

# LEADERSHIP

Wirtschaftsforum der Führungskräfte

Das Magazin für Österreichs Führungskräfte

1/2 • 2010



Magna-Chef Ing. Siegfried Wolf über Business im Olympia-Land

Seite 4-5

## Schwerpunkt

- 6** Es gibt viele gute Gründe, mit Kanada Geschäfte zu machen  
von S. E. Dr. John Barrett

## WdF-Intern

- 11** Abschluß des WdF-„30ers“:  
Tugenden des Managers
- 13** Heißes Eisen in Eisenstadt:  
Wie bewerten die Banken?
- 14** Ein Herz für Obdachlose:  
Fendrich „ersang“ 8.000 Euro

## Expertenforum

- 20** In Stimmung? So nutzt man  
Emotionen in der Werbung  
von Ass. Prof. Aparna Labroo  
und Ass. Prof. Derek Rucker

# Canada Calling

# TRIGOS

Die Auszeichnung für Unternehmen mit Verantwortung

## TRIGOS 2010: Jetzt einreichen!

Österreichs  
Auszeichnung für  
Corporate Social  
Responsibility

Einreichfrist:  
11.1. bis 8.3.2010  
TRIGOS-Gala am  
1.6.2010

[www.trigos.at](http://www.trigos.at)

Sonderpreis: Maßnahmen gegen Armut und soziale Benachteiligung

DIE TRÄGERORGANISATIONEN VON TRIGOS 2010:



SONDERPREIS GESTIFTET VON: **Microsoft**

KATEGORIE GESELLSCHAFT GEWIDMET VON: **RZB Group** KATEGORIE MARKT GEWIDMET VON: **WKO** WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH Unternehmensberatung + IT

TRIGOS 2010 WIRD UNTERSTÜTZT DURCH: **CASINOS AUSTRIA** **Österreichische LOTTERIEN** **TELEKOM AUSTRIA GROUP** **gugler\*** cross media

## inhalt

## schwerpunkt



## Interview

„Die kanadische Mentalität ist sehr europäisch“  
Prof. Siegfried Wolf ..... 4

## Gastkommentar

Der Finanzplatz Toronto hat beneidenswerte Sorgen  
Herbert Geyer (*WirtschaftsBlatt*) ..... 5



„Dieses Jahr gibt es besonders viele gute Gründe, mit Kanada  
Geschäfte zu machen“  
S.E. Dr. John Barrett ..... 6

## Manager-Meinung

Was schätzen Führungskräfte an Kanada? ..... 8

Tipps zu Steuern und Recht in Kanada

Alexander Sennecke, M.A. .... 9

Let the Games begin! ..... 9



## intern

„Seeminar“ plante das WdF-Jahr 2010 ..... 11

Leadership = die richtigen Dinge tun! ..... 11

Top-Gespräch mit DI Wolfgang Anzengruber ..... 12

Drei Gewinner dank Managementbuch.de ..... 12

Wir Informationen zum Produkt werden ..... 13

Umgang mit der endlichsten Manager-Ressource ..... 13

„Wie bewerten die Banken“ mit RZB-Vorstand Dr. Strobl ..... 13

WdF-Benefizkonzert brachte 8.000 Euro für Obdachlose ..... 14

Kaiserball: Jahresausklang mit Husaren und Feuerwerk ..... 16

Adventliches „Afterwork“ mit Punsch und Glühwein ..... 17

Wintersport und Herzenswärme ..... 17

Veranstaltungen ..... 18

Neue Mitglieder ..... 18

Top-Jobbörse ..... 18



## expertenforum

## Manager &amp; Recht

Außenhandelsrechtl. Grundlagen für grenzüberschreitende Verträge  
Mag. Wolfgang Gappmayer ..... 19

Shopping-Verhalten trotz Stimmungstiefs

Ass. Prof. Aparna Labroo und Ass Prof. Derek Rucker ..... 20



## service

Buchtipp ..... 22-23

## editorial

Olympische Spiele und WdF:  
Entscheidend ist, dabei zu sein

Foto: TU Wien/Zimmer

Die Welt blickt nach Vancouver. Was Österreich abseits des Sports von den Olympischen Winterspielen hat und wie Manager Kanada sehen, beleuchtet das „Leadership“-Schwerpunktthema. Neben Siegfried Wolf, dem Chef des bekanntesten austro-kanadischen Konzerns,

beleuchten weitere Experten, wo die Chancen für nordamerikanische Investitionen abseits der USA liegen. Aber auch, warum Kanada keine Bankenkrise kennt, kann durchaus zu denken geben.

Wenn nun 2010 auf dem Kalender steht, heißt das für das WdF auch, dass es bereits im 31. Jahr die Belange der Führungskräfte wahr und ernst nimmt. Dass dies sonst niemand so konsequent tut in Österreich, hat die Wirtschaftskrise neben vielem anderen deutlich aufgezeigt. Gerade jetzt tut geschlossenes Auftreten gegenüber sinnlosen Begehrlichkeiten und klischeebehafteten Angriffen not!

