

GEWINN

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR IHREN PERSÖNLICHEN VORTEIL

Neue Steuerbelastungen

Der Angriff auf Ihr Vermögen

- Der neue Neid der Politiker: Wer hat, dem soll genommen werden!
- Wertpapiere, Wohnungen & Grundstücke, Kunst: Wie stark die Vermögenszuwachssteuer zuschlagen wird!
- Fremdwährungskredite: Achtung, neue Steuerfalle!
- Erben und Schenken ab 1. 8. 2008: Wer jetzt doch nicht entlastet wird!
- Steuerschock für Stiftungen!

GEWINN-Tipps:
So schützen Sie sich vor der Belastungslawine



Geheime Gehälter

Exklusiv und brandneu: Wie viel die Firmen derzeit bezahlen – von der Sekretärin bis zum Chef!

Schrebergärten

Wie man Ärger mit dem Nachbarn rechtlich am besten löst

Single-Urlaube

Die besten Tipps und Angebote für Alleinreisende in diesem Sommer



Wenn Unternehmer eine Reise tun

Aus welchen Gründen Unternehmen an einer offiziellen Wirtschaftsmission der WKO teilnehmen, was es sie kostet und was es ihnen bringt, erfuhren GEWINN bei der letzten Afrikareise des Bundespräsidenten nach Äthiopien und Mali.



Foto: perdomo



VON MAG. FRIEDRICH RUHM

Schon der Check-in im Sondergastraum am Flughafen Wien, wo sonst nur die Privatmaschinen starten und landen, ist anders: Limousinen fahren vor, Sicherheitsleute laufen herum und sogar das Bundesheer ist vor Ort. Spätestens wenn nach Erreichen der Flughöhe der Bundespräsident und seine Gattin im Gang auftauchen, um alle Teilnehmer der rund 80-köpfigen Reisegruppe persönlich zu begrüßen, sind die Firmenvertreter, die das erste Mal einer offiziellen Mission angehören, schwer beeindruckt.

Auch sonst verspricht die viertägige „AWO Marktsondierungsreise“ anlässlich des offiziellen Besuchs von Herrn Bundespräsident Dr. Heinz Fischer in Äthiopien und Mali Kontakte auf höchster Ebene und in der österreichischen Delegation ist man mit

hochrangigen Vertretern aller Parteien und mit gleich drei Staatssekretären gemeinsam unterwegs.

Die Wirtschaftsdelegation selbst wird vom Vizepräsidenten der Wirtschaftskammer Österreich, KR Dr. Richard Schenz, angeführt, der auch um seine Bedeutung weiß: „Wenn ein Präsidiumsmitglied mit ist, ist es sicher, dass die Delegation Termine bei Ministern bekommt, teilweise auch beim Staatspräsidenten.“ Schenz selbst begleitet zirka zehn Missionen pro Jahr, die von der Außenwirtschaftsorganisation der WKO, der AWO, organisiert werden. Schenz: „Das hängt vom Interesse der Firmen ab. Bei dieser Reise war der Taktgeber der Afrika-Besuch des Bundespräsidenten. Es kann aber auch umgekehrt sein.“

Die mitreisenden Unternehmer machen jedenfalls deutlich, dass man einer Wirtschaftsmission ganz unterschiedliche Aspekte abgewinnen kann.

Kontakte und Gruppentarif

Mag. Barbara Prommegger vom Kärntner Rohrspezialisten Hobas „wäre auch so nach Äthiopien gereist“, erzählt sie noch am Flughafen. Die Mission bringt ihr mehr und kostet sie weniger. Prommegger: „Wir haben an einer Ausschreibung teilgenommen und nützen diese Reise als Lobbying.“ Bei einem Anteil von 8,5 bis 90 Prozent öffentlicher Auftraggeber ist für sie der offizielle Charakter der Reise ideal, um die richtigen Leute zu treffen. Prommegger: „Ich habe in eineinhalb Tagen neun Termine. Zwei davon im Wasserministerium, beim Vizeminister und beim zuständigen für Be- und Entwässerung.“ Organisiert wurden diese individuellen Termine von der Außenhandelsstelle. Prommegger: „Bei zwei Terminen habe ich gesagt, dass ich die gerne treffen würde. Für die anderen habe ich nur die Katego-

rie vorgegeben: Ingenieurbüros und Baufirmen und die WKO hat die Leute für mich kontaktiert.“

Gekostet hat sie das nichts, wie überhaupt die Kosten für die Teilnahme an einer Mission sprechen, denn als Gruppe reist man bekanntermaßen billiger. Zudem werden die Tarife für Flug und Hotel von der AWO verhandelt. Prommegger hat sich sogar den Flug gespart: „Ich habe bei der Austria Development Agency einen Reisekostenzuschuss beantragt. Da gibt es verschiedene Förderprogramme. Damit bleiben mir nur die Hotelkosten und die Nebenkosten vor Ort.“

