

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

Aktuell:

UID-Nummer 2006

Neue Formvorschrift für Rechnungen ab 1. 7. 2006

Ab 1. 7. 2006 müssen Rechnungen an Unternehmer im Inland, deren Gesamtbetrag (inkl. Umsatzsteuer) € 10.000,- übersteigt, zusätzlich zu den bisherigen Rechnungsmerkmalen auch die UID-Nummer des Rechnungsempfängers enthalten.

Eingangrechnungen

Aufgrund der Neuregelung sind ab 1. 7. 2006 alle Eingangrechnungen, deren Bruttobetrag € 10.000,- übersteigt, auch daraufhin zu prüfen, ob die UID-Nummer des Empfängers auf der Rechnung vermerkt ist. Sollte dies nicht der Fall sein, so ist es ratsam, die Rechnung sofort vom Lieferanten neu ausstellen zu lassen bzw den offenen Betrag erst nach Richtigstellung zu bezahlen.

Eine Konsequenz bei nicht ordnungsgemäßer Ausstellung der Rechnung ist Verlust des Vorsteuerabzuges.

SMART (L)IST

Top-Ranking im Juni/I 2006 der Unternehmen im Bereich Klein- und Mittelbetriebe

PRODUZENTEN

EWT - Elin
Wassertechnik GmbH
1030 Wien,
Wassermesstechnik,
Wärmemesstechnik und
Systemtechnik

GEWERBE UND HANDEL

Bandex Textil & Handels
GmbH,
6832 Röthis
Herstellung von Textilien

DIENSTLEISTER

G4S Security System GmbH,
1220 Wien
Sicherheitstechnik



ÜBER DIE NÜTZLICHKEIT VON REFORMEN

Die Auswirkungen der großen Reform der Gewerbeordnung 2002 auf das österreichische Unternehmertum sowie auf die Beschäftigungs- und Ausbildungssituation in der gewerblichen Wirtschaft wurden in einer nun vorliegenden Studie analysiert.

Die Evaluierung wurde auf Grundlage einer qualitativ-quantitativen Methodenkombination bestehend aus Sekundärmaterialanalyse, ExpertInneninterviews und einer großzahligen Unternehmensbefragung durchgeführt. Auf der folgenden Seite lesen Sie eine Zusammenfassung der grundlegenden Ergebnisse dieser Studie. S2

STIMMUNGSHOCH



Positive Aussichten

„Der Mittelstand bewertet die aktuelle Geschäftslage als gut“ S10

Rainer Kubicki, Creditreform

PAY AS YOU EARN



Mobilien-Leasing

„Eine moderne Finanzierungsform mit Orientierung am Leasingobjekt“ S12

Gerhard Riedel, BNP

DER INKUBATOR



Kredit ohne Bonität

„INiTS begleitet den Gründer von der Geschäftsidee bis zum Markteintritt“ S14

Michael Rauhofer, INiTS

INHALT:

Gewerberechtsnovelle.

Die einzelnen Evaluierungsschritte haben gezeigt, dass die große Reform der Gewerbeordnung positive Wirkung hat. S2

STEUER

Rechnung mit UID-Nummer.

Rechnungen ab € 10.000,- brutto beinhalten die UID-Nummer des Kunden. S3

Wertpapierdeckung.

Kein Sicherungsmittel. S4

RECHT

Inhouse-Vergabe.

Unzulässigkeiten bei Direktvergabe von Aufträgen. S5

US-amerikanisches Recht.

Kein Vollstreckungsabkommen zwischen den USA und Österreich. S7

WIRTSCHAFT

Gesellschaft in Italien.

Um optimalen Erfolg zu erzielen, ist die Gründung einer Gesellschaft in Italien gut vorzubereiten. S8

Finanz-Check.

Kostenlose Finanzdienstleistung für KMU bietet die Bank Austria Creditanstalt. S9

Konjunkturforschung.

Befragung von 1.700 KMU zeigt klaren Trend zum Aufschwung. S10

Arbeitszeitmodelle.

Modernes Zeitmanagement ermöglicht bedarfsgerechten Personaleinsatz. S11

Mitarbeiterbeteiligungen.

1,5 Prozent aller österreichischen Arbeitnehmer sind an dem Unternehmen, in dem sie tätig sind, beteiligt. S15

SERVICE

Editorial S2

Impressum S3

Moderne Finanzierung.

Mobilien-Leasing ist ein aktuelles Thema, wenn es um die Neuanschaffung von Wirtschaftsgütern geht. S12

Gründerhilfe.

Das universitäre Gründerservice INiTS berät und fördert neue UnternehmerInnen. S14

Innovationen.

Neue Wege im CRM: Die Selbst-Segmentierung. S16

Grenzkontrolle: Auftrag für Siemens Business Service. S16

Die 14-tägige Informationszeitung von



BNP Paribas Lease Group, Viel mehr als nur ein Finanzierer

Kontakt: Tel. 01-2724312-0 • Fax 01-2724312-220 • www.leasegroup.at

Leasing, Miete, Miet- & Ratenkauf

Verbesserte Rahmenbedingungen und Stärkung des Unternehmertums durch die Gewerberechtsnovelle.

Gewerberechtsnovelle im Profil

Die Basis der Evaluierung bestand aus einer juristischen Analyse der Novelle der österreichischen Gewerbeordnung sowie einem detaillierten Vergleich der „alten“ und „neuen“ Rechtslage.

Die Reform umfasst ua folgende Änderungen:

- die Begründung aller Gewerbe durch Anmeldung bei der Bezirksverwaltungsbehörde (welche auch als One-Stop-Shop fungieren soll),
- die Einteilung der Gewerbe (zB Umwandlung von reglementierten in freie Gewerbe),
- Regelungen in Bezug auf die Anerkennung von Befähigungsnachweisen,
- veränderte Möglichkeiten in Bezug auf die laufende Unternehmenstätigkeit (zB Nebenrechte),
- die (Neu-)Organisation und Abwicklung von Meister- bzw Befähigungsprüfungen.

Vor diesem Hintergrund wurde die KMU FORSCHUNG AUSTRIA vom Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit mit einer im Regierungsprogramm festgehaltenen Evaluierung beauftragt und kooperierte im Rahmen dieser Analyse-tätigkeiten mit dem Institut für Österreichisches und Europäisches Öffentliches Recht sowie dem Institut für Entrepreneurship und Innovation der WU Wien.

Entwicklungen

Die sekundärstatistischen Analysen zeigten positive Entwicklungen der Gründungs- und Gewerbeberechtigungsanzahlen im Gewerbe und Handwerk sowie im Handel generell. Insbesondere zeigt sich anhand des starken Anstiegs der Gründungszahlen im Jahr 2002 ein klarer Hinweis auf die Etablierung des Handels als weitgehend „freies Gewerbe“.

Motive zur Unternehmensgründung

Die in der Unternehmensbefragung festgestellten Bedeutungsver-schiebungen hinsichtlich der Gründungsmotive, nämlich die Zunahme von Flexibilisierungsmotiven in Bezug auf Arbeitszeit und Arbeitslosigkeitsverhinderungsmotiven sowie die Abnahme des Motivs der Fortführung der unternehmerischen Familientradition dürften

eher mit wesentlichen sozioökonomischen Veränderungen der letzten Jahre als mit der Gewerberechtsnovelle in Verbindung stehen. Jedoch sollten gerade Liberalisierungsschritte, wie sie im Rahmen der Novelle der Gewerbeordnung unternommen wurden, eine passende Antwort auf die gelisteten Tendenzen darstellen, indem sie zB nach Flexibilität strebenden (potenziellen) UnternehmerInnen die Möglichkeit geben, flexible selbstständige Betätigungsfelder zu finden und die Optionen für Beschäftigungslose erhöhen.

Arten des Gewerbezugangs

Hinsichtlich der Art des Gewerbezugangs zeigen die Analysen einen Rückgang des Anteils der Gründungen mit individuellem Befähigungsnachweis gegenüber dem Vorgängerverfahren der Nachsicht im gesamten Gewerbe. Hinsichtlich des Anteils an Gründungen mit Geschäftsführerbestellung ist im gesamten Gewerbebereich zwar im Zeitverlauf von 2000 bis 2004 ein kontinuierlicher Rückgang feststellbar, dieser betrifft allerdings zum überwiegenden Teil Gründungen von Kapitalgesellschaften.

Konkurs als Ausschlussgrund

Hinsichtlich des Wegfalls des Konkurses als Ausschlussgrund für eine weitere Gewerbeausübung deuten die Analysen auf ein unmittelbares Wirksamwerden der Gewerberechtsnovelle hin. Die Gewerberechtsnovelle hat damit auch laut Meinung eines Großteils der befragten ExpertInnen eine weitgehend akzeptierte bzw befürwortete Grundlage im Sinne des „Redlich scheitern Könnens“ im Rahmen der prinzipiell risikoträchtigen Betätigung als selbstständige/r UnternehmerIn gelegt. Ebenso konnte festgestellt werden, dass die direkten Risikoträger im Falle von Kreditfinanzierungen ihre Risiken aber unabhängig von der gewerberechtlichen Basis nach ökonomischen Gesichtspunkten kalkulieren.

Gründungsverfahren

Das Gründungsverfahren nach der Gewerberechtsnovelle wird als

unbürokratischer, unkomplizierter, weniger zeitaufwändig, mit geringeren Anmeldekosten verbunden und in seinem Ablauf transparenter wahrgenommen:

- Der Anteil von elektronischen Anmeldungen mit elektronischem Informationsaustausch an den gesamten Gewerbeanmeldungen ist im Zeitverlauf stark gestiegen.
- Die Inanspruchnahme der elektronischen Gewerbeanmeldung durch die Gründerin bzw den Gründer selbst online via Internet wurde innerhalb der Stichprobe der Unternehmensbefragung sehr eingeschränkt (zu rd 4 %) genutzt.
- Die Inanspruchnahme der elektronischen Gewerbeanmeldung durch die Gründerin bzw den Gründer selbst online via Internet wurde innerhalb der Stichprobe der Unternehmensbefragung sehr eingeschränkt (zu rd 4 %) genutzt.

Laufende Unternehmenstätigkeit

Die Analysen zeigten einen Anstieg der Anzahl der Begründungen von Gewerbeberechtigungen bei Teilgewerben, wobei der diesbezügliche Anteil je nach Branche sehr unterschiedlich ausfällt. In zentralen Änderungspunkten der GewRNov 2002 hinsichtlich der Teilgewerbe zeigt die Unternehmensbefragung einen positiven Effekt der Novelle im Sinne der Annahme dieser Möglichkeiten durch die UnternehmerInnen; dies betrifft den Wegfall der Beschränkung auf fünf ArbeitnehmerInnen und die nunmehrige Zulässigkeit der Ausbildung von Lehrlingen auch in Teilgewerbebetrieben. Die Erweiterung der Nebenrechte wurde (mit gewissen Branchenunterschieden) von den UnternehmerInnen gut angenommen.

Beschäftigungssituation

Ein erleichterter und entbürokratisierter Zugang zur gewerblichen Selbstständigkeit leistet primär vermutlich keinen Beitrag zur Erhöhung der Beschäftigung, sondern löst in erster Linie Wettbewerbseffekte aus (Ausscheiden leistungsschwacher Betriebe, durchschnittlich höhere Qualität, besseres Service, größeres und differenzierteres Angebot, steigende Anzahl von Innovationen, geringere Preise).

Der Anteil an Nebenerwerbsgründungen im Branchenvergleich fällt

signifikant unterschiedlich aus, die Fachgruppe Elektrotechnik/Kommunikationselektronik sowie das Handelsgewerbe weisen für den Beobachtungszeitraum nach der GewRNov deutlich über dem Durchschnitt liegende Anteile an Nebenerwerbsgründungen auf.

Die festgestellte durchschnittliche Unternehmensgröße reiht sich im ersten vollen Geschäftsjahr stimmig in die Liste von österreichischen Gründungsstudien der letzten Jahre ein und die Tendenz zu im Zeitverlauf immer kleiner werdenden Gründungen bzw Ein-Personen-Unternehmen wird bestätigt.

Rund 22 % der Unternehmen verzeichnen vom ersten auf das zweite volle Geschäftsjahr ein Wachstum der durchschnittlichen Unternehmensgröße, während in rd 72 % der analysierten Fälle die Unternehmensgröße konstant bleibt. Bei den restlichen 6 % der untersuchten Unternehmen sinkt die Beschäftigtenzahl vom ersten auf das zweite volle Geschäftsjahr; ein direkter Zusammenhang dieser Entwicklungen mit der GewRNov 2002 ist jedoch nicht feststellbar.

Ausbildungssituation

Hinsichtlich der Lehrlingsausbildung weisen die Ergebnisse darauf hin, dass - die schon längerfristig (und nicht erst seit der Gewerberechtsnovelle) sinkenden Zahlen an Lehrlingen und Lehrbetrieben gegen einen wesentlichen Einfluss der Gewerberechtsnovelle auf die Reduktion der Anzahl an Lehrbetrieben und Lehrlingen sprechen:

- Die Attraktivität der Lehrausbildung ist langfristig gesehen sowohl für potenzielle Lehrlinge als auch für potenzielle Lehrbetriebe unabhängig von der Gewerbeordnung sukzessive zurückgegangen (zB Streben nach höherer Bildung seitens der SchulabgängerInnen, ungünstige Kosten/Nutzen-Relationen der Lehrausbildung aus Sicht der Unternehmen).
- UnternehmerInnen, die mittels eines individuellen Befähigungsnachweises den Gewerbezugang erwirkten, verfügen in besonders geringem Ausmaß (auch deutlich

geringer als jene, die vor der Novelle in Form eines Nachsichtverfahrens Zugang zum Gewerbe erlangten) über eine Lehrlingsausbildungsberechtigung.

Für den Bereich Meister- bzw Befähigungsprüfung können die folgenden Aspekte als Kernergebnisse der Evaluierung angeführt werden:

- Der Anteil an AbsolventInnen der Meister- bzw Befähigungsprüfung ist bei Gründungen vor der GewRNov mit 70,3 % signifikant höher als bei Gründungen nach der Novelle (58,1 %).
- Dieser geringere Anteil an absolvierten Meisterprüfungen in Unternehmen, die nach der Novelle gegründet wurden, ist in sämtlichen analysierten Branchen gegeben.

FAZIT

Grundsätzlich haben die einzelnen Evaluierungsschritte gezeigt, dass die große Reform der Gewerbeordnung 2002 einen positiven Beitrag zur Verbesserung der Rahmenbedingungen und Stärkung der Bedeutung des selbstständigen Unternehmertums in Österreich geleistet hat.

In Bezug auf die Ergebnisse der vorliegenden Studie ist darauf hinzuweisen, dass der Beobachtungszeitraum für die Evaluierung der Folgen einer Gesetzesnovelle, deren Auswirkungen sich teilweise erst mit erheblicher zeitlicher Verzögerung einstellen bzw beobachtbar sind, relativ knapp bemessen war. Insofern sind die vorliegenden Ergebnisse und Schlussfolgerungen als Zwischenergebnisse zu sehen, die einen ersten Einblick in Bezug auf die Auswirkungen der veränderten Rahmenbedingungen geben sollen.

Quellen: BMWA, KMU FORSCHUNG AUSTRIA

EDITORIAL

Die Zeitung für Klein- und Mittelbetriebe in Österreich!

Sehr geehrte Leserinnen und Leser, die umstrittene Dienstleistungsrichtlinie wurde Montagnacht im EU-Rat ohne Gegenstimme angenommen. Die EU-Wirtschaftsminister haben sich auf einen Kompromiss geeinigt, dessen Kernstück es ist, bürokratische Barrieren im Dienstleistungssektor abzubauen. Gerade durch seine wirtschaftliche Bedeutung innerhalb der Europäischen Union - mehr als zwei Drittel der Arbeitsplätze hängen von diesem Sektor ab - bleibt abzuwarten, ob die Richtlinie wirklich ein Meilenstein für mehr Wachstum und Beschäftigung in Europa ist und die erhofften positiven Impulse mit sich bringt. Denn glaubt man den Ergebnissen einer aktuellen IMAS-Studie, so beschäftigt die Österreicher vor allem die Angst um den Arbeitsplatz.

Gut zu wissen ist es daher, dass die österreichischen KMU als wichtiger Arbeitgeber und Wirtschaftsfaktor die aktuelle Geschäftslage als sehr positiv bewerten - und einen Trend zum Aufschwung orten, wie Sie in unserem Bericht auf Seite 10 nachlesen können.

Ihre Lexpress-Redaktion.

OMV-Verbund: Das letzte Wort ist noch nicht gesprochen.

Öl-Strom in den Sand gesetzt?

Im Herbst schreitet Österreich zu den Wahlen. Nervosität breitet sich ringsum aus. Grund genug für den von der Politik verordneten Boxenstopp für OMV-Verbund? Die Gerüchte mehren sich, dass die Fusionsgespräche nach den Wahlen wieder fortgesetzt werden könnten.

OMV-Generaldirektor Wolfgang Ruttensdorfer und Verbund-Generaldirektor Hans Haider waren sich einig: Ein Zusammengehen von Verbund und OMV sollte einen integrierten Energiekonzern mit höherer Wettbewerbsfähigkeit, Nachhaltigkeit und Versorgungssicherheit bilden. An Umsatz- und Kostensynergien wurden mindestens 100 Mio € pa erwartet. Die Regierung pfiff die Staatsholding

ÖIAG allerdings wieder zurück. Wie etliche zuvor landeten die Pläne für einen rot-weiß-roten Energiegiganten wieder in der Schublade.

Diesem Rückzieher war ein Beschluss der Landeshauptleute vorangegangen, die dem OMV-Verbund-Deal nur unter der Bedingung einer 51-prozentigen staatlichen Mehrheit am neuen Energiekonzern zugestimmt hätten.

An Stimmungsmache kam der „Ausverkauf der österreichischen Wasserkraft“ zur Sprache, genauso wie das Beispiel Kalifornien, wo die Deregulierung des Energiemarktes immer wieder zu Versorgungsengpässen führte.

„Schade um den guten Deal“, kommentierte Wirtschaftsminister Martin Bartenstein. Finanzminister Karl-Heinz Grasser gab den

Vorständen der beiden Konzerne die Schuld: Diese hätten die Fusion schlecht vorbereitet. Experten erwarten, dass sich die Energiebranche in Europa weiter konzentriert und am Ende nur mehr einige wenige große europäische Player übrig bleiben. Zurücklehnen und abwarten, bis alle wieder an den Verhandlungstisch zurückkehren, lautet also die Devise.

Text: Manuela Taschlmar



RECHNUNGEN AB € 10.000,- BRUTTO MÜSSEN AB 1. JULI 2006 AUCH DIE UID-NUMMER DES KUNDEN ENTHALTEN, WENN DIESER UNTERNEHMER IST.

Rechnung mit UID-Nummer des Kunden

WELCHE LEISTUNGEN SIND BETROFFEN?

Betroffen sind alle in Österreich steuerbaren Leistungen. Bei nicht-steuerbaren Leistungen gelten die Rechnungsvorschriften des jeweiligen Landes.

WORAUF IST ZU ACHTEN?

Heikel kann es für Sie als Leistungsempfänger werden, wenn Ihre UID-Nummer fehlt, da Ihnen der Vorsteuerabzug verwehrt werden kann. Sie sollten daher Ihren Lieferanten rechtzeitig Ihre UID-Nummer mitteilen.

Übrigens: Fehlt die Empfänger-UID-Nummer, so kann der Rechnungsaussteller die Rechnung berichtigen. Nicht erlaubt ist die Korrektur einer Lieferantenrechnung durch den Kunden.

TEIL-, SCHLUSS- ODER SAMMELRECHNUNGEN

Bei Teil- und Schlussrechnungen gilt die 10.000,- €-Grenze für jede einzelne Rechnung. Werden Leistungen mit Sammelrechnung abgerechnet, so gilt die Grenze für die Sammelrechnung.