Auf der persönlichen Ebene ist es in Zeiten wie diesen besonders gut, sich mit KollegInnen in Managementfunktionen austauschen zu können, aber auch Rat und Tat zu erhalten, wenn Unternehmen oder Karrieren in Schieflage geraten.

Um diese Vorteile einer WdF-Mitgliedschaft auch besser an Freunde, Branchenkollegen oder Nachwuchskräfte vermitteln zu können, liegt diesem Heft ein Antragsformular (Seite 21) zu Ihrer Verwendung bei. Bitte machen Sie davon Gebrauch, denn je größer das Netzwerk, desto höher ist auch der persönliche Nutzen!

Dass dieser für Sie möglichst hoch sein möge sowie viel Kraft für 2010 wünscht Ihnen sehr herzlich

Ihr

**Mag. Dr. Paul Jankowitsch**

Bundsvorsitzender

## impresum &amp; Offenlegung nach § 25 Mediengesetz

## Unternehmensgegenstand:

die Herausgabe von Zeitungen, Zeitschriften, Büchern und sonstigen Druckwerken aller Art

## Für den Verein:

Wirtschaftsforum der Führungskräfte, gesetzlicher Vertreter nach außen, der Vorsitzende, Dr. Paul Jankowitsch

## Erklärung über die grundlegende Richtung der Zeitschrift:

Informationen, Stellungnahmen und Meinungen zu aktuellen wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Themen aus der Sicht der Führungskräfte.

## Herausgeber und Medieninhaber:

Wirtschaftsforum der Führungskräfte,  
1030 Wien, Lothringerstraße 12, Tel.: 01/712 65 10,  
Fax: 01/711 35-2912 DW, e-mail: office@wdf.at

## Redaktion: Mag. Roland Graf

Namentlich gekennzeichnete Beiträge reflektieren ausschließlich die Meinung des jeweiligen Autors, der auch für den Inhalt verantwortlich ist.

## Layout &amp; Produktion:

Breiner&Breiner Werbegrafik&Design,  
2601 Maria Theresia, ulrike@breiner-grafik.com

## Auflage: 3.500 Exemplare

## Lithos &amp; Druck:

Druckerei Hans Jentzsch & Co GmbH,  
Scheydgasse 31, A-1210 Wien

## Coverfoto: © Magna



# „Die kanadische Mentalität

Einer der weltgrößten Autozulieferer bildet als Unternehmen selbst die Brücke zwischen Kanada und Österreich. Magna International-Manager **KR Ing. Siegfried Wolf** spricht im „Leadership“-Interview über die kanadische Geschäftskultur, Chancen für heimische Manager im hohen Norden und verrät, warum die beiden Länder eigentlich mehr gemeinsam haben, als sie unterscheidet.



**Herr Kommerzialrat Wolf, Sie verbringen ja selbst einen Gutteil des Jahres in Kanada. Was sind die Hauptunterschiede, auf die man sich als Österreicher in diesem Markt einstellen muss?**

**Wolf:** Natürlich gibt es im Geschäftsleben Gepflogenheiten, die landestypisch sind, und die man als ausländischer Geschäftspartner einfach lernen muss: Dazu gehören das vorsichtige Formulieren von Kritik, eine ausgeprägte Meetingkultur und ein für unsere Verhältnisse

starker Optimismus und Tatendrang. Aber insgesamt ist die kanadische Mentalität sehr ‚europäisch‘ und stark geprägt von Toleranz und zwischenmenschlichem Respekt.

**Jetzt sind Sie bei Magna ja weltweit aktiv. Hilft es hier eher als kanadisches oder als österreichisches Unternehmen aufzutreten?**

**Wolf:** Wir sind ein globales Unternehmen mit starken Wurzeln sowohl in Kanada

als auch in Österreich. Im Automobilzuliefergeschäft mit seinem harten Wettbewerb helfen aber weder Namen noch Herkunft, sondern einzig und allein das beste Angebot, das man abgibt: Qualität und Preis.

**Man bekommt immer den Eindruck, dass sich Kanada stark von den USA abgrenzen will. Gibt es auch eine eigene Geschäftskultur? Und wie sieht es mit kulturellen Unterschieden im französisch-sprachigen Teil aus?**

# ist sehr europäisch“

**Wolf:** Kanada, insbesondere der französische Teil, ist im Vergleich zu den USA ziemlich „europäisch“, man merkt die geschichtlichen Wurzeln stärker. Die internationalen Einflüsse durch die starken Zuwanderungsströme sind nicht zu übersehen. Das schafft ein interessantes internationales Klima mit großer Toleranz. Das Verhältnis zwischen Kanada und den USA erlebe ich im Geschäftsleben als sehr sachlich und konstruktiv.

