Österreichs Zeitung für Steuer, Recht und Wirtschaft

Lexpress

NR. 39 22. Februar 2008

Forum österreichischer Klein- und Mittelunternehmen

Steuer-, Rechts- und Wirtschaftsinformationen

Aktuell:

Kapitalansammlungs-RL

„Abschaffung wäre beste Lösung“

Die indirekten Steuern auf die Ansammlung von Kapital, dh die Gesellschaftssteuer, die Wertpapiersteuer und die Steuer auf Umstrukturierungen, unabhängig davon, ob diese eine Kapitalerhöhung mit sich bringen, sind Ursache von Diskriminierungen, Doppelbesteuerungen und Unterschiedlichkeiten, die den freien Kapitalverkehr behindern. Dasselbe gilt für andere indirekte Steuern mit denselben Merkmalen wie die Kapitalsteuer und die Wertpapiersteuer.

Auch im Hinblick auf die derzeitige Konkjunktur, in der die Belebung der Investitionen als vordringlich zu gelten hat, erscheint die Abschaffung der Gesellschaftssteuer deshalb als beste Lösung. Die sich aus der unverzüglichen Anwendung einer solchen Maßnahme ergebenden Einnahmenausfälle scheinen jedoch Mitgliedstaaten, die die Gesellschaftssteuer derzeit anwenden, unannehmbar.

TOP-3 KMU

Top-Ranking im Februar 2008 der Unternehmen im Bereich Klein- und Mittelbetriebe

PRODUZENTEN

Teufelberger Gesellschaft m.b.H., A-4600 Wels

Herstellung von Platten, Folien, Schläuchen und Profilen aus Kunststoff

Gebrüder Woerle Gesellschaft m.b.H., A-5302 Henndorf

Milchverarbeitung, Herstellung von Speiseeis

GEWERBE UND HANDEL

Fiegl & Spielberger GmbH & Co KG, A-6020 Innsbruck

Bauinstallationen

Preis: € 4,90

In Kooperation mit

LexisNexis

Creditreform

Pb.b. Verlagspostamt 1220 Wien GZ 06Z037023 W

Chancen nützen – Wissen schützen

Foto: aboutpixel.de/Thomas Pieruschek

CHINA IST EINER DER WELTWEIT BEDEUTENDSTEN HOFFNUNGSMÄRKTE

Immer mehr österreichische Unternehmen zieht es nach China. Doch wer sich nicht intensiv mit den lokalen Gegebenheiten befasst, riskiert trotz großer Chancen seinen Geschäftserfolg.

China ist immer für Superlative gut. In diesem Land mit 1,3 Milliarden Menschen scheint alles überdimensioniert, die Möglichkeiten ebenso wie die Risiken. Die optimistische Sichtweise fokussiert auf den riesigen Markt und das rasante Wirtschaftswachstum von mehr als zehn Prozent pro Jahr, das gewaltige Absatzchancen verspricht; das positive Wirtschaftsumfeld sowie stabile politische Verhältnisse. S2

VERGABERECHT

© Heeresbild- und Filmstelle

Vergabewächterin

„Das Bundesvergabeamt kann das ganze Verfahren umgehend stoppen“ S9

Dr. Michael Sachs

BASEL II + IMMOBILIEN

Foto: BACA

Kreditausfallsrisiko

„Kunden mit guten Ratings und Sicherheiten werden profitieren“ S17

Teresa Dreo

SUBPRIME

Foto: Immofinanz

Positive Auswirkungen

„Die Subprimekrise ist eine Kreditkrise und keine Immobilienkrise“ S16

Dr. Karl Petrikovics

INHALT:

Wirtschaftsstandort China.
Flexibilität, Marktforschung und Anpassung sind Kriterien für den erfolgreichen Markteintritt. S2

AKTUELL

Verbrauchsteuern.
Maßnahmen zur Vereinfachung grenzüberschreitender Einkäufe. S3

STEUER

Lohnsteuer.
In „Miles and More“ gutgeschriebene Bonusmeilen stehen dem Arbeitgeber zu. S7

RECHT

Sozialversicherungsrecht.
Seit Jahresbeginn Änderungen beim freien Dienstvertrag. S8

Vergaberecht.
Niedrigere Schwellenwerte bei öffentlichen Ausschreibungen. S9

WIRTSCHAFT

E-Billing.
100 geförderte E-Commerce Gütezeichen für KMU. S4

Digitales Österreich: Ausbau der Behördendienste. S6

Bürgerkarte: Rechtsrahmen zum E-Government novelliert. S6

Immobilien-Spezial.
Renaissance des Real Estate Asset Managements. S13

G-REIT: Die neue Form der Immobiliengesellschaft. S14

Subprimekrise und die Immobilienwirtschaft. S16

Kreditrisiko: Basel II und die Konsequenzen für die Immobilienbranche. S17

SERVICE

Impressum. S2

Informations-Technologie.
ENISA warnt KMU vor Cyber-Angriffen. S18

Gute Integration der Sicherheit in das Risikomanagement. S20

Innovation.
Hannover Messe: Wasserstoff und Brennstoffzellen. S24

! Antivirenschutz für Unternehmen Seite 21

AVIRA AntiVir®

Wirtschaftsstandort China. Flexibilität, Marktforschung und Anpassung sind Kriterien für einen erfolgreichen Markteintritt.

China ist ein Hoffnungsmarkt für österreichische Unternehmen

China ist am besten Weg, Wirtschaftsmacht Nummer eins zu werden. Ein kostengünstiger Arbeitsmarkt und Produktionsstandort sowie ein immer attraktiver werdender Absatzmarkt mit unvorstellbaren 1,3 Milliarden Menschen machen das Land der Mitte auch für die heimische Wirtschaft zur Goldgrube. Die immensen Potenziale des Standortes auszuschöpfen, scheint aber nicht ganz einfach zu sein.

Kritische Beobachter verweisen auf das zunehmende Gefälle zwischen den hoch entwickelten Küstenregionen im Osten und den nach wie vor in Armut lebenden westlichen Provinzen, das zu gesellschaftlichen Spannungen führt; auf das herandräuende demografische Problem der Überalterung; die ca 200 Millionen Wanderarbeiter sowie dramatische Umweltschäden.

Realistische Chancen durch den Fünfjahresplan

Die Wahrheit mag in der Berücksichtigung beider Perspektiven liegen. China ist unbestritten gerade auch für österreichische Unternehmen ein Hoffnungsmarkt. Das im aktuellen Fünfjahresplan festgeschriebene Vorhaben der chinesischen Regierung, in den kommenden Jahren massiv in den Ausbau der Infrastruktur, aber etwa auch in Umwelttechnologie zu investieren und China zunehmend zu einer Produktionsstätte für intelligente Produkte zu entwickeln, eröffnet heimischen Betrieben realistische und realisierbare Chancen.

Verena Nowotny betreut das aws-Büro Shanghai: „China lernt sehr schnell, dass geistige Schutzrechte ein wirkungsvolles Instrument im internationalen Handel sind. Dementsprechend steigen die Anmeldungen von Patenten in China sprunghaft an – und werden von der chinesischen Regierung massiv gefördert."

Untersuchungen zeigen, dass speziell KMU bei ihren Engagements in China dem Schutz ihres Know-hows zu wenig Bedeutung beimessen. Sprachliche Barrieren, komplizierte Behördenstrukturen, hohe Kosten, Korruption schrecken Unternehmer oft davon ab, ihre Patente, Gebrauchsmuster oder Marken in China anzumelden.

Gleichzeitig beklagen sieben von zehn europäischen Firmen, die in China aktiv sind, Opfer von Produktpiraterie geworden zu sein. Doch ohne ordnungsgemäß registrierte Schutzrechte haben Unternehmen keine Grundlage, im Fall von illegalen Kopien gegen den oder die Verletzer einzuschreiten.

Die Rechtslage ist per se nicht das Problem. Das chinesische Patentrecht in seiner aktuellen Fassung weist starke Ähnlichkeiten mit dem deutschen auf; mit seinem WTO-Beitritt im Jahr 2001 hat China die gesetzlichen Rahmenbedingungen durchwegs auf internationales Niveau gebracht. Schwieriger und vor allem unberechenbarer ist die Durchsetzung von geistigen Schutzrechten: Nach wie vor verfügen chinesische Gerichte über zu wenig geschulte Richter und speziell in den Provinzen abseits der Metropolen Peking und Shanghai können Korruption bzw die enge Verflechtung von Politik, Justiz und Wirtschaft zu Unwägbarkeiten bei Gerichtsverfahren führen.

Die Europäische Union verstärkt nun ihre Bemühungen, Unternehmen beim Schutz ihres Know-hows zu unterstützen und wird heuer in Peking einen Helpdesk für Fragen rund um den Schutz geistigen Eigentums etablieren. In Österreich ist konkrete Hilfestellung schon seit 2006 verfügbar: Die österreichische Förderbank Austria Wirtschaftsservice (aws) berät österreichische Unternehmen, die ihr Wissenskapital in China professionell schützen wollen und bietet auch finanzielle Unterstützung in Form von Förderungen an. Die Experten des aws, die über exzellente chinesische Sprachkenntnisse verfügen, helfen bei der Anmeldung von Schutzrechten ebenso wie im konkreten Fall von Produktpiraterie.

Wissenskapital verdient mindestens denselben Schutz wie materielle Güter, speziell in einem komplexen Markt wie China. Unternehmen sollten sich die bittere Erfahrung ersparen, unvorbereitet mit Raubkopien konfrontiert zu werden – die Instrumente dazu sind vorhanden.

Der Mensch hat dreierlei
Wege, klug zu handeln:
erstens durch Nachdenken,
das ist der edelste;
zweitens durch Nachahmen,
das ist der leichteste;
und drittens durch Erfahrung,
das ist der bitterste.
Konfuzius (551 – 479 v. Chr.)

Autorin: Verena NOWOTNY

MARKTFORSCHUNG:

- Welche Produkte sind zur Vermarktung geeignet?
- Rechtsschutz – Anmeldung von Marken und Patenten (zB internationale Markenanmeldung auf Basis einer Gemeinschaftsmarke)
- Evaluierung geeigneter Vertriebskanäle: Distributoren, Vertretungen, Headquarter etc
- Exporterfahrung und mögliche Unterstützungen
- Markteintritt, Risikoselektion

Derzeit sind in China etwa 400 österreichische Unternehmen aktiv. Im vergangenen Jahr hat die aws 55 Patent- und 27 Markenanmeldungen österreichischer Firmen in China unterstützt.

INFORMATIONEN

Austria Wirtschaftsservice

DI Dr. Mathias Drexler
Ungargasse 37, 1030 Wien
Tel.: (01) 501 75/566
E-Mail: m.drexler@awsg.at
www.awsg.at

LITERATURTIPP

GOODWILL ACCOUNTING

nach IFRS und Bilanzsteuerrecht

Die International Financial Reporting Standards (IFRS) gewinnen zunehmend an Bedeutung und werden in den letzten Jahren auch als möglicher Ausgangspunkt für die Harmonisierung der steuerlichen Gewinnermittlung in der EU diskutiert. Eine der zentralen Fragen aus finanzrechtlicher Sicht ist in diesem Zusammenhang, ob sich die Rechnungslegung nach IFRS für das Bilanzsteuerrecht inhaltlich eignen würde. Dieses Werk befasst sich mit dieser Frage für den Goodwill bzw dem Geschäfts- oder Firmenwert und erörtert die erforderlichen Anpassungen der relevanten IFRS aus steuerlichen Gründen.

Der Autor: Dr. Harald Fuchs

LexisNexis ARD Orac
Schriften und aktuelle Beiträge zum österreichischen Abgabenrecht, Band 56
Wien 2008, 216 Seiten
ISBN 978-3-7007-3883-1
Best.-Nr. 37.56.01

Preis € 39,-

Europa verstärkt Zollzusammenarbeit mit China

Während seines Besuchs in China traf der zuständige Kommissar Laszlo Kovacs Vertreter chinesischer Behörden, um mit diesen eine verbesserte Kooperation in Zollangelegenheiten zu besprechen.

Dabei ging es sowohl um einen besseren Schutz von geistigem Eigentum als auch um die Erhöhung der Sicherheit der Lieferkette sowie um Handelserleichterungen für zuverlässige Wirtschaftsbeteiligte. China und die EU wollen das gemeinsame Projekt über intelligente und sichere Handelswege in seiner geografischen Dimension und der allgemeinen Zielsetzung erweitern. Zudem soll eine Arbeitsgruppe eingerichtet werden, die die Umsetzung und die Koordinierung von Amtshilfeersuchen gewährleistet. Hongkong wurde aufgefordert, an dem Projekt teilzunehmen.

Beide Parteien äußerten außerdem Kritik an der US-Regelung für ein 100-prozentiges Scannen von Seecontainern. Sie stimmten überein, dass sichere Zollkontrollen auch durch Risikoanalysen und die gegenseitige Anerkennung von Sicherheitsstandards und Sicherheitsüberprüfungen erreicht werden können. In Hongkong wurden außerdem Gespräche über die Einführung von Maßnahmen ähnlich der EU-Richtlinie zur Besteuerung von Zinserträgen geführt.

Quelle: WKO

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:
Kurt Rothleitner
Tel.: +43-664-844 35 12
anzeigen@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.

VERBRAUCHSTEUERN

EMCS-System stützt Betrugsbekämpfung und vereinfacht die Beförderung von Waren

Europäische Kommission schlägt Maßnahmen für eine bessere Betrugsbekämpfung und zur Vereinfachung bestimmter Vorschriften über grenzüberschreitende Einkäufe für private oder gewerbliche Zwecke vor.

Die Kommission hat einen Vorschlag angenommen, der darauf abzielt, die Betrugsbekämpfung zu stärken und bestimmte unnötige Steuerhindernisse bei der Beförderung verbrauchsteuerpflichtiger Waren innerhalb der EU zu beseitigen.

Mit diesem Vorschlag soll die Richtlinie über das allgemeine System verbrauchsteuerpflichtiger Waren (alkoholische Getränke, Tabakwaren und Mineralöle) vollständig überarbeitet werden.

Hierdurch würde ein Rechtsrahmen für den Einsatz eines EDV-Systems zur Überwachung der Beförderung verbrauchsteuerpflichtiger Waren geschaffen, für die noch keine Steuern entrichtet wurden. Dieses System zur Kontrolle der Beförderung verbrauchsteuerpflichtiger Waren (EMCS), das im April 2009 betriebsbereit sein soll, wird eine wirksamere Bekämpfung des Verbrauchsteuerbetrugs ermöglichen, indem der Informationsaustausch zwischen den Behörden effizienter gestaltet wird.

Der Vorschlag hat auch zum Ziel, die bestehenden Vorschriften über alkoholische Getränke, die in einem Mitgliedstaat gekauft und in einen anderen Mitgliedstaat gebracht wurden, zu liberalisieren, sowie die Vorschriften über die gewerbliche Beförderung verbrauchsteuerpflichtiger Waren zu vereinfachen.

Der für Steuern und Zoll zuständige Kommissar László Kovács sagte hierzu: „Die Kommission und die Mitgliedstaaten wollen Steuerbetrug innerhalb der EU entschlossen bekämpfen. Durch den Einsatz eines elektronischen Informationsaustauschsystems für die Kontrolle der Beförderung verbrauchsteuerpflichtiger Waren werden unsere Chancen, dieses Ziel zu erreichen, erheblich verbessert, da damit gezieltere und risikoorientiertere Kontrollen möglich werden. Der heutige Vorschlag enthält auch wichtige Bestimmungen, die gewährleisten sollen, dass Privatpersonen und Unternehmen ohne unnötige steuerliche Hindernisse EU-weit grenzüberschreitend Waren frei kaufen und verkaufen können."

Der heute vorgelegte Vorschlag soll einen Rechtsrahmen für den Einsatz des EMCS schaffen. Sobald dieses System betriebsbereit ist, wird es die papiergestützten Verfahren ersetzen und eine wesentliche Rolle bei der Betrugsbekämpfung spielen.

Auch wird es Kostensenkungen mit sich bringen und dadurch den Handel erleichtern, da für Zölle und Abgaben geleistete Sicherheiten dann viel schneller freigegeben werden können.

Das EMCS erlaubt die EDV-gestützte Anmeldung, Überwachung und Erledigung innergemeinschaftlicher Beförderungen verbrauchsteuerpflichtiger Waren unter Aussetzung der Steuer.

Das EMCS ermöglicht damit

- sowohl den Mitgliedstaaten als auch den Wirtschaftsbeteiligten die elektronische Überwachung der Beförderungen in Echtzeit,
- eine schnellere Abgeltung der Steuer bei der Beförderung verbrauchsteuerpflichtiger Waren,
- den zuständigen Steuerbehörden eine effizientere Bekämpfung des Steuerbetrugs mit besseren Werkzeugen durch schnellere, integrierte und risikoorientierte Kontrollen.

Die ersten EMCS-Beförderungen sollen 2009 durchgeführt werden

Der Vorschlag der Kommission verfolgt auch das Ziel, die bestehenden Vorschriften für innergemeinschaftliche Beförderungen von Waren (hauptsächlich Alkohol), auf die bereits in einem Mitgliedstaat Verbrauchsteuern gezahlt wurden, zu vereinfachen und zu liberalisieren.

Für Privatpersonen bezweckt der Vorschlag eine Klärung der bestehenden Vorschriften für die Beförderung von Waren von einem Mitgliedstaat in einen anderen und bringt diese besser mit dem Grundsatz des Binnenmarkts in Einklang, wonach von Privatpersonen für ihren Eigenbedarf gekaufte Waren in dem Mitgliedstaat besteuert werden sollten, in dem sie erworben wurden.

Für Waren, die zu gewerblichen Zwecken befördert werden, schlägt die Kommission vor, den Grundsatz der Besteuerung im Bestimmungsmitgliedstaat aufrecht zu erhalten, wobei die in diesem Mitgliedstaat einzuhaltenden Verfahren vereinfacht und harmonisiert werden.

VERBRAUCHSTEUERN:

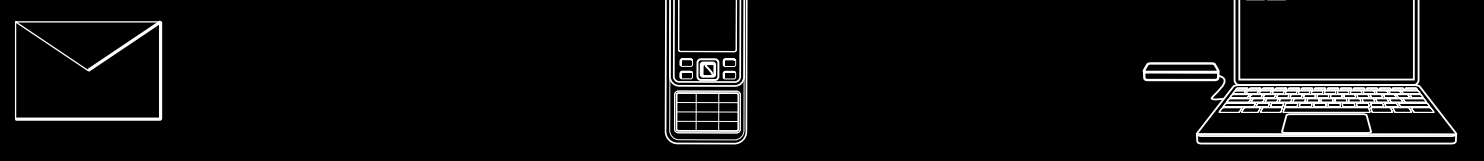
Von verbrauchsteuerpflichtigen Waren spricht man, wenn zusätzlich zur Umsatzsteuer bzw eventuellen Sondersteuern auch eine Verbrauchsteuer eingehoben wird. Diese Regelung findet gem EG-Recht bei Mineralölen, Alkohol und alkoholischen Getränken bzw Tabakwaren Anwendung. Es gibt aber auch Waren die aufgrund einer nationalen Bestimmung einer Verbrauchsteuer unterliegen wie zB Kaffee und Strom in Deutschland oder Frucht- und Gemüsesäfte in den Niederlanden.

Es ist daher für den Exporteur wichtig zu wissen, ob die zum Versand bestimmten Waren im Bestimmungsland einer Verbrauchsteuer unterliegen. Dies hat vor allem Auswirkung auf die mitzuführenden Begleitdokumente und die damit verbundenen Meldepflichten bei den zuständigen Behörden.

Aufgrund der unterschiedlich hohen Verbrauchsteuersätze in den Mitgliedstaaten der EU wurde zur Vermeidung von Wettbewerbsverzerrungen das Bestimmungslandprinzip eingeführt, dh verbrauchsteuerpflichtige Waren werden grundsätzlich im Bestimmungsland versteuert in dem sie auch verbraucht (konsumiert) werden.

Quelle: WKO

DAS BESTE A1 KLEINUNTERNEHMER PAKET, DAS ES JE GAB.



E-Mails + 0 Cent + Internet

am BlackBerry® oder Nokia Handy

zu A1, B-FREE, Wahlnetz, Festnetz

blitzschnell mit 3 GB

Nur € 35,- / Monat

Das beste Netz für erfolgreiche Geschäftsverbindungen.

Profitieren auch Sie von der Erfolgskennzahl 0664 und dem erstklassigen Business Service exklusiv für A1 Geschäftskunden. Weitere Informationen auf www.A1.net/kleinunternehmerpaket

A1

Gütezeichen. E-Commerce-Qualitätsoffensive von WKÖ und BMWA.

100 geförderte E-Commerce-Gütezeichen für KMU

Online-Shopping erfreut sich immer größerer Beliebtheit – nicht nur bei den Konsumenten, sondern auch bei den Unternehmen. Um seriöse Online-Shops auszuzeichnen, wurde 2001 das E-Commerce-Gütezeichen geschaffen. Im Rahmen der E-Commerce-Qualitätsoffensive vergeben die WKÖ und das BMWA für das Jahr 2008 insgesamt 100 Gütezeichen an KMU. Der Startschuss für die Anmeldung fällt am E-Day.

Die Konsumenten sind begeistert von der Möglichkeit, rund um die Uhr einzukaufen, und Unternehmen profitieren von der Bedienung neuer Zielgruppen. Daher ist es nicht verwunderlich, dass immer mehr Unternehmen den Vertriebskanal Internet für sich entdecken und Online-Shops einrichten. Problematisch allerdings ist, dass nicht alle Online-Shops die gleichen Qualitätskriterien erfüllen. Viele Konsumenten sind daher verunsichert, wie sie die Seriosität und Zuverlässigkeit eines Unternehmens einschätzen sollen.

Österreichisches E-Commerce-Gütezeichen für seriöse Online-Shops

Eine Hilfe für Konsumenten ist das Österreichische E-Commerce-Gütezeichen. Seit dem Jahr 2001 werden damit besonders seriöse und kundenfreundliche Online-Shops ausgezeichnet. Die Prüfung erfolgt anhand strenger Qualitätskriterien, die über die gesetzlichen Mindeststandards hinausgehen, und bleibt ein Jahr gültig.

Derzeit sind etwa 200 österreichische Online-Shops zertifiziert (02/2008). Damit ist das E-Commerce-Gütezeichen das am weitesten verbreitete Gütesiegel im Bereich Online-Shopping und bietet den Konsumenten die Möglichkeit, die Seriosität zu beurteilen.

Im Rahmen des E-Day starten die Wirtschaftskammer Österreich und das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit nun eine E-Commerce-Qualitätsoffensive für KMU und vergeben 100 E-Commerce-Gütezeichen für das Jahr 2008. Interessierte können sich direkt beim E-Day am Gütezeichen-Stand anmelden. Dort erhalten sie den Förder-Scheck, mit dem ihnen nach erfolgreicher Zertifizierung die Kosten zu 100 Prozent rückerstattet werden.

Foto: aboutpixel.de

Online-Shopping wird immer beliebter

Dr. Gerhard Laga, Leiter des E-Centers der WKÖ: „Wir wollen mit dieser Offensive einen Anreiz für KMU schaffen, sich der Qualitätskontrolle zu stellen, denn zertifizierte Unternehmen genießen bei den Konsumenten ein höheres Vertrauen und haben damit einen klaren Wettbewerbsvorteil, der sich auch in der Vermarktung optimal einsetzen lässt."

Testlauf Valentinstag: Blumen übers Internet

Wer zum Valentinstag jemanden mit Blumen überraschen möchte und keine Gelegenheit hat, sie selber zu besorgen, bestellt immer öfter übers Internet. Die Konsumentenberater der Arbeiterkammer wollten es genauer wissen:

- Wie übersichtlich sind die Web-Seiten?
- Wird pünktlich geliefert?
- Wie hoch sind die Zustellkosten und wie schaut es mit der Qualität der Sträuße aus?

Die Konsumentenberater der AK Burgenland bestellten bei 5 großen Internet-Anbietern jeweils einen Valentinstag-Strauß. Fazit der Erhebung: Alle Firmen stellten zum vereinbarten Termin zu. Die Sträuße entsprachen im Großen und Ganzen den Beschreibungen im Internet. Die Zustellkosten sind jedoch sehr hoch. Bei allen Firmen gibt es ein vielfältiges Angebot. Jedoch nur eine Web-Seite führt auch ungeübte Internet-Nutzer sicher durch den Bestellvorgang.

Bei www.blumen.at werden die Eingaben sehr übersichtlich dargestellt. Der Bestellvorgang wird erst abgeschlossen, nachdem alle Eingaben nochmals klar zusammengefasst wurden. Bei drei Anbietern erfolgt diese Übersicht erst im Rahmen der Bestell-Bestätigung.

Blumen.at wurde bereits 2005 mit dem Euro-Label-E-Commerce-Gütezeichen ausgezeichnet und ist seither europaweit auf rasantem Expansionskurs. Harry Bouwmans von Blumen.at meint: „Durch die Zertifizierung mit dem Gütezeichen konnten wir unseren Online-Shop noch kundenfreundlicher gestalten und können mit dem Gütezeichen auf den ersten Blick zeigen, wie vertrauenswürdig unser Unternehmen ist. Wie dieser Test zeigt, konnten wir auch diese sehr strenge Prüfung der AK mit Bravour meistern."

Zusammenfassung der Ergebnisse

„Wer keine Möglichkeit hat, selbst Blumen zu kaufen, für den eignet sich eine Bestellung via Internet durchaus", meint Eva Schreiber von der Konsumentenberatung der Arbeiterkammer Burgenland.

Zumindest bei den 5 Anbietern, die die AK getestet hat, gab es bezüglich der Qualität der Sträuße und hinsichtlich der Einhaltung der vereinbarten Liefertermine keine bösen Überraschungen. Die zum Teil hohen Zustellkosten waren vor Bestellung bekannt. Bezahlt wird durchwegs mit Kreditkarte. Eine Fehleingabe des Codes sowie eine Unklarheit beim Liefertermin führten prompt zu einem Rückruf der jeweiligen Firma. Auch bei einer unklaren Adressangabe war ein Blumenhändler bemüht, am Vorabend der Lieferung den genauen Lieferort abzuklären.

Österreichisches E-Commerce-Gütezeichen ist Grundlage des „Euro-Label"-Gütezeichens

Das E-Commerce-Gütezeichen war eines der ersten seiner Art in Europa und diente als inhaltliche Grundlage für das mittlerweile in 7 europäischen Ländern erhältliche „Euro-Label"-Gütezeichen, das kundenfreundliche und sichere Online-Shops durch einheitliche Qualitätskriterien auch grenzüberschreitend leicht erkennbar macht. Entwickelt wurde es gemeinsam von Wirtschaftskammer, Arbeiterkammer, VKI, dem Österreichischen Institut für angewandte Telekommunikation und verschiedenen Ministerien.

www.guetezeichen.at

ITnT – A-Trust präsentierte die „Qualifizierte Signatur"

A-Trust bot auf der ITnT 2008 mit einer Sonderaktion die Möglichkeit, die Bürgerkartenfunktion direkt vor Ort registrieren zu lassen – entweder auf einer bestehenden E-card, Maestro-Karte etc oder auf einer eigenen, nach individuellen Wünschen gestaltbaren Extrakarte.

Alleine auf dem A-Trust Stand wurden über 200 e-cards als Bürgerkarte aktiviert. A-Trust präsentierte sich zudem als Themenführer, Kompetenzpartner und Anbieter für alle Leistungen rund um die „Qualifizierte Signatur". Mit dem neuen Jahr erfolgte auch die Umstellung von der bisher verwendeten Verwaltungssignatur auf die Qualifizierte Signatur. Diese bietet nun die Basis für weitere Bürgerkartenapplikationen. Neben dem bereits etablierten E-Government wird die Bürgerkarte in Zukunft auch den Zugang zu anderen Bereichen ermöglichen und vielfältigste Anwendungen erlauben.

A.SIGN PREMIUM

Die qualifizierte digitale Signatur ist ein Werkzeug, mit dem man Informationen in Form von elektronischen Daten genau so rechtsgültig unterschreiben kann wie Informationen auf Papier mittels der eigenhändigen Unterschrift.

Weiters schützt sie vor unbemerkter Veränderung/Fälschung der Daten, die man unterschrieben, also signiert hat.

Mit der Bürgerkarte steht eine sichere und europaweit akzeptierte Form der elektronischen Unterschrift zur Verfügung.

Foto: A-trust

Michael Butz, Geschäftsführer A-Trust GmbH

INFORMATIONEN

A-Trust – Gesellschaft für Sicherheitssysteme im elektronischen Datenverkehr GmbH
Landstraßer Hauptstraße 5, A-1030 Wien
Tel.: +43-1-713 21 51 - 0
E-Mail: office@a-trust.at
www.a-trust.at

„IT ist Chefsache"

Am 6. März 2008 findet zum 9. Mal der E-Day der Wirtschaftskammer Österreich statt. Unter dem Motto „IT ist Chefsache" werden dieses Jahr in der Wiener Hofburg neueste Entwicklungen der IT und im E-Business vorgestellt und diskutiert.

Auch dieses Jahr ist AustriaPRO mit seinem Infostand sowie einem Vortrag am E-Day vertreten. Mag. Boser Christian Siegfried wird von 14.30 bis 15.45 einen Vortrag in der „Antekammer und Künstlerzimmer" der Hofburg abhalten. AustriaPRO bietet Infor-mationen zu den Bereichen E-Billing, E-Zustellung, Semantische Technologien sowie Trade Facilitation.

Der Einsatz von Informationstechnologie ist aus dem Alltag der meisten heimischen Unternehmen nicht mehr wegzudenken. Allerdings findet das Thema bei den Firmenchefs vieler klein- und mittelständischer Unternehmen oft zu wenig Beachtung.

Es wird – falls überhaupt – nur rein technisch und zu wenig strategisch angegangen. Dadurch können wichtige Impulse für mehr Wachstum ebenso wie für Kosteneinsparungen verloren gehen. Deshalb ist es wichtig, IT-Entscheidungen auch in den Köpfen „ganz oben" zu verankern und dieses Feld im Unternehmen nicht einfach an IT-Verantwortliche zu delegieren.

