwendig.“

Walter Niedermayr
Inkasso

DIE ZEITUNG FÜR ENTSCHEIDUNGSTRÄGER

abo@lexpress-zeitung.com Fax: +43-1-890 14 97-15 **www.lexpress-zeitung.com**

IMMOBILIEN

Der Immobilienpreisspiegel zeigt Frequenzdaten und Trends

Der Immobilienpreisspiegel, eine immer wichtigere Unterlage für Treuhänder und Konsumenten, wurde bereits zum 19. Mal präsentiert. Durch die Kombination aus dem Preisspiegel des Fachverbandes können Standorte nun nach Kosten (Preisspiegel) und Leistung (Frequenzzahlen) bewertet werden.

Immobilienmarkt: Trends und Tendenzen

„Lage überwiegend heiter, nur vereinzelt bewölkt“

Die Marktstudie „Immobilienpreisspiegel“ mit Durchschnittswerten der erzielten Preise ist wieder frisch erschienen, eine Trendwende bei Wohnungseigentum zeichnet sich ab und die Geschäftsmieten ziehen wieder an – Linz boomt.

„Überwiegend heiter, nur manchmal bewölkt, nur ganz vereinzelt gibt es Wärmegewitter“ – mit diesen Worten skizzierte Thomas Malloth, Obmann des Fachverbandes der Immobilien- und Vermögenstreuhänder in der Wirtschaftskammer Österreich, die Lage am Immobilienmarkt in Österreich: „2006 ist es zu einer weiteren Stabilisierung des Marktes gekommen.“

Diese Erkenntnisse sind die Ergebnisse der Erhebungen zur bereits 19. Ausgabe des Immobilienpreisspiegels.

Seit 1989 werden im Immobilienpreisspiegel Durchschnittswerte veröffentlicht, in der jetzt vorliegenden Ausgabe jene der im Jahr 2006 erzielten Immobilienpreise. Auch in diesem Jahr sind in den Immobilienpreisspiegel in Kooperation mit Infrapool um Frequenzdaten und –trends für Geschäftslokale in knapp mehr als 80 österreichischen Städten eingearbeitet.

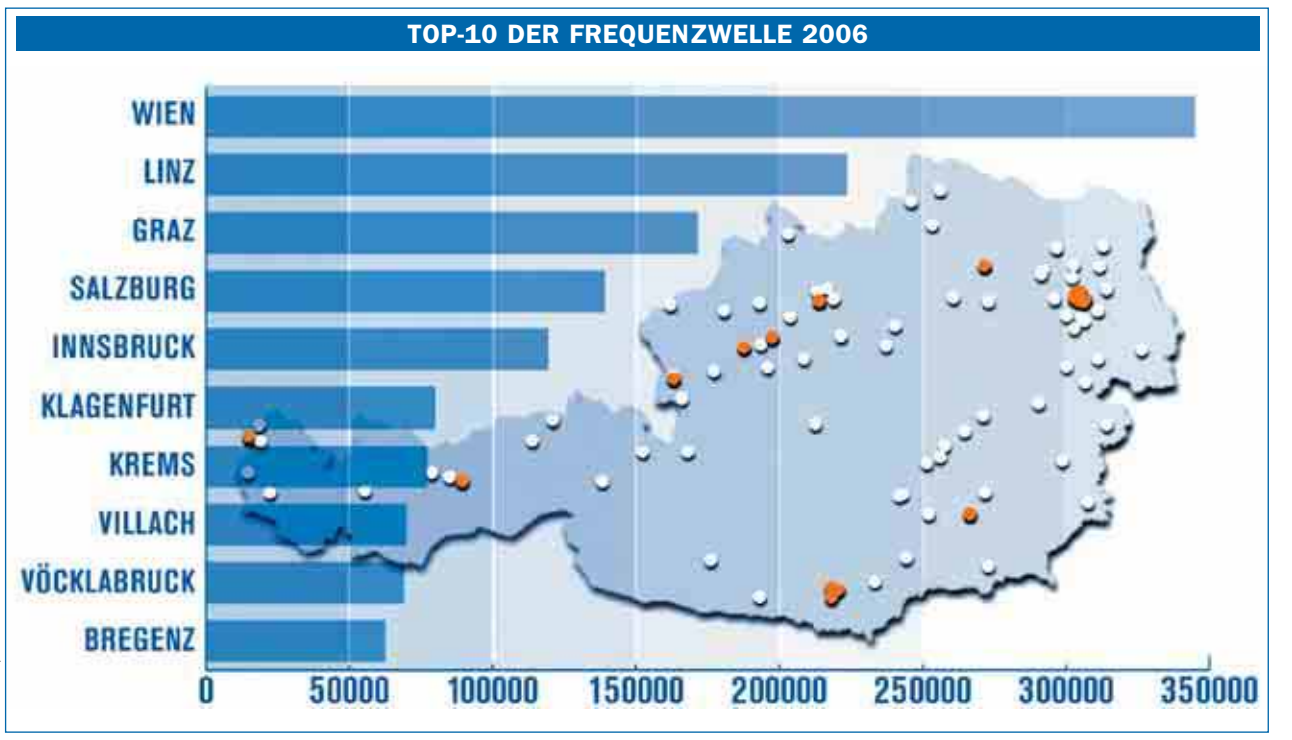
Drei zentrale Trends führte Fachverbandsobmann Malloth aus:

- Die nahezu bundesweit erkennbare deutliche Wende am Markt für gebrauchte Eigentumswohnungen. Bis auf das Burgenland und die Steiermark, wo die Preise in diesem Segment noch um 0,9 Prozent nachgegeben haben, ist es in den anderen Bundesländern einen deutlichen Preisanstieg gegeben: So sind etwa in Wien die durchschnittlichen Quadratmeterpreise für gebrauchte Eigentumswohnungen auf 1.656,9 Euro (plus 8,6 Prozent), in Tirol auf 1.573,3 Euro (plus 5,3 Prozent) geklettert.

- Eine zweite klar erkennbare Entwicklung betrifft Neubau-Wohnungseigentum: In diesem Bereich wurden in Wien Preissteigerungen von bis zu acht Prozent verzeichnet, dieser Trend war auch in den übrigen Bundesländern erkennbar. „Leider haben die wenigsten Bundesländer erkannt, wie unterstützenswert die genannten Entwicklungen sind“, bedauert Immobilienexperte Malloth.

- Und last but not least geht die Entwicklung in die Richtung, „dass Mieten für Geschäftslokale wieder anziehen“, so Malloth. Und das nicht nur im Bundesland Salzburg, wo der Preisanstieg bei Geschäftslokalen mit +11,7% besonders signifikant war, die Durchschnittsmieten liegen dort jetzt laut Immobilienpreisspiegel bei 14,2 Euro.

Getragen wurde diese Entwicklung vor allem durch die Stadt Salzburg mit einem Anstieg der Durchschnittsmieten bei Geschäftslokalen um 25,1 Prozent auf 41,5 Euro pro Quadratmeter. Damit ist die Mozartstadt in diesem Segment Spitzenreiter in Österreich. Nach wie vor gibt es weiter einen Konzentrationsprozess auf bestimmte besonders gute und gute Lagen.



Grafik: Infrapool

Das Top 10-Ranking der Städte in Sachen (Wochen-)Frequenz wird angeführt von Wien, gefolgt vom sehr starken Zweiten, der Boom-City Linz, dann kommen Graz, Salzburg, Innsbruck, Klagenfurt, Krems, Villach, Vöcklabruck und Bregenz.

Von der positiven Stimmung auf den Immobilienmärkten haben allerdings die allermeisten Innenstädte bisher nicht sonderlich profitiert, vielmehr gab es einen durchschnittlich Rückgang der Wochenfrequenz von 3,5 Prozent zu verzeichnen.

Erschreckende Bilanz bei Städten unter 30.000 Einwohner

Während die Frequenz in den Städten Wien, Linz, Graz, Salzburg, Innsbruck, Klagenfurt, Krems, Villach, Vöcklabruck und Bregenz seit dem Jahr 2000 um zehn Prozent zulegen konnte, ist sie im österreichweiten Durchschnitt um etwa genauso viel gesunken.

Christian Schaffner, Frequenzexperte von Infrapool, einer Vereinigung für Stadt- und Standortmarketing, sieht das Problem nicht in Neuansiedlungen, sondern in den Flächenerweiterungen bereits bestehender Fachmärkte und Einkaufszentren. „Die ungehinderte Verdoppelung der Fläche ist dabei keine Seltenheit.“ „Für Städte unter 30.000 Einwohner kann das verheerende Folgen haben – im schlimmsten Fall werden sie zum reinen Nahversorgungsstandort für die Wohnbevölkerung degradiert.

„Konsequente Arbeit an der wirtschaftlichen Stadterneuerung lautet das Gebot der Stunde. Dazu gehören die Ansiedlung von so genannten Magnetbetrieben, die Schaffung von hochwertigem Wohnraum und die Verbesserung der Erreichbarkeit“, so der Frequenzexperte.

Wien, wo im privatwirtschaftlichen Wohnungsmarkt derzeit rund zwei Drittel auf die Rechtsform Miete, ein Drittel auf Wohnungseigentum entfallen, sieht Fachverbandsobmann Malloth im Bundestrend: Die Nachfrage für Wohnungseigentum ist steigend. Gleiches bei Geschäftslokalen, wo sehr gute und gute, so genannte 1-, 1a- und 1b-Lagen, nachgefragt sind.

Für Niederösterreich, konkret für St. Pölten, weiß Fachgruppenobmann Georg Edlauer bei Baugründen von Druck auf die Preise von Nachfrageseite. Ursachen sind das eher große Angebot, die Auswahl an geförderten Genossenschaftsreihenhäusern und Gartensiedlungen sowie die Baurechtsgründe von Stadt und Land. Gebrauchte Eigentumswohnungen sind auf niedrigem Preisniveau wieder interessant geworden. Bei Eigentumsneubau wird die Bautätigkeit durch Genossenschaften dominiert, die diese Wohnungen als Genossenschaftswohnungen mit Kaufoption und Förderung vergeben.

Im Burgenland haben sich die Immobilienpreise im privaten Bereich unterschiedlich entwickelt. Während generell die Preise für Eigentum gefallen sind, ist nach wie vor ein Trend zu Genossenschafts- und gut ausgestatteten Mietwohnungen zu erkennen.

In Tirol ist bei Baugrundstücken mit Ausnahme von sehr guter Wohnlage in Innsbruck-Stadt fast durchwegs in allen anderen Bezirken ein Preisrückgang festzustellen.

Elmar Hagen, Fachgruppenobmann in Vorarlberg, registriert allgemein ein hohes Preisniveau. Vor allem für Baugrundstücke in allerbesten Lagen wurden gerade in der letzten Zeit hohe Preise bezahlt.

Das Interesse am Standort Salzburg ist sowohl von in- als auch ausländischer Seite her ungebrochen.

Die Entwicklung des steirischen Immobilienmarktes zeigt ein Ansteigen der Preise für Wohnbaugrundstücke, neue Eigentumswohnungen und Reihenhäuser.

Kärnten ist auf der Überholspur. Die wirtschaftliche Lage hat sich in den letzten Monaten verbessert.

Die Veränderung der Miethöhen bei Wohnungen ist in den einzelnen Bezirken Oberösterreichs sehr unterschiedlich ausgefallen.

Bestellung des Immobilienspiegels 2007: www.wkimmo.at, per E-Mail an office@wkimmo.at , telefonisch unter 01/522 25 92 oder per Fax 01/522 25 92-33.

LITERATURTIPP

ARD HANDBUCH 2007

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

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

Der Autor:
Dr. Dietrich Scherff

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

Preis: € 69,-

Leasing. Das neue 100-Prozent-Finanzierungsprodukt der BA-CA im Immobilienbereich.

Zinshaus-Leasing schont das Kapital und erhält die Liquidität

Sie wollen ein Zinshaus kaufen? Leasen Sie doch lieber eines. Die BA-CA Leasing bietet erstmals in Österreich ein Zinshaus-Leasing an. Und das über den gesamten Kaufpreis. Freiberufler – Ärzte oder Anwälte – und andere juristische Personen profitieren: Der Ertrag des Hauses trägt die FInanzierung des Kaufpreises.

War die Finanzierung eines Zinshauses für Immobilieninvestoren bisher nur über herkömmliche Kredite möglich, so bietet die BA-CA Leasing als erste Leasinggesellschaft in Österreich die Vorteile eines Leasingvertrags ab sofort auch für die Finanzierung von Zinshäusern an.

Wohnungen oder Zinshäuser sind eine auch langfristig sichere Investition und bringen dazu einen laufenden Ertrag. Zinshauskäufern bietet die BA-CA Leasing, eine Tochter der Bank Austria Creditanstalt, jetzt eine neue Form der Finanzierung – und das sogar über 100 Prozent des Kaufpreises.

Zinshausleasing heißt das Produkt, das sich vor allem an Freiberufler wie Ärzte, Rechtsanwälte oder Unternehmensberater, zum anderen aber durchaus auch an nicht professionelle Immobilieninvestoren richtet.

Zinshaus-Leasing ist steuerschonend

Im Hinblick auf Basel II sind alternative Finanzierungsformen für Unternehmen im Vormarsch. Vor allem das Leasing hat sich als echte Alternative zum Kredit hervorragend etabliert. Auch kleine und mittelgroße Unternehmen (KMU) sowie Freiberufler finanzieren Investitionen immer häufiger über Leasing. Denn Leasing ist bilanzneutral, erhält die Liquidität und schont das Eigenkapital der Firma. Ebenfalls attraktiv sind die steuerlichen Vorteile, die mit einem Leasing verbunden sind. Das Leasingentgelt verringert den körperschaftsteuerpflichtigen Gewinn des Leasingnehmers. Leasing kann also von der Steuer abgesetzt werden.

Das neue Zinshausleasing der BA-CA Leasing vereint die Vorzüge des Leasing mit den Vorzügen einer direkten Veranlagung in Immobilien. Der Marktführer bei Leasingbestand Immobilien in Österreich bietet damit eine spezielle Finanzierungslösung für den Erwerb eines Zinshauses oder auch eines parifizierten Zinshausanteils an. Durch die flexible Gestaltung von Ratenhöhe, Laufzeit und Restwert passen sich die Verträge dabei ganz an die Kundenbedürfnisse an. Und: Der Kunde zahlt nur für die Nutzung des Objektes und nicht für den Eigentumserwerb. Damit erhält er seine Liquidität und schont sein Eigenkapital.

Foto: BilderBox

Zinshaus-Leasing ist die neue Art der Immobilienfinanzierung – die BA-CA Leasing ist Vorreiter in Österreich

Raten richten sich nach Einnahmen

Finanziert werden ganze Zinshäuser, aber auch parifizierte Zinshausanteile, jedoch keine einzelnen Wohnungen. Das Objekt sollte sich optimalerweise in einer guten städtischen Lage befinden, um die künftige Wertsteigerung sicherzustellen, und es sollte von einer Hausverwaltung gemanagt werden.

