Österreichs Zeitung für Steuer, Recht und Wirtschaft

Lexpress

NR. 45 22. August 2008

Forum österreichischer Klein- und Mittelunternehmen

Steuer-, Rechts- und Wirtschaftsinformationen

Aktuell:
Deutschland mit Steuer-ID

„Alle Bürger erhalten lebenslang gültige Steuer-Nummer"

Im August starteten die deutschen Finanzbehörden den Versand einer Steueridentifikationsnummer an alle Bürger der Bundesrepublik. Sie wird künftig mit der Geburt vergeben und gilt dann 20 Jahre über den Tod des Steuerzahlers hinaus.

Nach der Vergabe der Steuernummern wird es noch einen zwei bis drei Jahre langen Übergangszeitraum geben, in dem die alte und die neue Steuernummer parallel angegeben werden müssen. Während dieser Zeit soll die neue ID-Nummer in die Besteuerungsverfahren der einzelnen Finanzbehörden integriert werden. Wenn das System für die Bürger funktioniert, sollen auch Unternehmen eine individuelle Identifikationsnummer bekommen.

Unzufrieden mit dem neuen System zeigen sich Datenschützer und verweisen auf das Steuergeheimnis und das Recht auf informationelle Selbstbestimmung.

TOP-3 KMU

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

PRODUZENTEN

Gabriel-Chemie Ges. m.b.H., 2352 Gumpoldskirchen

Herstellung von Farbstoffen und Pigmenten

GEWERBE UND HANDEL

KAINDL technischer Industriebedarf Ges.m.b.H., 4060 Leonding

Großhandel mit Maschinen, Ausrüstungen und Zubehör

DIENSTLEISTUNGEN

Dipl. Ing. Josef Partl BauGmbH, 8472 Straß

Hochbau, Brücken- und Tunnelbau u. ä.

Preis: € 4,90
In Kooperation mit

So machen Sie mehr aus Ihrem Netzwerk

Foto: sxc.hu

REGELN FÜR ERFOLGREICHES NETWORKING

Networking ist ein wichtiger Karrierefaktor. Doch wie wird man erfolgreicher Netzwerker? Wie baut man Beziehungen auf? Nach welchen Kriterien sucht man sich die Schlüssel-Personen für sein Netzwerk aus? Was sind die Grundregeln für richtiges Netzwerken? Und was hat der kategorische Imperativ von Kant damit zu tun?

Während früher das Aufbauen und Nutzen von persönlichen Netzwerken mit Ausdrücken wie Freunderlwirtschaft, Packelei oder Seilschaft in enger Verwandtschaft gesehen wurde, versteht man heute das Networking als Karrierefaktor und Wettbewerbsvorteil. S2

KLIMASCHUTZ

Foto: Landrover

CO_2-Ausgleich

„Nachhaltigkeit für Umwelt und Produktion wird ernst genommen" S11

Peter Modelhart

REMOTE-MANAGEMENT

Foto: Motorola

Effiziente Mobilsysteme

„Mobile Versorgung an jedem Ort und zu jeder Zeit schützt die IT-Investitionen" S12

Wolfgang Jonasson

BILLIGSTAUTOS

Foto: A.T. Kearney

Potenzial für Zulieferer

„Nur wer das Billigstsegment versteht, wird auf der Siegerstraße bleiben" S16

Jörg Branschädel

INHALT:

„Networking Richtlinien"
Nutzen Sie Ihr Netzwerk und holen Sie das Beste für Beruf und Karriere heraus. S2

AKTUELL

Geschäftsreisestudie 2008.
Unternehmen bekommen Verwatungskosten für Geschäftsreisen nicht in den Griff. S3

STEUERRECHT

Betriebliche Vorsorge.
Automatische Zuordnung der Abfertigung Neu für Selbstständige ab Oktober 2008. S4

Ökologisierungsgesetz.
Förderung des Erwerbs von Fahrzeugen mit niedrigen Schadstoffemissionen. S6

Rechtsform British Limited.
Keine Eintragung einer Private Limited Company bei kostenpflichtigem Unternehmensgegenstand. S8

WIRTSCHAFT

Immobilienmarkt.
Starke Nachfrage nach Büroflächen in CEE-Ländern. S9

Währung.
Euro-Einführung in der Slowakei mit 1. Jänner 2009. S10

Klimaschutz.
Das Land Rover CO_2-Ausgleichs-Programm für aktiven Klimaschutz. S11

Archivierung.
„Europeana" soll digitalen Zugang zu Büchern und Kunstwerken ermöglichen. S13

Sparmodell Auto.
Billigst-KFZ erobern den weltweiten Automobilmarkt. S16

SERVICE

Impressum. S3

„Raus aus der Produkthaftung im Schadensfall"
Betriebliches Risikomanagement – Teilhersteller müssen für die Fehlerhaftigkeit des Teilprodukts Verantwortung tragen. S5

TECHNOLOGIE

Prozessoptimierung.
Optimierung der betrieblichen Abläufe und Ressourcen ist gerade für KMU ein Wettbewerbskriterium. S15

LexisNexis
Creditreform
Bessere schützer Gläubigerschutzverband

25. SEPTEMBER
Geschäftsführer-Forum 2008
Anmeldung und Informationen:
www.ceo-community.at
Tel.: +43-1-997 10 22

www.confare.at
confare
Gemeinsam. Besser. Machen.

Pb.b. Verlagspostamt 1220 Wien GZ 06Z037023 W

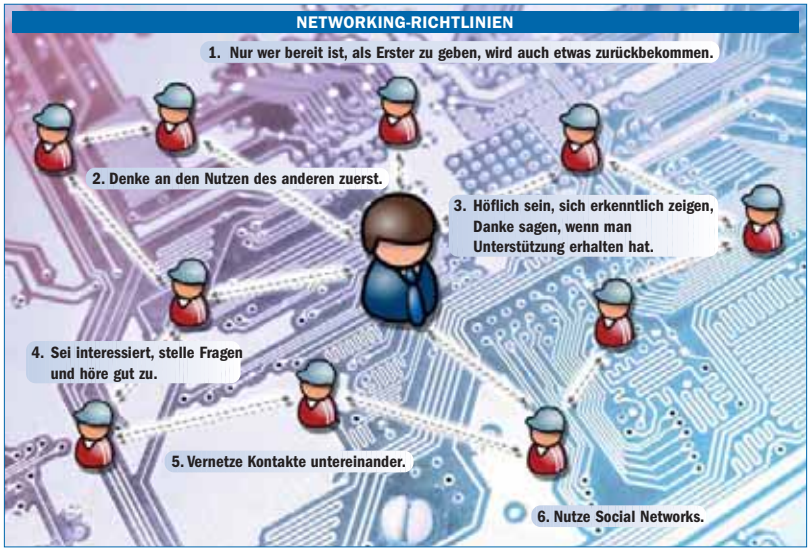
Networking. „Kontakte knüpfen, bevor man sie braucht."

Nutzen Sie Ihr Netzwerk und holen Sie das Beste heraus

Das Networking ist nicht mehr nur dem Top-Management vorbehalten. Jeder muss netzwerken, auch der IT-Manager oder ein Projektleiter, denn seit man den menschlichen Faktor und das Change-Management in das Projektcontrolling einbezieht, weiß man, dass ein gutes Einvernehmen mit Meinungsbildnern im Unternehmen und starke Fürsprecher in den Fachabteilungen den Erfolg eines Projektes – und damit dessen Gesamtkosten – enorm beeinflussen.

Berater, Netzwerkanalysten, Trainer und Coaches versuchen ihren Klienten das Handwerkszeug und die Grundregeln für erfolgreiches Netzwerken beizubringen. Wie immer im Leben sind diese – relativ leicht verständlichen – Regeln, um es mit Wittgenstein zu sagen, Leitern, die man nach dem Erklimmen wegwerfen sollte. Eine Analogie aus meiner eigenen Erfahrung als Konferenzveranstalter: Es gibt zahlreiche Regeln, wie ein guter Redner eine Rede aufbaut und darbringt – interessanterweise sind jedoch oft jene Vortragenden die besten, die reden, wie ihnen der Schnabel gewachsen ist, denn sie sind keine Abziehbilder, vermitteln Glaubwürdigkeit und Authentizität.

Wenn ich Ihnen also nun etwas über die Grundregeln des Netzwerkens erzähle, muss ich dazu sagen, dass ich diese selbst nicht immer beherzige und mich eher auf meine Erfahrung und Einschätzung verlasse. Denn Netzwerken ist eine zeitaufwändige Sache und da bekanntlich Zeit Geld ist, reden wir vom Netzwerken als Investition, deren ROI sehr schwer absehbar und fast nicht in Zahlen messbar ist. Es ist daher hilfreich, wenn man generell Interesse an Menschen aufbringt und das Networking nicht als reines Geschäft, sondern auch als persönlichen Gewinn sieht, Menschen und deren Motive besser kennen zu lernen.



Netzwerken beruht auf der Regel des „Gebens" und „Nehmens" – es zählt also die Vorleistung, bevor man etwas zurückbekommt. Und das wiederum erfordert eine Zeit-Investition und den Grundsatz des „Zuhörens", woraus durch gemeinsame Interessen auch ein gemeinsamer Weg resultieren kann

Um nochmals die großen Philosophen heranzuziehen – Kant meint, wir sollten andere Menschen nie nur als Mittel zum Zweck sehen (kategorischer Imperativ). Wer nur mit Menschen das Gespräch sucht, die ihn vielleicht weiterbringen, wer dabei immer nur an den eigenen Nutzen denkt, wird als Bittsteller immer abblitzen.

Die Regeln des Netzwerkens im kategorischen Imperativ

Die erste Grundregel des Netzwerkens ist: Nur wer bereit ist, als Erster zu geben, wird auch etwas zurückbekommen. Sollten Sie sich also nicht für andere interessieren, wird es Ihnen schwerfallen zu verstehen, was Sie Ihrem Gegenüber Gutes tun können. Sie sollten vielleicht Ihre Zeit lieber anderweitig (zum Beispiel Studieren von Aktienkursen) investieren.

Denke an den Nutzen des anderen zuerst – lautet die zweite Regel. Denn jemand, der spürt, dass Sie ein wirkliches Interesse haben, ihn mit Ihren Mitteln zu unterstützen, wird eine höhere Motivation spüren, auch in Ihrem Sinne zu agieren.

Höflich sein, sich erkenntlich zeigen, Danke zu sagen, wenn man Unterstützung erhalten hat, das ist die dritte Regel für erfolgreiches Netzwerken. Höflichkeit und Umgangsformen sind nämlich, wie in jeder zwischenmenschlichen Beziehung, auch beim Networking wichtig, um ein angenehmes Klima aufrechtzuerhalten. Da die Unterstützung dem anderen oft keinen monetären oder sonstigen Vorteil verschafft, muss das anerkannt werden. Wer sich aufdrängt, den eigenen Stellenwert überschätzt und die Unterstützung seiner Kontakte als selbstverständlich ansieht, der wird nicht oft Gefälligkeiten erhalten. Dann zeigt das Networking seine negativen Seiten – denn wer zu viele seiner Netzwerkpartner verärgert, steht schnell als Außenseiter da.

„Qick-Wins" sind durch entsprechende Beachtung der jeweiligen Interessen leicht zu erzielen

Sei interessiert, stelle Fragen und höre gut zu – das gehört nicht nur zur Basis einer guten Freundschaft oder auch einer Ehe, sondern macht auch aus Geschäftspartnern loyale Netzwerkanknüpfungspunkte. Sie sollten Ihre wichtigsten Ansprechpartner immer im Hinterkopf behalten, damit Sie diesen, wenn sich Gelegenheiten ergeben, etwas Gutes tun können. Es ist oft sehr einfach, einen potenziellen Bewerber weiterzuleiten, einen günstigen Lieferanten zu empfehlen oder eine Geschäftsmöglichkeit aufzuzeigen. Solche „Quick-Wins" zeigen ihren Wert, rufen sich ins Gedächtnis und werden Ihnen langfristig auch zurückgezahlt.

Ein stabiles Netzwerk ist „verknotet"

Dazu gehört auch das Vernetzen von Kontakten. Wer seine Kontakte als sein Asset betrachtet, das er nicht mit anderen teilen will, der kann gute Beziehungen aufbauen, es entsteht aber kein stabiles Netzwerk, das trotz Ausfällen oder loser Enden seine Tragfähigkeit bewahrt – dazu müssen sich nämlich Knoten bilden. Im Optimalfall haben Sie damit gleich zwei Ihrer Ansprechpartner einen Gefallen erwiesen, der wieder auf Sie zurückfällt.

Foto: confare

Mag. Michael Ghezzo – Gründer und Geschäftsführer der confare IT- und MarketingberatungsgmbH.

Es lohnt sich durchaus, sich beim Netzwerken der sogenannten Social Networks zu bedienen. Xing, LinkedIn, Naymz und wie sie alle heißen, machen es einfach in Zeiten, in denen sich in manchen Branchen Jobtitle und Firma schnell verändern, die Kontaktdaten zu verwalten. Wer wirklich bereit ist, diese Communities zu nutzen, gibt relativ viel von sich Preis – Interessen, berufliche Schwerpunkte – und ermöglicht es so seinen Kontakten leicht Anknüpfungspunkte ausfindig zu machen und Kontakt aufzunehmen. Meistens sieht man auch, über welche Netzwerkknoten man Verbindungen hat und mit wem der Betreffende noch Kontakt hat. Social Networks sind meines Erachtens nach ein wichtiges Tool, um Netzwerken zusätzliche Stabilität zu geben. Sie stehen auch in keiner Konkurrenz zu Offline Community-Veranstaltungen, sondern ergänzen diese hervorragend.

Wer sich vom Umgang mit Menschen ausschließlich mehr Umsatz, Karriereförderung oder Prestige erwartet, wird schnell als unglaubwürdig, im schlimmsten Fall als Lügner gesehen. Daher die letzte Regel beim Aufbau von Netzwerken: Ehrlich sein. Netzwerke sind unübersichtlich, jeder kann mit jedem reden. Zum Ehrlich sein gehört auch, einmal Nein sagen zu können. Nicht immer sind Kontakte gleich für einander nützlich. Leere Versprechungen verhindern, gemeinsam zukünftige Chancen wahrzunehmen.

Netzwerken ist Austausch. Ich möchte Sie gerne einladen, mich zu kontaktieren und mir Ihre Meinung mitzuteilen. Zum Beispiel über Xing:
www.xing.com/profile/Michael_Ghezzo
oder im Blog
www.ghezzonetworx.blogspot.com

www.xing.com
www.linkedin.com
www.plaxo.com
www.naymz.com
www.confare.at

LITERATURTIPP

ERFOLG MIT INNOVATION

Die Akteure und ihre Rolle im Innovationsnetzwerk

Erfolg und Misserfolg mit Innovation liegen dicht beieinander. Dieses Orac kompakt legt in komprimierter und praxisnaher Form die Innovationsakteure und ihre Aufgaben dar. Dabei befasst es sich sowohl mit der innovationslenkenden Politik und den innovationsfördernden Programmen und Organisationen (mit Österreich-Bezug) als auch mit den innovationsschaffenden Unternehmen und deren Kunden.

Der Autor:
Dr. Daniel Bösch

LexisNexis ARD Orac
Wien 2008, 120 Seiten
ISBN 978-3-7007-3888-6
Best.-Nr. 79.38.01
Preis € 22,-

IHRE CHANCE FÜR ERFOLGREICHES NETWORKING

Treffen Sie zahlreiche Unternehmer und Entscheidungsträger österreichischer KMU auf dem Geschäftsführerforum 2008 am 25. September in Wien.

Diskutieren Sie aktuelle Marktentwicklungen, Fragen bei Finanzierung und Recht und neue Wege in Marketing und Vertrieb. Mit dabei: Wolfgang Bachler, ehemals Kommandant der COBRA, nunmehr gefragter Sicherheitsexperte, Thomas Bachheimer, Bernhard Wolschlager, Christian Rupp, Michael Sprinzl und viele andere hochkarätige Experten und erfolgreiche Unternehmen sowie Networking Experte Michael Ghezzo.

www.ceo-community.at

KONTAKT

Confare
IT- und MarketingberatungsgmbH.
Mag. Michael Ghezzo
Stryeckg. 8/1, A-1210 Wien
Mobil: +43-699-15557725
Tel.: +43-1-997 10 22 - 0
E-Mail: michael.ghezzo@confare.at

Lexpress

„Der richtige Umgang mit Risiken & Chancen"

Geschäftsführerforum 2008
am 25. September
im Studio 44, 1030 Wien

Anmeldung unter:
www.ceo-community.at

So sichern Sie Ihren Erfolg!

STUDIE „EUROPEAN EXPENSE MANAGEMENT 2008“

Unternehmen bekommen Verwaltungskosten für Geschäftsreisen nicht in den Griff

Silvia Steinacher, Direktor Corporate Card American Express Österreich, präsentierte am 19. August die Ergebnisse der europaweiten Studie „European Expense Management 2008“ von American Express und A.T.Kearney und analysiert gemeinsam mit Christine Hafner, ABTA-Präsidentin, Trends im Geschäftsreise- und Firmenkreditkarten-Markt in Österreich sowie Methoden für Unternehmen, gezielt Reisekosten zu senken.

Reisekosten stellen für österreichische Unternehmen einen großen Kostenfaktor dar. Die jüngst durchgeführte ABTA-Geschäftsreisestudie 2008 zeigt, dass die Hälfte der befragten Unternehmen für 2008 von einer im Vergleich zum Vorjahr gleichbleibenden Geschäftsreisetätigkeit ausgeht, 47 Prozent erwarten eine Zunahme. Bei den Kosten erwarten 52,9% der Befragten eine Steigerung, nur rund 39,4% rechnen mit einer Stagnation.

Foto: American Express

Silvia Steinacher – Director Corporate Card American Express Österreich

Für österreichische Unternehmen gibt es einfache Möglichkeiten, die befürchteten Kostensteigerungen zu reduzieren und Einsparungspotenziale zu realisieren. „Durch die lückenlose Auflistung und Erfassung aller Reisekosten weltweit sind unsere Kunden noch besser in der Lage, ihre Geschäftsreisekosten zu überwachen. Mit unseren Abrechnungen für alle Mitarbeiter des Unternehmens gewährleisten wir die nötige Kostentransparenz und helfen auch den Verwaltungsaufwand zu reduzieren“, erklärt Silvia Steinacher, Direktor Corporate Card American Express Österreich.

Christine Hafner, ABTA-Präsidentin, betont in diesem Zusammenhang die Bedeutung von optimierten Prozessen. „Die Prozessoptimierung von der Reiseplanung bis zur Reiseabrechnung und – speziell bei Klein- und Mittelunternehmen – die Verhandlung mit den Leistungsträgern sind von großer Bedeutung bei der Ausnutzung von Einsparungspotenzialen“, so Christine Hafner.

Foto: ABTA

Christine Hafner – ABTA-Präsidentin

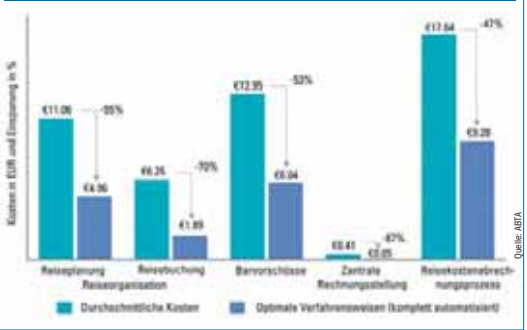
American Express hat sich auf den Bereich der Prozessoptimierung spezialisiert. „Die über die American Express Corporate Card gesammelten Reisedaten der Mitarbeiter – sie sind jederzeit online abrufbar – unterstützen bei Kontingentfestlegungen, zB im Hotelbereich, oder helfen bei der Auswahl günstiger Lieferanten“, führt Steinacher aus.

Indirekte Reisekosten bleiben Kostengrab in Europas Unternehmen

1997 betrugen die indirekten Reisekosten für Reiseplanung, -buchung und -abrechnung 8 Prozent der direkten Geschäftsreisekosten für Flüge, Unterkunft und Verpflegung; 2003 waren es noch 5,6 Prozent. Heute sind es laut Studie 4,6 Prozent.

Die 66 befragten Gesellschaften haben sich damit im Schnitt nur marginal verbessert. Sparpotenziale durch Reiserichtlinien, Automatisierung sowie einheitliche Zahlungswege mit Firmenkreditkarteneinsatz bleiben häufig ungenutzt. Die besten Unternehmen haben ihre indirekten Reisekosten damit auf 2,1 Prozent der Reiseausgaben gesenkt.