IMPRESSUM

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

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

FN 8333f, HG Wien
DVR 0318299
UID ATU 10244500

Geschäftsführer:
Mag. Peter Davies, MBA

Redaktion:
Manuela Taschlmair
E-Mail: m_taschlmair@hotmail.com
Mag. Birgit Hauck
E-Mail: birgit.hauck@lexisnexis.at

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

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

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

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

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

GROSSBETRAGSRECHNUNG (ÜBER 10.000,- € INKLUSIVE UMSATZSTEUER)

Holzworm - PapierhandelsgmbH
Bahnhofstraße 25
2344 Maria Enzersdorf
Tel.: 02236/111 222

1. Name und Anschrift des Lieferanten

2. Name und Anschrift des Abnehmers
Firma
Rechneflott-Buchhaltungssoftware GmbH
Badstraße 15
2340 Mödling

3. Menge und handelsübliche Bezeichnung der gelieferten Gegenstände oder Art bzw. Umfang der sonstigen Leistung

4. Tag der Lieferung oder sonstigen Leistung oder Leistungszeitraum
Lieferdatum: 15.02.06

5. Nettoentgelt für die Lieferung oder sonstige Leistung

6. Den auf das Entgelt entfallende Steuerbetrag

7. Steuersatz oder Zusatz auf Steuerbefreiung

8. Ausstellungsdatum
Maria Enzersdorf, 27. Feb. 2006

9. Fortlaufende Nummer mit einer oder mehreren Zahlenreihen, die zur Identifizierung der Rechnung einmalig vergeben wird
Rechnung Nr. 0400019

10. UID-Nummer des Rechnungsausstellers
Bank Austria Creditanstalt AG, Konto Nr. 111 222 333, BLZ 12000 (SWIFT-Code: BKAUATWW), IBAN: AT6112000111222333

11. Neu ab 01.07.2006: UID-Nummer des Kunden (wenn Unternehmer)
Kunden-UID: ATU98765432

Menge	Einheit	Preis pro EH	Beschreibung der Leistung	Betrag in €
1	Stück	7.500,00	Drucker XRZ-503c	7.500,00
1	Stück	250,00	Toner für XRZ-503c	250,00
250	Blatt	0,99	Fotodruckpapier "Smilealot" 120 Gramm	247,50
250	Blatt	1,49	Druckkarton "Designgenie" 160 Gramm	372,50
1	Pauschale	120,00	Lieferung und Montage	120,00
				8.490,00
				+ 20 % Umsatzsteuer
				1.698,00
				10.188,00

TIPP: Zahlungskondition und eventuell Lieferkonditionen

TIPP: Genaueres Datum schließt Missverständnisse aus.

TIPP: IBAN und SWIFT-Code erleichtern Zahlungsverkehr

Wir freuen uns über Ihre Zahlung innerhalb von 14 Tagen nach Erhalt der Rechnung. Herzlichen Dank!

Alternativ: Wir freuen uns über Ihre Zahlung bis zum 18.03.2006. Herzlichen Dank!

Großbetragsrechnung: über € 10.000,00 inkl. Umsatzsteuer

ORGANISATORISCHES

Wenn Sie mit einem Fakturierungsprogramm arbeiten, sollten Sie rasch handeln und die neue Vorschrift einarbeiten lassen.

Wenn Sie Standardsoftware verwenden, sollten Sie sich beim Hersteller nach einem Update erkundigen.

Fragen Sie Ihre Kunden nach ihrer UID-Nummer, wenn Sie Rechnungen über 10.000 € brutto ausstellen.



Mag. Maria Schattauer

Steuerberaterin bei Szabo & Partner
Wirtschaftstreuhand GmbH
Tel: 01/278 13 55
Email: maria.schattauer@szabo.at
www.szabo.at

BUCHTIPP

STEUERAUSGLEICH LEICHT GEMACHT

Steuertipps für Arbeitnehmer und atypisch Beschäftigte

Ausgabe 2006 für den Steuerausgleich 2005

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

Mit der 2. Auflage wird Ihr Steuerausgleich noch einfacher.

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

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



Lexpress-Abonnenten sind informiert!

Das Jahres-Abo um € 50,- für Entscheidungsträger

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



Informationen:
Kurt Rothleitner

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

VfGH prüft Wertpapierdeckungsverpflichtung bei Abfertigungs- und Pensionsrückstellungen.

Wertpapierdeckung: Stolperstein statt Sicherheit

Das Erfordernis einer Wertpapierdeckung bei Abfertigungs- und Pensionsrückstellungen dürfte im Widerspruch zu dem aus dem Gleichheitssatz abzuleitenden Sachlichkeitsgebot stehen. Diesbezügliche Bedenken haben den VfGH nun zur Einleitung eines Gesetzesprüfungsverfahrens veranlasst.

Für den VfGH scheint es nicht sachlich gerechtfertigt, den Ausweis einer Rückstellung, zu deren Bildung der Steuerpflichtige handelsrechtlich und steuerrechtlich verpflichtet ist, zwingend mit der Anschaffung von Wertpapieren bestimmter Art und bestimmten Ausmaßes in der Weise zu verknüpfen, dass das Fehlen der Wertpapierdeckung zu Erhöhungen des steuerpflichtigen Gewinnes führt.

Wertpapierdeckung kein taugliches Sicherungsmittel

Eine solche Verknüpfung könnte zwar allenfalls unbedenklich sein, wenn sie eine Besicherung der durch die Rückstellung zum Ausdruck gebrachten ungewissen Verbindlichkeiten bewirkt, also den künftigen Gläubigern (Arbeitnehmern) eine Sicherheit in Form eines Wertpapierstockes bieten würde. Dafür ist die Wertpapierdeckung aber – ungeachtet der Materialien zum Steuerreformgesetz 1993, die von einer „möglichst wirksamen Besicherung von Abfertigungs- und Pensionsansprüchen durch Wertpapiere“ sprechen – anscheinend weder gedacht noch geeignet. Es dürfte nämlich dem Arbeitgeber freistehen, die angeschafften Wertpapiere unmittelbar nach der Anschaffung oder auch erst im Falle eines Kreditbedarfes bzw. drohender Zahlungsschwierigkeiten zur Besicherung von Krediten und dergleichen zu verwenden und sie damit dem Zugriff der mit Abfertigungsansprüchen ausscheidenden Arbeitnehmer zu entziehen.

Zwang zum Erwerb von Wertpapieren?

Protokollierte Gewerbetreibende sind aufgrund der handelsrechtlichen Rückstellungsverpflichtung auch steuerrechtlich verhalten, für Anwartschaften auf Abfertigungen eine Rückstellung zu bilden – und somit keineswegs frei, auf die steuerliche Bildung der Rückstellung zu verzichten (die Unterlassung der Bildung dürfte auch steuerlich zu einer Bilanzberichtigung führen). Die maßgebliche Rechtslage führt aber anscheinend dazu, dass diese Gewerbetreibenden gezwungen werden, Wertpapiere in bestimmtem



Die Verpflichtung zur Wertpapierdeckung wirft viele Fragen auf – und wird nun vom VfGH einer Prüfung unterzogen

Umfang zu erwerben und zu halten, um die Sanktion eines Gewinnzuschlages zu vermeiden.

Eine sachliche Rechtfertigung dafür, dass der (verpflichtende) Ausweis einer Passivpost in der Steuerbilanz unter Sanktion von Steuererhöhungen mit der Erfüllung von Bedingungen verknüpft wird, die mit der betreffenden Passivpost in keiner inneren Verbindung stehen, kann der VfGH jedoch nicht erkennen.

Hinzurechnung bei Wertpapierunterdeckung überschießend

Auch wenn dies nicht zutreffen sollte, hegt der VfGH Bedenken, dass die im EStG vorgesehene Sanktion für den Fall der Unterdeckung – jährlicher Gewinnzuschlag in Höhe von 60 %, solange die Unterdeckung besteht – nicht sachgerecht ist.

Die Vorschrift scheint nämlich in Verbindung mit der handels- und steuerrechtlich gegebenen Verpflichtung zur Rückstellungsbildung

zu bewirken, dass im Fall einer laufenden, wiederholten oder gar permanenten Unterdeckung – etwa infolge ungünstiger Liquiditätsverhältnisse – die Summe der Gewinnzuschläge innerhalb weniger Jahre den Rückstellungsbetrag erreicht bzw. überschreitet. In einem solchen Fall hat der Steuerpflichtige anscheinend den Rückstellungsbetrag im Ergebnis nachversteuert und kann trotzdem die späteren Abfertigungszahlungen nicht als Betriebsausgabe abziehen bzw. hat er mehr zu versteuern, als er als Rückstellung abgezogen hat. Generell gilt, dass sich gemäß EStG die Wertpapierdeckung bei Abfertigungsrückstellungen – nicht aber bei Pensionsrückstellungen – graduell in den nach dem 31. 12. 2002 endenden Wirtschaftsjahren vermindert und ab dem fünften Wirtschaftsjahr (dh ab 2007) nicht mehr erforderlich ist.

Auch in Zusammenhang mit Pensionsrückstellungen dürfte die Wertpapierdeckung noch zu klärende Fragen aufwerfen.

Wertpapierdeckung bei Pensionsrückstellungen

Hier sehen zwar die Regelungen des Betriebspensionsgesetzes (BPG) vor, dass die Wertpapiere im Konkurs des Arbeitgebers eine zur Konkursmasse gehörende Sondermasse für die Ansprüche der Arbeitnehmer bilden und außer zur Befriedigung der Ansprüche der Anwartschafts- und Leistungsberechtigten der Exekution entzogen sind, das BPG scheint aber eine Verpfändung von Wertpapieren zumindest für das Stadium der Pensionsanwartschaft nicht auszuschließen.

Text: Mag. Birgit Hauck

QUELLEN

VfGH 6. 3. 2006, B 427/05
BPG §§ 8, 11
EStG § 14 Abs 5 Z2 und Abs 7 Z 7, § 124b Z 69 idF BGBl I 2003/71
ÖStZ 1993, 200
Bednar/Reisch, Wertpapierdeckung für Pensionsrückstellungen, SWK 1993, A 245
Hofstätter/Reichel, Die Einkommensteuer, Kommentar, § 14 Rz 12 und 13

KMU-FÖRDERUNGSGESETZ 2006

Finanzausschuss ändert Möglichkeiten des Verlustvortrags für E/A-Rechner

Am 10. 5. 2006 hat der Finanzausschuss den Initiativantrag für das neue Maßnahmenpaket zur Stärkung der Klein- und Mittelbetriebe in der Fassung eines Abänderungsantrages beschlossen.

Im Zuge der Beratungen kam man von der ursprünglich vorgesehenen zeitlichen Ausweitung der Abzugsfähigkeit von Anlaufverlusten bei Einnahmen-/Ausgabenrechnern auf 7 Jahre ab und beschränkte diese auf 3 Jahre. Stattdessen soll nun der Verlustvortrag nicht mehr auf Anlaufverluste bei Eröffnung eines Betriebes tatbestandsmäßig eingeschränkt sein. Hier wird offensichtlich auf die problematische Abgrenzung von „Betriebsöffnung“ und „Betriebserberwerb“ Rücksicht genommen.

Gemäß der Judikatur sind als „Eröffnung eines Betriebes“ anzusehen:

- Neugründung eines Betriebes,
- Umwandlung einer bisher ausgeübten betrieblichen Tätigkeit und Fortführung in einer nicht mehr vergleichbaren Form,
- Erwerb eines bestehenden Betriebes (Kauf, Erbgang, Schenkung) und Fortführung in völlig veränderter Form.

In einem erweiterten Verständnis, wie es zuletzt der Unabhängige Finanzsenat Linz vertrat, ist jedoch eine Einschränkung vortragsfähiger Anlaufverluste auf die oben genannten Tatbestände keineswegs zwingend. Vielmehr kann aus Sicht des Steuerpflichtigen der Beginn

BUCHTIPP

PERSONALRECHT und BETRIEBSWICHTIGES 2006

Maßgeschneidert für den Personal-Profi enthält dieses Buch – von A bis Z übersichtlich geordnet – alle Informationen, die Sie zum Personalrecht immer wieder benötigen, wenn auch nicht so häufig, dass Sie sie auswendig wüssten. Von Abfertigung bis Zukunftssicherungsmaßnahmen werden die für das Personalwesen relevanten Themen aufgegriffen und aus dem Blickwinkel von Arbeitsrecht, Sozialversicherung und Lohnsteuer behandelt. Über die lohnabhängigen Abgaben hinaus finden Sie hier außerdem alle betriebswichtigen Beitragssätze und Beitragsgrundlagen der anderen Sozialversicherungsbereiche sowie Informationen über das Leistungsrecht der Sozialversicherung.

Autoren: Tuma, Bleyer, Sabara, Uher, Lindmayr, Sadlo

LexisNexis ARD Orac,
Wien 2006, 512 Seiten
Bestellnummer: 35.09.08
ISBN: 3-7007-3363-1
Preis: € 46,-



STRUKTURANPASSUNGSGESETZ 2006

Aktuelle Änderung: Dreijährige Übergangsfrist für nicht protokollierte Unternehmen

Am 16. 5. 2006 hat der Finanzausschuss die Regierungsvorlage des StruktAnpG 2006 in der Fassung eines Abänderungsantrages betreffend eine dreijährige Übergangsfrist beschlossen.

Unternehmen, die vor dem 1. 1. 2007 bereits einen Betrieb eröffnet hatten und nicht protokolliert waren, sollen die bisherigen steuerlichen

Gewinnermittlungsbestimmungen in der Fassung vor In-Kraft-Treten des StruktAnpG 2006 bis zum 31. 12. 2009 in Anspruch nehmen können.

In diesem Fall ist ein Antrag in der Steuererklärung jenes Wirtschaftsjahres zu stellen, für das sich erstmals eine Rechnungslegungspflicht nach § 189 UGB ergibt.

Quellen:
Ausschussbericht 16. 5. 2006, 1477 BlgNR 22. GP
Ministerialentwurf 14. 3. 2006, 400/ME NR 22. GP
Regierungsvorlage 21. 4. 2006, 1434 BlgNR 22. GP
Gesetzwerdung bleibt abzuwarten
EStG § 124b Z 134
KStG § 26c Z 11

BUCHTIPP

STEUERTIPPS FÜR SELBSTÄNDIGE 2006

Ratgeber für Einnahmen-Ausgaben-Rechner

Autorin:
Mag. Christine Hapala
LexisNexis ARD Orac,
7. Auflage, Wien 2006
ISBN: 3-7007-3375-5
Bestellnummer: 79.04.07
148 Seiten
Preis: € 24,-



Beispielfall einer unzulässigen Inhouse-Vergabe vor dem EuGH.

Recht heimlich, still und leise ...

Die Direktvergabe eines Liefer- und Dienstleistungsauftrags, bei dem der Wert der Lieferungen im Verhältnis zum Wert der Dienstleistung überwiegt, verstößt gegen die RL 93/36/EWG, wenn der öffentliche Auftraggeber über den Auftragnehmer keine Kontrolle wie über seine eigenen Dienststellen ausübt.

Die italienische Gemeinde Busto Arsizio vergab einen Auftrag über die Lieferung von Brennstoffen sowie über die Wartung der Heizungsanlagen in den Gebäuden der Gemeinde sowie deren Anpassung an normative und technische Standards mit einem Auftragsvolumen von 8,45 Mio € an das mit ihr verbundene Unternehmen AGESP SpA. Zwei bei der Vergabeentscheidung nicht berücksichtigte Unternehmen, Carbotermo SpA und Consorzio Alisei, klagten gegen diese Direktvergabe.

Argumentation der Kläger und Beklagten

Die Voraussetzungen, dass die Richtlinie 93/36/EWG über die Koordinierung der Verfahren zur Vergabe öffentlicher Lieferaufträge außer Anwendung bleiben könne, seien im vorliegenden Fall nicht erfüllt. Diese besagt, dass öffentliche Lieferaufträge nur in Ausnahmefällen im Verhandlungsverfahren (ohne vorherige öffentliche Bekanntmachung) vergeben werden können, in allen anderen Fällen hat der öffentliche Auftraggeber seine Lieferaufträge im offenen oder nicht offenen Verfahren zu vergeben.

Die beklagte Partei berief sich auf die Richtlinie 93/38/EWG, die eine

Direktvergabe von Dienstleistungsaufträgen erlaubt, wenn es sich um ein mit dem Auftraggeber verbundenes Unternehmen handelt. Die klagende Partei argumentierte hingegen, dass die AGESP SpA nicht direkt von der Gemeinde Busto Arsizio kontrolliert werde, sondern ihren Anteil nur über eine Holdinggesellschaft halte. Zum anderen verrichte die AGESP SpA ihre Tätigkeit nicht im Wesentlichen für die Gemeinde Busto Arsizio, da sie mit dieser deutlich weniger als 80 % ihres Umsatzes tätige.

Definition von „verbundenen Unternehmen“ als Kernfrage

Der Consiglio di Stato (Staatsrat) entschied, dass eine Gebietskörperschaft einen Lieferauftrag ohne Ausschreibung an einen Lieferanten vergeben könne, wenn sie über diesen Lieferanten eine Kontrolle wie über ihre eigenen Dienststellen ausübe und wenn der Lieferant seine Tätigkeit im Wesentlichen für die Gebietskörperschaft verrichte, die ihn kontrolliere. Der Richtlinie 93/38/EWG zufolge gelten als verbundene Unternehmen diejenigen, auf die der Auftraggeber unmittelbar oder mittelbar einen beherrschenden Einfluss ausüben kann oder die einen beherrschenden Einfluss auf den

Auftraggeber ausüben können oder die ebenso wie der Auftraggeber dem beherrschenden Einfluss eines anderen Unternehmens unterliegen. Dieser Einfluss kann aufgrund der Eigentumsverhältnisse, der finanziellen Beteiligung oder der für das Unternehmen geltenden Vorschriften gegeben sein.

Entscheidung des EuGH: Unzulässige Direktvergabe

Laut dem Gerichtshof ist die RL 93/36/EWG auf den vorliegenden Sachverhalt anzuwenden. Diese steht jedoch der Direktvergabe eines derartigen Auftrages entgegen, wenn es sich beim Auftragnehmer um eine Aktiengesellschaft handelt, deren Kapital zu 100 % von einer Aktiengesellschaft gehalten wird, deren Mehrheitsaktionär zwar der öffentliche Auftraggeber ist, dieser aber über die beauftragte AG keine Kontrolle wie über seine eigenen Dienststellen ausübt. Dies kann dann der Fall sein, wenn:

- die Satzung der beauftragten AG dem Auftraggeber keine Kontrollbefugnis und kein besonderes Stimmrecht vorbehält,
- der Verwaltungsrat der beauftragten AG über eine weite Leitungsbefugnis verfügt, die er autonom ausüben kann, und
- ein eventueller Einfluss nicht

direkt, sondern über die zweite AG ausgeübt wird.

Anwendbarkeit der RL 93/36/EWG

Verrichtet ein Unternehmen, an das ein Lieferauftrag direkt vergeben wurde, seine Tätigkeit im Wesentlichen für die Körperschaft, die seine Anteile innehat, ist die Voraussetzung der Unanwendbarkeit der RL 93/36/EWG zu prüfen. Der EuGH stellte klar, dass zu dieser Beurteilung jedoch nicht die Kriterien der RL 93/38/EWG heranzuziehen sind. Denn diese gilt nur für Dienstleistungsaufträge und nicht – wie im vorliegenden Fall – für Lieferaufträge.

Um zu beurteilen, ob ein Unternehmen seine Tätigkeit im Wesentlichen für die Körperschaft verrichtet, die seine Anteile innehat, sind alle Tätigkeiten zu berücksichtigen, die dieses Unternehmen aufgrund einer Vergabe durch den öffentlichen Auftraggeber verrichtet. Dabei ist unerheblich, wer diese Tätigkeit vergütet – sei es der öffentliche Auftraggeber selbst oder der Nutzer der erbrachten Dienstleistungen. Auch ist es nicht von entscheidender Bedeutung, in welchem Gebiet diese Tätigkeit ausgeübt wird.

Autorin: Mag. Birgit Hauck

QUELLEN

EuGH 11. 5. 2006, C-340/04
RL 93/36/EWG des Rates vom 14. 6. 1993 über die Koordinierung der Verfahren zur Vergabe öffentlicher Lieferaufträge
RL 93/38/EWG des Rates vom 14. 6. 1993 zur Koordinierung der Auftragsvergabe durch Auftraggeber im Bereich der Wasser-, Energie- und Verkehrsversorgung sowie im Telekommunikationssektor

BUCHTIPP

HANDBUCH VERGABERECHT

Autoren: Heid & Partner Rechtsanwälte GmbH, Preslmayr Rechtsanwälte OEG, Estermann, Fink, Hauck, Heid, Katary, Madl, Pock, Schiefer, Preslmayr

LexisNexis ARD Orac
Wien 2005, 704 Seiten
ISBN: 3-7007-3126-4
Bestellnummer: 32.27.02
Preis: € 139,-



Mangelhaftigkeit bei gebrauchten Gütern.

