Weinviertel Business Forum

Wissensplattform für Unternehmer.
Inhalte vernetzen. Nutzen greifbar machen.

Dienstag, 9. Oktober 2018
18:30 bis 20:30 Uhr

Handel im Wandel

Herausforderungen und Erfolgsfaktoren
im digitalen Wettbewerb

Raiffeisenbank Stockerau
2000 Stockerau, Rathausplatz 2

WIRTSCHAFTS TREUHÄNDER
LEHNER, BAUMGARTNER & PARTNER

LAWPARTNERS
rechtsanwälte
Wirtschaftskanzlei im Weinviertel

Raiffeisenbank Stockerau

SCHODERBÖCK & HETFLEISCH
Notare
STOCKERAU

WKO NÖ
WIRTSCHAFTSKAMMER NIEDERÖSTERREICH
Bezirksstelle Korneuburg-Stockerau

www.weinviertelbusinessforum.at

Weinviertel B

Wissensplattform für Unternehmer.
Inhalte vernetzen. Nutzen greifbar machen.

Eine Veranstaltung des
Weinviertel Business Forum

Zentrale Themen

- Zahlen, Daten, Fakten und künftige Erfolgsstrategien im Handel
- Neuer Kollektivvertrag für Handel – Was ist neu im Handel? Was ist zu tun?
- Kurz-Input Umsatzsteuer: Wo können Umsatzsteuerfallen lauern? Müssen Sie Ihre
  Geschäftsfälle und Prozesse auch umsatzsteuerlich prüfen?
  (Tax Compliance)
- Gewährleistung im internationalen und nationalen Handel (B2B, B2C)
- Informationspflichten nach dem E-Commerce-Gesetz
- Banktechnische Absicherungsmöglichkeiten im internationalen Handel
- Finanzierungsmöglichkeiten speziell für den Handel

Referenten

FH-Prof. Dr. Claudia Cerha
CMC-Consultants
WU-Wien, FH-St. Pölten

Mag. Anna Schrittwieser
Wirtschaftskammer NÖ,
Bezirksstellenleiterin
Korneuburg-Stockerau

Mag. Martin Baumgartner
Steuerberater
DIE Wirtschaftstreuhänder

Dr. Werner Borns
Rechtsanwalt
LAWPARTNERS rechtsanwälte

Mag. Alexander Vesely
Leiter Firmenkunden
Raiffeisenbank Stockerau

Dir. Franz Pösinger, MBA, CMC
Geschäftsleiter
Raiffeisenbank Stockerau

Moderation

LAWPARTNERS rechtsanwälte
Dr. Borns Rechtsanwalts GmbH
2100 Korneuburg
Bisamberger Straße 1
Tel. 02262 / 733 11 Fax: -55
www.lawpartners.at

DIE Wirtschaftstreuhänder
Lehner, Baumgartner & Partner
Steuerberatung GmbH
2000 Stockerau, Bahnhofplatz 11
Tel. 02266 / 694 -0 Fax: -44
www.diewirtschaftstreuhaender.at

Weinviertel Business Forum

Handel im Wandel

Herausforderungen und Erfolgsfaktoren im digitalen Wettbewerb

Raiffeisenbank Stockerau, 9.10.2018

WIRTSCHAFTS TREUHÄNDER
LEHNER, BAUMGARTNER & PARTNER

LAWPARTNERS rechtsanwälte
Wirtschaftskanzlei im Weinviertel

Raiffeisen Meine Bank

SCHODERBÖCK & HETFLEISCH
Notare
STOCKERAU

WKO NÖ
WIRTSCHAFTSKAMMER NIEDERÖSTERREICH
Bezirksstelle Gänserndorf

Referenten

- **FH-Prof. Dr. Cordula Cerha**
  - WU-Wien, FH-St. Pölten, CMC-Consultants
- **Mag. Anna Schrittwieser**
  - Wirtschaftskammer NÖ, Bezirksstellenleiterin Korneuburg-Stockerau
- **Mag. Martin Baumgartner**
  - Steuerberater, DIE Wirtschaftstreuhänder
- **Dr. Werner Borns**
  - Rechtsanwalt, LAWPARTNERS Rechtsanwälte
- **Mag. Alexander Vesely**
  - Leiter Firmenkunden, Raiffeisenbank Stockerau
- **Moderation: Dir. Franz Pösinger, MBA, CMC**
  - Geschäftsleiter, Raiffeisenbank Stockerau

