Österreichs Zeitung zu Steuer, Recht und Wirtschaft

Lexpress

NR. 80 Oktober 2012

DIE KMU-ZEITUNG

Lexpress bietet der Geschäftsführung heimischer KMU aktuellste Informationen zu Steuer, Recht und Wirtschaft

INHALT:

Leistungsträger Realwirtschaft
„Eine gerechte Gesellschaft muss gegen die Arbeitslosigkeit ankämpfen“. Seite 2

AKTUELL

SME-Woche der EU
Europäische Klein- und Mittelunternehmen am Scheideweg. Österreichische KMU reüssieren im Leistungstest. Seite 3

STEUER & RECHT

EU-Austrittsszenario
Rechtlicher Standpunkt und resultierende wirtschaftliche Aspekte. Seite 4

Budgetvoranschlag 2013
WKO und Industrie sind sich einig: Strukturelle Reformen stehen im Vordergrund. Seite 5

Provisionsverbot
Wettbewerbsverzerrungen durch die Vermittler-Richtlinie II. Seite 5

Versicherungsrecht
Aktuelle Niedrigzinsen stellen Versicherer, Banken und deren Kunden vor Herausforderungen. Seite 6

WIRTSCHAFT

Der KMU-Report
Optimismus bei Klein- und Mittelunternehmen – in ganz Österreich: Die „Glas-ist-halb-leer“-Fraktion. Seite 9

Risikoteilung
Neue EU-Darlehensgarantiefazilität für innovative KMU startet in Österreich. Seite 9

Anspruch auf Transparenz
Lobbyinggesetz für Lobbying auf der Metaebene. Die neue 4-Klassen-Gesellschaft. Seite 11

Unternehmensqualität
Infineon Technologies Austria AG erhält den Staatspreis Unternehmensqualität 2012. Seite 11

Impressum Seite 5

IM BLICKPUNKT

Wirtschaftsregion NÖ

3. NÖ. Logistik Tag.
Die Entwicklung des Güterverkehrs in Niederösterreich: Die Straße verliert, die Bahn gewinnt. Seite 16

Rund um den Fuhrpark

LKW im Fokus.
Zuverlässigkeit und Service entscheiden. Das Markenimage verliert. Seite 12

Treibstoff.
Transportwirtschaft fordert variable Mineralölsteuerrückvergütung. Seite 13

e-Mobility im Fokus.
Hohes Innovationspotenzial bei E-Fahrzeugen. Seite 14

Lexpress. Die KMU-Zeitung.
Österreichs Zeitung zu Steuer, Recht und Wirtschaft
Einzelpreis: EUR 4,90 / 12 Ausg.: EUR 49,00
abo@lex-press.at
www.lex-press.at

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

Ideen für die *Zukunft Österreichs*

Foto: Lexpress

„Marktwirtschaftlicher Erfolg beruht auf der ständigen Verbesserung von Bildung und Ausbildung. Die Förderung der Talente und die Sorge um die Benachteiligten sind Eckpfeiler unserer Gesellschaft“.

ERFOLGSSCHLÜSSEL: MARKTWIRTSCHAFTLICHES SYSTEM IM HARTEN WETTBEWERB

Grundlegende naturwissenschaftliche Kenntnisse müssen in die Technik umgesetzt werden. Das ist der entscheidende Punkt. „Die breite Streuung an Produktionsmitteln ist die wahrscheinlich wesentliche Voraussetzung für das Funktionieren einer demokratischen Gesellschaft“.

„So viele Menschen wie nur möglich sollen einen Anteil am Privateigentum von Produktionsmitteln haben“, erklärt Dr. Josef Taus, Aufsichtsrat der Management Trust Holding AG, denn „jene Länder, welche dieses System akzeptieren, haben den größten ökonomischen Fortschritt erreicht“. ⇨ S 2

DIE FOLGEN

Foto: Lexpress

des Währungsaustritts

„Der Preis des großen Schuhs, in dem man laufen muss, aber nicht hinein passt, ist enorm hoch“ *S4* *Friedrich Jergitsch*

KMU FORSCHUNG

Foto: KMU FORSCHUNG AUSTRIA

Das Glas ist halb leer

„Ein Fahren auf der Kriechspur – Gewerbe und Handwerk stagnieren“ *S9*
Walter Bornett

STRUKTURREFORMEN

Foto: Kapsch AG

Die Herausforderung:

„Mehr denn je ist es erforderlich, den staatlichen Haushalt unter Kontrolle zu haben“ *S5*
Georg Kapsch

Jaguar XF 2,2 Diesel
Sportlimousine im Edellook.
Seite 15

SCHNELLER BEIM KUNDEN
powered by
BAWAG PSK Leasing

DRIVE THE CHANGE
RENAULT
www.renault.at

VAV VERSICHERUNGEN
www.vav.at

WORKSHOP Seite 8
Public Affairs – zum Vorteil Ihres Unternehmens
Wie Sie im Wettbewerb der Interessen unter Wahrung von Transparenz und Anstand erfolgreich bestehen.
Jetzt buchen:
Workshop am 29. November 2012
lex-press.at/publicaffairs2012

KMU gemeinsam stark. Seite 10
www.kmu-plattform.eu

Raiffeisen Leasing
www.rl.co.at

ZITAT

„Man kann nicht in die Zukunft schauen, aber man kann den Grund für etwas Zukünftiges legen – denn Zukunft kann man bauen“

Antoine de Saint-Exupéry, 1900-1944, Schriftsteller

1&1

ERSTE SPARKASSE
In jeder Beziehung zählen die Menschen.
www.erstebank.at/kommerzkonto

qualityaustria
Erfolg mit Qualität
www.qualityaustria.com

„Eine gerechte Gesellschaft muss gegen die Arbeitslosigkeit ankämpfen“

Geld ist ein ökonomisches Finanzaktivum, das durch seine Funktionen definiert ist. Die reale Wirtschaft ist der Leistungsträger. Eine Firma stellt in der Regel kein demokratisches System dar. Eine funktionierende mittelständische Gesellschaft erfordert eine breite Beteiligung am Eigentum an Produktionsmitteln. In der Politik ist das Problem „mehr oder weniger Staat“ ein Dauerthema. Dr. Josef Taus nimmt im Gespräch mit Lexpress Stellung zur historischen Entwicklung unseres Euro, dem wirtschaftlichen Umfeld europäischer Staaten sowie zu den Kernthemen, wie sich Europa – und somit auch Österreich – dem globalen Wettbewerb stellen kann.

Foto: Lexpress/MP

Dr. Josef Taus – Mitglied des Aufsichtsrats der MTH-AG

„Die Gesellschaft muss jeder Person ein menschenwürdiges Leben garantieren“.

Lexpress:
Herr Dr. Taus, seit Veröffentlichung Ihres Buches „Umverteilung Neu“ im Frühjahr 2011 hat sich an der Krise wenig geändert. Als „Kummer“-Schüler und vieljähriger Obmann des Instituts kamen Sie modernisiert aus der katholischen Soziallehre, deren Vision war, dass so viele Menschen wie nur möglich einen Anteil am Privateigentum von Produktionsmitteln haben sollen.

Dr. Josef Taus: „Die breite Streuung an Produktionsmitteln ist wahrscheinlich wesentliche Voraussetzung für das Funktionieren einer demokratischen Gesellschaft. Der Unterschied zu den Sozialdemokraten war, solange sie noch marxistisch beeinflusst gewesen sind, die weitgehende Reduktion des privaten Eigentums an Produktionsmitteln. Es wird auch weiterhin politische Systeme geben, die Privateigentum nicht akzeptieren. Allerdings ist zu bedenken, dass das System des Privateigentums an Produktionsmitteln immerhin dazu geführt hat, dass jene Länder die das akzeptieren, den größten ökonomischen Fortschritt erreicht haben. Das Wettbewerbssystem ist hart – und es hat einen Fortschritt gebracht. Vor zweihundert Jahren – das ist ja eine kurze Periode – haben sich das nur wenige Mensch vorstellen können. Nehmen wir Österreich: Am Ende des Krieges war ich ein Bub von 12 Jahren und habe das zerstörte Land erlebt. Österreich hat sich trotz der Tatsache, über wenig bis vergleichsweise gar keine Bodenschätze zu verfügen, erstaunlich weit entwickelt. Und diesem Erfolg lag ein marktwirtschaftliches System zugrunde.“

Unter Zuhilfenahme dieses Geldsystems sind enorm große Unternehmen entstanden und mit einem schwer kalkulierbaren Ausfallsrisiko behaftet.

Dr. Josef Taus: „Das Problem ist und war, dass Risiko wahrscheinlich aus keinem Wirtschaftssystem ausschaltbar ist. Nun sagen wir aber, dass Menschen, soweit sie das wollen, die Möglichkeit erhalten, sich an Gütern – etwa in Form von Aktien, Anleihen, Hybridkapital, etc – zu beteiligen, und so einen, eventuell auch steuerlich vergünstigten, Ertrag erhalten. Da ist der Mittelstand aufgerufen. Und schon Aristoteles wusste, dass der Mittelstand das System einer jeden Gesellschaft trägt, nicht die Reichen. Die Gesellschaft muss jedem ein menschenwürdiges Leben garantieren.“

Sie sprechen die „Volksaktie“ an?

Dr. Josef Taus: „In welcher Form auch immer. Die Menschen sollen am produktiven Eigentum so weit wie möglich beteiligt sein. Wobei viele Menschen die Verantwortung für die unternehmerischen Entscheidungen gar nicht tragen wollen. Was man daher besser verteilen sollte, ist die Ertragskomponente.“

Dies bedeutet für die Menschen auch Verantwortung zu tragen. Jeder „Marketing“-Wunsch bindet Anreize ... Wie wollen Sie diese schaffen? Immerhin schultert der mittelständische Leistungsträger den Wohlfahrtsstaat.

Dr. Josef Taus: „Ich habe den größten Teil meines Berufslebens in der Wirtschaft verbracht. In der Politik war ich in der Regel nur ein Einspringer. In jedem meiner Tätigkeitsbereiche habe ich mich bemüht, das, was ich eben dargestellt habe, bestmöglich voranzutreiben. Meine Zeit ist mit einem Alter von fast achtzig Jahren begrenzt, aber solange man am Leben ist und noch etwas arbeiten kann, sollte man versuchen, dass man das, was man für richtig hält, durchzusetzen. Wichtig sind eine ständige Verbesserung der Bildung und der Ausbildung, Förderung der Talente und die Sorge um die Benachteiligten.“

Das Milieu, die Erziehung, spielt eine unglaublich starke Rolle. Diese Ungerechtigkeiten sind wohl nicht mit einem Schritt zu lösen.

Dr. Josef Taus: „Keinesfalls darf das Niveau so gedrückt werden, damit alle 'mitkommen'. Denn so verliere ich die Talente, die gefördert und gefordert werden müssen, um noch besser zu werden. Die grundlegenden naturwissenschaftlichen Kenntnisse müssen in die Technik umgesetzt werden. Das ist der entscheidende Punkt. Der Physiker Joseph John Thomson hat 1897 den Nobelpreis für die Entdeckung des Elektrons erhalten, kaum jemand kennt seinen Namen, abgesehen von den Fachleuten. Die Entdeckung ist die Grundlage eines großen Teils unseres Aufschwunges. Telefon, Radio, Fernsehen, Internet usw.“

Eng verknüpft mit unserem Wirtschaftsproblem und der Schuldenkrise seien, so schreiben Sie, die Ratingagenturen, durch deren Bewertungen die Risikoaufschläge für die Staatsanleihen dramatisch gestiegen sind. Doch unser Geldsystem ist ja nicht erst seit 2009 auf Schulden aufgebaut.

Dr. Josef Taus: „Unser Finanzsystem hat eine einzige Funktion: Die Geldvermögensüberschüsse, welche Banken zu einem erheblichen Teil verwalten, zu den Geldvermögensdefiziten zu leiten – unter Zuhilfenahme der Risikoeinschätzung. Mein Eindruck ist, dass Ratingagenturen in vielen Fällen viel zu konventionelle Überlegungen anstellen und damit die Politik nicht gerade positiv beeinflussen.“

Als Auslöser des Dilemmas in Europa und in den USA gilt die Immobilienblase. Und das beinhaltet doch eine sehr hausgemachte Ursache.

Dr. Josef Taus: „Kurz gesagt: Im Rahmen einer ungeheuren politischen Welle wurde festgelegt, dass jeder Amerikaner ein Haus besitzen solle. Dies wurde von staatsnahen Unternehmen auch finanziert. Letztendlich kamen Investmentbanken auf die Idee der Bündelung der Darlehen und somit konnten den Europäern Anleihen verkauft werden. Die inflationäre Entwicklung am Markt wurde vorverkauft und so konnte Geld verdient werden. Das ist eine der Wurzeln der Krise.“

Von A-Z eine „durchdachte“ Entwicklung. Ist diese Tendenz zu unterbrechen? Es kann doch jederzeit eine marode Situation subventioniert werden, in der Hoffnung, eine Konjunktur im jeweiligen Umfeld zu bewegen. Wird also „morgen“ gefördert, dass eine jede Familie über ein Auto zu verfügen hat, um die automotive Industrie zu stützen, haben wir „übermorgen“ eine KFZ-Krise.

Dr. Josef Taus: „Soweit wird das wohl nicht kommen. Aber es sind schon Fehler passiert. Es war wirtschaftlich nicht sehr vernünftig, Griechenland und Spanien in den Euroraum aufzunehmen. Wie überhaupt festzuhalten ist, dass der Euro eine überwiegend politische Entscheidung gewesen ist. “

Nicht alle wollten dieses Szenario. Manche Staaten haben sich – bis heute – erfolgreich gewehrt.

Dr. Josef Taus: „Der Euro ist schon überwiegend politisch motiviert. Der deutsche Bundeskanzler Helmut Kohl hat nach der Wende, das für Deutschland große Ziel der Wiedervereinigung verfolgt und dem standen mächtige Gegner im Wege. Vor allem die britische Premierministerin Margaret Thatcher und der französische Premierminister François Mitterand. Kohl konnte aber Frankreich überzeugen, indem er Mitterand den Euro zugesagt hat. Auch Michael Gorbatschow hat letztlich zugestimmt.“

Der Euro begann also mit einer politischen Fehleinschätzung?

Dr. Josef Taus: „Das ist vielleicht zu hart formuliert. Nicht bedacht hat man, dass eine gemeinsame Währung einen erheblichen Souveränitätsverzicht der teilnehmenden Staaten notwendig macht. Das ist im Lichte der Geschichte Europas verständlich und daher ist das Problem bis heute nur partiell gelöst. Der ESM ist eine starke Institution in diese Richtung.“

Was aber lernt die Politik? Liegt nicht gerade dort eine besondere Verantwortung, die Situation sachgerecht und frei von Polemik zu erklären?

Dr. Josef Taus: „Man wird sich sicher über die weitere Entwicklung des Bankensystems den Kopf zerbrechen. Manchmal habe ich nur den Eindruck, dass diese Fragen viel zu isoliert betrachtet werden. Der Bezug zur Realwirtschaft darf niemals verloren gehen, denn diese erwirtschaftet den Wohlstand. Banken haben die wichtige Funktion der Finanzierung dieses Systems.“

Hier gehen die Ansichten auseinander, denn die einen sagen: Der Staat darf nicht zu stark werden“ und die anderen: „Wenn wir etwas sichern wollen, muss der Staat stark sein.“ Ist Verstaatlichung die Lösung für ein Land?

Dr. Josef Taus: „Neu aufkommende Ideen, das Privateigentum an Produktionsmitteln auf Dauer einzuschränken ist wahrscheinlich nicht richtig. Es kann aber notwendig sein, kurzfristig auch zu verstaatlichen.“

Der Staat muss ja nicht unbedingt Eigentum enteignen; ebenso kann er höher besteuern, um zum Endzweck zu kommen.

Dr. Josef Taus: „Der Staat kann immer höher besteuern, er muss nur wissen welche Konsequenzen das politisch und wirtschaftlich haben kann.“

Sie sprechen sich für eine Steigerung des Niveaus aus: Steigerung der Leistung, Förderung von Talenten, das breite Bildungsspektrum muss Schritt für Schritt gesteigert werden. Politisch geschieht sehr wenig.

Dr. Josef Taus: „Das Problem ist ja nicht einfach und die demokratische Gesellschaft lässt Gott sei Dank nur evolutionäre Änderungen zu. Immer wieder müssen Widerstände überwunden werden und dann, das gebe ich zu, geschehen manche Änderungen zu langsam und vielleicht auch zu wenig weitgehend. Aber vielleicht ist das auch eine Bildungsfrage der handelnden Personen.“

Herr Dr. Taus, Sie sprechen von einer neuen und unbekannten Situation. Jetzt hatte aber ein jedes „Spiel“ sein Ende und wurde jeweils auch neu gestartet, unter neuen Regeln. Abgesehen vom Krieg und Zerfall Jugoslawiens herrscht in Europa Frieden seit gut 65 Jahren. Welchen Stellenwert muss sich Europa setzen?

Dr. Josef Taus: „Europa ist etwa seit dem 13. Jahrhundert die Vormacht dieser Erde gewesen. Darüber kann man diskutieren. Manche sagen sogar, das erste europäische Weltreich haben die Römer gegründet. Durch die zwei Weltkriege hat Europa die Grundlage dafür gelegt, dass es seine Vormachtstellung verliert, politisch und wirtschaftlich. Die USA und Sowjetunion haben die Führungsrolle übernommen. Seit der Wende war es dann Amerika allein, aber uralte bedeutende Gesellschaften auf dieser Erde, wie die Chinesen und die Inder, werden mächtiger. Wie sich das weiterentwickeln wird, wage ich nicht zu sagen. Doch eines ist klar: wenn Europa will und die EU sich einigermaßen in Richtung eines sehr engen Staatenbundes mit einem hohen Ausmaß an zentraler Entscheidungsmacht entwickelt, kann Europa weiter eine starke Rolle spielen.“

Wir haben den Euro nun geschaffen und wollen ihn auch halten. Die Bandbreite der Währungsschwankungen kann - eventuell – in den Griff bekommen werden. Auch als Schutzmechanismus gegen die großen Weltwährungen?

Dr. Josef Taus: „Genau. Und nun leiden wir eben unter den langfristigen Geburtswehen einer Währung. Die EU hat rund 500 Mio Einwohner und ca 4 Mio qm² Fläche, damit sind wir weiter groß. Aus diesen gegebenen Werten muss nun, ohne die Geschichte zu vergessen – denn das wird nicht möglich sein – ein neues europäisches Bewusstsein zu schaffen sein. Also sollten wir alle, gewissermaßen, eine doppelte Staatsbürgerschaft haben. Eine nationale und eine europäische.“

Was braucht die österreichische Realwirtschaft?

Dr. Josef Taus: „Österreich hat alle Chancen, wir haben gute Produkte und innovative Menschen. Der mittelständischen Wirtschaft muss aber geholfen werden, damit Neues geschaffen werden kann. Auch mit unorthodoxen Maßnahmen. Da wird es uns auch gelingen, große Unternehmen zu schaffen.“

(mp)

DR. JOSEF TAUS

1933 in Wien geboren, studierte Rechts- und Staatswissenschaften. 1968 bis 1975 Vorstandsvorsitzender der Girozentrale, 1975 bis 1979 Bundesobmann der ÖVP. 1986 bis 1989 im Vorstand der Constantia Industrieholding, seit 1989 im Vorstand und im Aufsichtsrat der Management Trust Holding AG.

LEISTUNGSTEST: DIE KMU IN ÖSTERREICH UND DEUTSCHLAND SCHNITTEN BESONDERS GUT AB

Europäische KMU am Scheideweg

Die kleinen und mittleren Unternehmen Europas kämpfen weiterhin gegen die Krise. Betrachtet man die EU als Ganzes, so haben ihre Bemühungen insgesamt meist zu einem „beschäftigungsneutralen“ Wachstum geführt, wie die uneinheitliche Entwicklung in den 27 EU-Mitgliedstaaten zeigt.

Die Europäische Kommission hat am 15. Oktober – dem ersten Tag der europäischen KMU-Woche – die Ergebnisse der KMU-Leistungsüberprüfung 2012 zusammen mit den KMU-Datenblättern veröffentlicht, in denen die Fortschritte der KMU in allen EU-Mitgliedstaaten dargestellt sind. Trotz schwieriger Bedingungen konnten sich die KMU behaupten und bilden nach wie vor das Rückgrat der europäischen Wirtschaft:

Mit 20,7 Mio Firmen stellen sie mehr als 98% des gesamten Unternehmensbestands und beschäftigen über 87 Mio Arbeitnehmer. Den Löwenanteil der KMU (92,2%) machen Kleinstunternehmen mit weniger als zehn Beschäftigten aus. Es wird geschätzt, dass etwa 67% der Gesamtbeschäftigung und 58% der Bruttowertschöpfung auf KMU entfallen.

Die Entwicklung in den Mitgliedstaaten geht immer weiter auseinander und es gibt bislang noch keine Entwarnung an der Beschäftigungsfront. Der für Industrie und Unternehmertum zuständige Vizepräsident der Europäischen Kommission Antonio Tajani erklärte: „Die KMU können das Wachstum in Europa wieder in Gang bringen. Sie stehen im Mittelpunkt unserer Arbeit, wie der Vorschlag für eine Reindustrialisierung Europas zeigt, den ich erst vor wenigen Tagen vorgelegt habe. Im November wird der ehrgeizigste Plan zur Förderung der unternehmerischen Initiative folgen, den es in Europa je gab. Wir stehen der Wirtschaft mehr als je zuvor mit Rat und Tat zur Seite. Wir möchten mit vertrauensbildenden Maßnahmen erreichen, dass die KMU wieder einen Aufschwung nehmen und uns aus der jetzigen Krise heraushelfen“.