Am E-Day haben KMU die Möglichkeit, mit Experten und Lösungsanbietern persönlich zu diskutieren. Besonderes Augenmerk widmet die Wirtschaftskammer Österreich auch in diesem Jahr den Themen IT-Sicherheit und Spam. Ein E-Day Spezial-Block wird sich aus Anlass der EURO 2008 der Sportrechtevermarktung in den neuen Medien widmen.

Das Österreichische E-Commerce-Gütezeichen macht seriöse, kundenfreundliche Online-Shops und Web-Portale auf den ersten Blick erkennbar.

Die ersten 100 KMU, die sich am E-Day in der Wiener Hofburg zur Zertifizierung für das Österreichische E-Commerce-Gütezeichen anmelden, erhalten diese und die Nutzungsgebühr im Rahmen einer neuen E-Commerce Qualitätsoffensive von WKÖ und BMWA 1 Jahr lang gratis.

e-Billing. Zu wenig Information – unübersichtliche Gesetzeslage.

Was ist los mit der e-Rechnung?

Die Möglichkeit zur elektronischen Rechnungslegung gibt es schon seit 2003. Damit diese Rechnungen ordnungsgemäß und somit auch zum Vorsteuerabzug berechtigt sind, müssen diese mittels der s.g. fortgeschrittenen elektronischen Signatur (SigG §2 Z3 lit a-d) versehen werden.

Dies ist zwar, dank diverser Informationskampagnen immer mehr Unternehmern bekannt, jedoch gleichzeitig „verschreckt" die zum Teil mühsame Auflage viele, diese Form der Rechnungslegung zu nutzen.

Einsparen und Prozesse vereinfachen

Dabei könnte man durch Verwendung der elektronischen Rechung Prozesskosten bis zu 70% einsparen. So wäre zB eine automatisch in Finanzbuchhaltungs- (FIBU)- und Enterprise Resource Planning (ERP)-Systeme integrierte Ein- und Ausgangsrechung leicht möglich. Wesentlich vereinfacht wird auch die Archivierung und elektronische Weiterleitung an das Finanzamt bzw. den Steuerberater. Die e-Rechnung ist somit sowohl für große Unternehmen und auch für KMU sehr interessant.

Zu wenig Information und unübersichtiche Gesetzeslage

Warum ist die elektronische Rechung noch zu wenig im Einsatz? Es stellt sich daher die Frage, warum ein Prozedere, das billiger, besser, schneller und sicherer ist, nicht schon längst von allen verwendet wird?

Dies hat mehrere Gründe:

■ WENIG INFORMATION: Bis vor einem Jahr waren noch viel zu wenigen Unternehmen die rechtlichen und technischen Rahmenbedingungen bekannt. Es ist auch jetzt noch bei weitem nicht jedem klar, was zu tun ist (lt WKÖ haben ca 62% der österreichischen Unternehmen zumindest schon einmal eine e-Rechnung erhalten. Derzeit erhalten ca 53% der Unternehmen maximal 10% der Fakturierungen elektronisch. Nur ein knappes Drittel wusste, dass die e-Rechnung mit einer elektronischen Signatur versehen sein muss, um den Vorsteuerabzug geltend machen zu können. 28% der Befragten räumten ein, die Antwort nicht zu wissen. 23% meinten, dass es reiche, die e-Rechnung auszudrucken und abzulegen, 13% sagten, man müsse die Faktura im pdf-Format abspeichern und 3% hielten das Anbringen eines elektronischen Eingangsstempels für ausreichend – alle diese Antworten sind falsch).

■ KOMPLIZIERTE GESETZESLAGE: Die technische Komplexität der elektronischen Signatur in Kombination mit juristischem und betriebswirtschaftlichem Verständnis ist für viele schwer greifbar. Hier ist ganz klar der Gesetzgeber gefordert.

Foto: sxc.hu

Nur ein knappes Drittel der österreichischen Unternehmen weiß, dass die e-Rechnung mit einer elektronischen Signatur versehen sein muss, um den Vorsteuerabzug geltend machen zu können

Es gibt einfachere gesetzliche Regelungen bereits in den skandinavischen Ländern, hier wird keine Signatur benötigt. Auch in Frankreich, GB und Irland wird nur EDI benötigt. In diesen Ländern sieht man einen Signaturverzicht als sinnvoll an, weil die Überprüfung der Herkunft und des Inhalts von Rechnungen ohnehin im Eigeninteresse der Unternehmer liegt. Erwartet der Empfänger eine Rechung nicht bzw nicht mit diesem Inhalt, so wird er diese – wie auch bisher – hinterfragen.

■ FAX-RECHNUNG: Die vom Finanzministerium beschlossene Verlängerung der Anerkennung von Faxrechnungen für den Vorsteuerabzug bis Ende 2008 zeigt wohl auch, dass man der derzeitigen Regelung mit der e-Rechnung nicht die gleiche Einfachheit zutraut wie dem Fax, obwohl es genauso einfach sein könnte.

Die e-Rechnung kann erst zu echten Einsparungen führen, wenn sowohl der Aussteller als auch der Empfänger die oben erwähnten Vorteile nutzen können. Dazu muss neben den rechtlichen Rahmenbedingungen auch eine technische Basis vorhanden sein. Diese gibt es schon zB in Form des ebInterfaces *(http://www.ebinterface.at/)*.

Außerdem kann man das Online-Beratungssystem, an dem Deloitte mitgewirkt hat, benutzen *(http://www.e-rechnungen.at)*.

Zusammenfassend: Werden die Einfachheit und der Wissensstand hinsichtlich der elektronisch übermittelten Rechnung gefördert, so wird diese auf Grund ihrer enormen Kostenvorteile sehr schnell große Verbreitung finden.

Foto: Deloitte

Mag. Ing. Markus Oman
Geschäftsführer Deloitte
Allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger

KONTAKT

Deloitte Consulting GmbH

Stadtplatz 16,
4060 Leonding
Tel.: 0732 / 675290 - 500
Renngasse 1/ Freyung
A-1013 Wien
Tel.: +43-1-53700 - 0
Fax: +43-1-53700 - 1000
E-Mail: moman@deloitte.at
www.deloitte.at

Lassen Sie sich aktivieren!

DIGITALES ÖSTERREICH

Holen Sie sich Ihren elektronischen Ausweis und Ihre qualifizierte Signatur unter

http://www.a-trust.at/e-card
http://www.sozialversicherung.at/e-card
http://www.buergerkarte.at

:-)
EINFACH. SCHNELLER. BESSER.
DAS IST AMTLICH.
BUNDESKANZLERAMT ÖSTERREICH

A-TRUST
einfach sicher

www.digitales.oesterreich.gv.at

IKT. Das Online-Angebot der Plattform Digitales Österreich bietet auch Unternehmen zeitsparende Hilfestellung.

Ausbau der elektronischen Behördendienste stellen einen erheblichen Wirtschaftsfaktor dar

Mehr als 14.000 Unternehmen mit über 110.000 Beschäftigten sind laut Statistik Österreich in der Informations- und Kommunikationsbranche tätig. Der Einsatz von IKT wird gerade für Unternehmen immer entscheidender. Im Jänner 2007 nutzten 97% der österreichischen Unternehmen mit mehr als 9 Beschäftigten das Internet bzw bereits 79% aller Unternehmen haben eine eigene Website.

Österreich belegte im E-Government Ranking der Europäischen Kommission (28 Staaten) nach 2006 auch 2007 den ersten Platz. Im Readiness Ranking 2008 der UNO (182 Staaten) belegte Österreich Platz 16.

„Über 80% der Unternehmen nutzen bereits online E-Government-Services und auch immer mehr BürgerInnen sind elektronische KundInnen der Verwaltung“, freute sich Staatssekretärin Heidrun Silhavy auf der ITnT und hob hervor: „Daher ist unser Europameister-Titel im E-Government ein Auftrag zur Fortsetzung der erfolgreichen und gemeinsamen Strategie von Bund, Ländern, Städten, Gemeinden und Wirtschaft unter der Flagge der Plattform Digitales Österreich.“

International hervorragende Nutzerzahlen auf help.gv.at

Der digitale Amtshelfer HELP.gv.at registrierte im Jänner 2008 über 440.000 Besucher. „Kein reales Amt könnte den Ansturm von mehr als 20.000 Leuten pro Arbeitstag verkraften, auch eine riesige Auskunftsstelle könnte nicht 13einhalb Millionen Auskünfte pro Monat, also 600.000 pro Arbeitstag, also 75.000 pro Amtsstunde, also mehr als 1000 pro Minute geben“, hob die Staatssekretärin hervor.

Auf HELP.gv.at wird schnell, unbürokratisch, einfach und in höchster Qualität informiert und beraten, Formulare ausgegeben und Freischaltungen der Bürgerkarte angeboten. HELP.gv.at wird aber seine Services auch in Richtung Personalisierung und Regionalisierung ausbauen. Damit können alle relevanten Verwaltungsinformationen und Verfahren noch zielgerichteter an die Bürgerinnen und Bürger herangetragen werden.

„Wir sind bemüht, in Zusammenarbeit mit dem BMF, die Vorteile von HELP.gv.at und eines FinanzOnline in einem Unternehmensportal zu vereinen und auch der Wirtschaft ein entsprechendes Angebot zur Verfügung zu stellen“, betonte Silhavy und verwies auf die zentrale Bedeutung von HELP.gv.at gerade bei der Dienstleistungsrichtlinie für inländische als auch ausländische Wirtschaftsbetriebe.

Zentrales Element im österreichischen E-Government ist die Bürgerkartenfunktion

Sie ist der elektronische Ausweis und die elektronische Unterschrift – damit ist es online möglich, verschiedene Amtswege in einem Aufwaschen zu erledigen:

- FinanzOnline
- Strafregisterbescheinigung
- Meldebestätigung
- Bauanzeige
- Geburtsurkunde
- Gewerbeschein
- Heiratsurkunde
- Staatsbürgerschaftsnachweis …

Foto: Digitales Österreich

Digitales Österreich war heuer erfolgreich auf der zum 4. Mal stattgefundenen ITnT vertreten. Die Messe ist Trendbarometer und Orientierung für die IKT-Branche in Österreich.

uvm können mit der Bürgerkarte rund um die Uhr an 7 Tagen in der Woche oft binnen weniger Minuten vollständig elektronisch erledigt werden *(www.buergerkarte.at)*. Seit Mitte Jänner ist die neue Bürgerkartenfunktion auf der e-card verfügbar und eine online Freischaltung aktiviert *(www.a-trust.at/e-card)*.

Ende des letzten Jahres wurde der Rechtsrahmen zum E-Government umfassend novelliert. Dies war notwendig, um weitere Erleichterungen bei elektronischen Behördenwegen zu schaffen und damit letztendlich auch die Vorreiterstellung Österreichs weiter auszubauen.

Bürgerkarte dient als Basis zur Umsetzung der Dienstleistungsrichtlinie

Insbesondere im grenzüberschreitenden Verwaltungsverkehr wird die Bürgerkarte eine notwendige Basis sein. Daher wurden auch die Synergien zur Wirtschaft, durch das qualifizierte Zertifikat auf der Bürgerkarte, geschaffen.

Behördliche Internetauftritte müssen seit Jänner 2008 barrierefrei sein

Internetseiten müssen seither den internationalen Standards der barrierefreien Web-Zugänglichkeit entsprechen. Aber nicht nur Verwaltungsleistungen sind im Internet barrierefrei zu gestalten, dass sie für alle Menschen einfach, schnell und komfortabel zugänglich sind, auch die Wirtschaft und IKT-Industrie sind hier gefordert.

Quelle: BKA

Novellenpaket 2007. Rechtsrahmen zum E-Government umfassend novelliert.

Bürgerkarte, Signatur & Co

Novelliert wurden Ende 2007 das E-Government-Gesetz, das Signaturgesetz sowie das Allgemeine Verwaltungsverfahrengesetz und das Zustellgesetz. Folgende wesentliche Änderungen sind dabei mit 1. Jänner 2008 in Kraft getreten:

■ FORCIERUNG DER BÜRGERKARTE.
Seit dem 1. Jänner 2008 ausgestellte Bürgerkarten sind durch die enthaltene qualifizierte Signatur aufgewertet. Dadurch können mit der Bürgerkarte – als Pendant zur handschriftlichen Unterschrift – nun neben dem E-Government auch im privaten Bereich Verträge rechtsgültig unterschrieben werden. Ein wichtiges Anliegen war auch die Sicherstellung der Gültigkeit von bereits ausgestellten Bürgerkartenfunktionen auf eCards. So behalten aktivierte eCards, die bereits vor dem 1. Jänner 2008 mit der Bürgerkartenfunktion versehen wurden, ihre volle Gültigkeit bis zum Ablauf des Zertifikats (längstens bis zum 31. Dezember 2012). Durch die gesetzliche Vereinfachung des Ausstellungsprozesses bei Bürgerkarten ist neben der Ausstellung bei einer Registrierungsstelle oder online über RSa-Brief auch die Grundlage für weitere einfache Varianten der Ausstellung – etwa über FinanzOnline oder allenfalls über einen Bankomaten – geschaffen.

■ ERLEICHTERUNGEN BEI DER AMTSSIGNATUR

Weiters gibt es Erleichterungen bei auf Papier ausgedruckten elektronischen Dokumenten von Behörden, die mit einer Amtssignatur versehen wurden. Ausdrucke dieser Dokumente haben den Beweiswert einer öffentlichen Urkunde. Dies hat den großen Vorteil, dass ein Computerausdruck auch dann vorgelegt werden kann, wenn eine Originalurkunde verlangt ist. Ab dem 1. Jänner 2011 ist für schriftliche Ausfertigungen von elektronisch erstellten Erledigungen der Behörde oder für schriftliche Ausfertigungen der Behörde in Form von elektronischen Dokumenten eine Unterschrift, Beglaubigung oder eine Amtssignatur notwendig. Elektronische Dokumente, die von einer Behörde stammen, haben daher ab diesem Zeitpunkt zwingend mit einer Amtssignatur versehen zu sein.

■ VERSTÄRKTE UND VEREINFACHTE EINBINDUNG VON UNTERNEHMEN

Auch für die Wirtschaft wurden wesentliche Erleichterungen geschaffen. Insbesondere Banken wird die Möglichkeit gegeben, ihre Systeme umfassend für den Einsatz der Bürgerkarte vorzubereiten. Somit kann jede Bank für den Kunden mit verhältnismäßig wenig Aufwand einen E-Banking-Zugang mit Bürgerkarte anbieten. Im Bereich der elektronischen Signaturen sind nun Zertifizierungsdiensteanbieter, die keine qualifizierten Zertifikate ausstellen von der Aufsicht ausgenommen. Diese Vereinfachung, die auch dem Anwendungsbereich der EU-Signaturrichtlinie entspricht, trägt unter anderem auch zum Regierungsziel einer deutlichen Verwaltungskostenreduktion für Unternehmen bei und stärkt nachhaltig den Wirtschaftsstandort Österreich.

■ PRIMÄRE NUTZUNG DER E-ZUSTELLUNG DURCH BEHÖRDEN

Vor der Zustellung über ein individuelles „elektronisches Kommunikationssystem der Behörde“ gemäß § 37 ZustG (zB elektronische „Postfächer“ wie etwa bei der Databox in FinanzOnline) muss ab dem 1. Jänner 2009 zuerst eine Zustellung über einen elektronischen Zustelldienst versucht werden. Erst danach – also für den Fall, dass nicht über einen elektronischen Zustelldienst zugestellt werden kann, weil etwa der Empfänger dort nicht registriert ist – ist eine Zustellung an Empfänger, die bei einem solchen behördeneigenen System angemeldet sind, zulässig. Damit ist sichergestellt, dass BürgerInnen oder UnternehmerInnen – wenn sie diesen Komfort wünschen – wie auch in der „Papierwelt“ nur einen elektronischen „Postkasten“ haben müssen, in dem sie dann sämtliche Zustellstücke in Empfang nehmen können.

DIGITALES ÖSTERREICH

Koordinations- und Strategiegremium der Bundesregierung für E-Government in Österreich.

E-Government meint die Gesamtheit aller elektronischen Angebote der Verwaltung für die Menschen im Land. Damit wird der Zugang zu und der Kontakt mit Behörden erleichtert. Über 80 Prozent der Unternehmen nutzen bereits das E-Government Service, immer mehr Bürgerinnen und Bürger sind elektronische Kunden.

Für Unternehmen bietet die Bürgerkarte neben dem Einsatz im klassischen E-Government Bereich interessante weitere Einsatzbereiche:

- E-Procurement bedeutet elektr. Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen über das Internet. Aktivitäten zu E-Procurement für öffentliche Auftraggeber setzt die Bundesbeschaffung GmbH.
- Die E-Rechnung birgt iV zur herkömmlichen Rechnungslegung in Papierform ein immenses Einsparungspotenzial.
- Sicheres E-Banking bei der elektronischen Abwicklung von Bankgeschäften.
- Die Rechtsgültige Unterschrift bei privatrechtlichen Verträgen.
- Identität (Ausweisfunktion) für elektronische Geschäfte.
- Verschlüsselung von Dateien um die Vertraulichkeit bei der elektronischen Kommunikation zu gewährleisten.

SICHERHEIT

Das österreichiche Bürgerkartenmodell wurde international durch den World E-ID und den Europäischen Datenschutz Award ausgezeichnet.

Diese Amtsgeschäfte sind mit der Bürgerkarte vollständig elektronisch abwickelbar:

- Arbeitnehmerveranlagung, Einkommensteuererklärung
https://finanzonline.bmf.gv.at/
- Strafregisterbescheinigung
https://apps.egiz.gv.at/strafregister/
- Meldebestätigung
https://meldung.cio.gv.at/egovMB/

E-Services mit Bürgerkarte Im Portal der Sozialversicherung:
- Sozialversicherungsdatenauszug
- Grunddaten der soz. KV
- Beitragskonto in der SV
- Pensionskonto in der SV
- Leistungsinformation
- Antrag auf Kinderbetreuungsgeld
- Alterspension
- Invaliditätspension
- Korridorpension
- Pensionsversicherungszeiten

Elektronische Zustellung von Bescheiden und Erledigungen:
- www.zustellung.gv.at

Lohnsteuer. UFS (Unabhängiger Finanzsenat) – Privater Verbrauch von „Bonusmeilen“ aus Dienstreisen.

In „Miles and More“ gutgeschriebene Bonusmeilen stehen dem Arbeitgeber zu

Im Rahmen des Vielfliegerprogramms „Miles and More“ für Dienstreisen gutgeschriebene „Bonusmeilen“ stehen nach § 1009 ABGB dem Arbeitgeber zu. Überlässt der Arbeitgeber die anlässlich von Dienstreisen angesammelten Bonusmeilen dem Arbeitnehmer, so liegt für diesen ein vom Arbeitgeber zugewendeter und daher lohnsteuerpflichtiger Vorteil aus dem Dienstverhältnis vor.

Das Vielfliegerprogramm „Miles and More“ belohnt „treue Kunden“ durch Gutschrift von „Meilen“, die gegen „Prämien“ (Flugprämien, Upgrade-Prämien, Reiseprämien, Erlebnisprämien und Sachprämien) eingelöst werden können.

Teilnahmeberechtigt sind grundsätzlich nur natürliche Personen. Die Prämiendokumente dürfen nach den gültigen Teilnahmebedingungen nur an bestimmte Personen verschenkt werden; Verkauf, Tausch etc sind untersagt *(siehe Punkte 2.4.7. und 2.4.8. der Teilnahmebedingungen)*. Die Einsichtnahme in elektronisch geführte Verkaufs- und Kaufsbörsen (zB Ebay) zeigt dennoch einen regen Handel mit Prämiendokumenten *(siehe www.miles-and-more.com oder www.akademie.de/private-finanzen)*.

Vorteil aus dem Dienstverhältnis

Im vorliegenden Fall hat die Berufungswerberin als Arbeitgeberin für von ihren Mitarbeitern durchgeführte Dienstreisen Flugtickets gezahlt, für die den Mitarbeitern unbestritten „Meilen“ gutgeschrieben wurden.

Grundsätzlich stehen diese „Meilen“ dem Arbeitgeber zu. Zu dem dieser Norm vergleichbaren § 667 dBGB hat das deutsche Bundesarbeitsgericht am 11. 4. 2006 entschieden, dass in dem Fall, dass ein Arbeitnehmer durch dienstlich veranlasste Flüge Bonusmeilen erwirbt, von ihm verlangt werden kann, dass er diese nur im Arbeitgeberinteresse einsetzt.

Verzichtet der Arbeitgeber auf die ihm zustehenden „Meilen“ und überlässt er dem Arbeitnehmer die anlässlich von Dienstreisen angesammelten „Meilen“, so liegt hier ein ausschließlich im Dienstverhältnis begründeter Vorteil des Arbeitnehmers vor, der ihm überdies vom Arbeitgeber zugewendet wird. Es liegt daher tatsächlich ein Vorteil aus einem bestehenden Dienstverhältnis vor, der zu den Einkünften aus nichtselbstständiger Arbeit gehört, und von dem die Einkommensteuer als Lohnsteuer durch Abzug vom Arbeitslohn erhoben wird.

Bewertung des Vorteils

Es besteht für den UFS nicht der geringste Zweifel, dass der Arbeitgeber berechtigt ist, von seinen Arbeitnehmern alle Angaben und Unterlagen zu erhalten, die für die Erfüllung seiner öffentlich-rechtlichen Verpflichtung erforderlich sind, von dem aus den entsprechenden „Meilen“ gezogenen Vorteil Lohnsteuer einzubehalten und Abgaben zu entrichten.

Foto: sxc.hu

Vorteil der überlassenen „Meilen“ liegt beim Arbeitnehmer

Die Bewertung des Vorteils hat mit den üblichen Mittelpreisen des Verbrauchsortes zu erfolgen. Im vorliegenden Fall konnte der tatsächliche Wert der von den Arbeitnehmern der Berufungswerberin eingelösten „Meilen“ nicht mehr ermittelt werden, weil sowohl die Berufungswerberin als auch die betroffenen Arbeitnehmer nicht mehr über die erforderlichen Unterlagen verfügten. Das Finanzamt war daher verpflichtet, die Bemessungsgrundlagen im Schätzungswege zu ermitteln. Die Richtigkeit der durchgeführten Schätzung wurde im Übrigen durch die Aussagen der betroffenen Arbeitnehmer im Wesentlichen bestätigt und von der Berufungswerberin auch gar nicht bestritten.

Die Behauptung der Berufungswerberin, sie sei nicht in der Lage, die ihr als haftende Arbeitgeberin vorgeschriebene Lohnsteuer von den jeweiligen Arbeitnehmern als Steuerschuldner einzufordern, geht schon deshalb ins Leere, weil sie dazu nach dem ergänzten Ermittlungsverfahren sehr wohl in der Lage ist.

Sie könnte der Berufung aber auch im anderen Fall nicht zum Erfolg verhelfen, weil dieser Umstand letztlich von ihr dadurch verursacht wurde, dass sie die dafür erforderlichen Unterlagen von ihren Arbeitnehmern, den Abgabenschuldnern, nicht verlangt hat. Das Nicht-mehr-Vorhandensein der für eine exakte Abgabenermittlung erforderlichen Unterlagen kann selbstverständlich nicht dazu führen, eine bestehende Abgabepflicht zu umgehen.

Es besteht das Recht der betroffenen Arbeitnehmer, der Berufung gemäß § 257 BAO beizutreten.

QUELLEN

§ 15, § 25 Abs 1 Z 1 lit a EStG
UFS Graz 25. 10. 2007, RV/0113-G/05

LITERATURTIPP

IFRS HANDBUCH

Es wird ein vollständiger, brandaktueller Musterabschluss 2007 nach IFRS dargestellt, ergänzt um zahlreiche Praxisbeispiele aus österreichischen IFRS-Abschlüssen zur Unterstützung bei der standardkonformen Anwendung.

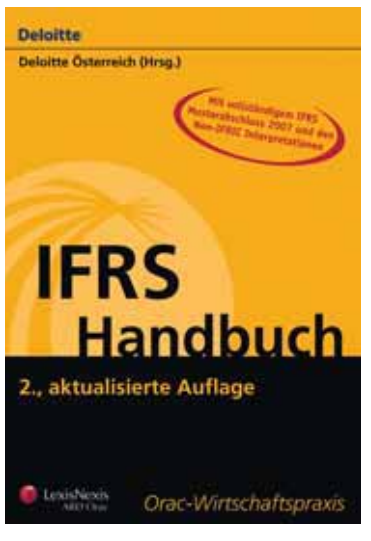
Neben Tipps aus der Praxis und Gegenüberstellungen zu den nationalen Rechnungslegungsvorschriften wurden die so genannten Non-IFRICs aufgenommen. Die empirische Auswertung von Trends und Analysen der IFRS-Abschlüsse börsenotierter österreichischer Unternehmen bietet einen Einblick in die Besonderheiten der Internationalen Rechnungslegung.

Der Herausgeber:
Deloitte Österreich

LexisNexis ARD Orac
Orac Wirtschaftspraxis, 2. Auflage
Wien 2008, 544 Seiten
ISBN 978-3-7007-3900-5
Best.-Nr. 88.33.02

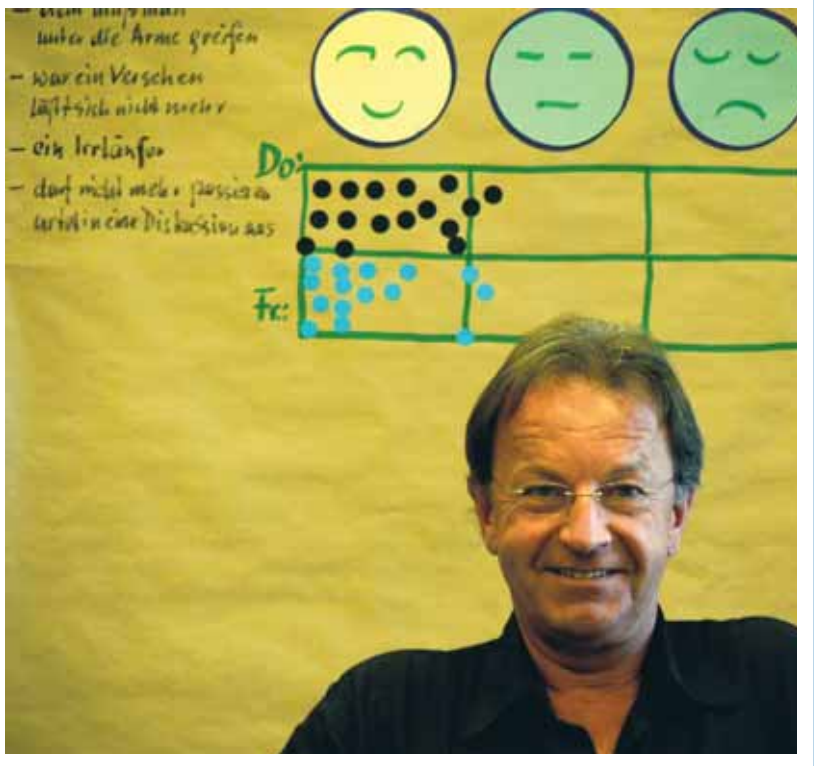
Preis ca. € 59,-

Erscheint Anfang März 2008!



Moderationstechnik leicht gelernt

Ein kostenloses Angebot der Sigmund Freud PrivatUniversität und nicht umsonst: Am 26. Februar 2008 erklärt der bekannte Psychologe und Lehrtherapeut für Dynamische Gruppenpsychotherapie, Dr. Heiner Bartuska, die mehrfache Bedeutung der Moderationstechnik in Wirtschaft und Institutionen.



Dr. Heiner Bartuska, Coach und Supervisor, Trainer für Gruppendynamik (ÖAGG), Lektor TU Wien, Uni. Graz, SFU, klinischer Psychologe und Psychotherapeut, Lehrtherapeut Dynamische Gruppenpsychotherapie

Im Verlauf einer Kurzeinführung in das Seminar „Moderationstechnik leicht gelernt“ werden 2 Praxisbeispiele dargestellt und diskutiert.
Termin: 26. Februar 2008, 18.30 bis 20 Uhr
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 allen Veranstaltungen finden Sie im Internet: *www.sfu.ac.at/psychewirtschaft-veranstaltungen.html*

Sozialversicherungsrecht. Änderungen beim freien Dienstvertrag.

Gleichstellung der freien Dienstnehmer

Bei den freien Dienstnehmern gibt es seit 1. Jänner 2008 Änderungen, die diese sozialversicherungsrechtlich weitgehend den Dienstnehmern gleichstellen, was einerseits zu einer höheren sozialen Sicherheit der freien Dienstnehmer führt, andererseits die Sozialversicherungskosten nicht gerade unbedeutend erhöht.

Diese Änderung besteht einerseits in der Pflicht zur Arbeitslosenversicherung, Insolvenz-Entgeltsicherung und der Mitgliedschaft zur Arbeiterkammer, andererseits in der Beitragspflicht zur Betrieblichen Mitarbeitervorsorge. Letztere Änderung betrifft auch geringfügig beschäftigte Personen.

Foto: aboutpixel.de

Ob Vertrag oder kein Vertrag – die Art der Tätigkeit entscheidet!

Der freie Dienstvertrag unterscheidet sich gegenüber dem „normalen" Dienstvertrag dadurch, dass sich der freie Dienstnehmer ohne Vorliegen eines persönlichen Abhängigkeitsverhältnisses verpflichtet, für einen anderen Dienstleistungen zu erbringen, womit keine Weisungsgebundenheit besteht.

