

TEST

Rechnen für den Nachzipf

bis 50% Differenz bei Pauker-Preisen

Auch dieses Jahr bangen tausende Schüler um ihren Aufstieg in die nächste Klasse. Ob der sogenannte Nachzipf beschafft wird, hängt oft von der richtigen Nachhilfe ab. Grundsätzlich sollte die Nachhilfe für mindestens drei Wochen beansprucht werden, um Erfolg zu haben. Die Auswahl



t groß, die Unterschiede bei Preis und „Kleingedrucktem“ sind. Das Angebot reicht von Einzel-, über Gruppen- bis zu Ausunterricht.

Bei „imf-Lernhilfe“ (in ganz Österreich) sowie bei der „mobilen Nachhilfe“ (Wien und Graz) kostet ein 3-wöchiger Einzelunterricht mit 90 min. gleicher Unterrichtszeit jeweils 660 €. Die „mobile Nachhilfe“ bietet zusätzlich die Möglichkeit, in 2er-Gruppen zu unterrichten. Die Schüler teilen sich die Kosten und zahlen somit nur die Hälfte.

Das „Institut für Lernhilfe“ hat Standorte in fast ganz Österreich. Es bietet nicht nur Prüfungsvorbereitungskurse, sondern auch Auffrischkurse für einen gelungenen Start ins neue Schuljahr. Als besonderes Angebot verspricht der Standort in Innsbruck bei nicht bestandener Prüfung eine Geld-zurück-Garantie. Im Durchschnitt zahlt man bei IfL für einen 3-wöchigen Kurs zwischen 400 € und 600 €.

Hartlauer, MediaMarkt, Bipa, dm, Niedermeyer, Billa, Spar etc.: Alle wollen jetzt mit günstigen Preisaktionen an unsere Urlaubsfotos!

Fotoausarbeitung:

Urlaubszeit ist Hochsaison für Hobbyknipser – nie werden so viele Fotos gemacht wie jetzt in der Ferienzeit. Eine Vielzahl von Anbietern versucht daher jetzt besonders stark, Kunden mit Billigpreisen und Aktionsangeboten zu locken.
„Ich bin sehr zufrieden

Bunter Boom bei



mit der Entwicklung“, betont Robert Hartlauer. „Denn mit den Digitalkameras wird ja heute wesentlich mehr fotografiert. Früher hat man im ganzen Jahr zwei bis vier Filme verknipst, heute macht man im Urlaub schon 300 Fotos.“

„Es gibt heute ja auch viel mehr Möglichkeiten, die Bilder unkompliziert, hochwertig und günstig ausarbeiten zu lassen“, so Thomas Pöcheim von MediaMarkt. „Daher stieg die Zahl der ausgearbeiteten Fotos bei uns 2009 um 14%.“

Generell aber entwickelt sich das Fotogeschäft rückläufig, daher ist die Konkurrenz so groß: Experten schätzen, dass der Markt in den Jahren 2007 bis 2009 von 412 auf 342

◀ Die neuen Fotobücher sind der Renner bei so gut wie allen Anbietern und boomen mit zweistelligen Zuwachsraten.



R. Hartlauer: „Mehr Fotos.“



Kittel: „Internet nimmt zu.“



Pöcheim: „Neue Angebote.“

„Bilderbüchern“

Millionen Fotos zurückgegangen ist!

Prinzipiell kann man entweder per Internet bestellen oder mit dem Speicherchip in die Filialen gehen und dort bestellen oder auch gleich ausdrucken. Bestellungen via Internet nehmen stark zu. Der neueste Hit bei den Produkten ist mit überall zweistelligen Zuwachsraten das Fotobuch

VON SUSANNE BROSCHE

(gibt es bei allen in verschiedenen Varianten ab 20 Euro, Fotohefte schon darunter). „Das Fotobuch ist ein gewaltiger Renner und gut für unsere Branche“, freut sich Bernhard Kittel, Chef von Happy Foto, Österreichs größtem Fotoversand. „Wer einmal eines gemacht hat, und das ist heute schon ganz leicht, bestellt immer wieder.“

Die klassischen Foto-

fachhändler leiden darunter, dass sich das Geschäft eher zu den großen Ketten hin entwickelt: „Die Kunden glauben, dort ist alles billiger, aber wir sind nicht teurer und bieten Beratung dazu“, betont Fotohändler Günther Wallisch stellvertretend für seine Kollegen.