Österreichs KMU IM EU-VERGLEICH

Österreichische KMU stellen 99,7% aller Unternehmen und machen 60,8% der wirtschaftlichen Wertschöpfung sowie 67,9% der Beschäftigung im privaten Sektor aus. 30% der österreichischen KMU sind in High-Tech- und IKT-Branchen tätig.

Alle wichtigen KMU-Indikatoren weisen zum Vorkrisenniveau 2008, das zeigt die wirtschaftliche Wertschöpfung mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 4% seit 2009.

Für das Jahr 2012 wird ein Wirtschaftswachstum von 0,2% prognostiziert sowie ein Beschäftigungszuwachs von 0,3%.

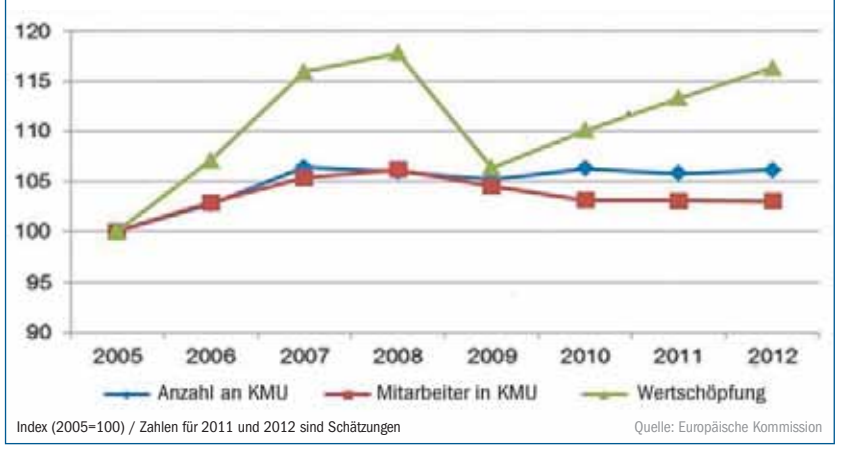
Österreich punktet im EU-Vergleich besonders bei „Think Small First“, Innovation sowie dem Zugang zu Finanzmitteln.

Leistung der KMU schwankt stark je nach Mitgliedstaat

KMU in Österreich und Deutschland schnitten besonders gut ab. Nur in diesen beiden Ländern konnten die KMU sowohl bei der Bruttowertschöpfung als auch bei der Beschäftigung ihren Stand vor der Krise (2008) übertreffen. In den meisten Mitgliedstaaten ist es den KMU allerdings noch nicht gelungen, sich wieder auf ihr Vorkrisenniveau hochzuarbeiten. Bisher ist nur in sehr wenigen Ländern eine komplette Erholung festzustellen. Der Bericht zeigt Folgendes:

- Wenn die Wirtschaft wächst, weil die Nachfrage steigt oder zumindest stabil ist, hilft dies den KMU, sich auf dem Markt zu halten oder sogar zu expandieren.
- Das Wachstum der realen Wertschöpfung ergibt sich sowohl aus dem Beschäftigungszuwachs als auch aus der realen Produktivitätssteigerung, wobei der erste Faktor eindeutig wichtiger ist.
- Es wirkt sich günstig aus, wenn in einer Volkswirtschaft das Verarbeitende Gewerbe mit hohem und mittlerem Technologieniveau sowie die wissensintensiven Dienstleistungen besonders stark vertreten sind.
- In Mitgliedstaaten mit diesen Merkmalen fiel bei den KMU der Abbau von Arbeitsplätzen auch deutlich schwächer aus.

ANZAHL, BESCHÄFTIGUNGSSTAND UND WERTSCHÖPFUNG



Index (2005=100) / Zahlen für 2011 und 2012 sind Schätzungen

Quelle: Europäische Kommission

Technologie im Vormarsch

Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes mit hohem Technologieniveau (46.000 KMU) oder Anbieter wissensintensiver Dienstleistungen (4,3 Mio KMU) schnitten in puncto Produktivität und Beschäftigung besonders gut ab. Zusammen stellen sie mehr als ein Fünftel (21,1%) aller KMU in der EU dar. Die Gründung weiterer solcher Unternehmen sei ein unverzichtbarer Bestandteil jeglicher Wachstumsstrategie.

Die Zahl der nationalen Maßnahmen zur Unterstützung von KMU ist in den letzten Jahren konstant und dynamisch gestiegen. 2011 waren es um 38% mehr als noch 2010. Dabei wurden insbesondere die folgenden Ziele verfolgt:

- Stärkung des Unternehmergeists (18 % der Maßnahmen)
- Förderung des Qualifikationsniveaus der Mitarbeiter und der Innovationstätigkeit der KMU (16 %)
- Besserer Zugang zu Finanzierungen (15 %)

Bei der Durchführung von Fördermaßnahmen für KMU besteht immer noch ein Ungleichgewicht, da einige Maßnahmen weiterhin von einer erheblichen Anzahl an Mitgliedstaaten ausgeklammert werden, beispielsweise die Gewährung einer zweiten Chance für einmalig gescheiterte Unternehmer oder die Berücksichtigung der Besonderheiten kleiner Unternehmen bei der Konzipierung von Rechtsvorschriften.

ec.europa.eu/enterprise/initiatives/sme-week/index_de.htm

Szenario des Austritts eines Landes aus der Eurozone. Rechtlicher Standpunkt und resultierende wirtschaftliche Aspekte.

„Der Preis des großen Schuhs, in dem man laufen muss, aber nicht hinein passt, ist enorm hoch“

Der Austritt eines Landes aus der Eurozone sei grundsätzlich als höchst spekulativ zu betrachten, denn niemand wisse, wie ein solches Szenario tatsächlich von statten gehen könne, so Dr. Friedrich Jergitsch.
Der Partner der Kanzlei Freshfields Bruckhaus Deringerstuft das Risiko eines Austritts als niedrig, aber dennoch gegeben ein. Die doch erheblichen Folgen einer eventuellen Aufspaltung erklärt Jergitsch im Interview mit Lexpress.

Foto: Lexpress/MP

Dr. Friedrich Jergitsch – Rechtsanwalt, Partner der Kanzlei Freshfields Bruckhaus Deringer

Internationale Konzerne haben begonnen die Szenarien eines eventuellen Euroaustritts zu durchleuchten. Im Zuge der beauftragten Recherchen von Freshfields Bruckhaus Deringer sollte die Basis für eine Rechtssicherheit geschaffen werden.

Friedrich Jergitsch: „Selbstverständlich hätte der tatsächliche Ausstieg eines Landes aus der Eurozone gravierende rechtliche Folgen. Die Vergangenheit hat uns aber gelehrt, dass sich bei politischen und gesellschaftlichen Verwerfungen manchmal schon einfache Maßnahmen, zB die rechtzeitig gesetzte vertragliche Gestaltung, als hilfreich erwiesen haben. Freilich ist ein umfassender Schutz im Falle von Währungskrisen mit rechtlichen Mitteln nicht möglich.“

Wie können sich Unternehmen und Investoren gegen die unweigerlich eintretenden Effekte eines Schuldenschnitts schützen?

Friedrich Jergitsch: „Beim Anfang 2012 durchgeführten griechischen Schuldenschnitt hat sich gezeigt, dass rechtliche Vorkehrungen Schutz bieten können. Anleihen, die dem griechischen Recht unterliegen, wurden per Mehrheitsentscheid der Investoren 'geschnitten'. Anleihen, die nach anderen Rechtsordnungen begeben wurden, sind davon nicht erfasst und werden – zumindest bisher – weiter bedient. Der Markt hat dementsprechend bereits im Vorfeld des Schuldenschnitts Anleihen, welche ausländischem Recht unterliegen, teurer bewertet.

Ähnliche Ansätze können auch als Schutzmaßnahme gegen einen Euroaustritt überlegt werden.“

Welche Szenarien beinhalten einen Austritt aus der Eurowährung und welche Folgen würden sich für Investoren ergeben?

Friedrich Jergitsch: „Beim Währungsschnitt würde – vermutlich – eine neue, schwächere Währung im betreffenden Land eingeführt werden. Gegen einen weiteren Kursverlust dieser Währung würde man sich voraussichtlich nicht sinnvoll absichern können. Ein Währungsaustritt wäre – so zumindest die Erwartung – europäisch einheitlich rechtlich abgesichert.

Hat nun ein Unternehmen beispielsweise Euro-Forderungen gegen einen Schuldner in diesem Land – in diesem Beispiel Griechenland –, so würden diese Forderungen zum gesetzlich festgelegten Kurs konvertiert werden und fortan auf die neue Lokalwährung lauten. Wenn deren Wert zum Euro fällt, erleidet das Unternehmen einen entsprechenden Kursverlust. Man wird also neben dem Bonitäts- auch das Währungsrisiko einschätzen müssen und gegebenenfalls vermeiden, Schuldner in diesem Land zu haben.“

In der internationalen Finanzpresse wurde kürzlich berichtet, dass eine französische Großbank von ihren Investoren aufgefordert wurde, das Volumen der von ihr an die italienische Tochter gewährten Finanzierung zu reduzieren und auf deren eigenständige Refinanzierung zu drängen.

Friedrich Jergitsch: „Ja, dieses Risiko führt dazu, dass die traditionelle, zentral gesteuerte Konzernfinanzierung in Frage gestellt ist. Die Finanzierung einer Tochtergesellschaft in einem Land, das Ausstiegskandidat ist, löst bei der Mutter ein Währungsrisiko aus. Der Umstieg auf eine dezentrale Refinanzierung der Tochter kann freilich teuer sein. Eventuell kann die Muttergesellschaft die Mittelaufnahme der Tochter mit einer Garantie stützen, die das vom neuen Kreditgeber getragene Währungsrisiko nicht mit abdeckt.“

Unsere Regierung sieht die Möglichkeit eines Euro-Zerfalls nicht gerne und spricht auch nicht über Alternativ-Maßnahmen. Ein Szenario wird nicht gelistet. Was steckt dahinter?

Friedrich Jergitsch: „Die unmittelbare Folge wäre, dass Schuldner im betreffenden Staat nicht mehr Euro, sondern die betreffende Lokalwährung schulden. Fällt deren Wert, erleiden die Gläubiger einen Verlust. Kreditgeber dieses Staates, einschließlich Zentralbanken, wollen, auch ob des inflationären Effektes, diesen Verlust nicht hinnehmen. Das Land selbst müsste dramatische Folgen auf sich nehmen, so zB Kapitalkontrollen, Behinderung der Kapitalverkehrsfreiheit. Der Preis des großen Schuhs, in dem man laufen muss, aber eigentlich nicht hinein passt, ist enorm hoch.

Der große Vorteil des Euro ist doch die Verteidigung dieser Währung am Kapitalmarkt gegenüber Renminbi, Dollar und der islamischen Währung. Nun tritt ein, was Europa eingangs vermeiden wollte und die EU-Fäden ziehen nicht mehr gleich stark an.

Friedrich Jergitsch: „Richtig. Denn kühne Projekte erfahren oft Schwierigkeiten. Was nicht bedeutet, dass das Projekt an sich falsch ist bzw war. Aber man kann auch nicht ausschließen, dass ein zu schwaches Mitglied aus diesem Verbund wieder ausscheiden muss.“

Wie sicher ist unser Europa? Neben dem genannten Griechenland sind viele Staaten gemessen an ihrem BIP überaus verschuldet, auch Österreich ist keine Ausnahme.

Friedrich Jergitsch: „Man hat wohl keine Wahl und wir sind dank Stützungsmechanismen auf dem Weg, die Staatsschuldenkrise – denn es ist ja keine Währungskrise, selbst wenn es gerne anders gesehen wird – einzudämmen. Diese Stützungen werden gewährt im Umtausch gegen die Unterwerfung des betreffenden Staates unter Restrukturierungsmechanismen. Diese bittere Pille verträgt sich natürlich nicht mit dem Souveränitätsgedanken.

Jenseits dieser großen strukturellen Ansätze besteht eine Fülle an sicher lange anhaltenden, politischen Prozessen, welche den momentanen Druck nähren.“

Diese politischen Prozesse werden doch von supranationalen Expertisen geleitet ...

Friedrich Jergitsch: „Natürlich, dennoch sind volkswirtschaftliche Ineffizienzen tief nationalpolitisch verwurzelt und sind nicht mit einem Federstrich wegzuwischen. Das spielt nicht nur in Österreich sondern in ganz Europa eine große Rolle.“

Wenn wir davon ausgehen, dass große Unternehmen bei Investitionen in Krisenländern abgesichert sind – wie verhält sich das Risiko für Zulieferer? Nämlich für KMU, welche schon seit Jahren – teils höchst erfolgreich – auch in CEE-Ländern tätig sind.

Friedrich Jergitsch: „Diese Situation ist kaum abschätzbar und sehr auf den Einzelfall zu reflektieren. Ansatzpunkt ist eine wirtschaftliche Analyse, die Risken aufzeigt. Anschließend kann man versuchen, diese abzusichern – oder ein Engagement überdenken. Pauschale Tipps oder Anleitungen gibt es nicht. Tatsächlich geht es den Österreichern ja relativ gut, auch in dieser Krisenperiode. Begibt man sich geschäftlich in den internationalen Bereich, werden die Dinge schwieriger, als man zunächst gedacht hat. Rechtliche und staatliche Eingriffe, die man innerhalb der EU vielleicht nicht für möglich gehalten hätte, zögerliche Gegenmaßnahmen der EU, die Problematik grenzüberschreitender rechtlicher Konflikte, all diese Faktoren machen das KMU-Geschäft international zum Risiko. ZB müssen Unternehmen erfahren, dass Urteile ausländischer Gerichte in Österreich durchsetzbar sind. Das kann unangenehm werden, wenn man in einem fremden Land, mit einer fremden Sprache, einem ganz anderen Rechtsverständnis, einen Prozess führen muss. Hier kann die Vorsorge des gewählten Gerichtsstands oder eines Schiedsgerichts hilfreich sein.“

Eine weltweit tätige Kanzlei wie Freshfields Bruckhaus Deringer ist angesichts ihrer Auftragslage vielleicht auch ein guter Wirtschaftsindikator. Wie groß ist diese global geprägte Krise?

Friedrich Jergitsch: „Tatsächlich hat sich das Profil unserer Dienstleistungen verschoben. Das M&A-Segment hat abgenommen, die Unternehmensverkäufe sind rückläufig. Hingegen gewinnen Restrukturierungen, aber auch compliance, Organberatung und Risikovorsorge an Bedeutung.“

BUCHTIPP

STEUERFLUCHT

Ab ins Steuerparadies!

Der Überwachungsdruck auf grenzüberschreitende Vermögenstransaktionen ist enorm, vielerorts wurde das Bankgeheimnis für Ausländer abgeschafft. Doch das Schwarzgeld wird trotz internationaler Kontrollen nicht weniger. Über zehn Billionen Dollar vagabundieren derzeit auf der Suche nach sicheren Häfen durch die Steuerwelt. Das Buch von Journalist Hans-Lothar Merten ist ein Insider-Bericht über das, was in der internationalen Steuerwelt heute noch möglich ist.

Autor:
Hans-Lothar Merten
284 Seiten, geb.
Preis: 19,90 Euro
ISBN: 978-3-7093-0481-5
Linde Verlag
2012

UMVERTEILUNG NEU

Ideen für die Zukunft von Wirtschaft und Finanzsystem

Tiefe wirtschaftliche Krisen waren in der Geschichte immer auch ein Anlass über die Verteilung des Reichtums nachzudenken. Die aktuelle Finanz- und Schuldenmisere macht dabei keine Ausnahme. Einer ihrer Hauptursachen ist die massive Ungleichverteilung der Güter und Chancen. Seit der Antike beschäftigen sich Ökonomen und Philosophen mit der Herstellung gerechter Verhältnisse. Der Lösung dieses Ungleichgewichts ist dieses Buch gewidmet.

Autoren:
Dr. Josef Taus,
Oliver Tanzer
288 Seiten,
Hardcover
Preis: 24,95 Euro
ISBN: 978-3-222-13331-2
styria premium, 2011

Europäische Kommission — RICHTLINIE 2011/7/EU

Neue Richtlinie zur Bekämpfung von Zahlungsverzug

Viele Zahlungen zwischen Unternehmen oder zwischen Unternehmen und öffentlichen Behörden erfolgen im Geschäftsverkehr später als vereinbart. Durch Insolvenzen gehen in der EU 450.000 Arbeitsplätze verloren – jährlich bleiben 23,6 Mrd EUR an Schulden ungetilgt. Die neuen Regeln sollen noch vor März 2013 in nationales Recht umgesetzt werden:

- Behörden müssen ihre Rechnungen für Waren und Dienstleistungen innerhalb von 30 Tagen begleichen. Nur in absoluten Ausnahmefällen kann diese Frist auf bis zu 60 Tage verlängert werden.
- Vertragsfreiheit im Geschäftsverkehr zwischen Unternehmen: Unternehmen sollten ihre Rechnungen innerhalb von 60 Tagen bezahlen, sofern nicht ausdrücklich anders vereinbart, wobei grob unbillige Regelungen unwirksam sind.
- Unternehmen können automatisch Verzugszinsen berechnen und dürfen außerdem eine Beitreibungspauschale von mindestens 40 EUR verlangen.
- Der gesetzliche Verzugszinssatz wird auf mindestens 8 Prozentpunkte über dem Referenzzinssatz der EZB angehoben. Behörden dürfen keinen niedrigeren Verzugszins festlegen.
- Es wird für Unternehmen einfacher, vor innerstaatlichen Gerichten gegen grob unbillige Bedingungen und Praktiken zu klagen.
- Mehr Transparenz: Die Mitgliedstaaten müssen die Zinssätze für Zahlungsverzug öffentlich bekanntgeben, so dass alle Beteiligten Bescheid wissen.
- Die Mitgliedstaaten werden aufgefordert, einen Kodex für fristgerechte Zahlung aufzustellen.
- Die Mitgliedstaaten können Rechtsvorschriften, die für Gläubiger noch vorteilhafter sind als die neue Richtlinie, beibehalten bzw neu erlassen.

DIE KANZLEI

FRESHFIELDS BRUCKHAUS DERINGER
Seilergasse 16, 1010 Wien
Tel. +43-(0)1-515 15 - 0
www.freshfields.com

INTERNATIONAL

Steuerabkommen mit der Schweiz tritt wie geplant in Kraft

Der Schweizer Bundestag hat am 2.10.2012 mitgeteilt, dass das Steuerabkommen zwischen Österreich und der Schweiz mangels dafür erforderlicher Zahl an Unterschriften (50.000) in der Schweiz keinem Referendum unterzogen werden wird (wie auch jene mit Großbritannien und Deutschland). Damit kann das Abkommen, wie vorgesehen, mit Jahresbeginn 2013 in Kraft treten.

Schon am 13. 4.2012 haben Österreich und die Schweiz das bereits in den Materialien zum Stabilitätsgesetz 2012 angekündigten Steuerabkommen unterzeichnet. Es folgt grundsätzlich dem Steuerabkommen zwischen der Schweiz, Deutschland und Großbritannien.

Das Abkommen sieht einerseits die Nachversteuerung von bisher unversteuertem Vermögen und andererseits eine Abgeltungssteuer für zukünftige Kapitalerträge bei Schweizer Banken vor. Betroffen sind in Österreich ansässige natürlich Personen, welche per 1.1.2013 Vermögen veranlagt haben. Die Nachversteuerung erfolgt entweder im Rahmen einer anonymen Einmalzahlung oder durch eine freiwillige Meldung in Verbindung mit einer strafbefreienden Selbstanzeige. Die Besteuerung zukünftiger Kapitalerträge erfolgt entweder durch Abzug einer anonymen Abgeltungssteuer oder durch Offenlegung der Erträge gegenüber dem österreichichen Fiskus.

Entwurf zum Budgetvoranschlag 2013. WKO und Industrie: Strukturelle Reformen stehen im Vordergrund.

„So geht es in die falsche Richtung“

„Wir befinden uns in einer wirtschaftspolitisch herausfordernden Zeit. Mehr denn je ist es erforderlich, den staatlichen Haushalt unter Kontrolle zu haben und weiterer Verschuldung entgegenzuwirken“, so der Präsident der Industriellenvereinigung, Mag. Georg Kapsch.

Anlässlich der Präsentation des Budgetvoranschlags-Entwurfes 2013 von Finanzministerin Dr. Maria Fekter am 16. Oktober sieht die IV hohe Notwendigkeit effektiver struktureller Reformen. Die Erreichung der Konsolidierungsziele dürfen aber keinesfalls über standortschädigende Steuererhöhungen bewirkt werden. „Derzeit ist von einem Anstieg der Abgabenquote von 42,6% im Jahr 2012 auf 43,1% im Jahr 2013 auszugehen. Es geht also in die falsche Richtung. Die Steuer- und Abgabenlast in Österreich ist bereits jetzt zu hoch. Hier muss dringend gegengesteuert werden. Einsparungen durch strukturelle Reformen sind in Zukunftsorientierte Investitionen umzumünzen“, betont Kapsch.