**Von den Kanada-Investitionen Österreichs hört man – abseits des Tourismus – eher wenig. Welche Branchen könnten Ihrer Einschätzung nach für Joint Ventures oder Übernahmen am interessantesten sein?**

**Wolf:** Ich denke da an Branchen wie die Energiewirtschaft und Forschung und Entwicklung im allgemeinen. Auch die kanadische Automobil- und -zulieferindustrie ist für Kooperationen interessant – nicht zuletzt durch das Engagement von Magna.

**An sich gäbe es ja gute Verbindungen über die vielen Auswanderer der 1950er und 1960er Jahre nach Kanada. Wird dieses Potenzial Ihrer Meinung nach zu wenig genutzt?**

**Wolf:** Nein, das glaube ich nicht. Magna ist ein gutes Beispiel dafür.

**Kommen wir zum Image: Sind österreichische Produkte und Manager bei den**

**kanadischen Führungskräften grundsätzlich gut angeschrieben? Wo gibt es Problembereiche?**

**Wolf:** Österreich hat einen guten Ruf, weil wir als zuverlässiger Geschäftspartner mit Handschlagqualität gelten. Die gute Ausbildung, die Kreativität, der Fleiß und die Umgänglichkeit des Österreicher werden nicht nur in Kanada, sondern weltweit geschätzt. <<



Foto: Magna

## Zur Person

**Prof. Siegfried Wolf** wurde am 31. Oktober 1957 in Feldbach geboren. Er ist verheiratet und Vater zweier Töchter. Der ausgebildete Werkzeugmacher, Maschinenbauer und Betriebstechniker startete seine Karriere bei Philips. 1983 wechselte er zu Hirtenberger, von wo ihn Frank Stronach 1994 abwarb. 2005 wurde Siegfried Wolf zum CEO von Magna International bestellt. In dieser Funktion führt er als Mitglied der obersten Unternehmensspitze den weltweiten Gesamtkonzern mit über 70.000 Mitarbeitern, 235 Produktionsstandorten und 86 Entwicklungs- und Engineering-Zentren in 25 Ländern. Wolf ist Mitglied des Aufsichtsrates mehrerer bedeutender Unternehmen (ÖIAG, Verbund Österreich, Siemens Österreich, Strabag, Magna International) und Träger zahlreicher Auszeichnungen.

Gastkommentar Herbert Geyer, „WirtschaftsBlatt“

## Der Finanzplatz Toronto hat beneidenswerte Sorgen

Kanadas Banken haben das Erdbeben im Nachbarland besser verkraftet als die meisten anderen – Terry Campbell, Vizepräsident des Bankenverbandes, weiß auch warum: „Wir vergeben Kredite an Leute, die sie auch zurückzahlen“.

**D**ass sich alle Banken des Landes so verhalten, kommt nicht von ungefähr. Dahinter steckt nicht nur konservative Kultur, die sich grundlegend von den USA unterscheidet, sondern vor allem ein anderes Regelwerk und eine strenge nationale Finanzaufsicht, die auf dessen Einhaltung achtet: Es ist in Kanada grundsätzlich unmöglich, Kreditrisiken aus den Bankbilanzen hinauszumaniplieren. Weil jeder Kredit bis zur Rück-

zahlung in den Büchern bleibt, müssen die Banken bei der Vergabe auf die Bonität ihrer Kunden achten. In Kanada werden nur fünf Prozent der Hypothekarkredite als Subprime eingestuft – außerdem müssen Hypothekarkredite, die 75 Prozent des Hauswertes übersteigen, zusätzlich durch eine Versicherung abgedeckt werden. Die Kreditausfälle haben sich durch die Rezession 2009 fast verdoppelt – allerdings auf paradiesische 0,39 Prozent.

Dazu kommt, dass die vorgeschriebenen sieben Prozent Eigenkapital von den meisten Banken überschritten werden – im Schnitt sind es zehn Prozent. Und die Ausleihungen betragen maximal 20 Prozent des Eigenkapitals – anderswo sind es zuweilen 60-70 Prozent. Auch die Welle toxischer Papiere, die von der US-Suprimekrise aus die Welt überschwemmt hat, machte vor Kanada

weitgehend Halt: Die meisten sind schon vor der Krise aus diesen Papieren ausgestiegen, weil der kanadische Rohstoffboom ertragreichere Investitionsmöglichkeiten bot.

So schaffte die „Royal Bank of Canada“ (RBC) 2009 den Sprung auf Platz 10 der größten Banken der Welt. In ihrem Schlepptau: Vier weitere kanadische Institute, die es auf Platzierungen unter die Top 50 der Welt bringen. Um ihre Sorgen sind die kanadischen Banken daher durchaus zu beneiden: „Unser Problem ist, dass wir zu viel Kapital haben“, sagt RBC-Chef Nixon. <<



Foto: Tenzer

## Zur Person

**Herbert Geyer** ist leitender Redakteur des WirtschaftsBlatts.

# „Dieses Jahr gibt es viele gute Gründe,



Foto: Werbeagentur Zweiraum

Der Botschafter von Kanada, Seine Exzellenz **Dr. John Barrett**, vertritt sein Land erst seit fünf Monaten in Wien, dafür aber in der spannenden Phase der Winterspiele 2010. Mit dem „Leadership“-Magazin sprach der Botschafter über die wirtschaftlichen Synergien, die Olympia für Österreich bringt, aber auch sein Bild von Austria.