Die Handhabung des Vertragsverhältnisses macht den Vertrag

Ob es sich im konkreten Fall um einen Dienstvertrag oder um einen freien Dienstvertrag handelt, liegt nicht an der Bezeichnung des Vertrages, sondern richtet sich danach, wie das Vertragsverhältnis tatsächlich gestaltet und gehandhabt wird. Indizien für das Bestehen eines freien Dienstvertrages sind zB die Nichteingebundenheit des Dienstnehmers in die Betriebsorganisation, die Anspruchslosigkeit auf Spesenersatz, die Nichtvorgabe einzuhaltender Arbeitszeiten, der Nichterhalt besonderer Anweisungen, wie die Tätigkeit durchzuführen ist. Dennoch werden wie beim Dienstvertrag die wesentlichen Betriebsmittel vom Arbeitgeber bereitgestellt, das Entgelt nach der Arbeitsdauer und nicht nach Werk bezahlt und die Dienstleistungen im Wesentlichen persönlich erfüllt. Trotzdem unterliegen sie nur einem eingeschränkten arbeitsrechtlichen Schutz und unterliegen anderen sozialversicherungsrechtlichen Regelungen, die aber eben seit 1. Jänner 2008 sehr an die der Dienstnehmer angepasst wurden.

Wie bereits erwähnt, unterliegen vollversicherte freie Dienstnehmer seit 1. Jänner 2008 der Pflichtversicherung in der Arbeitslosenversicherung, dem Insolvenz-Entgeltsicherungsgesetz und der Pflichtmitgliedschaft zur Kammer für Arbeiter und Angestellte. Daher ist auch der Arbeitslosenversicherungsbeitrag (6% davon 3% für den DG und 3% für den DN), der Zuschlag nach dem Insolvenz-Entgeltsicherungsgesetz (0,55% für den DG) und die Umlage zur Kammer für Arbeiter und Angestellte (0,50% für den DN) zu entrichten.

Sowohl vollversicherte, als auch geringfügig beschäftigte freie Dienstnehmer unterliegen seit 1. Jänner 2008 der Mitarbeiter- und Selbständigenvorsorge. Somit ist ein Betrag von 1,53% vom Dienstgeber für alle bestehenden freien Dienstverhältnisse zu entrichten. Wird ein neues freies Dienstverhältnis eingegangen, besteht die Beitragspflicht erst nach Ablauf des beitragsfreien ersten Monats.

Insgesamt ergibt sich durch die Gesetzesänderung eine Abgabensteigerung in Höhe von 8,58%, wovon 5,08% der Dienstgeber und 3,50% der Dienstnehmer zu tragen haben.

Text: Mag. Martina Heidinger, Mag. Martin Schereda, SOT

Mehrwertsteuer. Neue RL beim Leistungsort.

Dienstleistungen werden am Lieferort besteuert

Der Rat „Wirtschaft und Finanzen" hat Änderungen der Mehrwertsteuerrichtlinie bezüglich des Ortes der Dienstleistung verabschiedet. So sollen gleiche Wettbewerbsbedingungen für Unternehmen geschaffen werden, die gemeinschaftsweit Dienstleistungen erbringen.

Bisher konnten in Niedrigsteuerländern niedergelassene Unternehmer aufgrund des Ursprungslandprinzips vom Steuersatz ihres jeweiligen Niederlassungsortes profitieren, was neben Wettbewerbsverzerrungen auch zu Einnahmenausfällen der Mitgliedstaaten führte. Nach den neuen Vorschriften werden ab 1. Januar 2010 Dienstleistungen, die ein Unternehmen für ein anderes Unternehmen erbringt, dort besteuert, wo der Kunde ansässig ist, und nicht mehr an dem Ort der Niederlassung des Dienstleistungserbringers.

Dienstleistungen von Unternehmen an private Verbraucher werden dagegen nach wie vor an dem Ort besteuert, an dem der Dienstleistungserbringer ansässig ist. Ausnahmeregelungen gibt es wiederum betreffend Restaurant- und Verpflegungsdienstleistungen, die Vermietung von Beförderungsmitteln und Dienstleistungen in den Bereichen Kultur, Sport, Wissenschaft, Unterricht und Erziehung.

Dienstleistungen an Steuerpflichtige

Die Grundregel soll für die Bestimmung des Ortes der Dienstleistung auf den Empfänger-Ort abstellen, und nicht auf den, an dem der Dienstleistungserbringer ansässig ist

Umkehrung der Steuerschuldnerschaft

Empfängt ein Steuerpflichtiger eine Dienstleistung von einem Dienstleistungserbringer, der nicht im gleichen Mitgliedstaat ansässig ist, so soll die Steuerschuldnerschaft in bestimmten Fällen zwingend umgekehrt werden, dh der Steuerpflichtige soll die betreffende Mehrwertsteuer auf die erworbene Dienstleistung selbst erklären müssen.

Zur Vereinfachung der Pflichten für Unternehmen, die in Mitgliedstaaten, in denen sie nicht ansässig sind, Tätigkeiten nachgehen, soll eine Regelung eingeführt werden, nach der sie über eine einzige elektronische Anlaufstelle für Zwecke der Mehrwertsteuererfassung und -erklärung verfügen. Bis eine solche Regelung eingeführt ist, soll die Regelung verwendet werden, die zur Vereinfachung der Einhaltung der steuerlichen Pflichten nicht in der Gemeinschaft ansässiger Steuerpflichtiger eingeführt wurde.

LITERATURTIPP

DIE TEILZEITBESCHÄFTIGUNG

Die Teilzeitbeschäftigung gewinnt in den letzten Jahren zunehmend an Bedeutung. In diesem Werk werden alle Arten von Teilzeitbeschäftigungen wie die vertraglich vereinbarte Teilzeit, die Elternteilzeit, das Solidaritätsprämienmodell, die Betreuungsteilzeit, die Hospizkarenz, die Begleitung schwerst erkrankter Kinder und die Altersteilzeit dargestellt.

Insbesondere die Rechtsfragen, die sich aus einer Änderung des Arbeitszeitausmaßes oder der Lage der Arbeitszeit ergeben, finden eine eingehende Erläuterung.

Die Autorin:
Dr. Tamara Thöny

LexisNexis ARD Orac
Wien 2008, 176 Seiten
ISBN 978-3-7007-3869-5
Best.-Nr. 97.34.01
Preis € 29,-

Werbeabgabe. Ersatz für Werbesteuer ginge zu Lasten des Handels.

„Flugblattsteuer kommt nicht in Frage"

Der Plan, die Werbeabgabe abzuschaffen und aufkommensneutral durch eine Prospektverteilungsabgabe zu ersetzen, stößt auf massiven Widerstand des heimischen Handels. Die bisher breite Basis der Abgabenzahler würde nämlich künftig auf jene Unternehmen reduziert werden, die unadressierte Prospekte sowie Zeitungsbeilagen zur Verteilung bringen.

„Betroffen wären hauptsächlich Händler. Vor allem Klein- und Mittelbetriebe, die im regionalen Bereich auf Prospektwerbung angewiesen sind, würden überproportional zur Kassa gebeten", analysiert der Obmann der Bundessparte Handel in der WKÖ, Erich Lemler, die Situation.

Das Ziel, durch die neue Abgabe die Prospektflut einzudämmen, wäre in der Praxis nicht zu erreichen. Einerseits fehlen kleinen und mittleren Unternehmen meist die finanziellen Mittel, um auf andere Werbeträger auszuweichen. Andererseits würde ein auch nur geringer Rückgang der Werbeprospekte das Aufkommen der neuen Abgabe reduzieren, die somit wieder erhöht werden müsste. Diese Erhöhung ginge dann erneut zu Lasten vor allem der Klein- und Mittelbetriebe des Handels.

Foto: aboutpixel.de

Prospektsteuer trifft vor allem KMU

Prospektsteuer statt Werbeabgabe bedeutete im Ergebnis, dass der Handel die Entlastung der gesamten Wirtschaft zu zahlen hätte. „Der Handel wird dieses Ungleichgewicht nicht hinnehmen. Wir sind nicht der Finanzier dieser Reform", so Lemler abschließend.

Quelle: WKO/Bundessparte Handel

LITERATURTIPP

DIE LOHN- UND EINKOMMENSTEUER

Kurzkommentar zum EStG 1988

Im Einkommensteuergesetz kommen zu den zahlreichen Gesetzesänderungen jährlich auch neue Verordnungen, Erlässe und Richtlinien der Finanzverwaltung hinzu - dies alles muss der Rechtsanwender beachten, sei es der Lohnsteuerpflichtige oder sein Arbeitgeber, der Einkommensbezieher oder seine Berater oder seien es die Finanzbehörden. Dieser Kurzkommentar enthält den Text des EStG 1988 auf dem ab 1.1.2008 anzuwendenden Stand – kommentiert durch Parlamentarische Erläuterungen, Rechtsprechungsleitsätze und Erlassauszüge.

Die Autorin:
Mag. Sabine Sadlo

LexisNexis ARD Orac
Wien 2008, 640 Seiten
ISBN 978-3-7007-3878-7
Best.-Nr. 32.77.09
Preis € 55,-

Vergaberecht. Was sich mit Jahresbeginn im Vergaberecht geändert hat.

Niedrigere Schwellenwerte bei öffentlichen Ausschreibungen

Tatsächlich gelten seit 1. Jänner 2008 europaweit neue, niedrigere Schwellenwerte für die Ausschreibung von öffentlichen Beschaffungen, sodass sich die Anwendung der europäischen Richtlinien erweitert hat. Ob ein Auftrag als Bau- oder als Liefer- bzw. Dienstleistungsauftrag anzusehen ist, liegt in der Beurteilung des jeweiligen Projektes. Und die Art der Berechnung des Schwellenwertes, der für die Wahl des Vergabeverfahrens und für die Veröffentlichungspflichten maßgeblich ist, unterliegt ebenfalls europarechtlichen Normen.

Norbert G. hatte Anfang Jänner Glück – gleich in zweifacher Hinsicht. Als Leiter der kommunalen Bau- und Infrastrukturabteilung seiner Gemeinde ist er unter anderem auch für das klaglose Funktionieren der Abwasseranlage zuständig. Die Anlage selbst ist schon seit Jahren an ihrer Leistungsgrenze angelangt. Ausgerechnet zu den Weihnachtsfeiertagen kam es durch ein technisches Gebrechen fast zum Stillstand der Anlage. Nur eine notdürftige Reparatur konnte das Schlimmste verhindern.

Zum Glück für Norbert G. wurde schon seit Jahren über den Ersatz der Anlage durch eine neue, ökologisch verträglichere im Gemeinderat diskutiert. Im Gemeindebudget wurde, nach entsprechender Planung und „Markterkundung", für das laufende Jahr ein Betrag von 5,25 Millionen Euro für die neue Abwasseranlage veranschlagt. Alle Gemeinderäte haben dem Vorhaben zugestimmt, selbst die Vertreter der Bürgerliste, weil letztlich im Gemeindebeschluss der Zusatz aufgenommen worden war, dass die Bauleistungen durch den gemeindeeigenen Bauhof, der vor fünf Jahren in eine Gesellschaft mbH umgewandelt worden war, erbracht werden sollten.

Nicht zuletzt wegen des technischen Gebrechens verlangte der Bürgermeister von Norbert G., dass die Sanierung der Anlage gleich zu Jahresbeginn gestartet werde und vor den nächsten Wahlen abgeschlossen sein müsse. Die Bauleistungen sollten direkt durch die gemeindeeigene Bau GesmbH erbracht werden, den Zuschlag für die elektrotechnische Anlage sollte jenes Unternehmen erhalten, welches das billigste Angebot stellen würde. Insgesamt sollten drei Firmen zur Anbotlegung eingeladen werden.

Wie der Zufall so spielt, traf Norbert G. zu Silvester – der zweite Glücksfall – seine frühere Schulkollegin Clara Z. Fast hätte er sie nicht wiedererkannt, und lange unterhielten sie sich über die vergangenen Jahre. Clara Z., so erfuhr Norbert G., arbeitet jetzt in der Bezirksstadt, bei einem Rechtsanwalt. Natürlich könne sie, sagte Clara Z., die rechtliche Betreuung des Projektes und die Förderungsabwicklung übernehmen.

Drei Tage später übermittelte Norbert G. Clara Z. alle Unterlagen mit dem Ersuchen, die Ausschreibung durchzuführen. Es waren noch keine 24 Stunden vergangen, als ihr erster Rückruf kam: „So geht's nicht", fasste sie gleich am Anfang des Telefonates zusammen. „Weißt Du nicht, dass Du bei diesem Projekt – wegen der neuen EU-Schwellenwerte, die seit 1. Jänner gelten – den Auftrag europaweit ausschreiben musst? Und das mit der Inhouse-Vergabe an die gemeindeeigene Bau GesmbH muss man noch sehr gründlich prüfen! Oder will die Gemeinde ein Verfahren vor dem Europäischen Gerichtshof gegen die Europäische Kommission sowie einen Schadenersatzprozess riskieren?" Norbert G hatte, wie gesagt, zweifaches Glück.

Foto: Heeresbild- und Filmstelle

Dr. Michael Sachs, Vorsitzender des Bundesvergabeamtes

Das Bundesvergabeamt: Die Vergabewächterin der Republik Österreich

Inwiefern Gesellschaften, die im Eigentum einer öffentlichen Körperschaft stehen, direkt öffentliche Aufträge übernehmen dürfen, ohne dass diese Leistungen ausgeschrieben werden müssen, prüfen vergabespezifische Rechtsschutzbehörden. Die aktuelle Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofes zur Anwendung der europaweit geltenden Richtlinien unterstreicht die Grundsätze der Transparenz, Nichtdiskriminierung und Gleichbehandlung. Das Bundesvergabeamt (BVA) ist die unabhängige und weisungsfreie Rechtsschutzbehörde in Österreich, die jeder Unternehmer anrufen kann, der sich um einen Bundesauftrag bewirbt.

Wenn einem öffentlichen Auftraggeber bei einem Vergabeverfahren eine fehlerhafte Entscheidung unterlaufen ist – er etwa das falsche Vergabeverfahren gewählt oder ein Unternehmen zu Unrecht ausgeschieden hat –, dann wird diese Entscheidung von den Vergabewächtern aufgehoben. Selbst die Beurteilung der Angebote und die Auswahl des Best- oder Billigstbieters unterliegen der Kontrolle durch dieses Tribunal. Sechs Wochen stehen für das gesamte Nachprüfungsverfahren zur Verfügung – auch für hochkomplexe Projekte, wie der Bau einer Autobahn in Form eines Public-Private-Partnership (PPP)-Projektes oder die Lieferung einer technischen Ausrüstung für ein Spital muss während der sechswöchigen Frist behandelt werden.

Damit in der Zwischenzeit nicht unumkehrbare Tatsachen geschaffen werden – etwa durch den Abschluss eines verbindlichen Vertrages –, kann das Bundesvergabeamt auch mittels einstweiliger Verfügung das gesamte Vergabeverfahren umgehend stoppen. Die Höhe der Pauschalgebühren hat sich ebenfalls mit der seit 1. Jänner 2007 geltenden Novelle zum Bundesvergabegesetz geändert. Das Bundesvergabeamt, welches derzeit aus 14 Senaten besteht, gilt mittlerweile als Musterbehörde hinsichtlich Schnelligkeit und Entscheidungsqualität, was vor allem an der Qualität der Senatsvorsitzenden liegt. Hier wurde vom Bundesvergabeamt viel in Ausbildung und Professionalisierung investiert.

Weitere nützliche Hinweise und Informationen finden sich auf der Homepage des Bundesvergabeamtes *www.bva.gv.at*.

Vergabe durch im Anhang V genannte Auftraggeber von geschätzten Auftragswerten ohne USt	
Dienstleistungs- und Lieferaufträgen (§ 12 Abs 1 Z1)	€ 133.000,--
Lieferaufträge im Bereich des BM für Landesverteidigung nur für Waren nach Anhang VI (§ 12 Abs 1 Z 1)	€ 133.000,--
Durchführung von Wettbewerben, die zu einem Dienstleistungsauftrag führen sollen (§ 12 Abs 2 Z 1)	€ 133.000,--
Lieferaufträge	
Klassischer Auftraggeber (§ 12 Abs 1 Z 2)	€ 206.000,--
Sektorenauftraggeber (§ 180 Abs 1 Z 1)	€ 412.000,--
Bauaufträge	
Klassischer Auftraggeber (§ 12 Abs 1 Z 3)	€ 5.150.000,--
Sektorenauftraggeber (§ 180 Abs 1 Z 2)	€ 5.150.000,--
Baukonzessionsverträge	
Klassischer Bereich (§ 12 Abs 1 Z 3)	€ 5.150.000,--
Dienstleistungsaufträge	
Klassischer Auftraggeber (§ 12 Abs 1 Z 2)	€ 206.000,--
Sektorenbereich (§ 180 Abs 1 Z 1)	€ 412.000,--
Durchführung von Wettbewerben, die zu einem Dienstleistungsauftrag führen sollen	
Klassischer Auftraggeber (§ 12 Abs 2 Z 2)	€ 206.000,--
Sektorenauftraggeber (§ 180 Abs 2)	€ 412.000,--

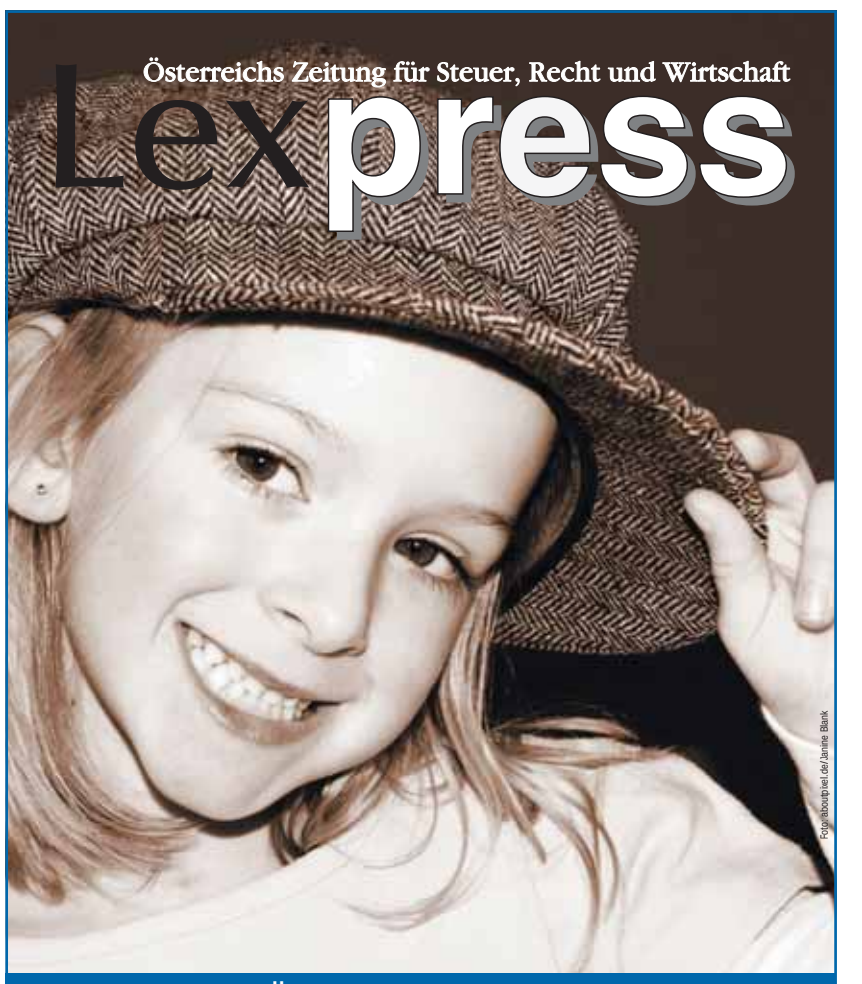
BUNDESVERGABEAMT

Das Bundesvergabeamt beschäftigt sich mit der Überprüfung von Vergabeentscheidungen öffentlicher Auftraggeber. Als Vergabewächter arbeitet das Bundesvergabeamt schnell und effizient. Es hilft durch seine Entscheidungen und einstweiligen Verfügungen im Vergabebereich die österreichische Volkswirtschaft zu schützen. Jährlich entscheidet das Bundesvergabeamt über eine Gesamtsumme von rund 1,4 bis 1,7 Milliarden Euro.

LITERATURTIPPS

Sachs/Hahnl,
Das neue Bundesvergaberecht,
Leitfaden für Länder und Gemeinden,
2. Auflage; Schriftenreihe Recht & Finanzen für Gemeinden, Februar 2008

Sachs (Hrsg),
Handbuch Beschaffung und Auftragsvergabe,
Loseblattausgabe Verlag Manz,
November 2007



ERFOLG FÄNGT BEI DEN KLEINEN AN

Themen im März 2008:
- Finanzierungen
- Förderungen
- Informations- und Kommunikationstechnologien
- Versicherungen

Tel.: +43-664-844 35 12
E-Mail: anzeigen@lexpress-zeitung.com

JETZT KOSTENLOS TESTEN!
abo@lexpress-zeitung.com Fax: +43-1-890 14 97-15

DIE ZEITUNG FÜR ENTSCHEIDUNGSTRÄGER

Travelmanagement. Die Kosten für neue Computerreservierungssysteme (CRS) tragen die Kunden.

Gebührenfalle kommt im Flug

Wie kann man den Kunden am besten eine unangenehme Änderung verkaufen? Man präsentiert sie überfallsartig, kleidet sie in schöne Worte (Vorzugspreis), jedenfalls stellt man den Konsumenten raschestmöglich vor vollendete Tatsachen. Bis alle wissen, worum es genau geht, ist die Angelegenheit bereits implementiert und die Kassen klingeln.

So aktuell geschehen bei der Deutschen Lufthansa. Der Ursprungsgedanke lag darin, die hohen CRS (Computerreservierungssysteme)-Kosten zu senken. CRS sind sehr effiziente und unverzichtbare Instrumente für Reisebüros, um eine große Auswahl an Reisemittel vieler unterschiedlicher Leistungsträger – vornehmlich Flüge – zu suchen und zu buchen und damit den Kunden ein breites Angebot an Verbindungen und Möglichkeiten zu erstellen. Am Rande sei erwähnt, dass manche dieser CRS noch immer – wenn auch heute geringfügig – im Besitz von Airlines stehen.

Um die Vertriebskosten zu senken, forcieren die Fluggesellschaften den Verkauf ihrer Produkte über die eigenen Websites und Buchungsmaschinen. Nun ist Lufthansa vorgeprescht und hat ein neues Modell präsentiert. Es sieht eine Erhöhung der Tarife um eine bestimmte Pauschale pro Ticket vor, es sei denn, das Reisebüro unterschreibt einen Vertrag (nimmt an einem „Vorzugspreisprogramm“ teil), dann braucht es „nur“ einen bestimmten Satz pro Kupon an die Airline zu zahlen. Wobei wir hier gleich richtigstellen wollen, dass nicht das Reisebüro, sondern der Endkunde die Rechnung zahlt.

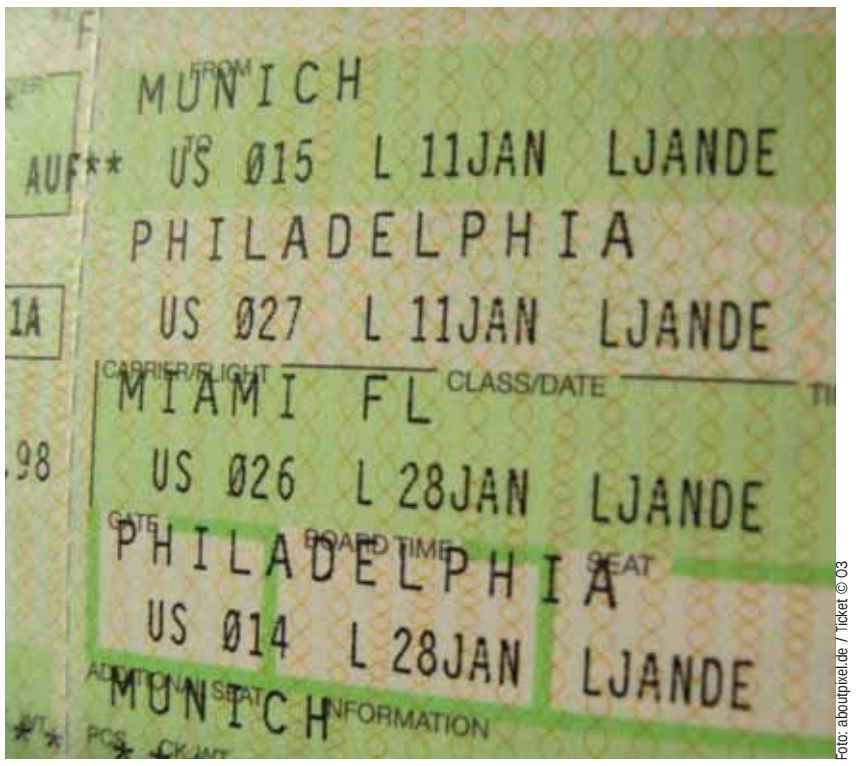


Foto: aboutpixel.de / Ticket © 03

Travel Manager fordern Gebührentransparenz und Zugang zum vollen Tarifangebot

Wäre ja alles noch nicht so kompliziert, abgesehen von der eklatanten Preiserhöhung samt eingeschränkter Flexibilität für den Konsumenten, aber dazwischen gibt es ja noch einen horrenden Verrechnungsaufwand – was die neuen Gebühren betrifft – und einen gestiegenen administrativen Aufwand für die Reisebüros beim Suchen und Buchen in verschiedenen Systemen, was sich wieder in den diversen Transactionfees niederschlagen wird.

„Es wird nicht mehr überall alles geben“ , sagen die Spezialisten bei den Airlines. Große Geschäftsreisebüros sind technisch eher in der Lage, auf die neue Situation zu reagieren als kleinere Büros und Firmenreisestellen. Wir Travel Manager fordern Transparenz bei den Gebühren und Zugang zum vollen Tarifangebot. Wir dürfen nicht vergessen, dass im Hintergrund zusätzlich eine Reihe von Vergütungen zwischen Airlines, Reisebüros und CRS ablaufen, die an den Firmen vorbei verrechnet werden und eine objektive Selektion des Reisemittels beeinflussen. Damit wir eine, unseren Bedürfnissen entsprechende Reise zum besten Preis buchen können, benötigen wir eine neutrale Darstellung der Tarife. Travel Manager sind darüber hinaus auf Tools für nachgelagerte Prozesse – seien es nun Workflows, Software oder Reportings – angewiesen die nur unter Einbeziehung der CRS bereitgestellt werden können.

Im Großen und Ganzen entsteht eine Situation, die laut Marc Hildebrand, Vice President & General Manager Central Europe bei American Express Business Travel, grotesk ist: „Das ist ungefähr so, als würden Sie in einen Supermarkt gehen, um Tomatensuppe zu kaufen, und am Eingang erst einmal 1,50 EUR zahlen müssten. Wenn Sie dann neben der Marke Maggi auch noch Knorr sehen wollten, müssten sie noch einmal in die Tasche greifen, und bei einem Kauf würde eine weitere Gebühr eingehoben.“

Fazit: Werden die Inhalte der CRS über viele Kanäle verstreut, müssen die Reisebüros mit der Zurverfügungstellung von neuen Technologien antworten, um die nachgelagerten Prozesse in den Firmen gewährleisten zu können. Die Kosten dafür werden die Kunden zu tragen haben. Wenn wir aufgrund der Komplexität die Gesamtkosten betrachten, werden wir vermutlich weit über den derzeitigen CRS-Kosten liegen.

Autorin: Christine Hafner

Foto: ABTA

Christine Hafner
Präsidentin der abta - Austrian Business Travel Association

INFORMATIONEN

Christine Hafner
Business Travel Management

Reiseabrechnungen
Clemens-Holzmeister-Straße 4
A-1109 Wien
Tel. +43-1-728-69-46
Fax +43-1-728-12-96
E-Mail: office@ch-hafner.at

Raiffeisenlandesbank NÖ-Wien. 4,125% p.a. für 12 Monate.

Bei Vermögenssparbüchern ist Raiffeisen in Wien top

„Andere überlegen, ihre Konditionen zu senken, wir bieten ein neues, attraktives Produkt an!“, für Vorstandsdirektor Georg Kraft-Kinz, in der Raiffeisenlandesbank NÖ-Wien verantwortlich für die Geschäftsgruppe Privat- und Gewerbekunden, liefert Raiffeisen in Wien „einmal mehr den Beweis, dass wir uns jeden Tag neu um unsere Kunden bemühen!“

Seit Donnerstag, 21.2.08, ist das neue 12-Monate-Vermögens-Sparbuch mit 4,125% p.a. gemeinsam mit dem 9-Monate-Vermögens-Sparbuch mit 4,00% p.a. das attraktivste Angebot an sparbewusste Kunden.

Bindung auf neun bis 12 Monate sichert Liquidität und bringt Zinsen

„Mit diesen Top-Konditionen sichern sich AnlegerInnen ihren Spielraum, damit sie auf die in den kommenden Monaten zu erwartenden Bewegungen des Marktes entsprechend flexibel reagieren können“, unterstreicht Kraft-Kinz den Vorteil für Kunden. „Die Bindung auf neun bis zwölf Monate sichert die Liquidität und bringt bei uns Top-Zinsen.“

Raiffeisen setzt auf Beratung und individuellen Anlagemix

„Wir setzen auf Beratung, um den individuellen Finanzierungszielen unserer Kunden bestens entsprechen zu können. Unsere Botschaft ist: Durch Beratung machen wir mehr aus Ihrem Geld“, so Kraft-Kinz. Im Verständnis von Raiffeisen

Foto: rlbnoew.at

Georg Kraft-Kinz, Vostandsdirektor Raiffeisenlandesbank Niederösterreich-Wien

als Bester-BeraterBank dient das Sparbuch im Anlagemix der Sicherung von kurzfristiger Liquidität.

Für die mittlere Perspektive empfiehlt Raiffeisen in Wien derzeit die Raiffeisen Fixzins-Obligation 2008-2010/6 für zwei Jahre mit 4%. Die Obligation wird im Wege einer Daueremission mit offener Zeichnungsfrist seit 4. Februar 2008 öffentlich zur Zeichnung aufgelegt. Das Gesamtemissionsvolumen beträgt bis zu Nominale EUR 200.000.000,--.

www.rlbnoew.at

Carlson Wagonlit Travel holt Innovations Award

Das CWT Program Management Center gewinnt den Innovation Award auf der Business Travel Show in London

Das webbasierte Tool bietet Travel Managern und Einkäufern von Reisedienstleistungen komfortablen Zugang zu allen Informationen und Leistungsindikatoren, die nötig sind, um ihre Firmenreiseprogramme zu optimieren. Die Auszeichnung wurde in der Kategorie Travel Services erreicht.