Auch gebraucht nicht ohne Gewähr!

Die Vermutung, dass innerhalb von sechs Monaten ab Übergabe hervorkommende Mängel bereits im Übergabezeitpunkt bestanden, ist grundsätzlich auch bei gebrauchten Sachen anwendbar.

Bei betriebsbezogenen Rechtsgeschäften kann ein Unternehmer wirksam auf Gewährleistungsansprüche verzichten – so auch ein Landwirt –, weil er nicht als Verbraucher anzusehen ist.

Die Vertragsklausel „wie besichtigt und Probe gefahren“ schließt nur die Gewährleistung für Mängel aus, die bei der Besichtigung oder Probefahrt erkennbar waren. Ein unbeschränkt abgegebener Gewährleistungsverzicht bezieht sich zwar grundsätzlich auch auf geheime Mängel, nicht jedoch auf arglistig verschwiegene Mängel, auf das Fehlen von ausdrücklich oder schlüssig zugesicherten Eigenschaften und auf die völlige Unbrauchbarkeit der Sache.

Wie beim Kauf eines Gebrauchtwagens von einem Händler mit Werkstättenbetrieb gilt auch beim Kauf eines gebrauchten Traktors von einem gewerblichen Lagerhaus Fahrbereitschaft als schlüssig zugesichert.

Rückerstattung von Reparaturkosten

Der OGH gab einem Landwirt Recht, der die Reparaturkosten für seinen gebrauchten Traktor, die

ihm vom verkaufenden Lagerhaus in Rechnung gestellt worden waren, von diesem zurückbegehrt. Beim Kauf des 7 Jahre alten Traktors wurde die Übergabe „im Zustand wie besichtigt bzw. Probefahren ohne jegliche Haftung für Mängel oder Fehler“ vereinbart.

Bereits zwei Monate nach der Übergabe traten Störungen im Getriebe des Traktors auf. Ein Sachverständiger stellte in dem daraufhin eingeleiteten Beweissicherungsverfahren fest, dass das Getriebe schwere, aber behebbare Mängel aufwies, die die Betriebs- und Verkehrssicherheit ausschlossen. Das Lagerhaus forderte den Landwirt daraufhin auf, den Traktor in ihre Werkstätte zu bringen. Trotz „unvermittelt und zufällig“ aufleuchtender Kontrolllampen unternahm der Landwirt diese ca. einstündige Fahrt mit dem Traktor. Zuvor hatte er den Traktor noch ca. 15 Stunden im Standbetrieb zum Holzspalten verwendet. In der Werkstätte wurde ein Totschaden des Getriebes festgestellt. Der Landwirt tauschte den Traktor schließlich beim Kauf eines neuen Traktors ein, wobei ihm für die tatsächlich vorgenommene Reparatur 17.000,- € in Rechnung gestellt wurden.

Kein Gewährleistungsverzicht

Das Lagerhaus argumentierte, dass durch die Nutzung des Fahrzeugs nach Kenntnisnahme des Gutachtens ein höherer Reparaturaufwand erforderlich war. Der OGH gab der Klage des Landwirtes jedoch uneingeschränkt statt, da das Bestehen des Mangels im Übergabezeitpunkt zu vermuten sei. Die Fahrt mit dem Traktor könne schon deshalb nicht zur Kürzung eines Gewährleistungsanspruches führen, da das beklagte Lagerhaus selbst ohne Einschränkungen oder Hinweise dazu aufgefordert habe.

Mit dieser Entscheidung findet sich die erste Rechtsprechung zur Anwendbarkeit des § 924 ABGB im Fall eines zuvor zulässig vereinbarten Gewährleistungsverzichts. Trotz dieser getroffenen Vereinbarung leistet der Übergeber Gewähr für Mängel, die bei der Übergabe vorhanden waren. Dies wird bis zum Beweis des Gegenteils vermutet, wenn der Mangel innerhalb von sechs Monaten nach der Übergabe auftritt.

QUELLEN

OGH 16. 2. 2006, 6 Ob 272/05a
ABGB §§ 924, 929
KSchG §§ 1, 9

VwGH gibt ausgeschiedenem Angebotsleger Recht.

Einspruch nach Vergabe

Ein Unternehmen, dessen Angebot bei einer Ausschreibung ausscheidet, kann diese Entscheidung erst nach Vergabe des Zuschlags anfechten. Wurde bei der Angebotsprüfung durch die Behörde die betriebswirtschaftliche Nachvollziehbarkeit der Preise in Frage gestellt, müssen diese Zweifel ausreichend begründet werden.

Ist dem übergangenen Bieter die Zuschlagsentscheidung zu gekommen, so ist dieser nicht in seinen subjektiven Rechten verletzt, wenn er nicht gesondert über die Ausscheidung informiert worden ist. Durch die Anfechtung des zugegangenen Bescheids über die erfolgte Vergabe besteht ausreichend Gelegenheit, das Ausschneiden des Angebots als der Zuschlagserteilung vorangegangene, nicht gesondert anfechtbare Entscheidung zu bekämpfen.

Zulässigkeit einer vertieften Angebotsprüfung

Eine vertiefte Angebotsprüfung ist nicht nur dann zulässig, wenn Angebote einen im Verhältnis zur Leistung ungewöhnlich niedrigen Gesamtpreis aufweisen, zu hohe oder zu niedrige Einheitspreise in wesentlichen Positionen aufweisen oder nach Prüfung im Hinblick auf die relevanten Marktverhältnisse begründete Zweifel an der Angemessenheit von Preisen entstehen lassen.

Betriebswirtschaftliche Nachvollziehbarkeit der Preisgestaltung

Im vorliegenden Fall ist der Prüfbericht, in dem das Ausschneiden des Angebotes der Beschwerdeführerin vorgeschlagen wird, zum

Ergebnis gekommen, dass die von der Beschwerdeführerin angebotenen Preise betriebswirtschaftlich nicht erklär- und nachvollziehbar seien. Die Richtigkeit dieses Ergebnisses war von der belangten Behörde über den diese Frage aufwerfenden Antrag auf Nichtigerklärung der darauf basierenden Zuschlagsentscheidung zu prüfen. Im Rahmen des Vergabekontrollverfahrens ist in einem Fall wie dem vorliegenden von der Behörde nicht nur zu prüfen, ob die betriebswirtschaftliche Erklär- und Nachvollziehbarkeit von sachkundigen Personen aufgrund ausreichend detaillierter Unterlagen geprüft worden ist, vielmehr ist von der Behörde – ebenso wie vom Auftraggeber bei der vertieften Angebotsprüfung – unter Berücksichtigung der auch dem Auftraggeber zur Verfügung gestandenen Unterlagen die Preisgestaltung auf ihre betriebswirtschaftliche Erklär- und Nachvollziehbarkeit zu prüfen, wobei im Einzelnen die im Bundesvergabegesetz genannten Kriterien maßgeblich sind. Geprüft werden kann demzufolge insbesondere, ob im Preis alle wesentlichen Positionen, alle direkt zurechenbaren Personal-, Material-, Geräte-, Fremdleistungs- und Kapitalkosten enthalten sind und ob die Aufwands- und Verbrauchsansätze nachvollziehbar sind, ob

der Einheitspreis für höherwertige Leistungen grundsätzlich höher angeboten wurde als für geringwertige Leistungen und ob die Aufgliederung der Preise oder des Gesamtpreises aus der Erfahrung erklärbar ist.

Schlussfolgerungen aus der Plausibilitätsprüfung

Da es sich hierbei um eine Plausibilitätsprüfung handelt, muss zweifellos nicht die gesamte Kalkulation des Bieters minutiös nachvollzogen, sondern nur – grob – geprüft werden, ob ein seriöser Unternehmer die angebotenen Leistungen zu den angebotenen Preisen erbringen kann.

Im vorliegenden Fall ist die Beschwerdeführerin in ihrem Nachprüfungsantrag der Annahme der mitbeteiligten Partei, der Gesamtpreis des Angebotes der Beschwerdeführerin sei nicht plausibel zusammengesetzt, mit näher dargelegten Argumenten entgegengetreten. In der mündlichen Verhandlung haben die für die mitbeteiligte Partei tätigen Prüfer die zu dieser Annahme führenden Gründe nochmals dargelegt.

Diesen Aussagen ist die Beschwerdeführerin in der Verhandlung entgegengetreten und hat vorgebracht, es sei unrichtig, dass der Vertreter der Beschwerdeführerin

gegenüber den Prüfern zugegeben habe, in der Kalkulation der Beschwerdeführerin fehlten 85 m² Leimholz.

Fehlende Beweisführung durch die Behörde

Die belangte Behörde hat diese widersprechenden Beweismittel in der Begründung des angefochtenen Bescheides nicht näher gewürdigt, sondern lediglich ausgeführt, die (für die mitbeteiligte Partei tätigen) Prüfer hätten ihre Überlegungen überzeugend und in sich schlüssig dargelegt und es bestünde keine Anhaltspunkte für eine Unsachlichkeit dieser Überlegungen. Sie ist jedoch nicht näher auf die im Verfahren von der Beschwerdeführerin gegen diese Überlegungen vorgebrachten Argumente eingegangen und hat insbesondere nicht näher dargelegt, warum sie selbst – im Sinne der oben angeführten Rechtsprechung – zum Ergebnis gelangt, dass ein seriöser Unternehmer die vorliegend angebotenen Leistungen zu den von der Beschwerdeführerin angebotenen Preisen nicht erbringen könne. Aus diesem Grund hat die belangte Behörde den angefochtenen Bescheid mit Rechtswidrigkeit infolge Verletzung von Verfahrensvorschriften belastet, weshalb dieser folgerichtig aufzuheben war.

QUELLEN

VwGH 29. 3. 2006, 2003/04/0181
VwGH 15. 9. 2004, 2004/04/0032
BVergG § 20 Z 13 lit a sublit aa und litb,
§ 93 Abs 3 und Abs 4, § 98 Z 3
VwGG § 42 Abs 2 Z 3 lit b und c

Text: Mag. Birgit Hauck

BUCHTIPP

BUNDESVERGABEGESETZ 2006

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

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



1-Jahres-Frist für Schadenersatzansprüche bei Lagergeschäften.

Geld zurück bei Lagerschäden

Die Präklusivfrist¹ des ABGB, wonach die wechselseitigen Forderungen des Verwahrers und Hinterlegers einer beweglichen Sache nur binnen dreißig Tagen nach der Zurückstellung angebracht werden können, ist zur Vermeidung von Wertungswidersprüchen auf Lagergeschäfte nach HGB nicht anzuwenden.

Ist ein Teil des Lagerguts zerstört oder unbrauchbar geworden, kommt neben dem Ersatz des Mangelfolgeschadens ein teilweiser Rückersatz des Lagergeldes in Betracht. Ein Rückersatz des gesamten Lagergeldes könnte vom Einlagerer neben dem Mangelfolgeschaden nur begehrt werden, wenn (zumindest nahezu) das gesamte Lagergut bei seiner Rückstellung zerstört oder unbrauchbar geworden ist. Das Recht auf Schadenersatz kann bis zu einem Jahr nach Ablieferung geltend gemacht werden.

Dauer des Schadenersatzanspruches

Der Lagervertrag wird als Sonderform des Verwahrungsvertrags gesehen. Daher sind neben den handelsrechtlichen Bestimmungen auch die des ABGB zu beachten. Dies gilt aber nur, soweit das Handelsgesetzbuch keine Sonderregelungen enthält. Eine derartige Sonderregelung findet sich etwa im HGB hinsichtlich der Verjährung von bestimmten Schadenersatzansprüchen gegen den Lagerhalter. Für diese Ansprüche gilt die 1-Jahres-Frist.

Die Regelung im ABGB, nach der die wechselseitigen Forderungen von Verwahrer und Hinterleger einer beweglichen

Sache nur binnen 30 Tagen nach Rückstellung angebracht werden können, wird jedenfalls hinsichtlich dieser Ansprüche verdrängt.

Regelungen des ABGB

Die 30-Tages-Frist soll den Kontrahenten ermöglichen, kurz nach Verwahrungsende, wo die Beweiserhebung noch ein Leichtes ist, die behaupteten Ansprüche auf ihre inhaltliche Richtigkeit zu überprüfen und zu verifizieren.

Nimmt man nun beim Lagervertrag im Hinblick auf das HGB die dort bezeichneten Schadenersatzansprüche gegen den Lagerhalter von der 30-Tages-Frist aus, würde es einen Wertungswiderspruch darstellen, Ansprüche des Lagerhalters dennoch der kurzen Frist zu unterwerfen; dies gilt ebenso für die Unterscheidung von Ansprüchen aus Mangelfolgeschaden und aus reinem Mangelschaden. Eine sachliche Rechtfertigung für die Herausnahme einzelner Ansprüche aus dieser Frist zugunsten eines Kontrahenten ist nicht ersichtlich.

Anzeige von Schaden und Verlust

Die Regelung im ABGB stellt schließlich eine Ausnahmebestimmung dar: Die darin enthaltene

Präklusivfrist ist zur Vermeidung von Wertungswidersprüchen auf Lagergeschäfte nicht anzuwenden, es gilt die Verjährungsfrist von einem Jahr. Die Verjährung beginnt im Fall der Beschädigung mit dem Ablauf des Tages, an dem die Ablieferung stattgefunden hat, im Fall des Verlustes oder der verspäteten Ablieferung mit dem Ablauf des Tages, an dem die Ablieferung hätte erfolgt sein müssen. Bei ganzlichem Verlust beginnt die Verjährung mit dem Ablauf des Tages, an dem der Lagerhalter dem Einlagerer den Verlust anzeigt.

Aufklärungspflicht und List

In diesem Zusammenhang ist List als rechtswidrige, vorsätzliche Täuschung (Betrug) zu verstehen. Der Vertragschließende wird durch die Vorspiegelung falscher Tatsachen in Irrtum geführt oder durch Unterdrückung wahrer Tatsachen in seinem Irrtum belassen oder bestärkt und dadurch zum Vertragsabschluss bestimmt.

Täuschung durch Verschweigen erfordert zudem, dass eine Aufklärungspflicht verletzt wurde, was nach den Anschauungen des redlichen Verkehrs zu beurteilen ist. Gerade bei der Anzeige von Lagerschäden ist diese Aufklärungspflicht von entscheidender

Bedeutung, wobei es maßgeblich auf die Umstände des Einzelfalles ankommt.

Text: Mag. Birgit Hauck

¹ Präklusivfrist: Eine Ausschlussfrist ist eine Frist, innerhalb welcher ein Recht geltend gemacht werden kann bzw. muss. Mit Ablauf der Ausschlussfrist geht das Recht, anders als bei der Verjährung, unter. Daber ist das Ablauf der Ausschlussfrist eine Einwendung, die in einem Prozess von Amts wegen zu berücksichtigen ist.

QUELLEN

OGH 16. 2. 2006, 6 Ob 7/06g
ABGB §§ 870, 877, 967 Satz 3, §§ 969, 1167, 1295
HGB §§ 414 ff
Apathy/Riedler in Schwimann, ABGB³ [2006] § 870 Rz 3, 6 mwN
Bollenberger in
Koziol/Bydlinski/Bollenberger, ABGB [2005] § 870 Rz 1 mwN
Gschnitzer/Faistenberger/Barta/Escher, Österreichisches Schuldrecht, Besonderer Teil und Schadenersatz² [1988] 17
Holzhammer, Handelsrecht¹ [1997] 223
Iro in Avancini/Iro/Koziol, Österreichisches Bankvertragsrecht I [1987] Rz 10/2
Kerzendorfer/Geist in Jabornegg, HGB [1997] § 416 Rz 14 und § 423 Rz 1
Krejci, Handelsrecht³ [2005] 382
Rummel in Rummel, ABGB³ [2000] § 870 Rz 2-4 mwN
Schubert in Rummel, ABGB³ [2000] § 967 Rz 3
Schütz in Straube, HGB³ [2003] § 416 Rz 2

BUCHTIPP

SCHADENERSATZ KOMPAKT

Mit Schadenersatzansprüchen wird wohl jeder Österreicher – sei es als Arbeitnehmer, als Autofahrer, als Sportler oder als Patient – im Lauf des Lebens konfrontiert.

Dieses Buch hilft bei der Orientierung und bietet dem Interessierten einen ersten Einstieg und Überblick über die wichtigsten Bereiche des Schadenersatzrechtes und reicht von der Haftung in der Arbeitswelt, Freizeit, Straßenverkehr, Informationstechnik, Wohnbereich bis hin zur Haftung der Ärzte, Anwälte und Behörden.

Autoren: Dr. Ernst Kollros, Dr. Markus Krainer

LexisNexis ARD Orac
Wien 2005,
224 Seiten
ISBN: 3-7007-3135-3
Bestellnummer: 79.29.01
Preis: € 28,-



Interview. Franz J. Heidinger über die Durchsetzbarkeit von US-amerikanischen Verträgen in Österreich.

US-amerikanische Verträge in Österreich

MMag. Franz J. Heidinger, LL.M., ist Rechtsanwalt und Fachbuchautor, sowie Experte für das angloamerikanische Rechtssystem. Lexpress analysiert, welche Bereiche zunehmend auf amerikanische Verträge zurückgreifen, wo die Fallstricke liegen und was davon überhaupt in Österreich gilt.

Lexpress: Herr MMag. Heidinger, wer die Trends in der Wirtschaft beobachtet und sich Vertragswerke einmal genauer anschaut, muss verwirrt sein: Mitten in Österreich werden englischsprachige Verträge verwendet, die oft nicht einmal das österreichische Recht zugrunde legen, sondern das Recht irgendeines US-Bundesstaates, wie zum Beispiel Rhode Island, das kaum jemand hier kennt. Worauf beruht das?

MMag. Franz J. Heidinger: „Zu unterscheiden ist zwischen Verträgen, die US-amerikanischem Recht unterliegen, dh dem Recht eines US-Bundesstaates, Verträgen, die gemäß einer typischen angloamerikanischen Form errichtet sind und Verträgen, die einfach in englischer Sprache errichtet werden. Dazu kommt, dass sehr oft Mischformen dieser drei Kategorien auftreten, die ich als Hybridformen bezeichnen würde.“

Welche Bereiche greifen vermehrt auf amerikanische Verträge zurück?

„Begonnen hat diese Entwicklung im Bereich der Mergers and Acquisitions, also beim Kaufen und Verkaufen von Unternehmen.“

Aber heute sind aufgrund der zunehmenden Internationalisierung solche Hybriden schon weit verbreitet. Man kann mit Fug und Recht sagen, dass die angloamerikanische Art der Vertragserrichtung in weiten Bereichen der Wirtschaft ein internationaler Standard geworden ist. Und zwar unabhängig davon, ob der Vertrag nunmehr tatsächliche US-amerikanischem Recht unterliegt oder nicht.“

Oft findet man amerikanische Verträge in englischer Sprache, die sich am Ende aber nach österreichischem Recht richten sollen. Ist das zulässig?

„Grundsätzlich ist das natürlich zulässig, ob es aber immer die gewünschte Klarheit schafft, ist zu bezweifeln. In manchen Bereichen, zB wo grundbücherliche oder firmenbuchrechtliche Eintragungen notwendig sind, müssen aber die Verträge in deutscher Sprache vorliegen; zumindest aber in beglaubigter Übersetzung. Und spätestens dann stellt sich oft heraus, dass sprachliche Unschärfen – die bei der Rechtssprachenübersetzung unvermeidbar sind – ein beträchtliches Risiko in sich bergen.“

Sollten sich Unternehmerinnen und Unternehmer vor Vertragsschluss Gedanken darüber machen, wie das Recht in Alaska oder Hawaii aussieht? Und können sich kleine und mittlere Unternehmen überhaupt wehren, wenn sie im Geschäft bleiben wollen?