Zum Zinshaus oder dem Anteil wird von der BA-CA Leasing für die Finanzierung auch ein Verkehrswertgutachten benötigt. Voraussetzung ist lediglich die Gründung einer eigenen GmbH und ein Finanzierungsvolumen von zumindest 500.000 Euro. Die Laufzeit für die Finanzierung sollte zwischen 20 und 30 Jahren liegen.

Das „Pay as you earn"-Prinzip

Eine Besonderheit des Zinshausleasings der BA-CA Leasing ist das „Pay as you earn"-Prinzip. Diese Form der Rückzahlung ermöglicht es dem Leasingnehmer, die Rückzahlung weitgehend auf die Einnahmen, die durch den Einsatz des Leasingobjektes erwirtschaftet werden, abzustimmen. Im Idealfall können beim Zinshaus-Leasing auf diese Weise die Leasingraten sowie die Instandhaltungsrücklagen aus den laufenden Mieteinnahmen gedeckt werden.

Zinshaus-Leasing und Baumanagement

Darüber hinaus bietet die BA-CA Leasing ein umfassende Dienstleistungspalette rund um das Leasingobjekt. Dieses „Alles aus einer Hand"-Angebot ermöglicht es dem Leasingnehmer, den kompletten Investitionsvorgang outzusourcen und sich weiterhin auf sein Kerngeschäft zu konzentrieren.

Die BA-CA Leasing verfügt über eine eigene Abteilung für Bau- und Objektmanagement. Hier übernehmen die Spezialisten für den Kunden die Umsetzung aller mit der Renovierung, Sanierung oder dem Ausbau eines Zinshauses verbundenen Aufgaben. Und zwar von den nötigen Vorerhebungen und Bewilligungen über die Kontrolle am Bau bis zur Schlüsselübergabe. Durch die Fachkenntnis und Erfahrung der Mitarbeiter der BA-CA Leasing lassen sich für den Kunden Preisvorteile lukrieren, die sich in deutlichen Einsparungen niederschlagen. Bei umfangreichen Umbauaktivitäten, wie einem Dachgeschoßausbau oder dem Einbau eines neuen Aufzuges gewährleistet das Baumanagement die zielgerichtete Einhaltung der geforderten Qualität, der Termine und Kosten und diese Serviceleistung amortisiert sich durch die erzielten Kostenvorteile.

VORTEILE DES ZINSHAUS-LEASINGS

- Alternative Finanzierungsform zum Kredit.
- Eine 100%-Finanzierung durch den Leasinggeber ist möglich.
- Flexibilität durch Restwertmodell (bis rund 50 Prozent nach 25 Jahren).
- Pay as you earn-Prinzip ermöglicht nutzungskonforme Rückzahlung.
- Verringerung des körperschaftsteuerpflichtigen Gewinns.
- Keine Bindung an den Verbraucherpreisindex oder andere Indizes.

BA-CA LEASING

BA-CA Leasing GmbH
Operngasse 21
A-1040 Wien
Mag. Thomas Simoner
Tel. +43-1-588 08 - 4334
www.ba-ca-leasing.com

BA-CA Leasing
UND PLÖTZLICH IST ES MÖGLICH.

LITERATURTIPP

LEASING UND FACTORING

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

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

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

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

Preis € 33,-

firmenmonitor.at
Ein Service der Wiener Zeitung

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

UnternehmerInnen wissen mehr mit firmenmonitor.at

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

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

xyzmo bietet digitale Signaturlösungen zur Absicherung und Optimierung von Geschäftsprozessen.

Vertrauensvolle Kommunikation – im Zeitalter von Compliance?

xyzmo Software GmbH bietet mit seinen Partnern die allumfassende Compliance Lösung im Bereich Enterprise Content Management Plattform unabhängig an. Effiziente Prozesse rechtlichen Anforderungen und Regulatorien entsprechend, sichern Sie Ihre digitale Unterlagen bestmöglich ab und haben die Informationsflut fest im Griff.

Was bedeutet Compliance? Compliance bedeutet, die Übereinstimmung mit und die Erfüllung von rechtlichen und regulativen Vorgaben wahrzunehmen. Das ist eine der größten Herausforderungen in der heutigen Geschäftswelt.

In der Umsetzung von rechtlichen Vorgaben ergeben sich für jeden einzelnen von uns Anforderungen, deren Umsetzung in der Welt der Datenverarbeitung nicht ohne weiteres möglich ist. Wie klar dokumentiert ist der Geschäftsprozess? Gibt es „schwarze Löcher" des Informationsflusses in meinem Unternehmen? Kann nach allgemein gültigen Kriterien, so wie Jahrzehnte in der realen Welt auf herkömmliche Geschäftsprozesse angewendet, mein Einsatz von IT bewertet und nachvollzogen werden?

Komplexe Systeme und die geforderte Nachvollziehbarkeit stellen eine Gratwanderung dar

Unter Berücksichtigung der Aufbewahrungspflichten aus handels- rechtlicher und steuerlicher Sicht ist der Einsatz von IT die Gratwanderung zwischen weiterer Effizienzsteigerung durch Einsatz von immer komplexeren Systemen und der Nachvollziehbarkeit derselben.

Besteht eine Möglichkeit, sämtliche geschäftsrelevante Informationen gesichert intern und extern auszutauschen?

Die Basis für eine erfolgreiche Umsetzung der rechtlichen und regulativen Vorgaben innerhalb eines Unternehmens ist die gesamtheitliche Sicht der Prozesse und die Berücksichtigung deren Auswirkungen in und auf das Unternehmen und sein Umfeld.

Der Begriff „ECM – Enterprise Content Management" ist der Überbegriff für die Handhabung aller im Unternehmen vorhandenen Informationen und deren rechtskonformer Einsatz.

ECM dient zur Erfüllung gesetzlicher Vorgaben unter Berücksichtigung des Datenschutzes!

Dass wer, was und wie in meinem Unternehmen tun und ich sein Handeln und Wirken innerhalb und außerhalb meines Unternehmens nachvollziehen kann, benötigt einen Plattform-unabhängigen Ansatz. Im Wissen, dass Teilbereiche bestmöglich den Vorschriften entsprechend organisieren werden können, aber im Gesamtprozess firmenübergreifend sich schnell technische und organisatorische Grenzen auftun, werden immer wieder nicht den gesetzlichen Vorgaben entsprechend nachvollziehbare Prozesse gelebt.

Der Einzelne steht im Mitbewerb mit einer unsichtbaren „Konkurrenz"

Der Einsatz von E-Mail hat in den letzten Jahren einen Paradigmenwechsel in der Kommunikation herbeigeführt. Statt auf „sicherem" Papier wird heute in der virtuellen Welt des Internets Information digital zwischen Teilnehmern ausgetauscht. Unter dem enormen Wettbewerbsdruck, Schlagwort „Globalisierung", steht der Einzelne im Mitbewerb mit einer unsichtbaren Konkurrenz. Wer hat da schon Zeit für Nachvollziehbarkeit oder Transparenz?

Dabei ist es doch ganz einfach – die Lösung basiert auf einem dualen Ansatz. Es gilt, sämtliche Daten im Unternehmen zu erfassen, zu verwalten, aufzubewahren und dokumentiert zu Verfügung zu stellen.

Diese Anforderungen erfüllt scanview, ein modernes Enterprise Content Management System der Firma Allgeier IT. *(Grafik rechts oben)*

Die Einbindung in alle gängigen Produkte wie MS-Office, SAP und MS Exchange sichert dem Anwender die Verwaltung aller seiner geschäftsrelevanten Informationen zu. Innerhalb seiner Firma sind mit diesem System die Kriterien für Compliance-konformes Arbeiten gesichert. Aber gegenüber Dritten?

Im Falle der Weitergabe an externe Dritte ist die Originalität und Authentizität der übermittelten Information eindeutig und nachvollziehbar zu gestalten. Um dem Empfänger keinerlei technischen Hürden aufzuerlegen, eignen sich nur Technologien, die ohne spezielle Voraussetzungen flächendeckend einsetzbar sind.

Diese Anforderungen erfüllt xyzmo Seal, der sichtbare, druckbare digitale Stempelabdruck. *(Grafik rechts)*

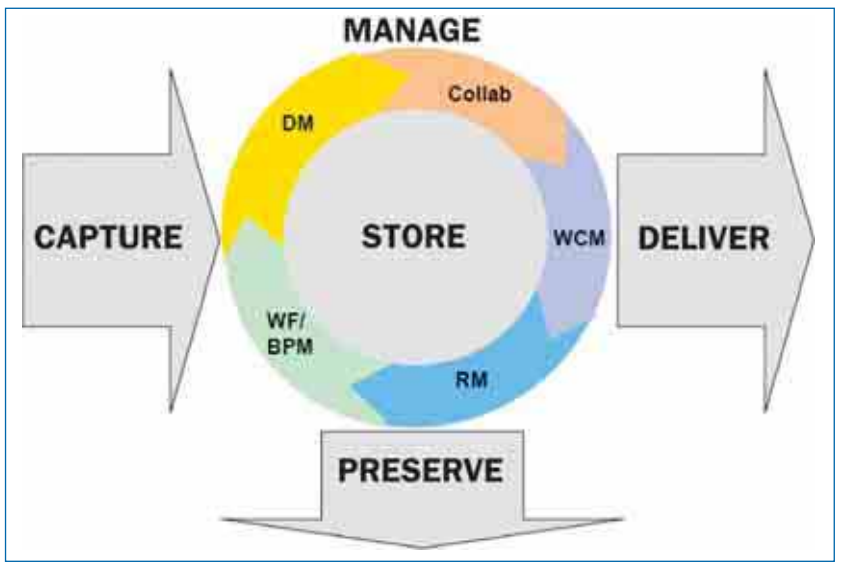
Die darunter liegende Technologie, die digitale Signatur, ist für Sie einfach und zuverlässig anwendbar. Der Empfänger erhält klare Auskunft, von wem er welche Information wann erhalten hat – fälschungssicher und eindeutig nachvollziehbar.

Wozu wird xyzmo Seal verwendet?

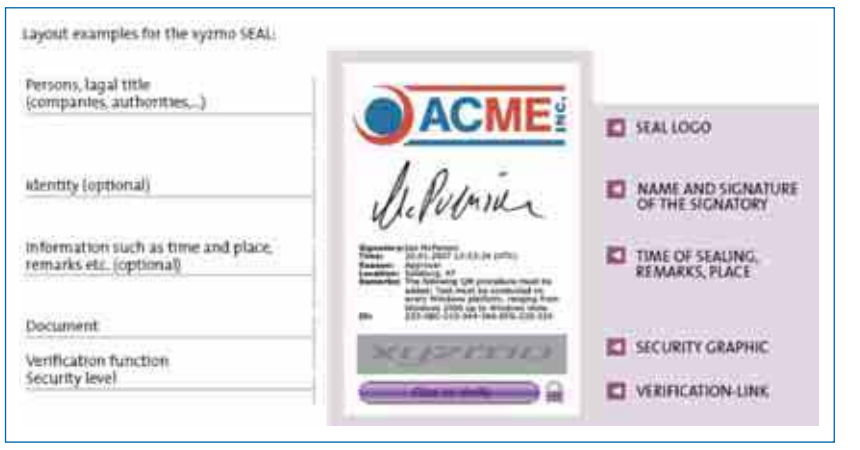
Jegliche an externe Firmen gerichtete Kommunikation wird durch xyzmo Seal mit Integrität und Authentizität versehen. Das betrifft E-Mail, darin enthaltene Anhänge, sog. Attachments, allgemeine Produkt- und Informationsunterlagen. Einfach alles, was ein Unternehmen in seinem Namen an Dritte weitergibt.

Für den Empfänger ist die Authentizität und Originalität mit einem einfachen Maus-Click überprüfbar. Der Empfänger kann damit absolut sicher sein, dass die ihm übermittelte Information eindeutig von Ihnen stammt und der Inhalt der Nachricht unverändert ihm zu Verfügung steht. Im Zeitalter von phishing, spaming und anderen Betrugsversuchen im Internet eine wesentliche Voraussetzung, um das Hauptkommunikationsmittel, E-Mail, einer modernen Firma gegen Manipulationen zu sichern.

Selbstverständlich erfüllt die Kombination ScanView und xyzmo Seal alle rechtlichen Vorschriften und anwendbaren Regulatorien.



scanview ist ein modernes Enterprise Content Management System der Firma Allgeier IT



xyzmo Seal sichert Dokumente vor Veränderungen jeglicher Art. Stempeln und unterschreiben Sie in der digitalen Welt wie auf Papier

Durch die bestehende Integration in die meisten Standardprodukte ist der Einsatz von xyzmo Seal und scanview mit geringstem Aufwand und schnellem ROI verbunden.

Die laufende Wartung der Systeme garantiert, dass alle zukünftigen Anforderungen in diesem Bereich dem Anwender fristgerecht und einfach zu Verfügung gestellt werden!

KONTAKT

Zentrale
Haiderstraße 23
A-4052 Ansfelden, Austria
Tel +43-0-7229-88060 - 0
Fax +43-0-7229 88060 - 720
E-Mail: office@xyzmo.com
www.xyzmo.com

xyzmo
the next generation digital signature

Weitere Informationen:
Herr Christian Pröll
E-Mail: sales@daa.at
www.daa.at

XYZMO-PRODUKTE

Elektronische Dokumente digital zu signieren und zu überprüfen bewirkt die Optimierung von Geschäftsprozessen und resultiert in umfangreichen Kosteneinsparungen bei maximaler Sicherheit. Die Produktfamilie des Unternehmens deckt verschiedenste Anwendungsmöglichkeiten ab:

- Mit dem patentierten Signaturverfahren xyzmo Seal ist es erstmalig möglich, eine sichtbare Signatur sowohl auf elektronischen als auch analogen Dokumenten aufzubringen.
- Der xyzmo SEAL SERVER ist die plug and play-fähige Allround-Lösung zum digitalen Signieren für Unternehmen jeder Größenordnung.

Die e-Forms Funktionalität perfektioniert das moderne Formular-Management.

- SIGNificant bettet die persönliche Unterschrift in elektronische Dokumente ein. Die Überprüfung der Signatur erfolgt optional anhand der biometrischen Daten.
- Privatanwender und KMU können mit dem xyzmo SEAL CLIENT ihre digitalen Dokumente sichtbar schützen.

LITERATURTIPP

E-COMMERCE-GESETZ

Praxiskommentar

Seit dem In-Kraft-Treten des E-Commerce-Gesetzes sind fünf Jahre vergangen, in denen sich die Rechtsprechung ausführlich mit den Gestaltungsvorschriften und Informationspflichten sowie mit Haftungsfragen befasst hat.

Dieser Kurzkommentar informiert umfassend über die ECG-Bestimmungen, bietet praxisnahe Informationen und beantwortet viele offene Fragen.

Die Autoren:
Dr. Gerhard Laga
Mag. Ulrike Sehrschön
DDr. Meinhard Ciresa

LexisNexis ARD Orac
Wien 2007, 2. Auflage
176 Seiten
ISBN 978-3-7007-3713-1
Best.-Nr. 31.76.02
Preis € 33,-

Das Lösungsportfolio für höchste Konvergenz, Flexibilität und Sicherheit.