Das CWT Program Management Center, das exklusiv von CWT entwickelt wurde, hat seit seinem Launch im April 2007 über 10.000 Travel Management-Verantwortlichen in fast 100 Ländern dabei geholfen, ihre Geschäftsreiseprogramme zu vereinfachen, effektiver zu managen und die richtigen Prioritäten zu setzen.

Reporting mit anpassbarer grafischer Darstellung von Kennzahlen und Trends, Zoom-in/ Zoom-out-Funktion nach Region oder nach Hierarchien im Unternehmen, Erstellung von Umweltreports, Gesundheitshinweise und Reisewarnungen sowie Reisendenlokalisierung auf einer interaktiven Weltkarte in Krisensituationen gehören zu den Schlüsselfunktionalitäten des CWT- Tools. Zudem ist das CWT Program Management Center in verschiedenen Sprachen und Währungen verfügbar.

Loren Brown, Executive Vice President Technology and Product Management bei CWT, freut sich über den Award: „Wir wurden mit diesem Award besonders geehrt, da die Abstimmung von Travel Management Professionals durchgeführt wurde. Wenn man das CWT Program Management Center näher betrachtet, kann man nur beeindruckt sein von dessen Tiefe, der Flexibilität des Inhalts und seiner Funktionalität.“

LITERATURTIPP

STEUERTIPPS FÜR SELBSTÄNDIGE 2008

Ratgeber für Einnahmen-Ausgaben-Rechner

Von diesem Werk profitieren vor allem die große Gruppe der Selbständigen, die eine Einnahmen-Ausgaben-Rechnung führen, sowie alle, die vorhaben, sich selbständig zu machen, wie Mikrounternehmen, Ein-Personen-Unternehmen (EPUs) und Microstars. Mit zahlreichen Praxistipps werden jene Fragen leicht verständlich beantwortet, mit welchen diese Zielgruppe am häufigsten konfrontiert ist.

Die Autorin:
KommRin Maga Christine Hapala

LexisNexis ARD Orac
Orac kompakt, 9. Auflage
Wien 2008, 168 Seiten
ISBN 978-3-7007-3902-9
Best.-Nr. 79.04.09

Preis € 24,-

BUTTON: Mit der „Betrieblichen Vorsorge“ für Selbständige – ab 2008!

Baurecht. Aktuelle Änderungen im Bauträgervertragsgesetz.

Besserer Schutz des Erwerbers im Konkursfall des Bauträgers

Nach größeren Insolvenzfällen der letzten Jahre wird das Bauträgervertragsgesetz per 1. Juli 2008 novelliert. Welche Änderungen sind für ausführende und beratende Unternehmen der Immobilienwirtschaft wesentlich und welche Herausforderungen ergeben sich daraus?

Foto: stockxpert.com

Die Erfahrung der letzten Jahre mit größeren Insolvenzfällen hat gezeigt, dass sich das Bauträgervertragsgesetz (BTVG) seit über 10 Jahren gut bewährt hat. Trotzdem wurden politische Forderungen nach einer raschen Neuregelung laut, die nun zur Vorlage einer Gesetzesnovelle geführt haben.

Dabei waren Forderungen von Konsumentenschutzseite, wie mehr Rechte für Konsumenten, weniger Risiko bei Insolvenzen oder ein leichterer Umgang mit Baumängeln, ein wesentliches Thema. Auf der anderen Seite verwiesen die Bauträger zurecht auf angemessene Rechtssicherheit für beide Seiten, da die Immobilienexperten der Branche ihre Arbeit mit Sorgfalt machen, um ihrer Verantwortung für die umfassenden Leistungen rund um die Immobilie gerecht zu werden. Im Spannungsfeld dieser Überlegungen wurden in diversen Verhandlungsrunden einer Arbeitsgruppe im Justizministerium tragbare Änderungen für die Branche formuliert.

Die wesentlichen Änderungen betreffen die Garantieverpflichtungen des Bauträgers durch Neuregelung des Ratenplans und die Einführung eines Haftungsrücklasses sowie die Verpflichtung zur umfassenden Information durch Bauträger, Rechtsanwälte und Notare.

Geringstmögliche Benachteiligung des Erwerbers bei Baustopp

Durch Einführung von zwei Arten von Ratenplänen werden die wirtschaftlichen Risiken und „Reibungsverluste“ weg vom Erwerber geschoben, um auch im Falle einer Insolvenz Mehrkosten für die Fertigstellung des Baues unterbringen zu können. Künftig soll der Erwerber aus einem Baustopp oder dem Weiterbau durch ein anderes Unternehmen möglichst geringe Nachteile erleiden. Solche Nachteile können entweder durch eine zusätzliche Garantie oder Versicherung bei gleichzeitiger Verbesserung der Ratenmodalitäten („Ratenplan A“) oder durch einen erwerberfreundlicheren Ratenplan („Plan B“) ohne zusätzliche Garantie abgedeckt werden.

Weiters wird ein Haftrücklass von zwei Prozent der Baukosten auf drei Jahre neu eingeführt. Dadurch wird die Garantie über die Bauphase ausgedehnt und Einzelinteressen von Wohnungseigentümern könnten dem Gesamtinteresse wie ein z.B. undichtes Dach vorgezogen werden. Durch die Reduktion von ursprünglich geplanten drei auf zwei Prozent dieses Haftrücklasses konnten aber nicht nur die Mehrkosten aus der Novelle für die Konsumenten auf geschätzte 1-2 Prozent reduziert werden, sondern auch das Verhältnis von notwendigem Haftrücklass zu tatsächlicher Bauleistung wesentlich verbessert werden.

Ergänzend wird die Leistungsbeschreibung des Bauträgervertrages zukünftig genauer sein und Treuhänder (Bauträger, Rechtsanwälte oder Notare) werden über Rechte und Pflichten aus dem Bauträgervertrag umfassender informieren müssen. Zusätzlich müssen auch Ziviltechniker und Sachverständige eine Haftpflichtversicherung in der Höhe von mindestens 400.000,- Euro je Versicherungsfall abschließen. Damit sollen transparentere Vertragsverhältnisse geschaffen werden und Interessenten einer Wohnung oder einem Gebäude klar gemacht werden, welche Pflichten sie mit einem Bauträgervertrag eingehen.

Das novellierte neue Bauträgervertragsgesetz soll ab 1. Juli 2008 in Kraft treten.

Insgesamt ist diese Novelle als Chance für alle Bauträger zu sehen, die sich dem Ausbau ihrer Verantwortung gegenüber dem Kunden bewusst sind und diese auch „vermarkten“ können.

WESENTLICHE ÄNDERUNGEN AUF EINEN BLICK

- Höhere Grenze der Anwendbarkeit des BTVG (§ 1)
- Genauere Leistungsbeschreibung im Bauträgervertrag (§ 4)
- Änderung der Rücktrittsrechte des Erwerbers (§ 5)
- Geänderte Absicherungsverpflichtungen der geleisteten Zahlungen (§ 7)
- Auflösung des Vertrags durch Inanspruchnahme der Garantie durch den Erwerber (§ 8)
- Zukünftig zwei Arten von Ratenplänen (§ 10)
- Bildung eines Haftrücklasses von 2% auf 3 Jahre (§ 10)
- Erweiterte rechtliche Belehrungspflicht (§ 12)
- Mindesthaftpflichtversicherung für Ziviltechniker und Sachverständige (§ 13)
- Inkrafttreten mit 1. Juli 2008 (§ 18)

Fotos: Vogler

Mag. (FH) Mag. Peter Sittler

Immobilientreuhänder mit Spezialisierung auf Immobilienverwaltung, IT Consultant für Klein- und Mittelbetriebe der Immobilien-, Dienstleistungs- und Handwerksbranche, Lektor am Fachhochschul-Studiengang Immobilienwirtschaft der WKW, Leiter der Projektgruppe Immobilienwirtschaft der Jungen Wirtschaft Wien, Studium der Betriebswirtschaft an der WU Wien, Studium der Immobilienwirtschaft an der Fachhochschule der Wiener Wirtschaft, Staatliche Prüfung zum Dipl.-HTL-Ing.

Parlamentarische Materialien:
Bauträgervertragsgesetz, Änderung
(432 d.B. XXIII. GP)
http://www.parlament.gv.at/PG/DE/XXIII/I/I_00432

KONTAKT

Peter Sittler
ImmobilienTreuhänder, IT-Consultant

Waldgasse 9/12, A-1100 Wien
Tel.: +43-664-302 35 57
E-Mail: office@sittler.at
www.sittler.at

VAV IMMO PAKET

Attraktiv und umfassend – die Gebäudeversicherung im VAV Immo Paket

VAV VERSICHERUNGEN

[Gut aufgehoben]

VAV Versicherungs-Aktiengesellschaft
Münzgasse 6 & Beatrixgasse 1 · 1030 Wien
Telefon: 01/716 07-0 · Fax: 01/716 07-100
E-Mail: info@vav.at · www.vav.at
Vertriebspartnerportal www.vavonline.at

KMU-Förderungen. Die Europäische Kommission setzt sich für kleine Unternehmen ein.

„Small Business Act“ für KMU soll ohne US-amerikanischem Modell auskommen

Am 31. Jänner hat die Europäische Kommission eine öffentliche Konsultation zum Inhalt der geplanten europäischen Regelung für kleine Unternehmen („Small Business Act“) eingeleitet. Ziel dieser Regelung ist es, kleine und mittlere Unternehmen (KMU) an zentraler Stelle bei der Entscheidungsfindung in der EU zu berücksichtigen; ferner sollen konkrete Maßnahmen zur Nutzung des Wachstumspotenzials von KMU ergriffen werden.

Sie umfasst neue Initiativen zur Verringerung der Belastung von KMU durch Vorschriften sowie zur Erleichterung ihres Zugangs zum Binnenmarkt und zu öffentlichen Aufträgen. Außerdem soll KMU die Mobilisierung notwendiger Human- und Finanzressourcen erleichtert werden und schließlich sollen sie Unterstützung bei der Bewältigung der Herausforderungen Globalisierung und Klimawandel bekommen.

Die Ausarbeitung eines „Small Business Act“ für Europa gehört zu den wichtigsten Maßnahmen, die im Rahmen des im letzten Dezember verabschiedeten Maßnahmenpakets der Kommission für den nächsten Zyklus der Strategie für Wachstum und Beschäftigung angekündigt wurden. Die Konsultation läuft bis Ende März.

Der für die Unternehmens- und Industriepolitik zuständige Kommissionsvizepräsident Günter Verheugen erklärte zum Start der öffentlichen Konsultation: „Es ist mittlerweile allgemein bekannt, welch eine entscheidende Rolle Unternehmer und speziell die KMU für Europas Wettbewerbsfähigkeit spielen. Dieses enorme Potenzial möchten wir mit der neuen Regelung vollständig erschließen. Aber dafür müssen wir zuerst alle bestehenden Probleme und Chancen kennen. Jede Meinung zählt, deshalb kann ich nur alle auffordern, sich an der Konsultation zu beteiligen.“

Foto: ec.europa.eu

Günther Verheugen – Vizepräsident der Europäischen Kommission

Das der Konsultation zugrunde liegende Papier beschäftigt sich mit den folgenden sechs Bereichen, zu denen jedoch als Ergebnis der öffentlichen Konsultation weitere hinzukommen können:

- Bessere Abstimmung der Rechtsetzung auf die KMU
- Vergrößerung des Stellenwerts
- Zugang der KMU zu Märkten.
- Zugang der KMU zu Finanzierungsmöglichkeiten, Qualifikationen und Innovation.
- Die ökologischen Herausforderungen als Chance für die KMU.
- Verstärkte Umsetzung KMU-relevanter politischer Grundsätze der EU.

„In den letzten Jahren sind Europas 23 Millionen KMU zunehmend ins Zentrum des politisches Interesses gerückt, und dies sowohl auf europäischer als auch auf nationaler Ebene. Aber wir lehnen uns nicht zurück. Wir können und müssen noch mehr tun, denn nur ein dynamischer Mittelstand ist der Garant für wirtschaftliches Wachstum in Europa. Aus diesem Grunde haben wir eine neue Initiative ins Auge gefasst. Wir überprüfen alle Möglichkeiten, um den Erfolg der KMU noch stärker fördern zu können. Dieses Vorhaben nennen wir ‚Small Business Act‘ für Europa, den wir bereits im Juni dieses Jahres vorlegen werden“, sagt Günter Verheugen, Vize-Präsident der Europäischen Kommission, verantwortlich für Industrie und Unternehmen.

Die Vorschläge, über die Günter Verheugen während einer Anhörung am 6. Februar 2008 einen Überblick gab, wurden prompt von UEAPME, der Europäischen Union des Handwerks und der Klein- und Mittelbetriebe, als ‚leere Worte‘ bezeichnet.

Andrea Benassi, Generalsekretär von UEAPME, sagte, man könne sich kein weiteres „Lippenbekenntnis“ leisten. KMU benötigten keinen weiteren „Papiertiger“, sondern funktionsfähige Antworten. Er wiederholte frühere Forderungen nach einem ‚soliden und rechtsverbindlichen Dokument‘. Benassi betonte, UEAPME und ihre Mitglieder würden nur einen Text unterstützen, der in diese Richtung gehe.

Die Kommission wird die vollständigen Vorschläge nicht vor Juni 2008 vorlegen. Verheugen hat nun bereits Andeutungen über deren Wesen gemacht: Beispielsweise wird eines der wichtigsten Merkmale des US-Systems verworfen, nach dem ein Anteil von 23% an öffentlichen Aufträgen für KMU reserviert ist. Er erinnere daran, dass man keine Quoten oder zahlreiche Verpflichtungen verlange. Stattdessen werde man Initiativen vorschlagen, die für mehr Transparenz und Informationen über öffentliche Ausschreibungen sorgen sollen.

Während die EU mehr tun könne, um ihre Regeln und Vorschriften zu vereinfachen, sollte laut Verheugen die Politik für KMU hauptsächlich auf nationaler Ebene bleiben: Er wolle deutlich machen, dass die Politik für KMU im Wesentlichen den nationalen Behörden vorbehalten bleiben solle. Daher müssten auch diese ihre klare Unterstützung zeigen.

Unterdessen hat die Kommission die Einrichtung eines neuen Dienstes für KMU angekündigt – das „Enterprise Europe Network-externa “ (EEN), ein Netzwerk für Unternehmen. Es soll als Beratungsorgan fungieren und Unternehmen aller Größen helfen, in anderen Ländern Geschäftspartner zu finden. Das EEN wird die bereits existierenden „Euro-Info-Zentren“ und die „Verbindungsstelle für Forschung und Technologie“ zusammenführen und somit einen einzigen Dienst für die Unterstützung von Unternehmen und Innovationen schaffen.

Executive Search, strategisches Talent Management und Onboarding als erfolgskritische Trias im Wettbewerb um Spitzenkräfte.

Gewinnung, Förderung und zielgerechter Einsatz von Führungskräften ist strategischer Kernprozess

Um ihre wertvolle Ressource von Top-Führungskräften optimal einzusetzen, forcieren Unternehmen im deutschsprachigen Raum ihr Engagement bei der Suche und strategiekonformen Entwicklung von SpitzenmanagerInnen. Dies berichtet die Managementberatung Egon Zehnder International. Im Zuge ihrer Anstrengungen nutzen die Unternehmen in Ergänzung zum klassischen Executive Search eine Reihe neuer Instrumente und Ansätze.

So ist nach den wenigen Pionieren der vergangenen Jahre die Zahl derjenigen Unternehmen spürbar gestiegen, die im Rahmen eines professionellen Talent Managements regelmäßig ihre besten Führungskräfte evaluieren und fördern sowie deren Entwicklung konsequent an den veränderten strategischen Herausforderungen ausrichten. Bei der Besetzung von Top-Positionen mit externen KandidatInnen erkennen Unternehmen zunehmend die Notwendigkeit einer proaktiven und professionellen Integration des neuen Stelleninhabers. Egon Zehnder International hatte in einer jüngst veröffentlichten Studie „The First Three Months as CEO“ auf starke Defizite im sogenannten Onboarding neuer CEOs hingewiesen. Es zeigte sich zum Beispiel, dass nur jede/r fünfte neue CEO eine Einführung von ihrem/seinem VorgängerIn erhält.

„Angesichts eines sich verschärfenden Wettbewerbs um Top Executives und immer kürzerer Wertschöpfungszyklen werden jene Unternehmen, die die Identifikation, Entwicklung und den bestmöglichen Einsatz von Spitzenmanagerinnen und -managern als einen strategischen Kernprozess verstehen, einen klaren Wettbewerbsvorteil realisieren“, sagte Dr. Philipp Harmer, Geschäftsführer und Senior Partner von Egon Zehnder International in Österreich, anlässlich der Vorstellung der Geschäftszahlen für das Jahr 2007.

Foto: Egon Zehnder International

Dr. Philipp Harmer, Geschäftsführer und Senior Partner von Egon Zehnder International in Österreich

„Beratungsunternehmen, die nachhaltig zur Wertschöpfung ihrer Klienten beitragen wollen, müssen sich als kompetente Gesprächspartner für den strategischen Talent Management-Prozess positionieren“, so Harmer weiter. Auch bei der Zusammensetzung ihrer Aufsichtsgremien gehen die Unternehmen nach Beobachtung von Harmer immer professioneller vor. Ein wichtiger Meilenstein sei die Empfehlung des Corporate Governance Kodex zur Bildung von Nominierungsausschüssen. Diese ließe erwarten, dass Aufsichtsratsmitglieder immer häufiger auf der Basis klarer Bedarfsprofile und transparenter Auswahlverfahren berufen würden.

Weltweit stark wachsendes Geschäft bei Egon Zehnder International

Im Vorjahr baute Egon Zehnder International weiterhin auf der kontinuierlich positiven Geschäftsentwicklung auf, die es entgegen dem langjährigen Markttrend erzielen konnte.

Der Umsatz lag im vergangenen Geschäftsjahr bei 643,5 Millionen sFr (plus 16,4 Prozent) mit besonderer Dynamik in den Wachstumsmärkten China, Indien und Russland. Heute beschäftigt Egon Zehnder International in Österreich am Standort Wien fünf Berater, in Deutschland an den Standorten Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Stuttgart und München insgesamt 47.

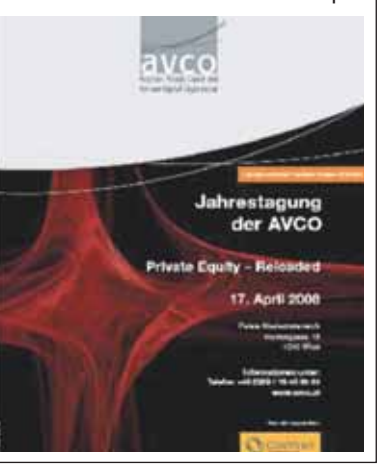
EGON ZEHNDER INTERNATIONAL

Das weltweit führende Unternehmen für Executive und Board Search sowie für die Beurteilung von Führungsgremien (Management Appraisals). Mehr als zwei Drittel der Aufträge kommen von bestehenden Kunden. EZI ist nach dem „One Firm Concept“ aufgebaut, die einzelnen EZI-Gesellschaften (Offices) werden nicht als Profit Centers geführt. Damit wird verhindert, dass zwischen den Gesellschaften eine für den Kunden potenziell kostspielige interne Konkurrenz entsteht. Die Verrechnung der Dienstleistungen erfolgt auf Basis fester Honorare (keine Provisionen).

VERANSTALTUNG

AVCO Jahrestagung 2008
„Private Equity Reloaded“
17. April 2008, ab 09.00 Uhr
Palais Niederösterreich

Der Fixpunkt der heimischen Private Equity Community – Es erwarten Sie auch dieses Jahr wieder zahlreiche Inputs, unter anderem zu den Themen Private Equity in Österreich und im Ausland, Eigentümerstrukturen, Hightech Verwertung, Buy-out und zum Thema Investoren genauso wie ein Blick über den Tellerrand, über die Grenzen nach Zentral- und Osteuropa.



IMMOBILIEN

Grafik: sxc.hu

„Trau, schau, wem!“ – Risiko minimieren mit Anlagenverwaltung

Durch Asset Management reduziert ein Unternehmen sein Vermögen auf das notwendige Optimum. Zum Vermögen gehören Immobilien, Gelände, Maschinen, Lagerbestände und auch die Forderungen an Kunden. Durch konsequentes Asset Management werden der Geschäftswertbeitrag gesteigert und Geldmittel für neue Investitionen freigesetzt.

Asset Management. Die umfassende Eigentümervertretung für ein Immobilienvermögen unter Kapitalanlagegesichtspunkten.

Die Renaissance des Real Estate Asset Managements

Modewort der Immobilienbranche 2008 und faszinierende Disziplin – Eigentümervertreter machen mobil, um Potenziale zu nützen und Werte zu steigern.

Wer einem Immobilieninvestor sein Vertrauen schenken und Geld anlegen will, sollte sich sehr genau anschauen, wer sich um die Erhaltung und Steigerung seines Assets bemüht. Das Investment in Immobilien war in den letzten Jahren der Überflieger am Investmenthimmel.

Kaufen, kaufen, kaufen war die Devise von internationalen Fonds, Aktiengesellschaften und privater Investoren, bis bei so mancher Gesellschaft die interne Organisation nicht mehr mithalten konnte mit den zu verwalteten Werten. Es fehlte – und fehlt teilweise auch jetzt noch – sowohl an Fachkräften als auch an eine vernünftigen diversifizierten Angebot an Ausbildung. Und das führt automatisch zur Unzufriedenheit – sowohl bei Anlegern als auch bei Mietern.

Wir haben in den letzten Jahren eine für Immobilien sehr positive Zeit gesehen. Wenn sich aber der Immobilienzyklus weiterdreht und die Preise fallen, muss jede Immobilie eines Portfolios gut vermietet sein und perfekt in das Portfolio passen. Die Yield Compression in den CEE/SEE Staaten wird auch nicht ewig die Immobilienwerte in die Höhe drücken. Und so wie in den etablierten europäischen Märkten wird es dann darum gehen, alle Potenziale einer Immobilie zu nutzen.

Der Begriff Asset Management suggeriert schon eine Funktion näher an der Finanzdienstleistung als an der Immobilienbewirtschaftung. In der Praxis wird der Terminus jedoch vor allem im Dienstleistungsbereich vermengt mit Themen die eher in das Facility Management oder das Property Management hineinspielen und weit weniger an den Eigentümerinteressen orientiert sind.

Die Wissenschaft sieht die Trennung schon genauer

Philipp Kaufmann, Immobilienfachmann und Mitarbeiter des 2007 gegründeten Forschungsinstituts für Raum- und Immobilienwirtschaft an der WU Wien, sagt dazu: „Die Immobilienbranche bildet klare Strukturen: Der Facility Manager ist der Manager beim Nutzer und damit Ansprechpartner für den Eigentümer, dieser kann durch einen Asset Manager vertreten sein. Dies stellt eine Professionalisierung auf beiden Seiten dar.“

Dass die Immofinanz das junge Institut finanziell unterstützt, wundert gar nicht. Ist es doch ein großes Bedürfnis des Immobilienriesen, die Forschung zu fördern. Immerhin benötigt ein so breites Portfolio an Immobilien ein Schar an versierten Profis im Bereich Asset Management.

Ein unzufriedener, weil unpassender Ankermieter kann zB die Mieteinnahmen eines gesamten Shoppingcenters ins Wanken bringen. So ist der Asset Manager für Mietverträge und Mietvertragsverhandlungen bis hin zum Abschluss verantwortlich. Er kümmert sich im Rahmen eines Instandhaltungsplanes darum, die Gebäude in Schuss zu halten und Schäden so schnell wie möglich zu beseitigen und darum den Mietern optimale Rahmenbedingungen für ihre Arbeit zu bieten.

Foto: aboutpixel.de/© schmidt.koeln

Real Estate Asset Management: Die Immobilie als Kapitalanlage mit dem Ziel der finanztechnischen Performancesteigerung

Zufriedene Mieter bringen den notwendigen Return für das Investment

So ist das Real Estate Asset Management eine sehr strategische Sichtweise, doch all zu abgehoben und von der Immobilie entfernt darf der Manager nicht sein. Er wählt die Partner – sei es ein FM Dienstleister, ein Makler, oder ein Property Manager –, die ihn optimal bei der Arbeit am Objekt unterstützen.

Alexander Bosak, Marketing Director der Europolis Real Estate Asset Management GmbH und Mitautor eines 2007 erschienenen Buches zum Thema ‚Real Estate Asset Management‘, fasst das Kernthema des Asset Managers so zusammen: „Die übergeordnete Frage für den Immobilien Asset Manager ist: Gibt es Mieter, die heute wie auch in Zukunft bereit sind, in diesem Objekt Flächen zu einem Preis anzumieten, der die Investition samt einem zu definierendem Gewinn trägt.“

Genau hier ortet Andreas Köttl, Geschäftsführer der IC Projektentwicklung, eine mögliche Erweiterung des Betätigungsfeldes eines Developers. „Gerade der Entwickler kennt die Immobilie von den Kinderschuhen an, er hat – bildlich gesprochen – die besten Voraussetzungen, diese werterhaltend zu verwalten bzw von technischen und infrastrukturellen Dienstleistern erhalten zu lassen.“ Gerade wer wie Köttl an der Entwicklung eines ganzen Stadtviertels – wie eben Viertel Zwei – arbeitet, denkt viele Aspekte des Asset Managements mit. Ein Grund, warum die IC-Projektentwicklung daran geht, diese Dienstleistung mit einem Tochterunternehmen anzugehen. „Wien wird mittelfristig ein breites Angebot auch an Neuobjekten ausweisen. Daher wollen wir die Zeit jetzt nutzen, in den Aufbau eines solchen Geschäftsfeldes zu investieren, mit dem Ziel, auch die Altimmobilien interessant zu halten“, sagt Köttl.

Für Bosak ist das Real Estate Asset Management fast so etwas wie eine neue Disziplin in der Immobilienwirtschaft – eine Spange zwischen Finanzmarktorientierung, lokaler Immobilienmarkt Kenntnis und Immobilien Know-how. Ob nämlich eine Investition wirklich den erwarteten Ertrag bringt, hängt von tausenden Einzelfaktoren ab. Und alle diese Faktoren sollten vom Asset Manager überwacht und gesteuert werden.

Das beginnt schon bei der Wahl der richtigen Investmentstrategie, den nötigen Gesellschaftsformen und allen anderen betriebswirtschaftlichen Aspekten und führt dann zur Wahl der passenden Objekte. Mit der Akquisition ist seine Leistung noch lange nicht abgeschlossen.

Ab dem Zeitpunkt, an dem der Kaufvertrag unterschrieben ist, beginnt für den Asset Manager die Phase des ständigen Bemühens, die Immobilie noch wirtschaftlicher und besser zu machen – ob er das durch Einparungen und Steigerung der Effizienz, oder aber durch Maximierung der Mieteinnahmen schafft, ist letztlich egal.

Philipp Kaufmann sieht das Immobilien Asset Management als das spannendste Betätigungsfeld in der Immobilienbranche. „Er ist für die Immobilie verantwortlich: Von der richtigen Struktur im Gesellschaftsrecht bis hin zur steuerlichen Optimierung. Diese Funktion kann er als Eigentümer selber (zB als Asset Manager bei einem Fonds) oder aber auch für unabhängige Eigentümer als Dienstleister erbringen. Genau hier liegt der enorme Vorteil von Asset Management, da betriebswirtschaftliches Know-how von der Strategie bis zum operativen Doing beim Management von Immobilien eingesetzt werden.“ Und Alexander Bosak fügt hinzu: „Der Asset Manager bezieht die gesamte Umwelt in seine Überlegungen mit ein.“

Das alles macht das Immobilien Asset Management zu einer der faszinierendsten Funktionen in der Immobilienwelt.

Autor: Mag. Alexander Ghezzo
E-Mail: alexander.ghezzo@confare.at

Foto: Europolis

Alexander Bosak, Marketing Director der Europolis Real Estate Asset Management GmbH

Foto: Privat

Philipp Kaufmann, Immobilientreuhänder und Mitarbeiter des Forschungsinstituts für Raum- und Immobilienwirtschaft an der WU Wien

Foto: IC Projektentwicklung

Andreas Köttl, Geschäftsführer der IC Projektentwicklung

LITERATURTIPP

ERHALTUNG UND NÜTZLICHE VERBESSERUNG IM MRG, WEG UND WGG

Kompakt, aber trotzdem detailliert werden Rechte und Pflichten von Vermieter bzw Mieter und Wohnungseigentümern dargestellt. Das Werk ist für den Fachmann ein unverzichtbarer Arbeitsbehelf, für den interessierten Laien ein Einstieg in die Welt des Wohnrechts. Folgende Fragen werden unter anderem beantwortet: Können einem Mieter die Kosten des Ausmalens bei Beendigung des Mietverhältnisses überwälzt werden?, Welche Veränderungen im Inneren einer Wohnung/eines Geschäftsraums hat ein Mieter zu dulden bzw darf er durchführen?, etc.

Der Autor: Dr. Ingmar Etzersdorfer

LexisNexis ARD Orac
Wien 2007, 172 Seiten
ISBN 978-3-7007-3794-0
Best.-Nr. 32.64.01
Preis € 32,–

Immobilien AG. Eine Möglichkeit der indirekten Immobilienveranlagung bietet G-REIT in Deutschland.

G-REIT: Wie sich die neue Form der börsennotierten Immobiliengesellschaft in Deutschland bewährt

Anfang des vergangenen Jahres feierte man in Deutschland die Geburtsstunde des G-REITs. Endlich gab es die gesetzlichen Grundlagen für diese besondere Form der Immobilien AG. Real Estate Investment Trusts – kurz REIT – kommen ursprünglich aus den USA und wurden dort schon in den 60er-Jahren umgesetzt.

Ihre Erfolgstory beruht hauptsächlich auf lukrativen Steuervorteilen – auf Gesellschaftsebene werden weder Körperschaftsteuer noch Gewerbesteuer fällig – und auf den attraktiv hohen Ausschüttungen für die Anleger. Und so setzte sich der Siegeszug der *REITs* von Amerika über Asien bis nach Europa fort.