Handlungsbedarf bei der Verteilung der Ausgaben

Der Anteil der vergangenheitsbezogenen Ausgaben wie dem Zinsendienst, der Bundeszuschüsse ins Pensionssystem liegt für das Budget 2013 bereits bei 33,6%. Für zukunftsorientierte Investitionen in die Bereiche Familie, Unterricht, Wissenschaft und Forschung sind hingegen nur 26,8% der Ausgaben veranschlagt. Bis 2016 wird sich der Anteil an vergangenheitsbezogenen Auszahlungen sogar auf 37,8% erhöhen. Dieses Ungleichgewicht sei dringlich zu adressieren, „um die Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandortes Österreich langfristig abzusichern und die Chancen für die nächste Generationen zu erhalten“, so Kapsch.

„Die strukturelle Defizit-Quote hat sich gegenüber dem Bundesfinanzrahmengesetz auf 1,2 Prozentpunkte des BIP verbessert. Allerdings ist dies auch primär auf Verbesserungen beim derzeit niedrigen Zinssatz zurückzuführen“, erklärte der IV-Präsident. Auch der Vergleich innerhalb der EU unterstreiche den dringenden Handlungsbedarf. „Prinzipiell sind wir in Österreich auf dem richtigen Weg. Allerdings sind uns die skandinavischen Länder was die Reduktion des Defizits und der öffentlichen Verschuldung betrifft, weit voraus. Auch Deutschland verfügt über ein wesentlich niedrigeres Defizit“, sagte Kapsch.

Mit der Umsetzung der 2. Etappe des neuen Budgethaushaltsrechtes, welche für das Budget 2013 erstmals greift, sei ein wichtiger Schritt getan. „Mit diesem Systemwechsel zur kaufmännischen Rechnungslegung und Wirkungsorientierung sollen Steuergelder zukunftsorientierter und effizienter eingesetzt werden. Das neue Haushaltsrecht sollte daher auf Länder und Gemeinden ausgedehnt werden, um die Ausgabendynamik aller Gebietskörperschaften besser steuern zu können“, so der IV-Präsident.

Foto: Markus Prantl

Mag. Georg Kapsch – Präsident der Industriellenvereinigung:
„Gerechtigkeit erreicht man nicht mit neuen Steuern – nur Strukturreformen schaffen nachhaltig Mittel für Schuldenabbau und Zukunftsausgaben“

WKO ortet Milliardenpotenzial in der öffentlichen Verwaltung

Wirtschaftskammer-Präsident Christoph Leitl sieht im Hinblick auf die Budget-Rede von Finanzministerin Maria Fekter viel Spielraum für Strukturreformen. „Hier müssen die Weichen in Richtung einer umfassenden Erneuerung Österreichs erst noch gestellt werden. In der öffentlichen Verwaltung schlummern Milliardenbeträge, die wir endlich heben müssen. So kann Spielraum für Zukunftsinvestitionen geschaffen werden. Auch bei den Pensionen können und müssen die Reformen weitergehen“, betonte Leitl.

Investitionszuwachsprämie bringt Arbeitsplätze

Leitl hält zudem zusätzliche Konjunkturimpulse für notwendig, da sich das Wachstum zuletzt stark eingebremst hat. Der WKÖ-Präsident tritt vor allem für eine Investitionszuwachsprämie ein, die das Budget nicht übermäßig belasten, aber bis zu 7000 Arbeitsplätze bringen würde. Leitl: „Neben einem konsequenten Kurs der Budgetkonsolidierung brauchen wir auch Wachstum, um die Krise erfolgreich zu bewältigen.“

Abschließend verwahrte sich der WKÖ-Präsident einmal mehr gegen neue oder höhere Eigentumssteuern, wie sich auch im Rahmen der Budgetdebatte im Parlament wieder gefordert wurden. „Weder eine Finanzpolitik auf Pump noch das ewige Drehen an der Steuerschraube sind Rezepte, mit denen sich die Zukunft sinnvoll gestalten lässt.“

www.wko.at, www.iv-net.at

BUCHTIPP

BILANZSTEUERRECHT

Jahrbuch 2012

Durch das 1. StabG 2012 tritt 2012 eine Reihe von Änderungen im Rahmen der Immobilienertragsteuer in Kraft, die von einer gänzlichen Neuordnung für private und betriebliche Grundstücksveräußerungen bis hin zu einer adaptierten Entnahme-/Einlagenbewertung sowie Ermittlung des Veräußerungsgewinns im Rahmen von § 24 EStG reichen. Weiters werden Themen wie Rückstellungen für ungewisse Verbindlichkeiten, die Ermittlung von Firmenwerten sowie Bilanzänderungen dargestellt.

Hrsg: Sabine Urnik, Gudrun Fritz-Schmied
204 Seiten, broschiert
Preis: 38,80 Euro
ISBN: 978-3-7083-0848-7
nwv-Verlag, 2012

VERFASSUNGSRECHT

Der österreichische Verfassung

Besonderer Wert wurde bei diesem Standardwerk wurde auf eine verständliche Sprache sowie überschaubare Form gelegt. Eine auf den leitenden Verfassungsprinzipien aufbauende Gliederung und zahlreiche Binnenverweise erleichtern das Verständnis und machen Zusammenhänge sichtbar. Durchgehend werden Wechselwirkungen und Verschränkungen des Verfassungsrechts mit dem Europarecht dargestellt. Einen weiteren Schwerpunkt bildet die ausführliche Darstellung der Grundrechte.

Autoren: Eberhard Harald, Theo Öhlinger
536 Seiten, brosch
9., überarb. Auflage
Preis: 44 Euro
ISBN: 978-3-7089-0844-1
facultas.wuv, 2012

Diskussion um Vermittler-Richtlinie ist eine Chance

Die Vermittler-Richtlinie wird zu weitgehenden Auswirkungen auf die Geschäftspraxis der Versicherungsmakler führen. Kernpunkte der Diskussion ist das Provisionsverbot für Finanzprodukte wie Fondsgebundene Lebensversicherungen und die verpflichtende Offenlegung aller Provisionen.

In Österreich werden Versicherungsprodukte über mehrere, nebeneinander existierende Vertriebswege – direkt vom Versicherungsaußendienst, über Bankfilialen, über Agenten und über Makler – verkauft. Daher sind, so Dr. Peter Loisel, Vorstandsdirektor der VAV Versicherung, „Befürchtungen, wonach es durch die Bestimmungen der Vermittler-Richtlinie zu Wettbewerbsverzerrungen kommen kann, verständlich. Transparenz ist wünschenswert, und es ist positiv, dass die Vermittler-Richtlinie eben auch die Herstellung von Transparenz zum Ziel hat. Es gilt aber zu gewährleisten, dass Preise und Leistungen aller Vertriebswege offengelegt werden müssen. Es kann nicht sein, dass lediglich die Makler ihre Vergütung bekanntzugeben haben, und der Versicherungs- und Bankenvertrieb seine Kosten verschleiert.“

Konsumenten fahren mit Maklern am besten

Versicherungsmakler besitzen gegenüber dem Bankenvertrieb sowie gegenüber dem Außendienst den Vorteil der umfassenden Angebotsvielfalt. Während Banken und Versicherungs-Außendienste in der Regel an die Produkte nur eines Anbieters gebunden sind, können Makler aus dem Gesamtangebot vieler Versicherungen das jeweils passende Produkt für einen Konsumenten auswählen. Loisel: „Daher wird es wichtig sein, das Augenmerk des Kunden nicht nur auf die auszuweisende Provision und die Kosten zu lenken, sondern auf den Gesamtpreis für ein bestimmtes Versicherungsangebot. Hier schneiden die Makler schon heute am besten ab. Die Versicherungsmakler haben durch die Diskussion um die Vermittler-Richtlinie die einmalige Chance, sich eindeutig zu positionieren.“

VAV setzt auf Vertriebsweg Makler

Die VAV setzt seit jeher auf die Versicherungsmakler als effizientesten Vertriebsweg und hat auf den Aufbau eines eigenen Außendienstes verzichtet. Loisel: „Wir werden diese Linie konsequent beibehalten, und das nicht trotz, sondern auch wegen der Vermittler-Richtlinie II, die dem Gesetzgeber die gar nicht hoch genug einzuschätzende Möglichkeit gibt, den gesamten Versicherungsmarkt im Hinblick auf Preise, Kosten und Leistungen transparent zu gestalten.“

Foto: VAV Versicherungs-AG

Dr. Peter Loisel – Vorstandsdirektor der VAV Versicherungs-AG

Die sg. Vermittler-Richtlinie II soll 2013 im Europäischen Parlament beschlossen und 2014 in nationales Recht umgesetzt werden.

www.vav.at

Impressum

Lexpress. Österreichs KMU-Zeitung zu Steuer, Recht und Wirtschaft.

Medieninhaber (Verleger): Werbeagentur Pfeiffer
Herausgeber: Michael Pfeiffer (mp), pfeiffer@lex-press.at

Adresse und Sitz:
1140 Wien, Mossbachergasse 3/17
UID ATU62316807
Telefon: +43-(0)1-890 03 61 - 0
Telefax: +43-(0)1-890 03 61 - 15
E-Mail: redaktion@lex-press.at
Internet: www.lex-press.at

Chefredaktion: Paul Chr. Jezek (pj) paul.jezek@lex-press.at
Anzeigen: Michael Pfeiffer pfeiffer@lex-press.at +43-(0)699-1084 9966
Abonnement: abo@lex-press.at
Redaktion: redaktion@lex-press.at

BUCHTIPP

VERRECHNUNGS-PREISRICHTLINIEN

Praxiskommentar zu Steuerrecht, Finanzstrafrecht, Unternehmensrecht und Gesellschaftsrecht

Verrechnungspreise sind für alle grenzüberschreitend tätigen Unternehmen von zentraler Bedeutung. Mit der Veröffentlichung von Verrechnungspreisrichtlinien wurde ein wichtiger Beitrag aus dem Blickwinkel der österr. Finanzverwaltung verfasst. Die Verrechnungspreisrichtlinien eröffnen Unternehmen einen besseren Einblick in die Sichtweise der Finanzverwaltung.

Hrsg: Dr. Andreas Damböck, Mag. Harald Galla, Dr. Clemens Nowotny
568 Seiten
1. Auflage 2012
Preis: 98 Euro
ISBN: 978-3-7073-1827-2
Linde, 2012

MARKENRECHT

Österreichisches und Europäisches Wettbewerbsrecht

Das Markenrecht hat sich seit der Anpassung der österreichischen Rechtslage an die Markenrichtlinie ungewöhnlich intensiv weiterentwickelt. Das Buch bringt den markenrechtlichen Teil der 3. Auflage von Koppensteiner, Österreichisches und europäisches Wettbewerbsrecht (1997) auf den neuesten Stand. Spätestens seit dem Streit um die Schutzwürdigkeit der Grußformel „Griaß di“ zwischen einem Tiroler Unternehmer und einer deutschen Firma, die diese als Wortmarke schützen hat lassen, ist Markenschutz in aller Munde.

Autor: em. o. Univ.-Prof. Dr. Hans-Georg Koppensteiner, LL.M.
344 Seiten, 4. Aufl.
Preis: 75 Euro
ISBN: 978-3-7007-5244-8
LexisNexis, 2012

Versicherungsrecht. Tipps zum Abschluss von Versicherungen von Dr. Hans-Jörg Vogl.

Niedrigzinsen stellen Versicherer, Banken und deren Kunden vor Herausforderungen

Langfristig niedrige Zinsen machen der Versicherungs- und Bankenbranche zu schaffen. Die einstmals dicke Kapitaldecke macht gewinnbringende Veranlagungen schwierig. Besonders Vorsorgeprodukte und lang laufende Haftpflichtdeckungen belasten die Geschäftsmodelle von Erst- und Rückversicherern – Prämienaufschläge müssen erwartet werden.

Dr, Hans-Jörg Vogl erläutert angesichts des historisch niedrigen Zinsniveaus am Kapitalmarkt sowohl die Entscheidungsgrundlagen für Anbieter als auch jene für Versicherungsnehmer.

Herr Dr. Vogl, Sie sind Versicherungs- und Anlagespezialist – die Branche steht unter hohem Kostendruck. Insbesondere Produkte in der Lebensversicherungssparte sind schwer zu verkaufen. Welchen Umständen „verdanken" wir die aktuelle Situation?

Hans-Jörg Vogl: „Ich bin seit ca. 30 Jahren in der Branche. Zunächst habe ich in der Landesdirektion einer Versicherung gearbeitet. Danach konnte ich Erfahrungen im Ausland und in Wien im Banken- und Versicherungsbereich machen. Zu meiner Zeit in den 80er Jahren konnte man den Eindruck gewinnen, dass Versicherungen und Banken praktisch in Geld geschwommen sind. Aus diesem Grund mussten Leistungen in dieser Branche auch nicht kalkuliert werden. Die Personalkosten waren damals im Verhältnis zum Umsatz gering. Man konnte sich als Versicherung daher den Luxus leisten, geringwertige Produkte zu hohen Preisen mit wenig qualifizierten Mitarbeitern an den Mann zu bringen. Schäden wurden mit einem riesigen Personalaufwand liquidiert.

Offenbar hat sich bei Versicherungsgesellschaften, aber auch bei Banken, im Rechnungswesen sehr viel getan. Das Entstehen von Kosten kann heute besser geortet werden. Es entsteht also der Eindruck, dass bei Versicherungen immer weniger Personen mehr Aufgaben übertragen erhalten. Dies deshalb, weil die Personalkosten im Vertrags- und Schadenmanagement sehr hoch sind. Diese Einsparung von Personalressourcen und die Zentralisierung hat natürlich Qualitätseinbußen zur Folge."

Welche Auswirkungen kann das aktuell niedrige Zinsniveau am Kapitalmarkt für Banken und Versicherungen darstellen?

Hans-Jörg Vogl: „Meines Erachtens wirken sich die niedrigen Zinsen, welche derzeit für Fremdkapital bezahlt werden müssen, sowohl für Versicherung, als auch für Banken negativ aus. Das Versicherungsgeschäft beruht auf dem Gedanken, dass der Kunde jährlich, vorschüssig und über sehr lange Zeiträume Prämie zahlt, bis statistisch einmal ein Schaden passiert. Durch das niedrige Zinsniveau entgeht den Versicherungsgesellschaften der Gewinn durch Veranlagung der Prämien – und fehlt somit für die Liquidierung der Schäden.

Auch bei Banken stellt sich die Situation nicht anders dar. Banken müssen sich für vergebene Kredite refinanzieren. Die Refinanzierung erfolgt zum Teil über Einlagen von Kunden. In Hochzinsphasen ist die Differenz zwischen Sparbuchzinsen und Kreditzinsen besonders hoch. In Niederzinsphasen ist diese Differenz folgerichtig besonders nieder. Diese Spanne entgeht den Banken.

Wenn man nun bedenkt, dass Banken auf einem riesigen Verwaltungsapparat und horrenden Overheadkosten sitzen, wird klar, dass mit dem 'normalen Bankgeschäft' (Differenz zwischen Kosten der Refinanzierung und der Kreditvergabe) praktisch nichts mehr verdient werden kann."

Wie reagieren Banken und Versicherungen auf die historisch niedrigen Zinsen und wie wirkt sich das auf deren Kunden aus?

Hans-Jörg Vogl: „Versicherungen und Banken gehen dazu über immer 'kreativere' und 'vielversprechendere' Produkte anzubieten. Die Folge der Niederzinsphase, bei gleichzeitiger Berücksichtigung der Entlohnungsstruktur der Gesellschaften ist, dass sich viele Produkte als Mogelpackungen darstellen. Beispielsweise verspricht eine Lebensversicherung bei einer Bindung von 15 Jahren eine Kapitalgarantie von 156%. Bei näherem Hinschauen ist dieses Produkt völlig uninteressant:

- Garantiegeber ist nicht die Versicherung selbst, sondern ein Bankeninstitut, welches es in 15 Jahren noch geben kann oder eben auch nicht.
- Eine Kapitalgarantie von 156% entspricht einer Verzinsung von 3% p.a. auf 15 Jahre.
- Die Verzinsung von 3% wird jedoch nicht auf die Einmalerlagsumme, sondern auf die Netto-Prämie gewährt. Effektiv hat daher ein Lebensversicherungsteilnehmer auf 15 Jahre eine durchschnittliche Verzinsung von etwa 2,6%.
- Aufgrund des derzeit niedrigen Zinsniveaus ist zu erwarten, dass in den nächsten 10 bis 15 Jahren das Zinsniveau wiederum beträchtlich ansteigt und ein Niveau erreicht wird, wie es Anfang der 90er Jahre gegeben war.
- Wenn das Zinsniveau beispielsweise auf 6% steigt, kann der Lebensversicherungsteilnehmer zuschauen, wie er jedes Jahr Geld verliert. Da er bei einem Rückkauf innerhalb der ersten 15 Jahre 7% Versicherungssteuer nachzahlen muss, steht der Versicherungsnehmer vor einem Dilemma: Entweder er sieht zu wie sein Geld immer weniger wird oder er zieht die Notbremse und kauft zurück, zahlt aber einen weiteren Betrag von 7% an Versicherungssteuer.
- Besonders hart trifft es Ehepaare, die eine Lebensversicherung abschließen, im Fall einer Scheidung. In der Regel wird die Lebensversicherung aufgeteilt. Die Ehegatten erhalten dann jeweils 50% des Rückkaufwertes mit beträchtlichen Abschlägen. Darüber hinaus müssen vom einbezahlten Betrag 7% Versicherungssteuer abgeführt werden.

Gesamthaft betrachtet kann gesagt werden, dass der Abschluss einer Lebensversicherung derzeit völlig uninteressant ist."

Besteht für Anleger heute überhaupt eine sinnvolle Form einer Lebensversicherung als Geldanlage?

Hans-Jörg Vogl: „Meines Erachtens sind derzeit nur noch Risiko-Lebensversicherungen und Berufsunfähigkeitsversicherungen, welche in der Lebensversicherungssparte geführt werden, sinnvoll. Beim Abschluss ist allerdings auch hier Vorsicht geboten. Dem Versicherer müssen wirklich alle gefahrenerheblichen Umstände, egal ob gefragt oder nicht, mitgeteilt werden. Ansonsten kann sich die Versicherung im Schadensfall ihrer Leistungspflicht entziehen."

Foto: Vogl Rechtsanwalt GmbH

Dr. Hans-Jörg Vogl – Rechtsanwalt und Verteidiger in Strafsachen, allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger für Versicherungswesen und akademisch geprüfter Versicherungskaufmann

Herr Dr. Vogl, welchen Tipp können Sie Kunden zum Abschluss einer Lebensversicherung geben?

Hans-Jörg Vogl: „Grundsätzlich muss davon ausgegangen werden, dass Versicherungsprodukte gemäß Marketinggrundsätzen, also marktschreierisch, und auf den ersten Blick verständlich und logisch mit sämtlichen Garantien und beeindruckenden Gewinnversprechen angepriesen werden. Beim näheren Hinsehen entpuppt sich das Ganze jedoch fast immer als Mogelpackung. Es muss dem mündigen Konsumenten auch klar sein, dass Anbieter von Produkten - vom kleinsten Versicherungsvertreter, über den größten Versicherungsmakler, bis hin zu den großen Versicherungen selbst – erfolgsabhängig arbeiten. Das bedeutet, deren Geschäft hängt ebenfalls vom Umfang ihres vermittelten Geschäftes ab. Eine objektive Beratung kann man daher nicht immer erwartet werden.

Es gibt jedoch eine relativ einfache Möglichkeit heraus zu bekommen ob ein Produkt etwas taugt oder nicht: Man sollte den Berater fragen, was man 14 Tage nach Abschluss und Einzahlung der Prämie zurück erhält, wenn man das Produkt storniert. Die Differenz zwischen einbezahltem und ausbezahltem Betrag sind dann die effektiven Verkaufskosten, welche vorschüssig abgezogen werden und sich nicht verzinsen und verzinseszinsen können. Beim Stellen einer solchen Frage werden die meisten Versicherungsverkäufer die Farbe wechseln."

IHRE RECHTSBERATUNG

Die Anwaltskanzlei Vogl wurde im Jahr 1990 von Dr. Hans-Jörg Vogl gegründet. Spezialgebiete: Versicherungsrecht, Vertragsrecht, Schadenersatzrecht, Scheidungsrecht, Steuer- und Gesellschaftsrecht, Handelsvertreterrecht, Europarecht.

Vogl Rechtsanwalt GmbH
Hirschgraben 4, A-6800 Feldkirch
Tel: +43-(0)5522 77777
E-Mail: office@vogl.or.at
www.vogl.or.at

BUCHTIPP

BILDUNG AUF EINEN BLICK 2012

OECD-Indikatoren

Welche Bildungssysteme sind effizient? Was kann man von der Bildungspolitik anderer Länder lernen? Die aktuelle Ausgabe der Studie ermöglicht jedem Land, sein eigenes Bildungssystem im Verhältnis zu anderen Ländern zu betrachten: OECD-Indikatoren vergleichen die Bildungsniveaus und Bedingungen für Bildung der OECD-Länder untereinander. Sie erfassen, wer sich am Bildungswesen beteiligt, was dafür aufgewendet wird und wie Bildungssysteme operieren.

Hrsg: OECD
688 Seiten,
Preis: 69 Euro
ISBN: 978-3-7639-5090-4
wbv, 2012

AUSGEMOBBT!

Wirksame Reaktionen gegen Mobbing

Mobbing am Arbeitsplatz hat oft erhebliche negative Auswirkungen auf die Gesundheit und Leistungsfähigkeit der Betroffenen. Das Opfer ist idR unterlegen und soll aus seinem Arbeitsverhältnis herausgedrängt werden.