Imagewert und sanfter Druck

Eine Vielreisende ist Erna Starlinger-Huemer. Die 72-jährige Gesellschafterin der Starlinger & Co G. m. b. H. war sogar schon mit Rudolf Kirchschräger

irrsinnig geehrt. Ein Kunde, dem wir erzählt haben, dass wir mit dem Bundespräsidenten kommen, wollte gleich die ganze Delegation einladen.“

Aber auch wenn es bei Auslandsgeschäften mal nicht so gut läuft, kann eine offizielle Mission Wunder wirken. Huemer: „Man kann da auch mal Druck auf einen schlechten Zahler ausüben. In China ist uns das passiert. Als der erfahren hat, dass wir den Industrieminister treffen, hat er schnell noch vorher bezahlt.“

Staatssekretär in die Pflicht nehmen

Eine Wirtschaftsmission muss aber nicht nur dazu dienen, neue Kontakte in neue Länder zu knüpfen. Auch die mitreisenden Regierungsmitglieder und sonstigen hohen Repräsentanten haben bei einer gemeinsamen Busfahrt oder beim Warten in der Lobby eher

ein offenes Ohr für die Anliegen ihrer liebsten Steuerzahler als in Wien. Der Holzexporteur Alfred Vesely wünscht sich etwa die Ausweitung des „Reverse Charge System“ durch das bei Geschäften zwischen Unternehmern die Umsatzsteuerschuld auf den Leistungsempfänger übergeht. Als er Christoph Matznetter in der Hotelloobby erblickt, nutzt er kurzerhand die Chance, dieses Anliegen sozusagen an erster Adresse zu deponieren. Der verspricht ihm: „Wir wollen die Reverse Charge.“

Die Wirtschaftsmission nach Afrika hat sogar für den Bundespräsidenten einen „Abschluss“ gebracht. Auf die Frage, welcher der Bundespräsidenten, mit denen sie gereist ist, der sympathischste war, offenbart Erna Starlinger-Huemer: „Der jetzige ist der netteste. Ich hab ihn zwar nicht gewählt, aber wenn er wieder antritt, wähle ich ihn.“

unterwegs. Starlinger-Huemer: „Das war 1974 China, damals war er noch Außenminister und Mao Zedong Parteichef.“ Mit Heinz Fischer war sie – in Begleitung ihrer Tochter Angelika Huemer – bereits viermal auf Mission.

Kein Wunder, als Weltmarktführer für Maschinen zur Herstellung von gewebten Kunststoffsäcken, wie sie zum Verpacken von Lebens- und Futtermitteln oder auch von Zement verwendet werden, und mit einer Exportquote von fast 100 Prozent tut Reisen not.

Die Teilnahme an einer offiziellen Wirtschaftsdelegation bringt den Huemern vor allem Ansehen. Angelika Huemer: „Der offiziöse Charakter so einer Reise hat einen hohen Imagewert bei lokalen Kunden. Vor allem in nicht europäischen Ländern wird auf so etwas viel Wert gelegt.“ Dass man gemeinsam mit derart hohen Repräsentanten anreist, beeindruckt die Kunden. Huemer: „Die Kunden fühlen sich

Der „große Bahnhof“ bei einer offiziellen Auslandsreise gilt dem Bundespräsidenten (Bild 1) mit Malis Präsident Amadou Toumani Touré (Bilder 1 u. 2). Die Wirtschaftsdelegation profitiert aber von Kontakten auf höchster Ebene und zu den mitreisenden Politikern. Bild 3: Die Viel-Fliegerin Angelika Huemer und Erna Starlinger-Huemer sind schon fast per Du mit dem Präsidenten. Bild 4: Heinz Fischer nimmt sich sogar Zeit für ein Gruppenfoto, während WKO-Vizepräsident Richard Schenz ob dessen neuer Tracht etwas skeptisch blickt (Bild 5). Bild 6: Holzexporteur Alfred Vesely nutzt die Chance und stellt Staatssekretär Christoph Matznetter im Hotel in Steuerfragen zur Rede und Mag. Barbara Prommegger (Bild 7) von Hobas hat mit einer Reise viele Termine für wenig Geld absolviert

Reiseangebote, Kosten und Online-Buchung

Bei einer Marktsondierungsreise in Begleitung des Bundespräsidenten kann man sozusagen auf höchster Ebene in den Export schnuppern. Daneben organisiert die Außenwirtschaft Österreich (AWO) laufend Veranstaltungen im Ausland. Das Angebot reicht von eigenen Präsentationen bei ausgewählten Zielgruppen über markt- oder themenbezogene Gruppenreisen bis zu Gemeinschaftsbetei-

ligungen an Messen und der Möglichkeit, sich dort sogar ohne persönliche Anwesenheit über Broschüren oder Video zu präsentieren. Abhängig vom Leistungsumfang und den Veranstaltungskosten liegen die Kosten zwischen 50 und 700 Euro zuzüglich allfälliger Reise- und Hotelkosten (meist zum Gruppentarif). Termine und Konditionen im Einzelnen finden sich unter <http://wko.at/awo>.