Gesetzlich vorgegebenes Ziel eines *REIT* ist nicht der Handel mit Immobilien, sondern deren Halten und deren Bewirtschaftung. Das heißt, dass Nachhaltigkeit ein wichtiger Wert ist. Frühzeitig eine Immobilie wieder abzustoßen, würde die Gesellschaft um einige Steuervorteile bringen.

Sehr spät, vielleicht sogar zu spät, wurden *REITs* 2007 nun auch in Deutschland und UK umgesetzt. Und man setzte bei unseren Nachbarn sehr hohe Erwartungen in die neue Gesellschaftsform.

„Der geradezu beschwörend herbeigeredete Erfolg des *G-REITs* will sich nicht einstellen. Das Emissionsvolumen hält sich bisher in Grenzen. Einerseits, weil Wohnimmobilien gesetzlich so gut wie ausgeschlossen wurden, andererseits, weil die deutschen Großunternehmen sich noch immer nicht von ihrem Immobilienbesitz trennen wollen – auf beides hatten die Promotoren des *G-REIT* starke Hoffnungen gesetzt“, so Peter Prischl, Geschäftsführer der Reality Consult und Kenner der deutschen Immobilienszene.

REITs eignen sich hervorragend zum Outsourcing von Immobilienbeständen

Die Veräußerung würde horrende Steuerbelastungen für die großen Immobilieneigentümer, zB Versicherungen, mit sich bringen. Via *REITs* könnten sie viel schonender ihre Reserven an der Börse aktivieren.

Warum also sind die *G-REITs* nicht die proklamierte Erfolgsstory? Das Timing war wohl einfach nicht perfekt. Der deutsche Immobilienmarkt ist zwar kräftig in Fahrt, aber eine Unmenge an internationalen Investoren stehen mit den *G-REITs* im Wettbewerb um gute Projekte. Und diesen Investoren gegenüber haben die *G-REITs* zwei deutliche Nachteile.

Erstens gilt eben die Einschränkung bezüglich Wohnimmobilien, die vor 2007 fertig gestellt wurden. Dabei hätten sowohl Mieter als auch Gemeinden etwas davon, wenn Wohnimmobilien in *G-REITs* aufgenommen werden könnten.

Foto: sxc.hu

Der German Real Estate Investment Trust (G-REIT) ist eine Mischung aus offenen und geschlossenen Immobilienfonds und den Immobilien AGs. Er wird an der Börse gehandelt und ist genau wie die offenen Immobilienfonds steuertransparent.

Zweitens ist es für *G-REITs* und deren Anleger nicht vorteilhaft in ausländische Immobilien zu investieren, da hier die Steuervorteile verloren gehen. Schnelles Wachstum scheint schon deshalb nur schwer realisierbar.

Dabei war die Einführung der *REITs* laut Andrew Baum, Professor an der Universität Reading – einer der führenden Zentren der Immobilienwissenschaft Europas –, ein sehr wichtiger Schritt in Richtung börsennotierter global agierender Immobilienunternehmen. Diese sollen dann Immobilien Know-how und börsenfähige Portfoliomanagement-Kompetenz vereinen. Aber bis dorthin ist noch ein weiter Weg.

Foto: Reality Consult

Peter Prischl – Geschäftsführer der Reality Consult

Bleibt dann noch die Frage: Braucht Österreich einen *A-REIT*?

Die Antwort liegt auf der Hand: „Die in Österreich etablierten Immobilien-AGs stellen durch die Bank Erfolgsstories dar, auf welche wir stolz sein können. Eine IMMOFINANZ-Gruppe hat in Deutschland kein Pendant, da muss man schon auf den Rodamco-Unibail-Konzern schauen, um eine vergleichbare Potenz an Immobilien-Anlage-Kompetenz zu finden“, so Peter Prischl.

Wer braucht da noch eine weitere Variante einer börsennotierten Immobiliengesellschaft?

Autor: Mag. Alexander Ghezzo

Foto: confare

Mag. Alexander Ghezzo
Gründer und Geschäftsführer der confare IT- und MarketingberatungsgmbH
E-Mail: alexander.ghezzo@confare.at

KONTAKT

Confare
IT- und MarketingberatungsgmbH.
Stryeckg. 8/1,
A-1210 Wien
Mobil: +43-699-15557725
Tel.: +43-1-997 10 22 - 0
Fax: +43-1-997 10 22 - 997

DIE VORAUSSETZUNGEN FÜR DEN REIT-STATUS SIND:

- Mindestausschüttung
- Börsennotierung
- Schwerpunkt Immobilienanlage
- Ausschluss des Immobilienhandels

- 75% des Vermögens muss aus unbeweglichem Vermögen bestehen.
- 75% der Einnahmen müssen durch Immobilienerträge entstehen
- Durch steuerpflichtige Tochtergesellschaften dürfen maximal 20% der Einnahmen generiert werden
- Indirekt ist es möglich mehr als 10% der Anteile an einem REIT zu besitzen. Die direkte Beteiligung liegt jedoch bei einer Obergrenze von 9,99% (Stichwort DBA)
- Der Verschuldungsgrad darf bei maximal 60% liegen, was nur einen geringen Leverage Effekt zulässt
- 90% des Unternehmensgewinns müssen ausgeschüttet werden
- Afa darf mit ausgeschüttet werden
- Der REIT ist kein Immobilienhändler. Daher dürfen max 50% des durchschnittlichen Immobilienbestandes in einem Zeitraum von 4 Jahren veräußert werden
- Wohnimmobilien sind nicht zugelassen
- Gewerbe- und Körperschaftssteuer befreit
- Für Ausländer gilt die Kapitalertragssteuer gemäß DBA. Deutsche Einwohner zahlen hier 25%
- REITs müssen einen doppelten Jahresabschluss nach HGB und IFRS führen.

FUHRPARKMANAGEMENT MIT RAIFFEISEN-LEASING

„Truck & Trailer All Inclusive“

Das maßgeschneiderte Bündelprodukt für rollende Beförderungsmittel

Speziell für die Anforderungen der Transportbranche und KMU hat die Raiffeisen-Leasing, als die größte markenunabhängige Leasinggesellschaft in Österreich, gemeinsam mit einem renommierten Spezialmakler und Top-Versicherern ein innovatives Spezialprodukt für den Lkw-Finanzierungsbereich entwickelt: Raiffeisen-Leasing „Truck & Trailer All Inclusive“.

Foto: sxc.hu

Ein attraktives Kombiangebot: Finanzierung und Versicherung

Dieses maßgeschneiderte Bündelprodukt umfasst neben einer Leasing- oder Ratenkauf-Finanzierung eine umfangreiche Vollkaskoversicherung mit weitreichenden Zusatzdeckungen. Neben den klassischen Kaskodeckungen (Schäden durch Unfall, Diebstahl, Vandalismus und Böswilligkeit usw) umfasst die Raiffeisen-Leasing „Truck All Inclusive“ LKW-Fahrzeugversicherung zu-sätzlich zur Grunddeckung bis EUR 2,5 Mio pro Schadenereignis ganz spezielle Zusatzdeckungen, die weit über eine herkömmliche österreichische LKW-Kaskodeck-ung hinausgehen. Beispielsweise:

- GAP Zusatzdeckung
- Brems-, Bruch- und Betriebsschäden
- Überspannung und Kurzschluss
- Transport auf Beförderungsmitteln inkl der Havarie Grosse
- Abschlepp-, Aufräum-, Entsorgungs- und Bergungskosten bis EUR 15.000,-
- ausgedehnter Geltungsbereich (Europa geografisch inkl. aller außereuropäischen Mittelmeer-Anrainerstaaten)

Ein wesentliches Element ist die GAP-Deckung

Im Falle eines Totalschadens (auch bei Fremdverschulden) oder eines Diebstahls begleicht eine Standard-Kaskoversicherung nur den Marktwert des Fahrzeuges. Die Ergänzungsdeckung von „Truck All Inclusive“ hingegen ersetzt bei vorzeitiger Aufhebung des Leasing-, Mietkauf- oder Mietvertrages infolge eines Totalverlustes, eines Totalschadens oder eines wirtschaftlichen Totalschadens den Differenzbetrag, der sich aus dem Abrechnungswert des Leasinggebers und dem Marktwert ergibt. Somit ist der Unternehmer umfassend abgesichert und kann umgehend die notwendigen Ersatzinvestitionen vornehmen.

KONTAKT

Herr Mag. Josef Fleischhacker
Tel.: 01 716 01-8161
E-Mail: absatzfinanzierungen@rl.co.at

Immobilien. Effizientes Marketing in der Immobilienbranche beginnt mit der Projektidee.

„Richtiges“ Immobilienmarketing als Schlüssel zum Projekterfolg

Nichts ist als schöner für einen Eigentümer als eine erfolgreiche Vermietung eines leerstehenden Büros. Auch der Verkauf einer Wohnung ist für einen Makler das Ergebnis harter Arbeit. Immobilienmarketing macht es möglich. Reicht es aus, eine Bautafel zu montieren bzw. Inserate zu schalten? Mitnichten. Immobilienmarketing ist als konsequente Ausrichtung des Unternehmens Maxime, Mittel und bietet systematische, moderne Techniken.

Ist dies für uns Bauträger, Hausverwalter, Investoren und Makler nicht schon ein alter Hut? Kennen wir nicht alle die 4 P’s „Product, Place, Price und Promotion?“ Leider immer noch nicht. Ein mit Studenten an der FH Kufstein durchgeführte Studie lieferte das überraschende Ergebnis, dass nur weniger als 40 Prozent ein richtiges Verständnis von Immobilienmarketing haben. Nur knapp 20 Prozent finden Marktanalysen (Research) wichtig und „Marketing beginnt mit der Fertigstellung“.

Die Daten zeigen, das Konzept ist bei uns noch nicht angekommen. Erst wenn von Beginn an der Kunde im Mittelpunkt steht, ist der Grundstein gelegt; denn der Käufer kauft nicht Quadratmeter, sondern ein Zuhause, er bezahlt nicht für Ziegel und Mörtel, sondern für ein Lebensgefühl. Ein Arbeitgeber mietet ein Büro, um Arbeitsplätze, Mitarbeiterzufriedenheit und Kundenakzeptenz zu schaffen. In Summe vermieten und verkaufen wir Werte. Ein Gedanke zu diesem Thema: Wenn ein Arbeitgeber im neuen Büro weniger Krankenstände zu

Foto: svc.hu

Erst wenn von Beginn an der Kunde im Mittelpunkt steht, ist der Grundstein gelegt

verzeichnen hat, ist er sicherlich bereit eine um 50 Cent oder höhere Miete pro Quadratmeter zu bezahlen. Für einen Eigentümer bedeutet dies in einem konkreten Projekt eine Steigerung der Rentabilität um 28 Prozent.

Aus dem Konzept können vier Bausteine abgeleitet werden, die den Erfolg garantieren: Alles beginnt mit Marktforschung. Wir müssen den Markt, die Kunden, die Konkurrenz und vor allem unseren Standort verstehen. Immobilienmarketing beginnt beim Bauträger mit der Projektidee und umfasst alle Aspekte des Handelns. Zweitens ist der richtige Kommunikationsmix der Weg zum Nutzer – gerade die Kombination aus Internet und der klassischen Tageszeitung ermöglicht Kontakte. Verwenden Sie die Stärke eines jeden Mediums für Ihren Abschluss. Bauen Sie aber auch die anderen sechs Instrumente ein: Vom Baustellenmarketing bis zum Event. Entscheidend ist die Kombination aus Intensität und Kontinuität. Weiterer Baustein ist die Inszenierung Ihrer Immobilie. So wie ein Bild mehr als 1.000 Worte sagt, vermitteln Sie Stimmungen und Gefühle mit einer guten Visualisierung. Dies kostet Geld, ist jedoch jeden Euro wert. Eine unmittelbare Idee: Warum muss die Bau- und Ausstattungsbeschreibung ein Text sein, den unsere Kunden nicht verstehen? Zeigen wir doch ein Bild und vermitteln damit unser Produkt. Dahinter können wir technische Spezifikationen mitliefern, jedoch bleibt das Bild im Kopf. Der letzte Baustein ist das Kundenmanagement oder auch CRM – Wissen ist Macht und den Kunden richtig zu verstehen, eine Chance.

Die Umsetzung ist möglich, wenn Sie auf die richtige IT/EDV setzen. In der heutigen Zeit können die Bausteine nur softwareunterstützt verwirklicht werden: CRM ist dabei völlig intuitiv möglich, alleine schon, weil keine Informationen verloren gehen, und der Einsatz des Marketing-Mixes spielerisch: sie haben die Daten Ihrer Immobilie erfasst und können entscheiden, wann und wo sie erscheinen – ob im Internet, in der Tageszeitung oder auf Ihrer Homepage.

Den Grund für all diese Bemühungen: der Gewinn und die Rendite. Wir investieren Geld, damit wir ein höherer Preis erzielen, schneller abschließen oder einen geringerer Leerstand haben. Dies liefert die Motivation.

Foto: Privat

Philipp Kaufmann
Immobilientreuhänder und Mitarbeiter des Forschungsinstituts für Raum- und Immobilienwirtschaft an der WU Wien

Urban Land Institute (ULI) hat CEE-District Council unter Vorsitz von Markus Leininger gegründet

Am Rande der Expo Real in München trafen sich am 10. Oktober 2007 Mitglieder des Urban Land Institute (ULI) aus dem gesamten CEE-Bereich, um ein District Council zu konstituieren.

ULI ist mit 40.000 Mitgliedern weltweit eine der größten unabhängigen internationalen Immobilien Verbände. 1936 in den USA gegründet, setzt ULI auf den globalen Austausch von Wissen und Ideen. Dazu werden laufend Marktanalysen und wissenschaftliche Arbeiten mit starkem Praxisbezug publiziert. ULI organisert außerdem internationale Kongresse und Seminare auf höchster Ebene.

Dieser internationale Verband legt großen Wert auf seine Unabhängigkeit und betätigt sich bewusst nicht im Bereich des Lobbyismus. Deshalb hat ULI auch eine starke Verbindung zum öffentlichen Sektor in den 93 Ländern, in denen es vertreten ist, und wird gerne um Rat und Expertise gebeten.

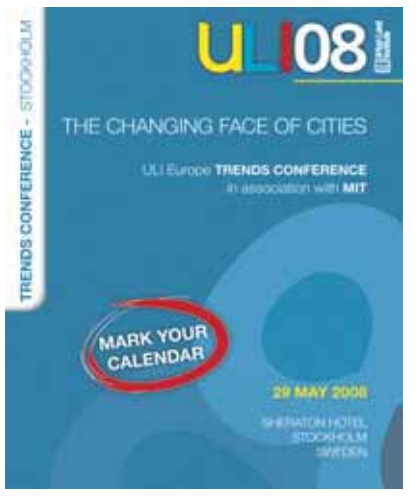
In der Organisation von ULI gibt es 61 District Councils, davon 44 in den Vereinigten Staaten, 15 in Eu-ropa, und jeweils einer im Mittleren Osten und Asien. District Councils können sich in Regionen ab einer Mitgliederzahl von 100 bilden.

Nun hat sich in der CEE-Region, deren Immobilienbereich einen gewaltigen Sprung in den letzten Jahren gemacht hat, ein eigenes District Council konstituiert.

Ein ULI CEE Executive Comitee wurde am 10. Oktober 2007 am Rande der Expo Real in München gewählt. Vorsitzender des Komitees ist Markus Leininger, Leiter des Kreditgeschäfts Nord-/Zentral-/Osteuropa der Eurohypo AG. In dem Komitee ist jedes Land mit einem Mitglied vertreten. Weiters gibt es einen Stab rund um den Vorsitzenden des Komitees, der ihn bei seiner Aufgabe unterstützen soll.

Überraschend groß ist der Anteil an Österreichern in diesem Executive Comitee, welche die Stabstellen Programm – Richard Weberberger von Henderson Global Investor, Mitglieder – Julia Jedelhauser von der FH Kufstein und Education – Philipp Kaufmann von der WU Wien besetzen. Österreichischer Delegierter ist Alexander Ghezzo von Confare.

Erklärtes Ziel des District Councils wird es sein, die ULI Mitgliederbasis deutlich zu erhöhen und ULI in den Ländern von CEE zu verankern. Der Austausch von lokalem Marktwissen und internationalem Know How soll gefördert werden. Dazu werden Marktberichte und Studien erarbeitet. Weiters sind Network Events und Meetings geplant, ua am Rande der MIPIM in Cannes und der Real Vienna.



URBAN LAND INSTITUTE

Das Urban Land Institute ist eine weltweite Vereinigung aller mit Immobilienentwicklung beschäftigten Fachbereiche wie Investoren, Projektentwickler, Planer, Eigentümer usw mit dem Ziel, durch Austausch von Ideen, Informationen und Erfahrungen zur Schaffung eines besseren Lebensraumes beizutragen.

KONTAKT

Urban Land Institute Europe
29 Gloucester Place
W1U 8HX London
Großbritannien
Tel.: +44-0-207-487 95 70
Fax: +44-0-207-486 23 59
www.europe.uli.org

Sie suchen nach dem Schlüssel, wie man Mitarbeiter besser motivieren kann? **Wir haben mehrere - in allen Größen.**

Nutzen Sie unsere individuellen Finanzierungslösungen für **Firmenfahrzeuge** und den besten Service beim **Fuhrparkmanagement**.
Mehr unter 01 71601-8085
oder per E-Mail:
fuhrparkmanagement@rl.co.at

www.raiffeisen-leasing.at

Leasing

Immobilienkrise. Subprime und die Immobilienwirtschaft.

Die Subprimekrise ist eine Kreditkrise und keine Immobilienkrise

Ist es nicht paradox? Da vergeben über längere Zeit erfolgshungrige US-Banker unvorsichtig oder vorsätzlich schlecht besicherte Kredite an Häuselbauer und irgendwann ist die ganze Wirtschaftswelt in ihren Grundfesten erschüttert. Liquiditätsengpässe, Milliardenabschreibungen bei Banken und eine deutliche Konjunkturbremse – mittlerweile spricht man in den Medien schon von einem „Flächenbrand" und von „drohender Rezession" – sind die Folgen.

Eine „Immobilienkrise" wird ausgerufen. Aber inwieweit können US-amerikanische Häuselbauerkredite bzw das Platzen einer Blase in einem Teilsegment eines fernen Immobilienstandorts der heimischen Immobilienbranche schaden?

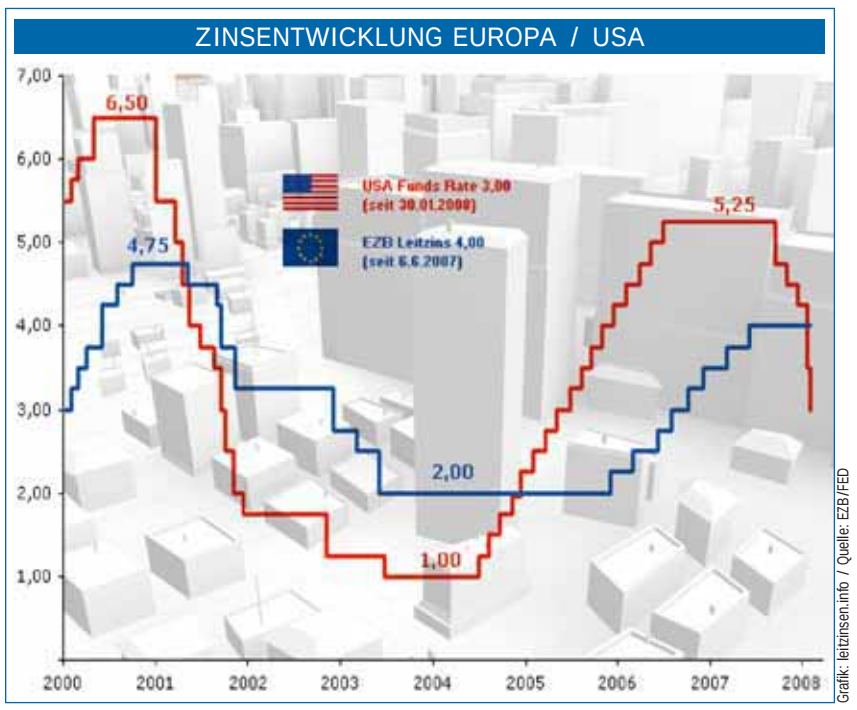
Folgen für die heimische Immobilienbranche

■ BANKEN

Naturgemäß hat es die Bankaktien besonders schlimm erwischt. Auch die Aktienkurse heimischer Banken sind in Mitleidenschaft gezogen Neben den Wertverlusten an den Börsen ist für die Immobilienfinanzierenden Banken vor allem der Einbruch auf dem Verbriefungsmarkt dramatisch, wo die sich gerne Refinanzierungen holten. Das hat schon jetzt zur Folge, dass einige Finanzierungen nicht mehr dargestellt werden können.

■ IMMOBILIEN AGs

Weiters haben die österreichischen Immobilien Aktiengesellschaften allesamt massive Kurseinbrüche hinnehmen müssen. Immerhin hatte sich schnell das Wort „Immobilienkrise" verbreitet und das hat sicher Verunsicherung auch gegenüber europäischen Immobilienunternehmen ausgelöst. Die Immobilien AGs spüren das sofort. Die Ereignisse Rund um die Meinl European Land haben ihr übriges dazu beigetragen, das viele Immobilien Aktien derzeit unter ihrem Net Asset Value gehandelt werden, also unter ihrem tatsächlichen Substanzwert. Das nehmen die Immo-AGs ziemlich gelassen und kaufen günstig eigene Aktien ein.



Die Leitzinssenkung führte zu einem Run auf den Immobilienmarkt – auf „Pump"

■ IMMOFONDS

Völlig unbeschadet haben die Immobilieninvestmentfonds die Subprimekrise bis jetzt überstanden. Weniger Rendite, weniger Risiko. Die Fonds scheinen Stabilität, Transparenz und Risikoabsenz gut gelebt oder zumindest gut kommuniziert zu haben.

■ BAUTRÄGER / DEVELOPER

Nicht (nur) unter dem Vertrauensverlust von Anlegern an der Börse, sondern unter den steigenden Finanzierungskosten werden die Bauträger und Developer leiden. Der Dämpfer hat in gewisser Weise auch was Gutes: Für zu waghalsige Projektentwicklungen wird die Finanzierung unerschwinglich. Für gute Projekte jedoch mit entsprechender Vorverwertung ändert sich wenig. Und das wird sich positiv auf Auslastung sowie Miet- und Kaufpreise auswirken. Ein weiterer Grund für Bauträger ihre Bankkontakte sehr gut zu pflegen und gut vorbereitete Projekte einzubringen.

Langfristfolgen?

Es ist die Angst vor der Untransparenz der internationalen Finanzverflechtungen die uns Suprime so deutlich vor Augen führt. Egal ob die Folgen der Subprimekrise sich nach einer fälligen Bereinigung und vielen kleinen Opfern auf der Strecke beruhigen, oder ob sie eine weltweite Rezession einleiten sollte – Themen wie corporate greed und unternehmerische Verantwortung werden auch von der Politik diskutiert werden müssen.

Für die heimisch Immobilienbranche jedenfalls ist Subprime vielleicht ein Schlag, aber kein KO. Börsenkurse sind nur eine Seite der Medaille. Im operativen Geschäft sind die gerade die österreichischen Unternehmen gut bis vorbildlich unterwegs.

Autor: Mag. Alexander Ghezzo

Interview. Die Auswirkungen auf das Immobiliengeschäft durch „Subprime".

Subprime und die Folgen aus der Sicht der Fachleute

Wir haben zwei Immobilienexperten aus dem Investmentbereich bzw einer Immobilien-finanzierenden Bank zu dem Thema befragt. Dr. Karl Petrikovics, Vorstandsvorsitzender der Immofinanz – sein Name ist unzertrennlich mit der Geschichte der österreichischen Immobilienaktie verbunden –, und Dr. Peter Wendlinger, Leiter des strategischen Geschäftsfeldes Real Estate Finance bei der Hypo Investmentbank AG.

Alexander Ghezzo, Lexpress:
Subprime und die Auswirkungen auf das Immobiliengeschäft - welche sind zu beobachten und welche noch zu befürchten?

Foto: Immofinanz
MMag. Dr. Karl Petrikovics, Vorstandsvorsitzender IMMOFINANZ

Dr. Karl Petrikovics:
„Zuallererst: Die Subprimekrise ist eine Kreditkrise und keine Immobilienkrise. Manche Banken haben schlechten Schuldnern enorm viel Geld geliehen, das sie nun zumindest teilweise nicht wiedersehen werden. In weiterer Folge mögen dann die Preise für Einfamilienhäuser in ein paar US-Bundesstaaten unter Druck gekommen sein, aber nicht einmal der US-Wohnungsmarkt als ganzes ist betroffen, schon gar nicht der US-Immobilienmarkt insgesamt und für die Märkte in anderen Staaten und Erdteilen sind die Preisentwicklungen bei US-Einfamilienhäusern ohnehin völlig egal.

Es gibt aber eine indirekte Auswirkung, und die ist eigentlich recht positiv für uns: Kredite werden restriktiver vergeben, dadurch werden viele neue Immobilienprojekte (und da vor allem die nicht so guten) verschoben, redimensioniert oder abgesagt. Das führt tendenziell zu einem knapperen Angebot und damit zu geringen Leerständen und steigenden Mieten. Insofern sind wir eigentlich Profiteure der Subprimekrise."

Dr. Peter Wendlinger, Hypo Investmentbank Ag

Dr. Peter Wendlinger:
„Beobachtbar ist, dass die Nachfrage nach Immobilieninvestmentprodukten nicht mehr so stark und so breit ist wie noch vor 6 bis 12 Monaten. Deals, die im Herbst noch vertraglich fixiert wurden, können nicht mehr umgesetzt werden, weil die Finanzierung nicht mehr darstellbar ist und in manchen Regionen und Locations sind die Preise leicht zurückgegangen. Zu befürchten ist, dass sich die gegenwärtige Situation noch deutlicher manifestiert."

Subprime hat mit dem europäischen Immobiliengeschäft wenig bis gar nichts zu tun. Warum trotzdem diese Wellen?

Dr. Karl Petrikovics, Immofinanz:
„Die Finanzmärkte sind schwer verunsichert und das trifft dann offenbar jedes Wertpapier – die bei denen das Wort Immobilien vorkommt vielleicht noch etwas mehr, aber es gibt auch Branchen, die schlimmer leiden – Stichwort Bankaktien."

Dr. Peter Wendlinger:
„Da geht es um das bekannte sozioökonomische Prinzip der Erwartungserwartungen. Aber eines ist ganz deutlich: Im hochkomplexen weltwirtschaftlichen Gefüge, dies betrifft insbesondere die finanzwirtschaftlichen Verflechtungen, lässt sich ganz eindeutig ein roter Faden – ein Dominoeffekt – von den US-Subprime Loans zu den europäischen Immobilien Investments bzw. den europäischen Immobilien AGs spinnen, auch wenn der Zusammenhang ein indirekter ist."

Wie reagiert die Immofinanz, um das Vertrauen der Anleger zu sichern?

Dr. Karl Petrikovics:
Wir können da nur eines machen: Ruhig und konsequent weiterarbeiten. Unser operatives Geschäft läuft blendend, die jüngsten Zahlen zeigen neuerlich Rekordgewinne und das Marktumfeld, in dem wir uns bewegen, also insbesondere Österreich sowie die Ostmärkte, ist ausgezeichnet. So sehr mich der aktuelle Aktienkurs bedrückt, kann ich als Immobilienmanager nicht ständig auf die Kurstabelle schauen und mich wundern, sondern ich kann ‚nur' daran arbeiten, dass unsere Ergebnisse eben noch besser werden.

Was haben die Immobilien AGs falsch gemacht, dass sie solche Kurseinbrüche hinnehmen mussten?

Dr. Peter Wendlinger:
Da wurde nichts falsch gemacht, vielen Privatinvestoren war nur nicht bewusst, dass eine Aktie kein Sparbuch ist, auch wenn damit geworben wurde. Alle jene, die jetzt jammern, hätten eigentlich einen Immobilienfonds erwerben sollen und nicht eine Aktie.

Prognose: Wo steht die Immofinanz/Immoeast in einem Jahr? Wird weiter expandiert, neue Standorte erschlossen?

Dr. Karl Petrikovics:
Die IMMOFINANZ-Gruppe wird auch in einem Jahr eines der führenden börsenotierten Immobilienunternehmen in Europa sein. Sie wird weiterhin breit diversifiziert sein und die Balance zwischen etablierten EU-Märkten und Emerging Markets wird weiter für eine sehr gute Kombination aus hoher Ertragskraft und großer Stabilität dieser Erträge sorgen.

Meine Meinung darüber, wie die Ergebnisse ausfallen werden, darf ich als Vorstandsvorsitzender eines börsenotierten Unternehmens nicht äußern, aber Grund zum Pessimismus gibt es jedenfalls nicht.

Werden die Banken tatsächlich restriktiver bei Finanzierungen oder ist man mit Basel II restriktiv genug?

Dr. Peter Wendlinger:
Die Banken sind bereits vorsichtiger geworden, sie können ihre Bücher nicht mehr am Kapitalmarkt verkaufen, müssen alle Darlehen in der Bilanz halten und wissen wegen der unprognostizierbaren Wertberichtigungen und Abschreibungen nicht einmal, ob sie in zwei Monaten überhaupt noch genug Eigenkapital für das bestehende Buch haben. Da habe ich schon entspanntere Zeiten erlebt. Basel II kann da nicht helfen. So eine Situation lässt sich in Zukunft nur vermeiden, wenn man die Verbriefung bestimmter Forderungen grundsätzlich stärker behördlich reguliert.

Prognose: Welchen Impact wird Subprime langfristig auf die Bankenwelt haben?

Dr. Peter Wendlinger:
Wissen Sie, meine Erfahrung zeigt mir, dass das langfristige Denken keine Sache des homo oeconomicus ist. In drei bis fünf Jahren ist das alles wieder vergessen. Insbesondere, wenn kurzfristig viel Geld verdient werden kann. Dann ist der langfristige Aspekt für die Handelnden unwichtig.

