

Die 14-tägige Informationszeitung von LexisNexis: Steuer-, Rechts- und Wirtschaftsbelange für die Betriebe im Klein- und Mittelunternehmen - € 2,50

Aktuell:

LEASING IN DER EU

Was ab 2005 für alle gilt.

Leasing ist seit vielen Jahren eine interessante Finanzierungsalternative mit vielen Vorteilen. Einer davon ist die Verbesserung des Bilanzbildes bzw. von Bilanzkennzahlen gegenüber einer Kreditfinanzierung.

Dazu mussten aber schon bisher die Verträge so ausgestaltet werden, dass diese nicht zu einer Qualifikation als *finance lease* und somit zu einer Bilanzierung des geleasten Wirtschaftsgutes bzw. der dazugehörigen Leasingverbindlichkeiten beim Leasingnehmer in dessen Bilanz führten. Dies wird insbesondere unter dem Blickwinkel Basel II immer mehr an Bedeutung gewinnen.

Beachtung für EU-weite, an der Börse notierende Konzerne finden auch die Kriterien der International Financial reporting Standards (IFRS).

SMART (L)IST

Top-Ranking 09/2005 der Unternehmen im Bereich Klein- und Mittelbetriebe

PRODUZENTEN

1. THOMASTIK-INFELD Gesellschaft m.b.H. Diehlg. 27, 1050 Wien

GEWERBE

1. Obermurtaler Brauereigenossenschaft in Murau registrierte GenmbH „Murauer Bier“ 8850 Murau

DIENSTLEISTER

1. BMD Systemhaus GesmbH Sieminger Str. 190 4400 Steyr



Die 14-tägige Informationszeitung von



Ein Gespenst geht um in Europa: Basel

KLEIN- UND MITTELUNTERNEHMEN ATMEN AUF

Wirtschaftskammer-Präsident Dr. Christoph Leitl: Bis zu 1 Mio. Euro pro Bankengruppe für günstigere Kreditbedingungen unter Basel II.

Vor allem Leitl's Einschätzung von Basel II und die möglichen Auswirkungen auf die KMU-Landschaft haben uns interessiert. Denn unter immer härteren Wettbewerbsbedingungen bekommt das Finanz- und Kreditmanagement einen immer wichtigeren Stellenwert in den Betrieben. Viele sind noch nicht vorbereitet auf die Veränderungen, die am grünen Tisch beschlossen wurden. Daher kann man das Thema Basel II nicht oft genug predigen. Oft müssen sich aber jene die „Predigt“ anhören, die „in die Kirche gehen“. S2



Basel II

„Jeder Unternehmer sollte so früh wie möglich seine Bonität prüfen.“ S2

Dr. Christoph Leitl, WKO



Forderungsmanagement

„Verluste durch Forderungen sind ein Schritt in die Insolvenz.“ S15

Maria Wisur, WISUR



Innovation Circle

„KMU gehören zu den eifrigsten Innovatoren.“ S13

Johannes Zeitelberger, Leupold & Leupold

INHALT TOP-THEMA

Basel II versus KMU

STEUER

Geschäftsführerbezug. Steuerreformgesetz 2005 bringt weniger Belastungen für Gesellschafter-Geschäftsführer. S3
Fahrtenbuch. Kompakte Anleitung zum Schreiben von Fahrtenbüchern. S4

RECHT

„Zum Labyrinth“. Baubewilligung für eine Gaststätte in einem Wohngebiet. S6
Kündigung aufgehoben. Dokumentation betriebsschädlicher Leistungen. S7
Firmenaustritt. Willenserklärung des Arbeitnehmers entscheidend für Gültigkeit des Firmenaustritts. S9

WIRTSCHAFT

KMU-Familienunternehmen. Werte und Ziele familiengeführter Unternehmen S11
Branchenanalyse. Benchmarking für Bäcker und Konditoren von der KMU FORSCHUNG AUSTRIA S12
CRM für KMU? S14

SERVICE

Impressum S2
Editorial S2
Anspruchsverzinsung. Zahlungstermine für Zinsen auf Steuerschulden. S2
Aktuelle Vorhaben aus den Ministerien. Anpassung der Gerichtsorganisation an neue Erfordernisse und die Kartellrechtsreform. S8



Der führende Spezialist im Rechtsschutz

Tel.: 01 404 64
www.das.at



Interview mit Dr. Christoph Leitl zum Thema KMU und Basel II.

Lexpress: Was bedeutet aus Sicht der WKO Basel II für die KMU? Wird seitens der Wirtschaftskammer eine Initiative gestartet, um die Belastungen der KMU zu mindern?

Leitl: „Ein Gespenst geht um in Europa: Basel II! Nach den ersten Vorschlägen, die nicht nach Unternehmensgröße differenziert haben, wäre es tatsächlich zu einer Verteuerung der Kredite für kleine und mittlere Unternehmen gekommen. Auch waren die Vorschläge anfangs zu stark von der amerikanischen Finanzierungskultur geprägt. Dies hätte gerade für die österreichischen Betriebe verheerende Auswirkungen gehabt. Als europäischer Wirtschaftskammer-Präsident habe ich diese Gefahr für Europas Betriebe aufgezeigt und direkte Verhandlungen mit dem Vorsitzenden des Baseler Ausschusses, dem amerikanischen Präsidenten der Federal Reserve Bank New York, William Mc Donough, geführt. Dabei konnten viele Verbesserungen erreicht werden, u.a. dass für Kredite bis zu 1 Mio Euro pro Kreditinstitut deutliche Erleichterungen unter Basel II geschaffen werden. Trotz dieses Erfolges empfehle ich jeder Unternehmerin und jedem Unternehmer, sich in direkten Gesprächen mit dem Kreditinstitut oder dem Unternehmensberater über die Bonität zu vergewissern und, wenn notwendig, bonitätsverbessernde Maßnahmen zu setzen. Darüber hinaus wird die Wirtschaftskammer Österreich alles tun, um über die Politik die Eigenkapitalbildung in Österreich zu

fördern – Stichwort: geringere Besteuerung nicht entnommener Gewinne. Auf diese Weise wollen wir auf Basel II nicht nur defensiv, sondern sehr offensiv reagieren.“

Müssen die KMU die Globalisierung jetzt mehr denn je fürchten? Was bedeutet, wie Sie unlängst in Alpbach gesagt haben, wir müssten einfach schneller sein als die anderen?

„Zu Tode gefürchtet ist auch schon gestorben! Globalisierung findet statt. Ob uns das passt oder nicht.“

„Und ich kenne die Betriebe zu gut, um nicht sicher zu sein, dass sie diese Herausforderung auch gut meistern werden. Zudem dürfen wir nicht außer Acht lassen, dass es schon viele Betriebe gibt, die nicht Angst sondern unternehmerische Dynamik angesichts der Globalisierung entwickeln. Österreich gehört zu den großen Gewinnern der freien Märkte. Man muss sich nur einmal fragen, wie würden wir denn das alles verkaufen (Exportrekord!), wenn plötzlich wieder Zollschranken und Handelsschranken da wären. Ja es stimmt, dass wir noch schneller werden müssen, uns Entwicklungen rechtzeitig anschauen sollten, um rasch darauf reagieren zu können. Das ist gerade eine Chance für schlanke Unternehmen, die flink agieren.“

Kann die von Ihnen geforderte „humane Marktwirtschaft“ gegen Großkonzerne, die beinahe beliebig ihren Standort wechseln, konkurrenzfähig sein, wenn der Preis

beim Konsumenten immer wichtiger wird und gleichzeitig die privaten Budgets immer kleiner werden. Es sind da ja vor allem standorttreue kleinere KMU betroffen.

„Ich bin gegen diese Klassifizierung ‘Groß ist gleich inhuman’. Gerade die Großbetriebe sind auch für unsere kleinen Betriebe unendlich wichtig. Denken Sie nur an die Folgeaufträge. Und was den Standortwechsel angeht. Ich denke, dass wir mit einem Körperschaftsteuersatz von 25% absolut keinen Anlass geben, auszuwandern. Die zahlreichen betrieblichen Ansiedlungen in Österreich beweisen das ja ohnehin. Eine humane Marktwirtschaft wie ich sie meine hat schon der legendäre deutsche Politiker Ludwig Erhard verfolgt. Für ihn galt, was heute noch gilt: Die soziale Marktwirtschaft ist ein Konzept, in dem sich das Soziale im Markt und durch den Markt ergibt!“

Was müsste man konkret tun, um in Europa eine koordinierte Wirtschafts- und Sozialpolitik gewährleisten zu können?

„Auf europäischer Ebene sollten Prinzipien und Grundsätze einer gemeinsamen Wirtschafts- und Sozialpolitik festgemacht werden. Bisher fehlt dies, da sich diese auf der nationalen Ebene – bedingt durch unterschiedliche Geschichte und Tradition – auf unterschiedliche Weise manifestieren und nur schwer miteinander vergleichbar sind. Hier steht Europa am Beginn. Durch die Entscheidungen der unmittelbaren Vergangenheit

jedoch wird ein Umdenken auch in diesen Bereichen auf alle Fälle forciert.“

Welche neuen Initiativen werden Sie zur Förderung der Familienunternehmen in Österreich auf den Weg bringen?

„Familienunternehmen sind meist kleine und mittelgroße Unternehmen, auf die wir ja bekanntermaßen sehr viel Wert legen und für die wir auch in den vergangenen fünf Jahren sehr viel erreichen konnten.“

„In meinem Auftrag wurde speziell für KMUs ein eigenes Programm mit dem Titel „Politik für Klein- und Mittelbetriebe“ entworfen.“

„In diesem Programm machen wir uns über alle relevanten Bereiche, von Steuern und Unternehmensfinanzierung bis zur Entbürokratisierung und zum Arbeitsmarkt Gedanken und haben dazu auch klare politische Forderungen, für die wir uns in der Vergangenheit eingesetzt haben und in Zukunft weiterhin massiv einsetzen werden.“

Was erwarten Sie sich von einem Kombilohn-Modell?

„Angesichts der schwierigen Lage auf dem Arbeitsmarkt sind zusätzliche Anreize zur Schaffung neuer Arbeitsplätze im Niedriglohnbereich dringend nötig. Der Kombilohn stellt eine Innovation am österreichischen Arbeitsmarkt dar. Sehr erfreulich ist, dass wesentliche Elemente des von Wirtschaftsband

und Wirtschaftskammer entwickelten Easy-Job-Modells aufgenommen wurden. Immer wieder merken wir die Diskrepanz Arbeitsloser auf der einen und Arbeitskräftemangel auf der anderen Seite – dem gilt es entgegenzuwirken.“

„Wir erwarten uns beschäftigungspolitische Impulse“

„Einerseits sollen Arbeitslose, für die die Differenz zwischen Arbeitslosengeld und Entgelt für Arbeit sehr gering wäre, durch einen zusätzlichen Anreiz wieder in den Arbeitsmarkt zurückkehren. Andererseits sollen insbesondere KMU durch die 15 % Lohnnebenkostenreduktion entlastet werden. Wir sind überzeugt, dass dieses Modell sowohl volkswirtschaftlich, aber auch für die KMU betriebswirtschaftlich und nicht zuletzt für die betroffenen Menschen absolut Sinn macht.“



Basel II - Kurzinformation

Der Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht hat die Aufgabe, im internationalen Bankensystem einheitliche Wettbewerbsbedingungen zu schaffen und das Risiko der Insolvenz der Finanzinstitute zu reduzieren.

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:

Dr. Ernst Chlan

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

info@lexisnexis.at

www.lexisnexis.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.

E-Card no free-Card

Der Dienstgeber hat erstmals am 15.11.2005 die e-card-Gebühr für 2006 in Höhe von € 10,- einzuheben und an den Krankenversicherungsträger abzuführen. Damit sind einige Fragen verknüpft, die die Geschäftsleitung einer Firma bedenken muss. Und diese sind folgende:

Für welche Dienstnehmer ist die e-card-Gebühr einzuheben?

1. für Dienstnehmer
2. für Lehrlinge
3. für Personen in einem Ausbildungsverhältnis
4. für freie Dienstnehmer
5. für Dienstnehmer, die aufgrund einer Arbeitsunfähigkeit mindestens die Hälfte ihres Entgelts fortgezahlt bekommen
6. für mitversicherte Ehegatten oder Lebensgefährten
7. für Bezieher einer Ersatzleistung für Urlaubsentgelt sowie für Bezieher einer Kündigungsentschädigung.

Für alle diese Personen ist die Gebühr einzuheben, und zwar dann, wenn diese Personen am 15. November 2005 in einem oben beschriebenen Verhältnis zum Dienstgeber stehen und wenn für sie Krankenversicherungsschutz nach dem ASVG besteht.

Wer ist von dieser Gebühr ausgenommen?

1. Dienstnehmer, die am Stichtag keine Bezüge erhalten (z.B. Wochenhilfe, Karenz, Präsenzdienst)

2. Dienstnehmer, die aufgrund einer Arbeitsunfähigkeit weniger als die Hälfte ihres Entgelts fortgezahlt bekommen
3. geringfügig Beschäftigte
4. Personen von denen bekannt ist, dass sie bereits im ersten Quartal des nachfolgenden Kalenderjahres die Anspruchsvoraussetzungen für eine Eigenpension erfüllen werden
5. als Angehörige geltende Kinder.

Für den Dienstgeber ist nicht von Bedeutung, ob der jeweilige Dienstnehmer mehrfach versichert ist. Die e-card-Gebühr ist jedenfalls einzuheben. Der Dienstnehmer kann das zu viel bezahlte Geld bei der Krankenkasse rückfordern.

Meldung und Abfuhr der Gebühr:

A) SELBSTABRECHNER:

Betriebe, die die Beiträge im Lohnsummenverfahren abrechnen, haben die e-card-Gebühr in der Verrechnungsgruppe N 89 mit der Beitragsnachweisung für November an den zuständigen Krankenversicherungsträger zu melden und mit den übrigen Sozialversicherungsbeiträgen für November bis spätestens 15. Dezember zu zahlen.

B) VORSCHREIBEBETRIEBE:

Diese haben der Krankenkasse die Summe der einzuhebenden e-card-Gebühren bekannt zu geben. Für diese Zwecke ist das bundeseinheitliche Formular zur Meldung der e-card-Gebühr zu verwenden.



EDITORIAL

Die Zeitung für Klein- und Mittelbetriebe in Österreich!

Liebe Leserinnen und Leser,

die Klein- und Mittelbetriebe sind der starke Motor der österreichischen Wirtschaft. Sie sind verlässlich, standorttreu und kompetent. Viele dieser Unternehmen sind Familienunternehmen und leben die Werte der Familie im Unternehmen. Daraus ergeben sich aber auch Konflikte zwischen betriebswirtschaftlicher Notwendigkeit und den Werten der Familie.

Dr. Mag. Dietmar Czernich, Rechtsanwalt in Innsbruck, Lehrbeauftragter der Universität Innsbruck und Buchautor, ist einer der Topberater für Familienunternehmen in Österreich und analysiert die Situation und Probleme der österreichischen Familienunternehmen für Lexpress. Gerade in Zeiten wie diesen – Stichwort: Globalisierung und nomadisierende Konzerne – ist eine Reflexion über das Familienunternehmen interessant.

Wirtschaftskammerpräsident Leitl, selbst aus einem Familienunternehmen, setzt sich vehement für die österreichischen KMU ein. Was ist dabei für die KMU herausgekommen? Kombilohn-Modell, Basel II-Kreditkonditionen für unsere Betriebe werden von Leitl in unserem Interview angesprochen. In den nächsten Ausgaben wird diskutiert, ob oder was sich in der Praxis bewährt.

Praxisthemen wie Fahrtenbuch, E-Card Kosten, Gastgärten und die Bauordnung, das leidige aber wichtige Kündigungsthema bis zum Firmenbriefpapier und vieles mehr haben wir für Sie recherchiert.

Wir wünschen Ihnen mit diesem Beitrag zur Wirtschaftsinformation ein interessantes Lesevergnügen.

Ihre Lexpress-Redaktion!



Mit dem 1.1.2005 wurde das Konstrukt der Organshaft durch jenes der Gruppenbesteuerung ersetzt.

Die Gruppenbesteuerung

Der im österreichischen Körperschaftsrecht verankerte Grundsatz der Individualbesteuerung wird durch die Neuerungen des SteuerreformG 2005 (BGBl I 2004/57) durchbrochen. Es ermöglicht, dass sich finanziell verbundene Körperschaften zu einer Unternehmensgruppe zusammenschließen und in der Folge die Gewinne und Verluste aller Gruppenmitglieder (Beteiligungskörperschaften) saldiert und beim Gruppenträger der KSt unterzogen werden.

Was sind die Voraussetzungen, um in den Genuss der Regelung des neuen § 9 KStG zu kommen, welche Vorteile ergeben sich dadurch für Körperschaften? Eignet sich das Modell auch für Kleine und Mittlere Unternehmen?

Voraussetzungen

Eine Gruppe iSd § 9 KStG liegt vor, wenn deren Mitglieder unbeschränkt steuerpflichtige Kapitalgesellschaften und Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften oder bestimmte nicht unbeschränkt steuerpflichtige ausländische Körperschaften sind. Der Gruppenträger kann dabei in Form einer unbeschränkt steuerpflichtigen Kapitalgesellschaft, einer Genossenschaft, eines Vereins auf Gegenseitigkeit oder eines Kreditinstituts auftreten.

Weiters ist an beschränkt steuerpflichtige EU-Kapitalgesellschaften und an KG's vergleichbarer Gesellschaften, die mit einer Zweigniederlassung im Firmenbuch eingetragen sind und ihren Ort der Geschäftsführung in einem Mitgliedsstaat des EWR haben, zu denken.

Aus materiellrechtlicher Sicht muss die Beteiligung des

Gruppenträgers am Nominalkapital (Grund-, Stamm- oder Genossenschaftskapital) und an den Stimmrechten der Gruppenmitglieder mehr als 50 % betragen, wobei diese finanzielle Verbindung einerseits durch eine unmittelbare Beteiligung, andererseits durch eine mittelbare Beteiligung (zB. über eine zwischengeschaltete Personengesellschaft oder eine Körperschaft) hergestellt werden kann. Für die Zurechnung der steuerlichen Ergebnisse spielt es dabei keine Rolle, in welchem Ausmaß über 50 % der Gruppenträger tatsächlich an den Beteiligungskörperschaften beteiligt ist, da die Zurechnung stets zu 100 % erfolgt. Handelsrechtliche Ergebnisse der Mitglieder bleiben unberührt.

Aus formellrechtlicher Sicht ist ein schriftlicher Gruppenantrag für das Wirksamwerden einer Unternehmensgruppe erforderlich. Dieser muss von allen inländischen Gruppenmitgliedern und vom Gruppenträger unterfertigt werden und bei der zuständigen Abgabenbehörde, die das Vorliegen der Voraussetzungen bescheidmäßig festzustellen hat, eingebracht werden. Der Gruppenantrag hat eine Regelung über den

Steuerausgleich zwischen den finanziell verbundenen inländischen Körperschaften sowie die Beteiligungs- und Stimmrechtsverhältnisse zu enthalten. Außerdem muss der Antrag nachweislich vor Ablauf jenes Wirtschaftsjahres jeder einzubeziehenden inländischen Körperschaft unterfertigt werden, für das die Zurechnung des steuerlich maßgebenden Ergebnisses erstmalig wirksam sein soll.