Flex Voice füllt Lücken im Kommunikationsprozess

Mit Flex Voice nutzen Unternehmen ihr IP-basiertes Netzwerk gleichzeitigzum Übertragen von Sprache, Daten und Multimedia und können auf einfache Weise ihre Kommunikations-Infrastrukturen optimieren. Die gesamte Kommunikation wird über eine zentral verwaltete Plattform abgewickelt.

Die Telekommunikation (TC) spielt sowohl in der internen, als auch in der Kommunikation mit Kunden und Geschäftspartnern eine entscheidende Rolle: Moderne Sprachlösungen und eine zukunftssichere TC-Infrastruktur erhöhen die Flexibilität und Effizienz im Unternehmen.

Die zunehmende Verschmelzung von Telekommunikation und Informationstechnologie ermöglicht außerdem eine nahtlose Kommunikation und eine Reihe ganz neuer Anwendungen.

Unternehmen sehen die Optimierung der Kommunikationsprozesse als kritisch für den Geschäftserfolg

T-Systems stellt sich mit dem Produkt Flex Voice dieser Herausforderung und bietet dem Kunden neben breit gefächerten Kommunikationsformen im Bereich der Telefonie, Instant Messaging, Presence-Dienste, Audio/Video-Konferenzen und gemeinsamer Verwendung von Anwendungen (Collaboration), auch die Möglichkeit einer Betriebsführung dieser Dienste an.

Vom Kommunikationsnutzer zum Kommunikationsinnovator

Flex Voice ist insbesondere interessant für Unternehmen mit einer komplexen Kommunikationsstruktur, einer Vielzahl an Kommunikationsbeziehungen oder einem hohen Telefonieaufkommen.

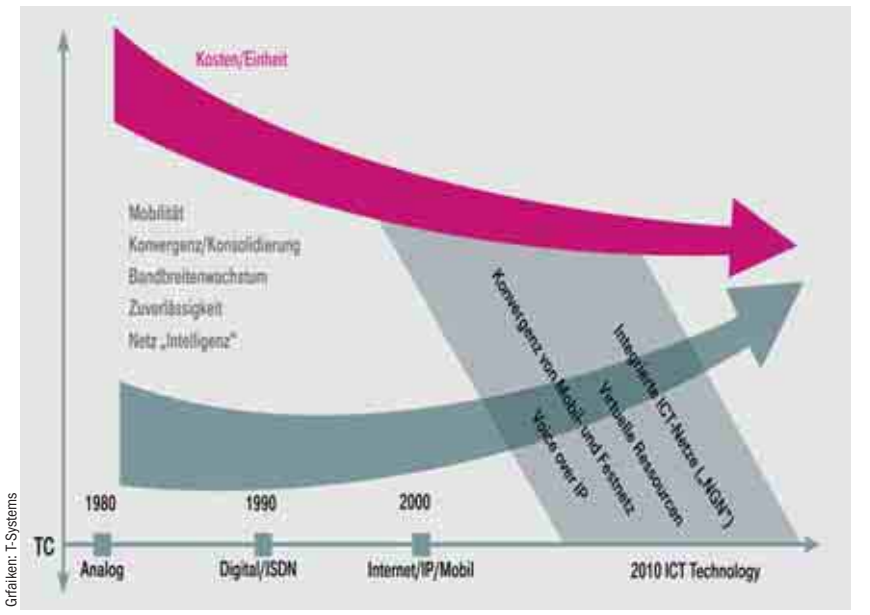
Durch das Flex Voice Stufenmodell ermöglicht T-Systems dem Kunden eine schrittweise Migration von einem Kommunikationsnutzer zum Kommunikationsinnovator.

Das Stufenmodell Flex Voice

Als oberste Prämisse steht eine sanfte Einführung in das neue Kommunikationszeitalter. Aus diesem Grund bietet T-Systems mit Flex Voice ein Stufenmodell für eine schrittweise Migration an.

1. FLEX VOICE BUSINESS GATE

In einem ersten Schritt wird Flex Voice zur Optimierung der bestehenden Kommunikationskosten herangezogen. Durch konvergente Nutzung bestehender Netzwerkinfrastruktur und Einbindung



Grafiken: T-Systems

mobiler VPN Dienste ergibt sich ein erstes Einsparungspotential innerhalb der eigenen Infrastruktur.

2. FLEX VOICE IP-CENTREX

Abhängig vom Status der bestehenden Nebenstellentechnologie kann durch Einführung von VoIP eine Substituierung bzw eine Ergänzung der Anlagen vorgenommen werden. Re-Investitionen in veraltete Technologien werden vermieden, der damit gewonnene Freiraum kann für neue Innovationen im eigenen Unternehmen genutzt werden.

3. FLEX VOICE MOBILE FIXED CONVERGENCE

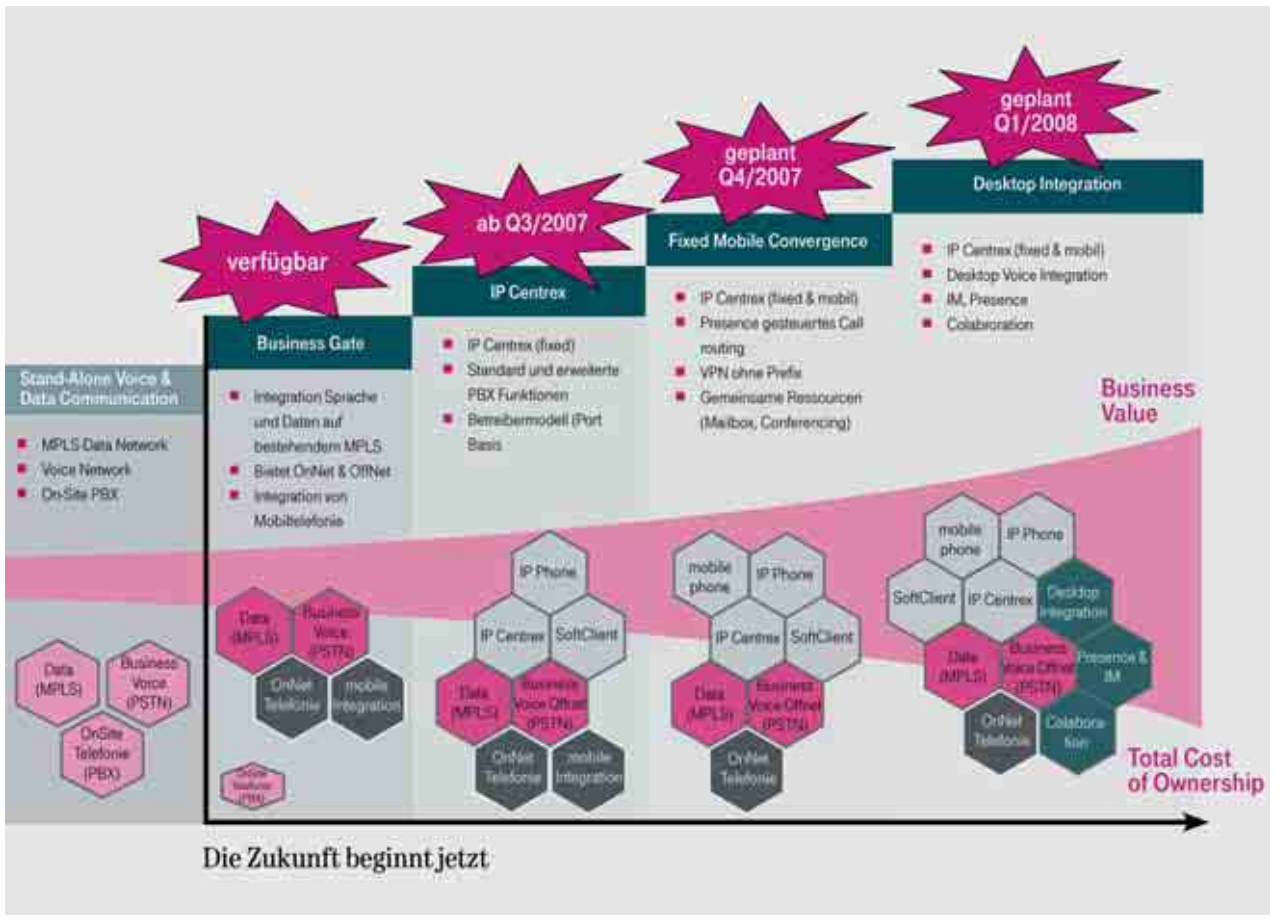
Durch Nutzung zusätzlicher Dienste von T-Mobile bringt T-Systems auch konvergente Dienste auf den Markt. Flex Voice wird somit zu einer voll integrierten zentralen TK-Anlage für mobile und fixe Nebenstellen. Damit verschmelzen mobile und feste Kommunikationswelten in denen der Teilnehmer durch intelligentes Informationsmanagement immer über seine Nebenstelle erreichbar ist. Für den Teilnehmer stehen dabei Ort, Zeit und Endgerät unabhängig aller Nebenstellenanlagen-Funktionen sowie zentrale Ressourcen wie Voicebox oder Konferenzdienste zur Verfügung.

4. FLEX VOICE DESKTOP INTEGRATION

Durch die Kooperation mit Microsoft – mittels Integration des Office Communication Servers 2007 – wird das Produkt auch den Desktop erobern. Hier bietet sich eine breite Plattform an neuen Kommunikationsformen von Instant Messaging bis hin zu Conferencing und Collaboration Services.

KONTAKT

T-SYSTEMS AUSTRIA GMBH
Marketing & Communications
Rennweg 97-99, A-1030 Wien
Tel.: +43-1-57 057 - 0
E-Mail: info@t-systems.at



Für eine integrierte Kommunikation.

4 Stufen zu Real ICT

Basis für die Lösung Flex Voice ist das Telekom Global Net von T-Systems. Alle nationalen und internationalen Standorte lassen sich problemlos integrieren.

Zum Einsatz kommt die Transporttechnologie MPLS. Der wesentliche Vorteil der MPLS-Netztechnologie liegt in der Datenpriorisierung bei der Übertragung im Netz. Wenn reservierte Bandbreiten für echtzeitsensible Anwendungen wie Sprache, Multimedia oder für laufzeitsensible Systeme nicht ausgelastet sind, nutzen andere Applikationen (zum Beispiel SAP, E-Mail) diese vorübergehend mit. Sobald höherpriorisierte Anwendungen (zum Beispiel Sprache) anstehen, erhalten diese sofort die Vorfahrt im Netz. Mehrkosten durch ungenutzte Bandbreiten fallen dadurch weg.

Für Gespräche nach außen kann T-Systems über die weltweite Zusammenarbeit mit rund 900 Telekommunikationsunternehmen und Internet-Dienstleistern in über 190 Ländern nationale und internationale Preisvorteile im Bereich der Telefonie an seine Kunden weitergeben.

Für Firmen, deren Netze bereits mit MPLS-Technologie ausgestattet sind, ist der Umstieg auf IP-Telefonie nur ein kleiner Schritt. Und ein Meilenstein in Richtung Konvergenz von Sprache, Daten und Multimedia.

NEWS AUS DEM SERVERRAUM

„Heißer Umsatz im Unternehmen – Wie heiß ist die Festplatte?"

Meine liebsten Sorgenkinder waren schon immer – und werden auch lange Zeit bleiben – Festplatten. Wenn sie nicht schon unmittelbar nach dem Kauf ihren Dienst versagen oder mitten im Betrieb an einem wichtigen Projekt eingehen, dann sind es eben andere „Kleinigkeiten", die mir das Leben schwer machen.

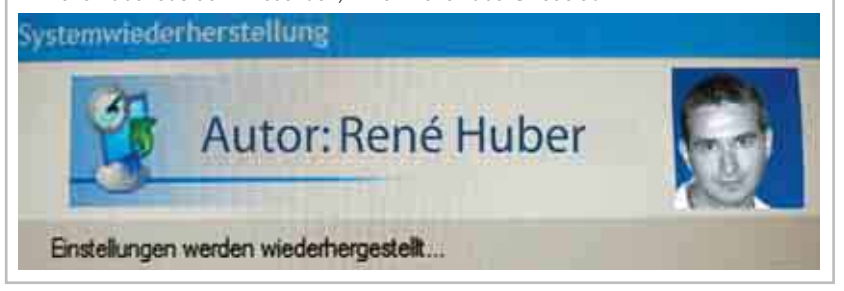
Dinge, an die Otto Normalverbraucher bis jetzt noch keinen Gedanken verschwendet hat, sind für einen Techniker wie mich das Um und Auf. So beispielsweise die Temperatur der kleinen Babys. Festplatten fühlen sich bei ca. 30° so richtig wohl. Alles über 40° verdoppelt die Ausfallwahrscheinlichkeit – vor allem nach 3 Jahren Betriebszeit.

Was jedoch die wenigsten wissen: Temperaturen unter 30° können der Platte wiederum schaden. 20° Betriebstemperatur verdoppeln, 15° verdreifachen die Ausfallrate sogar. Das Mittelmaß ist daher gefragt. Nun gibt es ja Tools wie Sand am Meer, welche die S.M.A.R.T.-Werte einer Platte auslesen können. Hinter diesen Werten verstecken sich auch die Informationen über die aktuelle Temperatur einer Platte. Eine feine Erfindung an und für sich – hätte man nicht ein RAID-1 System im Einsatz. In einem RAID-Verbund werden 2 oder mehrere Festplatten zwecks Datensicherheit gespiegelt. Dies übernimmt entweder eine eigene RAID-Controllerkarte oder ein RAID-Chip auf dem Motherboard – je nach Ausführung. Der Vorteil von RAID-Systemen liegt klar auf der Hand. Gibt eine Platte ihren Geist auf, sind die Daten immer noch auf der 2. Platte vorhanden und auch der Betrieb wird von so einem Ausfall nicht beeinträchtigt. Der Nachteil: Diese beiden Platten erscheinen nur noch als eine einzige „virtuelle" Platte im Betriebssystem. Wie liest man also Temperaturwerte von zwei Festplatten aus, wenn man nur eine einzige Platte im Betriebssystem sieht? Gar nicht.

Doch so leicht gebe ich natürlich nicht auf. Der Hersteller des RAID-Chips hat eine DLL im Lieferumfang, welche den Zugriff auf die einzelnen Festplatten ermöglicht – nur leider kein passendes Tool dazu. Also habe ich mich abends vor meinen PC gesetzt und mittels Disassemblern, Debuggern und mehreren Dosen Red Bull versucht, diese DLL für mein Vorhaben zu zweckentfremden. Um 7 Uhr morgens war ich ein großes Stück schlauer und ein noch größeres Stück müder. Macht ja nichts, denn um 10 wurde ich unsanft von meiner Freundin aufgeweckt und 4 Stunden Schlaf sind für einen EDV-Techniker ja schon lange nichts Ungewöhnliches mehr. Notiz an mich selbst: In der nächsten Wohnung getrennte Schlafzimmer einrichten!