EINSPARMÖGLICHKEITEN IN DEN 4 KERNPROZESSEN



Für die vier Kernprozesse des T&E Managements ergeben sich der Studie zufolge Einsparpotenziale zwischen 47% und 87%

Europäische Großunternehmen geben pro Mitarbeiter 323 Euro jährlich für die Verwaltung von Geschäftsreisen aus. Bei den sparsamsten Studienteilnehmern betragen die indirekten Kosten für jeden Reisenden nur 147 Euro; das sind 54 Prozent weniger. Die besten Firmen erzielen dadurch eine Ersparnis von 25 Euro pro ausgegebenen 1.000 Euro. Am anderen Ende der Skala haben jedoch einige Gesellschaften enormen Nachholbedarf: Sie geben bis zu 34 Prozent der direkten Geschäftsreisekosten für interne Prozesse aus. Das heißt, für Reiseleistungen im Wert von 1.000 Euro fallen zusätzlich 340 Euro für die Abwicklung an.

Reiseplanung und -abrechnung besonders teuer

„Viele Unternehmen machen ihre Hausaufgaben nicht und befassen sich zu wenig mit dem Sparpotenzial bei den indirekten Reisekosten. Dabei ist dieses Problem seit langem bekannt, wie unsere Studien dazu seit über zehn Jahren zeigen; viele Ausgaben lassen sich vermeiden“, betont Silvia Steinacher. „Von den kosteneffizientesten Unternehmen lernen heißt, interne Abläufe zu verschlanken. Die zentralen Prozesse im Reisemanagement sind Planung, Buchung, Bar-Vorschüsse, zentrale Rechnungsstellung sowie Kostenabrechnung. Wer hier seine Kosten senkt und sich an den Besten orientiert, spart 47 bis 87 Prozent“, so Steinacher. Großes Sparpotenzial stecke in der zeit- und kostenintensiven Reiseplanung und der Abrechnung. Diese beiden Aufgaben seien für drei Viertel der indirekten Reisekosten verantwortlich.

Richtlinien senken Kosten spürbar

Die Einführung von Reiserichtlinien ist ein bedeutender Schritt, um Kosten zu reduzieren: Laut Studie haben fast neun von zehn Gesellschaften (88 Prozent) einheitliche Regeln eingeführt. 85 Prozent davon haben Grenzen für sämtliche Ausgabenkategorien definiert. Fast jeder dieser Betriebe (99 Prozent) hat Regelungen für Handykosten aufgestellt. Am wenigsten verbreitet sind Vorschriften für Hotelkosten, die es in 71 Prozent der Unternehmen mit Reiserichtlinien gibt. Je detaillierter die Vorschriften, desto größer die Sparpotenziale: Unternehmen mit besonders strengen Regelungen haben im Schnitt 41 Prozent ihrer indirekten Reisekosten eingespart.

Die Unternehmen wenden eine Vielzahl an Maßnahmen an, um Einsparungen zu realisieren: Am weitesten verbreitet sind der Einkauf bei bevorzugten Partnern (89 Prozent), die Genehmigung von Reisekosten im Vorhinein (85 Prozent) sowie die Zusammenarbeit mit Reisebüros. Die Automatisierung der Reisekostenverwaltung deckt Verstöße gegen die Richtlinien auf, aber nur 21 Prozent der Unternehmen üben hierüber Kontrolle aus. 73 Prozent der Firmen führen Rechnungsprüfungen durch – jedoch erst, nachdem das Geld ausgegeben wurde. Eine weitere Option sind Stichprobenkontrollen, um Ausgaben zu erkennen, die gegen die unternehmenseigenen Richtlinien verstoßen.

Outsourcing und Shared Servicecenter senken indirekte Reisekosten

Mehr als die Hälfte der befragten Unternehmen (59 Prozent) organisieren einzelne Aufgaben zur Reisekostenverwaltung in Shared Servicecentern und 45 Prozent lagern sogar teilweise Prozesse aus. Seit der Vorgängerstudie von 2003 ist der Anteil der Unternehmen, die über eine zentrale Kostenerfassung und -abrechnung verfügen, von 83 auf 90 Prozent gestiegen. 44 Prozent beauftragen hiermit ein Shared Servicecenter. Hier lassen sich nennenswerte Einsparungen erzielen: sie betragen pro zentral erfasster Transaktion bis zu 44 Prozent.

Der Anteil der Gesellschaften, die ihre zentrale Kostenerfassung mittels eines Systems für standardisierte Zahlungswege eingeführt haben, verdoppelte sich in den vergangenen fünf Jahren von 19 auf 41 Prozent. Rund ein Drittel der Unternehmen (32 Prozent) lässt auch die Reisekostenerstattung über ein Shared Servicecenter abwickeln – und drückt die Kosten hierfür von 7,75 Euro auf 2,38 Euro, was einem Rückgang von 68 Prozent entspricht.

Insgesamt verlagern 23 Prozent der Unternehmen bestimmte Tätigkeiten ins Ausland; besonders nach Indien, Polen und Irland. Allerdings gaben 17 Prozent der befragten Betriebe an, dass sie einzelne ausgelagerte Tätigkeiten an externe Serviceanbieter nun wieder im eigenen Hause erledigen. Gründe sind die Enttäuschung über die Servicequalität sowie die Prüfung der anfänglichen Kostenvorteile.

Durch Automatisierung Einsparungen erzielen

Der Automatisierung von Aufgaben rund um die Reisekostenverwaltung kommt laut Studie eine immer größere Bedeutung zu. Gegenüber der Untersuchung von 2003 haben die befragten Unternehmen die Reisekostenerstattung erfolgreich automatisiert – vor allem, indem sie Warenwirtschaftssysteme einführten. Mit Hilfe solcher Techniken lassen sich die Kosten pro Vorgang im Durchschnitt halbieren. In den Firmen mit den besten Ergebnissen sind Personal- und Rechnungswesen über die Systeme zur automatischen Reisekostenerstattung vernetzt. Etwa jedes zweite Unternehmen (2008: 47 Prozent, 2003: 27 Prozent) verwendet bei der Reisekostenabrechnung die Daten von Firmenkreditkarten. Die Gesellschaften laden die Daten herunter und speisen sie direkt in ihre internen Systeme ein.

WIE DIE BESTEN UNTERNEHMEN IHRE INDIREKTEN REISEKOSTEN REDUZIEREN

- Sie etablieren und kommunizieren klar definierte Reiserichtlinien und Prozesse zur Durchführung.
- Sie arbeiten mit Lieferanten (zB Kreditkartenanbietern, Reisebüros etc) zusammen, können dadurch leichter Prozesse optimieren und maximieren die Ersparnisse.
- Sie zentralisieren Verwaltungsaufgaben durch die Vergabe an externe Dienstleister oder die komplette Auslagerung an Externe, wodurch sich Skaleneffekte erzielen lassen. Zudem erhalten sie dadurch Zugang zu Spezialwissen.
- Sie investieren in die Automatisierung und haben eine hohe Nutzungsrate ihrer unternehmensinternen Systeme.
- Sie fokussieren sich sowohl auf die Nutzerzufriedenheit als auch auf Kostenreduzierungen.
- Sie erhöhen die Qualität der Informationen, indem sie Prozesse verfeinern und verbessern, die Ausgabentransparenz optimieren, die direkten Ausgaben kontrollieren und ihre Erkenntnisse für Verhandlungen mit Lieferanten nutzen.

KONTAKT

ABTA – Austrian Business Travel Association
www.abta.at
American Express Austria Bank GmbH
www.americanexpress.com

IMPRESSUM

Medieninhaber und Herausgeber:
Kurt Rothleitner KEG
Rallenweg 36,
A-1220 Wien
Tel.: +43-1-890 14 97
Fax: +43-1-890 14 97 - 15

rothleitner@lexpress-zeitung.com
www.lexpress-zeitung.com
FN 265865 d, HG Wien
UID ATU 62113466

Geschäftsführung:
Kurt Rothleitner

Projektleitung:
Kurt Rothleitner, Michael Pfeiffer

Anzeigenleitung:
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
office@diepromotion.at

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.

Betriebliche Vorsorge. Vertragsabschlüsse bei Selbstständigen liegen unter den Erwartungen.

Automatische Zuordnung der Abfertigung Neu für Selbstständige ab Oktober 2008

Bis Juli 2008 hat sich mehr als die Hälfte der gesetzlich zur Selbstständigenvorsorge verpflichteten Unternehmer noch für keine BVK entschieden. Aus diesem Grund werden im Oktober vom Hauptverband der Sozialversicherungsträger alle unentschlossenen Unternehmer automatisch einer Betrieblichen Vorsorgekasse zugeordnet. Freiberufler und Bauern haben noch bis Ende 2008 die Möglichkeit, freiwillig der Selbstständigenvorsorge beizutreten.

Generell wird das Produkt der Abfertigung Neu als Vorsorgelösung noch immer zögerlich angenommen. So lässt sich der Großteil der Arbeitnehmer die Mitarbeitervorsorge als Abfertigung ausbezahlen, anstatt sie als lebenslang steuerfreie Zusatzpension zu nutzen. Die bisher unter den Erwartungen gebliebenen Vertragsabschlüsse bei den Selbstständigen zeigen in dieselbe Richtung.

Eine von der ÖVK gemeinsam mit der GfK durchgeführte Studie bestätigt, dass der zukunftsweisende Vorsorgecharakter der Abfertigung Neu beim Kunden noch nicht angekommen ist. „Zukünftiger Schwerpunkt für alle Betrieblichen Vorsorgekassen muss es daher sein, eine genaue Ursachenforschung sowie verstärkte Information und Aufklärung zu betreiben“, so ÖVK-Vorstand Breunlich.

Die in den letzten Jahren gezeigten Veranlagungserfolge der gesamten Branche (Durchschnitt 2007: 1,99 Prozent) blieben unter den Erwartungen. Ein schwieriges Kapitalmarktumfeld, verbunden mit einem engen Korsett für die Veranlagung, wirkt erfolgsmindernd. „Für die Performance und daher für unsere Kunden wäre es von Vorteil, die dreijährige Liegefrist der eingezahlten Beiträge auf zumindest zehn Jahre zu verlängern.“

FOTO: ÖVK Vorsorgekasse AG

Mag. Bernhard Breunlich – Vorstands-Vorsitzender der ÖVK

ÖVK baut Marktanteile aus

Die ÖVK Vorsorgekasse AG zählte im Juli erstmals 100.000 Unternehmen als Kunden in der Mitarbeitervorsorge (Abfertigung Neu für Arbeitnehmer). Das entspricht einem Marktanteil von 28 Prozent. Das verwaltete Vermögen beträgt über 400 Millionen Euro. Der positive Trend des Jahres 2007 wird somit erfolgreich fortgesetzt und die Marktposition der ÖVK als zweitgrößte Betriebliche Vorsorgekasse (BVK) weiter ausgebaut.

In der seit Anfang 2008 gesetzlich neu geschaffenen Selbstständigenvorsorge (Abfertigung Neu für Arbeitgeber) zeichnet sich ein Marktanteil von ca 35 Prozent ab. ÖVK-Vorstand Breunlich: „Dieses erfreuliche Ergebnis verdanken wir vor allem der hervorragenden Arbeit unserer Vertriebspartner von Raiffeisen und UNIQA sowie der Tatsache, dass wir die günstigste Betriebliche Vorsorgekasse am Markt sind. Zusätzlich haben wir dem vermehrten Kundenwunsch nach einer nachhaltigen Veranlagung entsprochen und verwenden seit 2007 ein zertifiziertes Nachhaltigkeitskonzept.“

BETRIEBLICHE VORSORGE

Betroffen von dieser Regelung sind knapp 300.000 Personen, die der Pflichtversicherung nach GSVG (Gewerbliches Sozialversicherungsgesetz) unterliegen, das sind alle Gewerbetreibenden und „Neue Selbstständige“.

Einen Sonderfall stellen zudem die etwa 50.000 freiberuflich Selbstständigen (Ärzte, Zahnärzte, Tierärzte, Rechtsanwälte, Apotheker, Architekten, Patentanwälte, Wirtschaftstreuhänder, Notare) und rund 165.000 Land- und Forstwirte dar. Diese können bis zu einem Jahr nach Beginn der Selbstständigkeit entscheiden, ob sie das Vorsorge-Modell in Anspruch nehmen wollen oder nicht. Jene, die bereits 2007 oder früher selbstständig wurden, haben noch bis 31. Dezember 2008 die Möglichkeit, in das neue System hineinzuoptieren.

LITERATURTIPP

SONDERFORMEN DER KOSTENRECHNUNG

Kostenmanagement, Prüfung der Kostenrechnung und Entwicklungslinien

Diese Orac Wirtschaftspraxis befasst sich unter anderem mit Gemeinkostenmanagement, Instrumenten der Kostenbeeinflussung, Prüfung der Kostenrechnung und Kostenrechnungsrichtlinien. Problemstellungen aus der Praxis werden mittels zahlreicher Rechenbeispiele und Kalkulationsschemata in kompakter und sowohl praktiker- als auch lernfreundlicher Form dargestellt. Trends in der Entwicklung der Kostenrechnung runden diesen Leitfaden ab.

Der Autor:
Univ.-Prof. Dr. Gerhard Seicht

LexisNexis
Orac Wirtschaftspraxis
Wien 2008, 252 Seiten
ISBN 978-3-7007-4019-3
Best.-Nr. 88.54.01

Preis € 45,-

Abfertigung Neu. Übertrittsvereinbarung vor dem 1.1.2003.

Wirksamer Übertritt ins System der Abfertigung Neu bei korrektem Stichtag

Eine bereits vor dem 1.1.2003 zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer abgeschlossene Vereinbarung über den Übertritt ins System Abfertigung neu ist zulässig und wirksam, wenn der Beginn der Geltung des BMSVG frühestens mit diesem Tag festgelegt wurde.

Sachverhalt:

Der Kläger schloss mit seinem Arbeitgeber am 19. 12. 2002 folgende Vereinbarung nach § 47 Abs 3 BMVG (nunmehr: BMSVG): „Mit Stichtag 1. 1. 2003 wird für das bestehende Arbeitsverhältnis [...] für die weitere Dauer die Geltung des BMVG anstelle der Abfertigungsregelungen nach dem AngG festgelegt. Ansprüche nach dem bisherigen AngG werden nicht auf die neue Regelung übertragen. Mit Inkrafttreten dieser Vereinbarung sind alle weiteren Ansprüche aus dem Titel der künftigen Gewährung einer Abfertigung durch den Arbeitgeber für alle Zukunft erloschen und bestehen ab diesem Zeitpunkt nur mehr gegenüber der Mitarbeitervorsorgekasse.“

Nach Beendigung des Dienstverhältnisses im November 2005 erhielt der Kläger von der zuständigen MV-Kasse den Betrag von EUR 1.259,83 an Abfertigung neu ausbezahlt.

Mit seiner Klage begehrte er vom Arbeitgeber EUR 5.743,36 an Abfertigung (= Abfertigungsanspruch von 3 Monatsentgelten im Hinblick auf seine 5-jährige Tätigkeit für den Arbeitgeber abzüglich der Zahlung der MV-Kasse).

Der Arbeitnehmer stützte sein Klagsbegehren ua auf die Rechtsansicht, dass die Übertrittsvereinbarung nichtig sei, weil sie bereits vor Geltungsbeginn des BMSVG abgeschlossen worden sei. In § 47 Abs 1 BMVG sei ausdrücklich festgehalten, dass erst ab 1. 1. 2003 eine schriftliche Vereinbarung hinsichtlich der Überführung in das neue System getroffen werden könne.

Erste Rechtsprechung des OGH zur Frage der Rechts(un)wirksamkeit einer vor dem 1.1.2003 abgeschlossenen Vereinbarung über den Übertritt ins System Abfertigung Neu.

Gesetzliche Übertrittsbestimmung

Gemäß § 47 Abs 1 BMSVG kann für zum 31.12.2002 bestehende Arbeitsverhältnisse „ab 1.1.2003 in einer schriftlichen Vereinbarung zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer ab einem zu vereinbarenden Stichtag“ für die weitere Dauer des Arbeitsverhältnisses die Geltung dieses Bundesgesetzes anstelle der Abfertigungsregelungen ua nach dem AngG, dem ArbAbfG, dem GAngG und dem HGHAngG festgelegt werden.

Foto: pixelio.de

Früher abgeschlossene Vereinbarungen sind wirksam

Die Ausführungen des Arbeitnehmers, wonach die Wendung „kann ab ... 1.1.2003 festgelegt werden“ nur dahingehend verstanden werden könne, dass derartige Vereinbarungen frühestens am 1.1.2003 geschlossen werden können, vermögen nicht zu überzeugen.

Vielmehr ergibt sich aus dem Wortlaut der zitierten Bestimmung lediglich, dass die Festlegung der Geltung des BMSVG für die weitere Dauer des Arbeitsverhältnisses erst ab 1.1.2003 erfolgen kann.

Diese Voraussetzung erfüllt aber die hier zur Beurteilung stehende schriftliche Vereinbarung.

Aus der zitierten Norm ergibt sich der Regelungszweck, dass auch der Übertritt in das System „Abfertigung Neu“ erst ab einem Zeitpunkt gelten soll, zu dem auch neu begründete Arbeitsverhältnisse diesem Regime unterstellt werden. Eine den Standpunkt des Arbeitnehmers stützende Auslegung der Übergangsbestimmungen (§ 47 BMSVG) lässt sich auch aus den Gesetzesmaterialien (RV 1131 BlgNR 21. GP, 59) nicht ableiten.

Die von einem Teil der Lehre [1] vertretene Auffassung, dass vor dem 1.1.2003 geschlossene Vereinbarungen allein deswegen als (absolut) nichtig zu qualifizieren seien, entbehrt damit einer vom Gesetzeswortlaut des § 47 Abs 1 BMSVG getragenen Grundlage.

QUELLEN

§ 47 Abs 1 BMSVG
OGH 27. 5. 2008, 8 ObA 31/08d
1) Binder/Schifko, Abfertigung Neu, 154; Rath/Kaszanits in ASok 2002, 322; Mazal/Risak, Das Arbeitsrecht, Rz 119; Mazal in ZAS 2003, 27 [28]; Gruber in ecolex 2002, 484 [486 FN 14]

LITERATURTIPP

ÜBERTRAGUNGS-BESCHRÄNKUNGEN BEI GMBH-GESCHÄFTS-ANTEILEN

Die Beschränkung der grundsätzlich freien Übertragbarkeit von GmbH-Geschäftsanteilen durch Zustimmungsvorbehalte oder Vorerwerbsrechte der Gesellschafter stellt einen der Kernbereiche der Ausgestaltung des Gesellschaftsvertrags dar. Derartige Übertragungsbeschränkungen werfen zahlreiche Fragen hinsichtlich ihrer Anwendung, Wirkung und Reichweite auf und betreffen nicht nur die unmittelbare Anteilsübertragung, sondern auch Umgehungskonstellationen, mittelbare Anteilsverschiebungen und Umgründungssachverhalte.

Der Autor:
Dr. Christian Weismann, M.B.L.

LexisNexis
Wien 2008, 378 Seiten
ISBN 978-3-7007-4009-4
Best.-Nr. 38.02.01

Preis € 59,-

Betriebliches Risikomanagement. Teil 2 – Teilhersteller müssen für die Fehlerhaftigkeit des Teilprodukts Verantwortung tragen.

Raus aus der Produkthaftung

Das österreichische Produkthaftungsgesetz wirft als eine der schärfsten Schadenersatzregelungen immer wieder Fragen auf, mit welchen Haftungen oder auch Entlastungsmöglichkeiten Teilhersteller rechnen können. Grundstoff-,Teil-, End- und Scheinhersteller sowie Importeure und bei anonymen Produkten auch Händler sind durch die verschuldensunabhängige Produkthaftung, die keine Schadenersatzobergrenze kennt, bedroht.

Das Produkthaftungsgesetz tritt neben alle anderen Anspruchsregelungen. Für eine Haftung genügt ein Fehler, der vom Gesetz als ein Defizit berechtigter Sicherheitserwartungen definiert wird, wobei auch naheliegende Gebraucherfehlverhalten (Kavalierstarts bei Autos, Bleistiftenden in den Mund nehmen, Beachtung von dynamischen Belastungen am Produkt) zu diesen Sicherheitserwartungen zählen.

Teilhersteller muss nicht für „Weiterfresserschäden" haften

Im Unterschied zur verschuldensunabhängigen Gewährleistung wird das fehlerhafte Produkt nicht ersetzt, sondern fallen nur Körperverletzungen und Folgeschäden an nicht unternehmerisch genutzten Sachen in die Produkthaftung. Der Teilhersteller muss nach dem PHG also nicht für Weiterfresserschäden an dem Produkt geradestehen. Ein Beispiel: Ein Auto mit fehlerhaften Reifen des Teilherstellers wird verkauft. Bei einem Reifenplatzer wird auch das Auto beschädigt, dann kommt „nur mehr" die verschuldensabhängige Schadenersatzregelung gegen den Teilhersteller in Betracht.

Lückenlose Dokumentation empfehlenswert – Fristen: 10 und 30 Jahre!