Vorteile

Ein großer Vorteil liegt bereits in den eben dargelegten Voraussetzungen. Waren bei einer Organshaft noch eine wirtschaftliche, finanzielle und organisatorische Abhängigkeit sowie ein Ergebnisabführungsvertrag erforderlich, reichen für die Subsumtion unter eine Gruppe iSd § 9 KStG bereits die genannten Beteiligungsverhältnisse und die Vorlage eines Gruppenantrages aus. Die in der Verwaltungspraxis geforderte Mindestbestandsdauer von fünf Jahren wurde durch eine gesetzliche Mindestbestandsdauer von drei Jahren ersetzt.

Durch die betragsmäßig unbegrenzte Saldierung der Gewinne und Verluste der Gruppenmitglieder

kann der Gruppenträger deren laufende Verluste ab 2005 (daher nicht Verlustvorträge!) rascher nutzen. Erzielt jeder Teil der Unternehmensgruppe positive Ergebnisse, ist aus der Gruppenbesteuerung naturgemäß kein Vorteil zu schlagen. Eine Modernisierung im Vergleich zur Organshaft stellt auch das Wirken der Gruppenbesteuerung über die Grenze dar.

Den Vorteilen seien sogleich auch die Nachteile gegenübergestellt. Diese liegen im Verbot der Nichtabzugsfähigkeit von Teilwertabschreibungen (zur Verhinderung einer mehrfachen Verlustverwertung) und in der Untersagung des Abschreibens von Veräußerungsverlusten.

Die Gruppenbesteuerung – Ein Modell für KMU?

Dass die Gruppenbesteuerung allein internationalen Konzernen Vorteile bringt, ist ein Irrglaube. Denn bereits wenn sich eine GmbH mit mehr als 50 % an einer oder mehreren weiteren, wenn auch kleinen GmbHs, beteiligt, liegt eine Gruppe im steuerlichen Sinn vor. Das bedeutet, dass auch kleine Unternehmensgruppen mit

BUCHTIPP - STEUER

„GRUPPEN-BESTEuerung“

Praxiskommentar

Mit dem Steuerreformgesetz 2005 ist für Körperschaften die bisherige Organshaft durch eine neue Gruppenbesteuerung ersetzt worden. Die Gruppenbesteuerung bringt wichtige Neuerungen mit sich.

Von den Legisten aus dem Ministerium und Experten aus der Praxis:
Hon.-Prof. MR Dr. Werner Wiesner
Univ.-Prof. Dr. Sabine Kirchmayr
Univ.-Doz. DDr. Gunter Mayr
Univ.-Doz. Dr. Johannes Reich-Rohrig

Wien 2005, 396 Seiten
ISBN: 3-7007-3158-2
Best.-Nr.: 32.25.01
Preis: Euro 79,-



zwei Kapitalgesellschaften, die z.B. im Familienbesitz stehen, die Vorteile der Gruppenbesteuerung für sich in Anspruch nehmen können.

Autor: Dr. Manfred Fuernkrantz
E-mail: manfred.fuernkrantz@lang-obermann.at

EXPERTEN-FORUM STEUERREFORM-GESETZ 2005



Geschäftsführerbezug oder Gewinnausschüttung?

Seit dem SteuerreformG 2005 ist die Gewinnthesaurierung um 9 %-Punkte, die kombinierte KöSt- und KEST-Belastung um 6,75 %-Punkte gesunken. Welche Auswirkungen ergeben sich dadurch für Gesellschafter-Geschäftsführer im Bezug auf eine Gewinnausschüttung bzw. eine Herabsetzung von Bezügen?

Ein € 51.000,- übersteigendes Einkommen unterliegt seit dem Steuerreformgesetz 2005 einem Grenzsteuersatz von 50 %. Diese Grenzbelastung liegt um 6,25 % über der Belastung einer mit Kapitalertragsteuer endbesteuerten Gewinnausschüttung.

Dies lässt die Schlussfolgerung zu, übersteigende Beträge möglichst der kombinierten KöSt- und KEST und nicht der Einkommensteuer zu unterwerfen. Zu beachten sind hier jedoch nicht nur die unmodifizierten Grenzsteuersätze, sondern auch die tariflichen Sonderbestimmungen und Unterschiede in der Bemessungsgrundlage.

Was spricht für eine Reduktion von Gesellschafter-Geschäftsführer-Bezügen aus steuertechnischer Sicht?

Für die Reduktion von Bezügen spricht einerseits die seit 2005 relativ günstige Ausschüttungsbelastung, lässt man die steuerlich günstigere Grenzbelastung für Bezüge unter € 51.000,- bzw. € 25.000,- außer Acht.

Die Vorteile der Gewinnausschüttung liegen in der Endbesteuerung in der KEST, außerdem haben sie keine Auswirkungen auf die Einkommensteuerprogression.

Für den Fall, dass ein Gesellschafter-Geschäftsführer andere, dem progressiven Tarif unterliegende Einkünfte bezieht, wäre ein gänzlicher Verzicht auf den Geschäftsführerbezug aus dem Blickwinkel der Gesamtsteuerbelastung in Betracht zu ziehen.

Weiters steht dem Gesellschafter-Geschäftsführer die Möglichkeit offen, Lohnnebenkosten seiner reduzierten Bezüge zu senken oder ganz zu vermeiden. Dies stellt laut jüngster Judikatur des VwGH die einzige Möglichkeit dar, Lohnnebenkosten zu mindern.

Argumente gegen eine Reduktion der Gesellschafter-Geschäftsführer-Bezüge

Andererseits sprechen zu geringe Gewinne bzw. Verluste einer GmbH gegen eine Reduktion der

Bezüge, da hier keine Gewinnausschüttungen möglich sind; der Gesellschafter-Geschäftsführer läuft hier somit Gefahr, Einbußen zu erleiden, da Geschäftsführerbezüge in jedem Fall, auch in Verlustphasen, auszuzahlen sind. Gewinnausschüttungen bedürfen weiters entweder einer vorangegangenen Feststellung des Bilanzgewinns gemäß § 82 Abs 2 GmbHG, oder eines Beschlusses der Generalversammlung nach § 35 Abs 1 Z 1 GmbHG. Somit hängt eine Gewinnausschüttung von mehreren Faktoren ab, die nicht in der Sphäre des Geschäftsführers liegen. Unklar ist in diesem Zusammenhang die steuerliche Behandlung alineaer Gewinnausschüttungen im Zuge „ergänzender“ Gewinnausschüttungen und deren Verwendung.

Ungeklärt ist weiters die Frage der ertragssteuerlichen Handhabung von Nutzungseinlagen, weshalb ein unangemessen niedriger Bezug eines Gesellschafter-Geschäftsführers, der eben als eine solche Nutzungseinlage zu qualifizieren ist, gewisse Unsicherheiten

in sich birgt und gegen die Reduktion der Bezüge spricht. Ein Nutzungsvorteil stellt in der Verwaltungspraxis kein einlagefähiges Wirtschaftsgut dar und führt damit einerseits zu keiner Einlage bei der Körperschaft, andererseits zu keiner Erhöhung des Beteiligungsansatzes beim Anteilinhaber. Aus kapitalverkehrssteuerlicher Sicht bereiten unangemessen niedrige Bezüge eines Geschäftsführers keine Probleme, vorausgesetzt die Bezugshöhe ist im Vorhinein festgelegt.

Nicht zu vergessen sind die Auswirkungen einer Verminderung der Gesellschafter-Geschäftsführer-Bezüge im Hinblick auf die Berechnungsbasis der Pensions- und Abfertigungsansprüche.

Was also tun?

Die Beantwortung der Frage, ob es aus steuerlicher Sicht sinnvoll ist, bei beherrschenden Gesellschafter/Geschäftsführern die Bezüge zu reduzieren und statt dessen Gewinnausschüttungen vorzunehmen, kann zur Zeit noch



Mag. Thomas Lang

Steuerberater Lang & Obermann
www.lang-obermann.at
mail: thomas.lang@lang-obermann.at



Dr. Manfred Fuernkrantz

Steuerberater Lang & Obermann
www.lang-obermann.at
manfred.fuernkrantz@lang-obermann.at

Für weitere Fragen zu diesem Thema wenden Sie sich an unsere Gastautoren.

nicht abschließend beantwortet werden, da insbesondere Unsicherheiten bei der ertragssteuerlichen Behandlung verdeckter Nutzungseinlagen sowie alineaer Gewinnausschüttungen noch zu beseitigen sind. Hervorzuheben bleibt die Senkung bzw. Vermeidung der Lohnnebenkosten im Falle der Reduktion der Bezüge.

Eine kleine Anleitung zum Schreiben von Fahrtenbüchern ...

Ewiger Bestseller: Das „Fahrtenbuch“

Das Fahrtenbuch findet man nicht in Buchhandlungen und nicht auf Bestsellerlisten.
Wird aber trotzdem gern gelesen: von Finanzbeamten.

Die Story ist immer dieselbe: Wann, wohin, warum, wie viel, nämlich Kilometer. Diese Prosa ist trocken und manchmal gar nicht lustig. Und unerklärliche Lücken oder weiße Seiten können unersprißliche Fragen zur Folge haben, Nerven und Geld kosten. Hiezu eine kleine Anleitung zum Schreiben von Fahrtenbüchern für Erfolgsautoren und solche, die es noch werden wollen.

Das Fahrtenbuch umfasst alle Fahrten, die mit dem firmeneigenen oder mit dem arbeitnehmereigenen Kfz zurückgelegt werden. Es dient sowohl als Nachweis für Fahrtkostenansprüche an den Arbeitgeber aber auch um Fahrtkosten als Betriebskosten oder Werbungskosten absetzen zu können und gegenüber der Finanzverwaltung.

Eine Dienstreise ist dann gegeben, wenn man außerhalb eines Dienstortes tätig wird. Sie liegt auch vor, wenn man für einen längeren Zeitraum so weit entfernt arbeitet, dass eine tägliche Rückkehr an den ständigen Wohnort unzumutbar ist.

Ein Fahrtenbuch oder andere gleichwertige Aufzeichnungen sind nur dann laufend zu führen, wenn regelmäßig (zumindest mehrmals pro Woche) Dienstreisen mit dem Kfz durchgeführt werden.

WAS MUSS EIN FAHRTENBUCH ENTHALTEN?

- **Aufzeichnungen aller dienstlichen und privaten Fahrten**
- **Aufzeichnungen von Datum, Ausgangs- und Zielpunkt, gefahrene Kilometer, Zweck der Fahrt** (bei privaten Fahrten ist es nicht notwendig, einen Zweck anzuführen)
- **Fortlaufende und übersichtliche Gestaltung**

Dabei müssen die Aufzeichnungen zeitnah im Auto gemacht werden. Im Einzelfall ist es auch möglich, den Nachweis über die gefahrenen Kilometer über Tagesberichte eines Vertreters, über einen Taschenkalender oder über ein Computereinfahrtbuch zu erbringen. Anhand der Aufteilung auf dienstliche und private Fahrten wird bei Geltendmachung der tatsächlichen Kosten ein Privatanteil ausgeschieden (zur Ermittlung des Sachbezuges).

! Vorsicht: Unangenehme Fahrtenbuch-Konsequenzen möglich, weil ... !

Das Fahrtenbuch gilt als Nachweis für die Verminderung des Sachbezugswertes, welcher sich bei Dienstnehmern für die Privatnutzung eines Firmen-Kfz bei Lohnsteuer und Sozialversicherung niederschlägt.

Ein nicht korrekt geführtes Fahrtenbuch löst bei einer Lohnsteuerprüfung eine Lohnsteuernachzahlung aus. Bei einer offensichtlichen Fälschung des Fahrtenbuchs wird eine Strafe verhängt.

Steuerschuldner ist der Dienstnehmer - die Firma haftet!

Bei der Überprüfung durch die Finanzverwaltung werden die Einträge der Fahrtenbücher mit den anderen Reiseaufzeichnungen und -belegen wie Reisespesenabrechnung, Tankbelege, Mautbelege, Parktickets, Hotelrechnungen etc. kontrolliert.

Es empfiehlt sich im eigenen Interesse das Fahrtenbuch genau zu führen!

Das Kilometergeld, aber nur bis max. 30.000 km!

Bei der Verwendung des eigenen Kfz des Arbeitnehmers für berufliche Fahrten können Kilometergelder (0,36 Euro pro gefahrenen Kilometer, ab 2006 0,38 Euro) steuerfrei ausbezahlt werden. Zum Nachweis der beruflichen Jahresfahrleistung sollte ein Fahrtenbuch geführt werden. Es ist jedoch auch erlaubt, den Nachweis über die Verwendung des Kfz durch andere Unterlagen zu erbringen (z.B. Reisekostenabrechnung, Reisebericht).

Kilometergelder können jährlich für maximal 30.000 beruflich gefahrene Kilometer abgesetzt werden. Statt der Kilometergelder können die angeführten Kosten auch in der tatsächlichen Höhe entsprechend der beruflichen Nutzung als Werbungskosten abgesetzt werden.

Privatfahrten mit Firmen-PKW ist nicht gratis

Für private Fahrten mit firmeneigenen Fahrzeugen (einschließlich Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte sowie Familienheimfahrten) wird ein Sachbezug von 1,5 % der tatsächlichen Anschaffungskosten (max. 600 Euro monatlich) des Kfz angesetzt.

Beträgt die monatliche Fahrtstrecke für solche Fahrten im Jahresdurchschnitt nicht mehr als 500 km, ist der halbe Sachbezugswert (0,75 % - max. 300 Euro monatlich) anzusetzen.

Als Nachweis dient grundsätzlich das Fahrtenbuch.



Sieht lästig aus, spart aber nachträgliche Zahlungen

Benützt ein Arbeitnehmer das (ansonsten von ihm für betriebliche Zwecke genutzte) firmeneigene Kfz nicht für Privatfahrten, ist dieser Umstand ebenfalls durch ein lückenlos geführtes (d.h. alle dienstlichen Fahrten beinhalten- des) Fahrtenbuch glaubhaft zu machen.

Bei Nichtführung eines Fahrtenbuches ist dann kein Sachbezug anzusetzen, wenn die Nichtbenutzung bewiesen bzw. glaubhaft gemacht werden kann. Dies ist z.B. dann der Fall, wenn die Fahrt zur Arbeitsstätte bzw. Wohnung mit öffentlichen Verkehrsmitteln getätigt wird.

müssen, können diese bei entsprechendem Nachweis (z.B. Fahrtenbuch, Reisebericht) als Werbungskosten geltend machen. In diesem Fall findet die Dienstreise gegebenenfalls steuerlich als so genannte „beruflich veranlasste Reise“ Berücksichtigung. Eine ausschließlich beruflich veranlasste Fahrt liegt vor, wenn der Arbeitnehmer aus beruflichen Gründen eine Reise über eine größere Entfernung (mindestens 25 km) unternimmt und eine Reisedauer von mehr als drei Stunden bei Inlandsreisen und mehr als fünf Stunden bei Auslandsreisen vorliegt und kein weiterer Mittelpunkt der Tätigkeit begründet ist.

BUCHTIPP - STEUER

„DIE NEUE PRÜFUNGS-TECHNIK IN DER BETRIEBSPRÜFUNG“

Methoden zur Betrugsbekämpfung

Die Hauptaufgaben der steuerlichen Betriebsprüfung sind die Sicherung des Steueraufkommens und die Sicherstellung der Gleichmäßigkeit der Besteuerung. Ab 2004 wurden die österreichischen BetriebsprüferInnen in den vom Autor entwickelten Methoden umfassend geschult. Erstmals werden die Manipulationssysteme und die Mittel zu ihrer Erkennung und Aufdeckung dargestellt.

Autor Erich Huber ist seit 1974 Mitglied der Finanzverwaltung und hat seine Praxiserfahrung auf der Basisebene der Betriebsprüfung als Prüfer und als Leiter von Prüfungsgruppen gewonnen. Er entwickelte die neuen Methoden im Prüfungskontakt mit fiskalischen Hochrisikobranchen.

Wien 2005, 224 Seiten
ISBN: 3-7007-2826-3
Preis: Euro 43,-



DIE „PRIVATE FAHRT“:

- **Wohnung - Arbeitsplatz - Wohnung**
- **Wohnung - Wochenendhaus** (Familienfahrt vom Wohnsitz am Arbeitsort zum Familienwohnsitz)

Die „privaten“ Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte werden durch den Verkehrsabsetzbetrag und eine gegebenenfalls zustehende Pendlerpauschale („kleine“ oder „große“ Pendlerpauschale) abgegolten. Für derartige Fahrten können daher keine nicht steuerbaren Fahrtkosten (Fahrtkostenvergütungen, Kilometergelder) gewährt werden. Eine Arbeitsstätte (Dienstort) ist jener Ort, an dem der Arbeitnehmer für den Arbeitgeber regelmäßig tätig wird (Büro, Werkstätte, Werksgelände, Lager, usw.). Wird ein Arbeitnehmer zu einer neuen Arbeitsstätte auf Dauer versetzt, so stellen Fahrten zur neuen Arbeitsstätte mit Wirksamkeit der Versetzung Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte dar (also keine Dienstreisen).

DIENSTLICHE FAHRTEN: UNTERWEGS ZUM KUNDEN

- **Arbeitsplatz - Kundenbesuch - Arbeitsplatz**
- **Wohnung - Kundenbesuch - Wohnung**

Für eine Dienstreise genügt es, wenn der Arbeitnehmer über Auftrag des Arbeitgebers seinen Dienstort verlässt, ohne dass dabei eine Mindestweggrenze vorgesehen ist.

Und so wird's richtig gemacht: Das musterhafte Fahrtenbuch

| Beginn der Fahrt | Fahrtziel | Ende der Fahrt | Gefahrenen km |
|------------------|---|-----------------|--|
| Tag | Ort | Zeit | km-Stand (Arbeitsplatz, Kunden etc) |
| 15.03. | Wohnung | 08:00 | 28.001 |
| | Arbeitsplatz | 11:00 | 28.016 |
| | St. Pölten | 12:30 | 28.076 |
| | Arbeitsplatz | 16:30 | 28.136 |
| | Wohnung - Arbeitsplatz - Firma X (in St. Pölten) - Arbeitsplatz - Firma X (in St. Pölten) - Arbeitsplatz - Arbeitsplatz - Wohnung | | |
| 16.03. | Wohnung | 08:00 | 28.151 |
| | Eisenstadt | 16:30 | 28.201 |
| | Wohnung - Firma Y (in Eisenstadt) - Firma Y (Eisenstadt) - Wohnung | | |
| 17.03. | | | 28.251 |
| | Privatfahrten | | |
| 18.03. | | | 28.400 |
| 19.03. | Wohnung | 08:00 | 28.400 |
| | Wohnung - Arbeitsplatz - Wohnung | | |
| Ort | Zeit | km-Stand | beruflich privat |
| Arbeitsplatz | 09:30 | 28.016 | |
| St. Pölten | 12:00 | 28.076 | 60 |
| Arbeitsplatz | 13:30 | 28.136 | 60 |
| Wohnung | 17:00 | 28.151 | |
| Eisenstadt | 08:30 | 28.201 | 50 |
| Wohnung | 17:00 | 28.251 | 50 |

Der Besitz eines privaten Kfz eines Arbeitnehmers bringt nicht auch automatisch den Ausschluss der Privatnutzung eines von ihm dienstlich genutzten firmeneigenen Kfz mit sich. Nur im Falle eines vom Arbeitgeber ausgesprochenen Verbots der Privatnutzung ist kein Sachbezug anzusetzen. Diese Tatsache sollte der Arbeitgeber anhand eines vom Arbeitnehmer lückenlos geführten Fahrtenbuches laufend kontrollieren.