Wie man diese systematischen Angriffe erkennt und sich dagegen rechtlich effektiv schützen und verteidigen kann, erklärt der in zweiter Auflage erschienene Ratgeber „Ausgemobbt!".

Autoren:
Mag. Petra Smutny,
Dr. Herbert Hopf
288 Seiten,
2. Auflage, Flex.
Preis: 18,80 Euro
ISBN: 978-3-214-07208-7
Manz, 2012

Unfallversicherungsschutz — 2. SVÄG 2012

Geplanter Krankengeldanspruch für Kleinunternehmer ab 1.1.2013

EPU und KMU mit weniger als 25 Dienstnehmer sollen nach § 104a GSVG einen Anspruch auf Unterstützungsleistung bei lang andauernder Krankheit erhalten.

Anspruchsberechtigt sind Versicherte, bei denen die Aufrechterhaltung ihres Betriebes von ihrer persönlichen Arbeitsleistung abhängt. Die Leistung soll täglich 26,97 Euro (Wert 2012) betragen und jährlich, beginnend ab 2013, valorisiert werden. Anspruch soll ab dem 43. Tag der Arbeitsunfähigkeit bestehen, bis zu einer Höchstdauer von 20 Wochen für ein und dieselbe Krankheit. In § 90a ASVG soll verankert werden, dass eine Versehrtenrente – so wie bei einem Krankengeldbezug – auch für die Dauer des Bezugs einer Unterstützungsleistung mit dem Betrag der Unterstützungsleistung ruht.

Im Bereich der bestehenden Zusatzversicherung nach § 9 GSVG soll eine Mindestbeitragsgrundlage von mtl. 1.088 Euro vorgesehen werden, wonach die daraus gebührende Geldleistung entsprechend der Unterstützungsleistung ebenfalls iHv 26,97 Euro täglich ab dem 4. Tag der Arbeitsunfähigkeit bis zur Höchstdauer von 26 Wochen gebührt. Bei lang andauernder Krankheit soll parallel zu Krankengeld aus einer Zusatzversicherung die Leistung bezogen werden können.

Steuerbelastung — KPMG-STUDIE

Spitzensteuersätze auf Einkommen steigen 2012

Die jährlich erscheinende KPMG-Studie „Individual Income Tax and Social Security Rate Survey" hat in den vergangenen zehn Jahren erst zum dritten Mal eine Steigerung des Spitzensteuersatzes auf Einkommen beobachtet.

„Der Aufwärtstrend ist das Ergebnis einer mangelnden wirtschaftlichen Erholung und steigender Schulden", sagt KPMG-Partnerin Verena Trenkwalder. „Viele Länder hoben die Spitzensteuersätze an: Entweder wurden neue Steuersätze für Spitzenverdiener festgelegt, oder temporäre Steuern, um Budgetlöcher zu stopfen." Als prominentestes Reformbeispiel hob Frankreich den Steuersatz für Besserverdienende von 41 auf 45 Prozent an.

Spitzensteuersatz von 50 Prozent in Österreich relativ hoch. Allerdings greift in Österreich der Höchststeuersatz im intern. Vergleich schon bei einem relativ niedrigen Einkommen von 60.000 Euro. Durch die begünstigte Besteuerung des 13. und 14. Gehaltes mit 6% und den Gewinnfreibetrag beträgt 2012 die höchste effektive Steuerbelastung allerdings nur knapp unter 44%. Diese begünstigte Besteuerung auf die Sonderzahlungen und der Gewinnfreibetrag wird allerdings zumindest für die Jahre 2013 bis 2016 für höhere Einkommen schrittweise eingeschliffen, was zu einer noch höheren Einkommensteuerbelastung führt.

www.kpmg.at

Ihr erfolgreicher Internetauftritt: Mit der 1&1 DO-IT-YOURSELF-Homepage.

Online-Marketing – Erfolgsmotor für Unternehmen

Einfach zu bedienen: Schneller Zugriff für Änderungen ohne Zuhilfenahme von Profis.

Viele Verbraucher informieren sich vorab im Internet über Dienstleister und Händler. Daher ist eine eigene Homepage auch für kleine Unternehmen sehr wichtig. Dennoch reicht es längst nicht mehr aus, nur im World Wide Web präsent zu sein.
Heute bedarf es geschicktem Online-Marketing, um trotz wachsender Konkurrenz im Netz gefunden zu werden. Doch welche Maßnahmen gibt es eigentlich?

Der Begriff (Online-)Marketing fasst alle Maßnahmen zusammen, mit deren Hilfe sich der Bekanntheitsgrad eines Unternehmens steigern lässt. Vor allem mit geringem Werbebudget ist dies eine gute Möglichkeit, sich effektiv in Szene zu setzen. Im ersten Schritt gilt es, sich einen genauen Überblick über die zahlreichen Möglichkeiten zu verschaffen.

Die eigene Homepage als Visitenkarte

Ausgangspunkt ist die eigene Homepage. Sie ist die Visitenkarte im Netz und dient oft als erste Anlaufstelle für Informationssuchende. Für einen überzeugenden Online-Auftritt sind heute weder Programmierkenntnisse erforderlich, noch müssen besonders viel Zeit oder Geld investiert werden. Es gibt Lösungen wie die 1&1 Do-It-Yourself Homepage, mit denen sogar Computer-Laien mithilfe individueller Text-, Bild- und Designbausteine eine eigene Homepage erstellen können, da wenige persönliche Angaben wie Anschrift, Telefonnummer und Öffnungszeiten ausreichen, um automatisch eine professionelle Webseite zu erstellen.

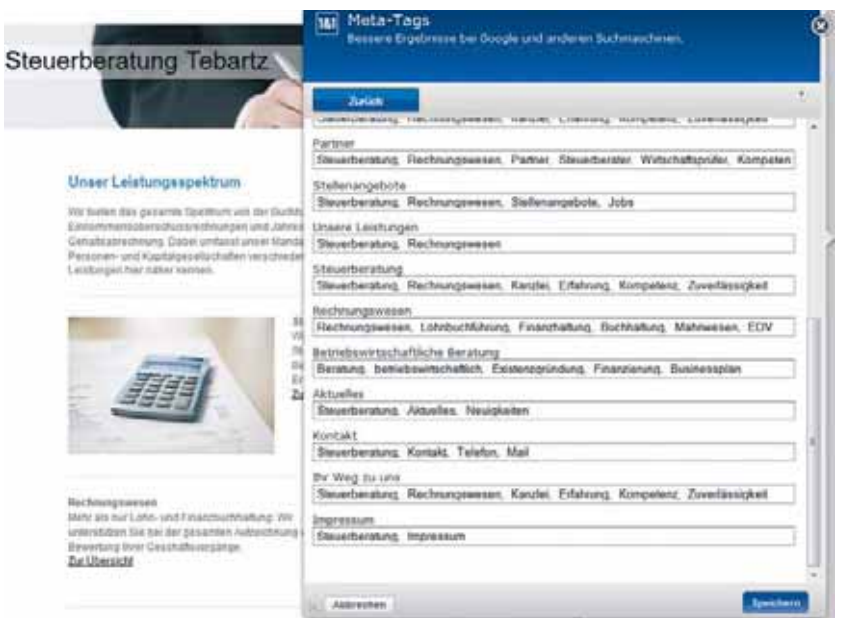
Die Navigation innerhalb der Homepage, die Bedienbarkeit aller Elemente und die Strukturierung der Inhalte entscheiden maßgeblich mit über den Erfolg.

Wie kann die Seite gefunden werden?

Viele Internetnutzer suchen Homepages über Suchmaschinen. Diese verwenden Suchroboter, die das Internet durchforsten, Webseiten analysieren und der Suchmaschine Informationen mitteilen. Die Suchmaschine strukturiert die gesammelten Daten und greift bei der Anfrage darauf zurück – nicht auf das gesamte Internet.

Um eine möglichst gute Position bei Google und Co. zu erreichen, muss die Webseite für Suchmaschinen optimiert werden. Dabei legen diese vor allem großen Wert auf Texte, weshalb es ratsam ist, Schlagwörter, so genannte Keywords, festzulegen, unter denen die eigene Seite gefunden werden soll. Die Häufigkeit der Begriffe auf der Homepage ist dabei genauso entscheidend wie die Verteilung. Deshalb sollten Titel und sämtliche Unterseiten aussagekräftig benannt werden. Lautet beispielsweise die Überschrift der Startseite lediglich „Willkommen auf unserer Seite“, wird eine wichtige Position verschenkt.

Das neue SEO-Tool bietet eine professionelle Suchmaschinen-Optimierung, um von Kunden noch besser gefunden werden. Das Tool hilft dabei die Seite so zu optimieren, dass bei Google™ & Co. eine Top-Platzierung erreicht werden kann.



Die hinterlegten Keywords sind für den Besucher übrigens unsichtbar. Idealerweise machen sie 6 – 10 % des Inhalts aus. Bei der Auswahl der Keywords sollten sich Webseiten-Betreiber die Verbraucherbrille aufsetzen, denn die Begriffe, nach denen zukünftige Kunden suchen, sind oft andere als die, die Fachleute gebrauchen. Viele Homepage-Pakete wie die 1&1 Do-It-Yourself Homepage sind übrigens automatisch für die Listung in Suchmaschinen optimiert.

Banner, Pop-Ups und Co.: Klassische Online-Werbung

Die klassische Online-Werbung heißt Display-Marketing und macht mithilfe von grafischen Elementen wie Bannern oder Popups auf ein Unternehmen aufmerksam, das dank multimedialer Animationen und bewegter Bilder auch nachhaltig im Gedächtnis bleibt. So können gerade auch kleinere Unternehmen ihre Werbung punktgenau auf thematisch passenden Seiten platzieren oder Anzeigen in bestimmten Regionen schalten.

Lohnt sich der Versand von Newslettern und E-Mails?

Ist die Aufmerksamkeit der Kunden erst einmal erreicht, gilt es, sie positiv zu beeinflussen und an sich zu binden. Dies kann unter anderem durch den Versand von Newslettern erreicht werden. Damit informiert ein Unternehmen beispielsweise über neue Tarife oder gesetzliche Regelungen. Newsletter-Tools – bereits in viele Homepage-Pakete integriert – ermöglichen es, ganz einfach Texte zu schreiben, die dann an die gewünschte Zielgruppe verschickt werden. Auch die Auswertung dieser Maßnahme fällt leicht, da die Anzahl der Klicks sich messen und auswerten lässt.

Ähnlich einfach ist der Versand von E-Mails. So können mit wenig Budget viele Kunden erreicht werden. Neben dem inhaltlichen Mehrwert sind auch die Empfängerlisten wichtig. In Österreich regeln Gesetze die Bedingungen zum Versand geschäftlicher E-Mails. Dabei gilt es unter anderem zu beachten, dass der Empfänger den E-Mails ausdrücklich zugestimmt haben muss. Außerdem muss der Absender die Möglichkeit anbieten, diese Einwilligung wieder zu entziehen, und ein Impressum bereitstellen.

Lokales Online-Marketing

Eine weitere Alternative, vor allem die Kunden vor Ort anzusprechen, sind Online-Branchenbücher. So zeigt eine aktuelle GfK-Studie, dass die Hälfte der deutschen Internetnutzer online nach lokalen Firmen sucht. Selbst Firmen ohne Homepage können damit online werben. Branchenbuch-Services wie der von 1&1 helfen dabei, sich ganz einfach in umfangreichen Online-Branchenverzeichnissen einzutragen.

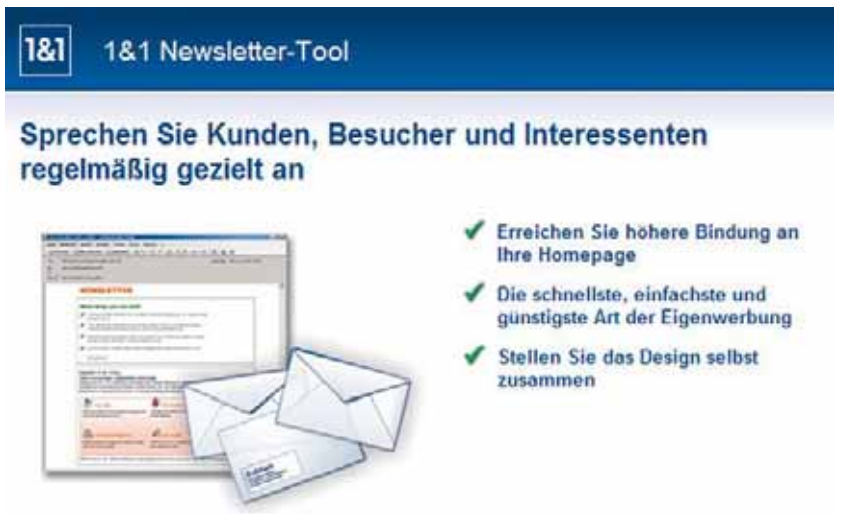
Werbemaßnahmen erfolgreich messen

Ein großer Pluspunkt von Online-Marketing ist, dass der Erfolg der Werbemaßnahmen messbar ist, denn jeder einzelne Klick wird erfasst.

Webstatistik-Programme geben Auskunft darüber, welche Bereiche Nutzer sich am häufigsten ansehen und welche nicht so interessant zu sein scheinen. Diese können so gezielt verbessert werden. Zusätzlich wird gezeigt, wie Besucher zur Seite gelangt sind und aus welcher Region sie kommen. So kann jeder Unternehmer seine Webseite selbst analysieren und kontinuierlich optimieren.

Günstiger Online-Erfolg zum Selbermachen

Grundsätzlich gibt es zwei Wege, um sich erfolgreich im Internet zu vermarkten: Mit Hilfe einer Agentur oder im Selbstversuch. Eine Agentur zu beauftragen, ist sicherlich bequemer, aber häufig auch teurer. Alternativ gibt es preiswerte Pakete, die es ermöglichen, alles selbst zu machen – von der eigenen Homepage, über die Listung in Online-Branchenbüchern und Suchmaschinen bis hin zur Analyse und Optimierung der Webseite. *www.1und1.at*



1&1

Fun & Wellness. Perfektes Wohlfühl-Erlebnis für Eltern und Kinder – das Reiters Familyhotel „All Inclusive“.

Österreichs bestes Kinderwellnesshotel

Das Leading Family Hotel & Resort Reiters Avance ****s im burgenländischen Bad Tatzmannsdorf ist laut Relax Guide 2012 Österreichs bestes Kinderwellnesshotel (3 Lilien, 18 Punkte). Das Haus punktet mit fünf Smileys, einer hoteleigenen Therme und getrennten Badelandschaften für Kinder und Erwachsene.

Im 4.500 m² großen Wellnessbereich für Eltern gibt es ein pannonisches Saunadorf unter Originalstrohdächern vom Neusiedlersee, zwei Innen- und zwei Außenpools, Ruheräume sowie eine Beauty- und Gesundheitsabteilung. Die Kasimirs Kids World mit einer 200 m² großen Wasserfläche hat neben Wasserrutsche und Kletterwand sogar ein eigenes Regenbogendampfbad und eine Apfelbaumsauna. Seit Ende Jänner 2012 ist die neue Hotelhalle fertig, dort gibt es nun eine Café-Lounge für Erwachsene, eine Kinderbar und ein Kinderbuffet mit warmen Speisen und Pasta. Rekordverdächtig sind im Reiters Avance die 13 Betreuer, die sich 84 Stunden pro Woche (täglich von 9-21 Uhr) liebevoll um die Kleinen kümmern.

Durch die Erweiterung von Kasimirs Kids World auf über 2.000 m² finden Kinder ab sechs Monaten zwischen Softplayanlage, Showtheater, Atelier und Bewegungsraum noch mehr Platz. Das 120 Hektar große Hotelresort mit Pferden, Ziegen, Wasserbüffeln, Galloway-Rindern, Yaks und weißen Eseln bringt Tierfreunde auf Trab. Denn dort gibt es sogar eine hoteleigene Lipizzaner-Reitanlage mit 25 Pferden, einer Reithalle, einem Freireitplatz und einem 400 Kilometer langen Reitwegenetz im Umkreis. Diese Fülle an Angeboten gibt es im Reiters Avance „all-inclusive“ zu einem beinahe unglaublichen Preis, wie der Relax Guide in seiner aktuellen Ausgabe bestätigt. Das Hotel liegt außerdem unmittelbar am hoteleigenen 27-Loch-Golfplatz mit der David-Leadbetter-Golf-Academy und inmitten der burgenländischen Lauf- und Walking-Arena.

Tanz dich fit: Zumba-Wochen im Reiters Avance

Wer rastet, der rostet – wer tanzt, der lebt! Diesem Motto verschreibt sich das Leading Family Hotel im Herbst. Mit dem Trendsport Zumba, einem Bewegungprogramm, das von lateinamerikanischen Tänzen und Rhythmen befeuert wird, tanzt man sich im Reiters Avance fit. Zu Samba, Salsa und Merengue gesellen sich auch urbaner Hip-Hop und einige Übungen aus dem Kampfsport – und fertig ist eine abwechslungsreiche Melange aus Tanz- und Fitnesstraining, die selbst Couch-Potatoes vom Hocker reißt! Die flotten Bewegungen und Schritte gelingen sogar Kindern auf Anhieb.

Die Zumba-Fitnesstrainerinnen entfesseln diese Kräfte und begeistern Eltern und Kinder gleichermaßen mit ihren musikalischen Workouts. Das mitreißende Ganzkörpertraining fördert Gleichgewicht und Koordination, stärkt die Konzentrationsfähigkeit und strafft die Muskulatur. Vor allem macht Zumba aber einfach Spaß!

Mäuse haben das Kommando

Ein Pferdetag, eine Waldentdeckungsreise oder ein büffelstarker Tag mit den Maskottchen Kasimir und Lilly: Auf dem großen Hotelresort haben Mäuse (3 bis 7 Jahre) das Kommando. Auf der Lipizzaner-Reitanlage können Kinder alles über die Eigenheiten der Einhufer mit dem Samtmaul erfahren. Mit Kasimir und Lilly werden die „echten“ Wasserbüffel gestreichelt und gefüttert. Viel Spaß erwartet die Naturhelden im Wald. Auf dem Parcours für alle Sinne, beim Wettrennen im Freien und bei den Tanzspielen.

So richtig bunt wird es beim kreativen Farbenspiel oder beim Indianertag mit Schminken und Lagerfeuer am Tipizelt. Bei der „Spritztour“ zur Feuerwehr bleibt kein Auge trocken. Für Kids ab acht Jahren gibt es ein eigenes Büffelprogramm und ab zwölf Jahren wird ein Teenprogramm angeboten.

Kasimir's Kids World mit über 2.000 m² Indoor- und unendlicher Aussenspielfläche.

Vier Mal „Fünf-Smiley-Familienurlaub“ für Anspruchsvolle

Die vier Leading Family Hotels & Resorts in Österreich und Italien heben sich mit ihrem durchdachten Angebot für Klein und für Groß von anderen Kinder- und Familienhotels ab. Alle vier Häuser bieten internationalen Viersternesuperior-Standard mit besonders großzügigen Wohnmöglichkeiten, eine altersgerechte Kinderbetreuung und umfassende Sport- und Freizeitprogramme für alle Generationen. Außergewöhnlich sind die großzügigen Wellness-, Beauty- und Spa-Welten mit eigenen Kinderbereichen. Für ihr allen Altersstufen gerecht werdendes Angebot werden diese vier Leading Family Hotels & Resorts regelmäßig mit Preisen bedacht.

Zuletzt hat das Cavallino Bianco Family Spa Grand Hotel aus St. Ulrich im Grödental in der Kategorie Familienurlaub den HolidayCheck-Award 2012 überreicht bekommen. Reiters Avance Hotel ****s wurde vom Relax Guide 2012 zum besten Kinderwellnesshotel Österreichs gekürt. Im vergangenen Winter bewertete skiresort.de das Leading Family Hotel & Resort Alpenrose in Lermoos/Zugspitz Arena als bestes Kinderhotel 2011. Einen Fünf-Smiley-Urlaub mit riesengroßen Spa- und Spielbereichen bieten als vierte im Bunde die Leading Family Hotels & Resorts Löwe & Bär in Serfaus/ Tirol. *(aj)*

www.avancehotel.at
7431 Bad Tatzmannsdorf
Tel. +43-(0)3353 8841607

Lexpress — WORKSHOP: 29. NOVEMBER 2012

Rechtssicherheit für Unternehmen. Wie Sie im Wettbewerb der Interessen erfolgreich bestehen.

Public Affairs – zum Vorteil Ihres Unternehmens

Für Unternehmen, Eigentümer, Investoren und Manager gehört die Mitgestaltung der Rahmenbedingungen zu den zentralen Aufgaben. Die Beobachtung der Entwicklungen, der Informationsaustausch mit politischen Entscheidungsträgern und die Vermittlung legitimer Anliegen sind Basis für einen erfolgsorientierten Unternehmenskurs.

Wie Sie im Wettbewerb der Interessen mit strikt eingehaltenen Regeln zur Wahrung von Transparenz und Anstand bestehen, ist Thema des Workshops.