Immobilien und Basel II. Die Bewertung des Kreditrisikos hängt bei Bauträgern entscheidend vom Marktumfeld ab.

Basel II und die Konsequenzen für die Immobilienbranche

Ab 1. Jänner 2008 muss Basel II innerhalb der EU verpflichtend angewandt werden. Eigentlich gelten die Basel II-Regeln ja schon seit Anfang 2007, aber viele Banken haben sich mit der Implementierung Zeit gelassen. Jetzt gibt es keinen Aufschub mehr. Welchen Einfluss wird das auf die Immobilienbranche, vor allem auf Bauträger und Developer und auf die privaten „Häuselbauer“ haben?

Als 2003/2004 das Dritte Konsultationspapier veröffentlicht und dann das definitive Regelwerk zu Basel II verabschiedet wurde, ging ein Raunen durch die Bauträgerlandschaft. Der Developer und Bauträger tut sich ja an sich schon mit dem Thema Eigenkapital eher schwer. Nicht nur, weil erst in einer sehr späten Phase des Immobilienprojekts Umsatz gemacht wird, sondern weil der Leverage-Effekt bei der Zinslage der letzten Jahre einen möglichst hohen Fremdkapitalanteil begünstigte. Ein Fremdkapitalanteil von 80% war durchaus möglich.

Die Interessenvertretungen der Bauträger liefen Sturm gegen die Ergebnisse des Konsultationspapiers. Vor allem machte man sich wegen der Ratings sorgen, die ein Kernstück von Basel II sind. Bei 80% Fremdkapital in einem Bauträgerprojekt würde das Rutschen in eine höhere Kreditklasse auf Grund eines schlechten Ratings die Machbarkeit des Projekts zutiefst gefährden. Natürlich war der Basel II-Prozess nicht mehr aufzuhalten, und wie notwendig so ein Reglement ist, zeigen uns die jüngsten Ereignisse um subprime. Die Banken werden dadurch gezwungen, sich sehr genau mit dem Risiko auseinanderzusetzen, das mit einem Kredit verbunden ist.

Foto: xpixelio.de

Negative Auswirkungen für Basel II für spekulative Bauträger

> Je nach Risikoklasse eines Kredites muss die Bank mehr oder weniger Eigenkapitalunterlegung aufweisen

Als Bemessungsgrundlage für das von der Bank zu hinterlegende Mindestkapital gelten 3 Arten von Risiken, die klassifiziert und quantifiziert werden müssen: Das Kreditausfallsrisiko – um dieses Risiko zu bestimmen gibt es das Rating, das Marktpreisrisiko –, Zinsänderungen, Wechselkursänderungen usw., und das Operationale Risiko.

Vor allem das Kreditausfallsrisiko ist es, das einen Kredit für einen Bauträger in Zukunft teuer oder günstig macht. Zur Bewertung dieses Risikos werden entweder (bank-)interne oder externe Ratings von klassischen Ratingagenturen herangezogen. Bei den internen Ratings können 2 verschiedene Ansätze gewählt werden: Der IRB-Basisansatz und der IRB-fortgeschrittener Ansatz. Entscheidet sich die Bank für den fortgeschrittenen Ansatz, erhöht sich der dahinterliegende Aufwand. Dafür kann die ratende Bank mit besseren Konditionen rechnen.

Teresa Dreo – Head of international Real Estate Financing der BA-CA – sagt dazu: „Erste Kalkulationen bestätigen die Entscheidung der Bank Austria Creditanstalt, den anspruchvollsten Ansatz – IRB advanced – in Basel II gewählt zu haben. Aufgrund der Güte des bestehenden Portfolios erreichen wir eine Entlastung der Unterlegungspflicht – ein Vorteil, den wir auch den Kunden weitergeben.

Foto: BACA

Teresa Dreo - Head of International Real Estate Finance der Bank Austria Creditanstalt

Insbesondere Kunden mit guten Ratings und guten Sicherheiten werden von dieser Entlastung profitieren.“

Was wird das aber für Konsequenzen für das Bauträgergeschäft haben?

Heimo Kranewitter meint: „Die Auswirkungen auf die Immobilienbranche lassen sich vor allem aus den verwendeten Rating-Systemen (Unternehmens-Rating, Privatkunden-Rating, Projekt-Rating usw) und den darin enthaltenen Bewertungskriterien ableiten. Die Bewertung der Kreditrisiken hängt bei Bauträgern in hohem Maße vom bestehenden Marktumfeld ab, weshalb zur Marktbewertung das Verhältnis von Angebot und Nachfrage sowie die daraus ableitbaren Immobilienzyklen besondere Berücksichtigung finden.

Die Bonität des Bauträgers selbst sowie die wirtschaftliche Qualität (boomender Teilmarkt, optimale Rendite, zukunftsträchtige Nischen usw) von Immobilienprojekten und -investments entscheiden über den lukrativen Zugang zum vorhandenen Kreditvolumen der Banken.

Für den privaten Hausbauer bietet das Rating durch die Bank die Chance, dass sein persönliches Investment objektiv beurteilt wird (Plausibilität der Errichtungskosten, Haushaltsrechnung, Marktwert der Immobilie usw). Aufgrund der großen Streuungsbreite in diesem Kundensegment der Banken sind die Auswirkungen von Basel II für den einzelnen Hausbauer (Kreditnehmer) weniger stark ausgeprägt als für Bauträger.“

Foto: Kranewitter

Heimo Kranewitter – Bewertungsguru und Finanzierungsfachmann

Es gibt noch einen weiteren Teilbereich der Immobilienbranche, für den Basel II eine große Bedeutung haben wird: Die Immobilienbewerter. „Im Zuge von Basel II ist es vermehrt notwendig und vorgeschrieben, dass die Immobilienbewertung unabhängig von der Finanzierung zu erfolgen hat, dh der Immobilienbewerter muss ein unabhängiger Fachmann mit bestimmten Qualitätsvoraussetzungen im Fachgebiet der Bewertung sein und darf nicht im Prozess der Kreditvergabe involviert sein. Weiters wird es auch zu mehr Immobilienbewertungen wie bisher kommen, da im gewerblichen Großobjektbereich Wertüberprüfungen, die dann Wiederbewertungen nach sich ziehen können, jährlich bzw alle 3 Jahre erforderlich werden. Im Wesentlichen kann gesagt werden, dass in Zukunft keine Immobilienfinanzierung ohne Immobilienbewertung erfolgen kann und mehr Immobilienbewertungen erstellt werden müssen“, sagt Martin Roth, Geschäftsführer der Immobilien Rating GmbH.

Foto: Immobilien Rating GmbH

Martin Roth, Geschäftsführer der Immobilien Rating GmbH

Zusammenfassend ist zu sagen, dass Bauträger mit guten Projekten und guter Bonität in Zukunft vielleicht sogar eine Verbesserung ihrer Konditionen erleben werden. Dem steht aber der erhöhte Aufwand in der Finanzierungsphase gegenüber. Will man ein gutes Rating bekommen, muss man perfekte Projekte mit hoher Vorverwertung präsentieren können. Und das in ungewohnter Transparenz. Das wird Geld und vor allem viel Energie kosten.

„Die Anwendung der Ratings führt zu einer Intensivierung der Beziehungen zwischen Banken und Kunden und bietet gerade in unternehmens- oder marktbedingten Rezessionsphasen ein Fundament für das Fortbestehen einer gedeihlichen Partnerschaft. Um das Risiko zu streuen, werden Bauträger das Immobilienportfolio verstärkt diversifizieren (Gewerbeimmobilien, Wohnimmobilien) und in verschiedene regionale Märkte investieren“, so Kranewitter.

Letztlich ist Basel II nur ein weiterer Stein in einem Puzzle von Faktoren, das die Immobilienbranche zu noch stärkerer Professionalisierung zwingt. Wirklich negative Auswirkungen wird es im großen und ganzen nur für die Bauträger haben, die sehr spekulativ oder schlecht vorbereitet sind. Spekulative Projektentwicklungen spielen aber eine wichtige Rolle in der Immobilienbranche.

In den USA – das Land, das besonders auf Basel II hingedrängt hat – gelten die Regel übrigens erst ab 2009. Vielleicht kann man dann dort nahtlos auf Basel III übergehen. Dieses dritte Konsultationspapier wird sich dann der Möglichkeiten im Financial Engineerings annehmen.

Autor: Mag. Alexander Ghezzo
E-Mail: alexander.ghezzo@confare.at

LITERATURTIPP

NACHBARRECHT KOMPAKT

Rechte und Pflichten im Umgang mit Nachbarn

Neben der aktuellen Judikatur zu den verschiedensten Problembereichen des Nachbarrechts erhalten Sie mit diesem Werk eine Analyse aller möglichen nachbarrechtlichen Berührungspunkte im öffentlichen und zivilen Recht, die auch für den juristischen Laien verständlich ist.

Sie bekommen einen Überblick über die rechtlichen Hilfsmittel, die ein Nachbar anwenden darf und soll, um unzumutbare und ortsunübliche Störungen abzuwehren.

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

LexisNexis ARD Orac
Orac kompakt, 2. Auflage
Wien 2008, 148 Seiten
ISBN 978-3-7007-3920-3
Best.-Nr. 79.21.02
Preis € 25,-

IT-Sicherheit. Europäische Agentur für Netz- und Informationssicherheit (ENISA) berät bei IT-Risiken.

ENISA warnt mittelständische Unternehmen vor Sicherheitslücken und Cyber-Angriffen

Die ENISA (European Network and Information Security Agency) stellt eine Machbarkeitsstudie über ein europäisches Informations-Austausch- und -Warnsystem (EISAS) vor, um mittelständische Unternehmen und Staatsbürger der Europäischen Union (EU) über Gefahren, Sicherheitslücken und Angriffe zu informieren. Insbesondere soll die Studie Aufschluss über eine adäquate Rolle der EU in diesem Bereich geben, die nicht mit Aktivitäten der Mitgliedsstaaten konkurriert.

Die Studie kommt zu dem Schluss, dass die sinnvollste Rolle der EU im Bereich Alarmierung von Endbenutzern und SMEs die des Vermittlers, Diskussionsmoderators und „Bewahrers der bewährten Praxis" zwischen nationalen Initiativen ist, anstatt eine zentrale, rein betriebswirtschaftlichen Funktion einzunehmen. Die vorgeschlagenen nächsten Schritte sowie ein „Proof-of-concept" Szenario werden außerdem umrissen.

Nach sorgfältiger Analyse verschiedener Perspektiven wird eine betriebliche Rolle für die EU als unpassend erachtet. Ein dezentralisiertes System auf nationaler Basis ist effektiver, da technische/organisatorische, kulturelle/soziale, und politische Hindernissen andere, zentrale oder betriebliche Ansätze weniger brauchbar machen. Das hauptsächlich vorgeschlagene Szenario für die Rolle der EU ist:

- Als „Clearingstelle" für bewährte Praxis zu fungieren, um neue nationale Systeme in den Mitgliedsstaaten zu unterstützen.
- Als Moderator Unterstützung zu leisten für Diskussionen zwischen nationalen ISAS (Information Sharing and Alert System) in den Mitgliedsstaaten, um die folgenden Ziele zu erreichen: Den bestehenden Aktivitäten zu helfen, voneinander zu lernen, die bewährte Praxis Sammlung kontinuierlich auf dem neuesten Stand zu halten und gemeinsam Felder und Gebiete zu identifizieren, um den Dienstleistungsstand aller Aktivitäten zu verbessern.
- Als Analyst der gesammelten bewährten Praxis zu agieren und, falls angemessen, Optimierungsbereiche vorzuschlagen.

Mittelständische Unternehmen und EU-Staatsbürger stehen im Fokus der ENISA-Aktivitäten

Der Geschäftsführer von ENISA, Mr. Andrea Pirotti, erläutert, dass die Computer der Heimanwender sowie mittelständischen Unternehmen, die beliebtesten Ziele für gezielte Angriffe sind, da sie oft als leichte Beute angesehen werden. Auf der anderen Seite sind die mittelständischen Unternehmen wichtig für das Europäische Wirtschaftswachstum. Jedoch, gerade wegen ihrer Größe, stellen mittelständische Unternehmen selten geeignetes Sicherheitspersonal ein, um ihre Informationsinfrastruktur zu schützen.

ENISA warnt vor der Wachstumsbranche Botnetze

Die Zahl der Botnetze wird weiter wachsen, schon bald könnten sie auch im Bereich der Mobilkommunikation auftauchen. Angesichts der Anpassungsfähigkeit der Botnetz-Betreiber befürchtet ENISA, dass bald neben klassischen PCs auch mobile Geräte manipuliert und als Ausgangspunkt für verschiedene Angriffe, etwa DDOS-Attacken, missbraucht werden. „Zum Beispiel gibt es aktuelle Würmer, die Instant Messaging Netze wie MSN oder Skype benutzen, um sich selbst weiter fortzupflanzen, aber es gibt auch Würmer, die sich per MMS (etwa Commwarrior), SMS oder Bluetooth Schnittstellen weiter verbreiten", heißt es in der ENISA-Aussendung „Botnetze – die heimliche Gefahr". Angesichts der dauerhaft im Netz hängenden mobilen Geräte (Blackberry, Windows Mobile und Symbian-Geräte), „können wir bald Schadsoftware gegen ebensolche Endgeräte erwarten." Mit rund sechs Millionen infizierten Computern weltweit rechnet man bei der Sicherheitsagentur.

Einer Studie von Google zufolge behinhalteten 10.000 von 4,5 Millionen getesteten Webseiten Schadsoftware.

Foto: ENISA

Andrea Pirotti, Geschäftsführer ENISA

INFORMATIONEN

EISAS Machbarkeitsstudie
http://www.enisa.europa.eu/doc/pdf/studies/EISAS_finalreport.pdf

Marco Thorbruegge
E-Mail: Marco.Thorbruegge@enisa.europa.eu
Ulf Bergström,
Presse und Kommunikation Direktor, ENISA
E-Mail: Ulf.Bergstrom@enisa.europa.eu

ENISA
Science and Technology Park of Crete (ITE)
Vassilika Vouton,
700 13 Heraklion, Griechenland
Tel.: +30 28 10 39 12 80
Fax: +30 28 10 39 14 10
E-Mail: info@enisa.europa.eu
www.enisa.europa.eu

SCHWERPUNKTE

- Beratung und Unterstützung der Kommission und der Mitgliedstaaten in ihrem Dialog mit der Industrie, um sicherheitsrelevante Probleme bei Hardware- und Softwareprodukten anzugehen.
- Erhebung von Informationen zur Analyse der derzeitigen und absehbaren Risiken in Europa.
- Förderung von Risikobewertungs- und Risikobewältigungsverfahren zur Verbesserung unserer Fähigkeit, mit Gefahren für die Informationssicherheit umzugehen.
- Austausch bewährter Verfahren zur Sensibilisierung und Zusammenarbeit zwischen den verschiedenen Akteuren im Bereich Informationssicherheit, insbesondere durch die Entwicklung einschlägiger öffentlich-privater Partnerschaften mit der Industrie.
- Verfolgung der Entwicklung von Standards für Produkte und Dienstleistungen im Bereich der Netz- und Informationssicherheit.

ENISA's WORKSHOP

„Improving Resilience of Public Communication Networks and Services"
7th of March 2008,
Sofitel Brussels Europe
Place Jourdan 1,
1040 Brussels, Belgium

Kommunikation. Kunden-Service neu definiert – Motorolas sprachfähiger Funk-Scanner CA50.

Scan, Datentransfer und Kommunikation mit Logistik-Multitalent CA50

Mit WLAN und VoIP macht es Motorola möglich, ab sofort mit einem Barcode-Scanner direkt telefonieren zu können. Die Integration von Barcode-Scanning und Sprachkommunikation hilft, die Produktivität von Mitarbeitern im Handel, im Hotel- und Gaststättengewerbe sowie im Gesundheitswesen zu steigern.

Der Bereich Enterprise Mobility business von Motorola, Inc. (NYSE: MOT) stellt heute mit dem neuen CA50 einen Voice-over-IP (VoIP)-fähigen Funk-Scanner vor. Das neue Mobilsystem wurde entwickelt, um den Kunden-Service zu verbessern, zu helfen, die Betriebskosten zu senken und die Mitarbeiterproduktivität zu erhöhen.

Der CA50 bietet Mitarbeitern im Handel, im Gesundheitswesen, im Hotel- und Gaststättengewerbe ein integriertes Sprach- und Datensystem. Damit schließt sich die große Kommunikationslücke, die heute in Geschäften, in Krankenhäusern und in Restaurants anzutreffen ist.

Der CA50 als Allrounder definiert den Kunden-Service neu. Er ermöglicht den Zugriff auf Personen und Informationen in Echtzeit. Neben anderen wichtigen Geschäftsaktivitäten können mit der Hilfe des CA50 Patientenfragen in Krankenhäusern beantwortet werden, die Mitarbeiter im Handel Preis- und Bestandsüberprüfungen durchführen und die sofortige Auslieferung von Bestellungen ausgeführt werden. Ein weiterer Vorteil des CA50 ist die permanente Erreichbarkeit aller Mitarbeiter im Gebäude.

Eine Eliminierung der Kosten und lange Antwortzeiten wird durch die Funktionen des direkten Anrufens (voice calls) beziehungsweise des Gruppenrufs (walkie-talkie-style) erreicht.

„Motorolas CA50 VoIP-fähiger Funk-Scanner füllt eine Kommunikationslücke in Aufgaben- und Service-orientierten Umgebungen durch die Ausstattung aller Kollegen mit einem Gerät, das Barcode, Daten und Sprache in sich vereint", erklärt Bob Sanders, Vice President & General Manager von Advanced Data Capture bei Motorola EMb. „Dieses Gerät zeigt unsere Bemühungen, bestehende Scanner-Technologien mit neuen Sprach- und Funkfähigkeiten zu verschmelzen, so dass alle Mitarbeiter mit der neuesten Technologie auf Knopfdruck verbunden sind und so besser ihre Kunden und Patienten betreuen können."

Motorolas neuer leichtgewichtiger CA50 ist mit Wireless LAN, Barcode-Scanner zur Informationsabfrage sowie VoIP ausgestattet. So erlaubt er eine Mobiltelefonvergleichbare Sprachkommunikation. Durch seine VoIP Fähigkeit kann der CA50 in viele Telefonsysteme – wie z.B. Avaya – integriert werden. Um die nahtlose Integration des CA50 in die Kundenumgebung sicherzustellen, bietet Motorola Enterprise Mobility Service alle notwendigen Dienstleistungen. Diese beginnen mit der anfänglichen Bewertung, der Inbetriebnahme und der Verteilung bis hin zu fortlaufender Schulung und Unterstützung.

Motorolas Advanced Services umfassen die Installation der CA 50 Lösungen, die Inbetriebnahme und die Konfiguration von Server und Geräten. Dadurch werden Probleme bei der Netzwerkintegration von Beginn an ausgeschlossen und die Implementierungszeiten auf das Notwendigste reduziert.

Das innovative Service-Paket „Service from the Start" von Motorola schützt ihre Investitionen rund um die CA50 Lösung. Im Reparaturfall werden Geräteausfallzeiten durch das Bereitstellen durch Ersatzgeräte am folgenden Werktag auf ein Minimum reduziert. Neben unfallbedingten Beschädigungen an den Geräten umfasst dieser Service auch die Beseitigung von Verschleißerscheinungen ohne zusätzliche Kosten. Dadurch ist der Kunde sicher vor unvorhergesehenen Reparaturkosten.

Ein echtes Universalgerät für den Einzelhandel, denn so sind MitarbeiterInnen permanent erreichbar und können umgehend Informationen über einzelne Produkte einholen und weitergeben. Das neue Mobilsystem wurde entwickelt, um den Kunden-Service zu verbessern.
www.motorola.com

Der CA50 wird voraussichtlich im 1. Quartal beim Motorola-Vertrieb sowie bei ausgesuchten Partnern verfügbar sein.

Fotos: Motorola

Servertechnologie. Fujitsu Siemens Computers startet Kampagne mit Sonderaktionen für PRIMERGY Einstiegs-Server.

„Grüner“ Aufruf an den Mittelstand: Weg mit den alten Servern

„Weg mit alten Servern – dem Klimaschutz zuliebe“: Das ist das Motto der neuen Marketing-Kampagne von Fujitsu Siemens Computers, die sich an kleinere und mittelständische Unternehmen richtet. Ihnen soll der Umstieg auf die neueste, energieeffizientere Servertechnologie leicht gemacht werden. Die Aktion wendet sich an Endkunden ebenso wie an Reseller und wird vom Wiener FSC Konzernkompetenzzentrum für Virtualisierung und Klimaschutz unterstützt.

Die Kampagne läuft von Ende Februar bis Ende April 2008. Unter dem Titel „Dump Your Old Server!“ bietet sie zahlreiche Sonderaktionen für die Einstiegsmodelle der PRIMERGY Industriestandard-Server an. Gleichzeitig zeigt sie die Einsparungen auf, die Unternehmen erzielen können, wenn sie sich von ihren alten, ineffizienten Servern trennen, die oft auch sperrig und langsam sind.

Im Mittelpunkt der Kampagne stehen die PRIMERGY-Tower-Modelle TX120 und TX200 S4 sowie der Rack-Server RX300 S4. Alle drei bieten eine neue Dimension an Effizienz – durch ihre hohe Rechenleistung, ihren reduzierten Energieverbrauch und ihre geringe Größe.

„Für viele kleine und mittelständische Unternehmen ist der alte Server zwar ein permanentes Thema, das aber aufgrund von Zeitmangel oft zur Seite geschoben wird“, sagt Wolfgang Horak, Managing Director von Fujitsu Siemens Computers Österreich. „Dabei ist der alte Server laut, langsam, nimmt zuviel Platz ein und verbraucht weit mehr Strom als heutige Modelle. Mit unserer ‚Dump Your Old Server’-Kampagne wollen wir darauf hinweisen, dass die Ära für energieeffiziente, ‚grüne’ Rechner überreif ist: Als Anreiz stellen wir einige Super-Angebote vor.“

Foto: Fujitsu Siemens

Wolfgang Horak - Managing Director von Fujitsu Siemens Computers Österreich

Genau wie alle anderen Server der PRIMERGY-Reihe ist das Entry-Level-Modell TX120 mit aktuellen Multi-Core-Prozessoren und modernen 2,5-Zoll-Festplatten ausgestattet. Der fast lautlos arbeitende TX120 verzeichnet einen Stromverbrauch von nur 163W und erfüllt mit Leichtigkeit alle Klimaanforderungen. Sein größerer „Bruder“, der TX200 S4, ist so leistungsstark, dass schon ein einziges Gerät die Anforderungen an einen Abteilungsserver erfüllt. Der RX-300 S4 wiederum ist ein wahres Arbeitstier im Rack und bietet Hot-Plug-Technologie – das bedeutet mehr Systemverfügbarkeit, da Kernkomponenten wie Stromversorgung, Lüfter und Festplatten ohne Unterbrechung des Serverbetriebs ausgetauscht werden können.

Hauptelemente der Marketingkampagne: Alte Server fressen Energie

Eine Hauptrolle der in vielen Ländern Europas gestarteten Marketing-Kampagne spielen drei visuelle Elemente, die in einer Werbe- und Telemarketing-Kampagne zum Einsatz kommen:

- Old Server frisst Energie. Stoppen Sie ihn.
- Old Server: Wenig Leistung, viel Verbrauch. Wecken Sie ihn.
- Old Server verschwendet Ihr Geld. Stoppen Sie ihn.

Zusätzlich zur Printwerbung in ausgewählten Publikationen spielt bei der Kampagne auch das Online-Marketing eine wichtige Rolle. Neben länderspezifischen Internet-Seiten wie zB *http://www.dumpyouroldserver.at* plant Fujitsu Siemens Computers eine Banner-Kampagne, die über 16 Millionen Ad-Impressions erbringen soll; hinzu kommen Suchmaschinen-Marketing über Keywords und eine Telemarketing-Kampagne.

Starke Unterstützung für Reseller

Channel-Partner leisten für Fujitsu Siemens Computers einen ganz entscheidenden Beitrag zu dieser Kampagne, erläutert Wolfgang Horak. „Wir führen die Kampagne in enger Zusammenarbeit mit den Resellern durch. Zusätzlich zu Banner-Werbung auf Channel-Portalen und speziellen Aktionsseiten auf unserem eigenen Channel Partner Portal, unterstützen wir ausgewählte Fachhändler dabei, ihre Marketingaktivitäten zu maximieren, indem sie bei der Entwicklung ihrer eigenen Kampagnen auf das von uns bereitgestellte Material zurückgreifen.“

FUJITSU SIEMENS COMPUTERS:

Der führende europäische IT-Infrastruktur Hersteller und zugleich Marktführer in Deutschland. Mit seinem strategischen Fokus auf innovativen Mobility und Dynamic Data Center Produkten, Services und Lösungen bietet das Unternehmen eine einzigartige Bandbreite an Produkten. Fujitsu Siemens Computers ist in allen Schlüsselmärkten Europas, Afrikas und des Nahen Ostens präsent, der Bereich Infrastructure Services ist in etwa 170 Ländern weltweit tätig. Im Fokus stehen die spezifischen Anforderungen seiner Kunden: Großunternehmen, KMU sowie Privatkunden. Das Unternehmen zählt über den ganzen Lebenszyklus eines Produkts hinweg zu den Pionieren beim Einsatz von umweltbewussten Technologien und Prozessen und ist Mitglied der „Climate Savers Computing Initiative“, „Green Grid“ Organisationen und der „Global Compact“ Initiative der Vereinten Nationen.

Speicherlösungen. Nexsan verstärkt seine Vertriebsaktivitäten im deutschsprachigen Raum.

Revisionssichere Langzeitarchivierung

Nexsan Technologies setzt im Rahmen seiner Wachstumsstrategie auf den Ausbau der Vertriebsaktivitäten in Deutschland, Österreich und der deutschsprachigen Schweiz. Für die Entwicklung des Geschäfts in den Ländern ist Channel Manager Øivind Martinsen verantwortlich, der das Unternehmen bereits in Skandinavien erfolgreich als einen führenden Anbieter sicherer und energiesparender Storage-Systeme etablierte.

Ein besonderer Schwerpunkt liegt hierbei auf Unternehmen, die mit datenintensiven Anwendungen arbeiten – hierzu zählen unter anderem die Medienbranche einschließlich Video- und Filmproduktionsfirmen sowie Organisationen, bei denen die Verarbeitung und Aufbewahrung medizinischer Bilder zum Tagesgeschäft gehört – oder die strenge Compliance-Anforderungen erfüllen müssen und daher auf Produkte zur sicheren und verlässlichen Archivierung ihrer unternehmenskritischen Daten angewiesen sind.

Nexsan-Produkte setzen seit jeher Maßstäbe am Markt

Das Unternehmen führte als einer der ersten Hersteller am Markt Produkte ein, die eine sichere Archivierung und unternehmensweite Bereitstellung von Fixed Content – hierunter werden langlebige Informationen verstanden, die nicht mehr verändert werden dürfen – und eine Festplatten-basierte Datensicherung ermöglichten. Zu den bekanntesten Produkten zählen heute das Speicher-Array SATABeast, ein modernes SATA-Festplattensystem, und die Assureon-Appliance, eine kombinierte Hard- und Softwarelösung für die revisionssichere Langzeitarchivierung von Informationen. Beide Komponenten arbeiten mit der von Nexan entwickelten stromsparenden AutoMAID-(Automatic Massive Array of Idle Disks) Technik. Festplatten, die nicht im Betrieb sind, lassen sich individuell abschalten. Werden auf ihnen gespeicherte Daten angefordert, erfolgt eine automatische Aktivierung.

Insgesamt lieferte Nexsan bis zum heutigen Tag 17.000 Systeme an über 5.000 Unternehmen weltweit aus, die der sicheren und zuverlässigen Archivierung vieler Petabytes an Daten dienen.

„Die Produkte von Nexsan erfüllen genau die Anforderungen, die der Markt an Lösungen zur Langzeitarchivierung von Daten stellt. Hier sind vor allem Systeme gefragt, mit denen Unternehmen der steigenden Flut an Informationen Herr werden können. Ein besonderer Schwerpunkt liegt dabei darauf, dass die Datensicherung und die Datenarchivierung über langfristige Zeiträume hinweg gemäß geltender firmeninterner oder gesetzlicher Vorgaben erfolgt. Aber auch der schnelle und einfache Zugriff auf die gespeicherten Informationen muss möglich sein. Das Ganze selbstverständlich zu einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis und aufgrund der beständig steigenden Strompreise möglichst energiesparend“, so Gerald Zögl, (CEO), der das Nexsan-Ge-schäft beim Partner LB-systems Meßgeräte GmbH verantwortet. „Insofern sehen wir hervorragende Chancen, gemeinsam mit Nexsan hier in Österreich zu wachsen und freuen uns darüber künftig mit einem am Markt als extrem guter Partner angesehenen Unternehmen zu arbeiten.“

Foto: nexsan

Das SATABeast Xi von Nexsan ist das derzeit einzige SATA-RAID-System für den Mac-Markt, das in einem platzsparenden Gehäuse (vier Höheneinheiten) Raum für bis zu 42 Festplatten bietet. In der höchsten Ausbaustufe steht eine Gesamtspeicherkapazität von 42 Terabyte zur Verfügung

„Österreich ist für uns ein wichtiger Markt. Daher ist es unser erklärtes Ziel, unsere Position zu festigen. Die Zusammenarbeit mit unseren Partnern sehen wir als Schlüssel an, um erfolgreich zu agieren und unseren Marktanteil in rasantem Tempo auszubauen. Daher liegt unser Hauptaugenmerk darauf, Sie bestmöglich und nach allen Kräften bei Ihrer Arbeit zu unterstützen“, erklärt Øivind Martinsen, Channel Manager Nordic und DACH, Nexsan Technologies.

Die itiso GmbH präsentiert auf der CeBIT 2008 vom 4. - 9. März in Hannover das von Nexsan für den Einsatz mit Apple Xserve- und Mac-Pro-Rechnern entwickelte neue Speicher-Array SATABeast Xi.

IT-Sicherheit. Verbesserung der Informationssicherheit bei österreichischen Unternehmen.