Beruflich veranlasst sind auch Reisen im Zusammenhang mit einer aus eigener Initiative unternommenen Berufsbildung des Arbeitnehmers oder zur Erlangung eines neuen Arbeitsplatzes.

Keine berufliche Veranlassung liegt vor, wenn die Reise nicht ausschließlich durch den Beruf veranlasst und die Möglichkeit eines privaten Reisezwecks nahezu nicht ausgeschlossen ist.

Autoren:

Monika Sedelmayer
monika.sedelmayer@europatreuhand.at
Angelika Klier
angelika.klier@europatreuhand.at

Hinweis für Dienstnehmer

Arbeitnehmer, die Reisekosten ganz oder teilweise selbst tragen

Anspruchsverzinsung.

Zinsen auf „Steuerschulden“

Was im Wirtschaftsleben üblich ist, hat auch der Finanzminister entdeckt: Er verlangt Zinsen auf Schulden aus der Einkommen- und Körperschaftsteuer.

Dafür gibt's auf der anderen Seite auch Guthabenzinsen aus diesen Steuern. Was bedeutet das praktisch?

Steuernachzahlung

Entstehen Schulden aus der Einkommen- bzw. Körperschaftsteuer-Erklärung (das betrifft auch die Arbeitnehmerveranlagung), so werden für den Zeitraum 1.10.2005 bis zur Bescheidausstellung Zinsen in der Höhe von 2 % über dem Basiszinssatz verrechnet. Das sind derzeit 3,47 % pro Jahr. Die Zinsen werden allerdings nur dann festgesetzt, wenn sie 50 € übersteigen.

So vermeiden Sie Anspruchszinsen:

Wer rechtzeitig eine Anzahlung leistet, reduziert oder vermeidet eine Steuernachzahlung.

Durch die 50 €-Bagatelldgrenze muss die Anzahlung bzw. die Nachzahlung nicht am 1. Oktober erfolgen. Je niedriger die Schuld, desto länger können Sie abwarten. Die folgende Tabelle zeigt bis wann Sie zahlen müssen:

| Abgabenschuld in € | keine Anspruchszinsen bei (An-)Zahlung bis |
|--------------------|--|
| 1.000 | 09.03.2007 |
| 2.000 | 19.06.2006 |
| 4.000 | 08.02.2006 |
| 6.000 | 26.12.2005 |
| 8.000 | 04.12.2005 |
| 10.000 | 21.11.2005 |
| 15.000 | 04.11.2005 |
| 20.000 | 26.10.2005 |
| 50.000 | 10.10.2005 |

Ist es sinnvoll eine Anzahlung zu leisten?

Anzahlungen machen nur dann Sinn, wenn Ihr Alternativzinssatz nach Steuern über dem derzeitigen Finanzzinssatz von 3,47 % liegt. Beispiel: Ihre GmbH finanziert sich zu 6,5 % p.a. auf dem Betriebsmittelkonto. Das sind 4,88 % nach Körperschaftsteuer. In diesem Fall ist es besser, keine Anzahlung zu leisten, da die Finanzierung über das Finanzamt günstiger ist. Es stellt sich nun die Frage, ob diese Schuld rechtzeitig mit Hilfe einer Anzahlung bezahlt werden soll oder nicht. Diese Entscheidung hängt von Ihrem Alternativzinssatz ab (z.B. dem Zinssatz für Ihren

Kontokorrentkredit). Da die Zinsen für diese Finanzschulden nicht als Betriebsausgaben angesetzt werden können - Zinszahlungen an die Bank oder andere jedoch schon - kann selbst bei einem höheren Fremdkapitalzinssatz die Leistung einer Anzahlung vorteilhafter sein.

48-Monatsgrenze

Zinsen werden ab 2005 für einen maximalen Zeitraum von 48 Monaten verrechnet. Bis 2004 waren es nur 42 Monate. Dies hat vor allem bei Betriebsprüfungen Relevanz, da es dadurch noch Jahre später zu Nachzahlungen kommen kann.



Mag. Maria Schattauer

Steuerberaterin bei Szabo & Partner Wirtschaftstreuhand GmbH

Floridsdorfer Hauptstraße 29/5
A-1210 Wien
Tel: 01/278 13 55
E-mail: maria.schattauer@szabo.at
www.szabo.at

Verrechnungspreise - ein unterschätztes Steuerrisiko?

Die Rahmenbedingungen für konzerninterne Verrechnungspreise unterliegen ständig Änderungen. Welche neuen Entwicklungen zeichnen sich ab?

Für all jene, die sich in einem Konzern mit Steuern beschäftigen, stehen die Verrechnungspreise ganz oben auf der Agenda. Das gilt heute mehr denn je und hat im Wesentlichen zwei Gründe:

Zum einen haben viele Steuerstrategen erkannt, dass durch gezielte Gestaltung der konzerninternen Verrechnungspreise die Gesamtsteuerbelastung des Konzerns legal wirksam gesenkt werden kann. Zum anderen gewinnt das Tax Risk Management in Konzernen Bedeutung. Verstärktes Augenmerk gilt hier den Verrechnungspreisen, weil die gewählten Gestaltungen von den Finanzverwaltungen kritisch geprüft werden und überdies detaillierte Dokumentationsvorschriften zu beachten sind. Leider unterschätzen viele Unternehmen nach wie vor die steuerlichen Risiken in diesem Zusammenhang. Es ist daher interessant, sich mit den Trends in diesem Bereich zu beschäftigen:

Business Restructuring – Änderung der Wertschöpfungsketten im Konzern

Nach wie vor optimieren Konzerne ihre Wertschöpfungsketten, werden Funktionen zentralisiert und verlagert – kurzum so genannte VCT-Strukturen (Value Chain

Transformation) errichtet. Das hat neben wirtschaftlichen Gründen auch steuerliche Auswirkungen.

Mehr Augenmerk auf Substanz bei Verrechnungspreisgestaltungen

Für VCT-Strukturen, aber auch allgemein für die Bemessung von Verrechnungspreisen lassen sich auch aus den von der OECD entworfenen Richtlinien zur Verteilung der Gewinne auf Betriebsstätten Konsequenzen ableiten. Demnach spielen jene Funktionen eine entscheidende Rolle, die Entscheidungsgewalt im Zusammenhang mit der Übernahme und dem Management von unternehmerischen Risiken erfordern. Diese Funktionen sind der Schlüssel zur Verteilung der Gewinne. Daraus leitet sich ab, dass die Gewinnverteilung der Risikoverteilung folgt und sich die Risikoverteilung an der Funktionszuordnung orientiert. Die Funktionszuordnung wiederum hängt davon ab, wo sich die Funktionsträger befinden, dh. wo die entscheidungsbefugten Mitarbeiter sind bzw. Substanz vorzufinden ist. Dies bedeutet aber auch, dass eine gewünschte Gewinnverlagerung dann steuerlich nicht anerkannt wird, wenn Risiken und Funktionen lediglich formal übertragen werden, ohne dass die dazugehörige Substanz transferiert wird.

Gewinnorientierte Verrechnungspreismethoden gewinnen an Bedeutung

Die OECD bevorzugt weiterhin die geschäftsfallbezogenen, sog. Standardmethoden (Vergleichspreis-, Wiederverkaufspreis- oder Kostenaufschlagsmethode). In der Praxis finden allerdings gewinnorientierte Methoden (geschäftsfallbezogene Nettomargen-Methode oder Profit Split) immer mehr Verbreitung.

Dies zeigt sich einerseits in der Diskussion auf OECD-Ebene aber auch in den vor kurzem veröffentlichten Richtlinien zu den deutschen Dokumentationsvorschriften, die in bestimmten Situationen die Anwendung gewinnorientierter Methoden zulassen.

Folge 2 lesen Sie in der nächsten Ausgabe von Lexpress.



WP/Stb Dr. Herbert Greinecker ist geschäftsführender Gesellschafter von PwC PricewaterhouseCoopers GmbH

Nützliche Tipps von Prisma für Unternehmen mit Geschäftsbeziehungen in Polen, Tschechien, Ungarn, Slowenien und Kroatien.

Andere Länder, andere Sitten ...

Oder: Wie Unternehmen trotz fehlender EU-Standards Forderungen absichern können.

Wenn Sie heute Geschäftsbeziehungen in Osteuropa forcieren, hängt deren Erfolg wesentlich davon ab, wie gut Sie die Spielregeln der Rechtslage beherrschen. Nach wie vor sind in vielen dieser Länder - trotz des enormen wirtschaftlichen Aufschwungs - noch nicht alle EU-Standards umgesetzt. Prisma zeigt Ihnen, wie Sie Ihre Forderungen in Polen, Tschechien, Ungarn, Slowenien und Kroatien am besten absichern.

Vergessen Sie Ihre AGB!

Sie arbeiten mit Allgemeinen Geschäftsbedingungen? Vermeiden Sie dies im Osten! Es ist dort nicht üblich, und die Gerichte treffen widersprüchliche Entscheidungen dazu, wann AGB als vereinbart anzusehen sind und darin geregelt werden darf. Nehmen Sie den Inhalt der AGB in den konkreten Vertrag auf. Verwenden Sie ein einheitliches Schriftbild für den gesamten Text. Wenn Sie dann noch dafür sorgen, dass die Unterschriften so gesetzt werden, dass sie den gesamten Text abdecken, haben Sie die erste Hürde schon genommen. Möchten Sie den Vertrag zweisprachig aufsetzen? Scheuen Sie sich nicht zu vereinbaren, dass die Version in der Sprache Ihres Vertragspartners verbindlich sein soll. Sie vermeiden damit, dass ein Gericht amtliche Übersetzungen anfertigen lässt und damit kostbare Zeit verloren geht.

Einstweiliger Rechtsschutz und Registerpfandrecht

Haben Sie keine Bedenken, ausländisches Recht und den Gerichtsstand im Land Ihres Vertragspartners zu akzeptieren. Der einstweilige Rechtsschutz und das Registerpfandrecht in diesen Rechtsordnungen können für Sie sogar von Vorteil sein und keine der Rechtsordnungen ist heute mehr nachteilig im Verhältnis zum österreichischen Recht. Sie können dann auch nicht mehr in die Lage kommen, einem ausländischen Richter die anzuwendenden Vorschriften der österreichischen Rechtsordnung nahe bringen zu müssen.

Inländischer oder ausländischer Gerichtsstand? Was bringt's?

Auch wenn Polen, Tschechien, Ungarn und Slowenien der EU angehören und damit einem Rechtsraum, in dem es einheitliche Vorschriften für die Anerkennung und Vollstreckbarkeit gerichtlicher Entscheidungen der Mitgliedsstaaten gibt, müssen Sie noch längere Zeit mit großen Schwierigkeiten rechnen, wenn ein österreichischer Titel in einem dieser Staaten vollstreckt werden soll. Ein inländischer Gerichtsstand ist nur sinnvoll, wenn Ihr Vertragspartner eine Niederlassung oder wenigstens Vermögen in Österreich hat.

Informationen nach bestem Gewissen, jedoch ohne Gewähr und nur zur Zeit gültig.

INFORMATION:

Sie haben Fragen, welche Möglichkeiten Ihnen ein Registerpfand bietet oder über die Wirksamkeitsvoraussetzungen des Eigentumsvorbehalts? Sie möchten wissen, ob Sie vorläufigen Rechtsschutz in Anspruch nehmen können? Wir informieren Sie gerne länderspezifisch in den nächsten Ausgaben.



Bei Fragen wenden Sie sich an:

Elisabeth Zeller
+43/(0)1/379 00 - 0
office@prisma-kredit.com

PRISMA
KREDITVERSICHERUNGS-AG

Gastgärten stellen in bewohnten Gebieten ein heikles Thema dar.

„Zum Labyrinth“: Gastgärten oder Gaststätten in einem Wohngebiet?

Einige labyrinthische Bemerkungen zu einem heiklen Thema: Bei der Baubewilligung für eine Gaststätte in einem Wohngebiet muss die Behörde zwischen Gaststätten mit beziehungsweise ohne Gastgarten streng unterscheiden und von einem Sachverständigen beurteilen lassen, ob die von einem derartigen Betrieb ausgehenden Emissionen sprich Lärm und Gerüche mit einem Wohngebiet zu vereinbaren sind. ⁽⁴⁾

Für die zu bebauende Liegenschaft ist im Flächenwidmungsplan die Widmung „Wohngebiet“ festgesetzt. Gemäß Bauordnung für Wien ⁽²⁾ dürfen in Wohngebieten nur Wohngebäude und Bauten, die religiösen, kulturellen oder sozialen Zwecken oder der öffentlichen Verwaltung dienen, errichtet werden.

Die Errichtung von Gaststätten ist zulässig, wenn sichergestellt ist, dass sie nicht durch Rauch, Ruß, Staub, schädliche oder üble Dünste, Niederschläge aus Dämpfen oder Abgasen, Geräusche, Wärme, Erschütterungen oder sonstige Einwirkungen, Gefahren oder den Wohnzweck beeinträchtigende Belästigungen für die Nachbarschaft herbeizuführen geeignet sind.

Aus dieser Bestimmung kann der Nachbar insofern ein subjektiv-öffentliches Recht ableiten, als die Herstellung der in dieser Gesetzesstelle als nicht zulässig bezeichneten Anlagen in einem Wohngebiet ihn in seinen Rechten verletzen könnte.

Die Betriebstypen sind maßgeblich

Maßstab für die Lösung der Frage nach der Zulässigkeit einer Gaststätte unter dem Gesichtspunkt der Flächenwidmung ist somit, anders als für die Gewerbebehörde, für die Baubehörde nicht ein in seinen Betriebsmitteln und Betriebsanlagen bis ins Einzelne fest umrissener (konkreter) Betrieb, sondern es hat hierbei als Maßstab eine Betriebstypen zu dienen, die nach der Art der üblicherweise und nach dem jeweiligen Stand der Technik verwendeten Anlagen und Einrichtungen (einschließlich der zum Schutz vor Belästigungen typischerweise getroffenen Maßnahmen) sowie nach der Art der demgemäß herkömmlich entfalteteten Tätigkeit einem bestimmten (abstrakten) Betriebsbild entspricht. ⁽³⁾ Ein unzulässiger Betrieb darf auch durch entsprechende Auflagen nicht in einen zulässigen „umgewandelt“ werden. ⁽⁴⁾ Die unterschiedliche Rechtslage bewirkt, dass im Baubewilligungsverfahren unabhängig von einem bestehenden Grundgeräuschpegel jenes Ausmaß



Emmissionen lassen den Betrieb als besonders störend erscheinen, wenn ...



www.leasing.at

Gebäude, Autos, Flieger mit Leasing bin ich Sieger!

Mehr Spielraum mit Business-Leasing!

Ob Immobilien, Fuhrpark oder Mobilien – dank BAWAG P.S.K. Leasing erhalten Sie Ihren finanziellen Spielraum. Sie setzen Ihre Nutzungskosten einfach schneller ab.

Info-Hotline 0810 20 52 51

Einfach mehr Spielraum. **BAWAG P.S.K.** Leasing

an Immissionen zu ermitteln ist, das nach der jeweiligen Widmung der zu bebauenden Liegenschaft zulässig ist. ⁽⁵⁾ Dabei können die im gewerberechtlichen Verfahren eingeholten Gutachten grundsätzlich auch im Bauverfahren verwendet werden, wenn darin die unterschiedlichen Aufgabenstellungen für Baubehörde und Gewerbebehörde beachtet wurden. ⁽⁶⁾

Emmissionen im Wohngebiet

Um beurteilen zu können, ob die beabsichtigte Gaststätte typenmäßig im Wohngebiet zulässig ist, ist es erforderlich, dass das Baugesuch Angaben zu den verwendeten Anlagen und Einrichtungen enthält. Darauf aufbauend hat ein Sachverständiger zu beurteilen, ob die von einem derartigen Betrieb ausgehenden Emissionen mit der Widmung Wohngebiet ⁽⁷⁾ zu vereinbaren sind.

Auch nach der hier maßgeblichen Widmung Wohngebiet muss ein bestimmtes Maß an Immissionen von den Nachbarn hingenommen werden. Es muss durch die Aufnahme von Beweisen sichergestellt sein, dass keine beeinträchtigende Belästigung zu erwarten ist, die mit der Widmung Wohngebiet nicht vereinbar ist. Allenfalls sind Vergleichsmessungen bei gleichartigen Betrieben vorzunehmen.

Die Betriebstypen muss so weitgehend beschrieben sein, dass eine ausreichende Beurteilung des Bauvorhabens gewährleistet ist. ⁽⁸⁾ Die Behörden haben zwar eine solche Beurteilung vorgenommen, jedoch den geplanten Gastgarten dabei ausgeklammert.

Betriebstypen „Gaststätte mit Gastgarten“

Gerade vom Standpunkt des Immissionsschutzes aus betrachtet, kann kein Zweifel daran bestehen, dass der Betriebstyp „Gaststätte mit Gastgarten“ vom Betriebstyp „Gaststätte ohne Gastgarten“ unterschieden werden muss.

Der Gastgarten ist daher bei der Beurteilung bezüglich der Emissionen miteinzubeziehen ⁽⁹⁾, ob aus dem Betrieb der Gartenbetrieb Immissionen entstehen, die den Betrieb als „wesentlich störenden Betrieb“ erscheinen lassen.

Die belangte Behörde erließ einen rechtswidrigen Bescheid. Der angefochtene Beweis war daher, soweit er die Baubewilligung betraf, aufzuheben.

Die belangte Behörde belastete daher dadurch, dass sie von einer vom VwGH nicht gebilligten Rechtsansicht, nämlich der Gastgarten sei im Rahmen des Betriebstypenvergleiches nicht in die Beurteilung des Bauvorhabens miteinzubeziehen, ausging, ihren Bescheid mit Rechtswidrigkeit seines Inhaltes.

Der angefochtene Bescheid war daher, soweit er die Baubewilligung betrifft, gemäß § 42 Abs 2 Z 1 VwGG ⁽¹⁰⁾ aufzuheben; im Übrigen war die Beschwerde gemäß § 42 Abs 1 VwGG ⁽¹¹⁾ abzuweisen.