Ziele:
- Sie lernen die Grundlagen der Public Affairs Arbeit kennen und wie Sie die Begriffe, Instrumente und Methoden richtig anwenden (Praxisbeispiele)
- Sie erfahren Grundlegendes über die neuen gesetzlichen Rahmenbedingungen und ihre Anwendungsbereiche
- Sie erfahren, wie Sie Public Affairs erfolgreich in der Praxis einsetzen
- Sie erhalten qualifizierte Antworten auf Ihre Anliegen und Fragestellungen

Themen:
- Was ist ein Public Affairs Konzept? Welche Methoden und Instrumente erfolgreicher Interessenvertretung gibt es?
- Warum sind Public Affairs so wichtig, aber warum ist ihr Ruf trotzdem schlecht und was kann man dagegen tun?
- Wie sind die Regeln von Transparenz und Anstand zu wahren (zB Lobbying-Gesetz)?
- Welchen Wert haben Netzwerke (Nutzen und Risiken)?
- Ihre spezifischen Anliegen – Wie gehen Sie an die Aufgaben heran? Wir gehen auf Ihre Beispiele ein!
- Wie setzt man sich im Wettbewerb der Meinungen durch?

Die Referenten:
- **Romy Jürges-Gellrich**
Rechtsanwältin, Wien, mit den Schwerpunkten im Unternehmens- und Wirtschaftsrecht, Gesellschaftsrecht und Vertragsrecht.
- **Mag. Dr. Bernhard Marckhgott, MIM**
Der Wirtschafts- und Politikwissenschafter ist seit April 2012 Leiter der Abt. Public Affairs der RLB OÖ AG. Bis dahin leitete er Public Affairs bei der Wiener Börse AG.
- **Dipl.-Ing. Michael Sprinzl**
Interessenvertreter seit über 25 Jahren. 2005 Gründung von DerSprinzl Public Affairs & Issue Management. Davor 7 Jahre im Mobilfunk und 12 Jahre in der WKÖ. Lektor.

Mag. Dr. Bernhard Marckhgott

Romy Jürges-Gellrich

Dipl.-Ing. Michael Sprinzl

PUBLIC AFFAIRS 2012
DER PRAXIS-WORKSHOP FÜR: UNTERNEHMER UND EIGENTÜMER; GESCHÄFTSFÜHRER, VORSTÄNDE UND PROKURISTEN; INVESTOREN; FINANZVERANTWORTLICHE; KOMMUNIKATIONSMANAGER UND VERANTWORTLICHE FÜR EXTERNE BEZIEHUNGEN

ANMELDUNG: office@dersprinzl.com
Informationen: www.lex-press.at/publicaffairs2012

WORKSHOP
Datum: **29. November 2012**
Zeit: **09:00 Uhr bis 17:00 Uhr**
Ort: **RAMADA Encore Vienna City Center, 1120 Wien, Grieshofgasse 11**
Anmeldeschluss: **12. Nov. 2012**
Teilnahmegebühr: **EUR 690,-**
Frühbucherbonus: **EUR 100,- bis 5. November 2012**
Inform.: **office@dersprinzl.com**
Tel. +43 699 1372 1372
Die Teilnehmerzahl ist limitiert.

Lobbying-Gesetz RECHT

NEUE TRANSPARENZ! Am 1. Jänner 2013 tritt das Lobbying-Gesetz in Kraft.

Mit dem Transparenzpaket der Bundesregierung soll Korruption auf mehreren Ebenen bekämpft werden. Das neue Lobbying-Gesetz legt die Rahmenbedingungen für die Arbeit mit Politik, Behörden und Institutionen fest.

Es verlangt u.a. die Eintragung in ein Register mit differenzierten Qualitätsstufen und Anforderungen für beratende Unternehmen, für Inhouse-Lobbyisten und Interessenvertretungen (freiwillige und gesetzliche). Weiters wird die Bindung an einen Verhaltenskodex gefordert.

Die gänzlich neue Rechtsmaterie verlangt große Aufmerksamkeit der Betroffenen, um nicht durch einen Verstoß gegen die Regeln oder durch falsche Auslegung das Risiko teils drastischer Strafen einzugehen. Andererseits werden neue Chancen für alle jene geschaffen, die schon bisher mit Anstand gearbeitet haben und dies auch in Zukunft tun wollen.

Dies und ein methodisch und ethisch auf soliden Fundamenten stehender Ansatz der Interessenvertretung eröffnen einen lohnenden Weg zum unternehmerischen Erfolg. Wie Sie diesen am besten begehen, erfahren Sie im Dialog mit hochqualifizierten Experten im Workshop am 29. November 2012.

Foto: pixelio.de

Optimismus bei Klein- und Mittelunternehmen IN GANZ ÖSTERREICH

Die „Glas-ist-halb-leer“-Fraktion

Die Diskussion, ob das Glas halb voll oder halb leer ist, setzt sich fort – Schwellenwerte-Verordnung soll als Wirtschaftsimpuls verlängert werden.

Die österreichischen Unternehmen blicken weiterhin optimistisch in die Zukunft, will eine aktuelle Umfrage per Ende September von IMAS im Auftrag der Erste Bank und Sparkassen festgestellt haben. Die repräsentative Studie hat Stimmungslage und Erwartungen von KMU mit einem Jahresumsatz zwischen 1,5 und 175 Mio Euro in ganz Österreich erfasst.

Trotz der Negativmeldungen rund um Rezession und Kreditklemme bleiben die österreichischen KMU positiv gestimmt. 48% glauben an das Wachstum des eigenen Betriebs, das sind lediglich 2% weniger als im vergangenen Jahr. Im Österreich-Vergleich blicken vor allem die Wiener positiv in ihre betriebliche Zukunft, 59% (+8% im Vergleich zum Vorjahr) rechnen mit einer gestärkten Marktposition, aber auch im Westen Österreichs, in Vorarlberg (51%) und Tirol (49%), ist die Hälfte der Unternehmer zuversichtlich. Am pessimistischsten ist man im Burgenland, hier rechnen 10% mit einem Rückgang.

Erfolgsfaktoren für die Zukunft: Modernisierung, Kooperationen und neues Personal

Für mehr als die Hälfte ist die Modernisierung des Betriebs ein Schlüsselfaktor, 73% planen in den nächsten zwei Jahren dafür Investitionen ein. Durch Kooperationen mit anderen Unternehmen, welche die eigene Wertschöpfungskette verlängern, wollen immerhin 58% wachsen.

Positiv ist auch die Entwicklung in puncto Personal zu sehen, die Hälfte aller befragten Firmen betrachtet die Aufnahme neuer Mitarbeiter als wichtige Maßnahme für den wirtschaftlichen Erfolg. Überraschend sind auch die Expansionspläne: Ein Fünftel der befragten Unternehmen wollen neue Betriebsstandorte gründen.

Finanzierungsbedarf nahezu unverändert

Diese Pläne wollen die österreichischen KMU hauptsächlich aus eigener Kraft umsetzen und organisch wachsen. Insgesamt sehen nur 26% der Betriebe in den nächsten zwei Jahren einen Finanzierungsbedarf in Form eines Bankkredits, bei den größeren Unternehmen mit 5 bis 175 Mio Umsatz sind es 32%. Die geschätzte Kredithöhe liegt bei knapp der Hälfte der Betriebe mit Finanzierungsbedarf aber unter 500.000 Euro. Diese Mittel sollen hauptsächlich zur Modernisierung (61%) eingesetzt werden, mit großem Abstand folgen Kundengewinnung sowie Rationalisierungsmaßnahmen (jeweils 16%). Die Kapitalbeschaffung über eine Stärkung der Eigenmittel zu erzielen kommt nur für 45% in Frage.

Die Schwellenwerte-Diskussion

Eine „win-win“-Situation attestiert der Obmann der Bundessparte Gewerbe und Handwerk, Konrad Steindl, der seit 2009 gültigen Schwellenwerte Verordnung: „Sowohl die heimischen Gewerbe- und Handwerksbetriebe als auch die öffentliche Hand, insbesondere die Gemeinden, haben davon profitiert, denn regionale Aufträge blieben regional, die regionale Wertschöpfung wuchs und etwa im Bereich der Baukosten ergaben sich für die Auftraggeber sogar Kostensenkungen. Somit haben wir es hier mit einem wichtigen Wirtschaftsimpuls für unsere KMU, aber auch für die Regionen zu tun.“

Diese positive Grundstimmung bestätigt eine Umfrage unter 300 Gemeinden und 13 Städten, in der sich 92% der Befragten für eine Beibehaltung der Schwellenwerte-Verordnung aussprechen. Nun gelte es, die Verordnung weiter zu verlängern und nach Möglichkeit in Dauerrecht überzuführen.

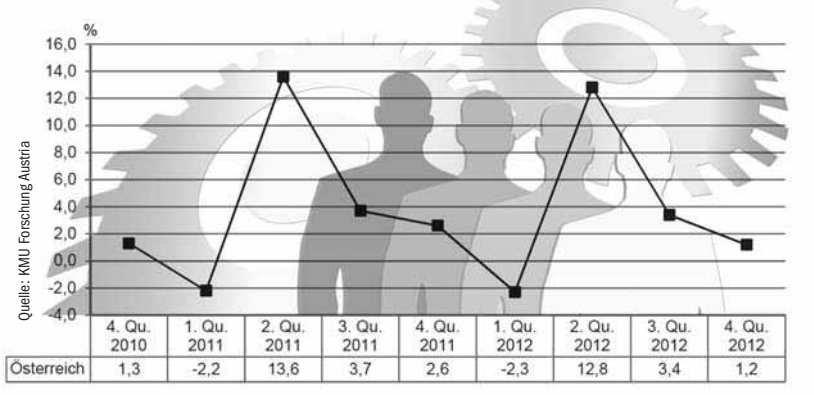
2010 und 2011 wurde die Schwellenwerte-Verordnung verlängert, mit der Bund, Länder und Gemeinden Aufträge im Bau-, Liefer- und Dienstleistungsbereich bis zu einem Wert von 100.000 Euro statt wie bisher 40.000 Euro direkt an geeignete Unternehmen vergeben. Der Schwellenwert für das so genannte nicht-offene Verfahren ohne Bekanntmachung wurde von 120.000 Euro auf 1 Million erhöht.

„Gerade angesichts der sich nun verstärkt eintrübenden Konjunktur wäre dies ein wertvolles Instrument, um den heimischen KMU den Rücken zu stärken“, so Steindl. Derzeit betragen die öffentlichen Aufträge in der Direktvergabe rund 9% am Jahresumsatz der Sparte (rund 73 Mrd Euro) – also etwa 7 Mrd Euro. 12% der öffentlichen Aufträge erfolgen über Generalunternehmer bzw. Bauträger.

Gefordert sind die Gewerbe- und Handwerksbetriebe auch durch den immer stärker zunehmenden Bürokratie- und Verwaltungsaufwand, der den Unternehmen durch die mehr als 5.700 gesetzlichen Vorschriften entsteht. Die Belastung der heimischen Wirtschaft liege bereits jenseits der 4-Mrd-Grenze, so Steindl. Allein die Kosten pro Arbeitnehmer für die monatliche Lohnverrechnung würden bei 18 bis 20 Euro liegen. Auch die Höhe der Lohnnebenkosten hätte inzwischen ein Ausmaß erreicht, das als Kostenfaktor nur schwer in den Preisen der mittelständischen Wirtschaft unterzubringen sei.

Die „Das-Glas-ist-halb-leer“-Fraktion

„Nachfrageseitige Impulse und kostenseitige Entlastungen wären für das Gewerbe und Handwerk mehr als nötig“, sagt der Direktor der KMU Forschung Austria, Walter Bornett. Nach den für die Sparte schweren Jahren 2009 bis 2011 habe sich im ersten Halbjahr 2012 die Situation nicht verbessert, im Gegenteil: Der Ausblick für das Gesamtjahr 2012 sei gedämpft. So meldeten im ersten Halbjahr 21% der Betriebe Steigerungen bei Umsätzen und Auftragseingängen, 58% der Betriebe lagen auf Vorjahresniveau und 21% der Betriebe verzeichneten Rückgänge um durchschnittlich 17,4.



	4. Qu. 2010	1. Qu. 2011	2. Qu. 2011	3. Qu. 2011	4. Qu. 2011	1. Qu. 2012	2. Qu. 2012	3. Qu. 2012	4. Qu. 2012
Österreich	1,3	-2,2	13,6	3,7	2,6	-2,3	12,8	3,4	1,2

Geplante Veränderung des Beschäftigtenstandes in Prozent – 82% der Betriebe wollen im 4. Quartal 2012 den Personalstand konstant halten.

Foto: KMU FORSCHUNG AUSTRIA

Dr. Walter Bornett – Direktor der KMU FORSCHUNG AUSTRIA
„Gewerbe und Handwerk entwickeln sich schlechter als andere Sektoren – ein Fahren auf der Kriechspur“

„Im Durchschnitt sind die Auftragseingänge bzw Umsätze im 1. Halbjahr 2012 gegenüber dem 1. Halbjahr 2011 wertmäßig um 0,1% gesunken“, so Bornett. Gewerbe und Handwerk habe sich damit schlechter entwickelt als andere Sektoren der österreichischen Wirtschaft. Die aktuelle Situation bezeichnet der Wirtschaftsforscher als „Fahren auf der Kriechspur“.

Für das vierte Quartal erwarten, so Bornett, noch immer 20% der Betriebe steigende Auftragseingänge oder Umsätze (Vorjahr: 24%), 66% keine Veränderung und 14% Rückgänge (Vorjahr: 13%). In Hinblick auf die Personalplanung werde der Beschäftigtenstand von den Betrieben derzeit gehalten. Dies zeuge von einem hohen Maß an Verantwortung der KMU ihren Mitarbeitern gegenüber.

Geringes Wachstum zu erwarten

Anhaltendes Hauptproblem sei die Ertragslage der Betriebe. Bei durchschnittlichen 2,5% Jahresertrag vor Steuern und Inflation bleibe lediglich eine schwarze Null und dies sei zu wenig, so Bornett, um die Eigenkapitalsituation nachhaltig zu verbessern. 36% der Gewerbe- und Handwerksbetriebe würden kein positives Ergebnis ausweisen, 26% über überhaupt kein Eigenkapital verfügen.

Sorgen bereitet der Sparte auch die Investitionsbereitschaft der Unternehmen. „Es ist eine echte Zurückhaltung spürbar, was Investitionen anbelangt“, kritisiert Helmut Heindl, Geschäftsführer der Bundessparte. Deshalb erwartet er lediglich ein geringes Wachstum oder sogar eine Stagnation in den kommenden Monaten. Positive Signale seien jetzt wichtig, damit der Optimismus wieder komme und damit verbunden auch wieder die Bereitschaft für Investitionen. *(pj)*

Europäische Kommission RISIKOTEILUNG

Neue EU-Darlehensgarantiefazilität für innovative KMU startet in Österreich

Das gemeinsam von der Europäischen Kommission und der Europäischen Investitionsbank-Gruppe entwickelte Instrument zur Risikoteilung (RSI) wird die Risiken, die Banken bei der Kreditvergabe eingehen, zu einem Teil absichern und Kleinunternehmen auf diese Weise Zugang zu Finanzierungsmöglichkeiten verschaffen.

Der Europäische Investitionsfonds, der die Fazilität verwaltet, hat heute mit der **UniCredit Bank Austria** eine erste entsprechende Vereinbarung geschlossen, in deren Rahmen in den kommenden zwei Jahren Ausleihungen von bis zu 120 Mio Euro abgesichert werden sollen. Darüber hinaus wird die EU im Rahmen des nächsten Programms für Forschung und Innovation („Horizont 2020“) für die Zeit ab 2014 eine spezielle Fazilität für KMU empfehlen.

Durch seine Garantie, die 50 % der ausgereichten Darlehen abdeckt, wird der EIF, laut EIF-Exekutivdirektor Richard Pelly, der UniCredit Bank Austria dabei helfen, die so dringend benötigten Finanzmittel wirkungsvoll in innovative Unternehmen zu leiten und Impulse für die österreichische Wirtschaft zu geben.

Die **UniCredit Bank Austria** ist die erste Bank in Europa, die RSI-besicherte Darlehen anbietet, doch dürften bis Jahresende noch weitere folgen. Das RSI soll Banken dazu ermutigen, KMU und kleinen Mittelständlern, die in den Bereichen Forschung, Entwicklung oder Innovation tätig sind und eine Investitions- und/oder Betriebsmittelfinanzierung benötigen, Kredit- und Leasingmöglichkeiten im Umfang von 25.000 bis 7,5 Mio Euro zur Verfügung zu stellen.

Die KMU-Plattform GmbH ab sofort mit neuem, starkem Partner.

Klein- und Mittelunternehmen lassen sich als Arbeitgeber „finden“!

Der vielzitierte „War for Talents“ ist auch in Österreichs klein- und mittelständischen Unternehmen längst angekommen. Zur bekannten demographischen Komponente kommt seit einigen Jahren noch ein weiterer Einflussfaktor hinzu. Das Internet hat die Kommunikation zwischen den Menschen verändert und eine neue Form ermöglicht – Social Media.

Diese Entwicklungen haben maßgebliche Auswirkungen auf die Personalarbeit: Um als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen zu werden, ist eine positive Online-Präsenz daher unerlässlich.

Im Internet sind eine Vielzahl von Social Media-Plattformen und Social Networks online. Eine bewusste Selektion ist daher zwingend notwendig. Für den Karrierebereich sind tatsächlich nur einige wenige Netzwerke relevant. Um gezielt Jobinteressierte zu erreichen, empfiehlt die KMU-Plattform GmbH eine bewusste, positive Auseinandersetzung mit dem Portal **www.kununu.com.** Diese Plattform ist die größte Arbeitgeber-Bewertungsplattform im deutschsprachigen Raum.

Machen Sie die Empfehlungen Ihrer Mitarbeiter zur „Arbeitgebermarke“ (Employer Branding) Ihres Unternehmens und nutzen Sie diese für Ihre Personalsuche (Recruiting); neben der Bewertung wird das Portal zunehmend durch die User zur aktiven Suche nach „den besten“ Arbeitgebern genutzt. Sobald ein Unternehmen bewertet wurde oder mit einem Arbeitgeber-Portrait Informationen anbietet, kann es als Arbeitgeber „gefunden“ werden.

kununu Co-Gründer und Geschäftsführer Mag. Martin Poreda: „kununu Personalmarketing: Geringer Aufwand, große Wirkung“

Mit kununu haben KMU die Möglichkeit, auf Augenhöhe mit Groß-Konzernen ihre Arbeitgeberstärken auszuspielen. Unternehmen können neben den bestehenden Erfahrungsberichten der Mitarbeiter ein Arbeitgeberprofil platzieren und weiterführende Informationen anbieten.

Der zeitliche Aufwand für ein kununu-Profil ist minimal

Das Unternehmen schickt einmalig Texte oder Fotos an kununu. Das kununu-Team übernimmt den Aufbau und die kontinuierliche Aktualisierung des Portraits, ohne dass weitere Kosten entstehen.

Der professionelle Außenauftritt sorgt dafür, dass job-interessierte User auf das Unternehmen als Arbeitgeber aufmerksam und vom Besucher zum Bewerber werden.

Werden Sie mit der KMU-Plattform GmbH (www.kmu-plattform.eu) und deren anerkannten Partnern wettbewerbskonform!

www.kmu-plattform.eu
gemeinsam stark.

in Kooperation mit

kununu

Mitglieder der KMU-Plattform GmbH profitieren unter anderem
- **durch exklusive Konditionen der kununu GmbH**
- **im „Kampf“ um die besten Köpfe**
- **als potenzielle Arbeitgeber in Augenhöhe mit „den Großen“**

KMU-PLATTFORM GMBH
Pfaffing 36, 5760 Saalfelden
Tel. +43-(0)6582 71883
E-Mail: office@kmu-plattform.eu
www.kmu-plattform.eu

Promotion

Personalmarketing einer anderen Art — AYUDARUM – DAS WISSENSPORTAL

ARBEITGEBER und STUDIERENDE treffen sich. Heute Studierende sind nicht nur die Fach- und Führungskräfte von morgen. Sie suchen vor allem nach Möglichkeiten ihr Wissen in der Praxis anzuwenden sowie Kontakte zu potentiellen Arbeitgebern zu knüpfen. Die KMU-Plattform GmbH ergriff vor ca. einem Jahr die Initiative und ließ in Zusammenarbeit mit dem Institut für Strategisches Management, Marketing und Tourismus der Universität Innsbruck das Konzept für ein „Wissensportal“ zur Vernetzung von Arbeitgebern (KMU) und Studierenden entwickeln und testen. Der erfolgreiche Pilot geht in die nächste Phase. Die Vernetzung erstreckt sich demnächst ebenso auf andere Hochschulen Österreichs und in weiterer Folge auch nach Deutschland und in die Schweiz.

Nutzen Sie Ayudarum um die Fachkräfte von morgen schon heute für Ihr Unternehmen zu sensibilisieren. Engagieren Sie Studierende jeglicher Fachbereiche für Aufgaben die Sie intern nur schwer bewältigen können bzw. für die ein Blick von Externen hilfreich wäre. Herausragende Fach- und Führungskräfte sind das Kapital der KMU im heute und morgen.

Beschreiten Sie als Mitglied neue Wege mit den Partnern der **KMU-Plattform GmbH.**
www.ayudarum.com

Erneuerbare Energien. Neues Niedrigenergie-Firmengebäude der BAV.

Salzburgs erstes „autarkes“ Sonnenhaus fertiggestellt

Die 2004 gegründete und seit 2007 in Saalfelden ansässige Betriebliche Altersvorsorge Consulting GmbH, „BAV“, ist ein österreichweit tätiges, unabhängiges Unternehmen und Marktführer in betrieblichen Vorsorgelösungen. Soziale Kompetenz, Qualität und Nachhaltigkeit sind zentrale Kriterien, die glaubwürdig gelebt werden.