**Herr Botschafter, Sie sind seit August des Vorjahres in diesem Amt. Wie waren Ihre ersten spontanen Eindrücke in puncto kanadisch-österreichische Beziehungen?**

**Barrett:** Während der ersten 5 Monate meiner Amtszeit hatte ich die Gelegenheit, einige Teile Österreichs zu bereisen und die Steiermark, Tirol, Salzburg und Vorarlberg zu besuchen. Die Österreicherinnen und Österreicher, die ich bisher kennen gelernt habe – aus politischen, wirtschaftlichen, universitären und kulturelle Kreisen – wirken auf mich sehr offen, zugänglich, freundlich und engagiert. Eine wunderbare Basis also, um die österreichisch-kanadischen Verbindungen auf allen Ebenen auszubauen und zu festigen.

Ich freue mich darauf, schon bald die anderen Bundesländer zu besuchen, um auch dort führende politische, wirtschaftliche und kulturelle Persönlichkeiten zu treffen und die Kooperation weiter zu verstärken und auszubauen. Durch meine aktive Mitarbeit in vielen multilateralen Organisationen wie der UNO und IAEA hat Wien eine weitere große Bedeutung für mich, und so besteht auch in diesem Bereich eine sehr gute Zusammenarbeit zwischen Kanada und Österreich.

Die enge Verbindung zwischen Kanada und Österreich liegt nicht nur daran, dass unsere beiden Länder gleichermaßen vom Wintersport begeistert sind. Mit einem jeweils „großen Bruder“ als Nachbarland lassen sich manche Vergleiche anstellen betreffend die Beziehungen zwischen Österreich und Deutschland und jene zwischen Kanada und den USA. Dies ist politisch und kulturell wichtig und bietet gleichzeitig jeweils ein ideales Sprungbrett für Geschäftsbeziehungen in einen wichtigen und artverwandten Nachbarmarkt.

**Sind Ihnen irgendwelche markanten Unterschiede zwischen Österreich und Kanada aufgefallen, was die Geschäftskultur betrifft?**

**Barrett:** Kanada und Österreich haben sehr viele Gemeinsamkeiten, die unübersehbar sind. Auch wirtschaftlich ist die Situation mit den großen Nachbarn, die USA bzw. Deutschland, mit der gleichen Sprache und

# mit Kanada Geschäfte zu machen“

mit den engsten Wirtschaftsverflechtungen sehr prägend. Die Firmenlandschaft scheint sich in Österreich etwas anders zu gestalten. Ich habe bemerkt, dass es sehr viele kleine und mittelständische Unternehmen gibt, die zahlreiche Familienunternehmen mit einschließen. Solche gibt es zwar auch in Kanada, der Anteil ist aber geringer. Trotzdem ist die Mentalität im Geschäftsleben in Kanada und Österreich sehr ähnlich, was auch durch die erfolgreichen und vielfältigen Geschäftsbeziehungen (Technologie-Partnerschaften, Joint Ventures, Investitionen) belegt werden kann. Weiters ist mir aufgefallen, dass erfolgreiche Geschäfte sehr eng mit persönlichen Kontakten und langfristigen Beziehungen verknüpft sind.

**Welche sind die Hauptsektoren, in denen österreichische Unternehmen Geschäfte mit Kanada machen? Wo sehen Sie die wichtigsten Wachstumsbereiche der Zukunft?**

**Barrett:** Unsere Schwerpunktsektoren sind derzeit Nachhaltiges Bauen und Umwelttechnologien, gefolgt von den innovativen Fertigungstechnologien, der Automobilindustrie und – last but not least – der Sparte der Informations- und Kommunikationstechnologie. Der bilaterale Handel zwischen Österreich und Kanada erreichte 2008 € 1,3 Mrd. Es gibt derzeit ca. 112 österreichische Firmen, die eine Niederlassung in Kanada haben. Dazu zählen Firmen wie Doppelmayr, Casinos Austria, AMAG und Diamond Aircraft, die sich durch NAFTA nicht nur Zugang zum kanadischen sondern zum gesamten nordamerikanischen Markt verschaffen konnten. Es gibt umgekehrt auch in Österreich viele bekannte und sehr erfolgreiche kanadische Unternehmen wie etwa Magna, Bombardier, McCain's und RIM (die Erfinder des BlackBerry). Österreich ist für sie auch als Sprungbrett nach Osteuropa sehr interessant.

