

Steuer-, Rechts- und Wirtschaftsinformationen

Aktuell:

Deutschland mit Steuer-ID

„Alle Bürger erhalten lebenslang gültige Steuer-Nummer“

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

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

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

TOP-3 KMU

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

PRODUZENTEN

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

Herstellung von Farbstoffen und Pigmenten

GEWERBE UND HANDEL

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

Großhandel mit Maschinen, Ausrüstungen und Zubehör

DIENSTLEISTUNGEN

Dipl. Ing. Josef Partl BauGmbH, 8472 Straß

Hochbau, Brücken- und Tunnelbau u. ä.

Preis: € 4,90

In Kooperation mit



REGELN FÜR ERFOLGREICHES NETWORKING

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

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

KLIMASCHUTZ



Foto: Landrover

CO₂-Ausgleich

„Nachhaltigkeit für Umwelt und Produktion wird ernst genommen“ **S11**

Peter Modelbart

REMOTE-MANAGEMENT



Foto: Motorola

Effiziente Mobilsysteme

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

Wolfgang Jonasson

BILLIGSTAUTOS



Foto: A.T. Kearney

Potenzial für Zulieferer

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

Jörg Branschädcl

INHALT:

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

AKTUELL

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

STEUERRECHT

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

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

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

WIRTSCHAFT

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

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

Klimaschutz. Das Land Rover CO₂-Ausgleichs-Programm für aktiven Klimaschutz. **S11**

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

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

SERVICE

Impressum. **S3**

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

TECHNOLOGIE

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

www.confare.at



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

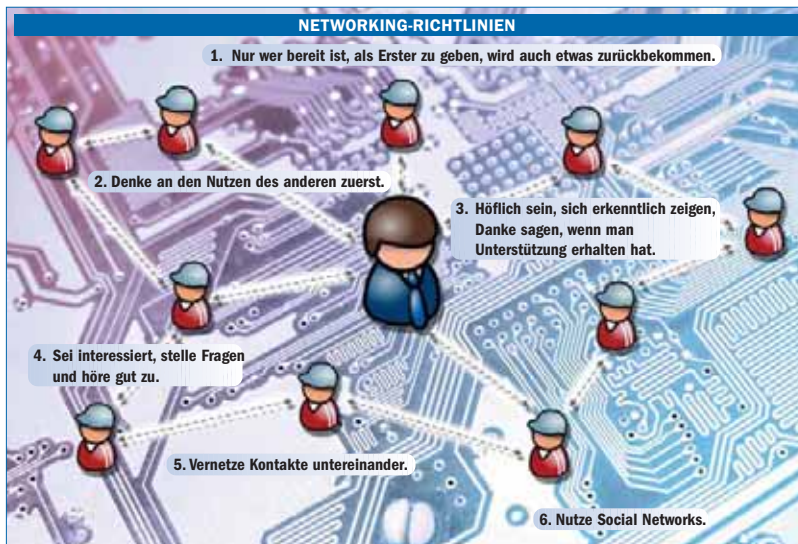
Networking. „Kontakte knüpfen, bevor man sie braucht.“

Nutzen Sie Ihr Netzwerk und holen Sie das Beste heraus

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

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

Wenn ich Ihnen also nun etwas über die Grundregeln des Netzwerkens erzähle, muss ich dazu sagen, dass ich diese selbst nicht immer beherzige und mich eher auf meine Erfahrung und Einschätzung verlasse. Denn Netzwerken ist eine zeitaufwändige Sache und da bekanntlich Zeit Geld ist, reden wir vom Netzwerken als Investition, deren ROI sehr



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

schwer absehbar und fast nicht in Zahlen messbar ist. Es ist daher hilfreich, wenn man generell Interesse an Menschen aufbringt und das Networking nicht als reines Geschäft, sondern auch als persönlichen Gewinn sieht, Menschen und deren Motive besser kennen zu lernen.

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

Die Regeln des Netzwerkens im kategorischen Imperativ

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

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

Höflich sein, sich erkenntlich zeigen, Danke zu sagen, wenn man Unterstützung erhalten hat, das ist die dritte Regel für erfolgreiches Netzwerken. Höflichkeit und Umgangsformen sind nämlich, wie in jeder zwischenmenschlichen Beziehung, auch beim Networking

wichtig, um ein angenehmes Klima aufrechtzuerhalten. Da die Unterstützung dem anderen oft keinen monetären oder sonstigen Vorteil verschafft, muss das Anerkannt werden. Wer sich aufdrängt, den eigenen Stellenwert überschätzt und die Unterstützung seiner Kontakte als selbstverständlich ansieht, der wird nicht oft Gefälligkeiten erhalten. Dann zeigt das Networking seine negativen Seiten – denn wer zu viele seiner Netzwerkpartner verärgert, steht schnell als Außenseiter da.

„Quick-Wins“ sind durch entsprechende Beachtung der jeweiligen Interessen leicht zu erzielen

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

Ein stabiles Netzwerk ist „verknottet“

Dazu gehört auch das Vernetzen von Kontakten. Wer seine Kontakte als sein Asset betrachtet, das er nicht mit anderen teilen will, der kann gute Beziehungen aufbauen, es entsteht aber kein stabiles Netzwerk, das trotz Ausfällen oder loser Enden seine Tragfähigkeit

bewahrt – dazu müssen sich nämlich Knoten bilden. Im Optimalfall haben Sie damit gleich zwei Ihrer Ansprechpartner einen Gefallen erwiesen, der wieder auf Sie zurückfällt.



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

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

nity-Veranstaltungen, sondern ergänzen diese hervorragend.

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

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

IHRE CHANCE FÜR ERFOLGREICHES NETWORKING

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

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

www.ceo-community.at

KONTAKT

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

Lexpress

„Der richtige Umgang mit Risiken & Chancen“

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

Anmeldung unter: www.ceo-community.at

So sichern Sie Ihren Erfolg!

LITERATURTIPP

ERFOLG MIT INNOVATION

Die Akteure und ihre Rolle im Innovationsnetzwerk

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

Der Autor:
Dr. Daniel Bösch
LexisNexis ARD Orac
Wien 2008, 120 Seiten
ISBN 978-3-7007-3888-6
Best.-Nr. 79.38.01
Preis € 22,-