Sichtbarer Beweis für die konsequente Umsetzung des Leitgedankens „Jetzt für Später“ ist der neue Firmensitz, der im August 2012 fertig gestellt und am 21.9.2012 feierlich eingeweiht wurde. Was mit dem Spatenstich am 17.10.2011 begann, präsentiert sich als ein im Niedrigstenergiestandard konstruiertes Sonnenhaus, übrigens das erste im Bundesland Salzburg, mit einer Gesamtgeschoßfläche von 857,82 m², konzipiert als Bürogebäude mit zwei Dienstwohnungen, sechs Carport-Stellplätzen und elf PKW-Abstellplätzen.

Foto: BAV

Ressourcenschonend und umweltbewusst – das „BAV“-Sonnenhaus in Saalfelden

„Sonnenhaus“ – was heißt das?

Beim Bau setzte man auf umweltfreundliche, intelligente Technik und vor allem auf erneuerbare Energien. Zur Energiegewinnung dienen 74 m² Warmwasserkollektoren, welche die Sonnenenergie aufnehmen und in einen 2-geschoßigen Pufferspeicher mit 12.000 Liter Fassungsvermögen führen. Dies lässt eine ca. 80%ige Autarkie bei der Wärmeenergie erwarten. Der restliche Energiebedarf wird durch Fernwärme gedeckt. Den Strom liefern 45 m² Photovoltaikmodule, installiert an den südwest-, süd- und südostseitigen Vordachflächen, sowie auf den Dächern der Carports.

Massivbauweise garantiert die größtmögliche Nutzung der Speicherkapazität. Durch Betonkernaktivierung wird das Gebäude zusätzlich geheizt bzw. gekühlt. Kontrollierte Wohnraumlüftung schafft ein optimales Lebens- und Arbeitsklima.

Vorreiter bei erneuerbaren Energien

All diese Maßnahmen tragen dazu bei, den Primärenergiebedarf zu reduzieren und den CO_2-Ausstoß fast auf null zu bringen. Damit präsentiert sich die Betriebliche Altersvorsorge als Vorreiter in Sachen erneuerbare Energien, entspricht doch das Sonnenhaus bereits jetzt der neuen EU-Gebäuderichtlinie, die ab dem Jahr 2020 nur mehr diese Kriterien erfüllende Bauten vorsieht.

BAV-SONNENHAUS

Der ORF hat dem BAV-Sonnenhaus am 22.9.2012 in „Salzburg Heute“ einen Beitrag gewidmet, abrufbar unter: **www.betriebliche-altersvorsorge.at** unter der Rubrik „Aktuelles“. Weitere Details zum BAV-Sonnenhaus unter „Unser Bauprojekt in Saalfelden“. Informationen: Herr Manfred Reinalter Tel. +43-(0)6582 70 3 70.

MSV – Internationale Maschinenbaumesse Brünn.

Die erfolgreichste MSV seit 2008

Österreichische Maschinenbau- und Industriefirmen sehen die MSV als die wichtigste Industriemesse in der Region. Dieses Jahr waren 35 heimische Aussteller vertreten – ingesamt präsentierten sich 1.873 Aussteller aus 32 Ländern.

Foto: MSV

Nikolaus Seiwald – AWP Prag, **Sonja Zwazl** – WK NÖ, **Martin Zak** – Marketing der AWO in Brünn.

Der Anteil ausländischer Teilnehmer überstieg erstmals seit Bestehen der Messe die Grenze von 50 Prozent. Außergewöhnlich stark war die Beteiligung der BRIC-Länder. Im Vergleich zum Vorjahr wurde um rund 8% mehr Ausstellungsfläche belegt. Praktisch jeder zweite Messestand präsentierte technologische Innovationen, häufig auf Spitzenniveau in Weltmaßstab. Während der ersten vier Tage besichtigten 70.000 Besucher aus 50 Ländern die MSV.

Schwerpunktthema war Automation, repräsentiert durch die Fachbiennale AUTOMATIZACE.

Ehrengast der MSV 2012 war Russland mit einer Beteiligung von 90 Firmen.

Brno will Messen auf dem BVV-Gelände weiter fördern. Der Stadtrat von Brno hat am 9. Oktober die geplante Übernahme von 61% an der Messegesellschaft Veletrhy Brno von der Messe Düsseldorf genehmigt.

Die 55. Internationale Maschinenbaumesse findet vom 7.-11. Oktober 2013 statt. Vom 10. - 13. 9. 2013 findet in Brünn die Premiere der Internationalen Verkehrsmesse EUROTRANS statt. *www.bvv.cz/de/msv/*

Kommentar. Die 4-Klassen-Gesellschaft mit Anspruch auf Transparenz.

Lobbyinggesetz für Lobbying auf der Metaebene

Die neue Vier-Klassen-Gesellschaft ist mit einer Menge offener Konsequenzen verbunden. Eintragen ins Register oder nicht eintragen? Wer zahlt dafür? Was darf ich noch dürfen? Was muss ich lassen? Diese und andere Fragen muß sich angesichts der neuen Transparenzregeln jeder stellen, der qualifizierte Interessenvertretung zu den Kernaufgaben seines Management-Portfolios zählt.

Die richtigen Antworten zu finden ist gar nicht so leicht und ruft geradezu nach qualifizierter Unterstützung.

Mittel gegen Korruption?

Die oben gestellten Fragen sind nach erster Lektüre der neuen Berufsordnung für Interessenvertreter vulgo „Lobbying-Gesetz" (in Kraft ab 1. Jänner 2013) nicht so einfach zu beantworten. Das Gesetz öffnet einige Chancen für jene, die sich immer schon korrekt verhalten haben, sie erhalten die amtliche Bestätigung dafür. Es birgt Risiken für jene, die es nicht ausreichend ernst nehmen (Strafen, „Berufsverbot"). Und es soll für die dringend erforderliche Sauberkeit politischer Prozesse einigen Nutzen mit sich bringen. Was es trotz Pflicht zur Unterwerfung unter einen Verhaltenskodex sicherlich nicht kann: Akteure entlarven oder gar hindern, sich mit krimineller Energie daran zu machen, Gaunereien als Lobbying zu deuten; auch Korruption an sich wird schwierig zu unterbinden sein. Letzteres sei auch gar nicht das Ziel des Gesetzes, da ja ernst gemeintes und seriös gemachtes Lobbying keinesfalls Korruption sei – so der verantwortliche Sektionschef im Justizministerium, Dr. Georg Kathrein, anlässlich einer Präsentation. Das beruhigt den Dienstleister. Immerhin.

Die neue Berufsordnung

Das Lobbying-Gesetz schafft vor allem eine gewisse Ordnung im Feld der Interessenvertreter. Es reguliert gewerbliche Dienstleister und die sogenannten Inhouse-Lobbyisten der Unternehmen streng und bewahrt die Vereine, die NGOs und die gesetzlichen Interessenvertretungen vor grobem Ungemach. Als nicht ganz zufällig scheint angesichts der Besetzung des parlamentarischen Justizausschusses eine gewisse Neigung zur Schonung einzelner Berufsgruppen zu deuten: Rechtsanwälte, Notare und Wirtschaftstreuhänder unterliegen dem Gesetz nicht oder nur in begrenzten Fällen. Hier wurde also gut auf die eigenen Interessen geachtet – gewissermaßen Lobbying für Lobbying auf einer Metaebene betrieben.

Die Vier-Klassen-Gesellschaft

Bösartig gedeutet: Das Gesetz unterstellt eine Typologie von potenziell Unanständigen (Klasse A, gewerbliche Dienstleister), etwas weniger fragwürdigen Akteuren (Klasse B, Angestellte in Unternehmen), von grosso modo Anständigen (Klasse C, Initiativen und Weltverbesserer) und den per Gesetz gar nicht unanständig sein dürfenden Institutionen (Klasse D, Kammern etc.). Die gesetzliche Vier-Klassen-Gesellschaft wird sich in der Praxis zu bewähren haben, immerhin schafft sie es, klare Zuordnungen in „Kästchen" zu begründen und diese auch kostenmäßig zu untermauern:
Kategorie A zahlt viel, B weniger, C und D fast nichts für die Eintragung in das ab 1.April 2013 verpflichtend zu befüllende Register.

Wer trägt die Kosten?

Eine interessante Frage wird sich in der Praxis stellen: wer trägt künftig die Kosten für die erforderlichen Eintragungen in das Register? Ein Beispiel mag das Problem illustrieren: die erste Eintragung ins Register kostet für den gewerblichen Dienstleister der Klasse A 600 Euro. Bei einem kleinen Auftrag, der z.B. 6.000 Euro kostet (das ist keineswegs unrealistisch, die aus den Medien bekannten Beträge haben mit Lobbying bekanntlich nichts zu tun, sie wurden nur so begründet) macht das ein Plus von 10% aus. Dazu kommen 20% Umsatzsteuer, die dem Auftraggeber zu verrechnen sind. Ob dieser bereit ist, zusätzlich fast ein Drittel des Auftragsvolumens als Quasi-Steuer zu übernehmen ist fraglich. Und das Argument, mit dieser Gebühr würde der Auftragnehmer ja seine Anständigkeit gleichsam amtlich bestätigen lassen, mag ehrenhaft sein – finanziell stärkt es ihn nicht.

Foto: Andreas Riedmann

Michael Sprinzl – Gründer und Inhaber des Beratungsunternehmens „DerSprinzl Public Affairs & Issue Management", Interessenvertreter seit 25 Jahren mit Schwerpunkt auf Liberalisierung von Monopolen und Fragen der Regulierung. Sprinzl ist Lehrbeauftragter für Public Affairs an der Universität Wien und an der FH des bfi, lebt in Wien, ist Liebhaber klassischer Musik und begeisterter Fotograf.

Die Dienstleister geraten so ein wenig in die Situation des Handlungsreisenden, der alle Nebenkosten akribisch abrechnet und vom Chef deswegen permanent gefragt wird „Muss das sein?" und „Was ist das wieder?". Beim nächstenmal stehen keine Spesen und Zusatzkosten in der Abrechnung, was den Chef zur Feststellung bringt „Na also, es geht ja auch ohne. Wie haben Sie das gemacht?" – Die kluge Reaktion des Angestellten war es freilich, zu verschweigen, dass die Kosten jetzt besser versteckt sind.

Viele weitere Fragen sind also noch offen, viele werden sich erst in der Praxis beantworten lassen, bisweilen auch erst als Konsequenz aus gemachten Fehlern und Einsprüchen gegen die – zum Teil recht drastischen – Strafen. Rechtzeitige und qualifizierte Vorbereitung wird jedenfalls eine gute Grundlage für das Bestehen in der neuen Ordnung sein.

Der Autor freut sich wie immer auf Ihre Meinungen, Kommentare und auch Widersprüche!

KONTAKT

DIPL.-ING. MICHAEL SPRINZL
Tel. +43-(0)699-1372 1372
E-Mail: office@dersprinzl.com

qualityaustria Winners` Conference und Verleihung Staatspreis Unternehmensqualität 2012.

Infineon Technologies Austria AG erhält Staatspreis Unternehmensqualität 2012

Der Jurypreis ging an das Alpenresort Schwarz sowie an die Österreichische Wertpapierdaten Service GmbH.

Am Abend des 11. Oktober 2012 wurde im Rahmen der Winners' Conference der Staatspreis Unternehmensqualität 2012 von der Quality Austria in Kooperation mit dem BMWFJ in der Wirtschaftskammer Österreich zum 17. Mal vergeben.

„Die siegreichen Betriebe haben sich ihre Auszeichnungen hart erarbeitet, indem sie Unternehmensqualität in den Mittelpunkt ihrer Geschäftsphilosophie gestellt, einen intensiven Assessment-Prozess erfolgreich abgeschlossen und damit Standards gesetzt haben, die ihre Wettbewerbsfähigkeit entscheidend verbessern", sagte Sektionschef DI Christian Schönbauer vom Wirtschaftsministerium.

„Unternehmensqualität ist weit mehr als die meisten Unternehmen mit den Begriffen Qualität, Qualitätssicherung oder auch Qualitätsmanagement verbinden. Es geht um die exzellente Umsetzung der Arbeit im hier und heute mit gleichzeitigem Blick in die Zukunft", erklärt Konrad Scheiber, CEO der Quality Austria Trainings-, Zertifizierungs- und Begutachtungs GmbH. Die konsequente und langfristig ausgerichtete Arbeit an der Zukunft bringt dabei einen messbaren Nutzen in vielfältiger Hinsicht mit sich: „Reduktion von Fehlleistungen, nachhaltige Steigerung von Betriebsergebnissen durch eine erhöhte Entwicklungsfähigkeit der Organisation, laufende Verbesserungen in allen Bereichen oder auch eine internationale Vergleichbarkeit sind nur einige der Vorteile, die sich durch die Orientierung am EFQM-Excellence Modell ergeben", erklärt Scheiber.

Innovation und Teamgeist bei Infineon Technologies

Bereits 2011 wurde Infineon Technologies mit einem Jurypreis bei der Winners' Conference gewürdigt. Der Hersteller von Halbleitern und Systemlösungen aus Kärnten mit einem Team von über 2700 Mitarbeitern und internationalen Standorten in über 50 Nationen erforscht, entwickelt und produziert Mikrochips. Das durchgängig hohe Gesamtniveau in allen Bereichen der Excellence bei Infineon, das über die Jahre noch stark gesteigert wurde, war in diesem Jahr ausschlaggebend für die Auszeichnung mit dem Staatspreis. Seit 1998 wird bei Infineon entlang der Grundsätze des EFQM-Excellence-Modells gearbeitet. „Die Würdigung durch die Jury im Jahr 2011 war für uns unter anderem ein Grund, unsere Bemühungen zu verstärken und noch bessere Ergebnisse zu erreichen, so Mag. Dr. h.c. Monika Kircher, Vorstandsvorsitzende von Infineon Technologies Austria.

Foto: quality austria

Konrad Scheiber – CEO Quality Austria, **Dr. Franz-Peter Walder** – Member of the Board Quality Austria, **Mag. Dr. h.c. Monika Kircher** – CEO Infineon Technologies Austria AG, **Dr. Sabine Herlitschka** – CTO Infineon Technologies Austria AG, **DI Christian Schönbauer** – Sektionschef für Energie und Bergbau im BMWFJ.

Österreichische Wertpapierdaten Service GmbH mit starkem Mitarbeiterfokus

Ein sehr ausgeprägter Excellence Gedanke, der nicht nur fest in der Führungsebene verankert ist, sondern auch von den Mitarbeitern getragen wird, hat der ÖWS zwei Auszeichnungen beim Staatspreis Unternehmensqualität eingebracht. Die Daten-Drehscheibe in Sachen Wertpapiere für den Großteil aller Bankstellen in Österreich wurde für ihren Anspruch stetiger Verbesserung in allen Organisationsbereichen sowohl in der Kategorie Tochterunternehmen für den Staatspreis nominiert, als auch mit einem Jurypreis geehrt.

Tourismus auf höchstem Niveau im Alpenresort Schwarz

Ebenfalls mit einer Nominierung und einem Jurypreis wurde beim Staatspreis 2012 das familiengeführte Alpenresort Schwarz aus Tirol ausgezeichnet. Der Hotelleriebetrieb zeichnet sich durch ein klares und seit vielen Jahren auch gut nachvollziehbares und dokumentiertes Bekenntnis zum Excellence-Gedanken aus. *www.qualityaustria.com*

BUCHTIPP

GENIALE GRENZGÄNGE

Limits in der Wirtschaft und am Ende der Welt

Ethik und Moral sind in der gegenwärtigen Wirtschaft oft ein knappes Gut. Die Schranken zu Mehr und immer Mehr scheinen weit geöffnet und den „Genug ist genug"-Rufen misst man wenig Bedeutung bei. Verantwortungsbewusste und nachhaltig denkende Menschen stellen sich schon lange die Frage, wann letztendlich Limits akzeptiert werden? Dieses Buch ist ein Plädoyer für leidenschaftliches und souveränes Wirtschaften.

Autor:
Peter Baumgartner
271 Seiten, geb.
Preis: 29,90 Euro
ISBN: 978-3-205-78798-3
Böhlau Verlag, 2012

LOBBYINGRECHT

Erster Leitfaden zum Lobbyinggesetz

Das „Lobbying- und Interessenvertretungs-Transparenz-Gesetz" tritt 2013 in Kraft. Autor Artur Schuschnigg stellt die neue Rechtslage und den komplizierten Zusammenhang von weitem Anwendungsbereich und zahlreichen persönlichen bzw sachlichen Ausnahmen übersichtlich und systematisch dar:

- Anwendungsbereich und Ausnahmen
- Begriffe
- Registrierungs- und Verhaltenspflichten
- Sanktionen u.v.m.

Autor: Artur Schuschnigg
112 Seiten,
flexibler Einband
Preis: 32 Euro
ISBN: 978-3-214-00451-4
Manz, 2012

LKW im Fokus. Käufer von Nutzfahrzeugen erwarten zunehmend ein umfassendes Betreuungsangebot.

Zuverlässigkeit und Service entscheiden. Das Markenimage verliert.

Die Produkte der Nutzfahrzeughersteller werden immer ähnlicher – das größte Differenzierungspotenzial liegt in der Ausschöpfung der Möglichkeiten für ein kundenorientiertes Fahrzeug- und Serviceangebot und in der Händlerperformance.

Der europäische Markt für Nutzfahrzeuge ist hart umkämpft, gleichzeitig aber weitgehend gesättigt. Daher versuchen alle großen LKW-Hersteller, vermehrt auch in Entwicklungs- und Schwellenländern Fuß zu fassen bzw ihr Geschäft auszubauen. Zu diesem Ergebnis kommt die aktuelle Studie der Managementberatung Bain & Company mit dem Titel „Winning in Europe – Truck Strategies in Europe for the Next Decade“.

Der Trend steigender Verkaufszahlen für Nutzfahrzeuge in diesen Märkten wird sich mittelfristig fortsetzen. Im Durchschnitt der kommenden Jahre könnte die Nachfrage in den großen Schwellenländern (BRIC-Staaten, ASEAN) mit einer hohen einstelligen Wachstumsrate pro Jahr wachsen. Auch in Osteuropa besteht Nachholbedarf. Doch die Nutzfahrzeugmärkte in diesen Wachstumsländern sind trotz ihrer Dynamik hart umkämpft und sehr preissensitiv. Letzteres bedeutet, dass – trotz hoher Investitionen in den Auf- und Ausbau von Servicenetzen – das Ertragspotenzial in den Wachstumsländern in der Regel eher gering ist. Darüber hinaus unterliegen Entwicklungs- und Schwellenländer leicht zyklischen Schwankungen, die durch konjunkturelle Auf- und Abschwünge als auch durch regulatorische Maßnahmen ausgelöst werden können. Daraus folgt, dass die Nutzfahrzeughersteller auf verlässliche Erträge aus dem stabilen Kernmarkt Europa angewiesen sind.

Es wird immer mehr erwartet

Die aktuelle Bain-Studie über den europäischen Nutzfahrzeug-Markt zeigt, dass sich die Kundenbedürfnisse verändern. Basis für die Studie war die Befragung von 550 Geschäftsführern, Einkaufsleitern und Nutzern schwerer und mittlerer LKW in Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien, Russland und Skandinavien. Die Fragen wurden heuer im Sommer zum fünften Mal seit 1996 gestellt und erlauben somit langfristige Trendaussagen.

„Unsere Studie zeigt, dass die Kunden heute von ihrem LKW-Hersteller deutlich mehr erwarten, als noch vor fünf oder zehn Jahren“, sagt Jörg Gnamm, Studienautor und Partner bei Bain & Company in München. „Wer Marktanteile halten oder hinzugewinnen will, muss Kundenerwartungen ganzheitlich erfüllen. Das geht nur über ein Gesamtpaket aus einem leistungsfähigen Fahrzeug, umfassenden Services rund um den LKW und einer exzellenten Kundenbetreuung auch nach dem Verkauf.“

Die Markendifferenzierung schwindet

Das Preis-Leistungs-Verhältnis als Kriterium beim Kauf neuer LKW liegt in den vergangenen 20 Jahren auf einem konstant hohen Niveau. Hierzu zählen die Fahrzeugleistung und -zuverlässigkeit, der Kraftstoffverbrauch sowie die Betriebs- und Anschaffungskosten. Gemeinsam dominieren sie die Entscheidungsfindung beim Kauf. In den Augen der Kunden sind die Unterschiede der Anbieter bei Themen wie Technologie und Fahrzeugleistung aber immer geringer geworden und auch bei den Betriebskosten liegen die Anbieter so nah beieinander wie noch nie in den letzten 20 Jahren.