„Unbedingt! Kein Unternehmen sollte einen Vertrag abschließen ohne zu wissen, welche Rechte und Pflichten sich aus dem gewählten (fremden) Recht ergeben. Das käme einem groben Managementfehler gleich. Wenn ich schon fremdes – mir unbekanntes – Recht akzeptieren muss, so bin ich gut beraten, mich zu informieren, welche Konsequenzen das haben kann. Dazu braucht es einen Berater, der im fremden Recht tätig ist und einen Berater, der international versiert ist, um mir die Unterschiede zu verdeutlichen. Einen Berater, der mir hilft, mich am internationalen Parkett erfolgreich zu bewegen. Wir haben mit unserem internationalen Anwaltsnetzwerk MSI (www.msi-network.com) zB in allen wesentlichen Ballungszentren der USA Partnerkanzleien, die unseren Klienten in der gleichen Art helfen, wie sie es von uns gewohnt sind. Diese Kanzleien sind auch im Umgang mit internationaler Klientel versiert und – das ist die gute Nachricht für die Klein- und Mittelbetriebe – sie kosten auch nicht mehr, als ein vernünftiger anwaltlicher Rat hierzulande kostet.“

Bei internationalen Verträgen ist es in der Regel empfehlenswert, ausdrücklich eine Rechtswahl zu treffen und einen Gerichtsstand zu vereinbaren, um Rechtsicherheit und Klarheit zu sichern. Ansonsten könnte es dazu führen, dass



der ahnungslose österreichische Unternehmer oder die Unternehmerin vor einem US-amerikanischen Gericht verklagt werden kann. Wie realistisch ist das? Können Sie Beispiele nennen?

„Wir müssen genau unterscheiden zwischen der Rechtswahl, also der Wahl des anwendbaren Rechts einerseits und der Gerichtsstandswahl, also der Wahl des zuständigen Gerichtes andererseits. Das sind zwei verschiedene Dinge, die grundsätzlich nichts miteinander zu tun haben. Dennoch macht es Sinn, sich Gedanken zu machen, dass das gewählte Gericht auch „sein“ Recht anwenden kann. Wenn man sich aber für ein fremdes Recht entscheidet, muss man sich, wie schon erwähnt, beraten lassen. Dasselbe gilt für die Gerichtsstandswahl. Nicht jede Entscheidung eines gewählten Gerichtes ist auch gegen die andere Partei automatisch durchsetzbar. Auch dies gilt es im Vorfeld anwaltlich zu prüfen, bevor man eine Entscheidung trifft.“

„Wenn es darum geht, in den USA verklagt zu werden, so muss man wissen, dass es zwischen den USA und Österreich bzw der EU kein Vollstreckungsabkommen gibt.“

„Das heißt, dass ich mich über ein solches (angedrohtes) Verfahren nur sorgen muss, wenn ich Vermögen in den USA habe oder aktiv am Markt dort tätig sein möchte. Beispiele für Klagen oder androhte Klagen gegen österreichische Unternehmen gibt es natürlich viele, aber in der Regel bewerkstelligen wir es immer, die Probleme außergerichtlich aus der Welt zu schaffen, bevor sie wirklich kritisch werden.“

In welchen Fällen könnte es vorkommen, dass einzelne amerikanische Vertragsklauseln nicht in der EU durchsetzbar sind? Welche Gründe kann es geben, in diesem Falle ausgerechnet „englisches“ Recht zu vereinbaren?

„In vielen Bereichen des täglichen Lebens gibt es zwingende Normen, die zwar einer allgemeinen Rechtswahl nicht entgegenstehen, die aber in einzelnen Fragen eben vorgehen. Solche Bereiche finden Sie im Arbeitsrecht, in Konsumentenschutzregeln, im Handelsvertreterrecht und in anderen Rechtsbereichen, wo sich nicht ebenbürtige Partner gegenüberstehen.“

Manche „findige“ Vertragserrichter versuchen dann wenigstens durch die Wahl des US-verwandtesten europäischen Rechts, nämlich des englischen Rechts zu punkten. Ob dies aber hält, ist immer im Einzelfall zu prüfen.“

Amerikanische Verträge zeichnen sich häufig durch eine ausgeprägte Präambel aus. Es gibt Empfehlungen, in der Präambel die Beratung durch den Auftragnehmer zu erwähnen, um bei Beratungsfehlern ein Beweismittel mehr in der Hand zu haben. Ist das sinnvoll?

„Wenn ich die Frage richtig verstehe geht es darum festzuschreiben, ob Sie als Vertragspartner rechtliche Beratung hatten, bevor Sie den Vertrag unterschrieben haben. Ist das nämlich nicht der Fall, dann haftet zumindest bei uns in gewissem Umfang auch der so genannte Vertragserrichter – also der Anwalt der Gegenseite, wenn Sie unvertreten waren – für Ihnen entstehende Nachteile, wenn er Sie nicht entsprechend aufgeklärt hat.“

Wir würden gern Ihre Meinung auch zu Endkundenverträgen wissen, die etwa von Herstellern oder Lizenzgebern entworfen werden und die von österreichischen Unternehmen an die Kunden weitergegeben werden. Wer ist hier eigentlich Vertragspartner?

„Das kommt ganz auf den Einzelfall und das gewählte Vertriebssystem an. Handelt der Zwischenpartner als Vermittler – also im Namen und Auftrag des Dritten – oder ist er im eigenen Namen tätig? Die Bezeichnung des Vertrages und der Vertragsparteien ist dafür sicherlich ein Indikator; es sind aber immer alle Umstände abzuwägen.“

Es erscheint wenig interessengerecht, wenn ein Käufer eine Lizenz für beispielsweise zwei Jahre erwerben kann, während der Verkäufer „ewig“ mit Erfüllungs- oder Schadenersatzansprüchen aus dem Lizenzvertrag drohen kann. Sind solche Vereinbarungen zulässig?

„Unser Rechtssystem erlaubt Knebelungen nicht, die Sittenwidrigkeit stellt die Grenze für die Durchsetzbarkeit solcher ungleich verteilten Lasten dar. Dort, wo besondere Schutzinteressen bestehen, wie schon gesagt im Arbeitsrecht, beim Konsumentenschutz etc., sind diese Grenzen zugunsten des Schwächeren verschoben. Auch das US amerikanische Recht

kennt Beschränkungen der Gültigkeit von „unsittlichen“ Bestimmungen, jedoch sind die Regelungen nicht so ausgeprägt wie bei uns. Da es kein Allgemeines bürgerliches Gesetzbuch gibt, sondern das Vertragsrecht Fallrecht ist und zudem jeder Staat sein eigenes Case Law hat, ist eine generelle Aussage nicht seriös machbar. Allerdings ist im Handelsrecht – ähnlich wie bei uns – sehr wohl großer Gestaltungsspielraum gegeben und Verträge sind mal grundsätzlich einzuhalten. Daher ist es ratsam, sich genau anzusehen, was man unterschreibt.“

Kann rechtswirksam vereinbart werden, dass der Käufer dem Verkäufer in jedem Fall alle Kosten einer Rechtsberatung ersetzen muss, auch wenn es nicht zu einer Gerichtsverhandlung kommt?

„Die Vereinbarung der Kostentragung für die eigene Rechtsvertretung ist im Vertragsrecht wohl zulässig, da davon auszugehen ist, dass in der Regel für die kritische Auseinandersetzung keine anwaltliche Vertretung notwendig ist. Wenn es dann zu gerichtlichen Auseinandersetzungen kommt, gilt ohnedies die gesetzliche Lastenverteilung, der Verlierer zahlt, was auch in gewissem Maß für vorprozessuale Kosten gilt. Die in vielen US-Verträgen enthaltenen Kostenregel hat aber einen ganz anderen Hintergrund: In den USA gibt es keine Kostentragungsregel im Zivilprozess, sodass jede Partei grundsätzlich ihre Kosten selbst trägt. Daher haben solche Regeln in Verträgen eben eine ganz andere wirtschaftliche Bedeutung als bei uns, noch dazu wo Prozesse in den USA extrem teuer werden können.“

Herr MMag. Heidinger, Sie sind Master of Laws der University of Virginia. Warum gerade diese Spezialisierung?

„Nun, ich bin als österreichischer Rechtsanwalt mit stark ausgeprägtem Interesse für und entsprechender Erfahrung im angloamerikanischen Rechtssystem laufend in der Beratung österreichischer Unternehmen die in die USA gehen wollen oder dort mit Problemen konfrontiert werden. Das Studium in den USA war ein Beginn, die Lehre und Praxis seither – zwei Jahrzehnte – zeigen aber, dass natürlich die Befassung eine langfristige sein muss, wenn man für Klienten erfolgreich tätig sein will.“

Interview: Manuela Taschlmar



MMag. Franz J. Heidinger, LL.M.

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

BUCHTIPP

GEKLAGT IN DEN USA

US-amerikanisches Zivilprozessrecht für Unternehmer, Anwälte und Berater

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

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

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

LexisNexis ARD o
Orac
Wien 2003, 176 Seiten
ISBN: 3-7007-2609-0
Bestellnummer: 31.86.00
Preis: € 40,-



In Italien sind die Wahl der besten Gesellschaftsform und Möglichkeiten der Einflussnahme auf die Geschäftsführung entscheidend.

Gesellschaftsgründung in Italien

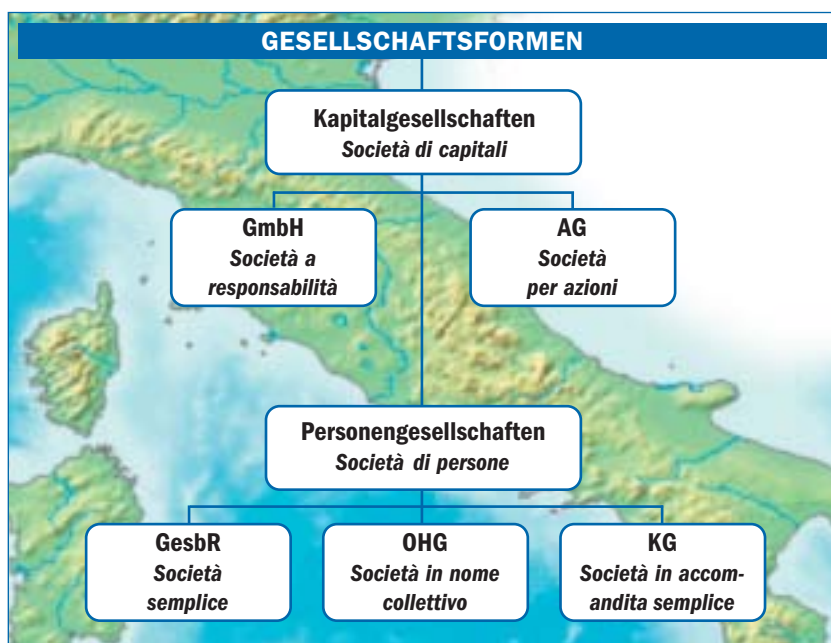
Italien ist nach Deutschland der zweitwichtigste Handelspartner von Österreich. Kein Wunder, bietet doch der italienische Markt mit fast 60 Millionen Konsumenten und dem viertgrößten BIP in Europa ein großes Potenzial, das auch weiterhin genützt werden sollte.

Hiefür stehen den heimischen Unternehmen verschiedene Möglichkeiten zur Verfügung, angefangen von Direktlieferungen über Vertriebspartner bis hin zu Zweigniederlassungen oder rechtlich selbstständigen Gesellschaften.

Die Gründung einer Gesellschaft vor Ort ist zweifellos die intensivste Form eines Auslandsengagements und bedarf daher einer besonders sorgfältigen Vorbereitung und Entscheidungsfindung. Aus rechtlicher Sicht interessieren dabei vor allem zwei Aspekte:

1. WAHL DER AM BESTEN GEEIGNETEN RECHTSFORM

Es ist nicht überraschend, dass die italienische Rechtsordnung vermeintlich „altbekannte“ Gesellschaftsformen vorsieht, insbesondere folgende:



Gleichwohl wäre es voreilig zu glauben, dass diese Gesellschaftsformen jenen in Österreich in allen Belangen entsprechen würden. Immerhin kann aber festgehalten werden, dass die Kapitalgesell-

schaften (s.p.a. oder s.r.l.) auch in Italien aufgrund der Vorteile bei der Haftungsbeschränkung bevorzugt gewählt werden.

2. CORPORATE GOVERNANCE

Innerhalb der Gruppe der Kapitalgesellschaften wird die Entscheidung für die s.p.a. bzw. die s.r.l. primär danach gefällt werden, wie die Corporate Governance ausgestaltet werden soll/kann.

Die Rechtsform der s.r.l. ist für maßgeschneiderte Lösungen besser geeignet als das insofern rigide Recht der s.p.a. Dies gilt insbesondere dann, wenn mehrere Partner eine Gesellschaft gründen und Absprachen zwischen den Gesellschaftern gleich unmittelbar in die Satzung der s.r.l. geschrieben werden können. Für s.p.a. müssten hingegen separate Gesellschaftervereinbarungen (Syndikatsverträge)

s.p.a. allerdings einen gewissen Spielraum bei der Kompetenzverteilung zwischen Geschäftsführung und Kontrolle ein. So stehen seit dem Jahr 2004 drei unterschiedliche Modelle zur Auswahl (traditionelles Modell, monistisches Modell und dualistisches Modell).

Zu bedenken ist auch, dass eine s.r.l. mit einem geringen Gesellschaftskapital (und folglich einer geringen Geschäftstätigkeit) weniger aufwendig ist, zumal in einem solchen Fall kein weiteres Organ neben Gesellschafterversammlung und Geschäftsführungsorgan eingerichtet werden muss.

Andererseits hat eine s.p.a. ein größeres Prestige, weshalb diese Rechtsform ab einer gewissen Unternehmensgröße wie selbstverständlich erwartet wird (99 der Top 100 umsatzstärksten Handels- und Industrieunternehmen in Italien sind s.p.a.).

3. GRÜNDUNGSVORGANG

Die italienischen Kapitalgesellschaften sind juristische Personen und entstehen folglich mit ihrer Eintragung in das Handelsregister (registro delle imprese). Voraussetzung hierfür ist eine notarielle Urkunde und ein Mindestinhalt der Satzung. Das Gesellschaftskapital beträgt mindestens € 10.000,- bei der s.r.l. und mindestens € 120.000,- bei der s.p.a. Eine Gründung durch eine einzige (juristische) Person ist zulässig; in einem solchen Fall muss aber das Gesellschaftskapital bei der Gründung voll (und nicht nur mindestens zu 25 %) eingezahlt werden.

3. SONSTIGE ÜBERLEGUNGEN

Für die Gründung sind auch steuerrechtliche Aspekte zu berücksichtigen.

Seit 2004 gibt es in Italien eine „Einkommensteuer für Gesellschaften“ (IRES). Die erwirtschafteten Einkünfte italienischer Kapitalgesellschaften unterliegen demnach einer einheitlichen Besteuerung von 33 %.

Ein anderer wichtiger Punkt in diesem Zusammenhang betrifft die Rechnungslegungspflichten: Italienische Gesellschaften sind zur Buchhaltung und zur Führung entsprechender Geschäftsbücher verpflichtet. Die Möglichkeit, die Buchführung weiterhin im Ausland (z.B. durch die Konzernobergesellschaft) zu führen, ist in bestimmten Grenzen möglich.

Abschließend ist auf das italienische Konzernrecht zu verweisen, das den Handlungen der Konzernobergesellschaft im Interesse der Gläubiger und der Minderheitsgesellschafter der abhängigen Gesellschaft Grenzen setzt.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass die Gründung einer Gesellschaft in Italien gut vorbereitet werden sollte, um den für die Gesellschafter optimalen Erfolg zu erzielen.



Dr. Johannes Barbist



MMag. Dr. Ivo Rungg

Partner bei Binder Grösswang Rechtsanwältinnen, Wien-Innsbruck
E-Mail: barbist@bgnet.at
E-Mail: rungg@bgnet.at
www.bgnet.at

BUCHTIPP

IHR UNTERNEHMEN IN ITALIEN

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

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

Zu diesem Zweck ist es gelungen, ein Team renommierter italienischer Rechtsanwälte als Autoren zu gewinnen.

Die Herausgeber:
Dr. Johannes Barbist M.A.,
MMag. Dr. Ivo Rungg,
Partner der Sozietät BINDER
GRÖSSWANG Rechtsanwälte

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



AVCO seit fünf Jahren für Private Equity aktiv

Mit der auch in Österreich stetig zunehmenden Bedeutung von Private Equity und Venture Capital bei der Finanzierung von Mittelstand und Jungunternehmertum gewinnen auch die Rahmenbedingungen für die aufstrebende Branche der Risikokapitalgeber sukzessive an Bedeutung.

Daher war es ein logischer Schritt, dass sich die Kapitalanbieter im Frühjahr 2001 unter dem Dach eines Branchenverbands zusammenschlossen, um sich gemeinsam für die Umsetzung ihrer Interessen stark zu machen – der Startschuss für die Austrian Private Equity and Venture Capital Organisation (AVCO) war damit erfolgt. Aktuell zählt die als Verein organisierte AVCO 28 ordentliche und 32 assoziierte Mitglieder und deckt damit den österreichischen Markt für Venture Capital und Private Equity nahezu lückenlos ab.

Statistiken, Studien und Lobbying-Arbeit

Die AVCO, die ihrerseits Mitglied beim europäischen Branchenverband EVCA ist, definiert ihre Ziele mit der Förderung der nationalen und internationalen Zusammenarbeit von Risikokapitalgebern und

komplementären Branchen und deren Vertretern. In der Außenwirkung dient der Verband als Informations- und Beratungsstelle sowie als Interessensvertretung der Branche. Konkret übernimmt die AVCO die Erfassung und Aufarbeitung statistischer Daten über den österreichischen Markt für Private Equity und Venture Capital und befasst sich intensiv mit der Erstellung von Studien über die Branche und ihre Entwicklungsmöglichkeiten und erarbeitete Investor Relations Richtlinien für die Private Equity Industrie.

Mediales und öffentliches Interesse an Private Equity steigt

In ihrer Funktion als Interessensvertretung betreibt die AVCO unter anderem Lobbying für eine neue EU-konforme steuerliche Regelung der Mittelstandsfinanzierung.

Auf der diesjährigen Jahrestagung der AVCO im Palais Niederösterreich am 1. Juni 2006, kann der Branchenverband auf durchwegs erfreuliche Ergebnisse seiner Tätigkeit verweisen.

Insgesamt ist der Markt für Risikofinanzierungen auch in Österreich längst den Kinderschuhen entwachsen – Private Equity und Venture Capital haben sich als Formen der Eigenkapitalfinanzierung einen festen Platz gesichert und erfreuen sich stetig steigenden medialen und öffentlichen Interesses. Profiteure dieses Aufstiegs der Branche sind jedoch nicht nur der österreichische Mittelstand und Start-Ups, für die durch die neuen Möglichkeiten der Eigenkapitalfinanzierung so manches Projekt überhaupt erst umsetzbar wurde, sondern auch der Wiener Aktienmarkt wird durch eine zunehmende Zahl von Börsengängen von

ursprünglich Private Equity finanzierten Unternehmen aufgewertet. Während in den 90er-Jahren des vorigen Jahrhunderts die Unternehmens Invest AG als Pionier erste Private Equity-finanzierte Unternehmen auf den Kurszettel brachte, nutzen nun immer mehr Risikofinanzierer die günstige Börsenstimmung und führen ihre Exits über ein IPO durch. Jüngste Beispiele sind die Neuzugänge Polytec und Zumtobel, die seit Kurzem den Wiener Kurszettel bereichern. Von Branchenkennern hört man, dass mit dem Büromöbelhersteller Bene bereits das nächste Unternehmen mit einer Private Equity-Beteiligung für Herbst seinen Börsengang geplant hat.

Finanzplatz und Wirtschaftsstandort profitieren

Indem sich die AVCO seit nunmehr

fünf Jahren für den Erfolg der Private Equity-Branche in Österreich einsetzt, macht sie sich nicht nur für ihre Mitglieder stark, sondern sie trägt auch einen Teil zur Entwicklung des Finanzplatzes und Wirtschaftsstandorts bei. Denn Private Equity und Venture Capital beleben nicht nur den Börseplatz Wien, sondern auch nachhaltig den österreichischen Mittelstand.

Die AVCO ist die Ansprechstelle für Fragen zu Private Equity und Venture Capital in Österreich.

AVCO

Austrian Private Equity and Venture
Capital Organisation
Mariahilfer Straße 54/3/6
A-1070 Wien
Tel: +43 1 526 38 05-0
Fax: +43 1 526 38 05-10
E-Mail: office@avco.at
www.avco.at

Promotion. Finanzdienstleistung der Bank Austria Creditanstalt für Unternehmer.