**Sie erwähnten den Umweltsektor als einen der Hauptsektoren. Meines Wissens ist dies auch ein Thema bei den Winterspielen Vancouver 2010.**

**Barrett:** Das stimmt. Wir nennen diese Spiele daher auch die „Grünen Spiele“, da das Prinzip der Nachhaltigkeit und

Umweltschutzüberlegungen in jedem Planungsschritt der Spiele berücksichtigt wurden. In den Straßen von Vancouver werden Kraftstoff sparende Hybrid-Fahrzeuge unterwegs sein und in der Stadt Whistler, wo die Schisport-Bewerbe ausgetragen werden, wird ein österreichisches Passivhaus den neuesten Stand der Technik im umwelt- und energiebewussten Bauen repräsentieren.

**Was ist das Besondere an diesem Passivhaus?**

**Barrett:** Da ich selbst kein Techniker bin, präsentiere ich passenderweise den typischen kanadischen Konsumenten, den es zu überzeugen gibt. Das Passivhaus ist eine Weiterentwicklung des Niedrigenergiehauses und kommt ohne konventionelle Heizung aus. Durch die qualitativ hochwertige Gebäudehülle und effiziente Wärmerückgewinnung reichen die eingestrahelte Sonnenenergie, die Eigenwärme der BewohnerInnen und die Wärmeabgabe von Geräten aus, um das Gebäude warm zu halten. Die Passivhausidee scheint in Österreich gut angenommen zu werden, ist aber in Kanada noch recht unbekannt. Die Sichtbarkeit bei den Spielen 2010 ist eine ideale Gelegenheit, dieses Erfolgsrezept zum allseitigen Nutzen in Kanada zu verbreiten. Wenn man die kanadischen Temperaturen berücksichtigt, wird schnell klar, dass damit sehr viel Energie gespart und dadurch ein großer Beitrag zum Umweltschutz geleistet werden kann.

Es freut mich als Botschafter von Kanada in Österreich ganz besonders, dass die Austrian Passive House Group ein solches energieeffizientes Gebäude in Whistler errichtet hat.

Dieses wird während der Spiele als Österreich-Haus dienen. Nach den Spielen wird es ein bleibendes Andenken sein, – für ein erfolgreiches Kooperationsprojekt zwischen Österreich und Kanada. Und ein Symbol dafür, dass Kanada Energiefragen ernst nimmt und Nachhaltigkeit fördert. Eben ganz im Sinne der „Green Games“.

**Wenn Sie nun führenden österreichischen Geschäftsleuten einen speziellen Ratschlag übermitteln könnten, wie würde dieser lauten?**

**Barrett:** „Go for Gold“, zielen Sie ganz nach oben und investieren Sie in Kanada. Kanada bietet effiziente, hochqualifizierte Arbeitskräfte, relativ niedrige Kosten und Steuern sowie einen leichten Zugang zum gesamten nordamerikanischen Markt. Unsere F&R-Steuerbegünstigungen sind einzigartig. Deshalb bin ich überzeugt, dass es für österreichische Firmen tatsächlich dieses Jahr besonders viele gute Gründe gibt, in und mit Kanada Geschäfte zu machen. Die Botschaft von Kanada wird sehr gerne dabei behilflich sein.

**Abgesehen von der Wirtschaftszusammenarbeit – wie schätzen Sie die sportliche Leistung der Österreicher in Vancouver ein?**

**Barrett:** In erster Linie geht es natürlich um den Sport, der vor allem auch die Jugend begeistern soll, um Leistung und Wettkampf im Geiste der Fairness und Freundschaft. Österreich wird zweifellos gerade im Wintersport eines der stärksten Teams stellen. Ich wünsche dem österreichischen Team viel Erfolg in Kanada! <<

## Zur Person

**Dr. John Barrett** (Jg. 1951), studierte Politikwissenschaften und Internationale Beziehungen an der University of Toronto und schloss mit einem PhD an der London School of Economics ab. Nach Jahren als Policy-Berater im kanad. Ministerium für auswärtige Angelegenheiten leitete er als Direktor die Policy-Planung der Abteilung für polit. Angelegenheiten im internationalen Stab der NATO. Weitere Stationen führten Dr. Barrett in den Stab des Generalgouverneurs Kanadas bzw. des Premierministers sowie erneut ins Außenministerium. Seit 2009 ist er Botschafter von Kanada in Österreich.

**Bei Fragen zu Geschäften in/mit Kanada:**

Kanadische Botschaft, Handelsabteilung  
Laurenzerberg 2, 1010 Wien, Tel.: +43 1 53138 3355  
vienn-td@international.gc.ca, www.kanada.at



## Manager-Meinung

# Was schätzen Führungskräfte an Kanada?

Österreichische Pionierleistungen wie das erste Passivhaus am amerikanischen Kontinent und länderübergreifende Produktionen haben die Alpenrepublik auch in Kanada in den Focus gerückt. Wo sie Chancen für weitere Investitionen sehen, erfragte „Leadership“ bei Führungskräften aus den Bundesländern: Wie nehmen Österreichs Manager den kanadischen Wirtschaftsraum des Jahres 2010 wahr?