Der Dokumentation und Rückverfolgbarkeit ist ein besonderes Augenmerk zu schenken. Denn die Verteidigungs- und Regress-Strategien können nur mit einer lückenlosen Dokumentation erfolgreich sein. Um beweisen zu können, dass das Teilprodukt fehlerfrei war, bedarf es einer genauen Dokumentation hinsichtlich der zugelieferten und verkauften Proukte samt deren Prüfberichten.

Die Dokumente sollten nach § 13 PHG für gefährliche Produkte, 10 Jahre nach Inverkehrbringen und für allfällige Regressprozesse weitere 30 Jahre aufbewahrt werden!

Während der Endhersteller für alle Konstruktions-, Produktions- und Instruktionsfehler, also auch für die Dienstleistungen aller am Herstellungsprozess Beteiligten, einzustehen hat, muss der Teilhersteller nur für die Fehlerhaftigkeit seines Teilproduktes Verantwortung tragen, dafür aber auf seiner Stufe wieder für alle Vorlieferanten. Ein Geschädigter muss dem Teilhersteller dessen Fehler und Ursachenzusammenhang zum Schaden beweisen.

Gesamtkonstruktion und Anleitungen des Endherstellers entscheiden die Haftungsfragen

Nach § 8 Z 3 PHG kann die Haftung des Teilherstellers ausgeschlossen werden,wenn der Fehler durch die Konstruktion des Produkts, in welches das Teilprodukt eingearbeitet wurde, oder durch die Anleitungen des Herstellers, verursacht wurde. Ist dem Teilhersteller aber bekannt, wie die Gesamtkonstruktion aussieht, muss er die Sicherheit seines Teilproduktes so wählen, dass der Endverbraucher keinen Schaden erleiden kann. Wenn der Teilhersteller seinen Teil in das unfertige Produkt des Endherstellers oder anderen Zulieferers einzubauen hat, wird verlangt werden müssen, dass der Teilhersteller die sicherheitsrelevanten Fakten der Gesamtkonstruktion kennt. Der Teilhersteller muss den Auftraggeber bzw Endhersteller vor allfälligen Gefahren gehörig informieren. Das kann auch durch Warnhinweise, zB „darf nicht dynamisch belastet werden", „Brandgefahr", „Bruchgefahr", oder durch genauere Warenausgangsprüfungen erfolgen.

Foto: pixelio.de

Die Produkthaftung für Teilhersteller im Schadensfall entfällt, wenn entsprechende Hinweise den Endhersteller über sicherheitsrelevante Aspekte informieren

Eine Haftungsbefreiung kommt daher nur dann in Frage, wenn das Teilprodukt ohne nähere Information durch den Endhersteller verkauft wird und dem Teilhersteller nicht bekannt sein sollte, dass der von ihm gelieferte Teil einen Schaden verursachen kann. Die haftungsbefreienden Anleitungen des Endherstellers hat der OGH im sg Bordscheibenfall (9Ob 20/00g) sehr streng ausgelegt:

Ein Teilhersteller erzeugte Bordscheiben für eine Liftanlage. Der Teilhersteller hatte keinen Auftrag für die Warenausgangskontrolle durch Röntgenprüfungen. Ohne diese Prüfungen war aber nicht sichergestellt, dass die Bordscheiben einwandfrei, das heißt ohne Lunker sind.

Erst wenn der Teilhersteller vor der Gefährlichkeit dieser Unterlassung warnt und der Endhersteller den ausdrücklichen Auftrag erteilt, keine Warenausgangsprüfung (hier durch Röntgen) durchzuführen und der Endhersteller zusagt, selbst diese Wareneingangsprüfung durchzuführen, tritt eine Haftungsbefreiung ein. Dass die Möglichkeit der Durchstrahlprüfung des Produktes erörtert wurde, Vertreter des Endherstellers aber diese Prüfung nicht verlangten, zog keine Haftungsbefreiung des Teilherstellers nach sich.

Stand von Wissenschaft und Technik

Teilhersteller sollten die Endhersteller auf alle sicherheitsrelevanten Weiterentwicklungen ihres Produktes hinweisen. Das Teilprodukt muss zum Zeitpunkt des Inverkehrbringens dem Stand von Wissenschaft und Technik, also dem Inbegriff der allgemein anerkannten Sachkunde, die im wissenschaftlichen und technischen Bereich zur Verfügung steht, entsprechen (§ 8 Z2 PHG).

VERTEIDIGUNGSSTRATEGIEN FÜR TEILHERSTELLER:

Im Schadensfall verteidigt sich der Teilhersteller im Wesentlichen damit, dass sein Teilprodukt entweder im Zeitpunkt des Inverkehrbringens fehlerlos war oder den Schaden nicht verursacht hat, er die Konstruktion des Produktes nicht kannte oder kennen musste oder die Anleitungen des Herstellers zu dem schadenauslösenden Fehler führten.

Wenn auch in der Praxis nicht so heiß gegessen wie gekocht wird, kommt der Teilhersteller durch die Beachtung dieser Hinweise leichter aus der Produkthaftung.

Foto: Privat

Mag. Dr. Alfred Popper
Richter iR
Lektor an der Donauuniversität Krems
Autor zahlreicher Fachbücher und Referent zu den Themenbereichen Produkthaftung, Warn-, Schutz- und Aufklärungspflichten

---

NICHTRAUCHERSCHUTZ

Änderung des Tabakgesetzes in Gastronomiebetrieben

Mit BGBl I 2004/167 wurden die Nichtraucherschutzmaßnahmen generell auf Räume öffentlicher Orte erstreckt, jedoch blieben die Gastronomie und bestimmte öffentliche Veranstaltungen bis dato von dem in Räumen öffentlicher Orte geltenden Rauchverbot ausgenommen. Mit der vorliegenden Novelle zum Tabakgesetz wird nunmehr ua auch die Gastronomie in den gesetzlichen Nichtraucherschutz einbezogen werden, wobei „abgetrennte Raucherzonen" gestattet sind.

Foto: sxc.hu

Mit der Änderung des Tabakgesetzes BGBl I 2007/105 wurde die Bewerbung des Rauchertelefons auf den Verpackungen der Tabakerzeugnisse unter „0810 810 013 zum Ortstarif oder www.rauchertelefon.at" im Rahmen der obligaten Verpackungshinweise vorgesehen. Der Hinweis auf die Erreichbarkeit des Rauchertelefons unter dem Ortstarif ist insofern obsolet, als ein solcher seitens der Telefonanbieter nicht mehr zur Verfügung steht (Kosten variieren zwischen EUR 0 und EUR 0,10 pro Telefonanbieter). Der Hinweis „zum Ortstarif" wurde entfernt.

- Die sich aus einschlägigen EU-Vorgaben ergebenden Informationspflichten der BMGFJ über die Inhaltsstoffe von Tabakerzeugnissen werden im Tabakgesetz verankert.
- Der Kreis der im Rahmen der behördlichen Überprüfung von Tabakerzeugnissen heranzuziehenden Labors wird erweitert, sodass auch auf ausländische, wirtschaftsunabhängige Labors zurückgegriffen werden kann.

Quellen:
BGBl I 2008/120,
ausgegeben am 11.8.2008

Verbot der Einlagenrückgewähr

Ist bei einer Kommanditgesellschaft kein unbeschränkt haftender Gesellschafter eine natürliche Person, so sind die Vorschriften über das Verbot der Einlagenrückgewähr gem § 82 Abs 1 und § 83 Abs 1 GmbHG auf die KG im Verhältnis zu ihren Kommanditisten analog anzuwenden. Der Rückersatzanspruch gem § 83 Abs 1 GmbHG steht dabei der KG zu.

Die Forderung eines Gläubigers gegen einen zahlungsunfähigen Schuldner ist selbst im Fall der Besicherung (etwa durch eine Hypothek) insoweit nicht werthaltig, als die Forderung in dieser Sicherheit keine Deckung findet. Diese mangelnde Werthaltigkeit der Forderung begründet die Anfechtbarkeit (auch durch einen Dritten) geleisteter Zahlungen an den Gläubiger nach § 29 Z 1 KO, selbst wenn Teilzahlungen in der Sicherheit Deckung finden.

Der Gesetzgeber hat in den letzten Jahrzehnten in mehreren Gesetzen die GmbH & Co KG den Kapitalgesellschaften gleichgestellt: Nach § 67 Abs 1 KO idF des IRÄG 1982 findet die Eröffnung des Konkurses bei der GmbH & Co KG ebenso wie beim Vermögen juristischer Personen und über Verlassenschaften – im Gegensatz zu natürlichen Personen (§ 66 KO) – auch bei Überschuldung statt. Im Rechnungslegungsrecht ist die GmbH & Co KG den Kapitalgesellschaften gleichgestellt. Die Haftung der vertretungsbefugten Organe von Kapitalgesellschaften nach dem URG trifft auch die vertretungsbefugten Organe der Komplementärgesellschaft einer GmbH & Co KG. Zuletzt hat der Gesetzgeber mit dem Eigenkapitalersatz-Gesetz die GmbH & Co KG seit 1. 1. 2004 den Kapitalgesellschaften gleichgestellt: Gemäß § 4 Z 3 EKEG sind vom EKEG erfasste Gesellschaften iSd § 1 EKEG auch Personengesellschaften, bei denen kein unbeschränkt haftender Gesellschafter eine natürliche Person ist.

Nach nunmehr ständiger oberstgerichtlicher Rsp ist Zweck der Bestimmung des § 82 Abs 1 GmbHG, das Stammkapital als „dauernden Grundstock der Gesellschaft" und als einziges „dem Zugriffe der Gläubiger freigegebenes Befriedigungsobjekt" gegen Schmälerung durch Leistung an die Gesellschafter abzusichern.

Aufgrund des insoweit gleichen Zwecks der erwähnten Gesetzesbestimmungen und des Verbots der Einlagenrückgewähr kommt daher der erkennende Senat zum Ergebnis, dass das Verbot der Einlagenrückgewähr gem § 82 Abs 1 GmbHG auch auf den „Nur"-Kommanditisten einer GmbH & Co KG analog anzuwenden ist. Aus der analogen Anwendung des § 82 Abs 1 GmbHG auf den „Nur"-Kommanditisten einer GmbH & Co KG folgt weiter, dass für den Rückersatzanspruch gem § 83 Abs 1 GmbHG die Kommanditgesellschaft aktiv legitimiert ist.

Quellen:
GmbHG: § 82 Abs 1, § 83 Abs 1
KO: § 29 Z 1

NOVA. Ökologisierungsgesetz 2007.

Förderung des Erwerbs von Fahrzeugen mit niedrigen Schadstoffemissionen

Mit 1. Juli trat ein Bonus Malus System in Kraft, das den Erwerb von Fahrzeugen mit niedrigen Schadstoffemissionen und umweltfreundlichen Antriebsmotoren fördern soll. Tendenziell teurer werden Kombi, Geländewagen, Van oder SUV (Sport Utility Vehicles). Für Motorräder hingegen ändert sich nichts.

Konkret kommt es auf den Zeitpunkt an, wo die NOVA anfällt; zB bei Verkauf an Kunden (26.05.2008) kommt es auf Lieferung (18.06.2008) und nicht auf die tatsächliche Zulassung (03.07.2008) an; anders bei Lieferung am 3.7.2008. Für PKW und Kombi sieht das neue System folgendermaßen aus:

1. GRUNDBERECHNUNG
Die treibstoffverbrauchabhängige NOVA bleibt gleich (Grundbetrag).

2. BONUS MALUS SYSTEM
Zur Grundberechnung der NOVA tritt ein Bonus Malus System:

■ **CO_2 AUSSTOSS**

Bonus: Für Fahrzeuge, deren CO_2 Ausstoß geringer als 120g/km ist, verringert sich die Steuerschuld um max EUR 300,-.

Malus: Ist der CO_2 Ausstoß höher als 180g/km, erhöht sich die NOVA bis 31.12.2009 für jedes diesen Wert übersteigende g/km um 25 Euro. Ab 01.01.2010 wird die Grenze auf 160 g/km herabgesetzt.

■ **NOx (STICKOXIDE) AUSSTOSS**

Bonus: Für Benzinfahrzeuge, welche die Schadstoffgrenze von 60mg/km NOx einhalten, vermindert sich die NOVA um EUR 200,-. Für Dieselfahrzeuge gilt eine höhere Grenze von 80mg/km NOx, zusätzlich dürfen die partikelförmigen Luftverunreinigungen nicht mehr als 0,005g/km betragen.

■ **UMWELTFREUNDLICHE ANTRIEBSARTEN**

Bonus: KFZ mit umweltfreundlichen Antriebsarten, wie zB Hybridantrieb, Methan, Flüssiggas etc, bekommen bis 31.08.2012 einen Bonus von EUR 500,-.

■ **PARTIKELFILTERFÖRDERUNG**

Ab 01.07.2008 entfällt der Bonus von EUR 300,- für Dieselfahrzeuge mit Partikelfilter. Der Malus für Ungefilterte in Höhe von EUR 300,- bleibt jedoch bestehen.

Anwendung der Bonus- und Malusarten

Die Bonus- und Malusarten kommen grundsätzlich nebeneinander zur Anwendung. Die Summe der Boni ist mit EUR 500,- begrenzt, dann erst kommt ein Malus zur Anwendung. Außerdem darf es nie zu einer NOVA Gutschrift kommen.

BEISPIEL TAXI

Ein Taxiunternehmer erwirbt am 28.7. 2008 von einem Kfz-Händler einen Taxiwagen mit Hybridantrieb. Die NoVA in der Grundberechnung beträgt 1250 Euro, der Bonus 500 Euro. Er zahlt die NOVA von 750 Euro an den Kfz-Händler, bekommt jedoch vom Finanzamt 1250 Euro vergütet.

Foto: pixelio.de

Wird ein steuerfrei erworbenes KFZ später steuerpflichtig verkauft, kommt das Bonus Malus System nicht mehr zur Anwendung.

Anders ist dies nach Auffassung der Finanzverwaltung bei Vorführwägen, für die auch eine Steuerbefreiung besteht: hier wir die NOVA zwar unter Berücksichtigung des Bonus Malus Systems berechnet, der Vergütungsanspruch besteht jedoch in gleicher Höhe. Erst beim Verkauf des Vorführwagens an den Endkunden wirkt sich ein Bonus bzw. Malus wirtschaftlich aus.

Bei steuerbefreiten Fahrzeugen (Taxiwagen etc) kommt es darauf an, wann die Steuerschuld erstmalig ausgelöst wurde. Wird ein bis zum 30.06.2008 steuerfrei erworbenes Fahrzeug (zB Taxiwagen) nach dem 30.06.2008 steuerpflichtig verkauft, ist demnach das Bonus Malus System nicht anzuwenden.

Bei Vorführwägen ist die Finanzverwaltung der Meinung, dass nicht die erstmalige Zulassung maßgebend ist, sondern der Zeitpunkt des Verkaufs an den Endkunden. Findet letzterer nach dem 30.06.2008 statt, ist das Bonus Malus System anzuwenden.

Für Vorführwägen wurde eine günstige Übergangsregelung geschaffen: es kann bis zum 30.06.2008 freiwillig eine Besteuerung zum Listen-Verkaufspreis abzüglich eines üblichen Rabattes durchgeführt werden.Abweichungen des tatsächlichen Verkaufspreises von dieser Bemessungsgrundlage beeinflussen die Steuerschuld nicht.

NOVA und Umsatzsteuer

Seit ihrer Einführung ist die NOVA immer Teil der Bemessungsgrundlage für die Umsatzsteuer.

BEISPIEL HÄNDLER 2

Ein Kfz-Händler lässt am 25.5. einen Neuwagen mit einem CO2 Ausstoß von 190g/km als Vorführwagen zu.

Es entsteht die NOVA Schuld für Mai 2008, daneben besteht ein Vergütungsanspruch in gleicher Höhe. Im Juli 2008 verkauft er das Kfz, das neue Bonus Malus System wäre anzuwenden. Er könnte das Kfz für den Zeitraum Juni 2008 freiwillig versteuern, die NOVA wäre bis zum 15.8. abzuführen. Er kann sich dadurch den Malus aufgrund des Verkaufs im Juli ersparen.

Anfang 2008 hat die Europäische Kommission Österreich im Rahmen eines Vertragsverletzungsverfahrens aufgefordert, dies zu ändern. Nach Meinung der Kommission darf die NOVA nicht in die Bemessungsgrundlage für die Umsatzsteuer einfließen. Die Finanzverwaltung teilt diesen Standpunkt nicht, der Ausgang des Verfahrens bleibt abzuwarten.

LINK

Bundesministerium für Finanzen vom 13.06.2008 (Änderungen der NOVA): http://www2.kfzweb.at/leveltemplate.phtml?file=/all/aktuelles/1214549821.html

BEISPIEL

Dieselfahrzeug: Nettoverkaufspreis Euro 21.576,00, 9 Prozent NoVA, CO_2 Ausstoß von 205g/km, partikelförmige Luftverunreinigung 0,007 g/km, erstmalige Entstehung der Steuerschuld im August 2008.
Die NOVA beträgt:

Grundberechnung 9 Prozent von 21.576 Euro das sind	1942 Euro
Malus 25 X 25	625 Euro
Malus Partikel	300 Euro
Steuerschuld	2867 Euro

Einen kostenlosen NOVA-Rechner finden Sie unter: www.novarechner.at

Quelle: wko.at

Foto: pixelio.de

Verhältnis zu den Steuerbefreiungen

Für Fahrschulkraftfahrzeuge, Miet-Taxi- und Gästewagen, KFZ, die zur kurzfristigen Vermietung verwendet werden, Rettungswagen, Leichenwagen, Feuerwehrfahrzeuge sowie Begleitwagen für Sondertransporte gibt es eine Steuerbefreiung im Wege der Vergütung. Beim Verkauf eines steuerbefreiten Wagens entsteht die NOVA Schuld ganz normal beim Händler, der Käufer, zB Taxiunternehmer hat jedoch einen Vergütungsanspruch gegenüber dem Finanzamt.

Berechnet wird die NOVA Schuld in diesen Fällen unter Berücksichtigung des Bonus Malus Systems, die Vergütung erfolgt ohne diese Werte. Das bedeutet, dass ein Bonus dem steuerbefreiten Käufer zugute kommt und ein Malus bei diesem „hängen" bleibt.

BEISPIEL HÄNDLER 1

Ein Kfz-Händler lässt im August 2010 einen Neuwagen mit einem Wert von 30.000 Euro als Vorführwagen zu. Die „Grund"-NOVA beträgt 15 Prozent, das sind 4500 Euro, der Malus aufgrund des hohen CO_2 Ausstoßes 2250 Euro.

Die Steuerschuld beträgt demnach 6750 Euro, der Vergütungsanspruch besteht in gleicher Höhe. Bei einem Verkauf an einen Endkunden ist der Malus nochmals zu verrechnen.

Inkrafttreten und Übergangsregelung

Das neue System gilt für Vorgänge nach dem 30.06.2008. Entscheidend ist der Zeitpunkt der Lieferung bzw beim Fahrzeugimport der Zeitpunkt der Zulassung im Inland.

LITERATURTIPP

STEUER-INDEX 2007

Der Steuer-Index beinhaltet ein Verzeichnis der steuerlich relevanten Rechtsmittelentscheidungen, Erlässe und Schrifttum des Jahres 2007 – übersichtlich nach Rechtsgebieten geordnet.

Eine Vielzahl von Entscheidungen der höchstgerichtlichen Rechtsprechung (VfGH, VwGH, OGH, EuGH ua) und Erlässen wurde bearbeitet. Abhandlungen und Buchbesprechungen aus der Fachliteratur wurden übersichtlich und benutzerfreundlich zusammengestellt.

Der Autor:
Dr. Dietrich Scherff
LexisNexis
Wien 2008, Band 55
680 Seiten
ISBN 978-3-7007-4002-5
Best.-Nr. 10.50.07
Preis € 175,-

DAS FEILBIETUNGSRECHTSÄNDERUNGSGESETZ

Am 01.07.2008 ist das Feilbietungsrechtsänderungsgesetz (FRÄG) in Kraft getreten. Mit diesem Gesetz dürfen nun auch Notare und Rechtsanwälte und hiezu befugte Gewerbetreibende ab dem 01.01.2009 Versteigerungen von Liegenschaften, Superädifikaten und Baurechten auf Wunsch der Eigentümer durchführen.

Die Versteigerung muss von einem Notar beurkundet werden, was durch Aufnahme eines Protokolls gemäß § 88 NO erfolgt, die dem unterfertigten Feilbietungsbedingungen als Beilage beizuheften ist. Das Gesetz sieht genau vor, was dieses Protokoll zu enthalten hat.