Fazit: Nach dem zweiten Hackabend und einer Auffrischung meiner C++ Kenntnisse habe ich es geschafft, die Temperatur meiner Festplatten gezielt auszulesen und diese in einem kleinen Programm zu verarbeiten.

Ihr Rene Huber aus der IT-Redaktion, E-Mail: rene.huber@inode.at



Das virtuelle Konferenzsystem von Telekom Austria gewinnt an Bedeutung für österreichische KMU.

Mobil mit eConferencing

eConferencing bringt die relevanten Personen zum richtigen Zeitpunkt zusammen. Mit eConferencing können bestehende Lösungen um Komponenten der „Real-Time"-Collaboration erweitert werden.

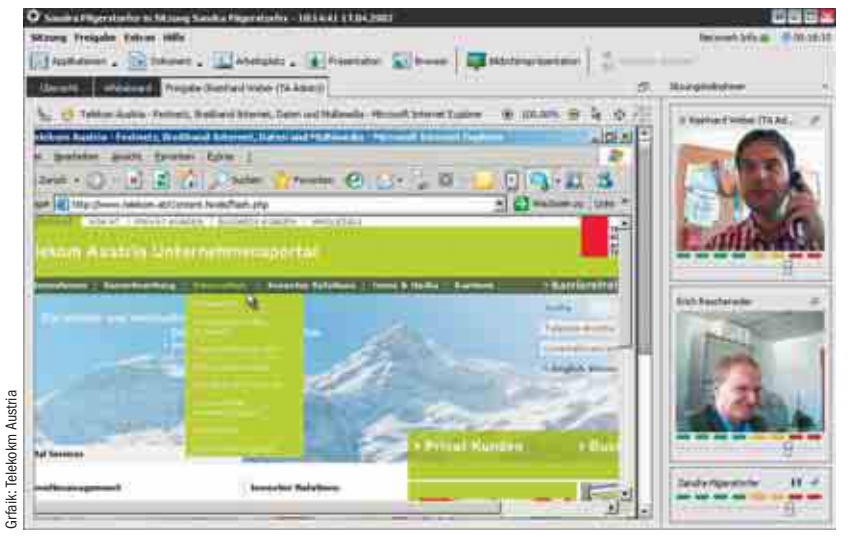
„Der laufende Kontakt zu Kunden und die Kommunikation zwischen vielen Standorten kosten Zeit und Geld: Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind immer wieder auf Dienstreise oder beim Kunden vor Ort. Wir freuen uns, dass zwei österreichische Unternehmen, die niederösterreichische ecoplus und die steirische Knapp Logistik, seit kurzem auf die eConferencing Tools von Telekom Austria setzen", erklärt Edmund Haberbusch, Leiter des Produktmanagements von Telekom Austria Business Solutions. Die Unternehmen können so Kosten für Dienstreisen und wertvolle Arbeitszeit ihrer Mitarbeiter optimieren.

Gemeinsam mit dem Technolgiepartner Hyperwave bietet Telekom Austria mit eConferencing Mitarbeitern die Möglichkeit, vom eigenen Arbeitsplatz aus Audio- und Videokonferenzen mit einem oder mehreren Gesprächspartnern durchzuführen. Notwendig sind lediglich ein PC mit Breitband-Internetzugang sowie ein Kopfhörerset mit Mikrofon und eine einfache Webcam.

ecoplus und KNAPP setzen auf virtuelle Kommunikation

Die Wirtschaftsagentur ecoplus, die in einem Netzwerk mit Bund, Land, Gemeinden und den Institutionen der EU zusammenarbeitet, bietet Unternehmen, Projektträgern und Kooperationspartnern in Niederösterreich ein breites Servicepaket mit Beratung, Unterstützung und Informationen. Um auf die Entwicklungen in Osteuropa reagieren zu können, hat ecoplus mittlerweile je einen Standort in Tschechien, der Slowakei, Ungarn, Polen und in Rumänien. Bisher mussten die Mitarbeiter der Auslandsstandorte für Besprechungen mehrmals im Jahr in die Zentrale nach Wien reisen. Durch die Abwicklung eines Großteiles dieser Meetings über eConferencing spart das Unternehmen viel Zeit und erhebliche Reisekosten. Die MitarbeiterInnen der Wirtschaftsagentur sind an mehreren Standorten in Niederösterreich tätig. eConferencing wird daher auch landesweit verstärkt zum Einsatz kommen.

Die Knapp Logistik Automation GmbH, der steirische Anbieter auf dem Gebiet der Lagerlogistik und Spezialist für Lösungen im Bereich der Lagerautomation, nutzt als Unternehmen mit einem internationalen Filialnetz etwa in Großbritannien oder den USA eConferencing für die interne und externe Kommunikation: Videokonferenzen werden über einen Beamer im Raum online übertragen;



Grfaik: Telekom Austria

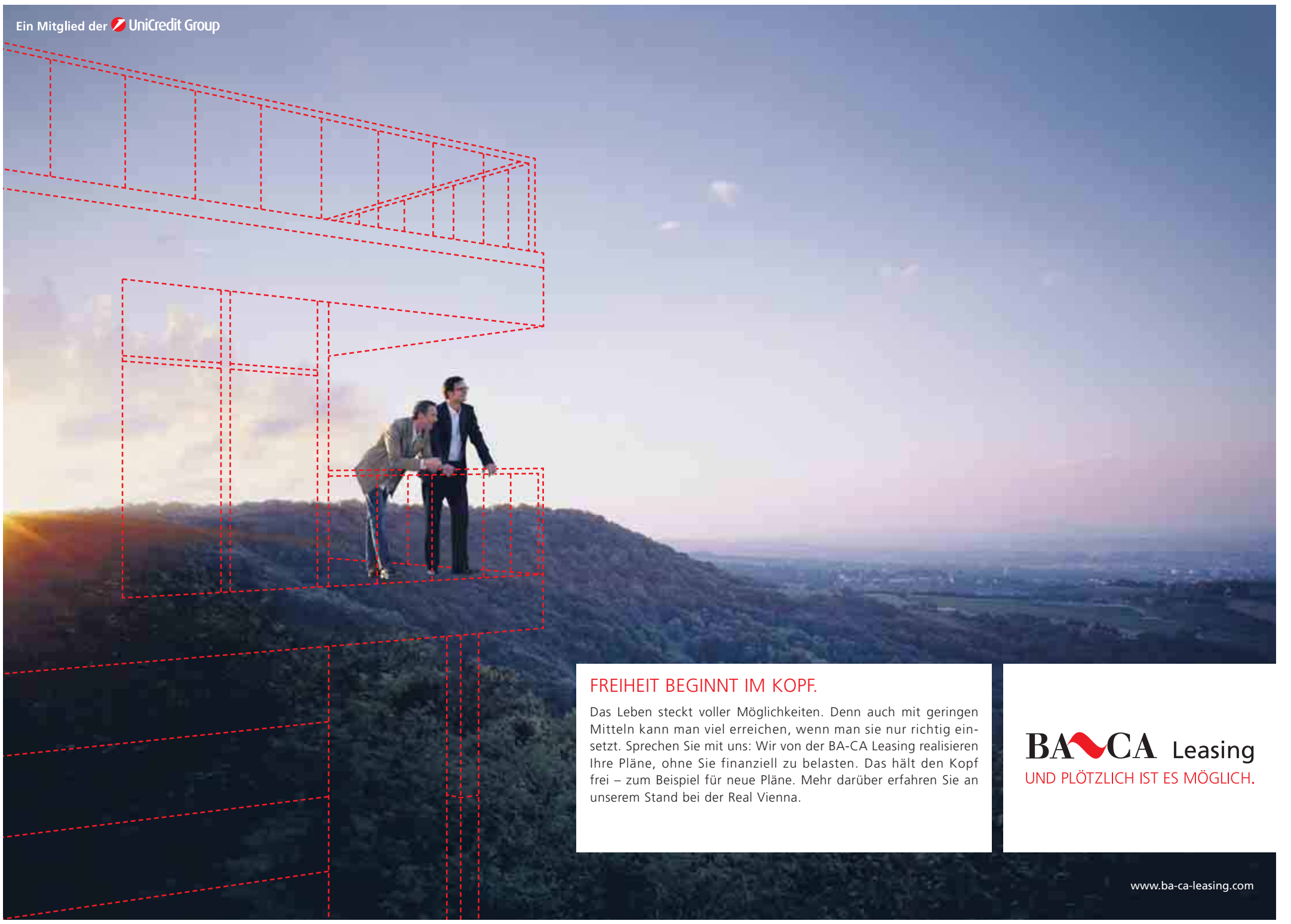
eConferencing, das vollausgestattete, virtuelle Konferenzsystem, ermöglicht Audio- und Videokonferenzen mit einem oder mehreren Gesprächspartnern direkt vom eigenen Arbeitsplatz aus

Mitarbeiter an anderen Standorten werden zugeschalten und können so Präsentationen über ein virtuelles Flipchart gemeinsam diskutieren. Wer die Konferenz versäumt hat, kann die gesamte Besprechung auf dem Computer zu einem späteren Zeitpunkt abrufen. Zur Unterstützung der Kommunikation mit Kunden werden für aktuelle Projekte in der Presales- bzw in der Verkaufsphase laufend Projektmeetings über das Internet abgehalten. Dabei werden auf der von Telekom Austria gehosteten eConferencing Plattform die Benutzerkennungen von einem Mandanten-Adminstrator von KNAPP Logistik eigenständig verwaltet. Dadurch können temporäre Zugänge für die externen Kunden sehr flexibel freigeschalten werden.

eConferencing ist ein vollausgestattetes, virtuelles, IP-basierendes Konferenzsystem und ermöglicht direkt über den eigenen Arbeitsplatz (PC, Headset und Webcam) Audio- und Videokommunikation mit einem oder mehreren Usern zu betreiben.

Die Nutzung von eConferencing bringt eine erhebliche Kostenersparnis und eignet sich für eine mobile Nutzung.

Textbasierender Chat: Diese Kommunikations-Basis-Funktionalität steht dem Benutzer sowohl innerhalb von Meetings als auch „ad hoc" zur Verfügung.
Audio- und/oder Video-Kommunikation: Teilnehmer werden an unterschiedlichen Standorten zusammengebracht.
Whiteboard: Einfacher Ideenaustausch durch Einspielen lokaler Bilddateien oder durch das Erstellen von Skizzen während einer Sitzung.
Virtuelle Präsentation: Ein Moderator kann allen Teilnehmern eine Präsentation vorführen.
Geplante sowie „ad-hoc"-Sitzungen: Ein Benutzer kann unmittelbar einen Experten kontaktieren, den er gerade mittels der „Expertensuche" identifiziert hat.
Speichern und Wiedergabe von Sitzungen: Beschlüsse einzelner Meetings stehen der gesamten Organisation zur Verfügung.
Awareness: Bei e-Learning-, Collaboration- und Workflow-Szenarien ist es enorm wichtig, dass ein Benutzer erkennen kann, ob ein bestimmter Benutzer online und für eine virtuelle Konferenz verfügbar ist.
Application- und Desktop-Sharing: eConferencing erlaubt die Freigabe einzelner Applikationen oder aber des gesamten Arbeitsplatzes.
Shared Browsing: Benutzer können gemeinsam Dokumente (PDF, XLS, DOC, PPT), Sequenzen von Bildern oder einen Web-Browser nutzen.



Schwache Internet-Präsenz von KMU: BusinessWeb Assistant von Telekom Austria schafft einfache Abhilfe.

In fünf Schritten zum eigenen Webauftritt mit Telekom Austria

Knapp 50% der österreichischen Unternehmen sind im World Wide Web nicht auffindbar – der BusinessWeb Assistant schafft Abhilfe: Schnell, einfach und kostengünstig zum professionellen Internet-Auftritt.

Der BusinessWeb Assistant von Telekom Austria dient zur einfachen und raschen Erstellung der firmeneigenen Homepage. Das Online-Tool ist so einfach konzipiert, dass man in fünf Schritten eine eigene Homepage strukturieren, mit Inhalten befüllen und online stellen kann. Programmierkenntnisse sind nicht erforderlich.

Eine eigene Firmen-Homepage ist unverzichtbar

Fast 50% aller österreichischen Unternehmen, vor allem Klein- und Mittelbetriebe, verfügen laut Austrian Internet Monitor (AIM Business, herausgegeben von Marktforschungsinstitut Integral im April 2006) bis heute über keine Präsenz im Internet. „Das, was früher der Telefonanschluss war – nämlich ein selbstverständliches und vor allem unverzichtbares Kommunikationsmedium – ist heutzutage die Firmen-Homepage. Im Internet nicht auffindbar zu sein, wird mehr denn je zu einem geschäftlichen Nachteil", ist Christian Bauer, Leiter des Produktmarketings für den KMU-Bereich von Telekom Austria, überzeugt.

Die Aussage wird durch Daten des AIM Consumer für das 2. Quartal 2006 gestützt, in dem mehr als die Hälfte der befragten Konsumenten angaben, das Internet für die Suche nach Adressen sowie Telefonnummern bzw nach Anbietern von Produkten und Dienstleistungen zu nutzen.

Grafik: Telekom Austria

5 Schritte zur fertigen Homepage: 1. Designauswahl – 2. Menüstruktur – 3. Seiteninhalte – 4. Extras (zB Kontaktformular, Kalender, RSS-Feeds, Download-Bereich (für Preislisten ...) – 5. Veröffentlichen

Der BusinessWeb Assistant wendet sich in erster Linie an Kleinfirmen und Freiberufler, die bis dato weder auf das Angebot von Web-Agenturen noch auf die Programmierkenntnisse aus dem Bekanntenkreis zurückgreifen wollten. Die Praxis zeigte auch, dass bestehende Websites wegen der hohen laufenden Kosten für die Aktualisierung oder wegen der schlecht dokumentierten Programmierung oftmals vernachlässigt werden.

Flexible Gestaltung, hohe Kostentransparenz

Christian Bauer erläutert: „Der BusinessWeb Asistant ist ein innovatives Service, das auch kleineren Unternehmen die Möglichkeit bietet, sich im Internet professionell darzustellen. Die Kostentransparenz mit einer monatlichen Pauschale stellt einen weiteren Pluspunkt dar." Das monatliche Entgelt beträgt pauschal 4,90 Euro netto, für die Erstellung und die laufende Aktualisierung der Firmen-Homepage fallen keine weiteren Kosten an.

Es stehen über 100 vorbereitete Layouts zur Auswahl, das Design der Website kann mit Firmenlogos und Bildern leicht an jenes der Firma angepasst werden. Auch die Menüstruktur der Homepage ist entsprechend frei gestaltbar. Darüber hinaus stehen zusätzliche Features wie ein Fotoalbum, Kontaktformular, Downloadbereich oder die Erstellung von Meta Tags, durch die eine Website über Suchmaschinen leichter gefunden werden kann, zur Verfügung.