QUELLEN

- 1.) § 6 Abs 6 Wr BO, § 42 Abs 2 Z 1 VwGG, VwGH 25. 2. 2005, 2002/05/0757
- 2.) § 6 Abs 6 Bauordnung für Wien in der Fassung LGBl 1998/46 (BO)
- 3.) Vergleichen Sie dazu VwGH 2. 12. 1997, 94/05/0354
- 4.) Geuder/Hauer, Wiener Bauvorschriften 4, S 221
- 5.) Dazu siehe VwGH 6. 11. 1990, 90/05/0102
- 6.) Siehe VwGH 17. 2. 2004, 2002/06/0116
- 7.) iSd § 6 Abs 6 Wr BO und das bereits zitierte höchstgerichtliche Erkenntnis VwGH 24. 10. 2000, 99/05/0290
- 8.) Geuder/Hauer, aaO, S 214
- 9.) vgl VwGH 18. 1. 1994, 93/05/0154
- 10.) § 42 Abs 2 Z 1 VwGG
- 11.) § 42 Abs 1 VwGG

BUCHTIPP - STEUER

„NACHBARRECHT KOMPAKT“

Rechte und Pflichten im Umgang mit Nachbarn

Durch das Zivilrechtsänderungsgesetz 2004 sind auch Änderungen im zivilen Nachbarrecht eingetreten: Nunmehr steht auch gegen die von Bäumen oder anderen Pflanzen ausgehenden Einwirkungen durch Entzug von Licht und Luft eine Unterlassungsklage offen.

Autoren: Alexander Illedits und Karin Illedits-Lohr
LexisNexis-Verlag, 2004
132 Seiten, (Orac kompakt)
ISBN 3-7007-2711-9
Preis: Euro 22,00

Eine 37-jährige allein erziehende Mutter wurde in einem Betrieb gekündigt ...

Kündigung aufgehoben!

Die Prognose einer etwa einjährigen Arbeitslosigkeit, die Sorgspflicht für ein Kind sowie fehlende oder mangelhafte Anweisungen der Arbeitnehmerin hinsichtlich der Arbeitsweise durch den Arbeitgeber führten zur Aufhebung einer Kündigung.



Wie soll das weitergehen?

Angeführt wurde, diese Frau habe fehlerhaft gearbeitet, Termine nicht eingehalten und laufend Minderleistungen erbracht. Allerdings konnte der Arbeitgeber nicht nachweisen, die Mitarbeiterin dahingehend informiert oder angewiesen zu haben.

Gründe der Abweisung

Die Arbeitnehmerin hat ihre Kündigung angefochten und das

Gericht hat die Kündigung mit folgenden Argumenten aufgehoben:

Wird ein Arbeitnehmer aufgrund seiner persönlichen Verhältnisse mit einer Kündigung bedroht und muss mit einer etwa einjährigen Arbeitslosigkeit gerechnet werden, um einen halbwegs gleichwertigen Arbeitsplatz zu finden, so werden wesentliche Interessen des Arbeitnehmers beeinträchtigt. Dies wird von der Rechtsprechung bei

Vorliegen einer prognostizierbaren Arbeitslosigkeit von 10 Monaten trotz intensiver Arbeitssuche angenommen und es werden alle sozialen Umstände des Arbeitnehmers miteinbezogen.

Bei der oben genannten Arbeitnehmerin wird also auch die Sorgpflicht für ihr Kind als allein erziehende Mutter miteinbezogen. Weiters wird auch die Kinderbetreuungspflicht der allein erziehenden Arbeitnehmerin in die vorhersehbare Dauer der Arbeitslosigkeit inkludiert, da sich dies nach der allgemeinen Erfahrung als ein erschwerender Umstand bei der Arbeitsplatzsuche erwiesen hat.

Dabei ist zu beachten, dass die Einkommenssituation der Arbeitnehmerin nach Erhalt des Arbeitslosengeldes und später der Notstandshilfe an der rechtlichen Beurteilung nichts ändert. Das nicht zuletzt deshalb, weil die Kündigung ein deutlich wirtschaftlich merkbarer Einschnitt ist.

Dokumentation betriebsschädlicher Leistungen

Im oben angeführten Fall wurden persönliche Kündigungsgründe

wie etwa die langsame Arbeitsweise der Arbeitnehmerin zusätzlich angeführt.

Diese Begründung ließ das Gericht nicht gelten, weil der Arbeitgeber es versäumt hatte, die Arbeitnehmerin dahingehend anzuweisen und entsprechende Anleitungen zu geben. Daher werden betriebsschädliche Fehlleistungen nur dann als Kündigungsgrund gewertet, wenn diese dem Arbeitnehmer vorgehalten worden sind. Auch hier müssen die Fehlleistungen sowie die gesetzten Maßnahmen zur Verhinderung so konkret wie möglich beschrieben werden.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass eine Kündigung für den Großteil der Arbeitnehmer einen schwer wiegenden wirtschaftlichen Einschnitt bedeutet und dass deshalb eine wesentliche Interessenbeeinträchtigung vorliegen kann. Um dies zu konkretisieren müssen auch soziale und wirtschaftliche Umstände des Arbeitnehmers in die Beurteilung der Situation mit einfließen, wobei soziale Unterstützungen die Beurteilung nicht beeinflussen.

QUELLEN

ARD 5611/4/2005

Wirtschaftsmediation statt Kündigung?

„Jedes Ding hat drei Seiten: eine, die du siehst, eine, die ich sehe, und eine, die wir beide nicht sehen.“

Kündigung ist ein – gesetzlich geregeltes – Machtinstrument für Führungskräfte.

Gesetzlich geregelt heißt, dass eine Führungskraft nicht willkürlich verfahren, sondern eine Kündigung nur unter bestimmten Voraussetzungen aussprechen kann. Wie bei fast jeder gesetzlichen Regelung bleibt aber ein großer Interpretationsspielraum und damit viel Platz für – kostspielige und langwierige – Prozesse.

Was macht Führung aus?

Führung heißt zielorientierte soziale Einflussnahme, Macht und Verantwortung. Kommunikation und Konfliktbearbeitung sind längst unverzichtbare Grundqualifikationen von Führungskräften. Wer seine Mitarbeiter nicht motivieren kann, für die Kommunikation zwischen den Hierarchieebenen und innerhalb der Teams und Projekte nicht sorgt und mit Konflikten nicht umgehen kann, wird seiner Aufgabe als Führungskraft nicht gerecht.

Ist man als Führungskraft selbst in Konflikte involviert, verliert man rasch die Möglichkeit, professionell zu agieren. Man wird zur einseitig agierenden Partei und verliert den Überblick. Hier muss ein Konfliktmanager her. Die Mehrheit der Topmanager in österreichischen Großbetrieben ist sich die-

ser Verantwortung bewusst. Laut dem „Hernstein Management Report 2005“ ist für diese Führungskräfte Unterstützung von außen vor allem zur Konfliktbearbeitung und zur Verbesserung der Kommunikation interessant.

Wirtschaftsmediation: Ein ausgereiftes Verfahren

In den letzten Jahren wurden differenzierte und ausgereifte Instrumentarien konstruktiver Konfliktbearbeitung entwickelt.

Konfliktmanager und Wirtschaftsmediatoren sehen als außenstehende Dritte einen Konflikt distanzierter und neutraler und können deshalb zwischen den Konfliktparteien vermitteln.

Durch Wirtschaftsmediation 21 Millionen Euro sparen

Kündigungen sind nicht mediierbar. Aber durch Konfliktmanagement und Wirtschaftsmediation kann die Kommunikation verbessert, können Konflikte konstruktiv bearbeitet und damit Kündigungen verhindert werden.

Durch Wirtschaftsmediation könnten sich österreichische Betriebe laut Wirtschaftskammer Österreich viel Ärger, Zeit und bis zu 21 Millionen Euro sparen.

Rupert Herzog

Was ist Wirtschaftsmediation?

„Mediation“ kommt von „mediare“ und bedeutet wörtlich „vermitteln“, „in der Mitte sein“, „ganz machen“.

Mediation ist ein Verfahren, bei dem Konflikte mit Hilfe eines professionellen Dritten bearbeitet werden. Mediation zielt darauf ab, dass die Konfliktparteien eigenverantwortlich Lösungen finden, die die Bedürfnisse aller Beteiligten berücksichtigen und die alle als fair empfinden. Dadurch wird eine fruchtbare Zusammenarbeit (wieder) möglich.

Wirtschaftsmediation im Ausland

Beispielhaft für die Inanspruchnahme dieser Maßnahme ist die USA: Aufgrund des risikoreichen und teuren Rechtssystems nimmt die Wirtschaftsmediation einen hohen Stellenwert ein. Laut einer Studie von PWC und der Cornell University haben 88 % der befragten amerikanischen Unternehmen eine Mediation in Anspruch genommen.

Statistiken aus der EU belegen, dass Wirtschaftsmediation vor allem für Großunternehmen und multinationale Unternehmen interessant ist.



Dr. Rupert Herzog, Konfliktmanager und Mediator in Linz

Wie finden Sie einen „guten“ Wirtschaftsmediator?

Die Ausbildung zum Mediator ist seit 2004 gesetzlich geregelt. Damit ist ein gewisses Maß an Qualifikation der Mediatoren gewährleistet. Aber Mediation und Konfliktbearbeitung, der Umgang mit Streit und negativen Gefühlen bleibt eine Kunst.

Wie einen „Künstler“ unter den Mediatoren finden?

Schwer, und Glück gehört immer dazu. Denn nicht jeder Konfliktmanager passt zu Ihnen und Ihrem Konflikt. Der beste Weg scheint die Empfehlung von Führungskräften zu sein, die eine erfolgreiche Konfliktbearbeitung mit einem externen Konfliktmanager gemacht haben.

INFORMATIONEN

Dr. Rupert Herzog, Konfliktmanager und Mediator in Linz. Er ist unter anderem für „Die Akademie für Führungskräfte der Wirtschaft“ (Überlingen, D) und für die „Kinder- und Jugendanwaltschaft Oberösterreich“ tätig.
E-Mail: r.h@herzog-mediation.at.

BUCHTIPP

„ARBEITS- UND SOZIALRECHT FÜR DIE PRAXIS“

In kompakter Form werden sämtliche Bereiche dargestellt, mit denen oft auch Nichtjuristen im Rahmen ihrer täglichen Praxis befasst sind

Der Bogen spannt sich von den „klassischen“ Bereichen des Individual- und Kollektivarbeitsrechts über Probleme bei Lohn- und Gehaltspfändung und das Arbeitnehmerschutzrecht bis hin zum Betriebspensionsrecht und den Problemen bei Insolvenz des Dienstgebers. Auch die wichtigsten sozialversicherungsrechtlichen Fragen aus Kranken-, Unfall-, Arbeitslosen- und Pensionsversicherung werden behandelt. Die 4. Auflage enthält das aktuelle Arbeits- und Sozialrecht mit Stand Dezember 2004 und damit u.a. das Recht auf Teilzeitarbeit sowie die Neuerungen im Pensionsrecht.

Autor: Dr. Lukas Stärker
LexisNexis, 2005, 552 Seiten,
ISBN: 3-7007-3144-2
Preis: Euro 43,-



BUCHTIPP

„MEDIATION IN ÖSTERREICH“

Mediation - eine neue Konfliktregulierungsmethode und europaweit als das Modell der Zukunft gehandelt - beginnt auch in Österreich Fuß zu fassen. Ihr Ziel ist eine Vereinbarung über Problemlösungen zu erarbeiten, in der keiner der Konfliktpartner in eine Verliererposition gerät. Die Erfolge und Vorteile dieser Methode sind beeindruckend.

Mediation bei Scheidungskonflikten hilft u.a. die Kind-Eltern-Beziehung zu regeln.

Mediation in der Familie hilft Generationskonflikte zu verstehen und Beziehungen zu erhalten.

Mediation in der Schule macht Schüler zu Konfliktmanagern.

Mediation im Umweltbereich, ein neuer Weg zur Integration des Umweltschutzes und der Bürgerbeteiligung etc. 20 Autoren beleuchten die Anwendung von Mediation in den Bereichen Wirtschaft, Schule, Familie, Umwelt etc.

Die Autoren berichten als Experten aus ihrer beruflichen Erfahrungswelt und zeigen neue Wege der Konfliktregulierung auf.

Autoren:
Töpel, Pritz, Baumann, Chiken, Draxler, Falk, Figdor, Filler, Fürst, Heintzel, Jellenz-Siegel, Karazman, Koblinger, Langer, Lenitz, Palkovits, Picker, Prokop-Zischka, Rückert, Wieser-Hörmann, Zieher

LexisNexis, 2005, 336 Seiten
ISBN: 370073171X

Im Streitfall zum Gericht oder bequem klein beigegeben ...

Halb voll oder halb leer?

Wahrheiten und Halbwahrheiten über Konkurrenten. Ein Streit unter Einkaufszentren zeigt auf, dass unvollständige Behauptungen rasch zu einer schiefen Optik führen können. Ein wenig Know-how kann meistens den Sachverhalt klären.

Unter dem Titel „Gleiches Recht für alle“ behauptete in einem Streit um die Benützung und den Betrieb eines Einkaufszentrums ein Konkurrent, dass keine rechtskräftige Betriebsanlagengenehmigung vorläge und ein Verstoß gegen § 7 UWG vorläge. Entsprechend saftige finanzielle Forderungen wurden ange droht. Was tun in dieser Situation? Klein beigegeben oder genauer hinschauen ...

Ein Umbau mit Folgen

Stein des Anstoßes war der Umbau eines Umbaus. Einkaufszentrum A hat für den Umbau einen rechtskräftigen Bewilligungsbescheid, hat aber im Zuge des Umbaus nochmals eine Änderung vorgenommen. Dafür lag noch kein Genehmigungsbescheid vor. Das wiederum störte den Konkurrenten, Einkaufszentrum B, und dieser drohte in einem Schreiben A und mit Unterlassungsansprüchen im Sinne des § 1 UWG.

10.000 Euro pro Tag bei Verstoß

Die Forderungen von Einkaufszentrum B waren dabei nicht ohne, wie man sieht.

10.000 Euro pro Tag sollten von A berappt werden, wenn die umgebauten Verkaufsflächen ohne Bewilligung für Verkaufszwecke genutzt werden sollten. Eine diesbezügliche schriftliche Verpflichtungserklärung landete am Tisch von Einkaufszentrum A, mit der Forderung, A solle sich verpflichten im Falle des Falles zu zahlen. Klar, dass man hier um eine Klärung nicht herumkam. Man brauchte nicht nur einen Richter. Und die Entscheidung des „Obersten“ gleich dazu. Die Sache, die auf den ersten Blick klar schien, war aber dann in den Augen der Höchstrichter doch komplexer.

Unvollständige Äußerungen und unrichtiger Gesamteindruck

Der OGH kommt in seinem Urteil zum Ergebnis, dass unvollständige aber richtige Behauptungen, die jedoch einen unrichtigen Gesamteindruck erzeugen können unzulässig sind. Und zwar auch dann, wenn sie für sich alleine auch richtig sein mögen. Es stimmt zwar, man darf keine Betriebsanlagen ohne Genehmigung betreiben. Andererseits darf eine gewerbliche Anlage unter Berücksichtigung der Auflagen des § 78 Absatz 1 der Gewerbeordnung vor



Die Grundsatzfrage entscheidet über „halb leer“ oder „halb voll“

Eintritt der Rechtskraft des Genehmigungsbescheides durch aus errichtet und betrieben werden. Das war der Punkt.

B wäre gefordert gewesen auf § 78 Abs 1 der Gewerbeordnung hinzuweisen. Das ist nach Auffassung des obersten Gerichtshofes kein unzumutbarer Aufwand und kann daher zu keinem Irrtum Anlass geben. Einkaufszentrum A ist also aus

dem Schneider und Brief an Einkaufszentrum A aufstellte, unterlassen. Einkaufszentrum B muss Äußerungen, wie sie zum Beispiel im

QUELLEN

- | | |
|--|---|
| 1.) Unterlassungsansprüche iSd § 1 UWG (sittenwidriger Rechtsbruch) | WRInfo 2003/124; Koppensteiner, Österreichisches und europäisches Wettbewerbsrecht A ³ § 26 Rz 7 mwN) |
| 2.) Unvollständige Äußerungen, die einen unrichtigen Gesamteindruck hervorrufen, sind auch dann wahr iSd § 7 UWG, wenn sie isoliert gesehen zutreffen (OGH 18. 2. 2003, 4 Ob 301/02x = bbl 2003, 157 | 3.) § 78 Abs 1 GewO, stRsp des OGH (4 Ob 172/03b) Einhaltung der diesbezüglichen Rechtsvorschriften OGH 26. 4. 2005, 4 Ob 3/05b |

Erfolg bei Steuern



„Wer zeigt mir wie ich heuer noch Steuern sparen kann?“
Ingrid Szabo, Steuerberaterin



„Wer sagt mir, ob sich meine Unternehmensgründung lohnt?“
Mag. Maria Schattauer, Steuerberaterin



„Wer gibt mir klare Antworten bei Mitarbeiterfragen?“
Andrea Schneider, Lohnverrechnerin



„Wer organisiert meine Buchhaltung kostensparend?“
Rita Pötz, Buchhalterin



... und noch sieben weitere Steuerexpertinnen beantworten Ihre Fragen!



Szabo & Partner
Steuerberatung

Floridsdorfer Hauptstr. 29/5, 1210 Wien
Tel: 01/278 13 55 www.szabo.at

AKTUELLES

NEUE RICHTS-ORGANISATION

Gerichte müssen, wie andere Betriebe auch, zur Sicherung ihrer Qualität und Wirtschaftlichkeit eine Mindestgröße aufweisen. Zusammenlegungen von Bezirksgerichten bedürfen nach der derzeitigen Verfassungsrechtslage der Zustimmung der Landesregierung. Durch Bezirksgerichte-Verordnungen im Jahr 2002 wurden in Niederösterreich, der Steiermark, Tirol, Salzburg und Oberösterreich 50 Kleinstbezirksgerichte mit anderen Bezirksgerichten zu neuen Einheiten verschmolzen; die Zusammenführungen sind völlig problemlos verlaufen. An den Standorten der zusammengelegten Bezirksgerichte wurden für die unmittelbare Rechtsversorgung der Bevölkerung Gerichtstage eingerichtet.

Fragen der Gerichtsorganisation waren auch Gegenstand der Beratungen im Österreich-Konvent. Im Lichte der Beratungen des Konvents werden nunmehr Planungen für eine leistungsfähige Gerichtsbarkeit der Zukunft erstellt. Diese Planungen werden unter den Aspekten optimaler Qualität der Rechtsprechung, Serviceorientierung und sparsamer Einsatz von Steuermitteln durchgeführt.

Quelle: BM für Justiz

Österreichs Zeitung für Steuer, Recht und Wirtschaft

Lexpress

SONDERTHEMA

Die Informationsplattform von LexisNexis

Das Sonder-Thema „Leasing“ bietet Ihnen direkten Zugang zu mehr als 10.000 Unternehmen aus dem Bereich Klein- und Mittelbetriebe!



LEASING

Präsentieren Sie dieser ausgewählten Zielgruppe ihre Produkte und Dienstleistungen im Rahmen der exklusiven Redaktion von Lexpress.