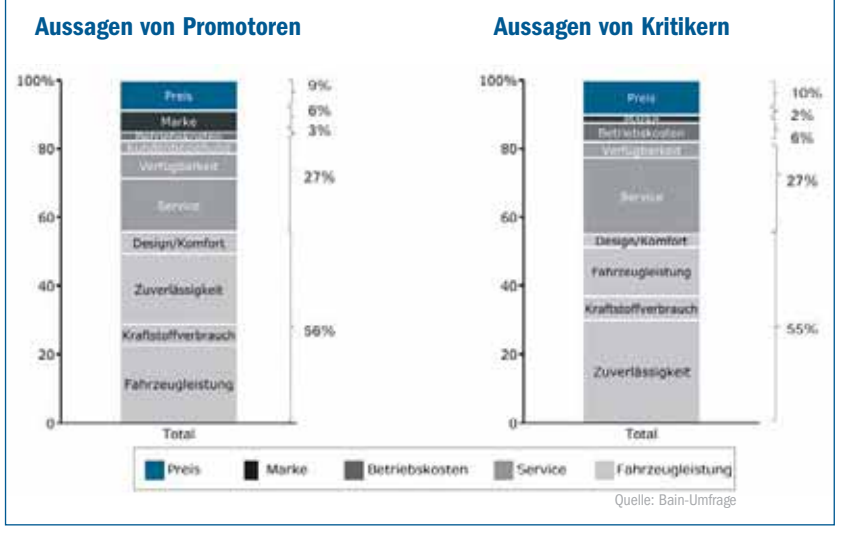
Die Käufer schwerer und mittlerer LKW sind zudem immer weniger auf ihre nationale Marke festgelegt. Im Schnitt besitzen die befragten Unternehmen gleichzeitig Fahrzeuge von zwei Herstellern in ihrem Fuhrpark. „Die Bereitschaft, den Hersteller zu wechseln, ist in den vergangenen zwei Jahrzehnten deutlich gestiegen. Zwar gibt es noch immer stark markengebundene Käufer, denen Ansehen und Ruf ihrer Marke sehr wichtig sind. Doch deren Zahl nimmt deutlich ab“, sagt Johan Lundgren, Studienautor und Partner bei Bain & Company in Schweden. Auf die Gesamtheit der Befragten gesehen verliert das Markenimage über die Zeit an Bedeutung. Ein häufig genannter Grund dafür ist, dass heute alle Top-LKW-Marken ein gutes Image haben.

Der Faktor „Kundenbeziehung“ hat inzwischen über alle Käufersegmente und Länder hinweg den dritten Platz unter den Kaufkriterien eingenommen und das Markenimage von dort verdrängt.

Loyalität und Wachstum hängen vom Gesamtangebot ab

Bain & Company misst die Kundenzufriedenheit seit mehr als zehn Jahren mit dem Net Promoter Score (NPS). Mit diesem System lässt sich gezielt in Kundenloyalität investieren und damit eine positive Entwicklung auslösen, denn hohe Kundenzufriedenheitswerte haben unmittelbare wirtschaftliche Konsequenzen: Promotoren kaufen mehr Produkte, bleiben ihrer Marke länger treu und empfehlen sie häufiger weiter. Auf Dauer können Unternehmen so ihren Vorsprung gegenüber dem Wettbewerb vergrößern.

FAHRZEUGLEISTUNG UND SERVICEANGEBOTE:
DIE HAUPTTREIBER FÜR KUNDENZUFRIEDENHEIT BZW. -UNZUFRIEDENHEIT



Quelle: Bain-Umfrage

Insgesamt liegt die LKW-Branche auf einem im Vergleich zu anderen Branchen ausgewogenen NPS-Wert von plus zehn Prozent. Die Gründe für Kundentreue oder Untreue sind weit gefächert – nur wer in allen Disziplinen überzeugt, hat deutlich mehr Fürsprecher als Kritiker. Mit Anteilen von je 20% und mehr zählen die Faktoren Zuverlässigkeit, Fahrzeugleistung und -verbrauch sowie Serviceangebot zu den wichtigsten Treuegründen. Sie sind gleichzeitig aber auch die wichtigsten Untreuegründe. Allerdings zeichnet sich hier eine klare Gewichtung ab: Mangelnde Zuverlässigkeit steht mit rund 30% ganz oben auf der Liste, gefolgt von schlechtem Serviceangebot mit mehr als 20% und unbefriedigender Fahrzeugleistung und -verbrauch mit rund 10%. Im lediglich einstelligen Bereich liegen die Faktoren Markenimage und Modell-Verfügbarkeit. Ebenfalls genannt werden Gebrauchtfahrzeugwerte und Servicepalette.

„Im Hinblick auf die reine Leistung des Trucks gibt es – über alle Kundensegmente hinweg – Mindestanforderungen. Wer darunter liegt, wird mit schlechten Treuewerten bestraft – wer darüber liegt, tut sich schwer, dies aufwandsgerecht bezahlt zu bekommen“, so Nutzfahrzeugexperte Gnamm. „Zukünftig wird die Differenzierung eher über zusätzliche Angebote erfolgen müssen, vor allem über weitere Services und eine exzellente Kundenbetreuung, die die Zufriedenheit und Markentreue der Kunden fördern.“

Konsequenzen für die Strategien

Für eine umfassende Gesamtstrategie zur Differenzierung im Markt sind drei Elemente wesentlich: Die Weiterentwicklung des Fahrzeugs, die Verbesserung des Serviceangebots und der Aufbau einer exzellenten Kundenbetreuung über alle Fokusländer hinweg.

- **Weiterentwicklung des Fahrzeugs:** Alle Nutzfahrzeughersteller bieten in ihren Fahrzeugen seit vielen Jahren konstant und erfolgreich immer neue Fahrzeugeigenschaften an. Dies wird auch in Zukunft gelingen, aber eine Differenzierung allein aus der Technologie heraus wird immer schwieriger. Regulatorischen Mindestanforderungen wie Euro 6 Richtlinien muss entsprochen werden. Darüber hinausgehende Qualität und Leistung werden vom Kunden allerdings nur dann bezahlt, wenn er durch sie nachweisbare, geldwerte Vorteile erlangen kann. Hierzu zählen zB ein niedrigerer Kraftstoffverbrauch, eine höhere Fahrzeugzuverlässigkeit oder -verfügbarkeit.

- **Verbesserung des Serviceangebots:** Über eine systematische Verbesserung ihrer Händler- und Serviceperformance können sich die Hersteller zunehmend differenzieren, denn schlechte Kundenbetreuung ist ein zentraler Untreuefaktor. Neue Serviceangebote sollten auf Effizienzsteigerungen oder konkrete Verbesserungen beim Kunden abzielen. Diese werden meist branchenspezifische Lösungen sein, wie zB Telematik oder Routenplanungsservices.

- **Aufbau einer standardisierten Kundenbetreuung:** Hierfür bietet sich die konsequente Nutzung der sogenannten „Customer Touch Points“ an – den Zeitpunkten, zu denen der Hersteller automatisch Kundenkontakt hat. Wer die Gründe für Zufriedenheit und Unzufriedenheit seiner Kunden laufend erhebt und auswertet, kann die gesamte Organisation auf Kundenzufriedenheit ausrichten und seine Kunden in den entscheidenden Momenten überzeugen. Positive „Touch-Points“ steigern die Kundentreue, negative schaffen untreue Kunden. Die Bain-Erfahrung zeigt, dass sich gerade negative „Touch-Points“ zur Differenzierung im Wettbewerb eignen. Auf Basis der Erkenntnisse aus den Kundenbefragungen, müssen Standards etabliert werden, um beispielsweise die Reparaturdauer zu verringern, die Reparaturqualität zu steigern, oder die Rechnungsübersicht für den Kunden zu verbessern. *(pj)*

NET PROMOTER SCORE (NPS)

Bain & Company misst die Kundenzufriedenheit seit mehr als zehn Jahren mit dem Net Promoter Score (NPS). Diese Kennzahl ergibt sich aus den Antworten auf eine einzige Frage:

„Auf einer Skala von null bis zehn – wie wahrscheinlich ist es, dass Sie diesen LKW-Hersteller einem Freund oder Kollegen weiterempfehlen?“

Die Antworten werden drei Kategorien zugeordnet. Werte von neun oder zehn stehen für wirklich loyale Kunden („Promotoren“), sieben und acht sind „passiv Zufriedene“, und Bewertungen von sechs oder weniger sind „Kritiker“. Subtrahiert man den Anteil der Kritiker von dem der Promotoren, ergibt sich der NPS als Prozentsatz. Minuswerte bedeuten, es gibt mehr Kritiker als Anhänger.

Fuhrparkmanagement. Das Flotten-Leasing boomt.

Wachstumsmarkt KMU

Im gewerblichen Bereich liegt der Leasingquotient aktuell bei deutlich mehr als 40 Prozent, rund die Hälfte aller für gewerbliche Zwecke neu zugelassenen PKW, Kleinlaster, LKW und Busse werden bereits über Leasing finanziert.

„Jeder zweite Leasingkunde lässt seine Flotte schon extern managen“, betonen die Geschäftsführer der BAWAG P.S.K. Leasing Gruppe Mag. Rudolf Fric und Wolfgang Meixner.

Im KMU-Fokus: Fuhrparkleasing und Flottenmanagement

Zusätzliche Services und Extras, wie professionelle Bedarfserstellung, Ersatzbeschaffung, Investitionsplanung, Monitoring und Controlling, Treibstoffmanagement, Fahrzeugwartung, Versicherung usw. durch die Leasingunternehmen, überzeugen immer mehr Unternehmen. „Das Potenzial der KMU ist groß, da ist noch viel Platz für Leasing-Neukunden. Immerhin sind rund 85% der österreichischen Unternehmen KMU, die immer mobiler agieren und dabei vermehrt auf die Kosten schauen müssen“, sagen Ing. Oliver Hillisch und Christian Polak, Geschäftsführer der BAWAG P.S.K. Fuhrparkleasing.

Professionelles Fuhrpark-Management spart rund 15 Prozent an Flottenkosten

Unternehmen können sich mit einem Flottenmanagement durch ihre Leasing-Gesellschaft auf ihre Kern-Aufgaben konzentrieren, Ressourcen freimachen und die Kosteneffizienz erhöhen. So profitieren auch kleine Firmenflotten ab drei Fahrzeugen von günstigeren Einkaufskonditionen der Leasingfirmen.

„find the best 2012“

Rund 500 Geschäftsführer, Flottenmanager und PS-Experten folgten der diesjährigen Einladung der BAWAG P.S.K. Fuhrparkleasing und testeten bei „find the best 2012“ im ÖAMTC-Fahrtechnik-Zentrum Teesdorf mehr als 110 fuhrparktaugliche Fahrzeugmodelle von 27 Automarken: von Flotten-Klassikern über geländegängige und CO_2-arme KFZ bis hin zu leichten Nutzfahrzeugen.

Foto: BAWAG P.S.K. Leasing / S.E.A.N

BAWAG P.S.K. Leasing-Geschäftsführer Christian Polak und Ing. Oliver Hillisch

„find the best“ ist mittlerweile der wichtigste Treffpunkt für die österreichische Fuhrpark-Community. „Fuhrpark-Verantwortliche können sich im Rahmen von ‚find the best‘ persönlich ein Bild von jenen Fahrzeug-Modellen machen, die für ihren Unternehmensfuhrpark am besten geeignet sind und sie intensiv auf Motorenkultur, Straßenlage und Handling testen“, so die beiden Geschäftsführer Ing. Oliver Hillisch und Christian Polak. *www.leasing.at*

Treibstoff. Transportwirtschaft fordert variable Mineralölsteuerrückvergütung.

Variable Rückvergütung der MÖSt erwünscht

Sprunghafte und starke Ausschläge beim Dieselpreis sorgen in der heimischen Transportbranche für Belastungen. „Um schwere Güter auf der Straße zu bewegen, führt aus heutiger Sicht jedoch kein Weg am Diesel als wichtigstem Treibstoff vorbei", erläuterte Alexander Klacska, Obmann der Bundessparte Transport und Verkehr in der Wirtschaftskammer Österreich, am 2. Oktober in einer Pressekonferenz.

Im Bereich des Güterverkehrs entfallen bereits 20 bis 30 Prozent der Kosten allein auf Diesel. Vor dem Hintergrund der ohnehin der in Branche vergleichsweise niedrigen Margen können die hohen Treibstoffkosten existenzbedrohend für die Betriebe sein, so Klacska.
Im Vergleich zum Gewerbediesel, der einen niedrigeren MÖSt-Satz vorsieht, käme eine solche Rückvergütung nur zum Tragen, wenn der Dieselpreis eine vorher definierte Förderschwelle überschreitet. Diese Schwelle soll jeweils für ein Kalenderjahr im vorher gehenden Herbst festgelegt werden, so die WKÖ. Die Rückvergütung beliefe sich dann auf die Höhe der Differenz zur Schwelle. „Dadurch hätten sowohl unsere Unternehmen, als auch das Finanzministerium höhere Planungssicherheit", betonte der Bundesspartenobmann. Zudem attraktiviere ein solches Modell den Standort Österreich.

Foto: WKO

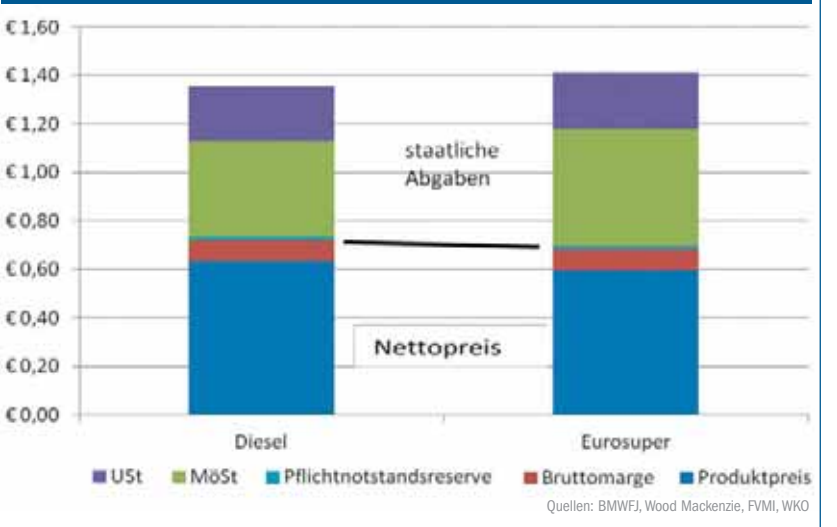
Ing. Mag. Alexander Klacska – Obmann der Bundessparte Transport und Verkehr in der Wirtschaftskammer Österreich

Administrativer Aufwand für Tankstellen

Dass von hohen Treibstoffpreisen in erster Linie die öffentliche Hand profitiert, erläuterten Werner Sackl, Obmann des WKÖ-Fachverbandes Garagen-, Tankstellen- und Servicestationsunternehmen und Fachverbandsgeschäftsführer Alexander Piekniczek: „Der Tankstellenpächter hat keinen, der Eigenhändler kaum Einfluss auf den Treibstoffpreis. Der Staat hat den Löwenanteil. Durch einige Verordnungen, die zur Transparenz der Spritpreise beitragen sollten, entsteht den Tankstellen darüber hinaus ein enormer administrativer Aufwand", so Sackl und Piekniczek. Die Verordnung zur Spritpreisdatenbank etwa regelt, dass die Tankstellenbetreiber ihre Preise innerhalb von wenigen Minuten an die E-Control melden müssen. „Dies bedeutet für uns ein Mehr an Bürokratie, die Treibstoffpreise wurden dadurch jedoch nicht gesenkt, das heißt, der Kunde hat kaum Nutzen dadurch. Die meisten Zugriffe auf die Datenbank kommen von der Mineralölindustrie, nur 7 Prozent der Konsumenten nutzen die Datenbank", so Sackl.

Der Kostendruck in der Branche lässt sich auch von der aktuellen Konjunkturerhebung ablesen: Eine knappe Mehrheit der befragten Unternehmen geht von steigenden Preisen ihrer Dienstleistungen in den kommenden Monaten aus. Insgesamt bewerten die Unternehmen der Mobilitätsbranche das zurückliegende Quartal als „neutral", ebenso wie die Erwartung an die kommenden Monate. Die Geschäftslage wird von den Firmen etwas besser eingeschätzt als die Nachfrageentwicklung, wie Bundesspartengeschäftsführer Erik Wolf erläuterte. Die Beschäftigungslage ist nach wie vor stabil. „Anlass zur Sorge bereitet uns jedoch, dass sich in den nächsten Jahren der Facharbeitermangel deutlich abzeichnen wird", betont Klacska. Die Branche setzt daher auf verschiedene Aktivitäten, um auf sich als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren. Klacska: „Die Mobilitätsbranche hat Zukunft. Wir haben moderne Jobs mit langfristigem Karrierepotenzial zu bieten."

KOMPONENTEN DES TREIBSTOFFPREISES



Quellen: BMWFJ, Wood Mackenzie, FVMI, WKO

Der Großteil des Treibstoffpreises (aktuell etwa 47-52%) sind Steuern und Abgaben an den Staat in Form der 20%igen Umsatzsteuer und der Mineralölsteuer, die zuletzt per 1.1.2011 erhöht wurde.
Aufgrund der gesetzlich notwendigen Pflichtnotstandsreserve ist ein kleiner Preisanteil im Kraftstoffpreis einkalkuliert.
Der Produktpreis selbst ist wesentlich geringer und beträgt zwischen 60 und 63 Cent. Schließlich bleibt noch eine geringe Bruttomarge über. Diese muss die Marketing und Vertriebsaktivitäten der Mineralölfirmen und alle Kosten der Tankstellen decken.

HERMES VERKEHRS.LOGISTIK.PREIS

Um aktive Unternehmen der heimischen Mobilitätsbranche vor den Vorhang zu holen startete die WKÖ-Bundessparte mit dem Hermes Verkehrs-Logistik-Preis eine neue Initiative. In vier Kategorien werden im April 2013 Vorzeige-Betriebe mit dem „Hermes-Stab" ausgezeichnet:
- Transport & Verkehrs-Sicherheit
- Nachhaltigkeit in Transport & Logistik – Green Logistik
- Aus- und Weiterbildung in der Transport- und Verkehrswirtschaft
- Ehrenpreis Entrepreneur für Persönlichkeiten in der Transport- und Verkehrswirtschaft bzw. für das Lebenswerk.

Einreichungen von 1. Oktober 2012 bis 15. Dezember 2012.
Preisverleihung: Mittwoch 17. April 2013
wko.at/verkehr/hermes

PUBLICIS

www.renault.at

JETZT MIT COOL & SOUND PAKET UM NUR € 1,–.* UND ZUSÄTZLICH € 500,– LAGERBONUS FÜR TRAFIC UND MASTER.** Ob Blumenhändler, Installateur, Tischler oder Paketdienst: Mit Transportlösungen von 1 bis 22 m³ findet bei Renault jeder das passende Nutzfahrzeug. Auf Wunsch auch mit maßgeschneiderten Um- und Aufbauten – ganz egal, ob Kangoo, Trafic oder Master! Apropos Master: Den gibt es wahlweise mit Heck- oder Frontantrieb. Was jedoch alle Renault Nutzfahrzeuge auszeichnet, ist kompromisslose Qualität und höchste Wirtschaftlichkeit durch sparsame Motoren und lange Wartungsintervalle. Und nicht zuletzt absolute Umweltverträglichkeit: denn mit dem Kangoo Z.E., dem weltweit ersten in Großserie produzierten Elektrotransporter, festigt Renault weiter den Status als Pionier der emissionsfreien Mobilität. Mehr Infos unter www.renault.at Unverb. empfohlene Sonderpreise, inkl. Bonus und Händlerbeteiligung. *Gültig für alle Renault Nutzfahrzeuge ausgenommen Kangoo Z.E. Aktionen gültig bei allen teilnehmenden Renault Partnern bei Kaufantrag von 24. 09. bis 28. 12. 2012, nur für Firmenkunden. **Lagerbonus inkl. USt. gültig bei Zulassung bis 28. 12. 2012. Satz und Druckfehler vorbehalten. Alle Abbildungen sind Symbolfotos.

Renault empfiehlt elf

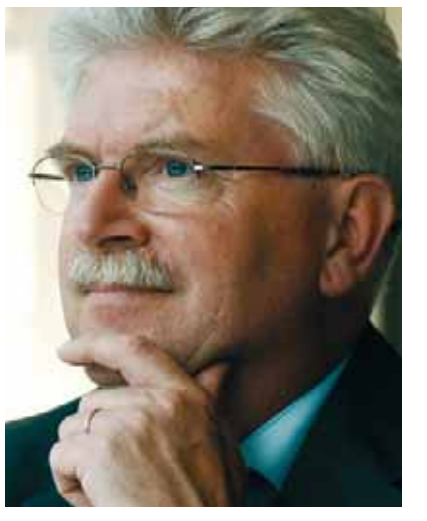
DRIVE THE CHANGE

RENAULT

e-Mobility im Fokus. Deutsche Bundesregierung: bis 2020 sollen eine Million Elektrofahrzeuge auf Deutschlands Straßen fahren.

Hohes Innovationspotenzial bei E-Fahrzeugen

Die 4. Internationale Leitmesse für Elektro- und Hybrid-Mobilität, die eCarTec, zeigt vom 23. bis zum 25. 10. auf dem Gelände der Messe München Elektrofahrzeuge, Speichertechnologien, Antriebs- und Motorentechnik und beschäftigt sich zusätzlich mit den Themen Energie, Infrastruktur und Finanzierung.



Fotos: eCarTec

Angelika Niebler – Europäisches Parlament, **Dr. Peter Ramsauer** – BM für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung, **Martin Zeil** – Bayrischer Staatsminister für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie

Die Schirmherren Peter Ramsauer, Martin Zeil und Angelika Niebler zur aktuellen Lage der Elektromobilität:

Wie schätzen Sie das wirtschaftliche und gesellschaftliche Potenzial der Elektromobilität ein?

Ramsauer: „Das wirtschaftliche Potenzial ist in den kommenden Jahrzehnten immens groß und wird mit jeder technischen Weiterentwicklung wachsen. Die gesellschaftliche Akzeptanz ist schon heute enorm und das Interesse in der Bevölkerung ist nach wie vor groß, vor allem weil Elektrofahrzeuge leise, effizient und ohne lokale Emissionen arbeiten."