Äußerer Schein und innere Werte

Mit dem FinanzCheck – der kostenlosen Finanzanalyse der BA-CA für KMU können Unternehmer ihre Geldgeschäfte noch profitabler machen. Ziel dieses kostenlosen Service ist es, dem Kunden eine bessere Übersicht über seine Geldgeschäfte zu geben und eventuelle Schwachstellen aufzuzeigen.

Wer die kostbaren Schätze einer historischen Altstadt bewahren möchte, muss sich schon an Fachleute wenden, die etwas von ihrem Handwerk verstehen – an Spezialisten wie den Grazer Malermeister Manfred Leber.

Als die weltbekannten barocken „Luegg-Häuser“ am Grazer Hauptplatz zuletzt einen neuen Anstrich benötigten, war klar, dass die prächtigen Stukkaturen und der kostbare Verputz geschützt werden mussten. Dafür braucht es das Vertrauen der Auftraggeber: Zusammen mit Restauratoren und einem Spezialistenteam für denkmalgeschützte Bauwerke machte sich Malermeister Leber an die Arbeit. Durch seinen fachgerechten Kalkfarbenanstrich ist gesichert, dass die Schnörkel und Arkaden des berühmten Bauwerkes heute ebenso hochwertig bearbeitet sind wie bei ihrer Errichtung im späten 17. Jahrhundert.

Altbausanierung mit Stil

Das junge Grazer Unternehmen widmet seine Fachkompetenz aber nicht nur dem Denkmalschutz und historischen Verputztechniken, sondern hat auch immer häufiger die Pinsel im Spiel, wenn aus alten, abgewohnten Wohnungen

neue Schmuckstücke werden sollen: Manfred Leber renoviert und saniert mit seinen 18 Mitarbeitern jedes Jahr die Wände, Fenster, Türen und Böden in mehr als 100 Altbauwohnungen und Geschäften. Dazu kommt noch die Verschönerung von einem Dutzend Fassaden, die in Zusammenarbeit mit Partnerfirmen ausgeführt wird, und kreative Gestaltungsarbeiten mit Malereien, Marmorierungen und Lasurarbeiten in Cafés, Geschäfts- und Privathäusern.

Flexibilität und Service

Der wachsende Trend zu immer schnelleren Lösungen hat mittlerweile auch in dieser Branche Einzug gehalten – das kann der Jungunternehmer Leber nur bestätigen: „Unsere Auftraggeber sind Hausbesitzer und Hausverwaltungen. Wir erleben täglich, dass die notwendigen Sanierungsarbeiten immer schneller abgewickelt werden müssen, denn Zeit ist Geld. Moderne Techniken ermöglichen mittlerweile ein schnelleres Arbeiten und wir als Handwerker müssen uns da anpassen.“ Gleichzeitig gibt es auch immer mehr Mitbewerber am Markt – da helfen nur „innere Werte“ wie Spezialisierung und Flexibilität: „Wenn man dem Kunden zusätzlich zu einem schnelleren Tempo auch



noch mehr Verlässlichkeit, Qualität und Service anbieten kann, dann kann man auch einen angemessenen Preis argumentieren“, so Leber über seine Unternehmensstrategie.

Wettbewerbsvorteile schaffen

Neben den aktiven Leistungen für die Kunden setzt der engagierte Malermeister auch auf eine Optimierung seiner Finanzen. „Wir haben vor kurzem den FinanzCheck der Bank Austria Creditanstalt durchgeführt. Dabei haben wir mit den Experten durchdiskutiert, wo noch Verbesserungspotenzial besteht, wie wir aus den Werten, die wir haben, mehr machen können. Da gab es einige interessante Anregungen:

Uns wurde die aktuelle Sachlage in den Bereichen Finanzierungen, Vorsorge und laufende Kosten sehr kompetent dargelegt, die Folgen dieser Fakten für die Zukunft wurden erläutert. Tatsächlich scheint es im Unternehmen Optimierungsmöglichkeiten zu geben.“

Aufgrund der Ergebnisse des FinanzChecks durch die Experten der Bank Austria Creditanstalt wird ein bisher nur angemietetes Firmengebäude von der Miete in einen Kauf übergehen. Für die Firmenfahrzeuge ist nun ein steuerchonenderes Leasingangebot im Gespräch.

Manfred Leber selbst nützt die Vorteile einer frühzeitigen Altersvorsorge, und auch für die

Mitarbeiter wird ein Vorsorgemodell angedacht.

Jobs für die Jugend

Der Vorsorgegedanke für die Mitarbeiter ist dem Unternehmer auch sonst ein großes Anliegen: Seit der Gründung der Firma im Jahr 1999 sorgt er dafür, dass Jugendliche, die nach der Schule keinen Job gefunden haben, für einige Wochen den Beruf des Malers und Anstreichers kennen lernen können.

Feinschliff für mehr Qualität

Derzeit setzt der Grazer Malerbetrieb rund eine Million Euro pro Jahr um – und daran soll sich nicht unbedingt etwas ändern. „Wie versuchen, dem Unternehmen den richtigen Feinschliff zu geben und für unsere Kunden unsere Leistungen zu verbessern.“



Malermeister Manfred Leber

Fotos: BA-CA

„Der FinanzCheck hat uns interessante Optimierungsmöglichkeiten aufgezeigt.“

DER FINANZCHECK FÜR KLEIN- UND MITTELBETRIEBE

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

FINANZIERUNGS-CHECK:

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

VERANLAGUNGS-CHECK:

- Sie arbeiten hart für Ihr Geld – arbeiten Ihr Geld auch hart genug für Sie?
- Höhere Zinsen durch bessere Veranlagungen sichern.

ZAHLUNGSVERKEHRS-CHECK:

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

VORSORGE-CHECK:

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

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

„Durch den FinanzCheck erhält der Kunde wesentliche Hinweise auf Optimierungsmöglichkeiten.“

Besser geht's nicht! Oder doch ...?

Die meisten Unternehmen kennen ihre Firma wie ihre Westentasche. Manchmal muss man allerdings ein wenig umdenken und gewohnte Abläufe neu organisieren – und schon tun sich Möglichkeiten auf, wie man aus dem eigenen Unternehmen noch mehr herausholen kann.

Die Bank Austria Creditanstalt bietet kleinen und mittleren Betrieben die Möglichkeit, ihre Geldgeschäfte mit dem sogenannten „FinanzCheck“ einer Überprüfung zu unterziehen.

Welchen Vorteil hat das für die Betriebe?

„Im Rahmen unseres FinanzChecks – der wiederum ein Teil unserer umfassenden Firmenkundenberatung ist – können wir auf relativ schnelle und einfache Art herausfinden, ob im Geldwesen eines Unternehmens Optimierungspotenziale vorhanden sind. Durch den Check erhält der Kunde einen sehr genauen Überblick über seine derzeitigen Finanzen und gleichzeitig wertvolle Hinweise auf Verbesserungsmöglichkeiten.“

Gibt es wirklich immer die Möglichkeit, die Finanzen zu verbessern?

„In den meisten Fällen ist es tatsächlich so, dass unser FinanzCheck Chancen aufzeigen kann. Gerade kleine Gewerbebetriebe und mittlere Unternehmen haben im Alltag alle Hände voll mit dem Kerngeschäft zu tun, da bleibt wenig Zeit, sich um theoretische Fragen zu kümmern. Wir nehmen diesen Unternehmen diese wichtige Aufgabe ab – und das noch dazu kostenlos. Nach der Analyse von Finanzierungen, Veranlagungen,

Zahlungsverkehr und Vorsorgeaktivitäten können wir ein maßgeschneidertes „Maßnahmenpaket“ vorschlagen.“

Welche Vorschläge sind das zumeist?

„Viele Kunden nutzen zum Beispiel die Möglichkeit der Zahlung mit Skonto nicht aus. Wer seine Rechnungen erst nach Ablauf der Skontofrist bezahlt, hat Nachteile. Der Grund: Für die Zeitverzögerung zwischen Rechnungslegung und Zahlung gewährt der Lieferant dem Kunden praktisch einen Kredit. Wenn man diesen Lieferantenkredit hochrechnet, würde man pro Jahr einen Zinssatz von bis zu 36 Prozent zahlen. Bei einer Zwischenfinanzierung mittels Betriebsmittelkredit kann der Kunde sich eine Zinnersparnis von bis zu 30 Prozent sichern – spart also unterm Strich viel Geld. Recht häufig „verzichten“ Unternehmen auch auf leicht verdienten Geld: Wenn man zum Beispiel Geldreserven vorübergehend als Festgeld anlegt, statt es auf dem normalen Konto liegen zu lassen, kann man fast doppelt so hohe Zinsen erzielen.“

Welche Möglichkeiten gibt es im Bereich Finanzierungen?

„Sehr gut optimieren kann man die so genannte Fristenkongruenz:

Es gibt viele Unternehmer, die diverse Investitionsgüter über ihren Kontorahmen finanzieren. Der Kontorahmen ist dafür aber eigentlich gar nicht geeignet, denn erstens ist das auf Dauer viel zu teuer, und zweitens wird der Kreditrahmen blockiert. Sprich: Der Rahmen steht dann nicht zur Verfügung, wenn er dringend gebraucht wird.“

Was empfehlen Sie stattdessen?

„Die Beschaffung der laufend benötigten Betriebsmittel, aber auch die Ausnutzung der günstigeren Skontozahlung kann man mit einem Betriebsmittelkredit zwischenfinanzieren. Dieser ständige Betriebsmittelrahmen kann für alle Dispositionen weltweit genutzt werden, für Zahlungen sowohl im Inlands- als auch im Auslandsgeschäft. Die Kondition und Rahmenhöhe wird individuell abgestimmt. Für die in der Geschäftswelt ebenfalls laufend nötigen Investitionen – wie zB zusätzliche Gebäude und Lagerhallen, Maschinen oder neue Technologien – stellt die BA-CA den Investitionskredit zur Verfügung. Damit hat man die Finanzierungen dann optimal im Blick.“

Dem Gewerbeunternehmen Leber haben Sie eine Leasingfinanzierung für den Fuhrpark empfohlen.

Was bringt's dem Kunden?

„Kfz-Leasing ist deshalb eine attraktive Finanzierungsform, weil die Leasingraten von der Steuer abgesetzt werden können. Da in dem Fall weniger Kapital gebunden ist, wirkt sich das positiv auf die Liquidität und Eigenkapitalstruktur des Unternehmens aus. Auch auf solche Vorteile wollen wir im Rahmen des FinanzChecks aufmerksam machen. Die BA-CA kann sämtliche Leasingvarianten anbieten: Von der Anschaffung eines einzelnen Lieferfahrzeuges bis zur Finanzierung eines kompletten Fuhrparks – inklusive An- und Abmeldung der Fahrzeuge, nötige Schadensabwicklungen und Versicherungsangebote.“

Die Vorteile einer betrieblichen Vorsorgelösung?

Aufwendungen für betriebliche Vorsorgemaßnahmen gelten als Betriebsausgaben und es fallen auch keine Lohnnebenkosten an.



Hansjörg Langer

Foto: Fischer

Landesdirektor BA-CA Steiermark

Aktuelle Lage und Zukunftsaussichten positiv bewertet.

Konjunktur österreichischer KMU: Die Wolken verziehen sich

Die Creditreform Wirtschafts- und Konjunkturforschung führte kürzlich eine Befragung von 1.700 österreichischen Klein- und Mittelunternehmen über die Wirtschaftslage in Österreich durch. Es zeichnet sich ein Trend zum Aufschwung ab.

Mehr als die Hälfte der befragten mittelständischen Unternehmen bezeichnete ihre aktuelle Geschäftslage mit gut oder sehr gut. Die Noten mangelhaft bis ungenügend sind auf dem Rückzug und wurden von knapp acht von hundert Unternehmen vergeben. Vor einem Jahr waren es noch mehr als zwölf Prozent mit schlechten Noten. Die optimistischen Einschätzungen ziehen sich durch alle Branchen. Am deutlichsten verbesserten sich die Angaben im Dienstleistungssektor: knapp 58 Prozent ziehen eine positive Bilanz, das sind 17 Prozent mehr als im Vorjahr.

Tourismus treibt die Dienstleister

Ein Grund dafür ist die gute Wintersaison mit steigenden Umsätzen und steigenden Übernachtungszahlen. Der Bau bleibt – trotz Verbesserungen – hinter den anderen Wirtschaftsbereichen zurück. Die Baubranche ist die einzige, in der Unternehmen im zweistelligen Bereich schlechte Noten geben. Besonders positive Einschätzungen gibt es bei den Betrieben der Eisen- und Metallverarbeitung, bei Großhändlern mit Investitionsgütern, bei IT-Dienstleistern und aus dem Hotelgewerbe.

Gesamtkonjunkturelle Lage in Österreich

„Wenn man allgemein fragt: ‚Wie ist die wirtschaftliche Situation?‘ dann sind die Angaben der Menschen meistens pessimistischer, als wenn man fragt, wie es ihnen selber geht“, stellt Univ.-Prof. Dkfm. Dr. Helmut Rödl, Mitglied des Vorstandes des Verbandes der Vereine Creditreform, Neuss/Deutschland, fest. Nur 27,6 Prozent der Befragten vergeben die Noten sehr gut und gut (Vorjahr: 12,7 Prozent) und 14,5 Prozent urteilen mit mangelhaft und ungenügend, werden sie nach der gesamtkonjunkturellen Lage in Österreich gefragt.

Die Umsätze

Die Verbesserung der Situation bei den Umsätzen ist allerdings nicht ganz so deutlich wie bei der Geschäftslage. „Einen negativen Saldo haben wir nach wie vor in der Bauwirtschaft“, sagt Helmut Rödl. 12,9 Prozent der Bauunternehmen verzeichneten steigende (Vorjahr: 7,4 Prozent) und 37,7 Prozent sinkende Umsätze (Vorjahr: 41,5 Prozent).

Die Saldenentwicklung des Umsatzes verdeutlicht die Situation: Lag die Saldenkennziffer im vergangenen Jahr mit minus 8,6 Prozentpunkten noch im roten Bereich, klettert sie heuer auf plus 5,5 Prozent. Innerhalb der vergangenen zehn Jahre lag der Umsatzsaldo nie tiefer als im Jahr 2005. Von den ehemals guten Bewertungen ist man heuer dennoch weit entfernt.

Positiv bei der Umsatzentwicklung wiederum schneiden die Betriebe aus der Eisen- und Metallherzeugung, Leder-, Textil und Bekleidungshersteller, Großhändler mit Investitionsgütern sowie technische Beratungs- und Planungsbüros ab. Die tatsächliche Entwicklung ist besser als die Erwartungen der Unternehmen im Herbst letzten Jahres. Im Herbst sagten 25 Prozent: „Es wird besser, und tatsächlich sind es 30 Prozent geworden.“ Das ist laut Creditreform ein Hinweis darauf, dass die Konjunktur in Österreich relativ stabil ist.

In Deutschland ist es schlechter

Der Blick zu den deutschen Nachbarn zeigt dort zwar eine deutliche Verbesserung der Umsatzsituation, für eine positive Saldenentwicklung reicht es noch nicht: Die Saldenkennziffer der Umsatzentwicklung stieg im Jahresverlauf von minus 31 Prozent auf minus 7,2 Prozent.

Die Personalsituation

Auch die Personalsituation im österreichischen Mittelstand zeigt Verbesserungen: Zwölf von hundert sagten, sie würden den Mitarbeiterstab erweitern, tatsächlich sind es 21 Prozent. Das Baugewerbe zeigt den größten Anstieg an Unternehmen, die mehr Mitarbeiter einstellen haben. Dennoch kommt der Saldo der Personalentwicklung nicht aus den roten Zahlen und liegt aktuell bei minus 4,1 Prozent (Vorjahr: minus 13,7 Prozent).

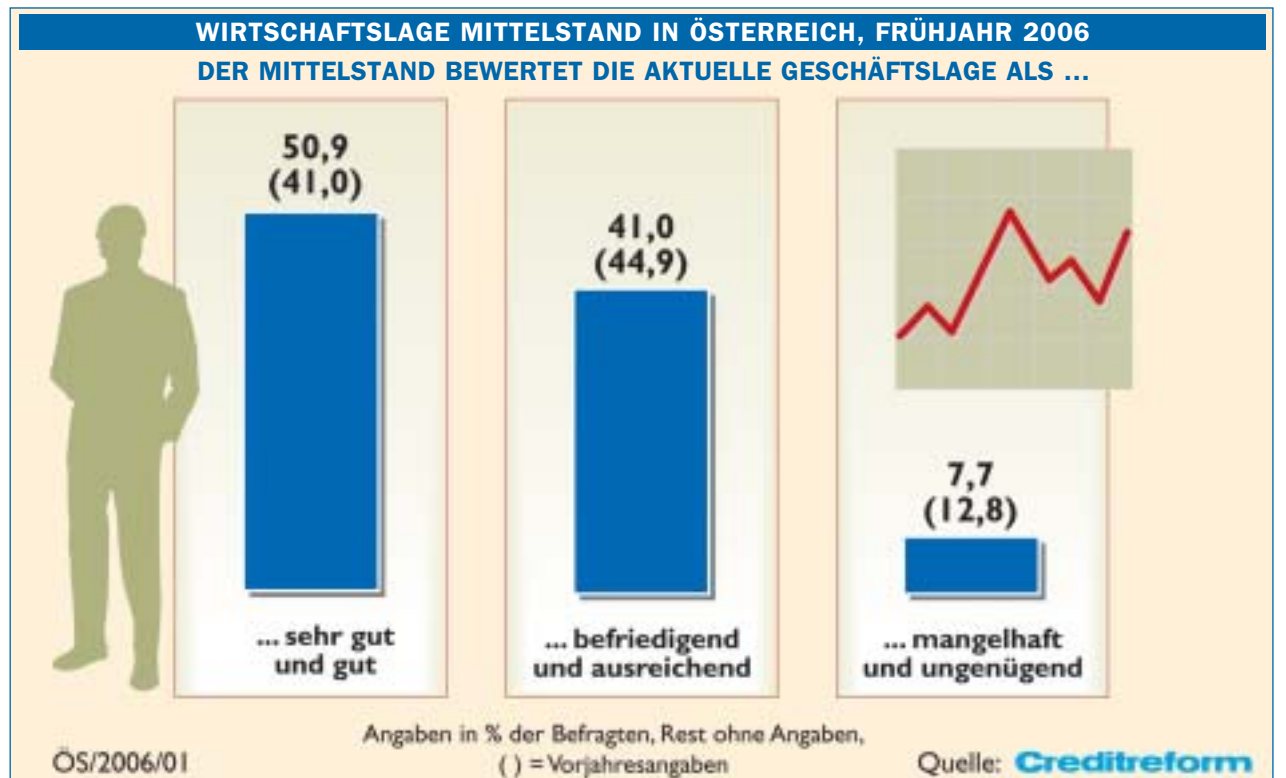
Wo gibt es Jobs?

Jobs gibt es bei den Betrieben in der Metallindustrie, bei den Großhändlern mit Investitionsgütern, in den technischen Beratungs- und Planungsbüros, bei IT-Dienstleistern und im Hotelgewerbe.

Ertragslage und Umsatzerwartungen

Heuer können schon 21,1 Prozent der Unternehmen auf mehr Gewinne verweisen (Vorjahr: 16,2 Prozent). Sinkende Gewinne mussten 32,5 Prozent verkraften. Nur beim Handel reicht es für eine positive Saldenkennziffer. Hier kann jedes vierte Unternehmen auf gestiegene Erträge verweisen.

Peter Voithofer von der KMU Forschung Austria ortet die gestiegene Konsumlust der Österreicher als Grund dafür. Die Menschen kaufen Dinge, „die über den täglichen Bedarf hinausgehen, etwa Uhren und Schmuck.“ Auch die Umsatzerwartungen sind von Optimismus geprägt: 42,2 Prozent der Betriebe rechnen das nächste halbe Jahr mit Umsatzsteigerungen. Die Hälfte aller Handelsbetriebe geht davon aus, dass sie in den nächsten 6 Monaten mehr umsetzen und verkaufen.



Deutliche Stimmungsaufhellung.

Mehr als die Hälfte (50,9 Prozent) der österreichischen Mittelständler sind mit der aktuellen Geschäftslage ihres Unternehmens vollauf zufrieden – das sind knapp zehn Prozentpunkte mehr als noch im Frühjahr 2005 (41,0 Prozent). Schlechte Noten vergeben nur noch 7,7 Prozent der Betriebe (Vorjahr: 12,8 Prozent). Für den Saldo der Geschäftslage bedeutet das einen Sprung von 15 Prozentpunkten auf 43,2 Prozent.