Ausgabe: 31. Oktober 2005
Anzeigenschluss: 22. Oktober 2005

Infos: Herr Kurt Rothleitner
kurt.rothleitner@lexisnexis.at
(01) 534 52-1115



Das Oberlandesgericht Wien hatte sich mit folgendem Fall zu beschäftigen:

Rechtsgültigkeit des Firmenaustritts

Wann wird ein Austritt aus der Firma seitens des Dienstnehmers rechtsgültig erklärt ?

Ein Angestellter wurde am ersten Arbeitstag nach einem dreiwöchigen Krankenstand wegen einer starken Alkoholisierung, die ihn an der ordnungsgemäßen Erfüllung seiner Arbeit hinderte, vom Chef aufgefordert, nach Hause zu gehen. Während er vom Chef aus dem Haus geführt wurde, weil er allein nicht mehr gehen und gerade stehen konnte, hielt der Angestellte Monologe und erklärte darin mehrfach, auf die Firma und auf den Chef zu „scheißen“ und nicht mehr für die Firma arbeiten zu wollen.

Als er am nächsten Tag wieder zur Arbeit erschien, wurde ihm vom Chef der Zutritt zu seinem Arbeitsplatz verweigert, weil er ja am Vortag seinen Austritt erklärt hat.

Was meint jetzt das Oberlandesgericht dazu?

Äußert sich ein Arbeitnehmer im Zustand starker Alkoholisierung abfällig über das Unternehmen und dahin gehend, dass er für die Firma ohnehin nicht mehr arbeiten

wolle, dann darf der Arbeitgeber unter Berücksichtigung des Zustandes des Arbeitnehmers nicht darauf vertrauen, dass dieser eine Willenserklärung mit dem erforderlichen Rechtsfolgenwillen in Richtung einer Beendigung des Dienstverhältnisses mit sofortiger Wirkung abgegeben hat. Ein schlüssiger Austritt liegt somit nicht vor.

Was folgt daraus?

Der Austritt (Selbstkündigung) aus einem Dienstverhältnis erfolgt durch Abgabe einer Willenserklärung. Diese ist an keine bestimmte Form gebunden, kann daher schriftlich, mündlich oder konkludent erfolgen. Sie muss aber zweifelsfrei erkennen lassen, dass der erklärende Arbeitnehmer das Dienstverhältnis ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist vorzeitig auflöst.

Für das Oberlandesgericht geht aus der Erklärung betreffend die Firma und den Chef zu sch... und nicht mehr für die Firma arbeiten zu wollen, nicht mit der erforderlichen Deutlichkeit hervor, so dass ein-

deutig geschlossen werden könne, der Arbeitnehmer strebt eine Beendigung des Dienstverhältnisses mit sofortiger Wirkung an.

Was ist eine Willenserklärung im Zusammenhang mit einem Firmenaustritt?

Die Willenserklärung beim Firmenaustritt muss unzweifelhaft als eine solche erkennbar sein, indem etwa die folgenden Formulierungen durch den Arbeitnehmer geäußert werden: „Ich erkläre hiermit meinen sofortigen Austritt aus Ihrer Firma.“ Oder: „Ich arbeite ab sofort nicht mehr bei Ihnen.“

Die Willenserklärung muss in einem Zustand abgegeben werden, der jeden Zweifel ausschließt, dass eine geistige und körperliche Beeinträchtigung vorliegt. Im Falle einer Alkoholisierung oder starken Gemütsbewegung, wie in unserem Beispiel, hat die Äußerung des Mitarbeiters keine rechtlichen Folgen. Wenn in einem Unternehmen lockere Umgangsformen herrschen und man sich des Öfteren z.B. der Fäkalsprache bedient, kann man nicht daraus schließen, dass der Mitarbeiter kündigen wolle.

Nur eine Kleinigkeit, aber ...

Was muss auf dem Briefpapier stehen?

Antwort: Was auf Ihrem Briefpapier stehen muss, hängt von der Rechtsform und der Branche ab.

Eine, scheint's, triviale Frage. Aber doch nicht ganz so einfach, wie es auf den ersten Blick aussieht. Denn es gibt Vorschriften, die von Branche zu Branche Verschiedenes erfordern und die Rechtsform einer Firma nimmt ebenfalls Einfluss auf die Gestaltung des Firmenbriefpapiers. Im Folgenden eine kleine Checkliste zum Überprüfen des eigenen Firmenbriefpapiers.

EINZELUNTERNEHMEN:

- Vor- und Familienname
- Firmenwortlaut gemäß Firmenbuch (wenn im Firmenbuch eingetragen). (Phantasie)-Zusätze sind erlaubt, solange sie nicht über Art und Umfang des Unternehmens irreführend oder täuschungsfähig sind.
- Adresse (Postfach oder Telefonnummer reicht nicht)

PERSONEN- UND ERWERBSGESELLSCHAFTEN (OHG, KG, OEG, KEG):

- Firmenwortlaut gemäß Firmenbuch. (Phantasie)-Zusätze sind erlaubt, solange sie nicht über Art und Umfang des Unternehmens irreführend oder täuschungsfähig sind.
- Adresse (Postfach oder Telefonnummer reicht nicht)

KAPITALGESELLSCHAFTEN (GMBH, AG):

Das Firmenbriefpapier einer Kapitalgesellschaft muss bestimmte Informationen enthalten.

Das gilt für Geschäftsbriefe und Bestellscheine - im Grunde also alle schriftlichen Mitteilungen an eine bestimmte Person. Auch Emails und Faxe sind schriftliche Mitteilungen!

Mindestinhalt:

- Firmenwortlaut gemäß Firmenbuch
- Rechtsform
- Sitz der Gesellschaft (inkl. Adresse)
- Firmenbuchnummer
- Firmenbuchgericht; eventuell Anmerkung, dass sich die Firma in Liquidation befindet.
- Bei inländischen Zweigniederlassungen zusätzlich Firmenbuchnummer und Firmenbuchgericht der Zweigniederlassung.
- Werden Angaben über das Stammkapital gemacht, so muss vermerkt werden, wenn nicht alle Gesellschafter ihre Einlage voll einbezahlt haben.
- Datenverarbeitungsregister-Nummer (wenn vorhanden).
- Nicht erforderlich aber empfehlenswert: Geschäftsführer, Bankverbindung und UID-Nummer

Wann entfällt die Verpflichtung?

- Wenn das Schreiben nicht an einen bestimmten Empfänger gerichtet ist (z.B. Postwurfsendung an alle Haushalte).
- Telexmitteilungen und Telegramm
- Nicht-geschäftliche Schreiben

mit persönlichem Inhalt (z.B. Glückwunschkarte)

- Bei einer bestehenden Geschäftsverbindung, wenn Vordrucke verwendet werden, bei denen die obigen Angaben nur im Einzelfall eingefügt werden.
- Bei Bestellungen gibt es aber keine Erleichterungen.

Was passiert, wenn die Angaben fehlen?

Das Firmenbuchgericht kann eine Zwangsstrafe bis zu 3.600 € verhängen. Wird der Mangel nicht innerhalb von zwei Monaten behoben, so droht eine weitere Strafe von bis zu 3.600 €, und so weiter...

AUCH DIE HOMEPAGE IST GEREGELT - SEIT KURZEM

Eine Homepage ist kein Geschäftspapier. Es gelten aber die Bestimmungen des Fernabsatz- bzw. Konsumentenschutzgesetzes sowie E-Commerce-Gesetzes. Wichtig: Ab 1. Juli 2005 gelten die Impresumspflichten des Mediengesetzes auch für Homepages und wiederkehrende Newsletter. Info: www.ispa.at

WIE SEHEN RECHNUNGEN AUS?

Für Rechnungen sieht das Umsatzsteuergesetz noch folgende 10 Spezialvorschriften vor:

- Name und Anschrift des liefernden bzw. leistenden Unternehmers
- Name und Anschrift des Rechnungsempfängers



EUROPA TREUHAND
Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungs GmbH

Wagramer Straße 19
IZD-Tower
A-1220 Wien
Tel.: +43 (1) 869 36 60-0
Fax: +43 (1) 869 36 60-4200
E-Mail: office@europatreuhand.at

• Oberösterreich

Europeplatz 4
A-4020 Linz
Tel.: +43 (732) 77 32 55-0
Fax: +43 (732) 78 30 12
E-Mail: office_luz@europatreuhand.at

Kaiser-Josef-Platz 12
A-4600 Weis
Tel.: +43 (7242) 658 51
Fax: +43 (7242) 658 51-40
E-Mail: office_wis@europatreuhand.at

• Salzburg

Sternedstraße 31 - 33
A-5020 Salzburg
Tel.: +43 (662) 20 55-0
Fax: +43 (662) 20 55-100
E-Mail: office_stg@europatreuhand.at

Ihre Idee, unsere Herausforderung

www.europatreuhand.at



QUELLEN

§ 14 HGB, § 125 GmbHG, § 258 AktG, § 11 UStG

INFORMATIONEN

<http://wko.at> (Suchbegriff „Geschäftspapier“)
<http://wko.at> (E-Business)
www.ispa.at



Ingrid Szabo

Steuerberaterin bei Szabo & Partner Wirtschaftstreuhand GmbH

Floridsdorfer Hauptstraße 29/5
A-1210 Wien
Tel: 01/278 13 55
E-mail: ingrid.szabo@szabo.at
www.szabo.at

Provider müssen über Namen und Adressen Auskunft geben.

Keine Anonymität mehr für Tauschbörsen-User

Millionen Internet-User laden täglich von File-Sharing-Netzen wie eDonkey, KaZaA oder BitTorrent urheberrechtlich geschützte Werke herunter und bieten ihrerseits wieder piratierte Werke zum Download an.

Die Spur, die diese User hinterlassen, ist meist nur ihre IP-Adresse. Ausgehend von dieser IP-Adresse versuchen Rechteinhaber – durch Auskunftsbeglehen an Internet-Provider – den Rechtsverletzer zu identifizieren, um ihre Ansprüche gegen ihn durchsetzen zu können. Viele Internet-Provider haben derartige Auskunftersuchen, sei es nun, dass sie durch Rechteinhaber selbst gestellt wurden, sei es, dass die Beauskunftung im Rahmen von Strafverfahren durch Gerichte aufgetragen wurden, unter Verweis auf Datenschutz und Fernmeldegeheimnis abgelehnt. In einer Reihe von Fällen hat der OGH jetzt über die Auskunftspflichten von Providern in Strafverfahren entschieden.

Strafverfahren gegen User der Tauschbörse KaZaA erfolglos, weil Rufdatenrückfassung nicht zulässig

WAS SIND STATISCHE/DYNAMISCHE IP-ADRESSEN?

IP-Adressen dienen der Identifizierung von Computern im Internet. Statische IP-Adressen werden von einem Provider dauerhaft vergeben und sind somit einem User (Vertragspartner) für die Dauer des Vertragsverhältnisses fix zugeordnet. Dynamische IP-Adressen werden hingegen bei jedem Einwahlvorgang des Users neu vergeben. Vorteil der dynamischen Adressierung ist, dass im Durchschnitt deutlich weniger als eine IP-Adresse pro Kunde benötigt wird, da nie alle Kunden gleichzeitig online sind.

Eine österreichische Verwertungsgesellschaft hatte Strafverfahren gegen User der Tauschbörse KaZaA, die in erheblichem Umfang Musikwerke über diese

Tauschbörse zum Download angeboten hatten, eingeleitet. Im Zuge des Strafverfahrens wurde dem Access Provider dieser User aufgetragen, anhand der vorliegenden dynamischen IP-Adressen sowie des Zeitpunkts der Zuordnung dieser IP-Adressen Namen und Adressen der User bekannt zu geben.

Der Provider bekämpfte diese Entscheidung mit dem Argument, dass zwecks Erhebung von Namen und Adressen von Usern auf Basis von dynamischen IP-Adressen, die dem User bei jeder Einwahl ins Internet neu zugeteilt wird, Verkehrsdaten ausgewertet werden müssten. Diese Auswertung von Verkehrsdaten würde eine Telekommunikationsüberwachung, konkret eine Rufdatenrückfassung, sein, die nur unter bestimmten Voraussetzungen (etwa Strafdrohung von mehr als einem Jahr Freiheitsstrafe) zulässig wäre. Im vorliegenden Fall – also bei

einer Strafdrohung von Freiheitsstrafe bis zu sechs Monaten oder Geldstrafe bis zu 360 Tagessätzen – wäre eine Rufdatenrückfassung nicht zulässig.

Auskunft über Stammdaten ist aber zulässig

Das Oberlandesgericht Wien folgte in einer Reihe von Fällen dieser Rechtsansicht des Access Providers. Gegen diese Entscheidungen hat die Generalprokuratur – auf Anregung der Rechteinhaber – eine Nichtigkeitsbeschwerde zur Wahrung des Gesetzes eingebracht. In seiner vor kurzem ergangenen Entscheidung stellte der OGH fest: Das Auskunftsbeglehen der Privatankläger zielt lediglich dahin, Namen und Anschrift desjenigen Kunden des Access Providers in Erfahrung zu bringen, dem die bereits bekannte IP-Adresse in einem bestimmten (bereits bekannten) Zeitraum zuge-

ordnet war. Es wurde somit eine Auskunft über Stammdaten begehrt. Stammdaten unterliegen nicht dem Grundrecht des Kommunikationsgeheimnisses. Sie dürfen unter anderem für die Erstellung von Teilnehmerverzeichnissen ermittelt und verarbeitet werden. Eine Löschung dieser Stammdaten steht der Erfüllung gesetzlicher Pflichten entgegen. Auch bei dynamischen IP-Adressen steht das Grundrecht auf Datenschutz einer Übermittlung der zugehörigen Stammdaten nicht entgegen. Es bedarf keiner Feststellung, welche Teilnehmeranschlüsse Ursprung einer Kommunikation waren. Daher liegt keine Rufdatenrückfassung vor. Der Access Provider hat somit die Stammdaten seiner User (Name und Adresse) – unabhängig davon, ob diese sich über eine statische oder dynamische IP-Adresse (siehe Infobox) ins Internet einwählen – offen zu legen. Dr. Bettina Stomper



© PixelQuelle

BUCHTIPP - RECHT

„PRAXISHANDBUCH INTERNET-RECHT“

Domain-Name Vergabegrundsätze und Konflikte, Gestaltung und Schutz von Websites, Vertragsabschluss im Internet, Internet-Werbung – Zivilrechtliche Zulässigkeit, Elektronische Marktplätze aus kartellrechtlicher Sicht.

Bei der Domain-Registrierung, der Website-Gestaltung, in E-Commerce, Internet-Werbung und beim Aufbau von elektronischen Marktplätzen wird man mit vielfältigen Rechtsfragen konfrontiert.

Diese Praxishandbuch richtet sich an Website-Betreiber ebenso wie an deren rechtliche Berater – seien es Rechtsanwälte oder Mitarbeiter von unternehmensinternen Rechtsabteilungen.

Hg.: Dr. Bettina Stomper, Autoren: Dr. Johannes Barbist, M.A.; Mag. Angelika Gruber; Dr. Anja Oberkofler; Dr. Bettina Stomper

ISBN: 3-7007-2241-9
Bestellnummer: 87.29.01
Preis: Euro 23,-



Neue Business-Portale für Klein- und Mittelbetriebe

kmu.telekom.at: Erstmals alles für Klein- und Mittelbetriebe

Das neue Portal <http://kmu.telekom.at> richtet sich vor allem an Klein- und Mittelbetriebe der österreichischen Wirtschaft. Somit wird den rund 250.000 Unternehmen in Österreich in der Größe von einem bis zu 50 Mitarbeitern erstmals die Möglichkeit geboten, sich auf einer speziell auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenen Plattform über IT-Services zu informieren.

Focus zielgruppen-gerechte Produktdarstellung und Branchen Datenbanken

Im Vordergrund stehen dabei die zielgruppengerechte Produktdarstellung sowie der Onlinevertrieb. Interessierte finden neben den bekannten Business Produkten jetzt auch erstmals ein günstiges „800 MB Fair Use“ Einsteiger-Paket mit allen Vorteilen der bestehenden Pakete mit 5, 10, 20 und 25 GB Transfervolumen aus der neu benannten BusinessSpeed Produktpalette. Wer seinen Internetzugang gleich online bestellen möchte, kann dies auf der neuen Website im



Die speziell für KMU-Betriebe zugeschnittene Plattform der Telekom Austria

Onlineshop unter <http://kmu.telekom.at> tun.

Der schnelle Zugang zu den wichtigsten Branchen-Datenbanken rundet über das Produkt „Dataweb“ die Neugestaltung des Portals ab.

Stammdaten Aktualisierung

Im „Selfcare-Bereich“ können Klein- und Mittelbetriebe ihre Stammdaten

können Nachrichten einfach und schnell überall auf der Welt abgefragt werden.

Relaunch des business.telekom.at Portals

Im Zuge der Entwicklung des KMU-Portals wurde auch die bereits bestehende Plattform für mittelständische Betriebe neu gestaltet.

Unter <http://business.telekom.at> können sich Kunden anhand einer umfangreichen Liste von erfolgreichen Referenz-Stories aus dem „Business Solutions“ ein Bild davon machen, welche Lösungen für sie die besten sind.

einfach und bequem online aktualisieren. Neben den bekannten Services wie z. B. der Onlinestatistik kann man hier, wie gewohnt, unter „XDSL-Check“ seine Online-Verfügbarkeit überprüfen und unter dem Button „Domain-Check“ ersehen, ob die gewünschte Internetadresse noch frei ist und diese gleich auch online bestellen. Mittels der Webmail-Funktion

Die Referenzen werden entsprechend der drei Kernbereiche „Stability Solutions“, „Productivity Solutions“ und „Marketing Solutions“ aufgeteilt. Damit wird der Bogen zwischen der reinen Produktinformation und den oft hochkomplexen Lösungsansätzen hin zu erfolgreichen, bereits in Verwendung befindlichen Kundenlösungen gespannt.

FAMILIENUNTERNEHMEN

SERIE - TEIL 1



Werte und Ziele – Pro & Cons: Familiengeführter Unternehmen

75 % aller unselbständig Erwerbstätigen in Österreich sind in Familienunternehmen beschäftigt

In der Wirtschaftsberichtserstattung nehmen große, oft börsenorientierte Unternehmen den ersten Rang ein.

Dies erweckt den Eindruck, die österreichische Wirtschaft würde aus diesen großen Unternehmen bestehen. Das ist jedoch nur Fassade. Tatsächlich stehen 90 % aller Unternehmen im Eigentum einer Unternehmerfamilie und diese Familienunternehmen beschäftigen 75 % aller unselbständig Erwerbstätigen in Österreich.

Die Familie als unternehmensprägendes Prinzip

Diese Zahl unterstreicht eindrucksvoll die Bedeutung von Familienunternehmen in Österreich.

Mögen bestimmte Großunternehmen die Fassade der Wirtschaft bilden, so bilden Familienunternehmen das Rückgrat der österreichischen Wirtschaft.

Das Wohl der Wirtschaft in ihrer Gesamtheit hängt somit zum größten Teil von der Gesundheit der Familienunternehmen ab und weniger von der Verfassung bekannter Großunternehmen.

Familienunternehmen unterscheiden sich von Unternehmen mit kapitalorientierter Eigentümerstruktur in ganz wesentlichen Bereichen.