Neuer Kollektivvertrag im Handel

Neuer KV

- **Inkrafttreten ab 1.12.2017**
- **Übergangsfrist bis 1.12.2021 grundsätzlich frei wählbar (nur alle!)**
- **Neu gegründete Unternehmen (>1.12.2017): sofort /Ausnahmen (z.B.: Konzern/Franchise)**

Die wichtigsten Änderungen:

- **Höhere Einstiegsgehälter/Flachere Gehaltskurve**
- **Neues verkleinertes Beschäftigungsgruppenschema**
- **Bei Neueinstellungen nur mehr max. 7 Jahren Vordienstzeitenanrechnung (bisher 18)**
- **Bis zu 22 Monate Karenzzeitenanrechnung pro Kind für Dienstzeitabhängigkeit**

Neuer Kollektivvertrag im Handel

Was ist zu tun?

- Übertritt per Betriebsvereinbarung oder Info an Mitarbeiter (3M vorher)
- Umstufung in neue Beschäftigungsgruppe und Stufen
- Ausstellung Dienstzettel neu *)
- All-In Verträge: verpflichtende Deckungsrechnung 1x jährlich

TIPP bei Neuanstellungen: Vorweg Versicherungsdatenauszug zur Vordienstzeitenanrechnung von DN bei GKK anfordern

***) 4 Wochen vor Übertrittsstichtag auszuhändigen**
Anführen u.a. neuer Einstufung Beschäftigungsgruppe /Jahr (inkl. Anführung „Reformbeitrag“)

Umsatzsteuerfallen im (int.) Handel

Überprüfen Sie Ihre Geschäftsfälle und Prozesse

Nationaler und internationaler Handel:

Re-Prüfung: Prüfung Rechnungsmerkmale als Standard-Prozess abbilden

UID-Prüfung: als Standard-Prozess abbilden (inkl. Stufe2)
bei „unsicheren“ Lieferanten, weitere Prüfungen zu Sitz/Geschäftsstelle/ Identität der handelnden Personen

Umsatzsteuerfallen im (int.) Handel

Internationaler Handel:

Nachweis: für steuerfreie Auslandslieferung sind Versanddokumente (im Original) aufzubewahren, besondere Dokumentation für Abholfälle

B2C-Versand: Umsatzsteuerliche Erfassung im Zielland: ab Erreichen der „Lieferschwelle“ (pro Land unterschiedlich, D EUR 100.000,--, sonst meist EUR 35.000)

Auslandslager: Auslieferung über Auslandslager umsatzsteuerliche Erfassung im Lagerland

Haftung: für österreichische USt von Lieferanten die in Ö umsatzsteuerpflichtig liefern (außer Betriebsstätte in Ö): TIPP: Zahlung an FA Graz-Stadt

Reihen-/Dreiecksgeschäfte: Jeder Fall ist anders /Fallen ohne Ende….

Wer sind meine Partner? Wie viele Partner? Wird geliefert oder abgeholt? Wer liefert/organisiert Lieferung/holt ab? Welche/wie viele (EU-)Länder sind „involviert“? Welche UID-Nummer wird verwendet? Was wird auf Rechnung angeführt? Sitz/Betriebsstätte in Ö?