**Ing. Reinhard Weiss,**  
CEO, Drexel und Weiss  
Energieeffiziente  
Haustechniksysteme  
GmbH, Achstraße 42,  
A-6922 Wolfurt

„Als Initiator des Österreich-Hauses für die Olympic Games 2010 bin ich überwältigt vom überaus großen Interesse an unserer Passivhaustechnik in Kanada und den USA. Aus meiner Sicht reden wir hier nicht von einem Zukunftsmarkt für energieeffiziente Gebäude-Lösungen, sondern von einem bereits vorhandenen Markt, der „nur“ entwickelt werden muss. Die unkomplizierte Zusammenarbeit mit den offiziellen Stellen erleichtert den Markt-Zugang ganz enorm.“



**DI Alexander Schwab,**  
Corporate Communi-  
cations, Andritz Hydro  
GmbH, Elingasse 3,  
A-8160 Weiz

„Durch die Akquisition von „GE Hydro“ im Jahre 2008 und deren erfolgreiche Integration in die Andritz Hydro Canada gehört Andritz Hydro zu den führenden Lieferanten von Turbinen, Generatoren und zugehöriger elektro-mechanischer Ausrüstung für Wasserkraftwerke am nordamerikanischen Markt. Der kanadische Markt zählt zu den Zielmärkten für die Produkte von Andritz Hydro auf dem Sektor erneuerbarer Energien. Zum Leistungsangebot gehören sowohl schlüsselfertige Gesamtlösungen (Water-to-Wire), als auch die Erneuerungen und Services für bestehende Anlagen.“



**Thomas Bründl,**  
Geschäftsführer,  
Starlim Sterner,  
Mühlstraße 21,  
A-4614 Marchtrenk

Unser Starlim-Tochterunternehmen versorgt mit dem Werk in London/Ontario den nordamerikanischen Markt mit Flüssigsilikon-Produkten für die Medizin-, Automobil- und Spielzeugindustrie. Für die Standort-Entscheidung war unter anderem die Unabhängigkeit der Währungsentwicklung von US-Dollar und Euro sowie die Nähe zu unseren nordamerikanischen Kunden entscheidend. Dass die Entscheidung, die im Jahr 2003 getroffen wurde, eine richtige war, zeigt die jährliche zweistellige prozentuelle Umsatz-Wachstumsrate des kanadischen Werkes – die Planung für die Produktionserweiterung läuft bereits!



Foto: Ira Nicolai

Das Österreich-Haus, in Vancouver ein Passivhaus, ist Treffpunkt für Politik, Wirtschaft, Sport und Medien und damit auch wirkungsvoller Werbeträger für Tourismus, österreichische Gastfreundschaft und Qualität.

## Kanada – Wussten Sie, dass ...?

Laut dem letzten „Business Week“ Ranking zählen drei kanadische **MBA-Programme** zu den internationalen Top Ten: Queen's University, University of Western Ontario (Ivey) und University of Toronto (Rotman).

Beim **Human Development Index (HDI)**, der vom United Nations Development Programme (UNDP) zum internationalen Vergleich von Parametern wie Lebenserwartung, Bildung, Einkommen usw. verwendet wird, liegt Kanada seit jeher im absoluten Spitzenfeld: Mit acht ersten Rängen ist Kanada ungeschlagen. Beim HDI 2009 belegt Kanada den ausgezeichneten 4. Platz.

Im **Städtequalitäts-Vergleich** der Beraterfirma Mercer liegen regelmäßig fünf kanadische Städte – Vancouver, Toronto, Ottawa, Montréal und Calgary – unter den Top 25, deutlich vor allen anderen amerikanischen Städten. Die Zusatzauswertung, die sich speziell auf die Infrastruktur bezieht, listet Vancouver, Montréal und Toronto noch vor Wien, das ebenfalls stets ausgezeichnet abschneidet.

# Tipps zu Steuern und Recht in Kanada

Die Vorteile einer unternehmerischen Tätigkeit in Kanada liegen im Wesentlichen darin, dass wirtschaftliches Wachstum allein durch die jährlich 250.000 Einwanderer gewährleistet ist. Hinzu kommen gut ausgebildete Fachkräfte mit europäischem Hintergrund sowie keine Restriktionen bei der Rückführung von Gewinnen bzw. ein sehr unternehmerfreundliches Steuersystem. Was es für Europäer in diesem Gesetzesumfeld, das mehr Rechtssicherheit bietet als das US-amerikanische Rechtssystem, zu beachten gilt, finden Sie hier in aller Kürze zusammengefasst.