Familienunternehmer sehen ihr Unternehmen nicht als reine Kapitalanlage, sondern als ein von Werten und Prinzipien der Familie geprägtes Unternehmen, das dazu da ist, den Interessen der Familie und nicht rein betriebswirtschaftlichen Zielsetzungen zu dienen. Die Interessen der Familie gehen in der Regel auf langfristige Bestandsicherung über Generationen, Versorgung der Familienmitglieder und Ausgleich unter den verschiedenen Familienmitgliedern.

Familienunternehmen stehen somit im Spannungsfeld zwischen Unternehmen, Familie, Eigentümerfunktion sowie dem Management.

Charismatische Gründer

Die Entwicklung von Familienunternehmen ist nicht allein das Resultat von rein betriebs- und volkswirtschaftlichen Gegebenheiten, sondern auch zu einem starken Teil von den Entwick-

lungen und der persönlichen Zielsetzung der Eigentümerfamilie beeinflusst. Sehr häufig ist bei Familienunternehmen eine charismatische Gründerpersönlichkeit präsent, die dem Unternehmen auch häufig den Namen gibt. Dieser Umstand führt im Positiven dazu, dass Familienunternehmen oft von stabilem, gleichmäßigem und langfristigem Denken geprägt sind. Auch werden in Familienunternehmen oft sehr langfristige und persönliche Verhältnisse mit den Arbeitnehmern aufgebaut. Familienunternehmen stehen daher für Stabilität und Kontinuität und bilden ein Bollwerk gegen die verschiedenen Ströme aktueller Managementmoden.

Konflikt: Modernes Management und Tradition

Auf der negativen Seite verschließen sich Familienunternehmer oft betriebswirtschaftlichen Notwendigkeiten und versperren sich hinter der Tradition. Häufig ist das Denken anzutreffen, dass der bisherige Erfolg auf bewährten Strukturen aufbaut und es daher keine Notwendigkeit gibt, die eingefahrenen Bahnen zu verlassen. So innovationsfreudig

Familienunternehmen häufig auf technischem Gebiet sind – Resultat der Bindung zwischen Produkt und Eigentümer – so bestandorientiert sind sie auf dem Gebiet des Managements und der Unternehmensentwicklung.

Diese grundsätzlich auf Bewahrung ausgerichtete Tradition von Familienunternehmen steht oft in Gegensatz zum Konkurrenzdruck, wie er von sehr effizient geführten Unternehmen mit kapitalorientierter Eigentümerstruktur ausgeht.

Familienunternehmen bieten sich aufgrund ihrer Bindung mit einer Familie somit einzigartige Erfolgsaussichten. Gleichzeitig sehen sie sich wegen des Konkurrenzdrucks besonderen Gefahren ausgesetzt.

Mit der in Lexpress hiermit begonnenen Artikelserie möchte sich das Autorenteam eingehend mit Familienunternehmen und deren spezifischen (insbesondere rechtlichen) Problemen auseinandersetzen und zu spezifischen Problemen Lösungsansätze vermitteln.

AUTOR



RA Dr. Mag.
Dietmar Czernich

© ÖWB

RA Dr. Mag. Dietmar Czernich (LL.M) (New York U.) ist Partner bei Czernich Hofstädter Guggenberger & Partner in Innsbruck. Die Kanzlei unterhält Filialen in Bozen und Liechtenstein. Sie betreut österreichweit insbesondere mittlere Unternehmen in allen Fragen des Wirtschaftsrechts.

Eine besondere Spezialisierung besteht auf dem Gebiet der Beratung von Familienunternehmen.

Die Kanzlei ist Herausgeberin des bei LexisNexis erschienenen

„HANDBUCH DES ÖSTERREICHISCHEN FAMILIENUNTER- NEHMENS“

Dr. Dietmar Czernich hat Rechtswissenschaften in Innsbruck, Tübingen und New York studiert. Er ist Lehrbeauftragter für österreichisches Zivilrecht und internationales Privatrecht an der Universität Innsbruck. Dr. Czernich ist als Rechtsanwalt in Österreich und Liechtenstein zugelassen.

Bestellnummer: 32.26.01
Wien 2004
412 Seiten
ISBN 3-7007-3094-2
Preis: Euro 74,00

Friedrich Blaha: Der erfolgreiche Nachfolger

Friedrich Blaha, erfolgreicher Büro- und Gartenmöbelhersteller in Korneuburg - Niederösterreich, zum Familienunternehmen, wie er es aus seiner Familie kennt:

„Es stimmt: Die erste Generation ist die charismatische. Ich bin jetzt die 2. Generation und führe das Unternehmen mit meinen 3 Schwestern und mit meinen führenden Mitarbeitern zusammen.“



Ing. Mag.
Friedrich Blaha,
Geschäftsführer
Blaha Büromöbel
GmbH und Friedrich
Blaha GmbH

© Blaha

Mein Vater hat mir die Firma mit 30 Jahren überschrieben. Er war aber immer im Hintergrund präsent und stand mir zur Seite, wenn es notwendig war. Die dritte Generation in der Person meines Neffen ist bereits in den betrieblichen Startlöchern. So wie es mein Vater bei mir gehalten hat, mache ich es jetzt bei meinem Neffen: Ich halte mich zurück und bin da für ihn.“

Führung im Familienunternehmen?

„Da unterscheiden wir uns nicht von normalen Gesellschafterunternehmen. Führen heißt bei uns im Team arbeiten und der Intelligenz der Mitarbeiter, ob Familienmitglied oder Mitarbeiter, freien

Raum zu geben. Einmal in der Woche gibt es einen Strategietag mit den führenden Mitarbeitern, da wird am runden Tisch entschieden, was gemacht wird.“

Selbstorganisation ist unser Credo

„Viele unserer Mitarbeiter sind zum Beispiel Häuslbauer. Also Allroundtalente, die vielseitig Probleme lösen können und sich bestens selbst organisieren. Aber es gibt auch Manager, die wie Familienunternehmer agieren. Das hängt auch von der persönlichen Einstellung ab.“

Beziehung zu den Mitarbeitern?

„Wir haben viele langjährige Mitarbeiter. Viele Mitarbeiter, die von uns weggegangen sind, kamen nach einigen Jahren wieder zurück. Mitarbeiterinnen kommen nach der Karenz wieder zu uns zurück. Familienunternehmen sind da anders, sie trennen sich schwerer von Mitarbeitern, weil die Beziehung zu den Mitarbeitern in der Regel enger ist als bei anderen Unternehmenstypen, weil man als Familienunternehmer viel schwerer kündigt. Das kann in schwierigen Zeiten ein Problem sein. Man versucht die Leute zu halten.“

Familienunternehmen sind unabhängig

„Sie müssen nicht immer und um jeden Preis alle 3 Monate Erfolgssteigerungen nachweisen, wie das in kapitalgetriebenen Gesellschaften ist. Natürlich brauchen wir auch Erfolge, aber wir können es uns doch eher einteilen. Wenn es der Markt nicht bringt, bringt er es nicht und wir treten kürzer.“



Blaha Firmenstandort Korneuburg

© Blaha

FRANZ BLAHA SITZ- UND BÜROMÖBEL INDUSTRIEGESMBH. gehört zu den führenden österreichischen Büromöbelherstellern. Mit zahlreichen neuen Produktlinien gelang es dem Unternehmen auch international Aufsehen zu erregen. Das 2001 fertig gestellte Blaha Büro Ideen Zentrum, ein überaus sehenswertes Forschungs-, Entwicklungs- und Kommunikationsgebäude bildet einen Meilenstein in der Unternehmensgeschichte.

Neues vom Standort Klosterneuburg

Investition in den Werksausbau von 5,3 Mio Euro – In Planung: Neubau einer Produktionsstraße für Metallteile und -gestelle – Vollbetrieb für Ende 2006/Mitte

2007 geplant – Mitarbeiterzahl könnte sich dann um weitere 10 bis 15 Prozent erhöhen.

Keine Verlagerungen des Firmenstandortes ins Ausland vorgesehen.

FIRMENDATEN

Mitarbeiter: 92
Umsatz 2004: Euro 14,1 Mio
Kernmarkt: Wien und Umgebung
Export: Süddeutschland,
Schweiz, Südtirol,
Osteuropa
Standort: Werk Korneuburg

Blaha Firmenentwicklung

Umsatzsteigerung im ersten Halbjahr 2005 14,6 Prozent auf 8,6 Mio. Euro
Umsatz 2004 13,8 Mio. Euro
erwarteter Umsatz 2005 15 Mio. Euro
Beschäftigtenstand derzeit 110

Eine Untersuchung der KMU FORSCHUNG AUSTRIA zur Lage des Konditor-Gewerbes.

Branchenanalyse sowie Benchmarking für Bäcker und Konditoren

„Worauf freut sich die/der Wiener/in wenn er vom Urlaub nach Hause kommt? Auf das Wiener Hochquellwasser und auf ... eine bestimmte Brotmarke.“

Seit dieser Zeit hat sich viel geändert in der Branche. So mancher Riese wurde durchgebeutelt und so mancher Newcomer hat sich mit Elan strategisch erfolgreich positioniert. Aber wie schaut die Branchenstruktur heute aus? Die KMU FORSCHUNG AUSTRIA hat die Lage der gewerblichen Bäcker und Konditoren im Auftrag der Wirtschaftskammer Österreich Bundesinnungsgruppe Lebensmittel und Natur untersucht und ist zu folgenden Ergebnissen gekommen:

Rund 70 % aller österreichischen Bäcker- und Konditorbetriebe sind Kleinstbetriebe mit weniger als 10 Mitarbeiter/innen und nur 2,8 % beschäftigen mehr als 50 Mitarbeiter/innen. Während in den Kleinbetrieben rd. 24 % der unselbstständig Beschäftigten tätig sind, arbeiten rund 29 % in Bäcker- und Konditorbetrieben mit mehr als 50 Mitarbeiter/innen.

Der Branchenumsatz der Bäcker ist in den letzten Jahren - wenn auch nur geringfügig - gestiegen.

2003 konnte ein Umsatzplus von 1,2 % und 2004 von 0,3 % erzielt werden. Die Erhöhung der Verkaufspreise um 2,0 % lag 2004 knapp unter der Inflationsrate von 2,1 %.

Der Lebensmitteleinzelhandel ist auch Kunde der Bäcker und Konditoren

Größte branchenfremde Konkurrenz bleibt der Lebensmitteleinzelhandel, der zu Lasten der traditionellen Bäckerbetriebe in den letzten Jahren Marktanteilszuwächse verbuchen konnte. Dabei macht die zunehmende Filialisierung im städtischen Raum den kleineren Betrieben Schwierigkeiten gegenüber den großen Filialbetrieben.



Ein harter Überlebenskampf für Bäcker und Konditoren - Gewinner gibt es dennoch ...

BRANCHENSTRUKTUR

| | BÄCKER | KONDITIONEN |
|---|--------|-------------|
| Anzahl der Betriebe (2004) | 1.885 | 460 |
| Anzahl der unselbstständig Beschäftigten (2004) | 21.093 | 3.867 |
| Durchschnittliche Betriebsgröße (Unselbstständig Beschäftigte pro Betrieb 2004) | 11,4 | 8,4 |
| Anzahl der Einfachlehren (2004) | 1.274 | 803 |
| Anzahl der Doppellehren (2004) | 232 | 10 |
| Branchenumsatz (in € Mio 2002) | 1.290 | 220 |

Quellen: Wirtschaftskammer Österreich, Beschäftigtenstatistik sowie Leistungs- und Strukturstatistik

BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE SITUATION

| BILANZJAHR 2002/2003 | BÄCKER | KONDITIONEN |
|--|--------|-------------|
| Eigenkapitalquote (in %) | 1,3 | -1,6 |
| Anteil der Betriebe ohne buchmäßiges Eigenkapital | 55,5 | 67,6 |
| Bankverschuldung (in %) | 69,2 | 74,3 |
| Umsatzrentabilität (in %) | 1,7 | 2,2 |
| Anteil der Betriebe mit negativem Betriebsergebnis | 52,3 | 59,1 |
| Gesamtkapitalrentabilität (in %) | 7,8 | 8,5 |
| Nettoproduktivität (in €) | 1,6 | 1,8 |

Quelle: KMU FORSCHUNG AUSTRIA - Bilanzdatenbank

Auch die Betriebsnachfolge bereitet ca. 10 % der Betriebe Sorgen. Wer in 5 Jahren von den Inhaber/innen in Pension gehen will und mit einem negativen Eigenkapital zu kämpfen hat, sollte jetzt beginnen Sanierungsschritte zu setzen, um für potentielle Nachfolger interessant zu sein.

Weitere Eckdaten zum Bäcker- und Konditorgewerbe

9 % der Bäcker und Konditoren können aus betriebswirtschaftlicher Sicht zu den Top-Betrieben gezählt werden. Diese weisen eine Eigenkapitalquote über dem betriebswirtschaftlichen Richtwert von 20 % und einen Gewinn vor Steuern von über 5 % der Betriebsleistung auf, während 36 % der Betriebe sowohl buchmäßig überschuldet als auch in der Verlustzone sind.

Die Finanzierung der Bäcker und Konditoren erfolgt zu 70 % durch Banken, wobei die Bankverschuldung mit zunehmender Betriebsgröße sinkt und die Eigenkapitalausstattung steigt. Während die erfolgreichsten Betriebe im Durch-

schnitt eine Eigenkapitalquote von 26 % aufweisen, sind die am wenigsten erfolgreichen buchmäßig überschuldet (Eigenkapitalquote -23 %).

Die Bäcker und Konditoren erzielten im Bilanzjahr 2002/2003 einen durchschnittlichen Gewinn (vor Steuern) von 1,7 % der Betriebsleistung. Die Gewinnzone erreichten im Durchschnitt erst die Betriebe mit einem Jahresumsatz über € 1 Mio.

Die erfolgreichsten Bäcker und Konditoren erwirtschafteten im Durchschnitt Gewinne von 9,1 %, während das untere Quartil Verluste in der Höhe von 9,6 % hinnehmen musste. Die Ertragsituation hat sich im Vergleich der Bilanzjahre 2001/2002 - 2002/2003 sowohl bei den Bäckern als auch bei den Konditoren verbessert.

In den Bäcker- und Konditorbetrieben bringt im Durchschnitt ein Euro Personalkosten einen Rothertrag von € 1,6. Erfolgreiche Betriebe liegen mit einer durchschnittlichen Nettoproduktivität von € 1,9 deutlich über dem Gesamtdurchschnitt.

KMU FORSCHUNG AUSTRIA

SERIE - TEIL 1

Ein Blick hinter die Kulissen der KMU FORSCHUNG AUSTRIA



Die KMU FORSCHUNG AUSTRIA hat eine lange Tradition und ist für die Erarbeitung der Grundlagen für die Gewerbepolitik und Förderung des Gewerbes ein wichtiges Instrument.

Die Einrichtung ging aus dem Institut für Gewerbeforschung als gemeinnütziger Verein mit nur 3 Mitarbeitern hervor und erarbeitete in den Anfangsjahren vor allem Branchenanalysen. Seit Mitte der 70er Jahre hat sich der Aufgabenbereich vor allem inhaltlich/thematisch kontinuierlich verbreitert.

1991 wurde der Name auf „Institut für Gewerbe- und Handwerksforschung“ geändert und wenig später mit der Einbindung in das European Network for SME Research (ENSR) das Fundament für die Intensivierung der Internationalisierungsstrategie des Instituts geschaffen (der Anteil internationaler Projekte lag z. B. 2002 bei knapp 60 % des gesamten Volumens der Auftragsforschung).

1999 wurde mit regelmäßigen Erhebungen und Studien für den Handel begonnen und das Institut auf „Österreichisches

Institut für Gewerbe- und Handelsforschung“ umbenannt.

In den letzten Jahren wurde zunehmend auch Initiative und Kompetenz in anderen Wirtschaftsbereichen aufgebaut

Forschungsergebnisse und Datenbanken sind nicht nur für das Gewerbe und Handwerk bzw. den Handel, sondern beispielsweise auch für die Sektoren Tourismus, Verkehr, Industrie und Wirtschaftsdienstleistungen verfügbar.

Seit 2003 firmiert das Institut unter:

KMU FORSCHUNG AUSTRIA (Austrian Institute for SME Research) und ist mit rund 40 Mitarbeiter/innen die größte österreichische Forschungseinrichtung im Bereich der angewandten KMU-orientierten Wirtschaftsforschung sowie auch ein Wachstumsbetrieb.

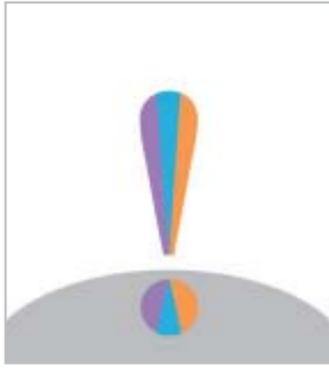
Lexpress wird die wichtigen Forschungsergebnisse der KMU FORSCHUNG AUSTRIA fortlaufend begleiten und zur Diskussion stellen. Hierfür spricht auch eine österreichweite Verbreitung des Mediums mit Zielgruppe Dienstleister, Erzeuger sowie Groß- und Detailhandel.

Lexpress wird somit Beiträge liefern, welche für die Entwicklung des einen oder anderen Betriebes von Bedeutung sein werden, um die notwendige Marktposition zu stärken.

Manchmal ist es ja so, dass man zu nahe an der Wirklichkeit ist um die Realität des eigenen Betriebes zu erkennen. Der Blick von oben kann den eigenen Horizont erweitern, so dass man im betrieblichen Nahbereich mehr Interpretationspotential generiert, das zu den richtigen Strategien führen kann. Mustererkennung hilft hier über manche Betriebsblindheit hinweg.

INNOVATIONEN – KLEIN- UND MITTELBETRIEBE

SERIE - TEIL 1



„Ein neues Standbein“

War das Entwickeln neuer Ideen lange Zeit eine vornehme und nur einigen wenigen und elitären Unternehmen vorbehaltene Disziplin, so ist der Innovation der einst anhaftende luxuriöse Schein gänzlich entwichen und Klein- und Mittelbetriebe etablieren sich in Europa als die verlässlichen und beständigen Erneuerer.

Innovation ist ein geflügeltes Wort. Es wird viel geredet über innovatives Denken, innovative Projekte. Gut ist, wer innovativ ist! Diese Einschätzung hat sich in den letzten Jahren breit durchgesetzt. Und in der Tat sind neue Ideen in praktisch allen Wirtschaftsbereichen gefragt.

Dabei ist's noch gar nicht lange her, dass ein österreichischer Bundeskanzler gemeint hat, wer Visionen hat, möge zum Arzt gehen. Heute jedoch steht außer Streit, dass Innovationen einen, wenn nicht DEN wesentlichen Antrieb für das weitere Wachstum unserer Volkswirtschaft liefern werden. Und müssen!

Warum Veränderung?