Gute Integration der Informationssicherheit in das Risikomanagement in Österreich

Ernst & Young-Studie: Die Integration der Informationssicherheit in das Risikomanagement ist in Österreich weiter vorangeschritten als bei den europäischen Nachbarn. Allerdings gibt es noch immer signifikante Sicherheitsprobleme in Österreich sowie weltweit.

Die jährliche Ernst & Young-Studie zur „Global Information Security" wurde heuer zum zehnten Mal unter Führungskräften in 1300 Unternehmen weltweit durchgeführt. „Wir können eine deutliche Verbesserung der Informationssicherheit im Vergleich zum Vorjahr beobachten. Trotz dieser positiven Entwicklung gilt es aber noch einige Sicherheitsprobleme zu bewältigen", erklärt Mag. Gunther Reimoser, Partner bei Ernst & Young Österreich und Leiter der Technology Security & Risk Services.

Hohes Risikopotenzial haben vor allem mobile Endgeräte wie Smart Phones, PDAs, Blackberries oder Notebooks. Webanwendungen und Funknetzwerke werden insbesondere von den österreichischen Befragten als potenzielle Problemquelle genannt.

Compliance als wichtigster Treiber für IT-Sicherheit

Die Einhaltung von Gesetzen und anderen Regulativen (Compliance) sind die wichtigsten Treiber für die Verbesserung der IT-Sicherheit. Das gilt allerdings besonders stark für Österreich. Auch in der Folge weichen hier die heimischen Ergebnisse von den internationalen ab:

„Während der Datenschutz und Risikomanagement global als zweit- und drittwichtigste Faktoren angesehen werden, stehen in Österreich die Erfüllung von Zertifizierungsanforderungen und mit Kunden verbundene Risiken an zweiter und dritter Stelle", so Mag. Reimoser. Generell schätzen die Befragten die gesetzliche Entwicklung zur Verbesserung der Informationssicherheit – wie zum Beispiel durch den Sarbanes-Oxley-Act (SOX) und die 8. EU-Richtlinie – positiv ein.

Business Continuity Management in Österreich vernachlässigt

Nach der Bedeutung spezifischer Sicherheitsaktivitäten gefragt liegt das Business Continuity Management – also der Aufbau eines leistungsfähigen Notfall- und Krisenmanagements – international an erster Stelle. In Österreich wird dies zwar auch als wichtig eingestuft, allerdings liegen hier Compliance, Sicherheitsrichtlinien und der Zugriffsschutz voran. Vergleicht man die Bedeutung der verschiedenen Maßnahmen mit der jeweils dafür aufgewendeten Zeit, so ergibt sich global eine Diskrepanz. „In Österreich ist diese Unstimmigkeit im Bereich des Business Continuity Managements, für das tatsächlich kaum Zeit aufgewendet wird, und des Zugriffsschutzes besonders stark ausgeprägt", so Gunther Reimoser.

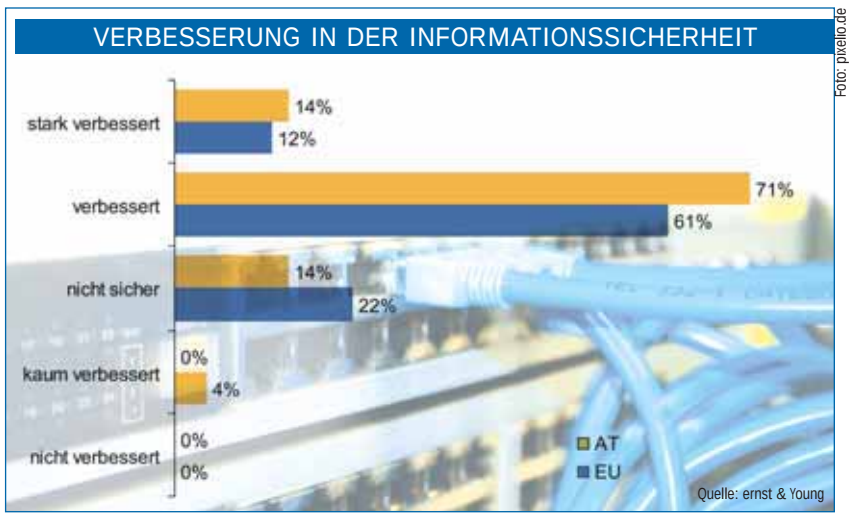


Foto: pixelio.de

Verbesserte Integration von Informationssicherheit

Die Integration der Informationssicherheit in das Risikomanagement hat sich im Vergleich zum Vorjahr deutlich verbessert. Eine volle Einbettung der Informationssicherheitsfunktionen in das Unternehmensrisikomanagement ist in Österreich wie auch global bei knapp einem Drittel der Befragten gegeben. Im Vergleich zu seinen europäischen Nachbarn hat Österreich hier sogar die Nase vorn: Dort gibt es nur bei rund jedem fünften Unternehmen eine entsprechende Integration.

Externe Partner bei der Evaluierung

Bei der Prüfung der Informationssicherheit kommt der Internen Revision, dicht gefolgt von der Externen, die größte Bedeutung zu. Doch auch Evaluierungen durch unabhängige Dritte werden immer wichtiger. Das gilt mittlerweile auch für Österreich: „Hinsichtlich der Verwendung externe Partner hat sich das heimische Niveau auf den globalen Durchschnitt gehoben", erläutert Mag. Günther Reimoser.

ERNST & YOUNG

Ernst & Young Österreich ist eine der größten österreichischen Prüfungs- und Beratungsgesellschaften mit Kernkompetenzen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Prüfung und Beratung im Zusammenhang mit Geschäfts-, Technologie- und Betrugsrisiken, Managementberatung im Finanz- und Rechnungswesen, Steuerberatung und Transaktionsberatung.

Ernst & Young Österreich bietet seinen Kunden ein umfassendes und maßgeschneidertes Beratungs- und Lösungsangebot.

Foto: Ernst & Young

Mag. Gunther Reimoser
Partner bei Ernst & Young Österreich und Leiter der Technology Security & Risk Services

KONTAKT

Ernst & Young
A-1220 Wien, Wagramer Straße 19
Tel.: +43-1-211 70 - 0
E-Mail: ernst.young@at.ey.com

Kurt Pikl – als CIO Prozesse unternehmensübergreifend optimieren

An dieser Stelle stellen wir Ihnen die besten Einreicher für den CIO Award 2008 vor, der von der COMPUTERWELT und Microsoft am 3. April 2008 verliehen wird.

Kurt Pikl begann seine Laufbahn beim Holzwerkstoff-Hersteller Egger 1966. Als CIO positionierte er die IT-Abteilung über die klassischen IT-Aufgaben hinaus als Prozess-Unterstützung im Unternehmen. Durch konsequente Industrialisierung und Zentralisierung der IT konnten sowohl personelle, aber auch finanzielle Ressourcen freigesetzt werden, die für eine konsequente Ausrichtung auf die interne und externe Prozessunterstützung und –beratung der Fachabteilung genutzt wurden.

Foto: Privat

Bis 2007 CIO beim Holzwerkstoff-Hersteller Egger

„Es ist selbstverständlich, stabile IT-Prozesse und Service-Leistungen zu einem adäquaten Preis anzubieten", sagt Kurt Pikl über seine Rolle im Unternehmen, „aber erst wenn die IT die Fachabteilungen in ihrem ‚Business' unterstützt, wird aus dem ungeliebten Kostenblock ein Business-Enabler."

Konsequent stellte Kurt Pikl sicher, dass die IT bei allen wichtigen Prozessinitiativen beratend eingeladen wurde. Gewünschter Nebeneffekt: Die Mitarbeiter der IT-Abteilung erlangten so einen hohen Grad an Prozessverständnis. Dem CIO war wichtig, hier den eigenen Mitarbeitern die Chance zum Lernen zu geben – den Ruf nach Outsourcing, der in anderen Unternehmen laut wurde, steht er daher mit Skepsis gegenüber: „Berater als Prozessunterstützung, naja …"

Fördern und Fordern der Mitarbeiter sieht er daher als sein wichtigstes Ziel als CIO. Die Mitarbeiter sollen Freude an der Arbeit finden und so die Motivation für außergewöhnliche Leistungen geweckt werden – gerade im Spannungsfeld mit den limitierten Ressourcen in der IT eine besondere Herausforderung. Kurzfristiges Denken hat da keinen Platz, vielmehr ist langfristige Planung und nachhaltiges Agieren wichtig. „Durch offenen Umgang mit Problemen, serviceorientiertes Handeln und einem ständigen Verbesserungsprozess bekommen auch die Kunden mit, dass wir uns um ihre Anliegen bemühen". Kurt Pikl erreichte so, dass die interne IT sogar über die Unternehmensgrenzen hinaus, maßgeblich an der Gestaltung und Optimierung von Prozessen beteiligt ist.

Nach seiner Pensionierung als CIO ist er nicht nur als Senior-Consultant seinem Nachfolger als CIO behilflich, er betreibt auch eine eigene Firma, die sich zum Ziel gesetzt hat, das erworbene Prozessknowhow branchenübergreifend nutzbar zu machen. „Ich baue mit *www.commonsense.at* ein Internet-Portal, mit dem die Holzindustrie mit ihren Lieferanten Daten austauschen und Prozesse integrieren kann. Ich habe da einige ‚Erfindungen' eingebaut, die – wenn es aufgeht und ich glaube fix daran – nicht nur die Holzbranche revolutionieren werden. Die Vision ist, die komplette SupplyChain "vom Baum zum Tisch" zu standardisieren."

Kurt Pikl hat sich für den CIO Award 2008 beworben, denn „hier können wir voneinander lernen." Mit dem CIO-Award zeichnet die COMPUTERWELT gemeinsam mit Microsoft am 3. April IT-Manager aus, die durch ein kluges Management die IT zu einem strategischen Wettbewerbsvorteil für ihr Unternehmen machen. Mehr zum CIO Award finden Sie auf *www.cioaward.at*

KURT PIKL

Bis 31.12.2007 CIO (Chief Information Officer) beim Holzwerkstoff-Hersteller Egger (www.egger.com), verantwortlich für die strategische Planung der gesamten IT und der administrative Organisation.

- Geschäftsführer der Common Sense IT-Consulting GmbH (www.commonsense.at).
- Ab 1.1.2008 bis zur Pensionierung per 30.11.2008 als Senior Consultant für IT-Projekte zur Unterstützung seines Nachfolgers tätig.
- Seit 1966 bei der Firma Egger, seit 1972 in der Informationstech-nologie. Nach der SAP-Einführung von 1996 bis 2002 verantwortlich für die Organisation und IT-Services für die Gruppe. Die Firma Egger betreibt ein zentrales RZ in St.Johann in Tirol.
- Die Common Sense betreut Services für die Partner, die nicht über das Kerngeschäft von Egger abgedekkt werden. Common Sense hosted www.mein-lieber-span.com und www.cosemat.com
- Laufende Projekte: IT-Governance (Riskmgm, COBIT 4.0, ITIL), gruppenweites Projektmgm, semantische Netze (Wissensmgm).

LITERATURTIPP

PERSONALRECHT UND BETRIEBSWICHTIGES 2008

Eine Übersicht von A bis Z

Alle Informationen, die der Personal-Profi bei seiner laufenden Arbeit immer wieder benötigt, sind maßgeschneidert in diesem jährlich aktualisierten ARD-Handbuch enthalten. Von Abfertigung bis Zukunftssicherungsmaßnahmen werden die für das Personalwesen relevanten Themen aufgegriffen und aus dem Blickwinkel von Arbeitsrecht, Sozialversicherung und Lohnsteuer von A bis Z themenbezogen behandelt. Übersichten über die wichtigsten Steuersätze runden das Angebot ab.

Zusammengestellt von der ARD-Redaktion

LexisNexis ARD Orac
ARD-Handbuch, Wien 2008
656 Seiten
ISBN 978-3-7007-3814-5
Best.-Nr. 35.09.10

Preis € 49,- (Abopreis € 39,20)

IT-Sicherheit. KMU wappnen sich gegen Sicherheitslücken.

Unternehmen machen mobil gegen Viren, Würmer und Trojaner

Viren, Würmer, Trojaner, Rootkits, Ad- bzw. Spyware und Dialer – Die Bedrohungen durch Malware sind vielfältig und der Schutz davor ist ein wichtiger Teil der Information Security im Unternehmen. Denn die Werkzeuge der Angreifer sind im Internet leicht für jeden zugreifbar. Zunehmend nutzen auch professionelle Verbrecher und Verbrecherorganisationen das Potenzial von Angriffen, um daraus kommerziell Kapital zu schlagen. Unternehmen schützen sich mit Antivirensoftware, die im professionellen Einsatz hohen Anforderungen gerecht werden muss.

Erwin Klecker ist CISO (Chief Information Security Officer) bei der OeBB Infrastruktur Bau AG. Er stellt eine wesentliche Veränderung in den Strategien und Zielen der Virusverteiler fest: „Der Hauptunterschied zu früher ist der, dass mittlerweile sehr viel Geld auf Basis von Malware gemacht wird – dazu ist jedoch notwendig, dass Infizierungen möglichst lange unerkannt bleiben!“ Vor allem das Ausspionieren von Informationen und der Aufbau von fernsteuerbaren Bot-Netzen sind erklärte Anwendungsgebiete.

Webseiten mit scripts dominieren die Angriffsstrategie

„Nicht vertrauenswürdige Webseiten mit Skripten zählen klar zu den Favoriten bei den Angreifern, dicht gefolgt von Dokumentenformaten sowie E-Mails“, skizziert Internet-Security Experte Rene Pfeiffer die derzeitige Bedrohungslage. Mit der Vielfältigkeit der Bedrohungen steigt auch der Anspruch an die Abwehrmaßnahmen. Ein wichtiger Part kommt dabei dem Virenschutz zu.

„Unsere Kunden erwarten sich höchstmögliche Erkennungsrate sowohl über Signaturen, als auch über proaktive Virenerkennung“, beschreibt Rainer Witzgall, Executive Vice President des Antivirenhersteller Avira, die Wünsche seiner Anwender. Daher investieren alle Virenhersteller in die Entwicklung sogenannter Heuristik-Technologie. Die Avira Technologie hat den Namen AHeAD und soll sicher stellen, dass auch noch unbekannte Bedrohungen gefiltert werden können. Die Heuristik kann anhand der Beschaffenheit einer Datei, der Abfolge signifikanter Code-Sequenzen oder bestimmter Verhaltensmuster mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit feststellen, ob es sich um eine schädliche oder virulente Datei handelt. Ist erst einmal Alarm geschlagen, bietet die Virenschutzsoftware die Wahl, die potenziell virenverseuchte Datei in Quarantäne zu nehmen oder vom Rechner zu löschen.

Foto: Avira GmbH

Rainer Witzgall – Executive Vice President der Avira GmbH

Außerdem sollen auch manipulierte HTML-Dateien proaktiv auf Gateways überprüft werden. Auf diese Weise wird wirksam verhindert, dass Hacker eventuelle Exploits in Browsern ausnutzen können. Die Verteilung von Malware erfolgt außerdem immer mehr über „verseuchte“ WEB-Server. Einer Untersuchung von Google zufolge versuchen von 4,5 Millionen URL's ca 10% Mal-ware zu verteilen – das bekannteste diesbezügliche „Produkt“ ist Mpack aus der UDSSR. Diese Art der Infizierung wird auch als „drive by infection“ bezeichnet.

Foto: Herold

Frank Bieser – CIO Herold Business Data GmbH

Foto: aboutpixel.de/Montage

Zuverlässigkeit, Performance und Administrierbarkeit sind Hauptanforderungen an den modernen Virenschutz

„Die einfache Administrierbarkeit ist ebenfalls ein zentraler Punkt“, ergänzt Frank Bieser, CIO der Herold Business Data GmbH. Das Einspielen neuer Signaturen in die Virenscanner muss in höchstem Maße automatisiert und rasch erfolgen können, um etwaigen Angreifern keinen unnötigen Zeitvorteil zu verschaffen. „Wir verlassen uns daher nicht auf ein einzelnes Produkt, sondern arbeiten mit einem mehrstufigen Ansatz.“ Denn: „Durch das Einschleusen von Malware können sich bei uns unternehmenskritische Situationen ergeben. Neben klassischen Trojanern, die unsere Systeme mit Breitbandanbindung für Denial-of-Service-Attacken nutzen könnten, gilt es auch Datenverlust bzw -manipulation zu verhindern. Auch das in letzter Zeit häufiger anzutreffende Data Hijacking stellt eine potenzielle Bedrohung dar.“

Moderne Antivirensoftware ist ressourcenschonend

Um die Wirtschaftlichkeit der Antivirensoftware sicher zu stellen und dem Benutzer effizientes Arbeiten zu ermöglichen, werden den modernen Tools ein extrem geringer Speicherbedarf und hohe Performance abverlangt. Wenn die Antivirensoftware das Arbeiten für die Mitarbeiter durch lange Wartezeiten und hohen Ressourcenbedarf erschwert, wäre die Sicherheit durch Workarounds und Weigerungsverhalten der Mitarbeiter erst recht gefährdet. Auch im Virenschutz ist trotz aller technischer Möglichkeiten der Faktor Mensch entscheidend.

Bewusstsein für die Bedrohungen bei den Anwendern ist eben genauso wichtig wie technische Abwehrmaßnahmen: „Unsere Mitarbeiter sind vom ersten Tag an sensibilisiert. IT-Security und das Phänomen des Social Hacking werden darüber hinaus in der IT-Richtlinie behandelt. Durch diese Maßnahmen schätzen wir unsere KollegInnen als verantwortungsbewusste Anwender“, beschreibt Frank Bieser die Situation bei Herold.

Doch gerade in letzter Zeit ist durch das Ausbleiben von spektakulären und dementsprechend medienwirksamen Virenoutbreaks das Sicherheitsbewusstsein bei den Anwendern zurückgegangen, klagt CISO Erwin Klecker.

Euro-SOX und Basel II fordern Risikominimierung

Andreas Kroisenbrunner von Avira sieht die Situation gerade in Österreichs Klein- und Mittelbetrieben eher skeptisch: „Leider weiß man in Unternehmen zwischen 1-100 Mitarbeitern noch sehr wenig über die Verantwortung des Geschäftsführers und Unternehmers seine Daten und Informationen gegenüber Dritten zu schützen.“

Dabei wird vom Gesetz her immer mehr ein sinnvoller Umgang mit Risiken in der IT gefordert. „Sowohl das sogenannte Euro-SOX, als auch Basel II und das GesmbH-Gesetz sehen einen adäquaten Schutz gegen den Verlust von Informationen vor – Virenschutz ist also ein enorm wichtiger Bestandteil, wenn es um Compliance auch in KMU geht“, beschreibt Compliance-Experte Holger Schellhaas von evoltas, die Dringlichkeit von entsprechenden Maßnahmen.

Rene Pfeiffer weist auf die Veränderung unseres Webverhaltens hin, die das Risikobewusstsein noch mehr geschwächt hat: „Web 2.0 hat die Anwender derart an aktive Inhalte gewöhnt, daß die Gefahr nicht mehr unmittelbar erkennbar ist. Man muss Anwender auf die Benutzung des Webs schulen und sie auf die Gefahren von Webbrowsern aufmerksam machen.“ Laut Pfeiffer werden sich die Bedrohungen weiterentwickeln und sowohl die Benutzer als auch die Antivirenhersteller weiter mit innovativen Attacken auf Trab halten. „Schädlicher Programmcode wird sich auf Webseiten vermehren (Stichwort Syndication und Verknüpfen von Inhalten). Ein ganz großer ‚Renner' werden multimediale Inhalte gepaart mit VoIP Technologien - dann werden Botnetze durch Anrufe ganze Firmen kompromitieren können“, soweit die Prognose des Experten.

Autor: Mag. Michael Ghezzo

confare
www.confare.at

Foto: confare

Mag. Michael Ghezzo
Gründer und Geschäftsführer der confare IT- und MarketingberatungsgmbH.
E-Mail: michael.ghezzo@confare.at

LITERATURTIPP

HANDBUCH EU-KONFORMER FÖRDERUNGEN

Antworten auf Förderfragen aus der Unternehmenspraxis mit Fallbeispielen

Das Buch gibt einen Überblick über die neue Ära für Förderungen in Europa und in Österreich. Bis 2013 ist alles neu: Beihilfenrechtliche Spielregeln, die europäische Fördergebietskarte, Förderintensitäten für kleinere, mittlere und Großunternehmen sowie Kofinanzierungen aus den EU-Strukturfonds. Darüber hinaus hat sich das österreichische Fördersystem grundlegend gewandelt.

Die Autorinnen:
Mag. Hannah Rieger, Ökonomin, Leiterin Corporate Communications, Investkredit Bank AG
Mag. Angela Platzer, Betriebswirtin, Stellvertretende Leiterin Business Banking, Investkredit Bank AG

Redline Wirtschaft, FinanzBuch Verlag GmbH, München 2008, 291 Seiten, ISBN: 978-3636014764

Systemisches Coaching. „Es gibt immer mehr als nur eine mögliche Lösung."

Was tun, wenn die Krise kommt ?

Wer professionell denkt, sucht für sich einen systemischen Coach. Damit wird Coaching gleichzeitig Hilfe und Haltung. Denn systemisches Coaching geht einen völlig neuen Weg. Es vernetzt Systeme und Werthaltungen. Erst dadurch werden maßgeschneiderte Lösungen möglich. Systemische Fragetechniken und die Methode der Aufstellung sind die zentralen Werkzeuge im systemischen Coaching.

Sie lenken die Aufmerksamkeit auf das Ziel – und in die Zukunft. Sie schaffen die Grundlage für eine offenere Kommunikation, nutzen die zur Verfügung stehenden Ressourcen und überprüfen Verhalten. Sie zeigen, wie sich unterschiedliche Ansatzpunkte auswirken.

Weniger die Arbeit am Problem selbst, sondern die Beschäftigung mit der Lösung und dem Erreichen der Ziele, machen die Arbeit mit dem Coachie besonders effektiv. Denn es gibt immer mehr als eine mögliche Lösung. Manchmal hilft schon ein Umdeuten von Sachverhalten, also einer Veränderung des Denkrahmens, um den Coachie in die Lage zu versetzen, sein Handlungsmuster zu ändern.

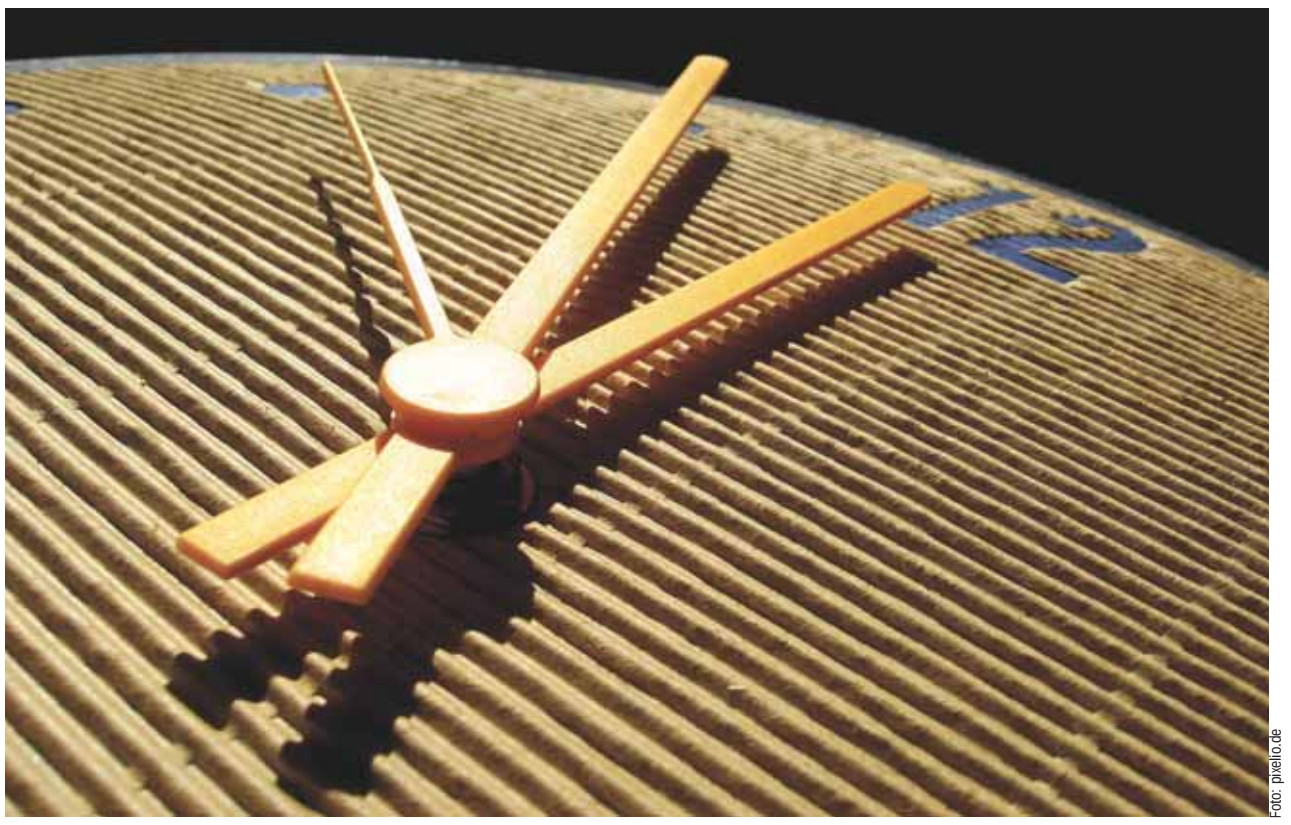


Foto: pixelio.de

Die Karriere fordert einen hohen Preis

Corinna Haberl (Name geändert) wird von einer Gebietsleiterin zur Verkaufsleiterin ihres Handelsunternehmens befördert. Wegen ihres Engagements, vor allem aber wegen ihrer Fähigkeit, Menschen zu begeistern und zu führen, hat sich die Firma für Corinna entschieden. Motiviert und mit neuen Ideen gibt Corinna ihr Bestes. Sie hetzt von einem Meeting zum nächsten und nimmt an Besprechungen zu unterschiedlichsten Themen teil. Sie übernimmt die Verantwortung für neue Projekte, die mehr oder weniger zeit- und arbeitsintensiv sind. Am Wochenende sitzt Corinna zusätzlich in einem Weiterbildungsseminar für Verkaufsleiter. Sie will so schnell wie möglich fehlendes Know-how erlernen, da einige Bereiche für Sie noch neu sind. So lebt und arbeitet Corinna bereits seit einem Dreivierteljahr. Mehr und mehr erkennt sie, dass das Vertrauen der Geschäftsführung in sie wächst und ihr immer mehr Verantwortung übertragen wird.

Doch der Preis für ihre Karriere ist hoch. Es bleibt ihr kaum Zeit für Freunde und Familie. Wo früher entspannende Wochenenden für Erholung sorgten, gibt es jetzt An- oder Rückreisetermine, Firmenbesprechungen und Abendessen. Es bleibt ihr kaum noch Zeit und Energie für ausgleichenden Sport, der ihr früher so oft neue Kraft geschenkt hat.

So kommt Corinna in meine Coachingpraxis und bittet dringend um Hilfe. Sie teilt verzweifelt mit: „Meine Energie geht verloren! Manchmal fehlt mir sogar der Überblick. Ich weiß, ich sollte Prioritäten setzen, doch laut der neuen Geschäftleitung hat alles oberste Priorität. Damit komme ich schwer zurecht. Dazu kommt, dass ich vor lauter Meetings und Zahlen den Kontakt zu meinen Mitarbeitern völlig verloren habe. Meine neuen Aufgaben fressen mich auf und ich habe keine Zeit mehr für sie. Dabei sind genau die Mitarbeiter das Potenzial einer Firma. Ich selbst bin mit meinen Kräften ziemlich am Ende und finde im Moment keinen Ausweg für mich. Noch dazu komme mit meinem Chef nicht klar. Sein Führungsstil macht mir zu schaffen."

Coaching – Begleitung gewollter Entwicklungen

Fälle wie Corinna sind in Zeiten zunehmender Komplexität keine Seltenheit. Trotz hoher Motivation rutschen eigene Werte und Ausgleichskräfte ins Abseits. Der Mensch sieht sich nur noch als Maschine zur Erfüllung seiner Aufgaben, als Konfliktlöser, als Förderer, als Entwickler, als Einzelkämpfer. Er soll rasch Entscheidungen treffen und diese auch noch richtig. Wen verwundert es dann, wenn Mann/Frau fest steckt, in seiner/ihrer beruflichen Situation oder völlig ausbrennt. Darüber hinaus führt die häufig vorhandene „Einsamkeit" von Führungspersönlichkeiten und das Idealbild vieler Manager, Alleskönner und Problemlöser in einer Person sein zu müssen, zu Problemen.

Kluge Führungskräfte suchen daher schon frühzeitig professionelle Hilfe in Person eines systemischen Coaches auf, der sie bei ihren persönlichen und firmeninternen Veränderungsprozessen begeleitet.

Wichtige Anlässe für individuelle Coachingmaßnahmen sind:

- Einführung von strukturellen und organisatorischen Veränderungen
- Vorbereitung auf neue Aufgaben und Positionen (zB neue Arbeitsstelle)
- Verbesserung der Sozial – oder Führungskompetenz
- Abbau von Leistungs-, Kreativitäts- oder Motivationsblockaden
- Umgang mit persönlichen Sinnkrisen und Herausforderungen
- Abbau von Stress- und Burnout-Symptomen
- Erarbeitung von Karriere- und Lebensplanung

Coaching wird als Hilfe zur Selbsthilfe eingesetzt. Der Coach ist meist kein Therapeut, sondern unterstützt den Hilfesuchenden durch individuelle Beratung.

Reflexion als Sprungfeder für Lösungen

Durch ganz persönliche Frage- und Aufgabenstellungen werden dem Coachie wirkungsvolle Instrumente für die Praxis an die Hand gegeben. Dadurch lernt der Coachie seine eigene Situation aus einer anderen Perspektive zu betrachten. Damit kann er diese rascher und realistischer einschätzen und seine Gedanken dazu besser ordnen. Wer Zusammenhänge erkennt, kann sicherer handeln, klarere Entscheidungen treffen und relevante Interessensgruppen mit ins Boot holen.