Weinviertel Business Forum

Gewährleistung des Händlers im B2B

- frei gestaltbar
- Rechtswahl möglich
- Gerichtsstands-Vereinbarung
- Rückgriffsansprüche
- Schiedsvereinbarung

Weinviertel Business Forum

Sicherungsrechte des Händlers

- Eigentumsvorbehalt
  - Rechtsordnung maßgeblich, wo Sache ist
  - kein verlängerter E in Österreich
- Aufrechnung
- Rabatt-Rückverrechnung
- Versicherung, Bankgarantie

Weinviertel Business Forum

Gewährleistung des Händlers

- vereinbarte Eigenschaften
  - gewöhnlich vorausgesetzte Eigenschaften
  - Präsentation
  - Werbung
- zwingend im B2C-Bereich
- Rügeobliegenheit im B2B-Bereich
- 6 Monate / 2 Jahre
- zusätzlich zu allfälliger Garantie

E-Commerce Vorschriften für Webseiten & E-Mails

- **Voraussetzungen:**
  - Datenschutzvorschriften (DSGVO) müssen eingehalten werden (*Datenschutzerklärung*)
  - Werbemails bedürfen vorheriger Zustimmung der Empfänger (TKG)
  - **Achtung:** mögliche Haftung für Links auf fremde Websites (Verletzung des Urheberrechts). Keinesfalls fremde Inhalte (Bilder, Texte) direkt übernehmen. Copyright-Hinweise beachten!
- **Korrektes Website-Impressum**
  - Einhaltung mehrerer Gesetze: GewO, UGB (Unternehmergesetzbuch), Offenlegung nach Mediengesetz, ECG
  - Bsp. für alle Gesellschaftsformen und EU auf **wko.at**

Geoblocking-Verbot
(Auswirkungen auf Webseiten und Webshops)

- Geoblocking-Verordnung gilt ab **03.12.2018**
- gilt im Verhältnis zu Verbrauchern (B2C)
  - B2B nur, wenn die Waren oder Dienstleistungen zur Endnutzung gebraucht werden (z.B. Unternehmer kauft Büromöbel)
- ungehinderter Zugang zu Webseiten muss gewährleistet sein – keine Diskriminierung bei Zahlungsmethoden
- länderspezifische Webseiten, länderspezifische Preise, Einschränkung des Liefergebiets sind möglich
  - Verboten: „Wir verkaufen nur an Personen mit Wohnsitz in Österreich“ (Diskriminierung)
  - Erlaubt: „Wir liefern nur an Lieferadressen in Österreich“
- **Wichtig:** Österr. Gerichtsstand und österr. Recht bleibt auch bei ausländischen Kunden erhalten, wenn nur die Lieferadresse eingeschränkt wird.

Infos und Service der Wirtschaftskammer

- ECG Service der Wirtschaftskammer
  - Firmendaten im WKO Firmen A-Z eintragen

  → Ihre Website mit ECG Seite im WKO Firmen A-Z verlinken
  - kostenlose **wko.at Serviceline**: **0800 221 223** (Mo–Fr 8-20h, Sa 8-12h), **office@wko.at**

- **Förderung KMU digital (www.kmudigital.at)**
  - Tel.: 0800 221 222

Weinviertel Business Forum

Rücktrittsrechte

- B2C, Fernabsatzvertrag:
  14 Tage ab Erhalt der Ware + Belehrung
- B2C, Haustürgeschäft:
  14 Tage ab Vertragsabschluss + Belehrung

Weinviertel Business Forum

Ausnahmen vom Rücktrittsrecht:

- Waren, deren Preis von Schwankungen auf dem Finanzmarkt abhängt,
- Waren, die nach Kundenspezifikationen angefertigt werden oder eindeutig auf die persönlichen Bedürfnisse zugeschnitten sind,
- Waren, die schnell verderben können,
- Waren, die aus Gründen des Gesundheitsschutzes oder aus Hygienegründen versiegelt geliefert werden, sofern deren Versiegelung entfernt wurde,
- Waren, die typisch untrennbar mit anderen Gütern vermischt werden,
- alkoholische Getränke, deren Preis bei Vertragsabschluss vereinbart wurde, die aber nicht früher als 30 Tage nach Vertragsabschluss geliefert werden können und deren aktueller Wert von Schwankungen auf dem Markt abhängt,
- Ton- oder Videoaufnahmen oder Computersoftware in einer versiegelten Packung, sofern deren Versiegelung nach der Lieferung entfernt wurde,
- Zeitungen, Zeitschriften oder Illustrierte mit Ausnahme von Abonnement-Verträgen über die Lieferung solcher Publikationen,