Alles Lebendige unterliegt einem ständigen Wandel. Einige dieser Veränderungen sind – beispielsweise im Jahresablauf – einfach zu beobachten und vielerorts haben wir diese Zyklen als jeweils spezifische Saisonen zweckmäßig gestaltet. Andere Bewegungen

gehen wesentlich langsamer voran und sind schwerer auszumachen. Wer die Vergleichsräume jedoch über längere Perioden ansetzt, erschrickt leicht, was sich in nur drei, fünf, zehn Jahren „plötzlich“ alles verändert hat.

Aus der Perspektive der Gewerbetreibenden hätten wir's natürlich gern stabil und kontinuierlich. Reflektieren wir aber unser eigenes Verhalten als Konsumenten, die wir ja neben unserem unternehmerischen Leben auch sind, und betrachten die Veränderungen in unseren eigenen Kauf- und Lebensgewohnheiten, verstehen wir schnell, woher der Wind weht.

Was immer wieder funktioniert, verliert an Wert! Die Bereitschaft, andauernd mehr Geld für gleiche oder ähnliche Produkte und Leistungen auszugeben, existiert nicht – auch wenn das in manchen Bereichen dennoch durchzusetzen versucht wird. Wir sind also unsere eigenen Schöffen, wollen das aber in unseren jeweils spezifischen Geschäftsbereichen nicht wahrhaben.

Demgemäß zeigt sich, dass nach typischerweise drei Jahrzehnten Hochkonjunktur regelmäßig eine

Phase der Stagnation eintritt. Vorwiegend in Krisenzeiten häufen sich dann wieder Innovationen und schließlich, nach 20 Jahren Darben, schwappt die Gesellschaft mehr oder weniger kollektiv in ein neues prosperierendes Zeitalter über. Man spricht in diesem Zusammenhang von „Langen Konjunkturwellen“ (siehe auch Kondratieff-Zyklus).

Was eigentlich ist Innovation?

Innovation heißt, Widersprüche auflösen. Dabei ist die subjektive Sichtweise der Kunden alles entscheidend.

Ist es für die Kunden neu, dann ist es neu, egal wie alt der „Hut“ aus Sicht der Grundlagenforschung oder sonst jemandem ist. Und neu ist es immer dann, wenn etwas in Aussicht gestellt wird, was bisher so nicht möglich schien beziehungsweise als Widerspruch galt respektive so gelernt wurde.

Glücklich schätzen können sich daher alle jene Unternehmen, die von ihren Kunden immer wieder mit Anforderungen konfrontiert werden, die als „unmöglich zu erfüllen“ scheinen. Hier ist der Angelpunkt für Ihr individuelles

Innovationsprogramm! Schauen Sie sich einige dieser Anforderungen genauer an und versuchen Sie – optimalerweise im Dialog mit den Kunden – Möglichkeiten zu finden, diese Nüsse zu knacken.

Holen Sie sich dazu junge Talente, die Ihr traditionelles Kerngeschäft idealerweise nicht kennen, stellen Sie Ihr Innovations-Team in gutem Sicherheitsabstand zu den etablierten Unternehmensbereichen auf und lassen Sie sich von den Ergebnissen überraschen. Wichtig ist, dass ein neuer, eigenständiger Ansatz gefunden wird, der dann naturgemäß verbessert und in weiterer Folge ins Unternehmen integriert werden muss. Effizienz spielt im ersten Schritt jedoch keine Rolle, entscheidend ist ausschließlich die Qualität des neuen Effekts!

Chancen für KMUs!

In der Flexibilität liegt das Erfolgspotenzial der KMUs. Während im Großkonzern noch über Strukturen, Regeln, Besitzansprüche und Budgets diskutiert wird, haben Klein- und Mittelbetriebe schon die ersten Pilotprojekte absolviert. Das weiß auch die Verwaltung, sowohl die

heimische als auch die europäische, weshalb es bereits eine erkleckliche Menge an KMU-Förderungen gibt (siehe FÖRDERUNGEN).

Jedes Innovationsprojekt braucht seine Zeit. Übers Knie brechen lässt sich da gar nichts. Jede nochmalige Reflexion und jedes zusätzliche Ausprobieren maximiert den späteren Erfolg. Andererseits darf Grundlagenforschung nicht zum Kerngeschäft eines KMU werden! Das richtige Maß wird durch die vorhandenen Mittel und Ressourcen vorgegeben.

Die Notwendigkeit neuer Standbeine ist für die meisten Betriebe aus den oben angeführten Gründen früher oder später gegeben. Daher ist es nicht schädlich, neue Ideen schon dann zu verfolgen, wenn noch keine erdrückenden wirtschaftlichen Umstände den Handlungsspielraum minimiert haben. Und natürlich werden die bewährten Kühe nicht geschlachtet, solange sie noch Milch geben. Aber rechtzeitig drauf zu schauen, dass man was hat, wenn man es braucht, hat uns schon weiland Joki Kirschner zu Recht geraten.

INFORMATION

Johannes L. Zeitelberger ist Gründer und Geschäftsführer der LEUPOLD & LEUPOLD Unternehmensberatungs GmbH mit Sitz in Wien.

Die Entwicklung von Wachstumsstrategien für Unternehmen, basierend auf Technologie und Kommunikation, stehen im Zentrum seiner Tätigkeit. Zudem ist er Lektor an der Donau-Universität Krems.

KONDRATIEFF-ZYKLUS:

Nikolai Dimitrijewitsch Kondratieff (1892 - 1938) gilt als Begründer der „Theorie der langen Wellen“. Nach seinem Modell kommt es alle 30 bis 50 Jahre zu einer Basisinnovation, wie Dampfmaschine, Baumwolle, Stahl, Eisenbahn, Elektrotechnik, Chemie, Petrochemie, Automobil, Informationstechnik, Computer.

Ein Kennzeichen der Kondratieff-Zyklen ist, dass bereits vorhandene, aber bisher ungenutzte (und unbewusste) Ressourcen plötzlich ins allgemeine Bewusstsein treten und breite Bedeutung erlangen.



INNOVATION CIRCLE JOUR FIXE

Der Innovation Circle Jour Fixe hat sich als Veranstaltungsreihe für wachstumsorientierte Unternehmen etabliert. Gemeinsam mit PartnerInnen aus der österreichischen Wirtschaft wird der Jour Fixe seit Jahren jeden ersten Montag im Monat von Johannes Zeitelberger moderiert.

Lexpress: Herr Zeitelberger, was ist der Innovation Circle?

Johannes Zeitelberger: „In diesem Talk- und Showformat begegnen einander Menschen und neue Ideen sowie erfolgreiche Beispiele rund um Innovation und Erneuerung. Ebenso amüsant wie informativ dreht sich alles um Innovation und die damit verbundenen Erfahrungen – ein Erlebnis der besonderen Art im Herzen Wiens – in Joe Zawinul's Jazzclub Birdland.“

Kann man im Innovation Circle als ManagerIn oder UnternehmerIn seine Ideen präsentieren?

„Österreichische UnternehmerInnen und ManagerInnen bekommen

Anregungen, wie sie ihr Geschäft mit neuesten Technologien und Konzepten weiterentwickeln können. AnbieterInnen von innovativen Produkten und Leistungen steht durch den Jour Fixe eine Bühne in einem attraktiven Rahmen zur Verfügung.“

Wer kommt zum Innovation Circle?

„Die Veranstaltung bietet den TeilnehmerInnen zudem eine hervorragende Möglichkeit mit interessanten Persönlichkeiten aus der österreichischen Wirtschaft ins Gespräch zu kommen. Denn 150 bis 200 Personen aus den Bereichen IT, Organisation, Finanzen, Controlling, Marketing und Management österreichischer und in Österreich tätiger Unternehmen jeder Größe nutzen allmonatlich die Chance zum Networking am Innovation Circle Jour Fixe.“

Anmeldung auf www.icircle.at

Die nächsten Jours Fixes sind am:
Montag, 3. Oktober 2005, 18.00
Montag, 7. November 2005, 18.00
Montag, 5. Dezember 2005, 18.00



© Leupold & Leupold

Johannes L. Zeitelberger, Gründer und Geschäftsführer der Leupold & Leupold Unternehmensberatung GmbH

TERMIN

Termin: Montag, 3. Oktober 2005
Ort: Joe Zawinul's Birdland,
Am Stadtpark 1, 1030 Wien
(Eingang: Landstraßer Hauptstraße 2)

Einlass: 17:30 Uhr
Programmbeginn: 18:15 Uhr (s.t.)
Programmende: ca. 20:30 Uhr
Networking: vorauss. bis 24:00 Uhr

Kostenbeitrag pro Person: EUR 25
(inkl. 20% USt.)
(inkl. Speis & Trank, sowie
Weinverkostung)
Anmeldeschluss: Mittwoch, 28.
September 2005
Anmelden: bitte per E-Mail an
icircle@leupoldnet.com

FÖRDERUNGEN:

Austria Wirtschaftsservice

Basierend auf Gesetzen und Richtlinien setzt die aws eine Vielzahl an Produkten bzw. Förderprogrammen zur Unterstützung von österreichischen Unternehmen ein. Die Produkte der aws werden von den Expertinnen und Experten der aws zum optimalen Fördermix zusammengestellt.

Erstauskünfte über mögliche Förderungen und potenzielle Lösungen von individuellen Finanzierungsangelegenheiten sowie Beratung erhalten Sie im KundInnencenter der aws Tel.: +43 (1) 501 75 - 100. www.awsg.at

Forschungsförderungsgesellschaft

Die Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft mbH (FFG) ist die zentrale Organisation in Österreich zur Förderung von Forschung und Innovation. Die FFG bietet Beratung, Unterstützung und Förderung bei Forschungs- und Innovationsprojekten. Die Dienstleistungen der FFG haben einen Schwerpunkt in der Unterstützung wirtschaftsnaher Forschung.

Angebote der FFG

- Förderungen für Forschungsprojekte
 - Beratung bei der Auswahl der richtigen Förderprogramme
 - Unterstützung bei internationalen Kooperationsprojekten
 - bei der Verwertung von Forschungsergebnissen
- Tel: +43 (0)5 7755 - 7011
www.ffg.a

AUS DER PRAXIS



CRM für KMU?! Zahlt sich das aus? Rechnet sich das?

Laut Analysten wächst der Gesamtmarkt im Bereich CRM-Software jährlich um ca 8-10 %, innerhalb des Mittelstandes, je nach Branche, um 20-30 %.

Durch strukturierten Aufbau einer einheitlichen Sicht auf den Kunden, durch Optimierung der Abläufe ohne Medienbrüche und der richtigen Kultur schlägt der Mittelstand heute mit den Mitteln des CRM zurück.

Kundenbeziehungsmanagement oder CRM (Customer-Relationship-Management) war und ist seit einigen Jahren, neben vielen anderen E-Business-Themen, noch immer voll im Trend. Im großen „E-Business-Topf“ einmal gelandet, war das Thema einige Zeit auch schon in diesem Topf „beerdigt“. CRM wurde zu dieser Zeit hauptsächlich als Trend für Großbetriebe und internationale Konzerne gesehen.

Hier muss die Frage gestellt werden, was CRM eigentlich bedeutet. Vor allem für den Mittelstand, der praktikable und pragmatische Managementmethoden benötigt und keine akademischen Abhandlungen.

CRM aus der Sicht von Beratern und Software-Industrie

Die klassischen Unternehmensberater sehen CRM als Philosophie, Managementmethode oder Organisationsthema. Eine Methode, die den Kunden in den Mittelpunkt stellt, die Organisation und Abläufe auf ihn ausrichtet. Aus IT-Sicht und somit der Sicht der Softwareindustrie ist CRM ein Tool, das den Vertrieb, das Marketing oder die Serviceorganisation, im Innen- oder Außendienst, bei der täglichen Arbeit unterstützt. CRM ist aus diesem Blickwinkel primär Technologie, die bestmöglich in die bestehende Systemlandschaft integriert wird. Was jedoch alle gemeinsam haben, ist, dass CRM als neue Methode, Technologie oder Managementansatz empfohlen wird, um erfolgreicher am Markt zu agieren.

Was bedeutet CRM?

Wenn man dem Begriff CRM auf dem Grund gehen will, hilft es vielleicht den deutschen Begriff Kundenbeziehungsmanagement in den Vordergrund zu stellen. Es geht also um das Management der Kundenbeziehungen. Und schon wird klar, dass das Thema allgegenwärtig ist und immer schon da war. Die in den 90er so groß geschriebene Kundenorientierung - weg von der Produktzentrierung, hin zum Kunden - war schon ein Vorläufer dieses Trends. Dass es beim Thema CRM nicht hauptsächlich um E-Business-Themen geht, mussten auch die Analysten erkennen, die CRM mit der großen Internetblase wieder zerplatzen ließen.

Wozu dann CRM?

CRM bedeutet maximale Kundenorientierung, um entweder Neukunden zu gewinnen oder bestehende Kunden zu halten oder auszubauen. Die Technologie, die Software ist dabei ein wesentlicher Baustein, neben der Unternehmens-

philosophie. Und vor allem die Kombination der Bausteine entscheidet über Erfolg und Nicht-Erfolg im Vertrieb und Marketing einzelner Unternehmen. Eines steht fest: Es geht heute nicht mehr ohne Kundenorientierung, kundenoptimierter Abläufe und Technologie, die jeden einzelnen Kunden individuell ansprechen lässt, egal über welchen Kommunikationskanal. Gerade im österreichischen Mittelstand ist in den letzten beiden Jahren eine Aufbruchstimmung im Thema CRM zu verspüren. Laut Analysten wächst der Gesamtmarkt im Bereich CRM-Software und Beratung jährlich um zirka 8-10 %, während dieser Markt innerhalb des Mittelstandes, je nach Branche, um 20-30 % wächst. Was sind aber die wesentlichen Vorteile von CRM für ein Mittelstandsunternehmen?

Geschwindigkeit erhöht

Kleinere und mittlere Unternehmen hatten immer schon den Vorteil wendiger und flexibler im Vergleich zu großen Unternehmen zu sein. Dies muss jedoch durchgängig und konsistent sein. Das heißt: Kundenprozesse im Vertrieb, Marketing oder Service müssen ebenso schnell sein, wie es das Unternehmen nach außen hin darstellt. Fragt ein Endkunde beispielsweise per Telefon oder vielleicht per E-Mail ein Produkt an, so sollte der Innendienst schnell antworten können. Ebenso muss der Außendienst umgehend davon informiert werden, um entsprechend nachzufassen. Geschwindigkeit in den ersten Stufen des Akquisitionsprozesses entscheidet oft über Erfolg und Misserfolg. Ebenso im Service: reklamiert der Kunde beim Servicetechniker oder Verkaufsinnendienst, so erwartet sich der Kunde eine schnelle Reaktion des Unternehmens. Egal über welchen Interaktionskanal (Brief, Fax, Mail, Internet, Telefon, Außendienstbesuch). Voraussetzung dafür ist, dass Abläufe definiert werden und diese durch Technologie ohne Medienbrüche unterstützt werden. CRM-Softwarehersteller haben sich exakt auf diese Abläufe spezialisiert.

Kosten gespart

Durch die Optimierung von Prozessen sind meist auch erhebliche Kosteneinsparungen zu erzielen. Dies trifft hauptsächlich bei Branchen zu, die mit hohen Schlagzahlen im Bereich der Kundeninteraktionen arbeiten. Also meist mit mehreren tausend Kunden kommunizieren. Wenn vertriebsrelevante Daten, wie Anfragen, unkoordiniert intern abgearbeitet werden oder gar verschwinden, aufgrund von Medienbrüchen, dann entsteht dadurch nicht nur ein großer Aufwand im Ablauf, sondern ein ebenso großer Aufwand in der Recherche des Geschäftsfalls. Der Fehler, den Kunden nicht ernst zu nehmen, kann oft schwer beziffert werden, wird aber beträchtlich sein.

Im Key-Account-Management oder gar im Projektgeschäft entstehen bei einzelnen Kunden oder potenziellen Kunden große Datenmengen. Diese bestehen in der Regel aus Kalkulationen, Projektplänen, Konzepten und unzähligen Kontaktprotokollen mit dem Entscheidungskreis des Kunden. Das bedeutet einen hohen Aufwand in der Recherche von Kundendaten, da es keine geregelte und vereinheitlichte Ablage gibt. Die Chance für das Key-Account-Management besteht im Zugewinn an Informationstiefe beim einzelnen Kunden. Vor allem, wenn es sich um viele oder Tausende Kunden handelt. Wenn diese Informationstiefe, hinter der jahrelanger Aufbau steckt, verloren geht, ist der Schaden schwer bezifferbar, aber mit Sicherheit sehr hoch.

Kostenersparnis in den internen Abläufen sind daher ein großes Thema beim Einsatz von CRM-Lösungen. Im Extremfall sind hier bei einzelnen Prozessen sehr oft bis zu 80 Prozent Zeitersparnis möglich.

Wenn beispielsweise Adressen durch unterschiedliche Stellen im Vertrieb immer wieder erfasst und später erwartet werden müssen. Sehr oft trifft man auf Organisationen, wo der Außendienst seine Adressen noch in Excel verwaltet, das Marketing eigene Systeme für Mailings verwendet und die Finanzabteilung mit ERP-Systemen arbeitet.

Erlös gesteigert

Es gibt viele Ziele, wenn es um das Thema CRM geht. Was quantifiziert als Ziel jedoch immer bleibt, ist der Umsatz (oder Deckungsbeitrag) der mit neuen Kunden oder Bestandskunden erzielt wird. Und dies ist für alle Unternehmensgrößen die wichtigste Messlatte. CRM Technologien sind dank der technischen Entwicklung immer mehr auch für KMU's leistbar und interessant geworden. Bis vor wenigen Jahren konnten sich nur Großunternehmen auf Grund der Kosten diese praktischen Werkzeuge leisten.

Checkliste für CRM-Projekte: Zielsetzung festlegen

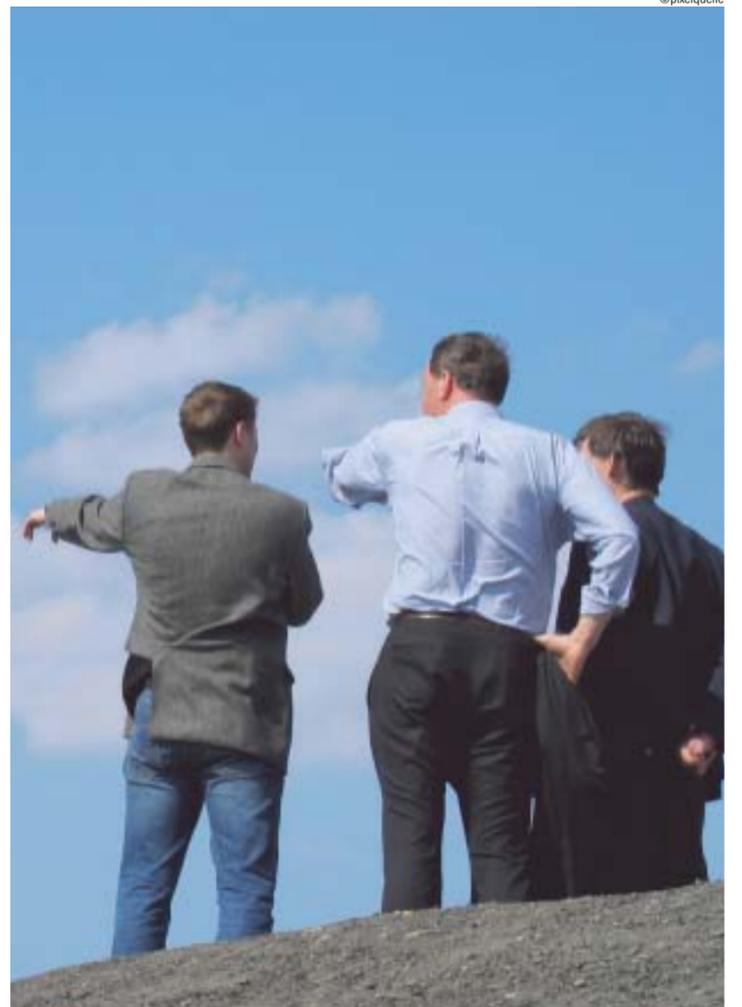
Erarbeiten Sie abteilungsübergreifende Ziele für Ihre Marktaktivitäten. CRM betrifft das gesamte Unternehmen und muss von allen im Vertrieb und Marketing mitgetragen werden.