Dabei ist Sprache eine wesentliche Energiequelle, die dazu benutzt werden kann, um mit Kritik, Vorwürfen oder Schuldzuweisungen produktiv umgehen zu lernen.

„Die Grenzen meiner Sprache bedeuten die Grenzen meiner Welt"
Ludwig Wittgenstein

Nutzung von „Lösungs-Sprache" – Energie folgt der Aufmerksamkeit

Lösungssprache hilft dabei, das, was der Coachie in seinem Leben verändern möchte, eintreten zu lassen und unterschiedliche Möglichkeiten zu finden. Ausschließliches Anwenden der Lösungssprache verwandelt die gefundenen Möglichkeiten aufgrund der fokussierten Wahrnehmung mehr und mehr in eine Geisteshaltung. Die oben angeführten Fragen helfen außerdem, sich soweit zu distanzieren, dass der Coachie sich selbst beobachten kann. Das versetzt ihn in die Lage rational langfristige Entscheidungen zu treffen und nicht nur spontan auf Situationen zu reagieren. Jede Fokuswahl hat also Folgen. Ein erster Schritt auf dem Weg zum Ziel ist schon getan, wenn es gelingt, das Ziel/Lösung als Fokus (= Aufmerksamkeit = Energie) zu wählen. Die Herausforderung besteht dann darin, Aufmerksamkeit und Energie auf ein lohnendes und positives Ziel zu lenken. Wir haben es also selbst in der Hand zu wählen, wo wir unsere Aufmerksamkeit und Energie hinlenken. Denn der innere Fokus bestimmt, was wir fühlen, was wir denken, worauf wir uns konzentrieren, was wir tun.

LÖSUNGSORIENTIERTE FRAGEN:

- Woran würden sie erkennen, dass es gut läuft?
- Woran merken Sie, dass Sie zufriedener sind?
- Woran merken Sie, dass es für Sie besser ist?
- Woran merken Sie, dass es sinnvoller ist?
- Was wäre dann anders?
- Was wäre anders, wenn Sie wüssten, dass das Problem nicht mehr so schlimm ist?"
- Gab es schon Situationen, wo Sie mit ... besonders zufrieden waren?
- Was war anders?
- Was müsste passieren, damit Sie wieder so eine Situation erreichen?
- Angenommen, wir sehen Ihre Erfahrung als große Fähigkeit, würde das etwas ändern?
- Was sollten Sie dann auf keinen Fall verändern?

SKALIERUNGSFRAGEN:
(sie helfen kleine Schritte zum Erfolg möglich zu machen):

- Auf einer Skala von 0 bis 10 steht 10 dafür, dass Sie im Idealfall das erreichen werden, worüber wir jetzt hier sprechen. 0 steht dafür, wie die Lage war, als Sie beschlossen hatten einen Coach aufzusuchen. Wo befinden Sie sich jetzt?
- Welcher Wert wäre für Sie am Besten? ..., den Sie erlebt haben?
- Welcher Wert wäre der Schlechteste im Zusammenhang mit Ihrer Arbeit?
- Wie haben Sie es geschafft?
- Was tun sie, wenn sie bei ...xy... sind, was Sie bei 0 nicht tun?

„Wir können verstehen, was besser ist, ohne zu wissen, was gut heißt"
Steve de Shazer

REISETIPP

Nächste Reise zu Sinn und Ziel
in Andalusien
Sa. 5. April - Sa. 12. April 08
Sa. 25. Oktober - Sa. 1.Nov. o8
www. ckloihofer.at

C.KLOIHOFER
Erfolgreiche Wege im Vertrieb

Foto: Privat

Claudia Kloihofer
Unternehmensberatung Coaching Beratung
A-3392 Schönbühel, Berging 9
Tel.: +43-2752-8004, Fax DW 4
E-Mail: office@ckloihofer.at

Österreichs Zeitung für Steuer, Recht und Wirtschaft
Lexpress
AKTUELLE INFORMATIONEN
FÜR KLEIN- UND MITTELUNTERNEHMEN

Foto: sxc.hu

DER €50 ABOVORTEIL FÜR UNTERNEHMEN

STEUER
INVESTIEREN + SPAREN!
+ Mit jeder Ausgabe auf dem aktuellen Stand sein
+ Durch Vorabinformationen gewinnen
+ Steuergesetze korrekt anwenden

WIRTSCHAFT
ZEIT GEWINNEN!
+ Auf das Kerngeschäft konzentrieren
+ Mit Know-how wirtschaftlichen Vorsprung schaffen
+ Neue Geschäftsfelder öffnen und Marktlücken beurteilen

RECHT
DURCHSETZEN!
+ Sachverhalte richtig beurteilen
+ Geltende Rechtsprechung erkennen
+ Risiken minimieren und Bestand halten

LEXPRESS
DAS ZEITUNGSABO!
+ Exklusive Informationen für Österreichs Entscheidungsträger
+ Netzwerke nutzen
+ Im Blickfeld der heimischen Klein- und Mittelunternehmen

LEXPRESS INFORMIERT ENTSCHEIDER IN KMU

Information: redaktion@lexpress-zeitung.com
Abonnement: abo@lexpress-zeitung.com

Collaboration. Marketagent.com-Studie: Bereitschaft zur unternehmensübergreifenden Zusammenarbeit zu wenig ausgeprägt.

Unsere Unternehmen sind Kooperationsmuffel

Die zunehmende Internationalisierung der Wirtschaft führt zu einer stetig steigenden Vernetzung von Unternehmen. Die Notwendigkeit von firmen- und branchenübergreifender Zusammenarbeit wächst. Selbst mit Mitbewerbern zu kooperieren, kann sich positiv auf das Geschäft auswirken. In den Bereichen Ausbildung, Forschung und Entwicklung, Produktion, Logistik und im IT- und Telekom-Bereich ist Zusammenarbeit schon heute ein zentraler Erfolgsfaktor, um Effizienz zu steigern, Zeit und Kosten zu sparen oder um neue Märkte zu erschließen.

Der „Collaboration" genannte Wirtschaftstrend könnte auch die Wettbewerbsfähigkeit der zumeist kleinen und mittleren österreichischen Unternehmen im internationalen Vergleich enorm stärken. Wie stehen die österreichischen Unternehmen zum Thema „Collaboration" und welche dafür notwendigen Kommunikationstechnologien kommen hierzulande in der Praxis zur Anwendung?

Das haben Cisco, der weltweit führende Anbieter von Networking-Lösungen, und die WKÖ jetzt gemeinsam erhoben. In einer vom Institut Marketagent.com durchgeführten Studie mit dem Titel „Collaboration – Unternehmensübergreifende Zusammenarbeit in Österreich" wurden 335 Führungskräfte aus österreichischen Unternehmen befragt.

Die Ergebnisse: Nur 3,3 Prozent der österreichischen Unternehmen beurteilen die Bereitschaft zur unternehmensübergreifenden Zusammenarbeit hierzulande als „sehr ausgeprägt". Beim Rest herrscht geteilte Meinung. Etwas mehr als die Hälfte (51,9%) aller Befragten bezeichnet die Kooperationsbereitschaft mit „kaum vorhanden", während 46 Prozent sie noch mit „Gut" beurteilen.

Handlungsbedarf sehen die heimischen Unternehmen jedoch praktisch durchgängig – vor allem im Vergleich zu anderen Ländern. Über 92 Prozent der Befragten sind der Meinung, dass die Kooperationsbereitschaft in der Wirtschaft anderer Länder ausgeprägter als in Österreich ist und dass Maßnahmen gesetzt werden sollten. Mehr als die Hälfte der befragten Unternehmen wünscht sich Förderungen der öffentlichen Hand zur Entwicklung von Kollaborations-Projekten.

„Collaboration entsteht in den Köpfen"

Carlo Wolf, General Manager von Cisco Austria: „Collaboration entsteht zuallererst in den Köpfen der Menschen und kann erst danach in den Unternehmen umgesetzt werden. Darum unterstützen wir von Cisco eine breite Information zum Thema und haben ‚Collaboration' zum Jahresschwerpunkt 2008 gemacht." Dank Internet und modernen Telekommunikationsanwendungen, wie IP-Telefonie, Unified Messaging, Video-Konferenzen, Soziale Netzwerke (Web 2.0) etc, ist es heute besonders einfach mit anderen Unternehmen oder an unterschiedlichen Firmenstandorten effizient zusammenzuarbeiten. „An der Technik scheitert es nicht. Wir haben für jede Unternehmensgröße und jede Branche die passende Kommunikations-Lösung", so Wolf.

Kooperationen erschließen neues Marktpotenzial

Anna Maria Hochhauser, Generalsekretärin der Wirtschaftskammer Österreich: „Wir haben in Österreich hervorragende Cluster, zB in der Automobilindustrie oder im Pharma-Bereich, die keinen internationalen Vergleich scheuen müssen. Die Studie zeigt jedoch auf, dass es in vielen Bereichen noch starke Vorbehalte gegenüber unternehmensübergreifenden Kooperationen gibt. Dabei ist es bewiesen, dass es in vielen Teilsegmenten der Wirtschaft sinnvoll ist, auch mit seinen lokalen Mitbewerbern zu kooperieren, um im internationalen Wettbewerb besser bestehen und erfolgreich sein zu können."

Jene, die bereits heute regelmäßig mit anderen zusammenarbeiten, bezeichnen Kostenersparnis (58,8 Prozent) und gegenseitigen Know-how-Transfer (37,3 Prozent) als die wesentlichen Vorteile.

Vor allem im Bereich der Aus- und Weiterbildung (37,3%), beim Einsatz von IT/Telekommunikations- und Netzwerktechnologien (26,3%), sowie beim Einkauf (23,3%) kooperieren bereits relativ viele Unternehmen auch mit ihren potenziellen Mitbewerbern, um gemeinsam erfolgreicher zu sein. Bei der Zusammenarbeit in F&E gibt es allerdings große Zurückhaltung – nur 15 Prozent der Befragten berichten von unternehmensüberschreitenden Kooperationen. Zu groß ist die Angst vor Verlust von Firmengeheimnissen (56,7 Prozent). Jedes sechste Unternehmen (16,1%) möchte mit anderen Unternehmen verstärkt zusammenarbeiten, berichtet aber vom Problem der Inkompatibilität ihrer IT-Systeme, die das verhindern.

Hochhauser: „Mit mehr ‚Collaboration' könnte die österreichische Wirtschaft erfolgreicher sein. Dazu Bedarf es der verstärkten Nutzung moderner IT. Die WKÖ wird beim E-Day, der am 6. März 2008 in der Wiener Hofburg stattfindet, unter dem Titel ‚IT ist Chefsache' Unternehmer direkt informieren."

Foto: pressefotos.at/Niko Formanek

Mag. Anna Maria Hochhauser (Generalsekretärin Wirtschaftskammer Österreich), Carlo Wolf (General Manager Cisco Austria)

3. April 2008: „Cisco Expo 2008" ganz im Zeichen von „Collaboration"

Die diesjährige „Cisco Expo" in der Messe Wien (3. April 2008) wird ganz im Zeichen des Themas „Collaboration" und den damit verbundenen Lösungen und Produkten von Cisco stehen. Auch der mit 5.000 Euro dotierte „Cisco Austria Award 2008" befasst sich neben Web 2.0 mit dem Themenschwerpunkt „Collaboration". Bis 5. März können Entwickler und Betreiber von erfolgreichen Projekten in den Bereichen Social Software, Online-Collaboration und Web-TV noch einreichen (per E-Mail an *web2null@cisco.at*).

Studienautor: Marketagent.com

IT als strategischer Wettbewerbsvorteil für KMU

Die Top-Einreicher für den CIO AWARD 2008: Walter Steinhauser leistet als IT-Leiter bei EurotaxGlass's einen wichtigen Beitrag für optimale Dienstleistung und zufriedene Kunden.

EurotaxGlass's ist Europas führender Anbieter von Informationen, Daten, Publikationen und Dienstleistungen rund um Fahrzeuge, mit dem Ziel für die gesamte Automobilbranche und für alle assoziierte Bereiche die notwendige Markttransparenz zu schaffen.

Dazu gehört eine systematische Marktbeobachtung und Datenaufbereitung für Neu- und Gebrauchtfahrzeuge. Dem Kunden werden gesammelte Informationen als Bewertungs- und Kalkulationsgrundlagen aufbereitet. Er kann dazu eine von EurotaxGlass's bereitgestellte Software nutzen oder die Daten in die eigenen Systeme übernehmen.

Für den Betrieb der umfangreichen Datenbanken und eine reibungslose IT-Infrastruktur ist Walter Steinhauser als IT-Manager verantwortlich. Seine Aufgabe hat sich in den letzten Jahren deutlich verändert. Der IT-Manager ist nicht mehr nur für die Technik verantwortlich: „Wir müssen den Blick über den Tellerand der IT richten, die Anforderungen von Verkauf & Firmenstrategie verstehen, damit wir uns einbringen und zielgerichteter arbeiten können."

Foto: Steinhauser

Walter Steinhauser, IT-Leiter bei Eurotax

„In allen Bereichen entstehen laufend Ideen und Prozesse. Umso mehr wir davon wissen, umso mehr können wir integrierend und unterstützend wirken." Das Vetrauen der Fachabteilungen ist Walter Steinhauser besonders wichtig. Es gibt daher anlassbezogene und regelmäßige Informationen der IT-Abteilung an alle anderen Abteilung, was Innovationen, Performance und Schwerpunkte in der IT betrifft.

Als wichtigste Qualifikationen des IT-Managers sieht Walter Steinhauser organisatorisches Geschick, zusammenhängendes Denken im Bereich der Businessprozesse und kundenorientierte Einstellung.

„Wir leben vor, dass wir alles andere als ‚Nur-Auftragnehmer' sind. Wir wollen hochintegrierte Systeme schaffen, die jedem einzelnem zu Gute kommen und dem Unternehmen nützen." Steinhauser möchte Bewußtsein dafür schaffen, dass die IT kein ‚Eigenbrödlerverein' mehr ist, um so gemeinsam mit den Fachabteilungen Lösungen zu entwickeln, die dabei helfen, das Unternehmen erfolgreicher zu machen.

Wie viele andere hochkarätige österreichische IT-Manager hat sich auch Walter Steinhauser für den COMPUTERWELT CIO AWARD 2008 beworben. „Der CIO-Award holt jene vor den Vorhang, die normalerweise im Hintergrund arbeiten und ermöglicht es dem IT-Manager seine Position im Unternehmen zu verbessern. Aber auch für das Unternehmen selbst stellt so eine Auszeichnung einen Imagegewinn dar."

Das Einreichungsformular für den CIO AWARD 2008 steht auf *www.computerwelt.at/cioaward* zum Download bereit.

Die Einreichungen sollten bis spätestens Mitte Februar die Jury erreichen.

Historisches Plus bei CWT

Carlson Wagonlit Travel setzte die Weiterentwicklung seiner Produkte und Leistungen in allen vier Geschäftsfeldern fort und ermöglichte es Kunden und ihren Reisenden, die Komplexität und die Anforderungen an Geschäftsreisen besser zu bewältigen.

Traveler & Transaction Services – CWT entwickelt und integriert gleichermaßen Onlinebuchungssysteme der Spitzenklasse und hat damit die Onlinenutzung für seine Kunden weiter gesteigert. Während die Nutzungsrate der Onlinebuchung in den Vereinigten Staaten weiterhin bei etwa 41 Prozent liegt, hat sie in Japan und Australien fast 30 Prozent erreicht. In China liegt sie jetzt bei 14 Prozent und bei 11 Prozent in Europa, wo sie im Jahresvergleich um 45 Prozent wuchs.

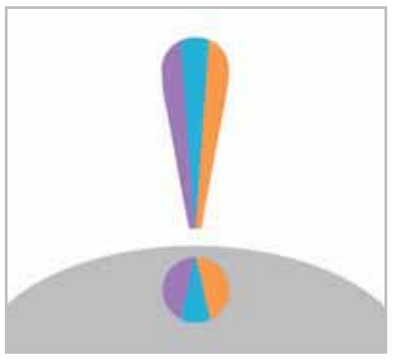
2007 wurde CWT Portal neu gestaltet, der zentrale, webbasierte Zugang für Reisende und Travel Manager zu allen CWT-Onlineservices. CWT verbesserte Inhalte und Funktionen seines globalen – in 11 Sprachen verfügbaren – Portals, das die Einhaltung von Firmenreiseprogrammen verbessert und der Erhöhung der Produktivität dient. Heute sind zur Bedienung von Kundenanforderungen sieben Onlinebuchungssysteme und fast ein Dutzend webbasierte CWT-Tools in das Portal integriert.

Program Optimization – CWT führte im April 2007 das preisgekrönte CWT Program Management Center ein. Es wird von mehr als 13.000 Travel Managern in fast 100 Ländern eingesetzt und ermöglicht ihnen, ihre Aktivitäten zu vereinfachen und zu priorisieren sowie ihr Reiseprogramm effektiver zu verwalten. Dieses zentrale, mehrsprachige, für mehrere Währungen ausgelegte, webbasierte Portal bietet Travel Managern einfachen Zugang zu allen zur Optimierung eines Reiseprogramms benötigten Informationen und Leistungskennzahlen.

Safety & Security – CWT hat seinen Krisenmeldeprozess im letzten Jahr 23-mal aktiviert und es so seinen Kunden ermöglicht, ihre Fürsorgepflicht gegenüber Reisenden effektiv wahrzunehmen. Jedes Mal wurden die neuesten Nachrichten eines potenziell lebensbedrohlichen Ereignisses, von dem durch CWT betreute Reisende betroffen hätten sein können, an Kunden und entsprechende CWT-Mitarbeiter auf der ganzen Welt versendet.

Meetings & Events – CWT hat den Umsatz im Bereich Meetings & Events in Europa auf fast 400 Mio. USD gesteigert – ein Anstieg von 26 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum.

INNOVATION



Rekordbeteiligung beim Thema Wasserstoff + Brennstoffzellen

Marktführer, KMU sowie Forschungseinrichtungen präsentieren auf der Hannover Messe ihre Produkte und Innovationen aus den Bereichen Wasserstoffproduktion, Brennstoffzellenkomponenten, stationäre, tragbare und mobile Brennstoffzellen, Anwendungen von Brennstoffzellen, Testsysteme für Brennstoffzellen, Reformer sowie Wasserstofftransport, -lagerung und -infrastruktur.

Ein Schwerpunkt auf der HANNOVER MESSE 2008 sind wie im Vorjahr die stationären Brennstoffzellen. BAXI INNOTECH, Hexis, Vaillant und Viessmann zeigen hierzu gemeinsam mit namhaften Energieversorgern (EnBW, E.ON Ruhrgas, EWE, MVV, VNG) ihre neuesten Entwicklungen auf dem Stand der Initiative Brennstoffzelle (IBZ), der wiederum Teil des Gemeinschaftsstands Wasserstoff + Brennstoffzellen ist.

Alexander Dauensteiner, Leiter Produktmanagement Brennstoffzellen bei Vaillant und Assistent der Initiative Brennstoffzelle, beantwortet einige Fragen:

Welche Einsatzgebiete der stationären Brennstoffzellen sehen Sie und wie viel Kilowatt Leistung werden diese erbringen?

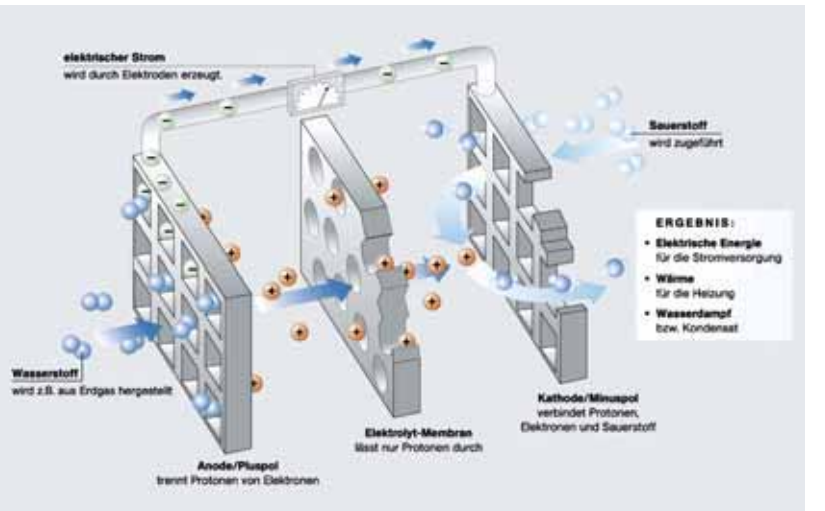
Dauensteiner: „Stationäre Brennstoffzellen könnten die Heiztechnik der Zukunft revolutionieren. Werden die Ziele in Forschung, Entwicklung und Tests erreicht, so können Kunden künftig Heizgeräte kaufen, die auch elektrischen Strom im Leistungsbereich von ein bis fünf Kilowatt liefern. Die Heizung wird so zum hocheffizienten und klimaschonenden Energieerzeuger. Das senkt Energiekosten und schont das Klima. Heizgerätehersteller arbeiten an Systemen, die sowohl für Ein- und Mehrfamilienhäuser als auch für kleine Gewerbebetriebe einsetzbar sind."

Wie viele Betriebsstunden erreichen Brennstoffzellen in Praxistests?

Dauensteiner: „Vaillant verfügt über umfangreiche Erfahrung aus Feldtests mit über 60 Brennstoffzellen-Heizgeräten, aber auch andere Hersteller befinden sich meist gemeinsam mit Energieversorgungsunternehmen in Feldtests. Man verfügt inzwischen über mehrere hunderttausend Stunden an Erfahrung. Trotzdem liegen noch erhebliche Herausforderungen vor uns. Die Bedeutung von Tests kann hier gar nicht überschätzt werden – sie sind enorm wichtig."

Wann ist der Markteintritt geplant? Wo gibt es noch Herausforderungen?

Dauensteiner: „Den Markteintritt kann man hier kaum planen. Es handelt sich um eine hochinnovative Technologie, die noch einige Zeit braucht, bis Produkte am Markt angeboten werden können. Sicher wird der Markteintritt nicht vor 2010 sein. Ich bin aber zuversichtlich, dass mit gemeinsamen Anstrengungen – wie etwa in großen deutschen Leuchtturmprojekten derzeit geplant – die Herausforderungen gemeistert werden können. Die Frage ist also nicht so sehr, ob Brennstoffzellen-Heizgeräte kommen. Die Frage ist eher wann und ob wir in Deutschland die hierfür notwendige Ausdauer mitbringen."



Funktion der PEM-Niedertemperatur-Brennstoffzelle am Beispiel Vaillant für den Gewerbebereich

Woher kommt der Wasserstoff und wie wird er erzeugt?

Dauensteiner: „Darum kümmert sich das Brennstoffzellen-Heizgerät selbst, indem es Erdgas in wasserstoffreiches Gas umwandelt. Der Kunde benötigt wie gewohnt lediglich einen Erdgasanschluss."

Was zeigen Sie auf der HANNOVER MESSE 2008?

Dauensteiner: „Die Initiative Brennstoffzelle (IBZ) wird auf dem Gemeinschaftsstand auf der HANNOVER MESSE den aktuellen Stand der Entwicklung präsentieren. Energieversorgungsunternehmen in der IBZ präsentieren Konzepte, wie sie beispielsweise große Feldtests unterstützen. Das alles konzentriert auf einem Messestand mit vielen Hintergrundinformationen, Experten und aktuellen Prototypen. Der Gemeinschaftsstand Wasserstoff + Brennstoffzellen ist für mich die bedeutendste Veranstaltung in diesem Bereich in Deutschland. Das Branchentreffen ist für Experten und Endverbraucher gleichermaßen eine sehr gute Gelegenheit, sich über den aktuellen Stand dieser spannenden Technologie zu informieren und auszutauschen."

HANNOVER MESSE
21.–25. APRIL 2008

Messe Brünn feiert 3-faches Jubiläum mit Rekordzahlen

Von Jahr zu Jahr bricht die Wirtschaftsdrehscheibe neue Rekorde. Das muss gefeiert werden und ein dreifaches Jubiläum 2008 noch dazu: 80 Jahre Messe Brünn, 50 Jahre Maschinenbaumesse MSV und 10 Jahre erfolgreiche Partnerschaft mit der Messe Düsseldorf.

Die „Messe Brünn" – das sind 80 Jahre Erfolgsgeschichte, die jüngst mit Superlativen gekrönt wird. „Mit 30 Prozent Anteil am Messemarkt Mitteleuropas hat sich die Messe Brünn zu dem Messeplatz für den mittel- und osteuropäischen Markt entwickelt!", sagt der Generaldirektor der Messe, DI Jiri Skrla, stolz anlässlich eines Empfangs auf der tschechischen Botschaft in Wien und untermalt das Szenario mit Rekordzahlen.

2007 präsentierten sich mehr als 10.700 Aussteller auf dem Brünner Messegelände, 455.000 Quadratmeter Ausstellungsfläche wurden verkauft. Mehr als eine Million Besucher war zu Gast. Ein erfreuliches Geschäft für die „Messe Brünn", die sich im Vorjahr über 60 Millionen Euro Umsatz und letztlich über satte zwei Millionen Euro Gewinn freuen durfte. Tendenz weiter stark steigend.

Als Gründe für den Erfolg führt Jiri Skrla neben der hervorragenden geografischen Lage das enorme Wirtschaftswachstum Tschechiens (+5,5%), die ideale Aktionärsstruktur, die auch große Investitionen ermögliche, und die zunehmende Internationalisierung an. Skrla: „Wir werben von Japan bis Amerika für uns und zeigen den künftigen

Foto: Messe Brünn

DI Jiri Skrla, Generaldirektor Messe Brünn

Partnern, dass es auch zwischen Deutschland und Russland einen wichtigen Wirtschaftsraum gibt!"

Einstiegshilfe in die Region

Österreich hat als Nachbarland besondere Möglichkeiten. Mehr denn je sind die Messen Brünn heute ein Sprungbrett für heimische Unternehmen, die künftig Geschäftschancen in der Region wahrnehmen und umsetzen wollen. Das bestätigt auch der Handelsdelegierte der Außenstelle in Prag, Dkfm. Dr. Nikolaus Seiwald von der WKO. „Gute Geschäfte, sprich gute Exporte, sind nur durch die richtigen Einstiegshilfen möglich. Die Brünner Messe leistet da hervorragende Starthilfe", so Seiwald.

Längst zählt Österreich zu den wichtigsten Partnerländern der Messe Brünn. Im Schnitt kommen jedes Jahr rund 2000 österreichische Fachbesucher nach Brünn. Zwischen 150 und 200 österreichische Firmen stellen jährlichen bei den Messen aus und beanspruchen dabei zwischen 3500 und 4000 Quadratmeter Ausstellungsfläche.

Zukunftsmarkt Tschechien

Viele heimische Unternehmen haben über die Brünner Messe den Einstieg in den osteuropäischen Markt geschafft. Dabei ist Tschechien längst zum fünftwichtigsten Markt für Österreich geworden – noch vor Frankreich oder England. Seiwald: „Das Exportwachstum hat mit 19 Prozent Plus im Jahr 2007 eine geradezu Schwindel erregende Steigerung erfahren, was uns seit 2003 erstmals wieder eine aktive Handelsbilanz mit Tschechien beschert hat!"

Im Hinblick auf die Geschäftschancen weist Seiwald auf die Branchen mit enormem Wachstumspotential hin, darunter die Bereiche Infrastruktur, Umweltschutz und alternative Energien, Zulieferungen für die KFZ- und Elektronikbranche, sowie Maschinen und Ausrüstungen.

Die Leistungsreserven der KMU

Neben Produktinnovationen bestimmen insbesondere Prozessinnovationen maßgeblich den Unternehmenserfolg.

Dabei haben neun von zehn Unternehmen noch ein beträchtliches Verbesserungspotenzial, die Logistikkosten im zweistelligen Prozentbereich zu senken. Auch wenn Kundenorientierung schon so verstanden wird, wie der Markt es fordert, besteht vor allem bei der Umsetzung noch großer Handlungsbedarf. Insbesondere bei der Verkürzung der Durchlaufzeiten und der Einhaltung vereinbarter Termine liegt viel Verbesserungspotenzial.

Wie können Industrieunternehmen trotz schwieriger Marktbedingungen beim Frachteinkauf Optimierungspotenziale heben und ihre Wettbewerbsfähigkeit verbessern? Das Beispiel eines Unternehmens aus der Wellpappe-Industrie zeigt, wie nach der Feststellung des tatsächlichen Transportbedarfes in Qualität und Menge optimal am Markt eingekauft werden kann.

Hueck-Folien, Hersteller u.a. der Kunststoffstreifen und Hologramme der Banknoten, hat sehr stark schwankende Kunden- und unterschiedliche Marktanforderungen zu bewältigen. Dank innovativer Forecast-Varianten ist Hueck in der Lage, die Bestände und damit das gebundene Kapital zu reduzieren.

Lindpointner und Schneider, zwei bekannte Größen am Markt der Torsysteme, wurden zusammengeführt. Wie kann ein effizienter Informationsfluss im Innen- und Außenverhältnis erreicht werden? Die Standardlösung und die vielen „…, aber…" sowie die IT-Unterstützung und ihre Grenzen sind Thema der Diskussion.

Unkonventionelle Lösungen, kurze Wege und ein „interner Wettbewerb" der selbstverantwortlichen Projektleiter führen beim Wintergartenbauer Alutech zum Erfolg. Kreative Verhandlungen in Kunden-Lieferanten-Situationen bieten Anregungen.

Das Entsorgungsunternehmen Loacker hat als zweigeteilter Betrieb termingerecht 4.000 Behälter zum Leeren. Loacker muss monatlich 25.000 Tonnen Sekundärrohstoff der produzierenden Industrie bereitstellen. Anforderungen bzw Lösungen an die Materialbeschaffung sowie als Versorger sind Themen bei der Tagung.

4. ÖSTERREICHISCHER KMU LOGISTIK-TAG

Dienstag, 26. 2. 2008
Schloss Puchberg/Wels (12-17 h)