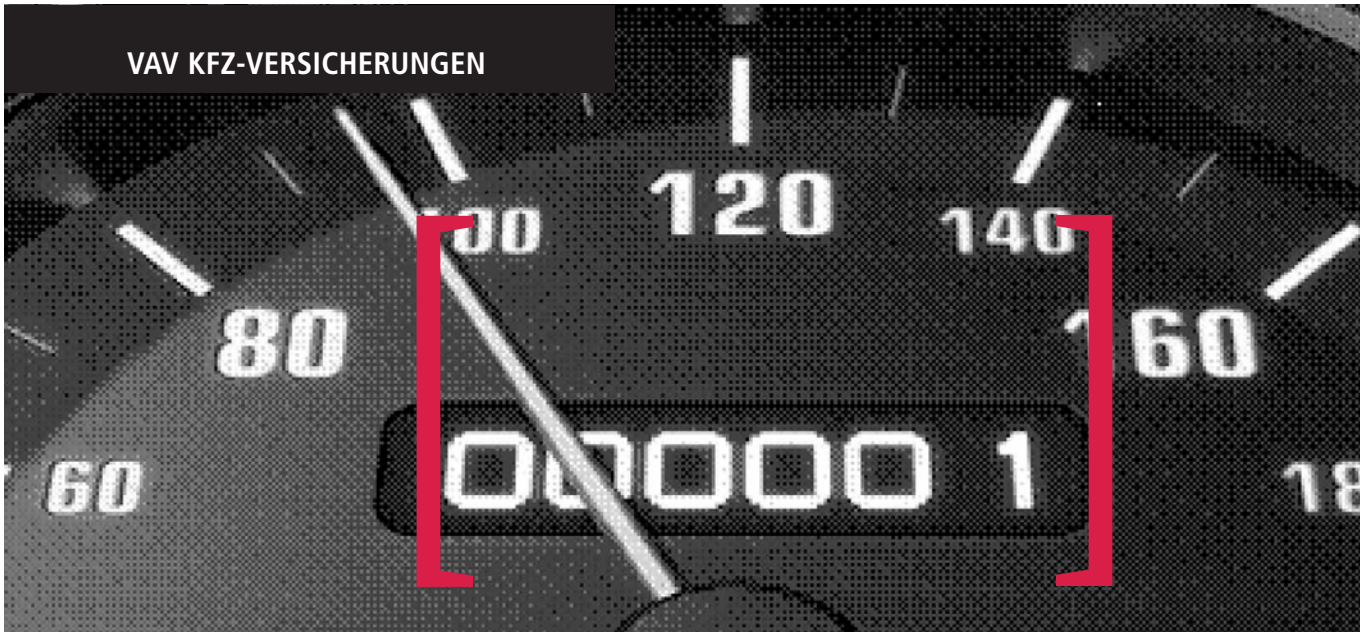
Weiters dürfen die Feilbietungsbedingungen nicht von dem mit der Versteigerung beauftragten Notar oder einer Person, die mit ihm in einem Naheverhältnis steht, erstellt werden. Für die Versteigerungsbedingungen sind grundsätzlich die Bestimmungen der Exekutionsordnung sinngemäß anzuwenden, soweit nichts anderes in den Feilbietungsbedingungen vereinbart ist. Das Meistbot hat der Meistbieter beim Notar zu hinterlegen. Die Kosten der freiwilligen Feilbietung trägt der Eigentümer, wobei Bestimmungen in den Feilbietungsbedingungen über deren Ersatz durch den Meistbieter zulässig ist.

Die Feilbietung ist für die Dauer von drei Wochen in der Ediktsdatei bekannt zu machen. Wenn das Meistbot beim Notar einlangt, hat er es entsprechend den Feilbietungsbedingungen zu verteilen und eine Amtsbestätigung, die als Grundlage für die Verbücherung im Grundbuch oder für die Urkundensammlung geeignet ist, auszustellen. Da das Eigentum nicht durch Zuschlag erworben wird, ist für den Übergang des Eigentums auf den Meistbieter die Eintragung im Grundbuch notwendig.

Rechtsanwälte können vor dem 01.01.2009 Mandanten mit Versteigerungswunsch betreuen, die tatsächliche Durchführung von freiwilligen Feilbietungen wird aber erst im Jänner möglich sein, da bis zu diesem Zeitpunkt den Notaren der elektronische Zugang in die Ediktsdatei ermöglicht ist.

Fachbereich: Mag. Stephan M. Novotny
Autor: Dr. Bettina Schober

Alix Frank Rechtsanwälte GmbH
Schottengasse 10, A-1010 Wien
Tel.: +43-1-523 27 27
www.alix-frank.co.at



Der Verein für
Konsumenteninformation bestätigt:

VAV ist Testsieger bei KFZ-Versicherungen

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

Rechtsform. Bei Diskrepanz zwischen Unternehmensgegenstand und Tätigkeit erfolgt keine Firmenbucheintragung.

Keine Eintragung einer Private Limited Company bei kostenpflichtigem Unternehmensgegenstand

Die Eintragung einer Private Limited Company ist gem § 5 Abs 2 BWG abzulehnen, wenn der Gegenstand des Unternehmens Tätigkeitsgebiete enthält, die nach dem BWG konzessionspflichtig sind, also etwa das Einlagen- und Kreditgeschäft; eine eidesstättige Erklärung des Geschäftsführers, dass die Zweigniederlassung tatsächlich keine derartigen Tätigkeiten ausüben werde, ändert daran nichts.

Selbst wenn eine solche eidesstättige Erklärung des Geschäftsführers die Gesellschaft und/oder auch seinen allfälligen Nachfolger binden sollte, kann diese nicht Grundlage einer Eintragung der Zweigniederlassung unter Angabe der darin genannten Tätigkeit (hier: „Unternehmensberatung für Sicherheitsdienstleistungen, strategische Entwicklungen und technische Lösungen“) sein, wenn diese Tätigkeit nicht – jedenfalls aber nicht umfassend – dem Unternehmensgegenstand entspricht.

Würde man nun dennoch eine Eintragung vornehmen, würde eine bewusst falsche Satzung in die Urkundensammlung aufgenommen. Irgendein schützenswertes Interesse der Gesellschaft daran ist nicht erkennbar; sie braucht ja lediglich ihren Gründungsvertrag den tatsächlichen Gegebenheiten anzupassen.

Anerkennung der Rechtsform einer in einem anderen Mitgliedstaat gegründeten Gesellschaft

Der erkennende Senat hat erst jüngst klargestellt, dass die in einem Vertragsstaat nach dessen Vorschriften wirksam gegründete Gesellschaft in einem anderen Vertragsstaat – unabhängig von dem Ort des tatsächlichen Verwaltungssitzes – in der Rechtsform anzuerkennen ist, in der sie gegründet wurde. Dies gilt selbst dann, wenn die Gesellschaft im Ausland nur ihren gründungs- bzw satzungsmäßigen Sitz hat, während sie von vornherein ihren tatsächlichen Verwaltungssitz in Österreich nimmt, hier auch ihre Geschäfte betreibt und so bewusst die Gründungsvorschriften am Ort ihrer tatsächlichen Geschäftstätigkeit umgeht.

Die Rechts- und Handlungsfähigkeit der in einem Mitgliedstaat errichteten Gesellschaft beurteilt sich demnach nach dem Gründungsrecht, auch wenn sie im Gründungsstaat nur ihren statutarischen Sitz hat und dort keine Geschäftstätigkeit entfaltet; ihr Gesellschaftsstatut ist das Recht des Gründungsstaats. Das Gesellschaftsstatut (Personalstatut der Gesellschaft) ist für die Partei- und Prozessfähigkeit, für die Rechte und Pflichten der Organe und deren Vertretungsmacht und auch für das Ende der Gesellschaft (ihrer Rechtsfähigkeit) maßgeblich.

Ablehung der Eintragung einer Limited

Allerdings hat das OLG Wien bereits im Jahr 2003 bei einem mit dem im vorliegenden Verfahren zu beurteilenden nahezu identen Sachverhalt ausgesprochen, dass die Eintragung einer Limited gem §5 Abs 2 BWG abzulehnen sei, wenn der Gegenstand des Unternehmens Tätigkeitsgebiete enthält, die nach dem BWG konzessionspflichtig wären, also etwa das Einlagen- und Kreditgeschäft; die Ausnahmetatbestände nach §§ 9, 11, 13, 103 Z 5 BWG könnte die Limited nur in Anspruch nehmen, wenn sie über eine entsprechende Zulassung in einem Mitgliedstaat der EU verfügt; eine eidesstättige Erklärung des Geschäftsführers, dass die Zweigniederlassung tatsächlich keine derartigen Tätigkeiten ausüben werde, ändere daran nichts.

Diese Entscheidung fand in der Literatur breite Zustimmung[1]. Insbesondere Ratka (aaO) betont dabei zutreffend, dass diese Entscheidung auch mit der Niederlassungsfreiheit nach Art 43 und 48 EG-Vertrag völlig in Einklang stehe; diese ende jedenfalls außerhalb des Gesellschaftsrechts, wenn es um konzessionspflichtige Geschäfte geht, wobei die diesbezüglichen Vorschriften nicht diskriminierend seien; das OLG Wien habe diese Vorschriften auch im Einklang mit den maßgeblichen sekundärrechtlichen Koordinierungs- und Anerkennungsrichtlinien zur Anwendung gebracht.

Den Ausführungen des Geschäftsführers in seinem Revisionsrekurs, die Entscheidungen der Vorinstanzen verstießen gegen den Grundsatz der Niederlassungsfreiheit, eine Rechtfertigung für deren Beschränkung liege nicht vor, ist damit nicht zu folgen.

Unzulässige Firmenbucheintragung

Der Geschäftsführer hält der Auffassung des Rekursgerichts, das sich ausdrücklich auf die (...) erwähnte Entscheidung gestützt hat, weiters entgegen, die Bestimmungen des BWG seien nicht anwendbar, weil er ja eidesstättig erklärt habe, dass die Zweigniederlassung tatsächlich keine konzessionspflichtigen Bankgeschäfte betreiben werde; diese Erklärung sei selbstverständlich der Gesellschaft zuzurechnen und binde auch einen neuen Geschäftsführer.

Nach § 3 Abs 1 Z 5 FBG ist ua eine kurze Bezeichnung des Geschäftszweigs nach eigener Angabe ins Firmenbuch einzutragen. Aus der Formulierung „nach eigener Angabe“ wird überwiegend geschlossen, dass diese Angabe überhaupt freiwillig erfolgt.

Allerdings ist nach § 12 Abs 3 UGB bei inländischen Zweigniederlassungen ausländischer Rechtsträger außerdem die Tätigkeit der Zweigniederlassung einzutragen; diese Angaben sind zwingend, der Geschäftszweig (Tätigkeit) muss dabei dem Unternehmensgegenstand entsprechen.

Im vorliegenden Verfahren umfasst der Unternehmensgegenstand der Gesellschaft nach ihrem Gründungsvertrag ua in Österreich konzessionspflichtige Bankgeschäfte.

Nach stRsp des OGH ist eine Eintragung im Firmenbuch ua dann unzulässig, wenn sie sachlich unrichtig ist (6 Ob 156/06v; 6 Ob 132/07s). Dabei besteht eine Prüfungsbefugnis des Firmenbuchgerichts iS einer Prüfungspflicht insb dann, wenn Bedenken gegen die Richtigkeit der dem Gesuch zugrunde liegenden Tatsachen bestehen (6 Ob 57/01b).

Unabhängig davon, ob nun die eidesstättige Erklärung des Geschäftsführers die Gesellschaft und/oder auch seinen allfälligen Nachfolger bindet, kann sie nicht Grundlage einer Eintragung der Zweigniederlassung unter Angabe der darin genannten Tätigkeit sein, weil diese Tätigkeit nicht – jedenfalls aber nicht umfassend – dem Unternehmensgegenstand entspricht; die eidesstättige Erklärung bestätigt vielmehr, dass weder die Gesellschaft noch die Zweigniederlassung in Österreich jene Tätigkeiten entfalten, die dem Unternehmensgegenstand entsprechen. Würde man nun dennoch eine Eintragung vornehmen, würde eine bewusst falsche Satzung in die Urkundensammlung aufgenommen (Ratka, GeS 2004, 308).

Irgendein schützenswertes Interesse der Gesellschaft daran ist nicht erkennbar; sie braucht ja lediglich ihren Gründungsvertrag den tatsächlichen Gegebenheiten anzupassen. Damit war aber dem Revisionsrekurs ein Erfolg zu versagen.

DIE ENGLISCHE LIMITED IN ÖSTERREICH

Der EuGH hat die Mitgliedstaaten verpflichtet, zugezogene Auslandsgesellschaften (zB in England errichtete „1£-Limited“ als Briefkastenfirma) anzuerkennen. Sonderbestimmungen bezüglich Firma, Offenlegung, Mindestkapital oder Haftung für innerhalb der europäischen Union gegründeten Unternehmen sind verboten. Theoretisch können nun Unternehmensgründer unter den Gesellschaftsformen sämtlicher 25 EU-Staaten die für sie am besten geeignete auswählen.

Die Private Limited Company zeichnet sich vor allem durch einfache und kostengünstige Gründung aus. Ein besonderer Vorteil der Limited gegenüber der GmbH ist der Umstand, dass keine Pflichten zur notariellen Beurkundung der Gründung, eines Gesellschafterwechsels oder sonstiger Maßnahmen wie etwa Sitzwechsel, Änderung der Firma oder des Gesellschaftszwecks bestehen. Ein weiterer Vorteil wird von den Befürwortern im Fehlen von Mindestkapitalerfordernissen gesehen. Die Limited kennt auch keinen Aufsichtsrat und daher auch keine ArbeitnehmerInnen-Mitbestimmung.

Dass kein Mindestkapital erforderlich ist, ist nur auf den ersten Blick ein Vorteil. Bei materieller Unterkapitalisierung, dh wenn das Kapital der Gesellschaft für ihre Zwecke absolut unzureichend ist, besteht eine Durchgriffshaftung auf die Gesellschafter. Weiters greift die persönliche Haftung der directors (Geschäftsführung) im Insolvenzfall schneller als bei der GmbH.

QUELLEN

BWG: §5 Abs 2, §9, §11, §13, §103 Z 5
EG: Art 43, Art 48
FBG: §3 Abs 1 Z 5
UGB: §12 Abs 3
OGH 8.5.2008, 6 Ob 232/07x

[1] Ratka *„Keine Möglichkeit zur Umgehung der Konzessionspflicht des BWG durch Gründung einer Private Limited Company“*
Dommes/Eckert/Lembeck/Metzler *„Die englische Private Company Limited in Österreich – gesellschaftsrechtliche Fragen“*
G. Nowotny in Kodek/Nowotny/Umfahrer, Kalss/Adensamer in Hirte/Bücker *„Grenzüberschreitende Gesellschaften“*
Koppensteiner/Rüffler *„GmbHG3 2007“*

LITERATURTIPP

DIE BRITISCHE LIMITED IN ÖSTERREICH UND DEUTSCHLAND

Die intelligente und innovative Alternative zur GmbH

Der EuGH hat mit seinem Urteil den Weg für die englische Limited frei gemacht. Immer mehr Unternehmens- und Steuerberater empfehlen ihren Mandanten diese im Rahmen der EU-Harmonisierung neue, unbürokratische und vor allem Zeit und Kosten sparende Rechtsform. Neben der günstigen Gründung und Führung der Gesellschaft haften die Unternehmer im Gegensatz zur Einzelfirma oder GbR nicht mehr mit dem Privatvermögen.

Der Autor:
Michael Silberberger, MBA

LexisNexis ARD Orac
Orac Rechtspraxis, 2. Auflage
Wien 2007, 136 Seiten
ISBN 978-3-7007-3258-7
Best.-Nr. 97.12.02
Preis € 25,–

FÖRDERUNG VON BETRIEBLICHEN LEHRLINGEN

Rückwirkend ab 28. Juni 2008 gibt es die neue Förderung für Lehrbetriebe. Diese wird von den Lehrlingsstellen der Wirtschaftskammern abgewickelt. Insgesamt stehen für alle Betriebe, die Lehrlinge ausbilden, 265 Millionen Euro jährlich zur Verfügung – und das unbefristet.

Unabhängig von Größe und Branchenzugehörigkeit kann jedes Unternehmen von den neuen Förderungen profitieren. Die entsprechende Novelle zum Berufsausbildungsgesetz ist seit 28. Juni 2008 in Kraft. Die Förderkriterien und Förderhöhen werden in einer eigenen Förderrichtlinie geregelt. Diese wurde im Förderausschuss des Bundes-Berufsausbildungsbeirates beschlossen und gilt seit ihrer Bestätigung durch den Bundesminister für Wirtschaft und Arbeit am 23. Juli 2008.

Die **Basisförderung** gilt für alle Lehrverhältnisse, die nach dem 27.6.2008 beginnen, statt der bisherigen Lehrlingsausbildungsprämie von Euro 1.000. Die Basisförderung kann jeweils nach Abschluss eines Lehrjahres beantragt werden und beträgt:

- im ersten Lehrjahr 3 Lehrlingsentschädigungen,
- im zweiten Lehrjahr 2 Lehrlingsentschädigungen,
- im dritten und vierten Lehrjahr jeweils 1 Lehrlingsentschädigung (bzw eine halbe Lehrlingsentschädigung bei halben Lehrjahren).

Für alle Lehrlinge, die vor dem 28.6.2008 begonnen haben, bleibt es bei der Lehrlingsausbildungsprämie.

Förderung neuer Lehrstellen – Blum-Bonus II:

Statt dem bisherigen Blum-Bonus – der Förderung zusätzlicher Lehrstellen durch das AMS – werden neue Lehrstellen in folgenden Fällen mit einer Prämie von jeweils Euro 2.000 gefördert:

- Alle Lehrstellen in neu gegründeten Unternehmen für fünf Jahre ab Gründung.
- Alle Lehrstellen in Unternehmen, die erstmals Lehrlinge ausbilden für ein Jahr ab Aufnahme des ersten Lehrlings.
- Alle Lehrstellen in Unternehmen, die nach einer Pause von mindestens drei Jahren nach Ende des letzten Lehrverhältnisses wieder Lehrlinge aufnehmen für ein Jahr ab Aufnahme des ersten Lehrlings.

Voraussetzung ist jeweils, dass das Lehrverhältnis für mindestens ein Jahr aufrecht ist. Die Förderung für Lehrverhältnisse, die nach dem 27.6.2008 beginnen, und ist vorläufig bis 31.12.2010 befristet.

Ausbildungsnachweis zur Mitte der Lehrzeit:

Die Förderung gilt für alle Lehrverhältnisse, die nach dem 27.6.2008 beginnen, sie beträgt Euro 3.000 und kann unter folgenden Voraussetzungen beantragt werden:

- Führung einer einfachen Ausbildungsdokumentation
- Positive Absolvierung eines Praxistests durch den Lehrling zur Hälfte der Lehrzeit

Die Tests können von den Lehrlingsstellen organisiert oder im Rahmen von anerkannten Lehrlingswettbewerben durchgeführt werden. *www.wko.at*

Immobilien. Das Angebot an Büroflächen bestimmt den Markt in CEE-Ländern.

Starke Nachfrage nach Büroflächen in CEE Region

Das Wirtschaftswachstum in Zentral- und Osteuropa ist nach wie vor solide, ebenso die Nachfrage nach Büroflächen. Diese Faktoren sind dafür verantwortlich, dass der Büromarkt in der CEE Region zu den gesündesten in Europa zählt. Zwar gab es im ersten Halbjahr 2008 eine Vielzahl an Vermietungen, die allerdings nicht mit den Fertigstellungen von neuen Büroflächen mithalten konnten. Dadurch stieg die Leerstandsrate in der gesamten Region leicht.

Die zu erwartenden sinkenden Leerstandsraten sowie das knappe Angebot sind dafür ausschlaggebend, dass in einigen Märkten die Mietpreise weiter steigen werden.

Kurzfristig stabiles Wirtschaftswachstum

Die weitere Entwicklung des Büroflächenmarktes wird stark davon abhängen, wie sich die neue Welle an fertiggestellten Büroflächen in bestimmten Märkten auswirken wird. Zumindest kurzfristig werden das kontinuierliche Wirtschaftswachstum und das Neu-Angebot an Immobilien die CEE Büroimmobilien-Märkte weiter beleben und die Mietmärkte trotz der weltweiten wirtschaftlichen Probleme stabil halten.

In den meisten CEE Ländern wird 2008 weiterhin ein stabiles Wirtschaftswachstum erwartet, und das trotz der unsicherer werdenden Rahmenbedingungen und des geringeren Wachstums in der Eurozone und in den USA. Einige CEE Länder werden wohl deshalb 2008 leicht abgeschwächte Wachstumsraten gegenüber 2007 vorweisen, nicht zuletzt deshalb, weil die wirtschaftliche Entwicklung in der CEE Region weiterhin durch das weltweite Finanzklima beeinflusst wird.