Projektorganisation definieren

Definieren Sie einen klaren Verantwortlichen für das Projekt. Das Management oder der Geschäftsführer sollte als Promotor auf jeden Fall berücksichtigt werden.

Anforderungen definieren

Definieren Sie Ihre Anforderungen in Form von Abläufen bzw. Prozessen und gewünschte Funktionen. Holen Sie sich das



Kundenbeziehungsmanagement: Das rechnet sich mit Sicherheit!

interne OK aus den Fachbereichen für die Anforderungen und die getroffenen Priorisierungen.

Systemauswahl

Lassen Sie sich unterschiedliche Lösungen präsentieren und versuchen Sie Ihre Anforderungen den unterschiedlichen Systemen zuzuordnen. Letztendlich entscheidet, welche Lösung Ihre Anforderung am besten abdecken kann, aber auch die Oberfläche, denn CRM muss auch „sexy“ sein, damit Sie die notwendige Akzeptanz im Vertrieb erreichen.

Systemeinführung

Setzen Sie auf Spezialisten, mit viel Erfahrung, um die Fehler anderer Unternehmen nicht zu machen. Beziehen Sie in der Einführungsphase stark Schlüsselpersonen mit ein, um deren spätere Akzeptanz zu gewährleisten. CRM ist kein Selbstläufer.

Nach der Systemeinführung

Nochmals – CRM ist kein Selbstläufer!

Optimieren Sie das System ständig, damit Ihre Aktivitäten im Marketing und Vertrieb optimal unterstützt werden. Legen Sie Verantwortlichkeiten für Änderungswünsche fest.

Unterstützung extern

Entscheiden Sie pro Phase, welche Tätigkeiten Sie intern gut besetzen können und wo Sie sich einen externen Spezialisten hereinholen. Mangelnde Professionalität oder Ressourcen bezahlt man in späteren Phasen oft teuer. *Richard König*

INFORMATIONEN

2 Top CRM-Events im Herbst - in Deutschland und Österreich

CRM-expo in Nürnberg, 9.11. – 10.11.2005

Seit 1999 ist die CRM-expo die Top-Veranstaltung zum Thema CRM in Europa. An zwei Tagen treffen sich hier die Entscheider und Anwender aus Unternehmen mit den Fachleuten und Spezialisten der Anbieter.

Ob Geschäftsführer oder IT-Verantwortliche, Vorstände, Bereichs-, Marketing- oder Vertriebsleiter, Analysten, Berater oder Entwickler, für alle ist die CRM-expo der Branchentreffpunkt. Hier werden Trends gesetzt, die Märkte beobachtet und Erfahrungen ausgetauscht - in einer sehr persönlichen Atmosphäre. Mitentscheidend für den Erfolg als Leitmesse für Kundenbeziehungsmanagement und -bindung ist die Verknüpfung von Theorie und Praxis im Kongress und auf der Messe.

Die Messe findet am 9. und 10. November 2005 in der Messe Nürnberg statt.

Weitere Informationen zur Messe finden Sie unter: www.crm-expo.com

Update CRM Solution Day 2005 in Wien, 13.10.2005

Der CRM Solution Day ist mittlerweile eine der größten Veranstaltungen zum Thema CRM in Österreich mit internationalem Fokus. Der Solution Day hilft Ihnen zu verstehen, wie CRM in der Praxis funktioniert und wie Sie Ihr Kundenbeziehungsmanagement optimieren.

Weitere Informationen zur Messe finden Sie unter: www.crm-solutionday.com

Forderungsmanagement wird diskutiert, wenn ein Schaden bereits entstanden ist.

Warum Forderungsmanagement?

Wenn Sie im kommenden Jahr nur 1 Prozent an Umsatz als Forderungsverlust abschreiben müssen, hat Ihr Vertrieb den Umsatz um 33 % zu steigern, um den gleichen Gewinn wie im Vorjahr zu machen.

Forderungsmanagement ist ein Thema, über das bei Klein- und Mittelbetrieben oftmals nicht viel nachgedacht wird. Üblicherweise wird erst darüber diskutiert, wenn ein Schaden bereits entstanden ist, so zum Beispiel wenn ein großer Kunde innerhalb der Branche ausfällt und darüber spekuliert wird, wer davon betroffen sein könnte. Die typischen Argumente, warum nicht schon im Vorfeld daran gedacht wird, sind: „Ich kenne ja meine Kunden, ich erlebe kaum Überraschungen bei den Zahlungen meiner Kunden etc.“

Wenn man die Fakten betrachtet, ergibt sich oft ein ganz anderes Bild.

Der Bilanzposten „Forderungen“ macht mit durchschnittlich 31,3 % den größten Posten auf der Aktivseite der österreichischen Klein- und Mittelbetriebe aus. Die österreichischen Unternehmen geben eine fast dreimal so hohe Summe über Lieferantenkredite an Ihre Kunden als Banken.

Ausgleich eines Forderungsverlusts

| | |
|-------------------|----------------|
| Umsatz | Euro 2.000.000 |
| Umsatzrendite | 3% |
| Gewinn | Euro 60.000 |
| Forderungsausfall | 1% |
| Forderungsausfall | Euro 20.000 |

Aus dem Gewinn von Euro 60.000 wurden nach Abschreiben der offenen Forderungen (Euro 20.000 oder 1 % vom Umsatz) plötzlich nur noch Euro 40.000 (-33 %).

Erforderlicher Mehrumsatz zum Ausgleich:

| | |
|---------------------------|----------------|
| Erford. Mehrumsatz | Euro 666.666 |
| (3% von 666.666 = 20.000) | |
| Umsatzwachstum | Euro 33% |
| Erford. Umsatz | Euro 2.666.666 |

Und der Vertrieb?

Letztlich müsste der Vertrieb im laufenden Jahr um € 666.000 oder 33 % mehr Umsatz bringen, um den Gewinn auf dem Vorjahresniveau zu halten (3% von € 666.000 = € 20.000).

Und die Schlussfolgerung daraus? Gehen wir doch einmal vom typischen österreichischen Kleinunternehmen mit ca. 2.000.000 Euro Umsatz aus. Der Markt ist heiß umkämpft, Umsätze müssen hart erarbeitet werden, die Umsatzrenditen sind daher oftmals sehr gering.

Statistiken belegen eine durchschnittliche Umsatzrendite von 3,0 %, also in unserem Fall in etwa 60.000 Euro Gewinn am Ende des Jahres. Da der Umsatz oft im Vordergrund steht, ist die Begeisterung über jeden Auftrag meist groß. Man beliefert auch Neukunden, wie

„alte Bekannte“ auf offene Rechnung und oft auch ohne Näheres zu wissen.

Die „alten Bekannten“ gelten als sichere Posten

Unsere Statistiken belegen, dass diese Vorgehensweise quer durch die österreichische Unternehmens-

landschaft zu Forderungsausfällen von durchschnittlich 1 % des Umsatzes führt. Klingt nicht viel: auf den Jahresabschluss hat es, wie unser Rechenbeispiel belegt (Spalte links), jedoch enorme Auswirkungen:

Diese Fakten hört man nicht gerne. Bei näherer Überprüfung, auch im

eigenen Unternehmen, erweisen sie sich jedoch meist als richtig. Immerhin geben fast 60 % der Unternehmer an, dass der Grund für Ihre Forderungsverluste in der Priorität des Umsatzes und damit für Ihre Forderungsverluste in der Priorität des Umsatzes und damit durch mangelnde Bonitätsprüfung verursacht wurde. Sie benötigen daher ein Ihrer Größe angepasstes Forderungsmanage-

ment. Schon einfachste Bonitätschecks, online und ohne großen Aufwand abzuwickeln, ermöglichen es, das Risiko von Forderungsverlusten wesentlich abzufedern. Die Kosten können dabei minimal gehalten werden – in jedem Fall ein lohnender Service.

Info: bammerschmid@wisur.at



©pixelquelle



Ein unternehmensfreundliches Klima mit wenig Bürokratie wirkt sich positiv auf die Gründung und Ansiedlung neuer Unternehmen aus. Und davon profitieren wir alle: Neue Jobs entstehen und unser Wohlstand bleibt gesichert. Denn: **Geht's der Wirtschaft gut, geht's uns allen gut.**

<http://wko.at/wirtschaftswachstum>

Leasing ist seit vielen Jahren eine interessante Finanzierungsalternative mit vielen Vorteilen.

Leasing in der EU – was ab 2005 für alle gilt

Einer der Vorteile von Leasing ist die Verbesserung des Bilanzbildes bzw. von Bilanzkennzahlen gegenüber einer Kreditfinanzierung.

Dazu mussten aber schon bisher die Verträge so ausgestaltet werden, dass diese nicht zu einer Qualifikation als finance lease und somit zu einer Bilanzierung des geleasten Wirtschaftsgutes bzw. der dazugehörigen Leasingverbindlichkeiten beim Leasingnehmer in dessen Bilanz führten. Dies wird insbesondere unter dem Blickwinkel Basel II immer mehr an Bedeutung gewinnen.

Ab 1.1.2005 müssen EU-weit Konzerne, die an der Börse notieren, jedoch nicht nur die jeweiligen nationalen handelsrechtlichen Vorschriften beachten, sondern auch die Kriterien der INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS (IAS) bzw. wie es seit kurzem heißt INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS (IFRS). Da in der Bilanz immer Vergleichszahlen des Vorjahres anzuführen sind, sollte

für bereits abgeschlossene Verträge auch schon im Rahmen der Jahresabschlussstellung 2004 auf die richtige Darstellung des Leasinggeschäftes geachtet werden. Entsprechend der Bedeutung gibt es in den IFRS-Bestimmungen ein eigenes umfangreiches Kapital, das sich mit Leasing beschäftigt.

Im Folgenden werden die wichtigsten Zurechnungskriterien dargestellt.

Zurechnungsregeln für mobile und immobile Vermögensgegenstände gemäß IAS 17 revised

1) „Das Eigentum an dem Leasinggegenstand geht am Ende der Vertragslaufzeit aufgrund vertraglicher Vereinbarung automatisch auf den Leasingnehmer über“ (z.B.: ... der Leasinggegenstand geht mit Zahlung der letzten Rate auf den Leasingnehmer über).

Ein etwaiger tatsächlicher Eigentumsübergang (ohne vorherige vertragliche Zusicherung) dann am Ende der Laufzeit ist nicht schädlich.

2) „Dem Leasingnehmer wird eine Kaufoption zu einem Preis eingeräumt, der erheblich niedriger als der erwartete Marktpreis (Verkehrswert) zum Zeitpunkt der Ausübung der Option ist.“ In der Regel wird bei Annahme üblicher Abschreibungsätze der kalkulatorische Restwert als Verkehrswert anerkannt werden. Im Einzelfall ist dies anhand von statistischen Werten bzw. Gutachten nachzuweisen.

3) „Die Vertragslaufzeit erstreckt sich über den überwiegenden Teil der wirtschaftlichen Nutzungsdauer des Vermögensgegenstandes.“ Im Allgemeinen wird eine Laufzeit bis zu 75 % der wirtschaftlichen Nutzungsdauer als nicht zurechnungsschädlich angesehen.



Interessant für die Bilanzoptimierung

© mp

4) „Der Barwert der Mindestleasingzahlungen entspricht im Wesentlichen oder übersteigt den Marktwert („fair value“) des Leasinggegenstandes bei Vertragsbeginn.“ In diesem Fall geht man in der Praxis von einer Schwelle von 90 % aus; d.h.: ist der Barwert der sog. Mindestleasingzahlungen (i.d.R. die Leasingratenzahlungen zzgl. etwaiger Abschlagszahlungen) unter 90% der Anschaffungskosten, ist dies nicht zurechnungsschädlich. Die letztgültige Beurteilung liegt beim Wirtschaftsprüfer des Leasingkunden, weshalb die Leasinggesellschaften bei Bedarf auch gerne die notwendigen Abstimmungsarbeiten mit dem Wirtschaftsprüfer übernehmen. Durch die frühzeitige Beschäftigung der österreichischen Leasinggesellschaften mit dem Thema können

wir unseren Kunden ein breites auf Erfahrung basierendes fachliches Know-how im In- und Ausland anbieten (u.a. gab es dazu schon vor geraumer Zeit eine Arbeitsgruppe im österreichischen Leasingverband, die gemeinsam mit Vertretern der großen Wirtschaftsprüfungskanzleien bzw. mit dem Institut der österreichischen Wirtschaftsprüfer einen Leitfaden erstellt hat; siehe unter: www.leasingverband.at/Info-Corner).

AUTOR

MAG. GÜNTER SCHMIDT
Leiter des betriebswirtschaftlichen Ausschusses des Verbandes Österreichischer Leasing-Gesellschaften, Leitung Betriebswirtschaft und Steuern, Immorent AG

Promotion

Wenn Außenstände die Liquidität blockieren hilft VB Factoring!

Factoring als alternative Finanzierung

Die offenen Kundenforderungen sind bei vielen Unternehmen ein erheblicher Teil der Bilanzsumme. In der Praxis ist daher trotz guter Auftragslage und gutem Geschäft die Liquidität angespannt, Skontoerträge gehen verloren. Zudem hat Basel II die Finanzierung für Klein- und Mittelbetriebe komplizierter gemacht. Besonders krass ist diese Entwicklung für die KMU bereits in Deutschland. Für den Unternehmer kommt es daher entscheidend darauf an, zum einen Alternativen zur Bankfinanzierung und zum anderen Möglichkeiten zur Sicherung der Liquidität zu finden. Da bietet sich Factoring als alternative Form zur Kreditfinanzierung an.

EINE KOMBINIERBARE FINANZIERUNG

Als Ergänzung zum herkömmlichen Bankkredit ermöglicht Factoring, durch den „Verkauf“ der Kundenforderungen, zusätzliche Liquidität aus den Außenständen zu generieren. Factoring ist immer Bestandteil eines Finanzierungsmix. Der Vorteil besteht darin, dass es mit anderen Finanzierungselementen gut kombiniert werden kann. Während Factoring beim Umlaufvermögen zu einer verbesserten Bilanzstruktur beiträgt, lässt sich der gleiche Effekt beim Anlagevermögen durch Leasing erreichen.



Kompetenzzentrum in Sachen Factoring – der Firmensitz in Salzburg.

Dadurch ergeben sich bessere Ertragsmöglichkeiten im Einkauf, weil Skonti und Rabatte einfacher genutzt werden können. Außerdem bringt Factoring eine mit dem Umsatz mitwachsende Finanzierung.

FACTORING IN DER PRAXIS

Zwei Basismodelle werden angeboten. Für kleinere und mittlere Unternehmen empfiehlt sich die traditionelle Lösung – Full Service. Dabei profitieren die Kunden der VB Factoring Bank neben der sofortigen Umsatzfinanzierung auch von der Auslagerung des Forderungsmanagements. Eine tagfertige Debitorenbuchhaltung und ein pünktliches Mahnwesen sind damit garantiert. Mit Hilfe von Factoring kann ein Unternehmen auch sein Risk-Management optimieren. So wird bereits zu Beginn der Zusammenarbeit mit VB Factoring die Bonität der Abnehmer geprüft und diese laufend beobachtet. Unsere Kunden sichern sich dabei das langjährige Know-how in der Risikoeinschätzung und im Inkasso. Oft können so mögliche Risiken und Kosten oder gar Forderungsausfälle vermieden werden. Bei umsatzstärkeren Unternehmen, die selbst gut organisiert sind und keinen Bedarf

an Mahnwesen und Inkasso haben steht die Finanzierung der Umsätze im Vordergrund. Diese greifen daher auf Intercredit zurück. Dabei verbleibt alles wie gewohnt. Die Kundenbuchhaltung und das Mahnwesen werden nicht ausgelagert, sondern weiterhin vom Betrieb selbst geführt. Falls gewünscht ist auch die Absicherung und der Schutz vor Zahlungsausfällen eine Möglichkeit bei beiden Varianten. Hier sind die Bedingungen mit denen von Kreditversicherungen vergleichbar.

MIT FACTORING EIN GUTES RATING BEI BASEL II

Factoring hat auch positiven Einfluss auf wichtige Unternehmenskennzahlen, wie Eigen- und Fremdkapitalquote und auf eine Reihe von Rentabilitätskennzahlen. Die Basel-II-Diskussionen haben die Nachfrage nach Factoring ziemlich belebt. Der Grund: Derzeit müssen Banken für gewährte Kredite 8 % Eigenkapital hinterlegen. Bei Basel II wird dieser Prozentsatz künftig vom individuellen Risiko des Kreditnehmers bestimmt. Das heißt für die Zukunft: Je besser das Unternehmensrating, desto günstiger der Kredit!

FACTORING LIEGT WELTWEIT IM TREND

Weltweit finanzieren und sichern Unternehmen ihre Außenstände mittels Factoring. Die Branche verzeichnete zuletzt ein Wachstum auf ein Forderungsvolumen von 760,392 Milliarden Euro. 70 Prozent davon, also rund 546 Milliarden Euro davon entfallen auf Europa. Großbritannien, Italien und Frankreich sind dabei die bedeutendsten Factoringmärkte.

Verglichen mit den im Factoring führenden Märkten besteht in Österreich noch großer Nachholbedarf und damit auch großes Wachstumspotential. Jetzt etabliert sich Factoring aber auch bei uns immer stärker als moderne und flexible Form der Betriebsmittelfinanzierung.



Expandieren österreichweit mit Factoring – Die beiden VB Factoring-Vorstände Dr. Gerhard Ebner (l.) und Herbert Auer (r.).
Fotos: VB Factoring

Von diesem Trend profitiert auch VB Factoring. Die Spezialbank aus dem Konzern der Österreichischen Volksbank AG (ÖVAG), konnte mit einem Wachstum von über 32 % das Volumen der angekauften Forderungen im Jahr 2004 auf über 818 Millionen Euro steigern.



KONTAKTADRESSE

VB Factoring Bank AG
Thumeggstraße 2, 5033 Salzburg
Tel. 0662/62 35 53.0
Fax 0662/62 35 53-160
info@vb-factoring-bank.at
www.vb-factoring-bank.at