Neben Hartlauer, Niedermeyer & Co. sind die Drogeriemärkte stark in der Ausarbeitung. „Für uns ein klassisches Geschäft, früher hat man ja in der Drogerie auch noch die Filme gekauft“, sagt Stefan Ornig von dm-Drogeriemarkt. „Der Film-Umsatz fällt jetzt weg, aber dafür kommen

neue Produkte dazu. Geschenkartikel wie Kalender, Bilder auf Leinwand etc. gehen sehr gut.“ Auch der Lebensmittelhandel lässt viele Fotos ausarbeiten. „Bei Billa und Bipa werden im Jahr insgesamt rund 90 Millionen Fotos bestellt“, betont Corinna Tinkler von Rewe die Bedeutung.

Dazu kommen zahlreiche reine Internet-Foto-Anbieter aus In- und Ausland. Vorsicht allerdings bei Internetanbietern, die mit sehr aggressiven Preisen ködern. Mitunter wird der Preisvorteil durch hohe Bearbeitungsgebühr und Porto mehr als kompensiert.



Stark nimmt das Geschäft via Internet zu, auch Bestellung oder Sofortdruck in Filialen sind beliebt.



Fotos: Reinhard Holl, wohnschlager.at, Archiv

Sonderklasse

Ein Steuerpflichtiger unzieht sich als letzten Ausweg Beseitigung seiner Gesundheitsprobleme bei einem anerkannten Spezialisten einer Operation. der Primär nur Sonderklassienten behandelt, sind die entsprechenden Zusatzkosten Sonderklasseunterbringung wie Arzthonorare aus eigener Tasche zu bezahlen. Diese Kosten werden als außergewöhnliche Belastung geltend gemacht, v Finanzamt jedoch abgelehnt weil zwar eine Zwangsläufigkeit hinsichtlich der Krankheit vorliege, nicht aber hinsichtlich Sonderklassebehandlung.

Der UFS sieht's anders: In Zwangsläufigkeit kann auch dann gegeben sein, wenn durch die gesetzliche Krankenversicherung gedeckten Kosten überstiegen werden. Ausschlaggebend ist, dass für die höheren Kosten triftige medizinische Gründe vorliegen, die in jedem Einzelfall individuell zu überprüfen sind. Es muss sich um ernsthafte gesundheitliche Nachteile handeln, die ohne die höheren Kosten verdrängene medizinische Betreuung eintreten würden (16.4.2010, RV/0364-F/08).

Kassadiebstahl

Ein Dienstnehmer zweigt der Kassa teilweise die aus Warenverkauf erzielten Einnahmen ab. Trotzdem unterliegt die gesamten – und nicht nur dem Unternehmen verbliebenen – Einnahmen der Umsatzsteuer. Nach der Rechtsprechung VwGH ist der Diebstahl getrennt vom umsatzsteuerlich relevanten Verkauf zu sehen, der sachliche Unbilligkeit der Einbindung der hierauf entfallenden Umsatzsteuer begründet. solcherart zugefügter Vermögensschaden zählt zum Bereich des allgemeinen Unternehmensrisikos.

Ein unrechtmäßiges Verhalten eines Dienstnehmers könnte im Nachsichtsverfahren dann von Bedeutung sein, v durch die Abgabeneinhebung Unternehmen in seiner Existenz bedroht wäre. Felix Tax