Die wichtigsten Auswirkungen der globalen Finanzkrise sind, dass Entscheidungen auf den CEE Immobilienmärkten nun wieder stärker von Rahmenbedingungen des eigenen Marktes beeinflusst sind als vom generellen Druck auf die Renditen, der in den letzten Jahren vorherrschte.

Die CEE Büromärkte sind „Angebotsmärkte", dh das Angebot an Büroflächen bestimmt den Markt. In den kommenden ein bis zwei Jahren wird eine große Menge an neuen Büroflächen in den CEE Ländern auf den Markt kommen. In kleineren Büromärkten könnten diese neuen Büroflächen zu einem Ungleichgewicht führen und die Märkte von Angebots- zu Nachfragemärkten machen.

Jos Tromp, Head of Research für die Region CEE bei CB Richard Ellis, kommentiert die Situation in CEE wie folgt: „Generell lässt sich sagen, dass die Büromärkte innerhalb der CEE Region auch 2008 weiterhin stark bleiben. Aufgrund der Fertigstellungen und der unterschiedlichen Größen der Märkte könnte die Performance in den CEE Ländern allerdings nicht ganz einheitlich sein."

Foto Wilke | Medienderst.com

Dr. Andreas Ridder – Geschäftsführer von CB Richard Ellis Wien

Andreas Ridder, Geschäftsführer von CB Richard Ellis Wien und für die gesamte CEE Region verantwortlich: „In einigen Ländern ist die Anzahl der in der Pipeline befindlichen Büroflächen stark gesunken, nachdem Investoren und Entwickler im Lichte des wirtschaftlichen Klimas wesentlich zurückhaltender geworden sind. Während dies in einigen Ländern die Vermietungsleistung limitiert, kann es einigen kleinen Märkten helfen, nicht von neuen Projekten und Büroflächen überschwemmt zu werden."

Jos Tromp komplettiert: „Märkte mit begrenztem Angebot, eine starke Vermietungsleistung sowie eine begrenzte Anzahl an Projekten in der Pipeline sind typische Vorboten für steigende Mieten. In einigen Büromärkten – wie zum Beispiel Moskau (+13 %), Kiew (+27%), Warschau (+6%) und Prag (+5%) – stiegen die Mieten im ersten Halbjahr 2008 gegenüber Ende 2007 stark an. Auf der anderen Seite sind kleinere Märkte mit vielen Fertigstellungen weitaus weniger belastbar."

UMSATZ DER BÜROFLÄCHEN IN CEE STÄDTEN

UMSATZENTWICKLUNG 2000 – 2008

CB RICHARD ELLIS

CB Richard Ellis (New York Stock Exchange: CBG) rangiert im S&P 500 Aktienindex und ist das weltweit führende Unternehmen für Gewerbeimmobilien (Basis: Umsatz 2007). Das in Los Angeles ansässige Unternehmen mit mehr als 29.000 Mitarbeitern in mehr als 300 Büros (exkl Zweigstellen und Partnerbüros) arbeitet für Immobilieneigentümer, Investoren und Besitzer auf der ganzen Welt. Strategische Beratung, Immobilienleasing und -verkauf gehören ebenso zum Portfolio wie Immobilien-, Facility- und Projektmanagement. Corporate Services, Finanzierung, Investment Management, Evaluierung und Bewertungen, Research sowie Investment Strategien und Consulting runden das Angebot ab. 2007 nannte das amerikanische Wirtschaftsmagazin BusinessWeek CB Richard Ellis unter den 50 besten Unternehmen seiner Klasse in allen Industriezweigen.

www.cbre.com

KONTAKT

CB Richard Ellis GmbH

Tegetthoffstraße 7, A-1010 Wien
E-Mail: cbrevienna@cbre.com
www.cbre.com

CBRE CB RICHARD ELLIS

LITERATURTIPP

KOSTENRECHNUNG & CONTROLLING

„Kostenrechnung und Controlling" behandelt die Handhabung der Kosten- und Erfolgsrechnung als Führungsinstrument des Managements.

Auf die Themenkreise Budgetierung und Controlling, Profit-Center und Kostenrechnung sowie Kostensenken und Krisenmanagement wird konkret eingegangen. Aus der Erfahrung des Verfassers als Unternehmensberater werden Hinweise zur Einführung und zur praktischen Handhabung der Kosten- und Erfolgsrechnung gegeben und Beispiele für fehlangewandte Kostenrechnung genannt.

Der Autor:
Univ.-Prof. Dr. Gerhard Seicht
LexisNexis
Orac Wirtschaftspraxis
Wien 2008, 204 Seiten
ISBN 978-3-7007-4003-2
Best.-Nr. 88.53.01
Preis € 38,-

Private Equity Fund WAMEX.

Eigenkapitalfinanzierung für KMU zum Geschäftsaufbau in der NAFTA

Der seit 1999 in Mexiko tätige Private Equity Fund WAMEX, der vom ehemaligen CEO von Mercedes-Benz Mexiko Ernesto Warnholtz gegründet wurde, hat sich zum Ziel gemacht, mittelständischen Unternehmen zum Geschäftsaufbau in der NAFTA Eigenkapitalfinanzierung zur Verfügung zu stellen.

Bisher verfügt der Fonds über Mittel in Höhe von 66 Mio US$, die bereits in Beteiligungen investiert sind. Eine Aufstockung um weitere 150 Mio US$ soll bevorstehen. Als Zielgruppe sind vor allem Unternehmen interessant, die einen Exportanteil über 50% aufweisen, auf ein langjähriges Zulieferantenverhältnis mit OEMs zurückblicken können und nach Möglichkeit mehrjährige Abnahmeverträge mitbringen sowie über eigene Technologie oder Know-how verfügen und mit einem Wachstumspotenzial von mehr als 20% pro Jahr rechnen können.

Die Fondsbeteiligungen liegen zwischen 5 und 12 Mio US$ und sind normalerweise auf drei bis fünf Jahre beschränkt. Es sind sowohl Minderheits- als auch unter Umständen Mehrheitsbeteiligungen notwendig. WAMEX möchte im Gegenzug mit zwei Sitzen im lokalen Aufsichtsrat vertreten sein, bietet aber neben der Finanzierung auch Hilfe bei Standortwahl, Auswahl der Baufirma, des lokalen Managements, Steuer- und Rechtsfragen, Kundenkontakten sowie ein breites Netzwerk an Kontakten in Wirtschaft und Behörden an.

Interessenten werden um Kontaktaufnahme mit der Außenhandelsstelle Mexiko gebeten.

Email: mexiko@wko.at

LITERATURTIPP

DIE VERERBUNG VON GESCHÄFTSANTEILEN IN DER GMBH

Aufgrund des stattfindenden Generationenwechsels ist die Vererbung von GmbH-Geschäftsanteilen in österreichischen und deutschen Unternehmen eine aktuelle gesellschaftsrechtliche Thematik.

Dieses Werk untersucht, inwiefern die gesetzlich verankerte freie Vererblichkeit von GmbH-Anteilen durch Nachfolgeregelungen beschränkt und beeinflusst werden kann. Das Hauptaugenmerk liegt auf vertraglichen Gestaltungsmöglichkeiten, die die Erbfolge bei der personalistischen GmbH steuern und eine familieninterne Nachfolge sicherstellen.

Die Autorin:
Dr. Anne-Kathrin Unschuld
LexisNexis
Wien 2008, 136 Seiten
ISBN 978-3-7007-4010-0
Best.-Nr. 38.03.01
Preis € 29,-

Währung. Am 1. Jänner 2009 tritt die Slowakei der Europäischen Währungsunion bei.

Euro-Einführung in der Slowakei 2009

Mit 1. Jänner 2009 wird der Euro in der Slowakei eingeführt. Der Konvergenzkurs beträgt EUR 1 = SKK 30,1260. Ab August 2008 beginnt die doppelte Preisauszeichnung im Land. Die Krone behält ihren gesetzlichen Status als Zahlungsmittel neben dem Euro lediglich bis zum 16. Jänner 2009.

Folgende Bestimmungen sollen Transparenz bei der Einführung der Gemeinschaftswährung gewährleisten und den Endverbraucher schützen:

- doppelte Preisauszeichnung ab 24.8.2008
- Rundung auf die zweite Dezimalstelle
- Preiskontrollen

Die doppelte Preisauszeichnung in SKK und EUR für Waren oder Dienstleistungen muss vom 24.8.2008 bis Ende 2009 erfolgen. Dies gilt ua für Preisschilder, Fakturen, Bankkonten, Bankauszüge, Kostenvoranschläge, Verbraucherkredite, Gebühren, Lohnzettel, Renten und Sozialleistungen. Verpflichtet dazu sind juristische und physische Personen mit mehr als 5 Mitarbeitern bei Geschäften mit Endverbrauchern. Ausgenommen von der Verpflichtung sind B2B-Geschäfte.

Die Rundung der Endsumme hat in der Slowakei auf die zweite Dezimalstelle, dh auf Euro-Cent zu erfolgen. Falsche Rundungen werden ab 24.8. sanktioniert.

Juli 2008 – Dezember 2008: Nach Festlegung des Konvergenzkurses bis zur Euro-Einführung sind alle notwendigen Euro-Münzen und -Banknoten für den Bargeldumlauf zu beschaffen.

September bis Oktober 2008: Versorgung der Nationalbank und der Kommerzbanken mit Euro Barmittel.
Mitte Dezember: Versorgung des Einzelhandels mit Euro Barmittel.
24.8.2008 bis Ende 2008: informelle doppelte Preisauszeichnung.
Bis Ende Dezember: Umstellung von Bankomaten, Automaten und anderen Geräte, deren Tätigkeit mit Münzen oder Banknoten verbunden ist, auf Euro

1.1.2009: Beitritt in die Währungsunion, Einführung des Euro
1.1.2009 bis 16.1.2009: SKK wird neben EUR als Zahlungsmittel akzeptiert
Ab 17.1.2009: EUR ist das einzige Zahlungsmittel
1.1.2009 bis 31.12.2009: pflichtige doppelte Preisauszeichnung
30.6.2009: Deadline für den Wechsel von SKK-Münzen in Banken
31.12.2009: Deadline für den Wechsel von SKK-Banknoten in Banken
30.6.2010: Ende der empfohlenen doppelten Preisauszeichnung
31.12.2013: Ende vom Wechsel der Umlaufsmünzen in der Nationalbank der Slowakei

EUROMÜNZEN DER SLOWAKEI

Die 1- und 2-Euro-Münzen zeigen das slowakische Staatswappen, auf den 10- bis 50-Cent-Münzen ist die Burg Bratislava abgebildet

„Neue Türkische Lira" wird wieder zur „Türkischen Lira"

Beginnend mit 1.1.2005 waren die Banknoten mit der Bezeichnung „Neue Türkische Lira" (auf Türkisch YTL = Yeni Türk Lirasi) in Umlauf gesetzt worden, womit aus 1.000.000 Türkische Lira (TRL) 1 Neue Türkische Lira (TRY) wurde. Ab 1.1.2009 wird das Prefix „Neu" nicht mehr verwendet und die Währung wieder als „Türkische Lira" bezeichnet werden. Die Banknoten und Münzen mit der Bezeichnung Neue Türkische Lira werden noch bis 31.12.2009 gültig sein, danach können diese nur mehr bis Ende 2019 bei den Filialen der Türkischen Zentralbank und der Staatlichen Bank für Landwirtschaft eingetauscht werden. *www.wko.at*

DER EURO IN DEN EU-MITGLIEDSTAATEN

Belgien, Deutschland, Finnland, Frankreich (einschließlich der außereuropäischen Überseedepartements Gouadeloupe, Martinique, Französisch-Guayana, St.Pierre et Miquelon und Reunion), Griechenland, Irland, Italien, Luxemburg, Malta, Niederlande, Österreich, Portugal (einschließlich Azoren und Madeira), Slowenien, Spanien (einschließlich Kanarische Inseln) und Zypern. Darüber hinaus ist die Gemeinschaftswährung in den Kleinstaaten Andorra, Monaco, San Marino und Vatikan gesetzliches Zahlungsmittel. Die Balkanländer Montenegro und Kosovo haben den Euro einseitig und ohne Zustimmung der EU übernommen.

Entsprechende Pläne zur Euro-Einführung gibt es in Bulgarien, Estland, Lettland, Litauen, Polen, Rumänien, Tschechien und Ungarn. Mit neuen Erweiterungsrunden ist aber nicht vor 2012 zu rechnen.

In Großbritannien gilt die baldige Übernahme des Euro als unwahrscheinlich, in Dänemark und Schweden wurde die Gemeinschaftswährung 2000 beziehungsweise 2003 in Referenden abgelehnt. Die dänische Regierung will allerdings in den nächsten Jahren erneut das Volk befragen.

www.oeamtc.at

LITERATURTIPP

DER STRAFRECHTLICHE SCHUTZ DES BARGELDLOSEN ZAHLUNGSVERKEHRS

Dem modernen Zahlungsverkehr wurde durch die Einführung der neuen Straftatbestände der §§ 241a–241g StGB zum Schutz des bargeldlosen Zahlungsverkehrs Rechnung getragen. Diese neue Deliktsgruppe wird umfassend und leicht verständlich dargestellt und untersucht.

Erläutert wird insbesondere, welche Zahlungskarten neben Scheck und Wechsel vom Begriff „unbare Zahlungsmittel" erfasst sind und wie die einzelnen Delikte zum Schutz vor Fälschung und Missbrauch konkret auszulegen sind.

Die Autorin:
Dr. Elisabeth Sikora

LexisNexis
Wien 2008, 206 Seiten
ISBN 978-3-7007-4008-7
Best.-Nr. 38.01.01

Preis € 38,-

MPC Capital reagiert auf steigende Rohstoff-Nachfrage

Kapitalgeschütztes „Transocean Protect 2" Zertifikat partizipiert am wachsenden Welthandel

MPC Capital Austria AG, der führende Anbieter von geschlossenen Fonds in Österreich und 100-prozentige Tochter des deutschen Emissionshauses MPC Capital, setzt auf die steigende Nachfrage an Transportkapazität. Mit dem kapitalgeschützten Zertifikat auf einen Frachtroutenindex für Massengutfrachter partizipieren Anleger damit indirekt am weiter zunehmenden Welthandel und dem Rohstoffhunger der aufstrebenden Wirtschaftsmächte. Durch die besondere Struktur dieses Veranlagungsproduktes können Anleger auch bei Seit- oder Abwärtsbewegungen des Index profitieren.

Das MPC Transocean Protect Zertifikat eröffnet einen Zugang zum Markt der Massengutfrachter („Bulker") mit einem Anlagehorizont von vier Jahren und 100-prozentigem Kapitalschutz.

„Rund um den Globus gibt es eine immense Nachfrage nach Rohstoffen und der Bedarf wächst rasant. Das Hamburgische Weltwirtschaftsinstitut erwartet für den Handel mit festen Massengütern ein Wachstum von 85 Prozent bis 2030", informiert Peter Halbschmidt, Vorstand von MPC Capital Austria AG. „Derzeit werden über 90 Prozent des globalen Rohstoffhandels über die See abgewickelt und aus heutiger Sicht bleibt der Seeverkehr das dominierende Verkehrsmittel der nächsten Jahrzehnte. Vor diesem Hintergrund ist es wahrscheinlich, dass auch das Volumen der Seetransporte zulegen wird", so Halbschmidt weiter.

Das Zertifikat bildet Frachtraten auf vier ausgewählte Routen des weltweiten Rohstoffhandels und -transportes für Bulker der Panamax-Klasse ab – eine wichtige Schiffsgröße für große Lademengen. Die Bezeichnung „Panamax" gilt für Schiffe, die anhand ihrer Abmessung noch die Schleusen des Panamakanals passieren und damit den Weg vom Atlantik zum Pazifik oder umgekehrt stark abkürzen können. Ein Panamax-Bulker kann ein Ladevolumen bis zu 80.000 Ladetonnen aufnehmen. Ladungen sind typischerweise Eisenerz, Kohle, Getreide und andere Trockengüter.

Die Emittentin des Zertifikates, The Royal Bank of Scotland plc, ist ein bonitätsstarkes, international tätiges Finanzinstitut mit langjähriger Erfahrung im Wertpapiergeschäft. Die Bonität der Emittentin: Moody's Aaa, Standard & Poor's AA, Fitch AA+. Anleger können das Zertifikat bis 29. August 2008 ab einer Mindestanlage von EUR 1.000 zeichnen.

Vom Energierohstoffmarkt profitieren

BEST BALANCE ERDGAS GARANT der Volksbank AG

Erdgas wärmt, kühlt und kocht – und bewegt weltweit derzeit bereits 2,3 Millionen erdgasbetriebene Autos. Da bei seiner Verbrennung hauptsächlich Wasserstoff entsteht, ist dieser Energierohstoff der umweltfreundlichste aller fossilen Energieträger.

Österreichs Gasfelder liefern ca ein Viertel des inländischen Bedarfs, die restliche Nachfrage wird mit Gas aus Sibirien und der Nordsee gedeckt. Weltweit sind die Top 3 Erdgasverbraucher derzeit die USA, Russland und Großbritannien. Die Schwellenländer wie China holen rasant auf. Erdgas ist überall gefragt.

Mit dem aktuellen Garantie-Zertifikat der Volksbank profitiert der Anleger direkt von der Dynamik des Erdgaspreises. Der Best Balance Erdgas Garant bietet die Chance, bis zu einer Ertragsobergrenze von 25%* an der positiven Wertentwicklung von Erdgas zu partizipieren. Die Tilgung wird am einmaligen Beobachtungstag unabhängig von der Performance während der nur zweijährigen Laufzeit fixiert.

Durch die 100%ige Kapitalgarantie am Laufzeitende ist das eingesetzte Kapital in jedem Fall sicher.

CHANCEN:
+ mögliche Tilgung bis zu 125%* bei einer Laufzeit von nur 2 Jahren
+ 100% Kapitalgarantie am Ende der Laufzeit
+ Partizipation an der starken Nachfrage nach Erdgas
+ einmalige Beobachtung am Ende der Laufzeit (23.09.2010)
+ tägliche Handelbarkeit gewährleistet Flexibilität und jederzeitige Verfügbarkeit
+ kein Währungsrisiko

RISIKEN:
- Kursschwankungen während der Laufzeit sind möglich und können dazu führen, dass der Kurs auch unter dem Emissionskurs liegen kann (bedingt durch Zinsentwicklungen und Volatilität)
- Kapitalgarantie gilt nur am Laufzeitende

Informationen:
www.bestbalance.at
www.vb-si.at
www.produkte.vb-si.at/AT000B056890

Klimaschutz. Neuer Bestandteil der nachhaltigen Unternehmenspolitik bei Land Rover.

Das Land Rover CO_2-Ausgleichs-Programm für aktiven Klimaschutz

Der Automobil-Hersteller Land Rover führt ab sofort sein CO_2-Offset Programm auch in Österreich ein. Mit diesem Programm – es ist das erste und größte seiner Art in der Automobilbranche – werden alle CO_2-Emissionen ausgeglichen, die beim Betrieb des Fahrzeuges während der ersten 75.000 km anfallen.

Ziel ist es, durch Investition der gesammelten Beträge in erneuerbare Energien und durch eine Verbesserung der Energieeffizienz CO_2-Neutralität zu erreichen. Damit wird dem integrierten Ansatz einer nachhaltigen Unternehmenspolitik bei Land Rover Rechnung getragen.

Schon immer ist es für Land Rover ein wichtiges Anliegen, auf die Umwelt zu achten und diese zu unterstützen. Die robusten Land Rover-Modelle werden seit 1948 von Forschern, Naturschützern, Umweltschützern und Wissenschaftlern auf der ganzen Welt verwendet. Aufgrund seines zweckorientierten Designs kommt ein Land Rover unter Bedingungen zum Einsatz, die für andere Fahrzeuge nicht zu bewältigen sind.

So schnell wie möglich, so effizient wie möglich

Neben hohen Investitionen in zukünftige Technologien entschloss sich Land Rover angesichts der rasch zunehmenden Klimaveränderung daher auch zu schneller wirksamen Maßnahmen. Das Unternehmen initiierte 2006 gemeinsam mit der anerkannten Organisation „Climate Care" ein Schadstoff-Reduktionsprogramm mittels CO_2-Ausgleich. Damit erweiterte Land Rover seine Umwelt-Aktivitäten auf vier Schlüsselbereiche: Umwelt-Technologie bei den Fahrzeugen, nachhaltige Produktion, Naturschutz- und humanitäre Projekte sowie CO_2-Ausgleich.

„CO_2-Ausgleichs-Programm" von Land Rover UK

2006 hat Land Rover sein eigenes Programm mit CO_2-Ausgleichsmaßnahmen in Großbritannien gestartet, um die durch die Fertigung in den Land Rover-Werken verursachten Emissionen zu reduzieren. Dies umfasst ein weiteres Teilprogramm für Verbraucher, das Kunden die Möglichkeit bietet, eine Kompensation für die von ihnen gefahrenen Kilometer und dem dabei produzierten CO_2-Ausstoß zu leisten.