Der Mittelstand ist der Investitions- und Konjunkturmotor der österreichischen Wirtschaft

56,6 Prozent der mittelständischen Unternehmer planen verstärkt, Investitionen zu tätigen. Den größten Zuwachs an investitionswilligen Unternehmen verzeichnen die Dienstleistungsbranche, die positivsten Investitionswerte haben der Metall- und Maschinenbau, elektrotechnische Geräte, Herstellung von Nahrungs- und Genussmitteln und Beratung und Planung. An erster Stelle ist Tirol vor Vorarlberg und Salzburg.

Das Zahlungsverhalten ist schleppend, die Konkurse steigen weiter

„Auf das Zahlungsverhalten haben die guten konjunkturellen Aussichten bislang noch keine Auswirkungen gehabt“, berichtet Rainer Kubicki, geschäftsführender Gesellschafter der Creditreform Österreich. Zwar lassen sich etwas weniger Betriebe extrem lange mit dem Begleichen offener Forderungen Zeit, allerdings begleichen auch weniger Betriebe ihre Rechnung pünktlich innerhalb eines Monats. Aktuell geben nur noch 54,5 Prozent an, pünktlich bezahlt zu werden, Tendenz fallend. Erfreulich ist, dass sich die Zahl der Unternehmen, die keine Forderungsverluste zu verzeichnen hatten, von 9,5 auf 18,1 Prozent erhöhte.

Nach wie vor ist in Österreich ein Anstieg der Unternehmenskonkurse zu verzeichnen. Die Zahl der Unternehmensinsolvenzen für die ersten vier Monate 2006 beläuft sich auf 2.383 Fälle, was einem Anstieg von 2,5 Prozent entspricht. Die Zahl der mangels Masse abgewiesenen Fälle stieg um 3,1

Prozent auf aktuell 1.337. Wie auch schon im vergangenen Jahr kommen die meisten Konkurse aus dem Bereich Information und Consulting (714 Unternehmen).

Eigenkapital geringer

Ein wichtiger Indikator zur Bestimmung der Bonität von Unternehmen ist die Höhe des Eigenkapitals. Leider hat sich die Eigenkapitalsituation im Mittelstand verschlechtert. Aktuell können nur noch 27,7 Prozent der Firmen auf eine solide Eigenkapitalbasis im Verhältnis zur Bilanzsumme blicken. Der Anteil der unterkapitalisierten Betriebe stieg auf 32,8 Prozent an.

„Die Eigenkapitalfinanzierung ist in Österreich eigentlich steuerlich diskriminiert“, sagte dazu eine Vertreterin der Kammer der Wirtschaftstreuhänder. „Bei Fremdkapital können Sie die Zinsen absetzen, im Gegensatz dazu bei Eigenkapital nicht. Es gibt ganz konkrete Vorschläge, dass diese Diskriminierung, die derzeit herrscht, aufgewogen wird.“ Daher fordert die Kammer den Vorrang der Eigenkapitalverzinsung vor der Begünstigung nicht entnommener Gewinne – denn die Stärkung des Eigenkapitals muss auch bei zukünftigen Steuerreformen eine maßgebliche wirtschaftspolitische Zielsetzung bei der Unternehmensbesteuerung sein.

Text: Manuela Taschlmair



Rainer Kubicki
 Geschäftsführender Gesellschafter
 der Creditreform Wirtschaftsauskunftei
 Kubicki KG
 1190 Wien, Muthgasse 36-40 (BT 4)
 Tel: 01 / 218 62 20-0

BUCHTIPP

PERSONALVERRECHNUNG FÜR DIE PRAXIS

Das Journal für Lohn- und Gehaltsverrechner

Diese Fachzeitschrift informiert den Personal-Profi über alle relevanten Neuerungen in der Personalverrechnung – prompt und übersichtlich durch populär und praxisbezogen aufbereitete Beiträge. Der Praktiker wird hier „kurz und bündig“ über Gesetzesänderungen und neue bzw. interessante Gerichtsentscheidungen informiert und erfährt mithilfe von zahlreichen Praxisbeispielen, Graphiken, Übersichten und Tabellen, wie seine praktischen Fälle zu lösen sind.

Jahresabonnement 2006 (12 Hefte):

LexisNexis ARD Orac
 Vorteilspreis für ARD-Abonnenten:
 € 69,60,-
 Normalpreis: € 99,-

Tel. (01) 534 52-0
 Fax (01) 534 52-141
 E-Mail: bestellung@lexisnexis.at

Bestellen Sie jetzt:
 Ihr gratis Probeheft!



Modernes Zeitmanagement ermöglicht bedarfsgerechten Personaleinsatz.

Flexible Arbeitszeitmodelle halten Personalkosten in Schach

Bei steigenden Personalkosten in Westeuropa ist der effiziente Einsatz der kostbaren Ressource „Personal“ von immer größerer Bedeutung. Flexible Arbeitszeitmodelle zur bedarfsgerechten Ressourcensteuerung sind hier die einzige Lösung.

Seit einigen Jahrzehnten wirft die Gestaltung und Planung der Arbeitszeit in Unternehmen immer wieder Diskussionen zwischen Arbeitgebern, Arbeitnehmern und Betriebsräten auf. Die Auseinandersetzung mit diesem Thema wurde in der Vergangenheit immer mehr zu einem gesellschaftlichen Anliegen und ist heute aktueller als je zuvor. Für die Leistungsfähigkeit der Arbeitnehmer und daraus resultierend auch für Produktivität und Kosten nimmt die Lage und Dauer der Arbeitszeit einen hohen Stellenwert ein. Die Arbeitsumwelt wird zunehmend komplexer und vernetzter und verlangt nach flexiblen und individuellen Personal- und Arbeitszeitstrategien.

In modernen Organisationseinheiten stellt sich für Personalmanager immer häufiger die Frage nach der optimalen Gestaltung der Arbeitszeit, denn sie hat großen Einfluss auf die Leistungsfähigkeit und damit auch auf das Arbeitsergebnis der Arbeitnehmer. Die Herausforderung, der sich die Personalmanager in diesem Zusammenhang immer wieder stellen müssen, ist der wirtschaftlichste Einsatz der Arbeitszeit im Hinblick auf ein optimales Arbeitsergebnis. Es ist in diesem Zusammenhang sehr wichtig abzuschätzen, in welchem Umfang eine Flexibilisierung der Arbeitszeit sinnvoll ist und in welchem Maße Kontrolle und Reglementierung von Seiten des Arbeitgebers dabei noch eine Rolle spielen müssen.

Von beiden Seiten gefordert: Variable Arbeitszeiten

Doch nicht nur die Unternehmensumwelt unterliegt einer immer stärker werdenden Veränderung, auch die interne Organisation einer Unternehmung ist einem ständigen Wandel unterworfen. In der Personalpolitik sind in diesem Zusammenhang die Belange der vielen unterschiedlichen Arbeitnehmergruppen besonders in den Vordergrund zu rücken. Die Anliegen und Bedürfnisse von sowohl Männern als auch Frauen, Facharbeitern und angelerntem Personal, Arbeitern, Angestellten, Akademikern, Schwerbehinderten, Ausländern und jugendlichen Arbeitnehmern müssen Schwerpunkte in der Diskussion um die Arbeitszeitgestaltung sein.

Darüber hinaus ist auch die fortschreitende technische Entwicklung besonders im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie Auslöser für die Forderung flexibler Arbeitszeiten.

Doch nicht nur auf Arbeitnehmerseite ist der Wunsch nach Flexibilisierung der Arbeitszeit vorhanden. Auch die Arbeitgeber sind daran interessiert, durch das weitestgehende Aufbrechen starrer Arbeitszeiten die Arbeitskräfte markt- und bedarfsorientiert einsetzen zu können. Auf diese Weise lassen sich deutliche Kosteneinsparungen

und eine effizientere Nutzung der Arbeits- und Betriebszeit erzielen.

Engpass Personal/Überkapazitäten

Die menschliche Arbeitskraft ist eine zentrale Ressource im Produktionsprozess und nimmt somit eine wertschöpfende Rolle ein. Den so bewerteten Produktionsfaktor bezeichnet man auch als Humankapital. Die Entwicklung hat gezeigt, dass sich das Personal sowohl aus volkswirtschaftlicher als auch aus betriebswirtschaftlicher Sicht zu einer knapper werdenden Ressource entwickelt hat. Für einen effizienten Einsatz dieser knappen Ressource bedarf es daher geeigneter Steuerungsinstrumente, die je nach Branche unterschiedlich eingesetzt werden müssen.

Es kommt bei der Personaleinsatzplanung darauf an, den Personalbedarf pro Zeiteinheit möglichst genau vorherzusagen, um die effiziente Einteilung der Mitarbeiter zu den einzelnen Diensten oder Schichten vornehmen zu können. P&I hat auf diesem Gebiet umfassendes Know-how und bietet professionelle Beratung und Unterstützung bei der Umsetzung von Personaleinsatzstrategien an. Der Einsatz eines einheitlichen und integrierten Systems für die Bereiche Personalmanagement, Zeitmanagement und Entgeltabrechnung ist dabei die beste Voraussetzung für die Erreichung des verfolgten Ziels „optimaler Personaleinsatz zu jeder Zeit“.

Das Personalmanagementmodul stellt das Personal zur Verfügung, das Zeitmanagement steuert den Einsatz und das Entgeltabrechnungsmodul sorgt für die Bezahlung der erbrachten Arbeitsleistung.

Schnelle Reaktionsfähigkeit erfordert flexibles Handeln

Unsere heutige Unternehmensumwelt und das Denken der Arbeitnehmer und Arbeitgeber als Systemmitglieder ist mehr und mehr geprägt von Flexibilität, schneller Reaktionsfähigkeit auf Unvorhergesehenes, Offenheit für Neues und die Bereitschaft zu innovativem Denken und Handeln.

Sowohl das private Leben als auch unser Berufsalltag fordern täglich von uns die Bewältigung von zahlreichen neuen Aufgaben und die Lösung der damit verbundenen Probleme und Schwierigkeiten.

Der Arbeitgeber greift hierbei ganz erheblich fordernd ein, indem er immer schnellere Anpassungsfähigkeit und bedarfsgerechtes Handeln verlangt. Doch hat der Beschäftigte im Gegenzug nicht auch das Recht, mehr Souveränität und Flexibilität von seinem Arbeitgeber einzufordern? Mithilfe moderner Arbeitszeitsysteme in Europa kann dabei sowohl auf Arbeitgeber- als auch auf Arbeitnehmerseite der tägliche Kampf um die Steigerung der Leistungsfähigkeit gewonnen werden.



Die Zukunft der Arbeitszeitkonzepte unter Beachtung des starken Kostendrucks, dem nahezu alle Branchen heute ausgesetzt sind, liegt auf jeden Fall in einer starken Anpassungsfähigkeit. Die Zeiten des großen Regelungsbedarfs und starker Kontrollmechanismen von Seiten des Arbeitgebers sind vorbei.

Die Arbeitszeitphilosophie von heute muss geprägt sein von Offenheit, innovativem Handeln und dem souveränen Umgang mit der wertvollen Ressource „Mensch“. Dabei ist es unumgänglich, gut durchdachte und hocheffiziente Steuerungsinstrumente

einzusetzen, damit Planer das verfügbare Personal und den temporär geforderten Personalbedarf in Einklang bringen können.



P&I
Geschäftsführer
P&I GmbH
Manfred Nagl

P&I GmbH, Ares Tower
Donau-City-Straße 11, A-1220 Vienna

Tel: +43 1 260 39 - 0
Fax: +43 1 260 39 - 330
E-Mail: info.at@pi-ag.com
www.pi-ag.com

ARBEITSZEITMODELLE IM ÜBERBLICK

GLEITENDE ARBEITSZEIT:

Kerngedanke dieses neuen Arbeitszeitkonzeptes ist es, den Mitarbeiter Beginn und Ende seiner Arbeitszeit selbst bestimmen zu lassen. Wichtiger Bestandteil dieser Idee ist jedoch, dass jeder Mitarbeiter verpflichtet ist, innerhalb einer bestimmten Zeitspanne (Kernzeit) im Unternehmen sicher anwesend zu sein.

VARIABLE ARBEITSZEIT:

In diesem Modell entscheidet der Arbeitnehmer selbst über Dauer und Lage seiner Arbeitszeit. Der Unterschied zur gleitenden Arbeitszeit ist es, dass keine Kernzeiten existieren.

KAPAZITÄTSORIENTIERTE VARIABLE ARBEITSZEIT:

Die Kapazitätsorientierte variable Arbeitszeit beschreibt eine Organisation der Arbeitszeit, bei der – völlig losgelöst von täglichen Arbeitszeiten – die Normalarbeitszeit vom vorhandenen Arbeitsanfall abhängt. Bei diesem Modell liegt jedoch die langfristige Variabilität nicht beim Arbeitnehmer, sondern beim Arbeitgeber.

Das bedeutet, dass Arbeitgeber und Arbeitnehmer vertragliche Vereinbarungen hinsichtlich einer Gesamtstundenzahl für eine bestimmte Planungszeit treffen. Der Arbeitnehmer selber befindet sich kurzfristig gesehen lediglich in Rufbereitschaft und setzt seine Arbeitskraft täglich und wöchentlich flexibel ein.

SABBATICAL:

Unter Sabbatical wird eine Art Langzeiturlaub verstanden, der entweder für Weiterbildungsmaßnahmen oder für Austauschprogramme vom Arbeitnehmer genutzt werden kann.

JAHRESARBEITSZEIT:

Das Konzept der Jahresarbeitszeit arbeitet mit so genannten Jahresarbeitszeitkonten. Zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer wird zB eine wöchentliche Arbeitszeit von 37,5 Stunden vereinbart, tatsächlich arbeitet der Arbeitnehmer jedoch 40 Stunden pro Woche. Die 2,5 Stunden Mehrarbeit pro Woche werden auf einem Jahresarbeitszeitkonto gesammelt und kommen nach Ablauf eines Jahres in Form von freier Zeit dem Arbeitnehmer zugute. Der Arbeitnehmer hat somit die Möglichkeit, zwei bis drei Monate am Stück an einer Weiterbildungsmaßnahme teilzunehmen.

LEBENSARBEITSZEIT:

Die Lebensarbeitszeit sieht eine flexible Ableistung einer vom Unternehmen festgelegten Gesamtlebensarbeitszeit vor. Es ist somit möglich, flexibel in das Erwerbsleben einzutreten, zwischendurch Unterbrechungen vorzunehmen und flexibel in den Ruhestand überzugehen.

VERTRAUENSARBEITSZEIT:

Vertrauensarbeitszeit ist ein Managementkonzept, das auf verbindliche Arbeitszeitregelungen verzichtet und sich an

der aktuellen Marktsituation orientiert. Dieses Managementkonzept unterscheidet sich vom einfachen Arbeitszeitmodell deshalb, da drei wichtige Faktoren durch das Management gesteuert und angestrebt werden müssen, um langfristig damit Erfolg zu haben: Vertrauenskultur, Ergebnisorientierung und Selbstorganisation. Darüber hinaus wird die Kontrolle der Arbeitszeit durch Ziel- und Ergebnisvorgaben ersetzt.

TEILZEITARBEIT:

Die klassische Teilzeitarbeit sieht eine Verkürzung der Normalarbeitszeit vor. Mütter mit kleinen Kindern nutzen häufig dieses Arbeitszeitmodell, denn die meisten von ihnen sind nur halbtags im Unternehmen tätig. Wird Lage und Dauer der Arbeitszeit variabel gehandhabt, so spricht man von der flexiblen Teilzeit.

JOB-SHARING:

Beim Job-Sharing teilen sich zwei oder mehrere Arbeitnehmer einen Arbeitsplatz. Auf diese Art und Weise ist es für einen Arbeitnehmer äußerst kostengünstig und wirtschaftlich, zwei Halbtagskräfte zu beschäftigen, denn er muss nur für eine Arbeitsplatzausstattung sorgen, der Arbeitsplatz ist jedoch den ganzen Tag besetzt.

TELE- ODER HEIMARBEIT:

Das Modell der Tele- oder Heimarbeit sieht vor, dass der Mitarbeiter entweder ganz oder einzelne Tage pro Woche zu Hause arbeitet.

Die heutigen Informations- und Kommunikationssysteme haben dieses Modell möglich gemacht. Jedoch ist diese Organisationsform der Arbeitszeit nicht auf alle Bereiche im Unternehmen anwendbar. Die Arbeitnehmer, die dieses Modell am häufigsten nutzen, sind junge Mütter und Arbeitnehmer, die kurz vor dem Ruhestand stehen.

GLEITENDE UND FLEXIBLE PENSIONIERUNG:

Die gleitende und flexible Pensionierung sieht das sukzessive Ausscheiden aus dem Erwerbsleben vor. Das Modell ist für Arbeitnehmer zwischen 60 und 70 Jahren vorgesehen und erlaubt die variable Verteilung der Arbeitszeit.

SCHICHTARBEIT:

Die Schichtarbeit macht es möglich, einen Betrieb länger als die übliche Tagesarbeitszeit oder sogar rund um die Uhr in Gang zu halten. Die Mitarbeiter werden dabei entweder nach einem festen Turnus den unterschiedlichen Schichten zugeteilt (starrer Wechselschichtdienst) oder bedarfsorientiert den jeweiligen Schichten zugeordnet. Im Fertigungsbereich führen solche Schichtsysteme zu besseren Auslastungen von Fertigungsanlagen, im Dienstleistungsbereich sind solche Modelle erforderlich, um eine Dienstleistung bis zu 24 Stunden täglich zur Verfügung zu stellen.

Quelle: PI-AG

Mobilien-Leasing betrifft die Vermietung von mobilen Gegenständen des Anlagevermögens.

Moderne Finanzierungsformen mit Mobilien-Leasing

Mobilien-Leasing ist immer wieder ein Thema, wenn es um die Neuanschaffung von Wirtschaftsgütern geht. Aber welche Vorteile bietet Mobilien-Leasing?

Wie man diversen Zeitungsartikeln und Beiträgen in Fachzeitschriften entnehmen kann, erzielte die Leasingbranche in Österreich in den letzten Jahren sehr hohe, weit überdurchschnittliche Zuwachsraten. In manchen Bereichen werden sogar bereits mehr als 30 % der Neuanschaffungen über Leasing abgewickelt. Somit ist es der Leasingbranche gelungen, eine echte Alternative zu klassischen Finanzierungsvarianten zu schaffen. Auch bieten immer mehr Hersteller und Lieferanten Leasing als Finanzierungsform direkt mit ihrem Produkt an – eine Variante, wie wir sie bereits aus dem Kfz-Geschäft kennen. Was macht nun Mobilien-Leasing so interessant für immer mehr Unternehmer?

Voraussetzung für ein Mobilien-Leasing ist, dass es sich beim Leasingobjekt um ein bewegliches Investitionsgut handelt, welches eine wirtschaftlich selbstständige Einheit bildet. So können unter anderem alle Arten von Produktionsmaschinen, Druckmaschinen, Baumaschinen, Landmaschinen, Büromaschinen, LKW und noch vieles mehr geleast werden.

Der Leasingnehmer wählt das von ihm gewünschte Produkt aus und verhandelt sowohl die technische Ausstattung wie auch den Preis. Die Anschaffung erfolgt durch die Leasinggesellschaft zu den vereinbarten Bedingungen. Diese räumt dem Leasingnehmer durch den Leasingvertrag das Nutzungsrecht für die Dauer des Vertrages gegen die Bezahlung von laufenden Leasingraten ein.

Um individuelle Bedürfnisse abzudecken, gibt es verschiedene Modelle von Leasingverträgen. Man unterscheidet vor allem Finanzierungsleasing, unterteilt in Voll- und Teilamortisationsleasing, und Operating Leasing:

VOLLAMORTISATIONSLEASING

(= Full-Pay-Out-Leasing)

Der Anschaffungswert des Leasingobjektes wird bis zum Ende der Vertragslaufzeit vollständig amortisiert. Die Laufzeit kann zwischen



Beim Leasing bleibt Eigenkapital unberührt und die Liquidität erhalten

40 % und 90 % der betriebsgewöhnlichen Nutzung (AFA) getragen. Der nicht amortisierte Wert beträgt meist ein bis drei Leasingraten.