**Bei der Gründung einer Firma** in Kanada („Filing of articles of incorporation“) muss als erster und wesentlicher Schritt eine Prüfung des Namens vorgenommen werden. Es gibt kein Mindestkapital und eine Person kann sowohl als Gesellschafter (shareholder), Gründungs-Director (Vorstand) und Officer (Geschäftsleitung) bzw. President tätig werden. Es gibt keinen Beirat.

Beim Kauf von Unternehmensanteilen (shares) oder einer Immobilie sollte eine Absichtserklärung (letter of intent – offer to purchase) verhandelt werden, bevor die mit der Transaktion verbundenen Risiken genauer untersucht werden (Due Diligence). Die Anwälte des Käufers und des Verkäufers bestimmen eine *closing agenda*, wobei meistens zusätzlich zum *purchase agreement* eine ganze Reihe von Urkunden erstellt und unterschrieben werden, welche dann am Stichtag (Closing) dem Käufer überreicht werden, während der Verkäufer die Kaufsumme „Zug um Zug“ erhält.

Es ist durchaus üblich, dass ein Hauptlieferant oder eine Bank einen allgemei-

nen gültigen Sicherheitsvertrag (General security agreement) bei Lieferung von Waren oder Finanzierungsanfragen eines Unternehmens verlangen. Dieser bezieht sich auf den gesamten beweglichen Vermögenswert und die Verpflichtungen eines Schuldners.

Kanada erhebt auf das weltweite Einkommen von Residents und in Kanada gegründeter Gesellschaften Steuern. „Nicht-Ansässige“ müssen lediglich auf Einkommen aus kanadischen Quellen Steuern entrichten. In Kanada existiert keine Vermögenssteuer oder Erbschaftsteuer; jedoch gibt es eine „Grundsteuer“ („realty tax“) sowie eine „Wertzuwachssteuer“ („capital gain“).

## Forschung hilft Steuern sparen

Wissenschaftliche Forschungsprojekte werden steuerlich besonders gefördert, denn die Anschaffungskosten für Anlagevermögen für F&E sind sofort abschreibbar, und es gibt eine Steuergutschrift in Höhe von 20 % des Forschung- & Entwicklungsaufwandes (35 % für CCPC/Kanadisch kontrollierte Gesellschaften). <<

## Zur Person

**Alexander Sennecke, M.A., LLB (Osgoode)** wurde im Jahr 1987 als Anwalt in Ontario zugelassen und ist Gründungspartner der Kanzlei „Baldwin Anka Sennecke Halman LLP“ sowie international als Autor und Vortragender zum kanadischen Rechtssystem tätig.

[www.bashllp.com/asennecke.html](http://www.bashllp.com/asennecke.html)

## Countdown für Vancouver 2010



Foto: Regierung von British Columbia

## Let the Games begin!

Die dritten Olympischen Spiele in Kanada – vom 12. bis 28. Februar 2010 bzw. die Paralympische Spiele von 12.-21. März 2010 – sind als „Grüne Spiele“ konzipiert: Nachhaltig, umweltfreundlich, mit der olympischen und paralympischen Fahne konsequent Seite an Seite.

In den olympischen Disziplinen werden 5.500 AthletInnen und BetreuerInnen aus 80 Teilnehmerländern an den Austragungsorten Vancouver und Whistler erwartet, bei den paralympischen Austragungen rechnet man mit 1.350 AthletInnen und BetreuerInnen aus 40 Teilnehmerländern. Neben 1,6 Millionen Eintrittskarten, die vor Ort verkauft werden, berichten ca. 10.000 MedienvertreterInnen in alle Welt, und drei Milliarden TV-ZuseherInnen werden die Spiele vor den Bildschirmen verfolgen. Österreich wird in Kanada mit SpitzensportlerInnen vertreten sein, aber auch mit einem Österreichhaus in Passivhaus-Bauweise (siehe Foto S. 8), das nach Ende der Wettkämpfe an die Gemeinde Whistler übergeben wird.

Eine sehr erfolgreiche Technologie-Kooperation zwischen Österreich und Kanada (Austrian Passive House Group/APG und Durfeld Log Construction), aktiv unterstützt von der Handelsabteilung der Botschaft von Kanada, ermöglichte dieses Projekt, das als Musterbeispiel für energieeffizientes, nachhaltiges Bauen und als Auftakt für zahlreiche Joint Ventures auf dem Sektor der Umwelttechnologie dient.