Im Rahmen dieses Programms werden „Climate Care Projekte" finanziert, die eine CO_2-Emission vermeiden oder den CO_2-Ausstoß senken, sodass die Gesamteinsparungen an CO_2 die von Land Rover verursachten Emissionen ausgleichen. Das Programm investiert in drei wesentliche Projektarten zur CO_2-Kompensation:

Erneuerbare Energiequellen: Nicht erneuerbare fossile Brennstoffe werden durch erneuerbare Energiequellen ersetzt, zB Sonne und Wind.
Technische Veränderungen: Land Rover fördert den Einsatz neuer Techniken, durch die CO_2-Emissionen vermieden oder gesenkt werden können.

Foto: Landrover

In den britischen Land Rover-Werken werden schon die durch die Fertigung verursachten CO_2-Emissionen reduziert

Energiesparmaßnahmen: Eine zunehmende Energieeinsparung in der Industrie und im kommunalen Bereich.

CO_2-Ausgleich für Fahrzeuge – ab sofort in Österreich

Seit 2006 haben Land Rover-Kunden die Möglichkeit, die CO_2-Emission ihres Fahrzeuges während der ersten 75.000 Kilometer zu kompensieren. Nach dem großen Erfolg dieses Programms in Großbritannien wurde das Programm schrittweise in Norwegen, Schweden, Niederlande und Belgien eingeführt, ab sofort nun auch in Österreich. Weitere Märkte sollen noch heuer folgen.

Wie wird das CO_2-Ausgleichs-Programm abgewickelt?

Bei den Beiträgen für den CO_2-Ausgleich handelt es sich um einen festen Bestandteil des Fahrzeugs bzw des Fahrzeug-Preises, vergleichbar etwa mit einem Ausstattungs-Extra. Die Höhe des CO_2-Ausgleichsbetrags richtet sich nach dem genormten MVEG-Durchschnittsverbrauch und beträgt je nach Fahrzeugkategorie zwischen EUR 133,- und EUR 241,-. Dies entspricht bei heutigen Kraftstoff-Preisen nur rund zwei Mal Volltanken und gleicht dennoch den CO_2-Ausstoß für 75.000 km aus.

Mit dem CO_2-Ausgleichsbetrag als fixem Bestandteil des Fahrzeuges – und nicht als möglicher Option – erreicht Land Rover Österreich eine 100%-Teilnahme am CO_2-Ausgleichs-Programm und erfüllt damit das wichtigste Anliegen Land Rover Ltd., dem weltweiten CO_2-Ausgleich aller seiner Fahrzeuge. Bei Übernahme des Fahrzeuges erhalten Kunden ein Zertifikat, das die Teilnahme am CO_2-Ausgleichs-Programm bestätigt sowie einen Aufkleber „CO_2-Ausgleich". Sobald die Zulassungsmeldung bei Land Rover Österreich eingegangen ist, wird der dem Fahrzeug entsprechende Betrag an Climate Care überwiesen.

Land Rover Österreich erwartet – ausgehend von 1400 Stück Neufahrzeugen wie im Jahr 2007 – eine Gesamtsumme von EUR 250.000,-, die man im Volljahr 2009 an Climate Care überweisen wird können. Im Restjahr 2008 sieht Land Rover noch rund EUR 100.000,- an CO_2-Ausgleichsbeträgen.

CO_2-Ausgleich für ältere Fahrzeuge

Land Rover Kunden, die sich ein Fahrzeug vor Beginn des Programms kauften oder die bereits über ihre Ausgleichs-Schwelle hinaus gefahren sind, können CO_2-Zertifikate direkt vom Land Rover Partner Climate Care erwerben.

Nachhaltigkeit beudeutet Verantwortung für Mensch und Umwelt

Land Rover nimmt seine Verantwortung für Mensch und Umwelt ernst und hat neben dem CO_2-Offset Programm ein integriertes Konzept unter dem Motto „Unser Planet" erarbeitet, das alle Unternehmensbereiche berücksichtigt. Das nachhaltige Engagement beginnt bei der Konstruktion und Produktion der Fahrzeuge und geht außerhalb der Werkstore mit einem umfangreichen Sponsoring-Programm in Natur- und Umweltschutz sowie im humanitären Bereich weiter.

Umwelttechnik – die Studie Land Rover LRX

Jaguar und Land Rover investieren über 1 Mrd Euro in neue Techniken, um die Fahrzeuge umweltfreundlicher zu machen. Die erste neue serientaugliche Technik wird die Start-Stopp-Automatik für das Modell Freelander 2 mit Dieselmotor sein, der zweite ambitionierte Technologieträger ist die Studie Land Rover LRX.

Der am 22. Juli 2008 auf der London Motor Show vorgestellte LRX verfügt über einen Diesel-Hybrid-Antrieb, mit einem potenziellen Verbrauch von gesamt 4,7 l Diesel im MVEG-Verbrauchszyklus und einer CO_2-Emission von nur 120 g/km. Beachtenswert ist dabei, dass es sich beim LRX immer noch um ein vollwertiges Allrad-Fahrzeug nach den anspruchvollen Kriterien von Land Rover handelt. Der Drei-Türer zeichnet sich durch eine kompakte Größe, weniger Gewicht und einer nachhaltigkeitsorientierten Technologie aus. „Mit unserem LRX Concept Car zeigen wir, wie ernst es uns mit Nachhaltigkeit für Umwelt und Produktion nehmen", informiert Peter Modelhart, Geschäftsführer Land Rover Österreich. „Der LRX ist in jeglicher Hinsicht ein Land Rover, aber eben anders."

Foto: Landrover

Peter Modelhart – Geschäftsführer Land Rover Österreich

Nachhaltige Fertigung

Seit 1997 hat Land Rover die Emission im britischen Werk in Solihull um rund 30% gesenkt und 1998 eine Zertifizierung nach der internationalen Umweltmanagementnorm ISO 14001 erhalten. Das Unternehmen sucht ständig nach Möglichkeiten, umweltfreundlicher zu arbeiten. Die TDV6- und TDV8-Motoren werden in einem Werk hergestellt, das mit Windturbinen betrieben wird.

Globaler Umweltschutz und humanitäre Projekte

Fahrzeuge von Land Rover werden von Umweltschutz- und humanitären Organisationen auf der ganzen Welt eingesetzt und sind häufig die erste Wahl für schwierige Aufgaben. In Partnerschaft mit Organisationen wie der Born Free Foundation, der Royal Geographical Society, der China Exploration and Research Society (CERS), Biosphere und Earthwatch verfolgt der Automobilhersteller verschiedene Projekte, wie zB die Initiative, die Tiger im Amurgebiet in Russland bewahrt oder die Bereitstellung einer speziell ausgerüsteten Elefanten-Ambulanz in Sri Lanka. Mit der alle zwei Jahre stattfindenden Land Rover G4 Challenge werden 2009 fast 800.000 Euro für die Internationale Rotes Kreuz- und Roter Halbmond-Gesellschaft gesammelt.

LAND ROVER

Seit 1948 produziert Land Rover authentische 4x4-Fahrzeuge mit der größten Bandbreite an Fähigkeiten. Defender, Freelander 2, Discovery 3, Range Rover Sport und Range Rover haben ihr jeweiliges 4x4-Segment mitdefiniert, 78% der Modellpalette werden aus Großbritannien in über 140 Länder exportiert. Land Rover beschäftigt unmittelbar 9.500 Mitarbeiter und weitere 40.000 Personen in der Zuliefer-Kette.

www.landrover.com

CLIMATE CARE

Die 1998 gegründete Organisation Climate Care ist international als führender Anbieter von Emissionsausgleichsleistungen an Unternehmen und Privatpersonen anerkannt. Alle finanzierten Projekte werden vorher sorgfältig von unabhängigen Gutachtern geprüft und gebilligt, um sicherzustellen und nachzuweisen, dass eine Senkung der CO_2-Emission erreicht wird.

www.climatecare.org/landrover

KONTAKT

Jaguar Land Rover Austria GmbH

Fürbergstraße 51
A-5020 Salzburg
Tel.: +43-0-662-2121 - 0
Fax: +43-662-2121 - 692
E-Mail: info3@landrover.com
www.landrover.at

MSP – Mobility Services Platform. Motorola zentralisiert das Remote-Management von Enterprise Mobility Assistants.

Zentrale Management-Lösung für 100.000 mobile Geräte im Unternehmensnetzwerk

Motorolas Enterprise Mobility business-Bereich (EMb) hat die Mobility Services Platform 3.2 (MSP 3.2) vorgestellt. Sie bietet erweiterte Management-Eigenschaften, mit denen die verfügbare Betriebszeit und die Nutzung bei den mobilen Mitarbeitern maximiert werden kann. Mit nur wenigen Bedienungsschritten kann diese umfassende Enterprise Mobility Management-Lösung bis zu 100.000 mobile Geräte innerhalb eines weltweiten Unternehmensnetzwerkes managen. Sie hilft damit den Unternehmen, alle Vorteile von mobilen Anwendungen realisieren zu können.

Mit der Möglichkeit, Software-Versorgung, Überwachung und Management remote durchführen zu können, bietet MSP 3.2 eine einfach zu handhabende mobile Computing-Lösung. Mit Hilfe von MSP 3.2 können Unternehmen große Mengen mobiler Systeme verwalten – mit Schwerpunkt in den Bereichen Handel, Transport & Logistik, Lagerhaltung und medizinisches Umfeld.

Drahtlose Versorgung aller mobilen Computer

MSP 3.2 bietet eine übergangslose, sichere Management-Architektur, mit der robuste mobile Computer oder Enterprise Digital Assistants (EDAs) schnell und kostengünstig in das Netzwerk aufgenommen werden können, wobei die Einbindung des vorhandenen Systems bis zum Betrieb von geschäftskritischen Anwendungen nur Sekunden erfordert. Netzwerk-Administratoren können mobile Computer praktisch von jedem Standort aus drahtlos versorgen, ohne sie beim Update von Betriebssystemen, Firmware, Anwendungen und Sicherheitsfunktionen physikalisch bedienen zu müssen.

Geräte, die verloren gegangen sind oder gestohlen wurden, lassen sich mit MSP 3.2 sperren oder vom Zugriff auf wichtige Informationen ausschließen – und das direkt lokal oder remote von der Management-Konsole aus.

Durch MSP 3.2 haben die Administratoren Zugriff auf eine Reihe stabiler Überwachungs- und Analyseinstrumente, um die Funktionssicherheit mobiler Systeme im Unternehmen sowohl im Innen- als auch im Außeneinsatz zu verbessern. Motorolas MSP 3.2-Lösung bietet proaktive Problemmanagement-Fähigkeiten zur Überwachung von Zustand und Leistung der Systeme. Dadurch können sich anbahnende Probleme erkannt und Betriebsstörungen vermieden werden. Das hilft, die Wartungskosten zu reduzieren und unnötige Stillstandzeiten zu eliminieren. Darüber hinaus sammelt MSP 3.2 aussagefähige Kennzahlen der Geräte. Dazu gehören Angaben über die verfügbare Speicherkapazität, den Batterieverbrauch, den Arbeitstakt, Abfragen und die Signalqualität des drahtlosen Netzwerks. Zusätzlich können die IT-Manager individuelle Meldungen

Grafik: Motorola

Erweiterte Mobility Services-Plattform bietet Skalierbarkeit, Zuverlässigkeit und Analyse-Fähigkeiten zur Kostensenkung bei der Verwaltung von Mobilsystemen

an die End-User verschicken, um vor Problemen zu warnen oder ihnen einfache Anleitungen zum Ausbessern oder Upgraden von Anwendungen anzubieten. Diese äußerst flexiblen Funktionen verschaffen den Organisationen die komplexen Datentypen, um vereinzelt auftretende Probleme zu verstehen und zu lösen.

„Vor dem Hintergrund, dass die Zahl der mobilen Mitarbeiter weiter zunimmt und die Anwendungen immer fortschrittlicher werden, müssen die Unternehmen Wege finden, ihre mobilen Mitarbeiter zu unterstützen und Probleme im Mobile Computing-Bereich schneller und kosteneffektiver zu lösen", erklärt Wolfgang Jonasson, Sales Director Zentraleuropa, Motorola Enterprise Mobility business. „MSP 3.2 leitet eine neue Art von Unternehmensmobilität ein, bei der die IT-Investitionen dadurch geschützt werden, dass an jedem Ort und zu jeder Zeit eine fehlerfreie Bereitstellung und Versorgung möglich ist. Durch die signifikante Verringerung von Zeitaufwand und Kosten, die üblicherweise mit dem Management von Systemen assoziiert werden, und den Produktivitätszuwachs bietet MSP 3.2 einen beinahe sofortigen Return on Investment."

Foto: Motorola

Wolfgang Jonasson – Sales Director Zentraleuropa, Motorola Enterprise Mobility business

Die MSP 3.2-Software kann leicht in jede Unternehmensumgebung integriert werden, in der Standardbasierte, serienmäßig produzierte Anlagen eingesetzt werden. Das vereinfacht die Installation, da keine zusätzliche Hardware für die mobile Managementlösung erforderlich ist, und es verringert die Kosten für den Einsatz von Mobilsystemen im Unternehmen.

MSP 3.2 unterstützt Motorolas Enterprise Digital Assistant (EDA)-Familie MC35, MC50, MC70 und MC75, die Mobilcomputer der Serien MC3000 und MC9000 sowie die Micro-Kiosk-Systeme. Darüber hinaus unterstützt MSP 3.2 eine Reihe von nicht von Motorola stammenden Mobilgeräten wie Drucker und Pads zur Unterschriftenerfassung und Registrierung, um das Gerätemanagement für den Netzwerkadministrator zu erleichtern.

MSP 3.2 gehört zu Motorolas Mobility Suite, einer umfassenden, verlässlichen und skalierbaren Unternehmens-Software-Suite. Mit deren Hilfe können Organisationen ihre drahtlosen Systeme, die darauf vorhandenen Anwendungen sowie das WLAN-Netzwerk auf effektiv Weise verbinden, damit kommunizieren und kontrollieren. Die Mobility Suite besteht aus stabilen modularen Software-Produkten. Diese bieten die Planungs- und alltäglichen Managementinstrumente, die für die wichtigsten und kostspieligen Aufgaben gebraucht werden, die man mit mobilen Unternehmenslösungen assoziiert – Einsatz, Optimierung, Management und Sicherung über die gesamte Laufzeit der mobilen Lösung.

MOTOROLA ENTERPRISE MOBILITY BUSINESS

Motorola ist weltweit für seine Innovation im Bereich Kommunikation bekannt. Das Unternehmen entwickelt Technologien, Produkte und Dienstleistungen, die mobile Erfahrungen möglich machen. Unser Portfolio umfasst Kommunikationsinfrastrukturen, mobile Unternehmenslösungen, Digitalempfänger, Kabelmodems, mobile Geräte und Bluetooth-Zubehör. Motorola engagiert sich für die Lieferung von Kommunikations-Lösungen der nächsten Generation an Personen, Unternehmen und staatliche Organe. Als Fortune 100-Unternehmen mit globaler Präsenz und Bedeutung verzeichnete Motorola im Jahr 2007 einen Umsatz von 36,6 Mrd. US-Dollar.

www.motorola.com

KONTAKT

Motorola GmbH

Wienerbergstraße 41, A-1120 Wien
EURO PLAZA, Gebäude D, 1. Stock
Tel.: +43-1-797 09 - 0
Fax: +43-1-797 09 - 2500
www.motorola.com

MOTOROLA

Wettbewerb. „Semantische Webapplikationen".

Ideenwettbewerb auf der ESTC 2008

Die Österreichische Computergesellschaft (OCG) und das Semantic Technologies Institute International (STI International) sind auch heuer Veranstalter der größten europäischen Konferenz zum Thema Anwendung der semantischen Technologie in Wirtschaft, öffentlicher Verwaltung und Industrie.

Die maschinelle Lesbarkeit von Informationen, Prozessen, Protokollen, Services ist die ultimative Bedingung für die Weiterentwicklung des Internets und der einzige Weg zu mehr Interoperabilität, Automatisierung und Ubiquitous Computing.

Die ESTC2008 präsentiert heuer die besten Anwendungen sowohl der global agierenden Unternehmen (Yahoo, SAP, Reuters ua) als auch Produkte und Lösungen der Start-ups – mit Schwerpunkt in den Bereichen Telekommunikation und Life Science. Ergänzend zu Vorträgen und Keynotes gibt es Podiumsdiskussionen zu technologischen und wirtschaftlichen Themen des Semantic Webs.

Keynotes sind auch heuer internationale Experten, die neben wissenschaftlichen auch wirtschaftliche Kompetenz an den Tag legen: Peter Jackson (Chief Scientist Thomson Reuters Professional), Barak Pridor (CEO of Clearforest, a Thomson Reuters Markets company), Orestis Terzidis (Director SAP Research Centre CEC), Hans Uszkoreit (Scientific Director at the German Research Center for Artificial Intelligence (DFKI)), Hugo Zaragoza (Yahoo! Research Barcelona).

Business Idea CONTEST 2008

Einreichschluss: 10. September 2008
Gesucht werden herausragende Geschäftsideen auf Basis neuer semantischer Webapplikationen mit Potenzial zur unternehmerischen Umsetzung.

Zum Business Idea Wettbewerb aufgerufen sind in erster Linie Wissenschafter und Studierende, die anhand ihrer Forschungsergebnisse eine innovative Geschäftsidee entwickelt haben. Einreichen können einzelne Personen, Teams sowie neu gegründete Start-ups. Die besten Ideen werden auf der ESTC-Konferenz vor internationalen Experten präsentiert und mit Geldpreisen ausgezeichnet. Alle Informationen zum aktuellen Wettbewerb sowie das Einreichformular finden Sie im Internet unter

www.estc2008.com/index.php

ESTC2008

Fujitsu Siemens ist Nr. 2 im heimischen IT-Markt

Gesamtwachstum von über 40 Prozent und Zuwachs in allen Segmenten festigt Stockerlplatz gegenüber heimischer Konkurrenz.

Alleine im Bereich der Business Notebooks wurde ein Wachstum von über 60 Prozent und bei den Business Desktops von über 70 Prozent erreicht. Auch das Servergeschäft lief, wie die IDC Zahlen belegen, ausgezeichnet und Fujitsu Siemens Computers Österreich konnte mit einem Plus von über 35 Prozent den Abstand zum Marktführer deutlich verkleinern.

„Unser nun schon seit über 2 Jahren andauerndes Wachstum ist darauf zurückzuführen, dass wir frühzeitig auf die richtigen Themen und auf den wichtigsten Differenzierungsfaktor ‚Mensch' gesetzt haben. Mit einem eingespielten, kompetenten und erfahrenen Team von IT-Managern und Experten gelingt es uns immer besser, kommende Trends frühzeitig zu erkennen und deren Nachfrage zu bedienen. Damit sind wir auch auf dem besten Weg zurück in die Herzen der Rechenzentren", lässt Wolfgang Horak, Managing Director von Fujitsu Siemens Computers Österreich, die vergangenen sechs Monate Revue passieren.

Der Weg zum Erfolg führt für Fujitsu Siemens Computers über Prozessflexibilität in der Zusammenarbeit mit Kunden und Partnern sowie einem einfach gelebten, partnerschaftlichen Geschäftsmodell. So steht Fujitsu Siemens Computers als komplementärer Partner an der Seite von Partnern sowie Kunden und begleitet diese in neue Märkte. Zur Kundschaft zählen gleichermaßen lokale IT-Partner wie ACP, SIS, S&T, PCWare und Cancom wie auch wichtige Top-Kunden wie Bundesrechenzentrum, Swarovski, ÖBB, Bank Austria, OMV, Raiffeisen und Arbeitsmarktservice.

www.fujitsu-siemens.com

Archivierung. „Europeana“ soll den Zugang zu den Beständen von Museen, Bibliotheken und Archiven in ganz Europa ermöglichen.

Herbstdebüt der digitalen Media-Bibliothek für Europa

Die kulturelle Vielfalt Europas in Büchern, Musik, Bildern, Fotos und Filmen für alle Bürger über ein einziges Portal per Mausklick zugänglich – dieser Traum von einer europäischen digitalen Bibliothek könnte im kommenden Herbst Wirklichkeit werden. Die Digitalisierung von Kulturwerken kann den Europäern Zugang zu den Beständen ausländischer Museen, Bibliotheken und Archive geben, ohne dass sie sich dazu auf Reisen begeben oder in Hunderten von Seiten nach der gewünschten Information blättern müssen.

In den Bibliotheken Europas lagern mehr als 2,5 Milliarden Bücher, aber nur etwa 1% des archivierten Materials liegt in digitaler Form vor. Die Kommission rief daher die Mitgliedstaaten auf, sich stärker darum zu bemühen, dass den Europäern digitalisierte Werke online für Studium, Arbeit oder Freizeit zugänglich gemacht werden. Die Kommission wird 2009–2010 selbst etwa 120 Millionen Euro zur Verbesserung des Online-Zugangs zum europäischen Kulturerbe bereitstellen.