TEILAMORTISATIONSLEASING

(= Restwertleasing)

Der Anschaffungswert des Leasingobjektes wird bis zum Ende der Vertragslaufzeit nur teilweise amortisiert. Es verbleibt zum Vertragsende ein Restwert. Dieser sollte dem voraussichtlichen Wert des Leasingobjektes zum Vertragsende entsprechen. Hier kann die Laufzeit maximal 90 % der betriebsgewöhnlichen Nutzung (AFA) getragen. Zusätzlich zum Leasingvertrag wird beim Teilamortisations-Leasing meistens ein Andienungsrecht vereinbart.

OPERATING LEASING

Bei Operating Leasing bezahlt der Leasingnehmer auf eine Grundmietzeit vereinbarte Leasingentgelte. In der Regel ist dem Leasingnehmer hier nur die Höhe der Leasingrate, aber kein Anschaffungswert oder kalkulatorischer Restwert bekannt. Am Ende der Grundmietzeit wird das Leasingobjekt an den Leasinggeber zurückgestellt.

Hier steht das Nutzen des Leasingobjektes im Vordergrund. Dieses Modell findet derzeit vor allem bei Geräten in der Fördertechnik und im IT-Bereich Anwendung, ist aber auch in vielen anderen Bereichen immer mehr im Kommen.

Neben diesen Grundmodellen gibt es noch viele weitere Möglichkeiten, einen Leasingvertrag an individuelle Bedürfnisse anzupassen:

Es besteht die Möglichkeit, den Anschaffungswert (= Kalkulationsbasis) und somit auch die laufenden Leasingraten durch Leistung einer Mietvorauszahlung zu verringern. Die steuerliche Obergrenze der Anzahlung ist mit 30 % des Anschaffungswertes festgelegt.

Durch unregelmäßige Zahlungspläne (zB Winteraussatz für Baumaschinen) kann der Leasingvertrag an Liquiditätsströme angepasst werden.

Mit der Wahl der für das Leasingobjekt passenden Laufzeit können die Leasingraten an die geplante Nutzungsdauer des Leasingobjektes angepasst werden und bereits Reserven für die zukünftigen Ersatzinvestitionen geschaffen werden. Bei der Entscheidung zwischen variablen oder fixen Zinsen für die Vertragslaufzeit kann auf die

gegebene Zinslandschaft reagiert werden.

Vorteile des Mobilien-Leasing

■ Leasing bietet eine moderne Finanzierungsform, die sich durch fristenkonforme Laufzeiten am Leasingobjekt orientiert. Dadurch decken sich in der Regel Leasingentgelte und Wertschöpfung mit dem Leasingobjekt („Pay as you earn“).

■ Die Bilanzierung des Leasingobjektes erfolgt bei der Leasinggesellschaft (Verkürzung der Bilanz beim Leasingnehmer). Leasingentgelte sind beim Leasingnehmer sofort als Betriebsausgabe absetzbar.

■ Bei Leasingfinanzierungen steht das Objekt im Vordergrund. In der Regel werden neben Mietvorauszahlungen keine weiteren Sicherheiten (zB Hypotheken) von Leasinggesellschaften vorgeschrieben.

■ Durch die Finanzierung über Leasing werden vorhandene Kreditlinien bzw Sicherheiten bei der Hausbank geschont und stehen für andere Ausgaben/Finanzierungen zur Verfügung.

■ Da bei Leasing das Leasingobjekt als vorrangige Besicherung heran-

gezogen wird, kann dies im Hinblick auf Basel II Vorteile gegenüber klassischen Kreditvarianten bringen.



Vertriebsleiter
Gerhard Riedel

BNP Paribas Lease Group

BUCHTIPP

ARBEITSRECHT IN GRUNDZÜGEN

Diese systematische Darstellung des Arbeitsrechts wendet sich sowohl an Studenten der Rechts- und Wirtschaftswissenschaften als auch an arbeitsrechtlich interessierte Nichtjuristen. Zum besseren Verständnis wurde eine grundsätzliche Einführung in die Rechtswissenschaften integriert, die wichtige allgemeine Grundbegriffe und -strukturen vermittelt. Schwerpunkte werden in den praxisrelevanten Bereichen des Kollektiv- und Individualarbeitsrechts gesetzt. Insbesondere neu in der 4. Auflage ist die aktualisierte sowie in Form und Systematik gänzlich überarbeitete Darstellung des neuen Gleichbehandlungs- und Antidiskriminierungsrechts.

Die Autoren: Dr. Wolfgang Brodil, Dr. Martin E. Risak, Dr. Christoph Wolf

LexisNexis ARD Orac
Wien 2006, 248 Seiten
ISBN: 3-7007-3435-2
Bestellnummer: 34.13.03
Preis: € 32,-



MEHR ZEIT

P&I LOGA P&I HCM P&I PLUS P&I SMART

MEHR ZEIT FÜR DAS WICHTIGSTE KAPITAL - IHRE MITARBEITER. Unsere innovativen HR-Lösungen erleichtern personalwirtschaftliche Prozesse in Wirtschaft und Verwaltung und geben Ihnen Zeit, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren: Ihre Mitarbeiter. WWW.PI-AG.COM

Your partner for integrated HR solutions **P&I**

Mobile Handy-Stechuhr und Online-Datenbank: Der Aufwand für die Lohnabrechnung in Gewerbebetrieben wird geringer.

Mobile Zeiterfassung

Kommt das Ende der Zettelwirtschaft im Außendienst? Durch Übermittlung von Einsatzdaten über Mobiltelefon an eine Datenbank scheint das Aus von Stundenzetteln für Handwerk, Bau und Dienstleistung in greifbarer Nähe zu sein.

Wer sich mit Lohnverrechnung beschäftigt, kann ein Lied davon singen: Teilweise unvollständige Arbeitszeitnachweise der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die immer wieder zu Rückfragen führen. Die Zettel kommen meist zu spät und sind nicht vollständig ausgefüllt. Wer befindet sich auf welcher Baustelle? Wer ist auf Urlaub? Wer im Krankenstand? In Produktionsbetrieben sind diese Relikte schon lange verschwunden und durch Betriebsdatenerfassung abgelöst. Bei Montagebetrieben und Baustellen ist der handgeschriebene Stundenzettel jedoch nach wie vor Standard. Mit virtic ändert sich das.

virtual time clock

Virtic steht für „virtual time clock“ und ist das Zauberwort für sekundenaktuelles Zeitcontrolling. Es macht die Arbeitszeit der Mitarbeiter auf Baustellen und im Außendienst so transparent, als würden sie in der Werkshalle arbeiten. Auch Personalüberlassung ist ein Anwendungsgebiet, das vom virtuellen Stundenzettel profitiert.

Ende der Mehrfacherfassung

Via Handy werden die Eckdaten erfasst – SMS zu schreiben ist aber

nicht erforderlich.

Diese Daten sind sekundenaktuell über Internet abrufbar und ermöglichen so ein effizientes Projektcontrolling. Jede Baustelle kann somit ganz einfach und laufend einem Monitoring unterzogen werden. Zeitplan, Arbeitsstunden und Abweichungen vom Plan sind damit erstmals ohne mehrfache Erfassung und jederzeit abrufbar. Die Daten können in beliebiger Form exportiert werden, um sie in gängigen Lohnverrechnungs-, Controlling-, Planungs- und Office-Anwendungen zu bearbeiten.

Mobil an- und abmelden

Die Funktionsweise ist einfach: Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter



Fotos: virtic

Unterschriften werden ebenfalls online übertragen und gespeichert

melden sich via Handy zur Arbeit an und ab. Unterschiedliche Arbeitssituationen sind möglich: Bestimmte Baustellen, Reisezeiten, Pausen usw. Der Standort wird lokalisiert, der Server quittiert die Dateneingaben innerhalb von Sekunden und antwortet mit neuen Daten an das Mobiltelefon. Der Zugriff auf die Datenbank ist jederzeit vom Büro-PC über Internet möglich. Somit können Auswertungen nach Bedarf erstellt werden und Projektkosten stets aktuell verfolgt werden.

Dachdecker im Test

Seit etwa acht bis neun Wochen testet die Hannak Bedachungsgesellschaft in Salzburg Zeiterfassung, Ortung, Controlling und Vorbereitung zur Lohnabrechnung mittels virtic. „Die Lösung verlangt viel Fingerspitzengefühl von den Mitarbeitern und ist daher noch im Probetrieb“, so Wilhelm Hannak, „aber es wird jede Woche besser!“ Für ihn ist der Reiz der Lösung eindeutig die Kontrollmöglichkeit der angefallenen Stunden.

Abrechnungsgerechtigkeit

In Deutschland hat virtic zurzeit 180 Firmenkunden mit 3.000 Usern. Der kleinste Kunde ist ein 1-Mann-Betrieb, der größte ein



Bauunternehmer in Süddeutschland mit 600 Mitarbeitern. Nach Österreich kam die mobile Stechuhr im Jänner 2006

„Ein 1-Euro-Handy reicht“, führt Bernd Wolff von virtic anlässlich einer Produktpräsentation aus. An Kosten fallen pro Mitarbeiter und Monat zwischen 17 und 36 Euro an, bei zwei Jahren Vertragsbindung. „Das haben wir von den

Mobilfunkbetreibern gelernt“, sagt Thomas Bogensperger, der die aus Deutschland stammende Lösung in Österreich auf den Markt bringt. Probleme mit Betriebsräten beobachtet Bogensperger übrigens nicht, im Gegenteil bringt er Abrechnungsgerechtigkeit in die Betriebe – eine Forderung der Betriebsräte.

Text: Manuela Taschlmar

BUCHTIPP

PRIVATSTIFTUNGS- STEUERRECHT

Systematische Kommentierung

Das Werk enthält eine Gesamtdarstellung der abgabenrechtlichen Aspekte in Zusammenhang mit Privatstiftungen sowie eine Darstellung der Grundlagen der Besteuerung bei Stiftungen auf anderer Rechtsgrundlage.

Abschnitt I behandelt Stiftungen im Allgemeinen. Die Abschnitte II und III widmen sich der eigennützigen (außerbetrieblichen) Privatstiftung. Abschnitt IV stellt die abgabenrechtliche Situation der betrieblichen Privatstiftung, Abschnitt V der gemeinnützigen Privatstiftung dar. Ein Exkurs zu Sparkassen-Privatstiftungen und Versicherungsverein-Privatstiftungen (Abschnitt VI) rundet die Betrachtung ab.

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

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



Weiteres internationales Unternehmenswachstum des Automobilindustriezulieferers ist geplant.

Eurotaxglass's nach Übernahme von Candover auf Wachstumskurs

Transaktion gewährleistet Kontinuität in der Geschäftsführung und bereitet den Weg für weitere Investitionen in neue Produkte.

EurotaxGlass's, Europas führender Anbieter von Daten für die Automobilindustrie, wurde durch Candover von HMCapital Partners LLC (ehemals Hicks, Muse, Tate & Furst Incorporated) übernommen.

Candover, ein führender europäischer Buy-out-Spezialist, verfügt über weitreichende Erfahrungen hinsichtlich Investitionen in Unternehmen, die Daten, Lösungen und Business Intelligence Services anbieten. Gemäß den Übernahmevereinbarungen wird EurotaxGlass's – in 28 Ländern Europas vertreten – weiterhin von der bisherigen Geschäftsführung unter CEO Kevin Gaskell geleitet.

„Diese Vereinbarung eröffnet ein neues, spannendes Kapitel für EurotaxGlass's. Sie ermöglicht uns, weitere Investitionen in unser Produktportfolio und den Ausbau unserer internationalen Präsenz zu tätigen“, kommentiert Kevin Gaskell, CEO von EurotaxGlass's. „Candover unterstützt in vollem Umfang unsere Geschäftsstruktur, sowohl auf nationaler als auch auf Konzernebene. Wir erhalten die notwendigen Ressourcen, um unsere Erfolgsgeschichte fortzusetzen. Die nächste Phase in der Entwicklung des Unternehmens besteht im Angebot von neuen

digitalen Informationsprodukten zur Stärkung unserer unangefochtenen Position auf dem europäischen Automobilmarkt.“

Charlie Green, Managing Director von Candover, kommentierte die Transaktion folgendermaßen: „EurotaxGlass's erfüllt in hohem Maße die bei Candover gültigen Investitionskriterien. Wir unterstützen starke Geschäftsleitungen, die in attraktiven Märkten mit hohen Einstiegsschwellen tätig sind. EurotaxGlass's hat eine hervorragende Position als einziger Anbieter von umfassender Business Intelligence für die europäische Automobilindustrie. Es verfügt über ein eingespieltes Team mit einer hervorragenden Erfolgsgeschichte. Das gesunde Unternehmen ist in der Lage, starkes organisches Wachstum zu erreichen, und zeichnet sich durch einen positiven Cashflow aus.“

Candover hat durch Investitionen in Bureau van Dijk Electronic Publishing und Wood Mackenzie Erfahrungen in Daten- und Business Intelligence und durch Investitionen in Camden Motors und Thule auch in der Automobilindustrie.

EurotaxGlass's wurde im Jahr 2000 durch eine Fusion der in

Großbritannien beheimateten Glass's Information Services und der Eurotax AG mit Standorten in einer Reihe von wichtigen europäischen Märkten gegründet. Das Unternehmen ist seitdem durch Übernahmen und organisches Wachstum schnell expandiert.

EurotaxGlass's ist der einzige Anbieter von entscheidungsrelevanten Informationen, Analysen, Dienstleistungen und Lösungen mit europäischer Abdeckung. Es verfügt über 150.000 Kunden in allen Bereichen der Automobilindustrie, darunter Automobilhersteller, Händler, Flotten- und Leasingunternehmen, Werkstatt- und Reparaturbetriebe, Finanzinstitute, Versicherungskonzerne und Zulieferbetriebe.

EUROTAXGLASS'S

EurotaxGlass's ist der europaweit größte Anbieter von entscheidungsrelevanten Informationen, Lösungen und Business Intelligence Services für die Automobilwirtschaft.

Die Unternehmenszentrale befindet sich in Freienbach bei Zürich in der Schweiz. EurotaxGlass's ist in 28 Ländern mit 650 Mitarbeiter aktiv. Weitere Informationen finden Sie unter www.eurotaxglass.com.

CANDOVER

Candover ist ein führendes Private-Equity-Unternehmen, spezialisiert auf große europäische Firmenübernahmen. Seit dem Gründungsjahr 1980 hat Candover in 127 Transaktionen mit einem Gesamtwert von über 37 Milliarden € investiert. Investitionen in Übernahmen erfolgen durch Candover auf zweierlei Weise: zum einen durch Candover Investments plc, eine auf dem Aktienmarkt gehandelte Investmentgesellschaft, und zum anderen über Kapital von Candover Partners Limited, einer hundertprozentigen Tochtergesellschaft.

Die Candover Group hat drei Niederlassungen in London, Paris und Düsseldorf sowie einen Berater in Madrid. Candover Partners ist durch die Finanzdienstleistungsbehörde (Financial Services Authority) in Großbritannien zugelassen und untersteht deren Verordnungen. Weitere Informationen finden Sie unter www.candover.com

KONTAKT

EUROTAXGLASS'S:

Tel: +43 (0) 2243/30865/0
Internet: www.eurotax.at

CANDOVER:

Tel: +44 (0) 207 489 9848
Internet: www.candover.at

Kredit ohne Bonität – die Unternehmensmacher von INiTS machen's möglich.

INiTS – der Inkubator für Gründer

Seit 2002 berät und fördert das universitäre Gründerservice INiTS die Verwertung von Uni-Know-how durch die Gründung neuer Firmen. INiTS begleitet von der Geschäftsidee zum schlüssigen Geschäftskonzept, vom Businessplan bis zum Markteintritt. Außerdem werden noch bis 31.7. 2006 innovative Diplomarbeiten und Dissertationen prämiert.

Ein Inkubator ist nicht nur ein Brutkasten für Säuglinge, sondern kann auch als Gründerservice für wirtschaftlich verwertbare Forschungsergebnisse verstanden werden. Ziel des Programms ist die Steigerung von Qualität und Erfolgswahrscheinlichkeit akademischer Spin-offs in Österreich.

Brutkasten zur Unternehmensgründung

Themenschwerpunkte sind alle Forschungsbereiche, jedoch besonders Life Sciences und Informations- und Kommunikationstechnologie. Ziel ist es, Akademikerinnen und Akademikern eine Option aufzuzeigen, die über das Publizieren und die Karriere an der Universität hinausgeht.

18 Monate ausbrüten

Die persönliche Betreuung und Unterstützung im Inkubator erfolgt mittels eines 18 Monate dauernden Prozesses. Beraten und unterstützt wird in allen Belangen des Businessplans, der Weiterbildung, der Infrastruktur sowie Förderung, Finanzierung und Mitwirkung beim Netzwerkaufbau. 45 Prozent der Geldmittel kommen dabei vom Bund, 35 Prozent vom Land und 20 Prozent werden von Sponsoren zur Verfügung gestellt.

Zuschüsse: ja Investitionen: nein

INiTS vergibt diese Gelder in Form von Zuschüssen oder Darlehen. Die Darlehen sind durchaus marktkonform verzinst, allerdings mit dem großen Vorteil, dass keine Bonität nachzuweisen ist. Damit unterscheidet sich INiTS sehr klar

von einer Bank. Und die Beratung macht den Mehrwert aus. Die Darlehen werden von den Jungunternehmern zwar wieder refundiert, die Geldflüsse sind aber, sowohl was den Zeitpunkt betrifft als auch überhaupt, schwer planbar. Investiert wird nicht, denn das würde auch die Begründung von Eigentum an den Startups zur Folge haben.

Der Steuerzahler trägt das Risiko

„Das kaufmännische Risiko trägt zu 80 Prozent der Steuerzahler“, erläutert DI Michael Rauhofer, MAS, Geschäftsführer von INiTS. „Wenn die Einzelperson bereit ist, Risiko zu nehmen, aus ihrem angestammten Bereich herauszugehen und ein Unternehmen zu gründen, dann ist auch der Staat bereit, ein Risiko zu nehmen und der Idee nachzugehen.“

„Wir haben eine große Projektpipeline, aus der wir 20 Prozent auswählen. Diese Projekte ertüchtigen sich im Verlaufe dieses Auswahlprozesses so weit, dass sie zu einem externen Projektbeirat kommen. Das sind Leute aus der Industrie und Wissenschaft, die unternehmerische Erfahrung haben. Im Rahmen eines Hearings präsentieren sie Ideen – es sind ja noch keine Business Pläne. Dann gibt es eine Diskussionsschleife – eine Feedback-Schleife – nach der entschieden wird, ob das Projekt in den Inkubator aufgenommen wird.“

Was haben Unternehmer davon?

Ein Unternehmer, der schon ein Jahr am Markt unterwegs ist und den Product Launch hinter sich hat, ist bei INiTS nicht mehr an der richtigen Stelle. INiTS fängt bei der Geschäftsidee und der Gründungs-



phase an. Wenn es um ein neues Unternehmen geht, dann ist man bei INiTS richtig. Dies ist ähnlich wie bei der Jungunternehmerförderung der Wirtschaftskammer.