Provider-unabhängiger Betrieb und Testbetrieb

Der BusinessWeb Assistant ist Provider-unabhängig, wobei das Service als preisgünstige Option auf BusinessSpeed, den Breitband-Internetzugang von Telekom Austria, zugeschnitten ist. BusinessSpeed ist ein Produktbündel, das unter anderem Viren- und Spamschutz sowie eine eigene Domain, unter der dann auch die Homepage auffindbar ist, beinhaltet. Die einzige technische Voraussetzung für die Nutzung des BusinessWeb Assistants ist der BusinessWeb Space, der virtuelle Speicherplatz von Telekom Austria.

Auf der Website http://kmu.telekom.at können sich Interessenten für einen dreiwöchigen Probebetrieb anmelden. Wenn die mit dem BusinessWeb Assistant erstellte Homepage mit ihren umfangreichen Features den Testuser überzeugt, kann sie zum oben angegebenen Entgelt in den Echtbetrieb übergeführt werden.

Newsletter und Online-Shop

Als Erweiterung dem BusinessWeb Assistant steht der ebenfalls neue BusinessMarketing Assistant zur Verfügung. Das Online-Tool ermöglicht es, Newsletter zu erstellen und zu versenden, um Kundenkontakte zu pflegen. Mit dem integrierten eShop kann das Unternehmen einen zusätzlichen Verkaufskanal im Internet eröffnen. Der BusinessMarketing Assistant kostet monatlich 4,90 Euro netto.

KMU.TELEKOM.AT
Hotline: 0800 100 800
http://kmu.telekom.at

Mobilität und Prozessoptimierung im Gesundheitswesen

Das bei den Wiener Sozialdienste Alten- u. Pflegedienste GmbH umgesetzte Projekt „Planung Neu" wurde von der Jury des CONEX Business Process Award 2007 aus zahlreichen Einreichungen unter die Top 3 gereiht.

Michael Ghezzo: *Was waren die Ziele des Projektes?*

Robert Em:
„Veränderte gesetzliche Rahmenbedingungen sowie die sich im Bereich der extra muralen Pflege und Betreuung wandelnden Marktanforderungen haben gemeinsam mit der Einführung eines neuen Kollektivvertrages am 1.7.2004 massiven Einfluss auf die Abläufe rund um die Leistungserbringung des Unternehmens genommen.

Das Projekt „Planung Neu" kann als Gesamtheit von Maßnahmen verstanden werden, welche zur Adaptierung und Modernisierung von Prozessen entlang der gesamten Versorgungskette im Rahmen der Dienstleistungserbringung der Wiener Sozialdienste Alten- und Pflegedienste GmbH notwendig sind und der GmbH die notwendige Flexibilität für zukünftige Anforderungen verleihen sollen.

Neben der Einhaltung von Gesetzesvorgaben soll der von Arbeitnehmervertretungen geforderte Rahmendienstplan (Lage und Ausmaß der Arbeitszeit wird für definierten Zeitraum bekannt gegeben- Abweichungen werden anhand eines strengen Regelwerks lohntechnisch bewertet) in seinem vollen Umfang realisiert werden, ohne dabei die wirtschaftliche Gesundheit und Flexibilität des Unternehmens zu gefährden.

Erreicht werden soll dies durch eine lückenlose elektronische Abwicklung von organisatorisch optimierten Prozessen, welche schnellere Durchlaufzeiten, mehr Transparenz sowie die aktuelle Verfügbarkeit von Informationen ermöglicht und dadurch die Basis für eine nachhaltige Effizienzsteigerung bildet.

Oberstes Ziel für die Wiener Sozialdienste Alten- und Pflegedienste GmbH ist ein kosteneffektiver Umgang mit öffentlichen Mitteln bei gleichzeitiger Qualitätssteigerung für KlientInnen und MitarbeiterInnen sowie die Portierung der guten Zusammenarbeit mit dem Fonds Soziales Wien in ein digitales Zeitalter."

Technik oder Organisation – Was waren Herausforderungen und Erfolgsfaktoren bei der Umsetzung?

„Das Unternehmen erbringt Leistungen von Mensch zu Mensch, ist für viele pflege- oder betreuungsbedürftige Personen der letzte Anker im sozialen Leben und ermöglicht das Verbleiben in der gewohnten Lebensumgebung. Die Wiener Sozialdienste Alten- und Pflegedienste GmbH beschäftigt mehrheitlich weibliche Mitarbeiter verschiedenster Altersgruppen und mit unterschiedlichstem Bildungsgrad. Die Faktoren Klient, Mitarbeiter, Unternehmensumfeld und Unternehmen waren und sind zu berücksichtigen.

Von Beginn an stand fest, dass eine Optimierung der mit der Dienstleistung des Unternehmens verbundenen Prozesse nur als eine hochsensible Kombination aus Organisationsentwicklung und technologischer Innovation realisierbar sein würde. Die Projektplanung der komplex miteinander vernetzten Teilprojekte, immer parallel im Hintergrund die Adaptierung und teilweise Neugestaltung von organisatorischen Abläufen bedenkend, gestaltete sich entsprechend schwierig und war einer der größten und wichtigsten Meilensteine im Projektverlauf.

Ab Projektbeginn stand die Suche nach geeigneten Umsetzungspartnern im Vordergrund, welche in den Firmen T-Mobile, Ilogs, DACO, Prevero und DVS schließlich gefunden wurden."

Gerade im Gesundheitswesen ist es schwer, die Interessen der unterschiedlichen Beteiligten unter einen Hut zu kriegen. Mit welchen Maßnahmen haben Sie Akzeptanz bei den Anwendern erreicht?

„Das Projekt basiert auf einer offenen Kommunikationskultur zu allen Beteiligten quer durch alle Hierarchieebenen. Durch gezielte Information und laufende Einbeziehung wurde unter anderem die Zusammenarbeit mit den Betriebsratskörperschaften gefördert. Dadurch konnten zusätzliche Kommunikationskanäle zu den MitarbeiterInnen geöffnet und für den Abbau von Ängsten vor den anstehenden Veränderungen genützt werden."

Kosten/Nutzen - Wie beurteilen Sie den ROI des Projektes?

„Als Non Profit Organisation steht kostendeckendes Wirtschaften im Vordergrund des Interesses. Die aus den Prozessoptimierungen heraus frei werdenden Mittel werden direkt zur Implementierung rechtlicher Erfordernisse verwendet sowie in Qualitätssteigerungsmaßnahmen zum Wohle von KlientInnen, MitarbeiterInnen und des Unternehmens investiert. Ein sorgfältiger Umgang mit den knappen Mitteln aus öffentlicher Hand soll durch die Umsetzung von „Planung Neu" langfristig gewährleistet und damit die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens gestärkt werden.

Die plangemäße Umsetzung des Gesamtprojektes bringt eine Vorreiterrolle in Wien."

DGKP, Robert Em, MSc ist für die Pflegedienstleitung und die Leitung Hauskrankenpflege bei der Wiener Sozialdienste Alten- und Pflegedienste GmbH verantwortlich und hat das Projekt federführend umgesetzt.

conex conference & exhibition

Interview. Im Gespräch mit Ing. Günther Marchtrenker, Geschäftsführer von Neudoerfler Office Systems.

Mit Produktinnovation und Factoring auf Erfolgskurs

Neudoerfler Office Systems ist ein führendes, innovatives Unternehmen der Büromöbelbranche in Österreich. Die gelungene Verbindung von Funktion und Design – ausgezeichnet mit mehreren Preisen und internationalen Qualitätssiegeln – sowie Factoring mit der Intermarket Bank AG als zuverlässiger Finanzpartner in der Umsatzfinanzierung gewährleistet eine stabile Unternehmenspolitik und natürliches Wachstum.

Wie beurteilen Sie das Jahr 2006 für Neudoerfler?

Ing. Günther Marchtrenker:
„Insgesamt sehr positiv. Wir haben unsere Umstrukturierungsmaßnahmen fortgesetzt und den begonnenen Kurs der wirtschaftlichen Konsolidierung erfolgreich weitergeführt – als Basis für 2007."

Was sind die Ziele von Neudoerfler für 2007 und die nächsten Jahren?

„Wir setzen unsere begonnene Produktoffensive fort. Mit dem Launch von MOTION, unserem wichtigsten Produktprogramm, konnten wir im April dieses Jahres maßgebliche Innovationen und Neuentwicklungen vorstellen. Der Absatz mit diesem Programm läuft sehr zufriedenstellend an."

Neudoerfler exportiert viele seiner Produkte. Welche Erfahrungen haben Sie mit dem Exportgeschäft bisher gemacht und wie sehen Ihre weiteren Pläne aus?

„Export ist für uns natürlich ein zentrales Thema. Den Exportanteil von derzeit 7 Prozent wollen wir auf jeden Fall stark steigern. Maßnahmen wie die Eröffnung eines Schauraums in Prag und in München – beide 2007 – sind hier erst der Anfang. Neben Deutschland sind die Märkte in Mittel- und Osteuropa für uns wichtig."

Neudoerfler gibt es schon seit über 60 Jahren. Wie beurteilen Sie das Zahlungsverhalten Ihrer Kunden in dieser Zeit? Gab es in der jüngeren Vergangenheit nennenswerte Entwicklungen?

„Neudoerfler hat einen hohen Stammkundenanteil mit ausgesprochen positiver Zahlungsmoral. Größere Ausfälle gab es in der Vergangenheit kaum, da wir in dieser Hinsicht überlegt agieren und auch abgesichert sind."

Wie lange nützen Sie Factoring schon und was hat Sie dazu bewogen, dieses Finanzierungsinstrument zu verwenden?

„Wir nützen Factoring seit 2002 und sind ausgesprochen zufrieden mit dieser Form der Umsatzfinanzierung. Es stärkt in erster Linie unsere Liquidität, aber auch Rentabilität, Bonität und Kostenstruktur. Wir vermeiden Liquiditätsengpässe und haben die Möglichkeit, Skonti voll nutzen zu können. Eine höhere Liquidität verbessert natürlich auch unsere Kennzahlen."

Nützen Sie Factoring auch bei Exportgeschäften?

„Ja. Durch die Tochtergesellschaften der Intermarket Bank können wir auch bei Exportforderungen mit Factoring arbeiten. Zusätzliche Sicherungen sind uns beim Exportgeschäft besonders wichtig, um Ausfällen vorzubeugen."

© Neudoerfler Office Systems

Das Programm „MOTION" beinhaltet mehrere Patente, ist völlig zerlegbar und die Verbindungen werden werkzeuglos geschlossen

Wie nehmen Ihre Abnehmer die Benachrichtigung von der Forderungsabtretung auf?

„Die Forderungsabtretung wird von sämtlichen Kunden problemlos akzeptiert. Das hat auch sicher damit zu tun, dass immer mehr Unternehmen auf diese Finanzierungsform setzen."

Das Zessionsrechtsänderungsgesetz, wonach absolute Zessionsverbote nicht mehr erlaubt sind, ist nun bereits seit zwei Jahren in Kraft. Haben Sie hier eine Veränderung zum Positiven bemerkt?

„Ja, hier konnten wir eine positive Veränderung bemerken, da es doch Kunden gab, die einer Forderungsabtretung vor dieser Änderung nicht zugestimmt hätten."

Warum haben Sie sich für Intermarket Bank AG entschieden? Sind Sie zufrieden?

„Die Intermarket Bank hat sich aufgrund der Erfahrung und aufgrund der Marktführerschaft in Österreich im Factoring als idealer und zuverlässiger Partner von Neudoerfler bewährt. Transparenz und Individualität sind Dinge, die uns bei der Intermarket Bank besonders beeindruckt haben."

neudoerfler
www.neudoerfler.com

LITERATURTIPP

FACTORING VON A BIS Z

Was Sie schon immer über Forderungsfinanzierung wissen wollten

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

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

Die Autoren:
Theo Hibler
Marlene Müllner

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

Preis: € 19,90

Neudoerfler präsentiert mit MOTION absolute Neuheit

MOTION ist ein neu entwickeltes Büromöbelprogramm, das vor allem durch sein innovatives Konzept überzeugt. Das Tischprogramm präsentiert sich als Symbiose aus ansprechendem Design und funktionaler Technik. Mit nur einer Plattform können alle gängigen Fußformen angebunden werden. MOTION ist zerlegbar und wird mittels eines einzigartigen Verbindungssystems fixiert. Das Grundkonzept sieht bei allen Arbeitstischen einen durchgängigen modularen Aufbau vor, mit dem alle gewünschten Varianten problemlos gelöst werden können.

Neben der Anbindung an gängige Fußformen werden auch andere Programmteile wie zB Knieblende oder 3. Ebene mittels des neuartigen werkzeuglosen Verbindungssystems an die Plattform fixiert. Darüber hinaus ermöglicht dieses neue System eine noch nie dagewesene, auf Modulbasis aufgebaute Erweiterbarkeit. Bei den Materialien gibt es neben Melamin- und hochwertig furnierten Compactplatten auch die Möglichkeit, färbige Glaslösungen als Tischplatte einzusetzen. Kombiniert man diese mit einem Chromgestell, erhält man eine besonders elegante Note.

NEUDOERFLER OFFICE SYSTEMS GMBH

- Gründung: 1946 als Familienunternehmen durch Karl Markon
- Mitarbeiter: 280 (Unternehmensgruppe gesamt)
- Umsatz GS 2006/2007: 35,7 Mio Euro (Unternehmensgruppe gesamt)
- Standorte: Neudoerfler Zentrale; 8 Geschäftsstellen mit Schauräumen in Wien, Linz, Salzburg, Klagenfurt, Innsbruck, Dornbirn, Graz, Neudörfl
- Produktionsstandort: Werk in Neudörfl (Burgenland): Qualität und Design Made in Austria!
- Tochterunternehmen: Neudoerfler Töchter mit Schauräumen in Prag und Budapest; Renggli Laboratory Systems GmbH (Laborplanung und -einrichtung)
- Märkte: Österreich (Stammmarkt), Deutschland, Schweiz, Ungarn, Tschechien, Slowakei, Italien, Slowenien, Serbien, Bulgarien, Australien
- Produkte: Anspruchsvolle und designorientierte Büro- und Schulmöbel; Anbieter kompletter Büroraumlösungen: Büroraumplanung samt Finanzierung, Umzugsmanagement, Altmöbelentsorgung.

Ing. Günther Marchtrenker
Geschäftsführer Neudoerfler Office Systems GmbH sowie Renggli Laboratory Systems GmbH

NEUDOERFLER

NEUDOERFLER OFFICE SYSTEMS GMBH
Kom.-Rat Karl Markon-Straße 530
A-7201 Neudörfl
Tel.: +43-2622-774 44 - 0
Fax: +43-2622-774 44 - 9
E-Mail: bueromoebel@neudoerfler.com
www.neudoerfler.com

INTERMARKET

INTERMARKET BANK AG
Marokkanergasse 7
A-1030 Wien
Tel.: +43-1-717 65 - 0
Fax: +43-1-713 28 55
E-Mail: mailbox@intermarket.at
www.intermarket.at

„IKT academy“ durch Initiative von Telekom Austria und Kapsch CarrierCom.