„Die Europäische Digitale Bibliothek wird den Menschen einen schnellen und einfachen Zugang zu europäischen Büchern und Kunstwerken bieten – ob im Heimatland oder im Ausland. So wird beispielsweise ein tschechischer Student in Werken der British Library blättern können, ohne dazu nach London reisen zu müssen, oder ein irischer Kunstliebhaber die Mona Lisa bewundern können, ohne vor dem Louvre Schlange zu stehen“, sagte Viviane Reding, die für Informationsgesellschaft und Medien zuständige EU-Kommissarin. „Aber obwohl die Mitgliedstaaten bei der Verbreitung des Kulturguts über das Internet schon große Fortschritte gemacht haben, sind noch mehr öffentliche und private Investitionen erforderlich, um die Digitalisierung weiter zu beschleunigen. Ich möchte erreichen, dass die Europäische Digitale Bibliothek unter dem Namen ‚Europeana‘ mit vielfältigen Inhalten noch vor Jahresende eröffnet wird.“

Die Kommission bekräftigte am 11. August ihre Zusage, die Mitgliedstaaten bei der Online-Bereitstellung ihrer wertvollen Kulturschätze zu unterstützen. In den Jahren 2009–2010 wird sie 69 Millionen Euro aus dem EU-Forschungsrahmenprogramm in die Digitalisierung und die Entwicklung digitaler Bibliotheken lenken. Weitere 50 Millionen Euro werden im gleichen Zeitraum aus dem EU-Rahmenprogramm für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation für die Verbesserung des Zugangs zu europäischen Kulturinhalten bereitgestellt. Allerdings dürften sich allein schon die Gesamtkosten für die Digitalisierung von fünf Millionen Büchern in den europäischen Bibliotheken auf schätzungsweise 225 Millionen Euro belaufen, wobei besondere Objekte wie Manuskripte oder Gemälde noch gar nicht berücksichtigt sind.

Zur Verwirklichung einer europäischen digitalen Bibliothek („Europeana“) sind also ganz erhebliche Investitionen seitens nationaler Einrichtungen notwendig. Die meisten Länder stellen jedoch bislang für die Digitalisierung aber nur geringe Mittel, noch dazu in recht unkoordinierter Weise, bereit. Die Kommission rief die Mitgliedstaaten auf, ihre Digitalisierungskapazitäten auszubauen, damit ihre Sammlungen für Europas Bürger zugänglich gemacht werden können. Dazu sollten sie gemeinsam mit der Privatwirtschaft folgende Prioritäten angehen:

- Mehr Mittel sollten für die Digitalisierung bereitgestellt werden ebenso wie eine Planung des zu digitalisierenden Materials.
- Den meisten Ländern fehlt es noch an geeigneten Methoden, Technologien und Erfahrungen in Bezug auf die langfristige Aufbewahrung digitalen Materials, damit die Inhalte auch für künftige Generationen zugänglich bleiben.
- Gemeinsame Normen müssen aufgestellt werden, um unterschiedliche Informationsquellen und Datenbanken kompatibel und für die Europäische Digitale Bibliothek („Europeana“) nutzbar zu machen.
- Urheberrechtsfragen müssen geregelt werden, vor allem in Bezug auf verwaiste Werke, für die kein Rechteinhaber auffindbar ist, der einer Digitalisierung zustimmen könnte.

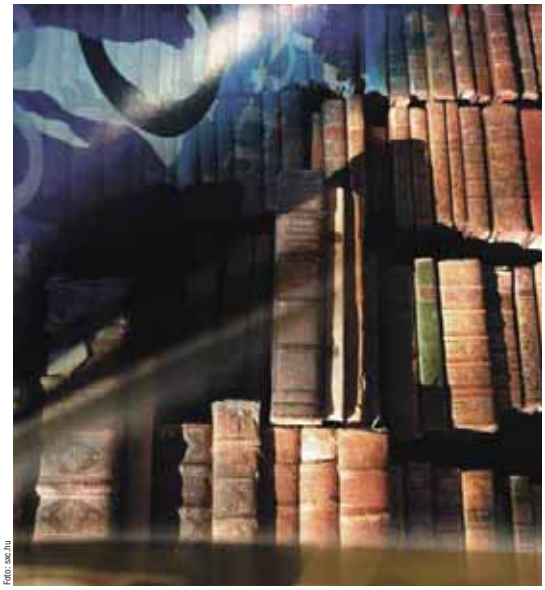


Foto: sxc.hu

Die Gesamtkosten für die Digitalisierung von fünf Millionen Büchern in den europäischen Bibliotheken werden sich auf schätzungsweise 225 Millionen Euro belaufen

Die Besucher digitaler Bibliotheken können online ein Exemplar der berühmten Gutenberg-Bibel, des ersten gedruckten Buches überhaupt, auf der Website der British Library entdecken oder die Stimmen von Maria Callas und Jacques Brel beim französischen Institut National de l'Audiovisuel anhören oder die Mona Lisa, das Meisterwerk von Leonardo Da Vinci, im Louvre anschauen, und das ohne Eintrittskarte.

Einige Mitgliedstaaten haben beispielhafte Schritte unternommen, um die Digitalisierung der Kultursammlungen zu beschleunigen. So hat Slowenien 2007 ein Gesetz über öffentlich-private Partnerschaften erlassen, das neue Möglichkeiten für die private Förderung von Digitalisierungsprojekten öffentlicher Einrichtungen schafft. Die Slowakei hat ein altes Militärgelände zu einer Großdigitalisierungsanlage umgebaut, in der Roboter die Seiten umblättern. Finnland, die Slowakei und Litauen haben Gelder der Europäischen Strukturfonds genutzt, um mehr Mittel für die Digitalisierung bereitzustellen.

Die Einschätzung der Kommission zeigt aber auch, dass in vielen Fällen zwischen der Digitalisierung der Objekte und ihrer Online-Bereitstellung eine Lücke klafft. Beispielsweise stellt nur eines von vier deutschen Museen, die über digitales Material verfügen, dieses auch online bereit, und nur 1% des von polnischen Archiven digitalisierten Materials ist online zugänglich.

EUROPEANA

Die Europeana wird von der Koninklijke Bibliotheek, der Nationalbibliothek der Niederlande, gehostet und von der Conference of European National Librarians geleitet. Das Projekt ist eine der Kernaktivitäten der Europäischen Kommission im Rahmen der i2010 Digital Libraries-Initiative zum Aufbau einer Europäischen Informationsgesellschaft für Wachstum und Arbeitsplätze.

LINKS

http://ec.europa.eu/information_society/activities/digital_libraries/
http://www.worlddigitallibrary.org
http://search.theeuropeanlibrary.org/portal/de/index.html
http://www.europeana.eu

Sichere Prozesse im Internet – lemon42 zeigt, wie es geht

Dank hervorragender Technologie, weiblicher Intuition und etwas Zufall hat sich ein österreichisches Unternehmen im harten Wettbewerb mit zahlreichen großen internationalen IT-Anbietern bei der Vernetzung von unternehmensübergreifenden Geschäftsprozessen im Internet behaupten können.

Als ein Team von erfahrenen Entwicklern und Beratern 2001 lemon42 gründete, war der Markt für Web-Dienstleister nicht gerade einfach. Das Platzen der dotcom-Blase im Jahr davor ließ Anleger und Kunden verunsichert zurück. lemon42 verfügte über eine hervorragende Technologie, das selbstentwickelte und seither laufend perfektionierte CMS42, basierend auf dem ebenfalls selbstentwickelten Applicationserver, und überzeugte die Kunden mit einem ganzheitlichen Zugang, der Geschäftsprozesse und deren Notwendigkeiten vor technische Spielereien und fetziges Design stellte. Auch der Name des neuen Unternehmens sollte den anderen, „frischeren“ Zugang des Unternehmens zeigen – und was ist schließlich erfrischender, als ein Biss in die Zitrone. Da die Domain lemon.com bereits vergeben war, entschied man, dem Namen eine Zahl hinzuzufügen, und wählte eher zufällig, hauptsächlich wegen der guten Phonetik, die 42.

Eine Wahl, mit der man heute sehr zufrieden ist, denn, wie allen Kennern von Douglas Adams „Hitchhiker´s Guide to the Galaxy“ vermutlich klar ist, 42 ist die Antwort auf die ultimative Frage des Lebens, des Universums und allem anderen. Obwohl man so also rein zufällig auf genau die richtige Zahl gekommen war, war der nachhaltige Erfolg des Unternehmens weniger dem Zufall zu verdanken, als dem Fokus auf die Prozesse des Kunden und deren sicheren Abbildung im Internet – und vielleicht auch einem Schuss weiblicher Intuition.

Waltraud Schill, die sich die Geschäftsführung mit CTO Christopher Strümpf teilt, gehört als erfolgreiche Frau noch dazu mit geisteswissenschaftlichem Background geradezu zu einer Randgruppe in der von Männern – Technikern – dominierten IT-Branche.

Mit innovativen Produkten dem Geist der Frische treu

So ist man heute am Start mit einer sicheren „Authentifizierung“, die auf „echten“ Zufallszahlen beruht (im Gegensatz zu den herkömmlichen, vom Computer errechneten Pseudo-Zufallszahlen) und sorgt bereits bei Versicherungen und Banken für Aufsehen. Denn eine derartige Authentifizierung hebt die Sicherheit von sensiblen Prozessen im Internet auf ein völlig neues Niveau. Wieder spielt der Zufall oder zumindest wirklich zufällige Zahlen eine wichtige Rolle in der Geschichte von lemon42.

Auf dem ERP-Infotag 2008 präsentiert Waltraud Schill eine mit dem Business Process Award ausgezeichnete Umsetzung eines Webshops bei der Firma ALCAR, bei der die Warenwirtschaften und Geschäftsprozesse zahlreicher Außenstellen im Web abgebildet wurden.

LINKS

www.lemon42.com
www.bpm-award.at
www.erp-infotag.at

Mobilfunk. Auswahlverfahren für Betreiber europaweiter Satellitenmobilfunkdienste beginnt.

Neue Mobilfunk-Satelliten für Europa

Erstmals werden Satellitenbetreiber die Möglichkeit erhalten, Dienste wie schnelle Datenübertragung, Mobilfernsehen, Katastrophenhilfe und Telemedizin im Zuge eines einzigen europäischen Auswahlverfahrens genehmigen zu lassen, anstatt wie bisher unter 27 verschiedenen nationalen Systemen.

Möglich wird dies durch eine neue EU-Entscheidung über Satellitenmobilfunkdienste, die im Juli 2008 in Kraft getreten ist. Satellitenmobilfunkdienste nutzen Funkfrequenzen zur Erbringung von Diensten zwischen einer mobilen Bodenstation und einer oder mehreren Raumstationen oder festen Bodenstationen. Dadurch können sie ein großes geografisches Gebiet abdecken und erreichen sogar Regionen, in denen solche Dienste bisher nicht rentabel waren. Aufgrund des neuen europäischen Auswahlverfahrens könnten innovative Funkdienste schon ab 2009 europaweit über die eigens dafür reservierten Frequenzen abgewickelt werden.

Erste Satellitenstarts schon 2009

„Satellitenmobilfunkdienste haben den gewaltigen Vorteil, dass sie fast das gesamte EU-Gebiet abdecken und dadurch über Grenzen hinweg Millionen von EU-Bürgern erreichen. Sie bieten für alle Europäer bisher ungeahnte Möglichkeiten für die Nutzung neuer Kommunikationsdienste, und zwar nicht nur in Großstädten, sondern auch in ländlichen und dünn besiedelten Gebieten“, sagte die für die Telekommunikation zuständige EU-Kommissarin Viviane Reding. „Solche Satellitendienste machen jedoch erhebliche Investitionen notwendig und erfordern daher einfache und flexible Antragsverfahren sowie langfristige Rechtssicherheit. Deshalb hat die Kommission in enger Zusammenarbeit mit dem Europäischen Parlament und dem Ministerrat in einer Rekordzeit von nur zehn Monaten ein gemeinsames EU-Verfahren für die Auswahl interessierter Satellitenmobilfunkbetreiber geschaffen. Für Satellitenmobilfunkdienste gibt es nunmehr anstelle von 27 Märkten einen einzigen Markt in Europa. Jetzt sind die Unternehmen gefragt. Ich erwarte einen intensiven Wettbewerb unter den Betreibern satellitengestützter Kommunikationsdienste für die Verbraucher von Nordschweden bis Südspanien. Erste Satellitenstarts könnten dadurch schon im Laufe des Jahres 2009 stattfinden.“

Starkes Wachstum für Satellitendienste

Die Satellitenbranche stellt weltweit ein Marktvolumen von 77 Milliarden Euro dar und wies 2007 ein Wachstum von 16% auf. Davon wurde allein mit Satellitendiensten ein Gesamtumsatz in Höhe von etwa 38 Milliarden Euro erzielt. Europäische Unternehmen haben eine starke Stellung auf diesem Markt: Bei Fertigung, Start und

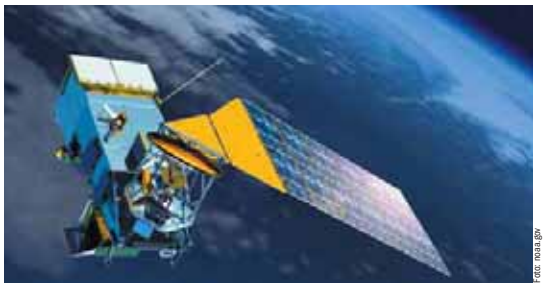


FOTO: 100.ESA.gov

Neue Satelliten sollen für eine 60-prozentige Abdeckung des EU-Funkraums sorgen

Betrieb von Satelliten hält die europäische Raumfahrtindustrie weltweit einen Marktanteil von 40%. Überdies sind in Europa drei der fünf größten Satellitensystembetreiber der Welt ansässig.

Der „Wettbewerb“ der Satellitenbetreiber ist der erste, der als einheitliches europäisches Auswahlverfahren stattfindet. Trotz der grenzübergreifenden Natur der Satellitendienste verhinderten die bestehenden nationalen Vorschriften bisher die Entstehung eines Binnenmarktes für Satellitenmobilfunkdienste, weil die Auswahl der Betreiber Sache jedes einzelnen Mitgliedstaats war. Das unterschiedliche Vorgehen der verschiedenen Länder führte zu einer Vielzahl von Verfahren, zu Rechtsunsicherheit und ernsten Wettbewerbsnachteilen für die Satellitenbranche in Europa.

Um diese Hemmnisse zu beseitigen, schlug die Kommission am 22. August 2007 aufgrund ihrer Binnenmarktkompetenzen eine neue EU-Entscheidung vor, damit auf europäischer Ebene ein einheitliches Auswahlverfahren für Satellitenmobilfunkdienste durchgeführt werden kann. Diese Entscheidung wurde vom Europäischen Parlament und vom Rat erlassen und trat am 5. Juli 2008 in Kraft. Sie enthält gemeinsame EU-Vorschriften für die Nutzung des 2-GHz-Bands durch Satellitenmobilfunkdienste. Dadurch werden nicht nur die Genehmigungsverfahren für die Satellitenbetreiber vereinfacht und beschleunigt sowie Investitionen in den Ausbau der Satellitenmobilfunkdienste angeregt, sondern es wird gleichzeitig auch dafür gesorgt, dass diese Dienste mindestens 60% des EU-Gebiets abdecke – ein wichtiger Meilenstein für die schrittweise Abdeckung aller EU-Mitgliedstaaten.

Interessierte Unternehmen haben nun bis zum 7. Oktober 2008 Zeit, um sich bei der Europäischen Kommission zu bewerben. In der ersten Auswahlrunde werden die technischen und kommerziellen Kapazitäten der Bewerber im Hinblick auf die rechtzeitige Inbetriebnahme ihres Systems beurteilt. In der zweiten Auswahlrunde stehen ua folgende Kriterien im Mittelpunkt: die Schnelligkeit, mit der die Versorgung aller Mitgliedstaaten erreicht wird, die Palette der Dienste, die auch in ländlichen Gebieten erbracht werden, die Zahl der bedienten Endnutzer, die Fähigkeit des Systems, bestimmte politische Ziele zu erfüllen, und die effiziente Frequenznutzung. Alle Mitgliedstaaten müssen dafür sorgen, dass die ausgewählten Bewerber dann auch im jeweiligen Staatsgebiet tätig werden können. Die Kommission geht davon aus, dass das Auswahlverfahren je nach Anzahl der Bewerbungen im ersten Halbjahr 2009 abgeschlossen werden kann. Die ersten Satellitenstarts könnten 2009 stattfinden. *(Europäische Kommission)*

Freie Straßen per Funk für „sprechende“ Autos

Im Rahmen ihrer groß angelegten Maßnahmen zur Bekämpfung von Verkehrsunfällen und Staus auf Europas Straßen wurde seitens der Europäischen Kommission im August beschlossen, bestimmte Funkfrequenzen europaweit für die intelligente Fahrzeugkommunikation (sog. kooperative Systeme) zu reservieren. Mit Hilfe solcher Systeme können Kraftfahrzeuge sowohl untereinander als auch mit Straßeninfrastrukturen direkt kommunizieren.

Sie können beispielsweise andere Fahrer warnen, wenn Eisglätte auftritt oder sich gerade ein Unfall ereignet hat. Intelligente Fahrzeugkommunikationssysteme können viel dazu beitragen, das Leben der europäischen Autofahrer sicherer und leichter zu machen: 2006 gab es auf den Straßen der Europäischen Union bei Verkehrsunfällen mehr als 42.000 Todesopfer und über 1,6 Millionen Verletzte. Gleichzeitig staut sich der Verkehr auf den europäischen Straßen jeden Tag in einer Länge von 7.500 km. Diese Entscheidung soll auch Anreize für Investitionen der Automobilindustrie in intelligente Fahrzeugkommunikationssysteme geben und die Bereitstellung öffentlicher Mittel für grundlegende straßenseitige Infrastrukturen fördern.

Ein Viertel der Fahrzeit wird im Stau verbracht

„Die Kommissionsentscheidung ist ein wichtiger Schritt zur Verringerung der Straßenverkehrsunfälle, die sich Europa zum Ziel gesetzt hat. Eine schnelle und genaue Weitergabe wichtiger Verkehrsinformationen ist für die Straßenverkehrssicherheit unverzichtbar“,

FOTO: SXC.HU

sagte Viviane Reding. „Wir sollten auch nicht vergessen, dass die Autofahrer 24% ihrer Fahrzeit in Staus verbringen und die dadurch verursachten Kosten bis 2010 auf 80 Milliarden Euro steigen dürften. Wenn wir dank intelligenter Fahrzeugkommunikationssysteme Zeit gewinnen, können wir also auch viel Geld sparen.“

Durch den Erlass wird ein einheitliches Frequenzband für eine direkte und zuverlässige Kommunikation zwischen Fahrzeugen sowie zwischen Fahrzeugen und straßenseitigen Infrastrukturen festgelegt. Es handelt sich um einen Frequenzbereich von 30 MHz im 5,9-GHz-Band, den die zuständigen nationalen Behörden in den kommenden sechs Monaten überall in Europa für Anwendungen zur Erhöhung der Straßenverkehrssicherheit zuweisen werden, ohne jedoch andere, bereits bestehende Dienste (zB Amateurfunk) zu verbieten.

Ein typischer Anwendungsfall ergibt sich beispielsweise, wenn ein Fahrzeug Glatteis auf der Fahrbahn feststellt: Ist es mit einem Gerät für die kooperative Fahrzeugkommunikation ausgestattet, so kann es diese Information – per Funk über das 5,9-GHz-Band – direkt an alle Autos in der Nähe weitergeben. Muss eine Verkehrsmanagementzentrale den Autofahrern die plötzliche Schließung einer Straße, Alternativstrecken oder Geschwindigkeitsbegrenzungen mitteilen, so kann auch sie diese Meldungen an kleine Sender entlang der jeweiligen Straße schicken, um gezielt die dort fahrenden Autos zu erreichen. *(Europäische Kommission)*

Solarwärme – die Gewinntechnologie für Österreich

9. Internationales Symposium für thermische Solarenergienutzung vom 3. bis 5.9.2008

Vom 3. bis 5. 9. 2008 veranstaltet die AEE INTEC in Kooperation mit der Stadt Gleisdorf und der Feistritzwerke Steweag GmbH zum neunten Mal das internationale Symposium „Gleisdorf Solar“.

Das Symposium hat sich in den vergangenen Jahren zu einer Veranstaltung mit erheblicher internationaler Beteiligung entwickelt. Österreich ist unumstrittener „Solarwärme-Europameister“. Sowohl im Bereich der Technologieentwicklung, der Produktionszahlen und der Nutzung im eigenen Land liegt Österreich im EU-Vergleich voran. Von den im Jahr 2007 insgesamt in der EU installierten 2,7 Mio m² Kollektorfläche stammen 39% aus heimischer Produktion. Über 400 Mio Umsatz und rund 6.500 Vollzeitbeschäftigte zeigen die dadurch erreichte Wirtschaftsdimension.