Bislang noch kein Schiffbruch

Bislang ist noch keines der von INiTS gecoachten Unternehmen gescheitert. Das hat jedoch noch keine große Aussagekraft, denn INiTS ist erst seit Ende 2003 mit seinen Services unterwegs. Die ersten, die den Inkubator während seiner Durchlaufzeit von zirka 18 Monaten verlassen haben, sind also jetzt ein gutes Jahr am Markt. „Sie prosperieren, das heißt aber noch nicht, dass sie sich am Markt durchgesetzt und etabliert hätten“, so Rauhofer. „Wir haben jetzt kumuliert 45 Projekte, zur Stunde 25, der

Rest ist schon draußen. Da kann man noch keine statistischen Aussagen treffen, noch dazu wo wir ja jedwede Branche bedienen. Rucksackberater – „sperrt auf – sperrt zu“ – gehören aber nicht zu unserem Klientel.“

INiTS bringt komplementäre Kompetenz ins Unternehmen

„Wir stellen fest, dass in erster Linie Technologen und Naturwissenschaftler mit der Geschäftsidee zu uns kommen, die sicher technologisch gut ausgestattet sind, denn dort kommt die Innovation her.“ Der große Rest fehlt, sagt Rauhofer. „Das heißt, es ist ganz wesentlich, in der frühen Phase darauf zu achten, dass die Technologen es hinbekommen, ihr Team darzustellen. Ob das Team auf der

Payroll ist, das ist sekundär. Technologen und Naturwissenschaftler brauchen die vertriebliche und die kommerzielle Kompetenz sehr rasch. Sonst ist die Gefahr groß, dass sie weiter und weiter entwickeln, ohne zu wissen, was die Kunden wirklich wollen. Und deswegen ist es notwendig, diese komplementäre Kompetenz rasch ins Unternehmen zu bringen.“

Smart Money für die Startups

„Sie können heute in der Förderszene bei einem Förderwettbewerb Geld gewinnen, das nützt Ihnen aber nichts“, führt Rauhofer weiter aus. „Denn Sie müssen dieses Geld in Know-how umsetzen oder in Betriebsmittel, wie auch immer. Das wertvolle am AplusB-Programm ist, dass wir über 1,5 Jahre lang Netzwerk, Know-how und Begleitung zur Verfügung stellen. Also smart money im wahrsten Sinne des Wortes.“

Text: Manuela Taschlmar

PROFIL

INiTS wurde als Gründerservice von der Universität Wien und der TU Wien gemeinsam mit dem Zentrum für Innovation und Technologie der Stadt Wien (ZIT) im Rahmen des AplusB Programms (Academia plus Business) des Bundesministeriums für Verkehr, Innovation und Technologie (bmvit) gegründet.

Gesellschafter

Innovationszentrum Universität Wien GmbH (37 %); Technische Universität Wien (37 %); ZIT Zentrum für Innovation und Technologie GmbH (26 %)



Dipl.-Ing. Michael Rauhofer, MAS

Foto: INiTS
Geschäftsführer INiTS Universitäres Gründerservice Wien GmbH
Rudolf Sallinger Platz 1, 1030 Wien
Tel +43 1 715 72 67-0
office@inits.at
www.inits.at

Recruiting:

Es geht um die Besten!

Jobfinder.at

1,5 Prozent aller österreichischen Arbeitnehmer sind an dem Unternehmen, in dem sie tätig sind, kapitalbeteiligt.

Mitarbeiterbeteiligung bei KMU

Bei einigen österreichischen Unternehmen sind die Mitarbeiter direkt am Unternehmen beteiligt – entweder als Aktionäre wie etwa stille Gesellschafter oder aber indirekt über eine Stiftung. Die Anzahl von Unternehmen, an denen Mitarbeiter beteiligt sind, ist in Österreich mit nur drei Prozent allerdings relativ gering.

Verglichen mit anderen Mitgliedstaaten der Europäischen Union (zB Großbritannien, Niederlande) ist die Mitarbeiterbeteiligung in Österreich daher nicht stark verbreitet.

Motive für Mitarbeiterbeteiligung

Die primären Beweggründe für die Einführung von Mitarbeiterbeteiligungsmodellen sind die Steigerung der Motivation der Mitarbeiter und die damit verbundene stärkere Bindung der Mitarbeiter an das Unternehmen. Weitere Effekte sind die Flexibilisierung der Gehaltsstrukturen, die Einkommenserhöhung der Mitarbeiter und vor allem die Veränderung der Unternehmenskultur: Aus Arbeitnehmern werden Unternehmer.

Für kleine und mittlere Unternehmen kann eine Mitarbeiterbeteiligung auch ein mögliches Modell für die Regelung der Unternehmensnachfolge sowie eine Stützung der oft schwachen Kapitalbasis sein.

Arbeitnehmer können andererseits am Erfolg des Unternehmens beteiligt werden und sich mithilfe eines Beteiligungsmodells als Teil eines Kerneigentümers etablieren. Nicht geeignet zur Kapitalbeschaffung sind Mitarbeiterbeteiligungsmodelle jedoch dann, wenn eine Unternehmenskrise bloß verschleiert werden soll. Mitarbeiter müssen vor Eingehen einer Beteiligung ausreichend über die finanzielle Lage des Unternehmens informiert werden.

Erfolgsbeteiligung

Die einfachste Form der Mitarbeiterbeteiligung besteht in einer finanziellen Beteiligung am Unternehmenserfolg.

In diesem Zusammenhang ist es besonders wichtig, die Bezugsgröße für die Errechnung der Erfolgsbeteiligung klar zu definieren, um spätere Meinungsverschiedenheiten zu vermeiden. Derartige Bezugsgrößen können beispielsweise der Umsatz, das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA/Cashflow), das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) etc entweder des gesamten Unternehmens oder einer bestimmten Abteilung bzw eines Unternehmensbereichs sein.

Gehaltsbestandteile aus Erfolgsbeteiligungen sind nicht steuerlich begünstigt. Es liegen daher bei den Mitarbeitern stets Einkünfte aus nichtselbstständiger Arbeit vor, die in der Regel auch voll einkommensteuerpflichtig sind.

Kapitalbeteiligung

Für eine Kapitalbeteiligung eines Mitarbeiters kommen grundsätzlich sämtliche gesellschaftsrechtlich möglichen Beteiligungsformen in Frage: Aktien, GmbH-Anteile, Beteiligung als echter oder

unechter (atypisch) stiller Gesellschafter, Beteiligung an einer Personengesellschaft (OHG/OEG oder KG/KEG) oder die Beteiligung im Wege von Genussrechten.

Am besten geeignet sind wohl Beteiligungen in Form von Aktien, in Form einer stiller Gesellschaft oder in Form von Genussrechten. Bei einer stillen Gesellschaft beteiligt sich der Gesellschafter an einem Handelsgewerbe, das ein

anderer betreibt, mit einer Vermögenseinlage.

Im Unterschied zum echten stillen Gesellschafter ist ein atypisch Stiller nicht nur am Erfolg, sondern auch an den stillen Reserven und dem Firmenwert des Geschäftsherrn beteiligt – diese Unterscheidung hat jedoch nur für steuerliche Zwecke Bedeutung.

Echte stille Gesellschafter erzielen Einkünfte aus Kapitalvermögen

und sind mit diesen voll einkommensteuerpflichtig. Bei der Ausschüttung wird Kapitalertragsteuer in der Höhe von 25 Prozent einbehalten, die auf die individuelle Einkommensteuerschuld angerechnet wird.

Atypisch stille Gesellschafter sind Mitunternehmer im steuerlichen Sinne. Diese erzielen somit Einkünfte aus Gewerbebetrieb und können daher unter bestimmten Umständen zugewiesene Verluste

mit positiven Einkünften aus anderen Quellen – wie zum Beispiel dem Arbeitseinkommen – für steuerliche Zwecke verrechnen. Der Vorteil aus der unentgeltlichen oder verbilligten Abgabe von Kapitalanteilen am Unternehmen des Arbeitgebers ist ebenso wie der Vorteil aus der Ausübung von nicht übertragbaren Optionen auf den verbilligten Erwerb von Kapitalanteilen am Unternehmen des Arbeitgebers unter bestimmten Umständen steuerbefreit.

Die Internationalisierungsagentur der österreichischen Wirtschaft:
690 Expertinnen und Experten mit 79 Nationalitäten und 65 Muttersprachen
stehen in 106 Filialen weltweit für Sie zur Verfügung.

WKO
AUSSENWIRTSCHAFT ÖSTERREICH

The PEOPLE make the difference.

4. ÖSTERREICHISCHER EXPORTTAG
29. JUNI 2006 12 - 21 UHR

Austria Center Vienna | Bruno-Kreisky-Platz 1 | 1220 Wien

EXPORTPREIS 2006
Höhepunkt des 4. Österreichischen Exporttags:
EXPORTPREIS-VERLEIHUNG 2006
Aus dem Bereich GEWERBE UND HANDEL, INDUSTRIE, TOURISMUS UND INFORMATION UND CONSULTING werden die von einer Experten-Jury ausgewählte Exportunternehmen ausgezeichnet.

Infos und Anmeldung unter wko.at/awo/exporttag WORLDWIDE BUSINESS SUPPORT

Die Außenwirtschaft Österreich (AWO) lädt zum 4. Österreichischen Exporttag ins Austria Center Vienna ein. Hier haben Sie die Möglichkeit, innerhalb von wenigen Stunden zu den jene Informationen zu erhalten, die für Ihre Exportaktivitäten von größter Bedeutung sein können.

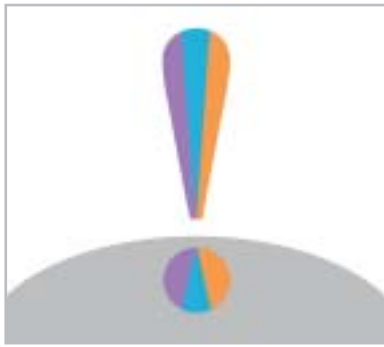
- Know-how** Intensiver Erfahrungsaustausch in praxisorientierten Workshops
... mit Spezialisten und Praktikern aus dem In- und Ausland exportrelevante Themen erörtern.
- Beratung** Top-Infos von Handelsdelegierten aus allen Kontinenten
... holen Sie sich Marktinformationen aus erster Hand oder planen Sie Ihren Markteinstieg mit den AWO-Handelsdelegierten.
- Service** Präsentation von exportnahen Dienstleistungsanbietern
... mit Gelegenheit, Antworten auf viele Fragen zu finden bzw. sich über die aktuellsten Serviceangebote zu informieren.

go international
www.go-international.at
WKO
AWA

Beginn Workshops/Beratung/Service: 12.00 Uhr | Exportpreisverleihung: 18.00 Uhr
Information und Anmeldung: www.wko.at/awo/exporttag

INNOVATIONEN

SERIE – TEIL 15



Neue Wege im CRM: Selbst-Segmentierung

Im Customer Relationship Management macht ein neuer Trend von sich reden: „Selbst-Segmentierung“. Eine Methode, mit der auch Anbieter erklärungsbedürftiger Produkte, zum Beispiel Versicherungen, ihre Kunden auf ihrer individuellen Wellenlänge ansprechen können.

Das strukturierte Management der Kundenbeziehungen – auch als „Customer Relationship Management“ (CRM) bekannt – ist an sich eine recht einseitige Sache. Zwar lassen sich umfangreiche Daten über den Kunden und die bisherigen Kontakte sammeln. Doch gerade mittelständische Unternehmen fischen immer noch viel zu oft im Trüben: Weil es an wirksamen Methoden fehlt, den Kunden auf seiner persönlichen Wellenlänge anzusprechen.

Je besser ein Unternehmen seine Kunden kennt, desto optimaler gelingt die individuelle Kundenansprache

Klassische Markenunternehmen setzen deshalb schon seit längerem auf eine Segmentierung ihrer Kunden. Sie charakterisieren idealtypische Modellkunden und entwickeln daraufhin ihre Produkte. Diese Kundentypen stehen zudem im Mittelpunkt der Marktkommunikation, was dazu führt, dass sich die Kunden über diese Typen mit den Produkten besser identifizieren können. Es entsteht eine Beziehung zwischen dem Produkt und der Lebenswelt des Kunden. Durch die Einbettung des Produkts in den kulturellen, gesellschaftlichen und sozialen Kontext erkennt er den Bezug zu seinen persönlichen Lebensumständen.

Was bei einfach zu erklärenden Produkten wie Autos oder Waschmittel durchaus schlüssig

erscheint, ist bei erklärungsbedürftigeren Produkten um einiges schwieriger. Zum Beispiel bei Finanzdienstleistungen oder Versicherungen, Software oder Reisen. Einfache Marktforschung ist oft zu ungenau, um für komplexe Produktwelten entsprechend komplexe Kundenprofile zu definieren.

Kunden segmentieren sich selbst

Die Lösung bietet nun ein neuer Trend des CRM: die „Selbst-Segmentierung“, nachfolgend am Beispiel eines mittelständischen Versicherungsmaklers dargestellt. Gestützt auf Erkenntnisse aus der Markt- und Trendforschung, werden in einem ersten Schritt die Persönlichkeitsmuster der wichtigsten Zielgruppen (zB berufseinstiegende Singles, junge Familien oder besserverdienende Geschäftsleute) herausgefiltert. Anschließend lassen sich für jedes Segment Kundenbedürfnisse definieren, die zu den Versicherungsangeboten der Versicherungsgesellschaften passen.

„Diese Definitionen legen jedoch nur die Grundlagen für den nächsten Schritt“, erklärt Peter Endress, CEO beim internationalen CRM-Beratungshaus Cromwell Business Resultancy AG. „Denn: Welche Versicherung schließlich in der gegenwärtigen Lebenssituation eines Kunden am besten geeignet ist, lässt sich nur in einem persönlichen Beratungsgespräch ermitteln.“ Grundlage dieses Gesprächs ist eine intelligente CRM-Software-Lösung, die



Der Kunde entscheidet Schritt für Schritt, womit er sich identifizieren kann

strukturierte Vorgaben liefert. Ob vor Ort bei dem Versicherungsmakler, online über das Internet oder per Telefon: Der Berater folgt dabei zum Beispiel einem digitalisierten Entscheidungsbaum, der ihn dabei unterstützt, die Lebensumstände und Bedürfnisse des Kunden mit ihm gemeinsam zu definieren. Der Kunde entscheidet Schritt für Schritt, mit welchen der präsentierten Situationen er sich identifizieren kann. So gelangt er schließlich zu dem Modell, das seiner eigenen Lebenssituation am nächsten kommt. Daraufhin kann der Berater gezielt die Versicherungsangebote vorstellen, die am besten dazu passen.

„Der Kunde segmentiert sich also selbst“, so Peter Endress. „Er erkennt den Nutzen für seine gegenwärtige Lebenssituation.“ Entscheidender Vorteil: „Der Kunde spürt keinerlei Verkaufsdruck. Im Gegenteil: Er fühlt sich

verstanden und gut aufgehoben“, ergänzt Endress. Eine Grundvoraussetzung für den Kunden, in einen persönlichen Dialog mit dem Makler zu treten – und diesen auch langfristig fortzuführen.

Lebenslage Beziehungen zum Kunden

Mit der Selbst-Segmentierung lassen sich lebenslange Kundenbeziehungen aufbauen. Denn es wird ein Verhältnis zum Kunden aufgebaut, das im Idealfall den gesamten Lebenszyklus des Kunden begleitet. Befindet sich dieser zum Beispiel heute im Segment „Alleinstehender Berufseinsteiger“ und möchte seine Altersvorsorge absichern, könnte er im Folgesegment „Alleinvertiner Familienvater“ ein Versicherungsangebot zur Berufsunfähigkeit wünschen oder als „gutsituierter Geschäftsmann“ eine private Krankenversicherung abschließen wollen.

Nachdem der Kunde in einem persönlichen Dialog mit dem Versicherungsmakler steht, werden Änderungen der Lebenssituation vorhersehbar. Es können frühzeitig neue Versicherungen angeboten werden. „Für Kunden sind Dienstleistungen zunehmend austauschbar“, verdeutlicht Cromwell-CEO Endress das Prinzip. „Der über die Selbst-Segmentierung entstandene persönliche Service wird zum entscheidenden Differenzierungsmerkmal.“ Der Makler lernt während des Dialogs die individuelle Nutzenerwartung des Kunden kennen und kann ein maßgeschneidertes Angebot liefern.

Die gewonnenen Daten werden mithilfe der entsprechenden CRM-Software im System erfasst, verarbeitet und schließlich auch für die Weiterentwicklung des Angebots genutzt. „So wird eine einzigartige Beratungsqualität gewährleistet, die Nachvollziehbarkeit von Entscheidungen und permanent verfügbare, aktualisierte Dokumente garantiert“, betont Peter Endress von Cromwell.

CROMWELL BR-AG

Die Cromwell Business Resultancy AG ist ein hochspezialisiertes IT-Beratungsunternehmen für CRM- und Human Capital Anwendungen.

Cromwell Business Resultancy AG
Deucherstrasse 44
CH-8570, Weinfelden TG
Tel.: +41 (71) 622 40 87
www.cromwell-br.com

BEST PRACTICE FORUM

Wissensmanagement in Projekten und Prozessen

„Wie Organisationen den Wissenstransfer zwischen und innerhalb von Projekten und Prozessen sichern“

Wissensmanagement erfährt mittlerweile in den Unternehmen weit mehr praktische Umsetzung und Akzeptanz als gemeinhin bekannt. Es gibt zahlreiche Beispiele für gelungenes Wissensmanagement in österreichischen Organisationen. Der Verein KM Austria – Institut für Wissensmanagement veranstaltet auch im Jahr 2006 vier Best Practice Foren für WissensmanagerInnen. Erfahrungsberichte mit anschließender Diskussion bilden den Rahmen für die Vernetzung der PraktikerInnen.

Die Praxisvortragenden:

Dr. Manfred Kofranek, Partner KMA, Experte für Prozess- und Projektmanagement

Mag. Markus Jaksche, Leiter Sales & Marketing Operation Related Services bei Siemens Business Services

7. 6. 2006, 15:00 – 18:00

KMA, Lerchenfelder Gürtel 43

Anmeldungen bzw. Fragen richten Sie bitte an: office@km-a.net
Weitere Informationen:
http://www.km-a.net

ECONET FIRMENKOOPERATIONSTREFFEN

IKT-Branche: Österreich – Slowakei – Tschechien

Datum/Ort: 14. 6. 2006, Bratislava

Weitere Termine/Fachseminare:

KMU: Erfolgreiche Geschäftsgründung in der Slowakei
Datum/Ort: 7. 6. 2006, WKÖ, R 1317

Franchiseverträge und Direktvertriebs-



systeme in der Slowakei und in Tschechien
Datum/Ort: 7. 6. 2006, WKÖ, R 1317

www.econet-platform.at

Siemens Business Services gewinnt Auftrag für Grenzkontroll-System.

Biometrie-Lösung für Reisekontrolle in Kroatien

Kroatien sichert seine Außengrenzen in Zukunft mit einer biometrischen Lösung.

Für dieses Projekt hat Siemens Business Services (SBS) jetzt den Zuschlag erhalten. Die Lösung entspricht den Anforderungen des Schengener Abkommens.

Das Kroatische Innenministerium und die Europäische Union haben SBS beauftragt, den ersten Abschnitt eines nationalen Systems zur Grenzsicherung zu errichten. Dadurch verbessert der kroatische Grenzschutz die Kontrolle von Reisenden, Pässen, Fahrzeugen und Fahrzeugpapieren, kann Reisende zügiger abfertigen und gesuchte Personen oder Fahrzeuge schnell und sicher identifizieren. „Mit diesem Projekt gehört Kroatien zu den ersten Ländern in Europa, in denen die neuen biometrischen EU-Pässe ausgelesen werden können. Kroatien lebt damit einen deutlichen Trend vor: Biometrie-Lösungen gewinnen zunehmend an Bedeutung. Die Anwendungsbereiche reichen vom Zugang zu Gebäuden, PCs und Laptops über den Einsatz bei

Reisepässen und Führerscheinen bis hin zum Gebrauch im Gesundheitswesen“, erklärt Siemens-Vorstand Ing. Franz Geiger.

Abgleich mit zentraler Datenbank

SBS integriert in die IT-Lösung neben Standard-IT, wie etwa Servern, auch Kameras zum Lesen von Fahrzeug-Kennzeichen und zur Erkennung des Fahrzeugtyps sowie Fingerabdruck-Leser. Das automatische Erfassen von Fahrzeug-Kennzeichen per Videokamera erleichtert die Identifikation gestohlener Fahrzeuge. Grenzbeamte gleichen Reisende und deren Dokumente künftig mit einer zentralen Datenbank ab, in der biometrische Merkmale und Passbilder sowie die

Gültigkeit von Visa hinterlegt sind. Zusätzlich werden nationale und Interpol-Suchlisten geprüft. Die Lösung wird unter anderem eingesetzt am Grenzübergang Bajakovo und am Flughafen Zagreb.

Siemens-Schlüsselland Kroatien

Kroatien ist innerhalb der acht von Siemens Österreich verantworteten Länder in Zentral- und Osteuropa eines der Schlüsselländer. Siemens beschäftigt über 1.700 Mitarbeiter in Kroatien und betreut namhafte Kunden, wie zB T-Mobile, VIPnet und HT. Der umsatzstärkste Bereich in Kroatien ist Communications. Siemens ist hier führender Anbieter von Mobilfunktechnik und baute unter anderem für T-Mobile Kroatien das 3G-Netz auf.