Telekom Austria und Kapsch initiieren IKT-Zertifizierung

Telekom Austria und Kapsch gründen gemeinsam mit Kundendienstverband, Technikum Wien und bit schulungscenter „IKT academy“ – erstmals branchenweite Zertifizierung für den gesamten Informations- und Kommunikationsbereich – Ausbildungsstandard sichert hohe Qualität im Kundenservice – die ersten Absolventen schlossen kürzlich ihre Abschlussprüfung am Technikum Wien ab.

Neue Technologien zu beherrschen und trotzdem die „Sprache der Kunden“ zu sprechen, ist die große Herausforderung an IT- und Telekom-Unternehmen. Um diese zukünftig gemeinsam zu meistern, haben Kapsch CarrierCom und Telekom Austria die „IKT academy“ ins Leben gerufen. Ziel dieser einzigartigen branchenübergreifenden Initiative ist ein geprüfter und standardisierter Nachweis über das Know-how von Technikerinnen und Technikern in der Informations- und Telekommunikationsbranche.

Projektpartner schulen in ihren Kernkompetenzen

Die modular aufgebaute Ausbildung umfasst 140 Stunden und reicht von Internet- und Netzwerk- über Transport- und Telekommunikationstechnologien bis hin zur Entwicklung von Soft Skills. Von der Fachhochschule Technikum Wien wird die Ausbildung im Fachgebiet Security übernommen, das Bildungsinstitut bit schult im Bereich IT Lösungen, der Kundendienst Verband und Telekom Austria bilden zum Thema Soft Skills wie Kommunikation und Gesprächsführung aus. Kapsch CarrierCom als Spezialist für Kommunikationslösungen, nimmt sich Themen wie VoIP, IP-TV, Transport Services, WLAN und Mobilfunknetze an. Die Vortragenden kommen direkt aus den Unternehmen, unterziehen sich durch das Ablegen der Prüfungen selbst dieser Zertifizierung und garantieren so die hohe Qualität dieser Weiterbildung. Die ersten Absolventen der neu geschaffenen Ausbildungsmöglichkeit sind bereits seit März 2007 in Ausbildung.

„IKT academy“ bringt allen was

Von der neuen IKT Zertifizierung profitieren neben den einzelnen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und somit den Unternehmen natürlich auch die Kunden. Sie können sich darauf verlassen, dass IKT-Dienstleistungen rasch und kompetent von fachlich hoch qualifiziertem Personal durchgeführt werden.

„Ein wichtiges Ziel des KVA ist, die Kundenorientierung und Servicebereitschaft österreichischer Unternehmen zu fördern. Diese in Österreich einmalige IKT-Ausbildung unterstützt in beispielhafter, innovativer Weise unser Ziel. Es ist zu hoffen, dass auch Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter anderer IT-Unternehmen daran teilnehmen“ freut sich Herbert Vock, Geschäftsführer vom Kundendienstverband Österreich, über die Initiative und hofft auf Nachahmer aus anderen Branchen. „Ein wesentlicher Faktor im Service jedes Unternehmens ist Kundenzufriedenheit, die letztendlich zu erhöhter Kundenbindung führt. Die Grundlage dafür ist eine fachlich fundierte Ausbildung, aus der zufriedene und selbstbewusste Mitarbeiter herausgehen. Denn nur solche Mitarbeiter haben begeisterte Kunden. So entsteht ein äußerst wichtiger Regelkreis, der allen Beteiligten – Kunden, Mitarbeitern, Unternehmen - einen hohen Nutzen garantiert“, führt Vock weiter aus.

Vock sieht Servicetechniker zunehmend als „Botschafter“ des Unternehmens, was neue Chancen im Sinne von beratungs- und verkaufsfördernden Maßnahmen eröffnet und den Stellenwert des Kundenservice auch im Unternehmen hebt.

Neue Technologien stellen neue Anforderungen an den Kundenservice

Die rasanten Entwicklungen von neuen Technologien und ein immer höherer Anspruch an die Qualität im Kundenservice haben die Anforderungen in der IT- und Telekom-Branche in den letzten Jahren stark ansteigen lassen. So wird der Kundenservice zunehmend zum Wettbewerbsvorteil. Die Servicequalität ist der wesentliche Treiber für die Kundenzufriedenheit. Fast drei Viertel der Kundenzufriedenheit mit dem Service werden laut Mercer-Studie („Customer Excellence im Festnetz“, Mercer Management Consulting) von den Faktoren Zuverlässigkeit und Schnelligkeit der Auftragsbearbeitung, Qualität der persönlichen Kontaktmöglichkeiten und Kompetenz der Servicemitarbeiter beeinflusst.

„Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden laufend in fachlicher Kompetenz aber auch in sozialen Fähigkeiten geschult und ausgebildet. Gepaart mit einem kontinuierlich verbesserten Prozessmanagement sind sie der Garant für eine schnelle und zuverlässige Auftragsabwicklung und somit für zufriedene Kunden“, erläutert DI Alois Miedl, Leiter des Kundenservice bei Telekom Austria.

Einsatz moderner Technologien fördern

Internationale Erhebungen rund um den Einsatz neuer Technologien zeigen Österreich immer wieder im Mittelfeld. Die zurückhaltende Nutzung von Informations- und Kommunikationstechnologien schlägt sich dabei laut aktuellen Studien mit bis zu zwei Prozentpunkten negativ in der Produktivität eines Landes nieder.

„Für Kapsch CarrierCom ist die Arbeit mit neuesten Technologien seit vielen Jahren selbstverständlich. Als Systeminnovator beschäftigen wir uns schon jetzt mit der Technologie, die Österreich übermorgen einsetzen wird“, erklärt Mag. Thomas Schöpf, Vorstand Kapsch CarrierCom, abschließend.

Anmeldung IKT academy:
kva.service@aon.at

Retail-Lösung der nächsten Generation von Motorola-Symbol

Motorolas Mobil-Computer MC17 setzt neue Maßstäbe für das Einkaufserlebnis von Kunden und hilft dem Händler, Produktivität und Service-Level zu erhöhen.

Der Motorola Enterprise Mobility Business-Bereich (vormals Symbol Technologies) hat mit dem Mobil-Computer MC17 eine Retail-Lösung der 3. Generation vorgestellt. Sie soll die Kundenloyalität erhöhen und den Einzelhändlern, die ihren Umsatz durch ein gesteigertes Einkaufserlebnis ihrer Kunden verbessern wollen, eine deutliche Investitionsrentabilität bieten.

Der MC17 eignet sich hervorragend für den Einsatz in Einzelhandelsumgebungen inklusive der so genannten Mass Merchandiser, in Lebensmittelgeschäften sowie in Drogerieketten. Mit dem MC17 können Kunden den Kassendurchlauf beschleunigen, Artikel lokalisieren, Preise überprüfen, vergleichbare Produkte finden und persönliche Empfehlungen sowie maßgeschneiderte Angebote empfangen. Der MC17 kann auch als zugeordnetes Produktivitätswerkzeug dienen, mit dem die Verkäufer Zugriff auf eine Vielzahl von Anwendungen für die Bestandsführung, die Preisüberprüfung und zum Scannen der Waren von Kunden zur Beschleunigung des Kassendurchlaufs haben. Darüber hinaus kann der MC17 zur Registrierung von Geschenken in Warenhäusern und Fachgeschäften eingesetzt werden.

„Die Einführung des neuen Mobil-Computers MC17 unterstreicht Motorolas langjährige Geschichte von Innovation und Engagement, unseren Retail-Kunden in aller Welt zu helfen, den steigenden Kundenanforderungen Rechnung tragen zu können,“ erklärt Mark Self, Vice President für Retail-Lösungen bei Motorola Enterprise Mobility Business.

Foto: Motorola

„Der MC17 ist eine Mobillösung der nächsten Generation, die das Einkaufserlebnis revolutionieren soll, die Kunden in die Lage versetzt, Kaufentscheidungen auf Basis verbesserter Informationen zu treffen und die es den Einzelhändlern ermöglicht, den Kunden über zielgerichtete Verkaufsaktionen direkt am Entscheidungspunkt zu erreichen.“

Der MC17 basiert auf dem Microsoft Windows CE 5.0-Betriebssystem und bietet sowohl Kunden als auch Verkaufsmitarbeitern eine bekannte, bedienerfreundliche und intuitive Schnittstelle. Die Unterstützung für den leistungsstarken PowerBrowser von Motorola versetzt Entwickler in die Lage, stabile mobile Anwendungen zu erstellen, die vorhandene Funktionalitäten wie Barcode-Scannen und mobiler Druck integrieren – und das ohne komplexe Code-Erfordernisse oder CE-Programmiererfahrung. Die Webbasierte .NET-Server-Software von Microsoft macht die Entwicklung von Standard-Web- Anwendungen ebenso möglich wie die leichte Integration in heutige und zukünftige POSSysteme mit dem Ziel erhöhter Total-Cost-of-Ownership.

Unternehmensanwendungen von Partnern wie Agilysis, Cuesol, Extenda, Pironet, Retaligent und YACME befinden sich in der Entwicklung und sollen rechtzeitig zur Auslieferung des neuen MC17 zur Verfügung stehen.

Zum Schutz der Kundeninvestitionen kann der mobile MC17 mit dem speziellen Motorola Enterprice Mobility-Paket „Service from the Start“ mit Vollkaskoversicherung ausgeliefert werden. Dieser langjährige Service vereinfacht den Reparaturprozess und reduziert un-vorhergesehene Ausgaben, indem er Unfallschäden an Displays, Tastatur sowie anderen internen und externen Komponenten ohne zusätzliche Bezahlung einschließt. Das stellt sicher, dass die Kunden weiterhin die wichtigen Kommunikationsmöglichkeiten behalten, die sie brauchen. „Service-from-the-Start“ mit Vollkaskoversicherung verschafft schnellere In-House-Umlaufzeiten bei Produktreparaturen, telefonischen Kontakt zu den betreuenden Technikern sowie den Internet-Zugriff auf technische Dokumentationen. Die Vorort-Unterstützungsvereinbarungen des Service-Pakets bieten flexible Vorort-Reparatur von Produkten sowie proaktive, vorbeugende Wartungsbesuche, um die Spitzensystemleistung aufrechtzuerhalten zu können.

Der MC17 kann ab dem dritten Quartal des Jahres bei Motorola oder seinen Partner bestellt werden.
www.motorola.com

IMPRESSUM

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

Geschäftsführung:
Kurt Rothleitner

Projektleitung:
Kurt Rothleitner, Michael Pfeiffer

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

Redaktion:
Manuela Taschlmar
taschlmar@lexpress-zeitung.com

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

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

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

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

Die American Express Business Cards sind speziell entwickelt für Selbstständige, Freiberufler und KMU.

„Kein anderes Stück Plastik, sondern Lösungen mit Mehrwert“

Ein modernes Unternehmen stellt hohe Ansprüche an eine Kreditkarte. Die American Express Business Card wird einem Unternehmen in jeder Hinsicht gerecht: Vergrößerung des finanziellen und unternehmerischen Spielraums sowie ein exakter Überblick über die Geschäftsausgaben. Mit dem Partnernetzwerk genießen Klein- und Mittelunternehmen exklusive Angebote, die sonst nur Großunternehmern eröffnet werden.

Als einer der größten weltweit tätigen Finanz- und Reisedienstleister bietet American Express Lösungen an, die alle potenziellen Kostenvorteile maximieren und geschäftsbedingte Ausgaben einfach und transparent gestalten.

Wenn ein Unternehmen bzw dessen Buchhaltung jeden Monat auch nur einen halben Tag damit verbringt, persönliche und geschäftlichen Ausgaben auseinanderzurechnen, addiert sich das im Jahr schnell zu einer ganzen Arbeitswoche. American Express kann diesen Zeitaufwand zurückgeben. Mit der Business Card erhält man monatlich eine ausführliche Übersicht über sämtliche Ausgaben. Das ermöglicht effektive Kostenkontrolle, spart viel administrativen Aufwand und damit jede Menge Arbeitsstunden.

Mag. George Frey, Country Manager American Express Österreich: „Die Stärke liegt im perfekten Rundumservice. Die einzigartigen Reiseversicherungsleistungen machen das Leben für unsere Kunden noch leichter, da sie besser geschützt sind und sich nicht mehr um zusätzliche Versicherungen kümmern müssen.“

Fotos: American Express

Silvia Steinacher, Head of Corporate Card von American Express Österreich: „Durch den Einsatz unserer Karte bietet sich eine ganz neue Kostentransparenz. Mit diesen Daten können Unternehmen mit den Lieferanten Verhandlungen führen und ihre Konditionen verbessern.“

Mehr unternehmerischer Spielraum mit der Business Card

Mit der Business Card besteht jederzeit voller Handlungsspielraum im Rahmen der jeweiligen finanziellen Möglichkeiten ohne vorgegebenes Ausgabenlimit – das heißt, der Unternehmer bzw die Unternehmerin bestimmt die Höhe der Ausgaben selbst.

Exzellenter Service – Tag für Tag

Mit American Express eröffnen sich in Sachen Service besondere Vorteile. So steht dem Business Card Inhaber täglich der Business Card-Travel Service zur Verfügung: Ein leistungsstarkes Reisebüro, bei dem gerade Geschäftsreisende von zahlreichen Preisvorteilen und Vergünstigungen profitieren.

Geschäftsreise-Management mit Reporting-Systemen von American Express

Silvia Steinacher, zuständig für den Corporate Bereich, sieht als Vorteil für die Unternehmen: „Ein Hauptaugenmerk ist auf Reisen gerichtet. Man kann alle Geschäftsreise-Ausgaben über ein Kartensystem abwickeln. Diese hinterlegten Daten sind jederzeit abrufbar. Das Unternehmen erzielt somit eine bessere Verhandlungsbasis mit den Leistungsträgern und kann Kosten sparen. American Express selbst fungiert auch als Konsulent.“

Cash-Flow-Management

Zusatzkarten für Mitarbeiter bedeuten zusätzliche Optimierung des Cash-Flow-Managements.

Beste Verbindungen, die Kosten senken

Das Partnernetzwerk ist besonders interessant für Klein- und Mittelunternehmen, zumal es gilt, wo immer es geht, Kosten zu minimieren. Durch das Partnernetzwerk von American Express eröffnen sich attraktive Sonderkonditionen. Zum Beispiel bietet Regus weltweit Touch-Down-Secure – so wird kurzfristig ein eigenes Büro in einem professionell geführten Business Center nutzbar. Vom entspannten Wochenende in einem Luxushotel bis zu Partnerfluglinien-Angeboten, vom Stoffwerk-Mass-Anzug zum sportlichen Ausflug in einem Aston Martin lukrieren Business-Karten-Zahler Ermäßigungen.

Das Bonuspunkte-Programm Membership Rewards ®

Jeder Karteneinsatz lohnt sich. Profitabel wird es bereits bei der ersten Kartenzahlung – durch Punkte im Bonusprogramm Membership Rewards ®. Die gesammelten Punkte sowie die Punkte der Zusatzkarten können dann in wertvolle Prämien eingelöst werden, zB für Flüge, exquisite Weine oder Urlaubsreisen. Pro Euro erhält man einen Punkt. Doppelt gepunktet wird, wenn man Flugtickets oder Hotel mit der American Express Card bezahlt – einmal im entsprechenden Bonusprogramm, ein weiteres Mal bei Membership Rewards.