Die Basis für diese Erfolge ist ein Zusammenspiel von unterschiedlichen Maßnahmen mit hoher Kontinuität. Die Verbindung von Forschung, Förderpolitik, Begleitprogramme sowie unternehmerischer Innovationsgeist über Jahre hindurch sind die zentralen Erfolgsfaktoren. Trotz der Erfolge ist das noch zu erschließende Potenzial sowohl in Österreich, in Europa als auch weltweit enorm.

Die erwarteten 400 TeilnehmerInnen aus ca 20 Nationen nehmen die Möglichkeit wahr, sich bei den Fachvorträgen durch führende Experten der Branche zu informieren und auch Kontakte mit potenziellen zukünftigen Projektpartnern zu knüpfen.

Schwerpunkte des Symposiums:

- Exkursion – Solares Heizen und Kühlen
- Klima:aktiv solarwärme – eine Erfolsstorry
- Neue Anwendungsbereiche und Märkte für die Solarthermie
- Komponenten und Systementwicklungen
- Solares Kühlen
- Das solar versorgte Haus – Heizen und Kühlen aus einem System
- Solares Bauen mit aktiven solaren Systemen
- Solare Fernwärme

Wie in den vergangenen Jahren wird das Symposium durch eine Fachausstellung abgerundet, in der Neuentwicklungen und erprobte Solartechnologien sowie energieeffiziente Technologien präsentiert werden.

SOLAR 2008

Prozessoptimierung. Optimierung der betrieblichen Abläufe und Ressourcen ist gerade für KMU ein Wettbewerbskriterium.

Prozesse enden nicht an Unternehmensgrenzen

Intern Prozesse zu optimieren ist „die halbe Miete" – nur wer Lieferanten und Partner integriert, wird tatsächlich erfolgreicher im Wettbewerb agieren, meinen IT-Manager und Branchen-Kenner.

Arbeitsteiligkeit, Abhängigkeiten und Geschwindigkeit zeichnen die heutige Arbeitswelt aus. Dadurch wird es immer wichtiger, Menschen, Systeme und Prozesse über Unternehmensgrenzen hinweg zu vernetzen, in manchen Branchen ist diese Form der übergreifenden Kooperation gar nicht mehr wegzudenken.

Foto: netviewer

Daniel Holzinger – Geschäftsführer von Netviewer in Österreich

Das Internet bildet das Rückgrat, um diese Vernetzung überhaupt erst zu ermöglichen. „Sowohl klassische drahtgebunde Zugänge, als auch die mobile Anbindung über UMTS ermöglichen Unternehmen annähernd grenzenlos zu kommunizieren und bestehende Prozesse in Lieferanten- und Kundensysteme zu integrieren und zu erweitern", benennt Daniel Holzinger, Geschäftsführer von Netviewer in Österreich, die Treiber der Kollaboration.

Foto: Steinhauser

Walter Steinhauser – IT-Manager von EurotaxGlass´s

Webapplikationen, die keine Client-Installation benötigen und mit einem Browser jederzeit und allerorts bedient werden können und Kommunikationsstandards wie SOAP haben neue Dimensionen zur Prozessautomatisierung über Unternehmensgrenzen hinweg eingeläutet. Laut Walter Steinhauser, dem IT-Manager von EurotaxGlass´s, sind es drei Aspekte der Internettechnologie, die diese für die Unternehmensprozesse so wichtig machen: zentrale Haltung der Daten und der Services, weltweit etablierte Standardtechnologie und hohe Verfügbarkeit.

Mit Hilfe von Webportalen lassen sich sowohl Lieferanten und Partner als auch Kunden in den direkten Prozessablauf einbeziehen. „Das Stichwort dazu heißt SOA", mein Waltraud Schill von Lemon42. „SOA ermöglicht in vielerlei Hinsicht die Integration erst und bringt so eine höhere und effizientere Kooperationsfähigkeit zwischen den Unternehmen wie auch eine höhere Kosteneffizienz."

Foto: lemon42

Waltraud Schill – Geschäftsführerin von Lemon42

Denn Unternehmen wollen bei der Einführung neuer Software ihre bestehenden Altsysteme weiterhin nützen. Dank standardisierter Webservices können die bestehenden Systeme kostensparend weiter verwendet werden, neue Funktionen werden flexibel dazu entwickelt, mittels Schnittstelle verbunden und weiter betrieben. Kein Wunder, dass Lemon42 mit einer Webshop-Lösung, die bei der Firma Alcar umgesetzt wurde, den Business Process Award 2006 mitnehmen durfte.

Sich nur um die eigenen Prozesse zu kümmern, liefert heute einfach nicht mehr den massiven Vorteil. „Wenn es die Industrie nicht schafft, ihre (in der Regel optimierten) Prozesse auf die Partner auszuweiten bzw mit den Partner abgestimmt zu optimieren, sind die eigenen Bemühungen stets nur die halbe Miete", erklärt Kurt Pikl, ehemals CIO bei Egger, nun Chef des Unternehmens Common Sense, das sich den Schnittstellen in der holzverarbeitenden Industrie widmet.

„Prozessoptimierung wird in der Regel von großen Organisationen initiiert, die vom immensen Kostendruck der industrialisierten Produktion getrieben sind. Auf der anderen Seite sind die Partner entweder aufgrund von Spezialkenntnissen (Zulieferer) oder Verteilerfunktion (Handel, Dienstleister) meistens im KMU-Segment angesiedelt, die eben Flexibilität und Kontakt zum Kunden haben", führt Pikl aus. Dabei, meint er, würde jedoch leider die Gruppe der Speditionen und Logistiker immer noch sträflich vernachlässigt.

Pikls Empfehlung lautet bei der Optimierung die Prozesse „end-to-end" zu betrachten, gemeinsam zu planen und vor allem nicht Althergebrachtes „elektrifizieren". Einsame Optimierungsschritte eines Partners können auf der gesamten

Foto: Pikl

Kurt Pikl – Geschäftsführer von common sense

Prozesskette uU das Problem verschlimmern – auch hier gilt: Es geht nur gemeinsam.

Auf internationale Standards setzen, die notwendigen technischen Sicherheits-Maßnahmen nicht außer Acht lassen und geeignete Backup- und Restore-Maßnahmen planen, rät Waltraud Schill und fügt hinzu: „Für eine gelungene Geschäftsprozessimplementierung ist es unabdingbar, dass die angebotenen Webtools und -Applikationen benutzerfreundlich handhabbar sind. Die gelingt va dann, wenn das Mitwirken der Fach- und IT-Abteilung gewährleistet ist, wenn beide die benötigten Prozesse definieren und modellieren ist dies ein Garant für Akzeptanz beim Endanwender."

Autor: Mag. Michael Ghezzo

Web-Collaboration. Laut Umfrage bestätigen 82 Prozent der Geschäftsanwender Kosten- und Zeitersparnis als wichtigste Vorteile.

Rekordbenzinpreise führen Besprechungen alternativ zu Webkonferenzen

Die rasant gestiegenen Energiepreise zwingen Unternehmen aller Branchen zum Sparen. Als Alternative zu teuren Geschäftsreisen gewinnt die Zusammenarbeit per Internet an Bedeutung. Das Marktforschungsunternehmen Vanson Bourne hat im Auftrag der NetviewerAG festgestellt, dass die Hälfte der deutschen Unternehmen Besprechungen mit Kunden und Lieferanten auf Online-Kanäle verlagern will, um Reisekosten zu sparen und schneller agieren zu können.

Rekordbenzinpreise um 1,60 Euro pro Liter werden für immer mehr Firmen zum Problem. Als Alternative zu teuren Geschäftsreisen nutzen Unternehmen daher zunehmend Webkonferenzen: Dabei treffen sich Geschäftspartner, Kunden und Mitarbeiter unterschiedlicher Standorte im Internet, ohne dass jemand seinen Arbeitsplatz verlassen muss. In der Umfrage erklärten 82 Prozent der befragten Geschäftsanwender, dass ihnen Web-Collaboration klare Kosten- und Zeitvorteile bringt. Vor allem bei der Zusammenarbeit mit Kunden, Lieferanten und externen Mitarbeitern machen sich eingesparte Reisen positiv bemerkbar. Während heute bereits 33 Prozent der Unternehmen mit ihren Kunden und Mitarbeitern an entfernten Standorten Webmeetings abhalten, wollen dies künftig 47 Prozent tun.

Das auf Messtechnik spezialisierte Unternehmen Micro-Epsilon mit Hauptsitz im niederbayerischen Ortenburg beispielsweise nutzt Netviewer für Besprechungen und zur Abstimmung mit Kunden und reduziert dadurch ihre Ausgaben für Geschäftsreisen. Innerhalb eines halben Jahres ersetzten Mitarbeiter in der Zentrale 20 Dienstfahrten durch ein Online-Meeting oder eine Web-Präsentation. „Unsere Kunden sind positiv überrascht von dem neuen Tool und freuen sich über die schnelle Unterstützung", berichtet Günter Schallmoser, Assistent der Geschäftsleitung bei Micro-Epsilon.

Das Beratungsunternehmen Malik Management Zentrum St. Gallen (MZSG) setzt ebenfalls auf Online-Kollaboration: Bei einer Distanz von 500 Kilometern summiert sich die Ersparnis aus Tagessatz und Reisekosten schnell auf mehrere Tausend Euro – für einen einzigen Termin. Damit hat sich die Jahresmiete von Netviewer in wenigen Tagen amortisiert.

„Vor dem Hintergrund der aktuellen Energiekrise suchen die Unternehmen nach Wegen, das teure Reisen zu vermeiden. Viele stellen dabei fest, dass sie noch schneller und effizienter arbeiten, wenn sie Besprechungen und Beratung teilweise ins Web verlagern", erklärt Daniel Holzinger, Managing Director der Netviewer Austria GmbH.

KONTAKT

Netviewer Austria GmbH
Salzgries 19, A-1010 Wien
Tel. +43-1-532 1612 - 0
E-mail: info@netviewer.at
www.netviewer.at

NETVIEWER AUSTRIA GMBH

Netviewer Austria GmbH ist eine Tochtergesellschaft der Netviewer AG Karlsruhe. Mit Netviewer-Software können sich Internetnutzer live gegenseitig auf den Bildschirm schauen, um Texte, Kalkulationen, Grafiken und sonstige Dokumente gemeinsam zu bearbeiten. Durch die visuelle Echtzeitkommunikation über das Internet lassen sich Reisezeiten und Kosten erheblich reduzieren und die Produktivität erhöhen. Diese Vorteile nutzen mehr als 14.000 Konzerne und mittelständische Unternehmen in 55 Ländern, darunter Magna Powertrain, Strabag, der Baustoffkonzern Baumit, die Länder Salzburg und Vorarlberg, Banner Batterien sowie die Erste Bank und Sparkassen.

Netviewer ist der führende europäische Hersteller und Anbieter von Web-Collaboration-Lösungen.

www.netviewer.com

ENTSCHEIDENDE IMPULSE

■ Finanzierung und Anlage ■ Recht und Haftung ■ IT-Sicherheit und Web 2.0

FÜR IHREN UNTERNEHMENSERFOLG

Am 25. September im Studio 44, Rennweg 44, 1030 Wien

Sie profitieren von Top-Managern und Experten

- **Thomas Bachheimer,** CEO, Meridian Commodity Advisors
  Auswirkungen der Währungskrise auf die Kapitalausstattung
- **Wolfgang Bachler,** CEO, bachler crisis & security consulting gmbH
  Keynote: Erfolgreich aus der Krise führen
- **Romy Jürges-Gellrich,** RA, Alix Frank Rechtsanwälte GmbH
  Rechtliches Know-how für maximale Unternehmenserfolge für KMU
- **Mag. Martina Heidinger,** Partnerin, **Gabriele Sprinzl,** GF und Partnerin, SOT Süd-Ost Treuhand Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung GmbH
  Optimieren der Bezüge der Geschäftsführer und leitenden Angestellten
- **Harald Leitenmüller,** Innovationssprecher, Microsoft Österreich GmbH
  Innovation als Schlüsselfaktor für Wettbewerbsfähigkeit
- **Manfred Nagl,** Geschäftsführer, P&I GmbH
  Personalmanagement und Unternehmensführung
- **Günther Oke,** Vorstand, Globe Equity AG
  Erhöhung der Eigenkapitalausstattung
- **Mag. (FH) Martin Rajsp, MBA,** General Manager, Tornado Sistems Ltd.
  Management in Osteuropa – Erfahrungsbericht Bulgarien
- **Christian Rupp,** Sprecher der Plattform Digitales Österreich, BKA
  Nutzen und Vorteile des 24h Amts aus Unternehmersicht
- **Günter Schneider,** Leiter EU Grants Advisor, Microsoft EMEA HQ
  Förderungen – Das richtige Angebot für Ihr Unternehmen
- **DI Michael Sprinzl,** Unternehmensberater
  Umfeldgestaltung durch Lobbying
- **Rainer Witzgall,** Executive Vice President, Avira GmbH
  Dr. Wolfgang Hackenberg, Rechtsanwalt, Avira GmbH
  Informations-Sicherheit ist Chefsache
- **Bernhard Wolschlager,** Vorstand, Globe Invest AG
  Jede Veränderung bringt neue Chancen

DIE PARTNER

Microsoft DIGITALES ÖSTERREICH AntiVir P&I ALIX FRANK SOT Süd-Ost Treuhand lemon STUDIO 44

NUTZEN SIE DEN SOMMERBONUS BIS ZUM 30. AUGUST 2008

Lexpress, Österreichs Zeitung für Steuer, Recht und Wirtschaft • Kurt Rothleitner KEG • Rallenweg 36, A-1220 Wien • Tel.: +43-1-890 14 97 • Fax: +890 14 97 - 15 • FN 265865 d
office@lexpress-zeitung.com • www.lexpress-zeitung.com
Confare IT- und MarketingberatungsgmbH • Stryeckgasse 8/1, A-1210 Wien • Tel.: +43-1-997 10 22 • Fax: +43-1-997 10 22 - 997 • FN 303344 w
info@confare.at • www.confare.at

ANMELDUNG: WWW.CEO-COMMUNITY.AT

Billigautos erobern den Automobilmarkt

Steigende Kosten erfordern neue Strategien: A.T. Kearney erwartet im Jahr 2015 bis zu 15.000 Neuzulassungen unter EUR 10.000 in Österreich. Für das weltweit neue Billigstmarktsegment müssen sich österreichische Zulieferer noch rüsten.

In den letzten Jahren sind die Kosten rund um das Autofahren deutlich stärker als das Einkommen der Österreicher gestiegen. Hauptkostentreiber sind die stark gestiegenen Treibstoffpreise. Konsumenten müssen heute ca 50 Cent pro Liter mehr für Diesel ausgeben als im Jahr 2000.

Neuer Weltmarkt für Biligstautos

Eine neue Studie der Topmanagement Beratung A.T. Kearney erkennt erste Veränderungen im Kaufverhalten und zeigt, wie Hersteller von Billig- und Billigstautos darauf reagieren. Vor allem lang etablierte Marken sowie Hersteller aus Osteuropa sind in diesem Segment zunehmend erfolgreich. Weltweit entsteht ein vollkommen neuer Markt für Billigstautos. Bis 2020 wird dieses Marktsegment besonders in Indien und anderen asiatischen Ländern rasant wachsen. Chancen ergeben sich dadurch auch für Zulieferer. Österreichische Unternehmen haben auf Grund der Fokussierung auf das europäische Premiumsegment noch Aufholbedarf. Nur wer das Billigstsegment in Zukunft wirklich versteht, wird auf der Gewinnerstraße bleiben, so A.T. Kearney.

Billigautos unter EUR 10.000 sind für österreichische Konsumenten zunehmend attraktiv, denn in den letzten Jahren sind die fahrzeugbezogenen Kosten deutlich schneller als das Einkommen gestiegen.

„Seit 2000 sind die jährlichen Betriebskosten in der unteren Mittelklasse bei durchschnittlicher Fahrleistung um ca EUR 500 gestiegen", erklärt Studienautor Jörg Branschädel, Automotive Experte bei A.T. Kearney. Treibstoffpreise wuchsen in diesem Zeitraum um bis zu 40% schneller als der PKW Kostenindex.

Foto: A.T. Kearney

Jörg Branschädel – Automotive Experte bei A.T. Kearney

Sparmodell Billigautos

Bei Betrachtung der gesamten Autokosten kann bei einer durchschnittlichen Fahrleistung von 12.000 km pro Jahr der größte Spareffekt durch die Reduktion des Fahrzeugkaufpreises erzielt werden. Konsumenten neigen daher bei Neuanschaffungen immer häufiger zum Kauf von Billigautos. Das Wachstum des Segments mit den bisher meisten Billigautos, das Kleinstwagensegment, wird mit rund 17% jährlich für die kommenden Jahre prognostiziert.

Die A.T. Kearney Experten haben für die Segmente Kleinstwagen, Kleinwagen und untere Mittelklasse die Basispreise der meistzugelassenen Fahrzeuge mit denen der billigsten verglichen. Dabei wurde besonders in der unteren Mittelklasse ein großes Einsparpotenzial bei einem Umstieg auf Billigmodelle identifiziert. Bei einem Kauf können bis zu EUR 5.600 gespart werden. Durch den demzufolge deutlich reduzierten jährlichen Wertverlust ergibt sich trotz der in Österreich steigenden Betriebskosten ein jährliches Nettoeinsparungspotenzial von ca EUR 600. Konsumenten können somit durch den Kauf von Billigautos die Betriebskostensteigerungen überkompensieren.

Immer größeres Angebot und Markenvielfalt

In den letzten Jahren beschränkte sich das Angebot an Billigautos auf das Kleinwagensegment, zB Renault Twingo oder Mitsubishi Colt, sowie auf das Kleinstwagensegment wie den KIA Picanto oder Toyota Aygo. „Immer mehr Hersteller erkennen jetzt das große Marktpotenzial", so Branschädel. „Vor allem Unternehmen aus Osteuropa, wie Dacia oder Lada, verschärfen den Billigautowettbewerb und werden diesen in der nahen Zukunft auf die untere Mittelklasse ausdehnen."

Mit Billigautos aus Indien und China ist aus Sicht von A.T. Kearney in den nächsten Jahren in Österreich noch nicht im großen Stil zu rechnen. „Etablierte Hersteller müssen in jedem Fall ihre Modellpolitik und Preisstrategien überdenken, um wettbewerbsfähig zu bleiben", so der A.T. Kearney Experte.

Vollkommen neues Marktsegment außerhalb Europas

Während in Österreich vor allem Fahrzeuge knapp unter EUR 10.000 verstärkt angeboten werden, entwickelt sich weltweit ein vollkommen neues Marktsegment für Billigstautos unter EUR 6.000. Dieses Segment wird vor allem in Indien und dem Rest Asiens enorm wachsen. Die niedrigen Preise eröffnen den Herstellern den Zugang zu sehr starken neuen Käufergruppen von einkommensschwachen Konsumenten, die bisher vom Markt vollständig ausgeschlossen waren", so A.T. Kearney Automotive Experte und Studienautor Dr. Rüdiger Pleines.

Neues Marktpotenzial auch für österreichische Zulieferer

Das neue Marktsegment der Billigstautos stellt für die Zulieferindustrie eine große Chance für zusätzliches Wachstum dar, vor allem im asiatischen Raum. „Österreichische Unternehmen haben dort zurzeit aber eher eine schwache Ausgangsposition", so Pleines. „Aufgrund der bisherigen Fokussierung auf das europäische Premiumsegment fehlt oft der lokale Zugang zum Markt, um das Potenzial des Billigstsegmentes erfolgreich ausschöpfen zu können. Beim bisher bekanntesten Billigstauto, dem Tata Nano, sind beispielsweise praktisch keine österreichischen Firmen vertreten."

Die Zusammenarbeit von europäischen Lieferanten wie Behr, Bosch, Continental oder Mahle mit Tata zeigt, wie etwa durch sogenanntes „no frill engineering" Gewichtsreduzierung und Verwendung alternativer Werkstoffe, ein „Ultra Low Cost Car" (ULCC) auf bisher für unmöglich gehaltenem Preisniveau angeboten werden kann. „Da damit zu rechnen ist, dass dieses Wissen in Zukunft auch in höheren Segmenten Anwendung finden wird, ist es für österreichische Unternehmen erfolgsentscheidend, am Wissenstransfer teilzunehmen. Einblicke in diesen Markt müssen aber nicht zwangsweise durch eine direkte Teilnahme gewonnen werden, sondern können auch durch Kooperationen mit entsprechenden Partnern sichergestellt werden", so Pleines.

Text: A.T. Kearney