Finanzierungsmöglichkeiten für Handelsbetriebe

Betriebsmittel:

- Geschäftskontorahmen: Berücksichtigung saisonaler Zusatzrahmen
- Factoring (Großhandel)

Investitionen:

- Investitionskredite gefördert u. nicht gefördert: Anpassung der Tilgungen an etwaige saisonale Schwankungen

Fördermöglichkeiten für Handelsbetriebe

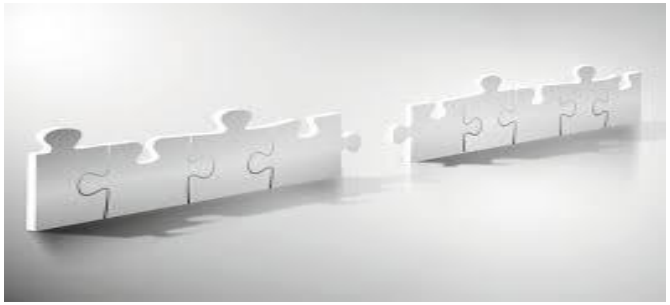
- **Haftungen der Nöbeg oder vom aws bis zu 80%** Kosten: laufende Provision zwischen 0,5 % p.a. und 2,5% p.a., einmaliges Bearbeitungsentgelt zwischen 0,25% und 1%
- **erp Kleinkredit** Kosten: Fixzinssatz 0,5 % p.a. bis 0,75 % p.a. einmaliges Bearbeitungsentgelt 0,9%
- **„ Nahversorgung“** (z.B. Textilhandel, Lebensmitteleinzelhandel)
- **Zuschuss von max. 10%** (max. 30.000) der förderbaren Kosten
- **„Nahversorgung“** Betriebsmittel Finanzierungszuschuss, max. 5 Jahre bis 4% p.a.
- **Exportfonds** günstiger Rahmen bis zu 30% der Exporte mit bis zu 80% Bundeshaftung Kosten: 0,5% p.a. Rahmenprovision und 0,3% p.a. bis 0,4% p.a. Provision für die Haftung, eventuell zuzüglich Bankprovision

Absicherungsmöglichkeiten int. Handel?

- Akkreditive
- Auslandsbankgarantie
- Dokumenteninkasso
- Absicherung polit. Risiken bis zu 100% und wirt. Risiken bis zu 95% durch die österr. Kontrollbank
- Kreditversicherungen (Prisma, Coface)

Weinviertel Business Forum

Optimierte (Buchführungs-) Prozesse in Zeiten sinkender Deckungsbeiträge



Ein Teufelskreislauf?

„Die Anzahl der Belege steigt.
Der Deckungsbeitrag pro Verkaufsfall sinkt.“

Wie werden die Prozesse schlanker und effizienter?

- Elektronischer Rechnungsein- und ausgang /E-Billing
- Rechnungsfreigabe per elektronischem Workflow
- Elektr. Übernahme von Registrierkasse (per Direktzugriff), Ausgangsrechnungen und Eingangsrechnungen (Verknüpfung ERP-CRM-FIBU)
- Ausnutzen diverser Lieferantenschnittstellen (Amazon, Hogast…)
- Generieren von Zahlungen aus der FIBU
- Einziehungsaufträge für Kunden
- Elektronische Bankauszugsverbuchung
- Automatisches Mahnwesen aus Buchführung

Wir danken für Ihre Teilnahme!

Unser nächster Termin: 27.11.2018

**Familienunternehmen –
Unternehmerfamilien Teil III**

im Landesgericht Korneuburg