„Der Gegenwert der Punkte, die Kunden sammeln, könne sich durchaus auf ein bis zwei Prozent der über die Kreditkarte abgerechneten Kosten summieren. Umgesetzt werden können diese etwa in Hotelübernachtungen, Zugticktes oder Flugmeilen“, sagt Mag. George Frey.

„Wir bieten ideale Lösungen für kleine und mittelständische Unternehmen. Eine Kartengesellschaft kann aber nur ein Sockel sein“, betont abschließend Silvia Steinacher. „Es geht darum, Prozesse besser zu beleuchten und somit einzusparen. Auch deshalb ist American Express Partner der Top-500 Konzerne.“

GUT VERSICHERT

- Kartenkonto-Saldo-Versicherung bis Euro 4.400,-.
- Verkehrsmittel-Unfallversicherung bis Euro 260.000,-.
- Auslandsreise-, Kranken- und Notfallkostenversicherung bis Euro 110.000,-.
- Reisekomfort-Versicherung bis Euro 2.200,-.
- Auslandsreise-Privathaftpflicht-Versicherung bis Euro 360.000,-.
- Global Assist: Unser weltweiter Informations- und Hilfsdienst steht Ihnen rund um die Uhr zur Seite und vermittelt Ihnen zB bei juristischen oder medizinischen Notfällen deutsch bzw englisch sprechende Ärzte und Rechtsanwälte sowie Dolmetscher.

KONTAKT

American Express Bank Ltd
Kärntner Straße 21-23
A-1010 Wien
Tel.: +43-1-515 11 - 0
Fax: +43-1-512 83 85
www.americanexpress.at

VORTEILE

Jahresgebühr: EUR 70,- bis zu einer Mitarbeiterzahl von 20.

Finanzen

- Detaillierte Monatsabrechnung und Online-Kontoauszug.
- Die Abrechnung der letzten 3 Monate zum Download über das Internet.
- Bis zu 50 Tage erweitertes Zahlungsziel
- Partnernetzwerk: Täglich sparen bei ausgewählten Partnern aus Dienstleistungsbereichen.
- Kein Ausgabenlimit.

Service

- kostenlose Ersatzkarte im Notfall i.d.R. innerhalb von 24 Stunden weltweit.
- 24 Stunden Service.
- Telefonischer Business Travel Service.
- GlobalAssist: weltweiter Hilfsdienst.
- Online Buchungsplattform für Geschäftsreisen – 24h täglich Zugriff.

Sicherheit

- umfangreiches Versicherungspaket.
- Haftung bei Verlust oder Diebstahl der Karten max. EUR 25,-.

Extras

- Persönliche American Express Karte zur Trennung von geschäftlichen und privaten Ausgaben gebührenfrei.
- Bonusprogramm Membership Rewards im 1. Jahr gebührenfrei.

UNSER SERVICETIPP

Vertragshändlerrecht

Ein Praxisleitfaden zum Handelsvertreter- und Vertragshändlerrecht. Hier werden die wesentlichen Bestandteile des Vertriebsrechts erläutert. Er richtet sich an Geschäftsherren, Handelsvertreter, Lieferanten und Vertragshändler.

Preis: € 16,50/€ 20,50 inkl. MwSt. für Mitgl./Nichtmitgl.

UNSER SERVICETIPP

Taskmanagement

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

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

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

UNSER SERVICETIPP

Das neue Postgesetz

Die Novelle des Postgesetzes stellt einen ersten Schritt in Richtung Liberalisierung des Postmarktes dar und führt zu einer Neuordnung des Regulierungsumfeldes für Postdienstleister. Hier finden Sie einen Überblick über die einschlägigen Rechtsquellen.

Preis: € 16,50/€ 20,50 inkl. MwSt. für Mitgl./Nichtmitgl.

UNSER SERVICETIPP

Expert Consultants EU-NEU

Dieser Report richtet sich an fachlich spezialisierte expert consultants und will aufzeigen, wie die Märkte um uns strukturiert sind, welche Wege sich öffnen können.

Der thematische Bogen reicht von Basel II bis Väterkarenz.

Preis: € 16,50/€ 20,50 inkl. MwSt. für Mitgl./Nichtmitgl.

WKO SERVICE-GMBH DER WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH

Bestellungen über die Service-GmbH der Wirtschaftskammer Österreich an:

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

Bestellen Sie online unter:

http://webshop.wko.at

Der Event ist ein gleichberechtigtes Mittel im Marketing-Mix von Unternehmen.

Perfekt inszeniert ist kein Zufall

Events sind als persönliche Kundenansprache aus dem Business nicht mehr wegzudenken. Sie sind kostspielig und in der Vorbereitung sehr aufwendig. Überlassen Sie daher nichts dem Zufall.

Veranstaltungen sind heute ein Standardelement im Marketing-Mix von Unternehmen: Sie bieten eine optimale Gelegenheit, persönlich mit Kunden, Lieferanten, Geschäftspartnern oder Mitarbeitern ins Gespräch zu kommen. Damit sich Ihre Gäste an eine Veranstaltung gerne erinnern, sollten Sie mit genug Vorlaufzeit an die Planung machen.

Der Anlass – ausschlaggebend für die Location

Überlegen Sie bei der Wahl des Veranstaltungsortes genau, was Sie mit Ihrem Event erreichen wollen. Sie stellen ein neues Sonnenschutzprodukt vor? Wählen Sie ein tropisches Ambiente oder eine kubanisch inspirierte Bar. Ihr aufstrebendes Unternehmen feiert 3-jähriges Jubiläum und Ihre Kunden sollen von der Innovationskraft Ihrer Mitarbeiter überzeugt werden? Mieten Sie eine Galerie für moderne Kunst oder das Foyer eines Technologieparks.

Die Zielgruppe – spezielle Anforderungen hinterfragen

Der Anlass ist nun klar, und Sie wissen, wen Sie einladen. Nehmen Sie sich Zeit, nachzudenken, welche Anforderungen Ihre Gäste haben: So sorgen Sie schon im Vorfeld dafür, dass Sie Details beachten, die für den Erfolg Ihres Festes ausschlaggebend sind. Wenn Ihre Gäste mit dem Auto anreisen, müssen Sie unbedingt an Parkmöglichkeiten denken. Ein Großteil der

Foto: VAV

Eingeladenen sind Männer? Dann sorgen Sie dafür, dass sie ihren Durst mit Bier stillen können. Laden Sie andererseits junge Mütter mit ihren Kleinkindern ein, brauchen Sie Kinderbetreuung, Wickel- und Spielmöglichkeiten.

Die Vorbereitung – vermeiden Sie Stress mit einem Zeitplan

Jetzt geht es an die Planung: Starten Sie mit ausreichend Vorlaufzeit, denn um zu einer „Seitenblicke"-reifen Veranstaltung laden zu können, brauchen Sie ein gutes Gesamtkonzept, starke Partner und eine genaue Choreografie für Ihren Event. Eine passende Location zu finden ist die erste Herausforderung.

Die richtige Größe ist ausschlaggebend: Wenn der Veranstaltungsort zu groß ist, verlieren sich die Leute; es wird keine Stimmung aufkommen. Wenn die Location zu klein ist, steigen sich Ihre Gäste auf die Zehen. Im Zweifelsfall ist es aber immer besser, wenn es ein bisschen eng wird – das vermittelt den Eindruck, dass mehr Personen als erwartet zu Ihrer Party gekommen sind.

Ein Datum, an dem alle Zeit haben – unmöglich. Das stimmt zwar, trotzdem: Wählen Sie den Zeitpunkt für Ihre Veranstaltung umsichtig. Gibt es andere Veranstaltungen, zum Beispiel von Mitbewerbern, die mit Ihrer Einladung konkurrieren? Termine, die in Schulferien oder unmittelbar vor Feiertagen liegen, sind ebenfalls ungünstig.

Versenden Sie die Einladungen rechtzeitig. Geben Sie Ihren Gästen die Chance, für Ihre Veranstaltung Zeit zu haben: je nachdem, wie groß die Terminenge bei Ihrer Zielgruppe ist, sollten Sie die Ankündigung mit mindestens drei Wochen Vorlaufzeit verschicken. Ob per Mail oder traditionell auf dem Postweg bleibt Ihnen überlassen.

Das Programm für die Feier bestimmt, welche Partner Sie brauchen. Üblicherweise besteht eine Veranstaltung aus einem offiziellen Teil und – bei Abendveranstaltungen – dem Entertainment-Block. Das heißt für Sie, dass Sie festlegen müssen, wer die Begrüßung macht, ob es Ansprachen gibt und wer diese halten wird. Es ist sinnvoll, einen Moderator zu engagieren, der quasi den ‚roten Faden' bilden kann und die einzelnen Programmpunkte mit einander verknüpft. Ein Unterhaltungsteil rundet meistens den Abend ab: Hier beweisen Sie, ob Sie den Geschmack Ihrer Gäste treffen. Unabhängig vom Entertainment brauchen Sie Catering; budgetabhängig ist, wie aufwendig das kulinarische Angebot ist. Sie sollten jedenfalls auf gute Qualität der Gerichte achten: Das merken sich Ihre Gäste!

Ein lückenloser Ablaufplan hilft Ihnen und Ihren Dienstleistern. Eine detaillierte Choreografie ist für den Erfolg der Veranstaltung ganz maßgeblich: Ähnlich wie beim Ballett muss auch bei Ihrer Feier jeder Part wissen, welchen Einsatz er wann hat. Legen Sie schriftlich fest, wann der Caterer mit den Brötchen durchgehen soll, wann der Moderator die Bühne betritt und wann die Band Stimmung machen soll. Wenn Sie mehrere Vortragende haben, besorgen Sie sich vorab eine Abschrift der Reden und stellen Sie sicher, dass es inhaltlich keine Überschneidungen gibt. Apropos Vortrag: Nichts langweilt Ihre Gäste mehr als ausgedehnte Ansprachen, die nicht auf den Punkt kommen.

So bleibt Ihr Event in Erinnerung

Finden Sie einen Anknüpfungspunkt, um nach der Veranstaltung Kontakt mit den Gästen aufzunehmen: Versenden Sie ein paar Tage später die schönsten Fotos des Festes oder, nach einer Produktpräsentation, einen Folder mit den Highlights der vorgestellten Artikel. Schließlich sind Veranstaltungen ja teuer und müssen sich für Ihr Unternehmen auszahlen.

Foto: VAV

Mag. Daniela Schwarz
Marketing-Leiterin bei der VAV Versicherung in Wien.
E-Mail: daniela.schwarz@vav.at

Die Formel für Erfolg: Work-life-Balance als Wirtschafts- und Lebensthema.

Auf der Suche nach Energie: Work-Life-Balance *oder* „Was ist mir wichtig?"

Die Arbeitsbelastung nimmt zu, der Unterschied zwischen wichtig und dringend wird kaum noch erkannt. Work-life-Balance zielt auf eine grundlegende Modernisierung der Arbeitsorganisation, die das Verhältnis von Erwerbstätigkeit und privaten Lebenszusammenhängen vor dem Hintergrund des wirtschaftlichen, technologischen und gesellschaftlichen Wandels mittels neuer Konzepte und Modelle neu zu definieren sucht.

In internationalen Studien wird bestätigt, dass für 90% der Mitarbeiter die beruflichen Anforderungen und somit auch der Stress um ein Vielfaches gestiegen sind.

Statistiken über die Gesundheit besagen dasselbe: Leiden, die durch Stress verursacht werden, wie Magenbeschwerden, Schlaflosigkeit, Herzrhythmusstörungen, Burnout-Syndrom betreffen viele arbeitende Menschen. Wie kann man in einer Zeit, in der der Spagat zwischen Berufs- und Privatleben immer komplizierter wird, einen Ausgleich schaffen, da die beruflichen Anforderungen ja nicht weniger werden.

Eine Möglichkeit, dem entgegenzuwirken, ist Work-Life-Balance:

„Die Suche nach Energiebalance"

Und dies zahlt sich für Unternehmen aus. Humankapital bringt erstaunliche Rendite. So verbessern sich laut Studie des Weltkonzerns

Foto: sxc.hu

Der Begriff Work-Life-Balance bezeichnet die Ausgewogenheit zwischen Berufs- und Privatleben. Diese gerät aus dem Gleichgewicht, wenn Stress nicht durch Entspannung abgefedert werden kann. Ganz einfach bedeutet das: Bestimme deine Position!

Du Pont die effektivte Zeitauslastung und Produktivität immens, während die Kündigungen und Krankenstände bei Mitarbeitern deutlich zurückgehen.

In Zahlen ausgedrückt ergibt die Investition in Work-Life-Balance pro eingesetztem Dollar einen Ertrag von 6,78 Dollar, also eine Rendite von 680% (ManagerMagazin 5/2001).

Work-Life-Balance-Seminare beginnen immer mit einer Standortbestimmung. Sie hilft den Teilnehmern, sich bewusst zu machen, welche Lebensbereiche eigentlich lebensnotwendig sind und wie die Prioritäten verteilt sind.

Der nächste Schritt ist eine Zielbestimmung, die den persönlichen und beruflichen Bedürfnissen entspricht. Das Kümmern um die eigene Lebensbalance ist ein wichtiger Schritt, um die eigenen beruflichen Ziele zu erreichen. Und wie soll dies genau gehen.

Weniger wichtig ist, in welchen Relationen man seine Zeit auf die einzelnen Lebensbereiche verteilt. Wichtig ist einzig und allein die Selbsterkenntnis und die persönliche innere Haltung zu den Dingen.

Die Qualität der Aktivitäten entscheidet, nicht die Quantität

Dieser Aspekt der inneren Qualität, den man den Dingen beimisst, durchzieht die gesamte Lebensspanne. Und es hat mit Selbstverantwortung und der Sicht auf die Dinge zu tun.

Über die gesundheitspsychologische Praxis können Seminare zu unterschiedlichsten Themen der Persönlichkeitsentwicklung gebucht werden. Die Seminare werden genau auf die Teilnehmer abgestimmt. Bei Interesse kontaktieren sie bitte die Veranstalterinnen unter deren E-Mail oder Telefonnummer.

DEFINITION UND UMSETZUNG

Gute Leistungsbalance, gesunde Ernährung, erholsamer Schlaf, regelmäßiger Ausgleich durch Sport und individuelle Entspannungstechniken, das sind wichtige Garanten für langfristigen beruflichen Erfolg.

KONTAKT

Mag. Elke Müller-Soukup

Klinische- und Gesundheitspsychologin
Tel. +43-650-9654130
E-Mail: elkemueller@gmx.net

Mag. Christiana Schnitzhofer

Psychologin und Psychotherapeutin
Tel. +43-699-1944926
E-Mail: christiana.schnitzhofer@chello.at

49. Int. Maschinenbaumesse MSV und 4. Internationale Messe für Transport und Logistik vom 1. bis 5. Oktober 2007 in Brünn.