Niebler: „Für Elektroautos gibt es durchaus Potenzial, insb. für den Stadtverkehr, dh kürzere Fahrten. Genauere Prognosen lassen sich erst anstellen, wenn mehr Erfahrungen in den schon etablierten Modellregionen für E-Fahrzeuge gewonnen werden konnten."

Zeil: „Die individuelle Mobilität mit dem eigenen, jederzeit verfügbaren Auto ist für viele ein selbstverständlicher und wichtiger Bestandteil des Lebens. Weil die fossilen Energieträger endlich sind, müssen wir es schaffen, in naher Zukunft eine umweltverträgliche, bezahlbare Alternative zu etablieren. Wir sollten für verschiedene Technologien aufgeschlossen sein. Elektromobilität allein wird kein Allheilmittel sein. In den nächsten Jahren werden wir viele innovative, für die unterschiedlichen Nutzungsanforderungen optimierte Antriebsarten und -kombinationen erleben werden."

Wer braucht das Elektroauto wirklich?

Niebler: „Die Verbraucher werden entscheiden. Die Industrie muss innovative Technologien entwickeln und die Politik die Rahmenbedingungen schaffen; insb. müssten Stecker und Ladegeräte einheitlich genormt und der Aufbau der Infrastruktur unterstützt werden."

Ramsauer: „Für uns stehen die Mobilitätsbedürfnisse im Mittelpunkt. Aufgrund zunehmend steigender Preise für Benzin- und Diesel sind die Verbraucher sehr an neuen Antrieben mit einer höheren Energieeffizienz interessiert. Die Aufgabe der Politik ist es, den Entwicklungsprozess durch Förderungen, zu beschleunigen."

Zeil: „Eine soziale Marktwirtschaft funktioniert seit jeher so, dass die Industrie die Produkte und Dienstleistungen produziert, die der Markt, der Verbraucher, nachfragt. Politik kann und darf hier nur die Rahmenbedingungen setzen. Ich bin davon überzeugt, dass die Elektromobilität ein bedeutsamer Baustein der künftigen Mobilität sein wird. Der Markt aber wird letzten Endes entscheiden, wie diese in der Zukunft genau aussehen wird."

Welche Chancen für die Automobilindustrie und die Zulieferer bietet die Elektromobilität?

Ramsauer: „Elektromobilität birgt enorme wirtschaftliche Chancen für alle, die zukunftsweisende Lösungen entwickeln. Deswegen verfolgen wir das Ziel, Deutschland zum Leitmarkt für Elektromobilität zu entwickeln."

Zeil: „Die Elektromobilität bietet nicht nur der Automobilbranche, sondern auch vielen anderen Industrie- und Wirtschaftszweigen ein attraktives neues Geschäftsfeld. Natürlich kommt einem da als Erstes die Produktion von E-Fahrzeugen in den Sinn, die unglaublich viele Innovationspotenziale birgt. Aber es geht weitaus tiefer. Viele Technologien, die für die Produktion von Batterien und Elektromotoren essentiell sind, müssen auf die Anforderungen der Automobilproduktion adaptiert werden. Dies kann insb. für die Zulieferindustrie aus unterschiedlichsten Branchen interessante Marktchancen eröffnen."

Niebler: „Die Automobilbranche ist eine Schlüsselindustrie in Deutschland. Welche Antriebstechnologien sich langfristig durchsetzen werden – Verbrennungsmotoren, Hybridsysteme, Brennstoffzellen oder E-Fahrzeuge – ist noch offen. Energieeffizienz, weniger CO_2-Emissionen und steigende Rohstoffpreise sprechen für Elektroautos."

Wird das Elektroauto die Gewohnheiten der Autofahrer verändern?

Ramsauer: „Ich denke eher, dass in der Zukunft verschiedene Antriebe und Technologien für verschiedene Anforderungen und Einsatzzwecke genutzt werden. Die Nutzung eines Elektroautos wird sicherlich in manchen Teilen anders ablaufen als beim Verbrennungsmotor. Das betrifft zB das Laden mit Strom. Hier bringt die Möglichkeit, ein Elektrofahrzeug zu Hause 'aufzutanken', einen Vorteil gegenüber konventionellen Antrieben. Aber es gilt wie immer: Die Technologien, die möglichst unkompliziert zu nutzen sind, haben die besten Chancen sich durchzusetzen."

Niebler: „Ich denke nicht. Es gibt viele Menschen, gerade Pendler zur Arbeit, die auf das Auto angewiesen sind. Im Übrigen glaube ich, dass sich Mobilitätsgewohnheiten allenfalls über die Höhe der Spritpreise verändern werden."

Zeil: „Ich glaube, die Kausalität geht in beide Richtungen. Das E-Auto wird die Gewohnheiten der Autofahrer verändern, aber andererseits wird seine Bedeutung auch gerade deshalb immer größer, weil sich die Gewohnheiten der Autofahrer bereits verändert haben. Ich denke da an den gesamten Bereich des sogenannten intermodalen Verkehrs, der in der Zukunft massiv an Bedeutung gewinnen wird. Die Menschen nutzen heute bereits mehrere Verkehrsmittel parallel oder nacheinander. Hierbei spielt natürlich auch die begrenzte Reichweite der E-Autos eine Rolle. Daher ist es wichtig, solche mobilen Schnittstellen, zB den Umstieg vom öffentlichen Fernverkehr auf das E-Car am Ankunftsort so zu gestalten, dass sie unkompliziert nutzbar sind."

Daimler-Chef Dieter Zetsche sieht ohne Kaufprämien keine Chance für den Aufbau eines Leitmarktes in Deutschland. Im Jahr 2009 wurde die Abwrackprämie aus öffentlichen Mitteln initiiert. Sollte es nicht auch eine einheitliche – am besten europäische – Kaufprämie für Elektroautos geben?

Niebler: „Manche Mitgliedstaaten fördern Forschung und Entwicklung, andere haben Absatzprämien eingeführt. Eine Harmonisierung auf europäischer Ebene wäre überlegenswert, um Wettbewerbsverzerrungen im europäischen Binnenmarkt zu vermeiden."

Ramsauer: „Ich glaube nicht, dass man das jetzt abschließend sagen kann. Zum jetzigen Zeitpunkt halte ich eine Kaufprämie jedenfalls noch nicht für zielführend – und schon erst recht keine europäische."

Zeil: „Bei der Markteinführung ist vor allem die Wirtschaft gefragt, der Staat kann hier allenfalls unterstützend wirken. Hierzu hat der Bund am 24. Mai 2012 beschlossen, Elektroautos künftig zehn statt bisher fünf Jahre von der KFZ-Steuer zu befreien. Zusätzlich ist ab dem Jahr 2013 ein Nachteilsausgleich für E-Fahrzeuge bei der Besteuerung von Dienstwagen vorgesehen. Diese Maßnahmen halte ich für weitaus sinnvoller als eine Kaufprämie."

Wann werden mehr Elektroautos als Benziner auf den Straßen zu sehen sein?

Ramsauer: „Je nach technologischer Entwicklung wird das sicher noch mehr als 20 Jahre dauern."

www.ecartec.de

Neues Finanzierungsprojekt von Erdgasfahrzeugen für KMU-Flotten

Von September 2012 bis Mai 2013 bietet Raiffeisen-Leasing Fuhrparkmanagement in Kooperation mit Wien Energie ein neues Förderprojekt für Klein- und Mittelunternehmen: Erdgasautos für KMU-Kunden, die sowohl die Umwelt als auch dank garantiert gleichbleibender Treibstoffpreise Fuhrpark-Budgets schonen.

Die Besondereit des Ökoenergieprojekts sind die durch Wien Energie Speicher garantierten Treibstoffpreise (Euro 1,10/kg) während der gesamten Laufzeit des Leasingvertrages (48 Monate). In Wien kann bei 17 CNG-Tankstellen von Wien Energie Erdgas getankt werden. Finanziert werden Erdgasautos der Marken Opel, Iveco, VW, Mercedes und Fiat. Somit sind variable Kosten beim Fuhrparkbetrieb passé.

Mit Erdgasautos sind – je nach Modell und Verbrauch – in puncto Treibstoffkosten Einsparungen von bis zu 60% im Vergleich zu diesel- oder benzinbetriebenen Fahrzeugen möglich. Parallel dazu senken Erdgasfahrzeuge die Feinstaub-Belastung: Sie erzeugen bis zu 90% weniger Partikel, bis zu 20% weniger CO^2 und nahezu keinen Feinstaubausstoß. „Unternehmen, die die Chance nutzen und auf Erdgasautos umsteigen, leisten zweifelsohne einen wichtigen Beitrag, um die Umwelt zu schonen", freut sich Raiffeisen-Leasing Geschäftsführer Mag. Alexander Schmidecker.

Mit der Finanzierung neuer Ökoenergieprojekte setzt Raiffeisen-Leasing den eingeschlagenen Kurs in Sachen Energieeffizienz, Klimaschutz und Nachhaltigkeit fort.

www.rl.co.at

Fotos: Lexpress/MP

Jaguar XF 2,2 Diesel. Sparsam im Verbrauch, Top das Design und technologisch innovativ.

Britische Sportlimousine im Edellook

Gelungenes Design, dynamisches Fahrverhalten und luxuriöser Komfort machen den Jaguar zum idealen Fahrzeug, wenn auch der Eindruck zählen soll.

Bericht: **Michael Pfeiffer**
Lexpress

Im unternehmerischen Alltag reicht ein Business-Kombi allemal. Für die wirklichen wichtigen Geschäftspartner holt man dann den neuen Jaguar XF aus der Fuhrparkgarage. Der Glanz nach außen ist berechtigt: Formschön und dennoch rassig, innen luxuriös gediegen, überaus geräumig auf den vorderen Plätzen (im Fond sitzen eher Südeuropäer bequem).

Unvermeidlich kommen Fragen "Oh, ein Jaguar! Was kostet der?" und „Der Benzinverbrauch ist sicher abenteuerlich". Mit den Antworten machen sich dann die inneren Werte bezahlt: „Ab 48.000 – je nach Ausstattung, im Preissegment der deutschen Mittelklasse – und der Diesel-4-Zylinder braucht gerade mal 7 Liter" (etwas darunter liegen natürlich die Werksangaben).

Für den Lexpress-Testbetrieb reicht die alleinige Darstellung von Motorleistung, Straßenlage und Bedienung nicht aus. In unserer Zielgruppe fährt der Chef schon mal in Begleitung – Mitarbeiter, Geschäftsfreunde und freilich die Familie muss zufrieden und komfortabel von A nach B chauffiert werden. Daher freue ich mich auf die Meinung vieler, unterschiedlichen Alters und vor allem Statur. Der leitende Polizeibeamte eines burgenländischen Bezirkskommandos – nein, ich wurde nicht von einer Streife zum Organmandat gebeten – benötigt ein wenig länger, bis der Sitz seinen 190 cm Höhe entspricht. Auf tiefst möglich einstellbarer Ebene und dank Kurzhaarschnitt meines Schwagers bleibt der Jaguarhimmel gerade noch unberührt. Dieses Manko ist rasch vergessen, beim Anlassen des Motors per Start/Stopp-Knopf drehen sich die beschaulich glatten Elemente an den Armaturen mit leisem Surren und zeigen sportliche Lüftungs- und Klimaschlitze. Das Aluminium-Steuerrad für die Gangwahl erhebt sich aus der Mittelkonsole und das Multimedia-Display zeigt die Fahrbereitschaft an. Umgeben von schlichter Eleganz ist der laufende Selbstzünder kaum zu vernehmen.

Die 190 Diesel-PS bei 450 Newtonmeter Drehmoment schieben die knapp 2 Tonnen schwere Sporlimousine überraschend flott über den 100 km/h-Sprint. Die 8-Stufen-Automatik führt die Schaltvorgänge sanft und völlig ruckfrei aus (natürlich sind die Gänge mittels Lenkrad-Kippschalter auch manuell einlegbar). Der Wagen ist auf der kurvigen Landstraße überaus angenehm zu dirigieren und liegt satt auf der Fahrbahn. Besonders wohl fühlt er sich dann auf der Autobahn. Hier sollte ein Augenmerk dem Tacho gelten: Nach dem Überholvorgang läuft der Jaguar nur allzu gern der 130 km/h Begrenzung voraus.

Dank eines Kofferraumvolumens von 540 Litern bietet sich der schöne Brite auch als komfortable Reiselimousine an – das Umklappen der geteilten Rückbank schafft weitere 420 Liter und somit Platz, selbst für die Skiausrüstung.

Die Sportlimousine wird von Jaguar in der oberen Mittelklasse angesiedelt, die angepeilte Sparsamkeit des XF-Modells und der modernisierte Markenauftritt sollen neue Zielgruppen erschließen. Adrian Hallmark, Global Brand Director von Jaguar, sieht anlässlich des neuen Images die starken Ambitionen des Konzerns: „Wir wollen neue Kundenkreise mit hohen Ansprüchen für Jaguar begeistern. Der XF hat noch viel Potenzial."

Fuhrpark-Kunden erfahren optimale Beratung bei der BAWAG P.S.K. Fuhrparkleasing GmbH:
E-Mail: fuhrpark@leasing.at

Modifizierte Rückleuchten und eine Chromstrebe zeichnen die muskulöse Heckpartie.

Foto: Jaguarlandrover.com

Viel Liebe zum Detail im aufgefrischten Interieur.

TYPENSCHEIN

Jaguar XF 2,2 Diesel
Austria Edition

Karosserie:	Limousine
Motor:	4-Zylinder, Turbodiesel
Emissionsklasse:	EU5
Getriebe:	8-Gang-Automatik
Antrieb:	Hinterradantrieb
Hubraum:	2.179 ccm
Systemleistung:	190 PS (140 kW)
Drehmoment:	450 Nm/2000
Von 0 auf 100:	8,5 s
Höchstgeschwindigkeit:	225 km/h
Kofferraum:	540 Liter
Tankinhalt:	70 L
Verbrauch (kombiniert):	5,4 L
CO_2-Ausstoß:	135 g/km
Preis [1]	**EUR 47.900,00**
Preis Testwagen	**EUR 65.354,00**

[1] inkl. 6% NoVa u. 20% USt.

Die scharf konturierte Motorhaube, eine tiefer heruntergezogene Frontpartie und die neuen Scheinwerfern verleihen das dynamische Gesicht.

Oben die Start/Stopp-Automatik, „Spareffekte" erzielt Jaguar auch mit dem neuen Drive-Selector.

BERECHNUNG

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

Jaguar XF 2,2 Diesel AT 140 KW

Leasingentgelt	EUR 0,311
Abgegr. Bestandsvertragsgeb.	EUR 0,003
Abgegr. Bearbeitungsgebühr	EUR 0,001
Serviceentgelt	EUR 0,103
Treibstoff [1]	EUR 0,078
Haftpflichtversicherung	EUR 0,018
Kaskoversicherung	EUR 0,041
Zusatzpaket Glasbruch	EUR 0,003
motorbez. Vers.steuer [2]	EUR 0,028
Gesamt/km	**EUR 0,587**

Die oben angeführten Beträge verstehen sich inkl. 20% USt.
[1] gemäß Normverbrauchswerten
[2] durch Division auf Monatswert gebracht.
Daten zur Verfügung gestellt von BAWAG PSK Leasing.

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

Wirtschaftsregion NÖ

3. NÖ. Logistik Tag. Die Entwicklung des Güterverkehrs in Niederösterreich in den nächsten Jahrzehnten.

Die Straße verliert, die Bahn gewinnt

Logistik ist für die Wirtschaft unverzichtbar, bietet hohe Beschäftigungs- und Technologieimpulse, bringt aber durch das hohe Transportaufkommen auch Folgen für die Klimaentwicklung.

Foto: Rail Cargo Austria

Max Herry-Studie: Verteuerung der Maut „auf allen Straßen" um 50%.

BVL-Präsident Roman Stiftner hob in seiner Rede im Konferenzbereich des VIP-Terminals am Flughafen Wien hervor, dass Niederösterreich den Standortvorteil hat, Kapazitäten in allen vier Verkehrsbereichen vorhalten zu können. „Die Voraussetzungen sind gegeben, es kommt aber heute – und in Zukunft verstärkt – darauf an, den erhöhten Güter- und Mobilitätsbedarf mit den Prinzipien der Nachhaltigkeit zu decken."

Die Präsidentin der WK-Niederösterreich, Sonja Zwazl, setzte ihren Schwerpunkt auf die Rahmenbedingungen. Sie sprach sich für einen Bau der dritten Flughafenpiste und für möglichst rasche Verfahren bei Infrastrukturen aus: „Wir brauchen eine Ermöglichungs- und Gestaltungs-, keine Verhinderungsgesellschaft." Ecoplus-Prokuristin Petra Patzelt referierte über die Realisierungsmöglichkeiten für nachhaltige Wettbewerbsvorteile. Eine vom Logistik Cluster des Landes durchgeführte Logistik-Kompetenzbefragung habe ergeben, dass zahlreiche Unternehmen noch zu wenig die Aspekte einer umfassenden Logistik im Prozessmanagement, in den Beziehungen zu Kunden und Lieferanten sowie bei Strategieüberlegungen berücksichtigen.

Effiziente Lieferketten für das Exportland Österreich

Flughafen Wien AG-Vorstandsdirektor Dr. Günther Ofner informierte die Konferenzteilnehmer in seinem Vortrag über positive Zahlen bei der Passagierentwicklung. Im Cargobereich gebe es aber derzeit eine rückläufige Tendenz. Das neue Terminal Check 3 biete die Möglichkeit, pro Jahr bis zu 40 Mio Passagiere abzufertigen. „Diese Zahl werden wir etwa 2020 erreichen, dann könnte auch die dritte Piste fertig sein."

Erwin Hameseder, Obmann der Raiffeisen Holding Wien-NÖ, bezeichnete die Logistik als „zentrales Wirtschaftsthema". Eine Verknüpfung der unterschiedlichen Verkehrssysteme sei unumgänglich. Effiziente Lieferketten müssten gerade für ein Exportland wie Österreich sichergestellt sein, so der ehemalige Offizier, der die Logistik in seinem Referat auch in ihrem historischen Werdegang skizzierte.

Zukunft und Prognose zum Güterverkehr in Österreich

Die Zukunft des Güterverkehrs in Österreich beleuchtete Claus Seibt von AustriaTech. In den unterschiedlichsten Prognoseformen ließen sich Trends erkennen wie etwa die demografische Entwicklung, Energie- und Emissionserfordernisse sowie eine globale Urbanisierung. Bis 2050 sollten „intelligente Verkehrssysteme" an der Tagesordnung sein, die mittels smarter Technologie eine selbstregelnde Interaktion mit den NutzerInnen ermöglichten.

Mit einer weniger langfristigen Prognose wartete Max Herry auf. Sein Zeitrahmen für die Entwicklung des Güterverkehrs in Niederösterreich endete 2030. Doch auch bis dahin sind entscheidende Änderung zu erwarten. Laut Herry-Studie wird sich der Diesel-Marktpreis um real 40% erhöhen. Die Maut „auf allen Straßen" werde sich durch die Einrechnung der externen Kosten um 50% verteuern. Das Güterverkehrsaufkommen in Niederösterreich werde sich nicht mehr progressiv, sondern degressiv entwickeln. Die nach den Zielen des EU-Weißbuches für 2030 erwartete Verlagerung des Aufkommens hat unterschiedliche Auswirkungen: die Straße verliert (-7%), die Donau erlebt ein leichtes Plus (+5%), die Bahn wird ihr Güterverkehrsaufkommen um 25% extrem steigern.

Nachhaltige Logistik

Michael Hauer (Pollmann) und Thomas Nowak (WU Wien) stellten eine Kooperationsinitiative zur nachhaltigen Logistik im Waldviertel vor. Im Besonderen wurden Studenten Fragen der Produktionslogistik des Industrieunternehmens Pollmann (Autozulieferer) sowie der Zwettler Brauerei und den Handelslogistikern Kiennast und Kastner vorgelegt mit der Aufgabe, Optimierungsvorschläge zu erarbeiten. Interessant war der Hinweis von Hauer, dass „kleine Schritte" wichtiger seien als große Konzepte. „Das Bewusstsein der Kunden sowie der Mitarbeiter muss in Richtung Nachhaltigkeit gelenkt werden, denn jeder Mensch kann in seinem Verhalten und Tun dazu beitragen." *(pj)*

VERSUS a. s.
bietet Ihnen an:

Zeitungsrotationsoffsetdruck:
✔ periodische und nicht periodische Druckerzeugnisse (Zeitungen, Zeitschriften, Flugblätter)

Druck auf Spezial-Offsetdruckmaschinen:
✔ Formulare, Durchschreibeformulare, Briefbogendruck, Schecks, Broschüren

DTP:
✔ Grafische Gestaltung (Grafik-Design) und CTP-Belichtung

Buchbindeverarbeitung:
✔ Drahtheftung, Klebebindung, Falzen

Verpacken und Expedition:
✔ Verpacken von Zeitungen und Zeitschriften in Folie
✔ Herstellung von Adressenmaterial aus zugestellter Datenbank PLZ-Kontrolle
✔ Einstecken oder Einkleben von Beilagen in Zeitschriften und Tageszeitungen direkt während der Produktion

Mehr Informationen finden Sie auf:
www.versusprint.sk
e-mail: soosova@versusprint.sk tel.: 004212/ 57 28 02 23