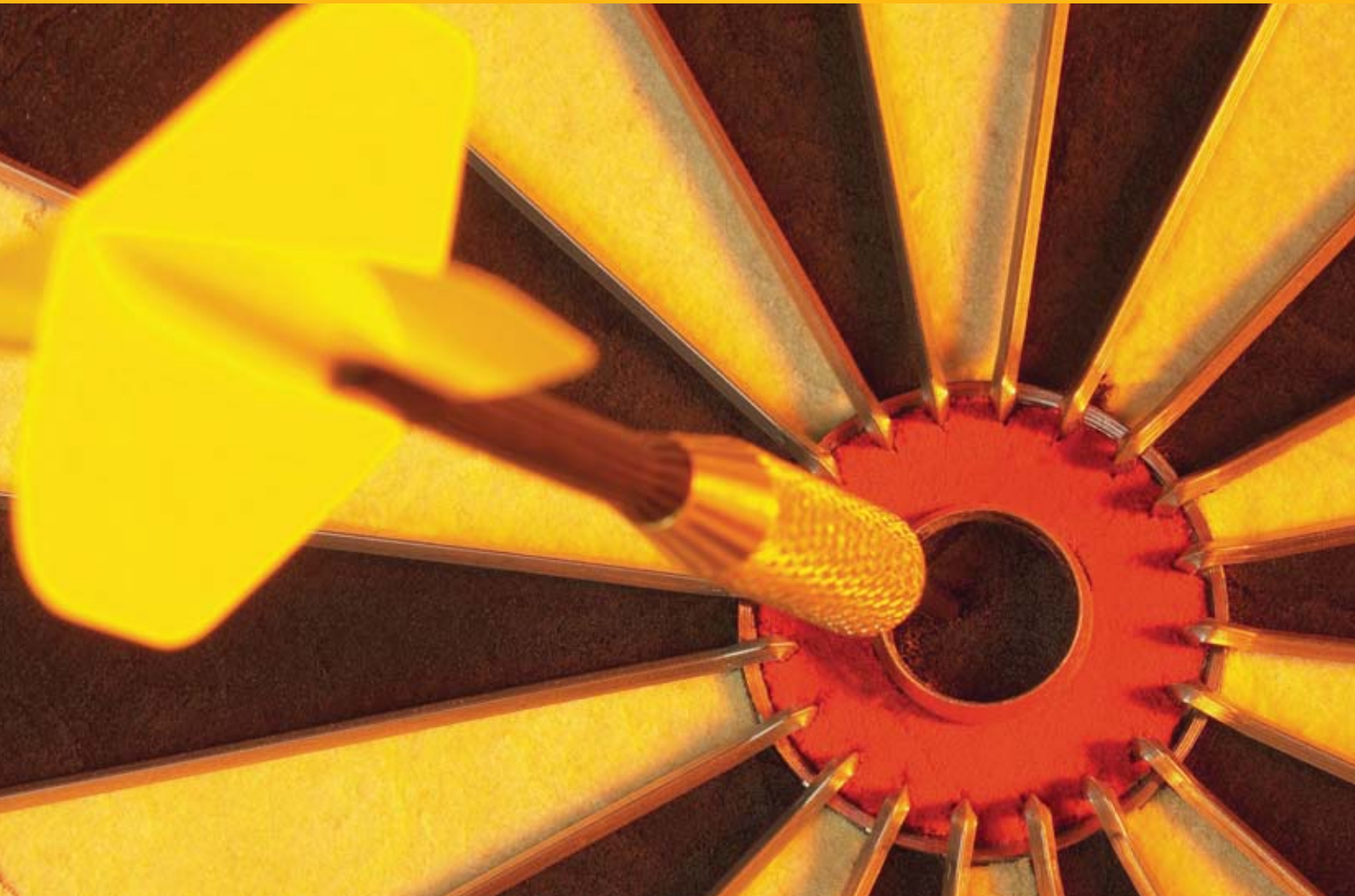
Für mehr Information dazu kontaktieren Sie bitte Frau Mag. Nicole Mothes (Tel.: +43 1 53138 3352 oder [nicole.moths@international.gc.ca](mailto:nicole.moths@international.gc.ca)).

[www.vancouver2010.com](http://www.vancouver2010.com)  
[www.canada2010.gc.ca](http://www.canada2010.gc.ca)



Buchen Sie schon jetzt Ihr Inserat im WdF-Magazin „Leadership“

# Erhöhen Sie 2010 Ihre Trefferquote!



## Ein Leadership-Inserat bietet:

- **Top-Zielgruppen ohne Streuverlust**
- **Branchenexklusivität**
- **Hohe Aufmerksamkeit und Lesedauer durch Expertenbeiträge**
- **einen äußerst attraktiven Preis**
- **starke, neue Formate (Flappe, Beihefter, Tip on-Card)**

## Magazin-Themen 2010

Heft	Erscheinungstermin	Thema
3	1.3.2010	Staatsreform
4	6.4.2010	Virtuelle Führung
5	3.5.2010	Sozialkapital
6	1.6.2010	Time Management
7/8	12.7.2010	Mitarbeiter-Suche
9	1.9.2010	Corporate Governance
10	4.10.2010	Spanien
11	2.11.2010	Freude am Job
12	1.12.2010	Nachfolger aufbauen

Nutzen Sie dieses treffsichere Entscheidungsmedium auch für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung und buchen Sie rasch!  
Für Informationen und Buchungen stehen wir Ihnen gerne unter **01/712 65 10 (DW-2420)** oder **r.graf@wdf.at** zur Verfügung.