Steigende Internationalität in Brünn

Neue Anbieter finden sich vor allem aus Mitteleuropa auf der Brünner Messe. Österreich als drittgrößtes ausländisches Ausstellerland mit Schwerpunkt auf Werkstoffen und Komponenten für den Maschinenbau, Kunststoffen, Gummi und Chemie sowie Transport und Logistik. Ein Großteil der Ausstellungshallen war bereits fünf Monate vor Eröffnung ausgebucht. Werkzeug- und Umformmaschinen für die Metallbearbeitung stehen wieder im Vordergrund.

„ Die Präsentationen der meisten Bereiche werden größer, es melden sich neue Firmen, und zahlreiche frühere Aussteller erweitern ihre Flächen.“, konstatiert Messen-Brünn-Bereichsleiter Jiri Rousek erfreut. Er rechnet mit mehr als 2000 Ausstellern und rund einhunderttausend Besuchern bei der MSV und der zeitgleich stattfindenden Messe Transport und Logistik.

Immer mehr ausländische Firmen wollen sich bei der MSV präsentieren. Im Jahr 2006 überstieg der Anteil ausländischer Aussteller 36 Prozent und, der aktuelle Stand der Anmeldungen zur MSV 2007 deutet auf eine weitere Steigerung der Internationalität hin. Großes Interesse zeigen vor allem Firmen aus Mitteleuropa. So werden sich die Beteiligungen aus Polen im Vergleich zum Vorjahr verdoppeln.

An erster Stelle unter den ausländischen Firmen stehen wieder deutsche Unternehmen. Sie konzentrieren sich auf die Bereiche Werkzeug- und Umformmaschinen, Werkzeuge, Oberflächen- und Wärmebehandlung sowie Schweißtechnik. Hinter der Slowakei kommt schon Österreich als drittgrößtes ausländisches Ausstellerland. Die heimischen Firmen sind vor allem in den Bereichen Werkstoffe und Komponenten für den Maschinenbau, Kunststoffe, Gummi und Chemie und Transport und Logistik stark vertreten.

Bearbeitungs- und Umformtechnik als dominierender Bereich

Werkzeug- und Umformmaschinen für die Metallbearbeitung genießen auf der Internationalen Maschinenbaumesse Vorrang. Die Aussteller nutzen dieses Jahr die Möglichkeit, sich sowohl auf der EMO als auch auf der MSV präsentieren zu können und bei letzterer dem ganzen mittel- und osteuropäischen Markt ansprechen zu können. Viele weltweit bedeutende Hersteller bringen ihre Neuheiten von Hannover direkt nach Brünn.

Neue Aussteller melden sich vor allem aus der Tschechischen Republik, aus der Slowakei und aus Deutschland. Sehr viele Anfragen betreffend Ausstellungsfläche kamen aus dem Segment Umformmaschinen, wo sich weltweit bedeutende Hersteller wie Amada, Bystronic oder Trumpf vorstellen werden. Großes Interesse verzeichnen die Veranstalter auch im Bereich Roboter und im Segment Präzisionswerkzeuge.

Boom der Kunststoffindustrie auf der MSV

Eine Schlüsselbranche der MSV 2007 ist auch die Warengruppe Kunststoff, Gummi und Chemie, die sich hier in den letzten Jahren eine wichtige Position aufgebaut hat. Obwohl dieses Jahr die weltweit größte Branchenmesse K Düsseldorf stattfindet, wird auch die Beteiligung in Brünn äußerst umfangreich sein.

Die Kunststoffindustrie in der Tschechischen Republik und in weiteren Ländern der Region boomt derzeit, es kommen ständig neue, wichtige Abnehmer aus der Automobilindustrie und der Elektrotechnik hinzu. Die meisten Aussteller werden Spritzgießmaschinen und entsprechende Peripheriegeräte und Formen für die Herstellung von Kunststoffprodukten vorstellen. Automation ist zwar das Schwerpunktthema der geraden Jahrgänge der MSV, aber auch die diesjährige Messe will beweisen, dass ohne Automationstechnik eine weitere Entwicklung der Industrieproduktion undenkbar ist.

Von der Spedition bis zur Telematik

Zeitgleich zum 49. Jahrgang der MSV findet der 4. Jahrgang der internationalen Messe für Transport und Logistik unter der Bezeichnung „Transport a Logistika“ statt. Die größte Branchenschau der Region erweitert die alljährliche Vertretung von Handhabungs-, Montage und Lagertechnik um die Bereiche Management und Dienstleistungen. Sie stellt das ganze Spektrum der Transport- und Logistiktechnologien und -dienstleistungen vor.

Chance zu Kooperationen

Internationale Messen sind eine gefragte Gelegenheit für neue Geschäftskontakte zu ausländischen Partnern. Auch bei der diesjährigen Internationalen Maschinenbaumesse wird das Kommen zahlreicher Unternehmermissionen und Fachleute aus Dutzenden Ländern der ganzen Welt erwartet. Das bedeutendste der Kooperations-Events wird das Treffen *Kontakt - Kontrakt 2007* sein, das von der Regionalen Wirtschaftskammer Brünn im Rahmen des Projekts match2succeed veranstaltet wird.

www.bvv.cz/msv-de
www.bvv.cz/translog-de

INNOVATIONEN

Lemon42 und ALCAR ausgezeichnet mit dem Business Process Award 2007

Lemon42 und ALCAR wurden auf dem CONEX Forum Geschäftsprozesse 2007 für eine innovative Webshop-Lösung ausgezeichnet, die durch kluge Integration in die Geschäftsprozesse für das Unternehmen und seine Kunden Einsparungen und höhere Effizienz ermöglicht.

Bereits zum zweiten Mal haben CONEX, führender Veranstalter von Konferenzen im IT-Umfeld, und die COMPUTERWELT, Österreichs IT-Medium Nr. 1, den Business Process Award verliehen.

Auf dem CONEX Forum Geschäftsprozesse am 23. Mai 2007 überreichten CONEX Geschäftsführer Michael Ghezzo und COMPUTERWELT Herausgeber Manfred Weiss den Preis an Waltraud Schill von Lemon42 und an Stefan Walentich von der Alcar Holding GmbH.

Ziel des prämierten Projektes war es, europaweit jedem einzelnen Geschäftskunden jeder ALCAR Landesgesellschaft zu ermöglichen, direkt mit dem zentralen ALCAR Konzernwarenwirtschaftssystem zu kommunizieren und diese Kommunikationsschnittstelle in bestehende Online- und auch Offline-Systeme zu integrieren.

Der gemeinsam entwickelte ALCAR Webshop ist nunmehr die zentrale Drehscheibe in der Verbindung aller Anwendungen, Prozesse, Ablaufsteuerungen und Sicherungsmechanismen. Dabei konnten beschleunigte sekundenschnelle Auftragsabwicklungen, höhere Produktverfügbarkeiten vor Ort beim Kunden, Kosteneinsparungen und Effizienzsteigerungen, nicht nur bei Alcar, sondern auch beim Kunden, sowie Umsatzsteigerungen erzielt werden.

Prof. Thomas Pietsch vom FHTW-Berlin ist der Vorsitzende einer hochkarätigen, internationalen Jury, von der die zahlreichen eingereichten Projekte beurteilt wurden. Er begründet die Entscheidung der Jury: „Das von der Lemon42 GmbH eingereichte Projekt ALCAR Webshop geht weit über das hinaus, was in den meisten Fällen unter einem Webshop verstanden wird. Die Lösung besticht vor allem durch ihren hohen Integrationsgrad, bei dem alle drei Dimensionen des ‚magischen Dreiecks' – Kosten, Zeit und Qualität – gleichermaßen positiv beeinflusst werden."

Foto: Conex

von links: Thomas Pietsch – FHTW Berlin, Michael Ghezzo – CONEX, Waltraud Schill – Lemon42, Holger Schellhaas – Berater, Stefan Walentich von der Alcar Holding, Christian Leeb – Berater, Jakob Freund – BPM-Netzwerk.de

Michael Ghezzo, Geschäftsführer von CONEX, liefert die Gründe für die gemeinsame Initiative von CONEX und COMPUTERWELT: „Einerseits wollen wir jene Unternehmen honorieren, die sich durch ein kluges Management der eigenen Prozesse als langfristige Geschäftspartner empfehlen und diesen eine Plattform bieten, um damit auch die Öffentlichkeit zu erreichen. Zum anderen wollen wir auch unseren Teilnehmern und den Lesern der COMPUTERWELT die Chance bieten, von den gemachten Erfahrungen zu profitieren."

LEMON 42
Die Lemon42 Web-Technologie verfügt über eine umfassende Palette von Schnittstellen und Integrationsmöglichkeiten. cms42 ist ein ideales Tool, um Geschäftsprozesse, Content- und Dokumentenmanagement, Anforderungen quer über Netzwerkgrenzen hinweg zu optimieren und sicher abzubilden.

ALCAR
ALCAR ist eine international tätige Industrie- und Handelsgruppe mit strategischer Ausrichtung auf Stahl- und Leichtmetallräder. Die ALCAR Gruppe ist Marktführer im europäischen PKW-Nachrüstmarkt. Das Kerngeschäft bilden der internationale und nationale Großhandel sowie die Produktion von Stahl- und Leichtmetallrädern.

CONEX

ein Geschäftsbereich von
Business Circle Management Fortbildungs GmbH
Andreasgasse 6, A-1070 Wien
Tel: +43-1-522 58 20 - 0
Fax: +43-1-522 58 20 - 18
E-Mail: info@businesscircle.at
www.conex.co.at

Biogas für das Erdgasnetz – Biogas als Kraftstoff

Der Einsatz von Biogas als Kraftstoff kann die Emissionen von Schadstoffen und Treibhausgasen aus dem Verkehr wesentlich reduzieren.

In einem ersten großen Pilotprojekt wird gezeigt, dass die Veredelung von Biogas technisch machbar und wirtschaftlich sinnvoll ist. Durch die einzigartige inhaltliche Gestaltung des Projektes, in dem die gesamte Wertschöpfungskette betrachtet und bearbeitet wird – von der Rohstoffproduktion bis zur Verwendung im Kfz-Motor – ist eine optimale Erreichung der Zielgruppen (Landwirtschaft, Energiewirtschaft, Automobilindustrie, Endverbraucher) sichergestellt.

In Bruck/Leitha wird Rohbiogas aus der Biogasanlage auf Erdgasqualität gereinigt, in das Netz der EVN eingespeist und unter anderem zu den Tankstellen der Projektpartner EVN, OMV und Wien Energie durchgeleitet. Dort wird das Biogas an AutofahrerInnen mit Erdgas-Fahrzeugen abgegeben.

Für die Aufbereitung von rund 100 m³ reinem Biogas pro Stunde (800.000 m³/Jahr) kommt eine von der Programmlinie „Energiesysteme der Zukunft" geförderte und von Prozesstechnikern der Technischen Universität Wien und der Firma Axiom entwickelte Biogas-Aufbereitungstechnologie mit Membrantechnik erstmals zur Anwendung. Mit dieser innovativen Technik kann zu günstigen Kosten eine hohe Gasreinheit erzielt werden. Die Biogasproduktion aus Bruck/Leitha kann mehr als die Hälfte des derzeitigen Verbrauchs aller Erdgas-Fahrzeuge Österreichs abdecken.

Eröffnung der Biogas-Netzeinspeisung in Bruck/Leitha,
Montag, 25. Juni 2007
www.NachhaltigWirtschaften.at
Gelände der Biogasanlage in Bruck/Leitha, Szallasweg 1
2460 Bruck/Leitha
Montag, 25. Juni 2007
10:00 Uhr – 13:00 Uhr
Anmeldung:
E-Mail: office@energiepark.at
Telefon: 02162-68100

„VERNETZTES FÜHREN"

Es gibt keinen Führungsstil, der für alle Menschen und alle Situationen gleichermaßen geeignet ist. Aus dieser Grundannahme heraus wurde der Prozess des vernetzten Führens entwickelt. Vernetztes Führen ist ein ständiger Frageprozess, etwas Notwendiges, das in der Verantwortung jedes Unternehmens gegenüber Menschen – also Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, Kundinnen bzw Kunden und der Gesellschaft – begründet ist.

Vernetztes Führen ist ein selbst lernendes, sich eigen entwickelndes und verinnerlichtes Führungsverhalten und verlangt als Grundhaltung Respekt, Offenheit, Kooperation, Akzeptanz, Mitgefühl und Humor.

Veranstaltungshinweis:
Vernetztes Führen – eine Vernetzungsperformance
Die Sigmund Freud PrivatUniversität und das Zentrum für Kommunikation und Dynamik laden ein.
Dienstag, 19. Juni 2007
18:30 – 20:00 Uhr

Von und mit Peter Andel und Semier Insayif

Programm:
Impuls-Performance
Gesprächs-Vernetzung
Buffet

Ort: Sigmund Freud PrivatUniversität
Schnirchgasse 9a
1030 Wien

Die Teilnahme an dieser Veranstaltung ist kostenlos, um Anmeldung wird jedoch gebeten.

Anmeldung per E-Mail:
psychewirtschaft@sfu.ac.at
Weitere Details zu den Veranstaltungen finden Sie im Internet unter:
www.sfu.ac.at/psychewirtschaft-veranstaltungen.html

Sigmund Freud PrivatUniversität Wien

UNSER SERVICETIPP

Erfolg in aller Welt

Über den richtigen Umgang mit anderen Kulturen in der Exportwirtschaft.

Ein Leitfaden für Exporteure, die sich auf fremden Märkten unterschiedlichem und oft gänzlich ungewohntem Geschäftsverhalten gegenüber sehen.

Preis: € 24,00/€ 30,00 inkl. MwSt. für Mitgl./Nichtmitgl.

UNSER SERVICETIPP

SMEs Go Global!

Es gibt keine Gründe, die KMUs an Auslandsaktivitäten hindern.

Alle „Noch nicht Exporteure", die sich mit diesen grundlegenden Fragen beschäftigen, hilft dieses Buch bei der Analyse ihrer eigenen Situation und zeigt Wege für das richtige Verhalten auf.

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

UNSER SERVICETIPP

So gestalten Sie Ihren Webauftritt gesetzeskonform

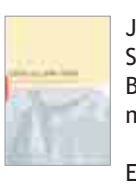
Minimieren Sie das Risiko für Ihren Webauftritt.

Mit Checklisten, Tipps, Formulierungsvorschlägen und Auszügen aus den geltenden Gesetzen.

Preis: € 18,00/€ 24,00 inkl. MwSt. für Mitgl./Nichtmitgl.

UNSER SERVICETIPP

Gäste aus aller Welt



Jetzt wissen Sie, wie Sie Ihre ausländischen Besucher begrüßen müssen.

Ein Überblick über die sprachlichen Grundbegriffe im Umgang mit Gästen und Freunden in den wichtigsten Weltsprachen, sowie ein Länder und Literaturverzeichnis.

Preis: € 33,00/€ 39,60 inkl. MwSt. für Mitgl./Nichtmitgl.

WKO SERVICE-GMBH DER WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH

Bestellungen über die Service-GmbH der Wirtschaftskammer Österreich an:

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

Bestellen Sie online unter:

http://webshop.wko.at