



29.07.2010 - Warum fast jedes Unternehmen Fax einsetzt

Zehn Gründe für die Verwendung des Fax

28.07.2010 | Redakteur: Ulrike Ostler



Ist Faxen von gestern? Von wegen, sagt Ferrari Electronic, Anbieter von Fax-Produkten. Kaum ein Unternehmen wolle heute auf Fax verzichten. Die folgenden zehn Gründe, zusammengestellt von dem Berliner Unternehmen, sollen verdeutlichen, warum das so ist. Fax sei für die moderne Kommunikation unersetzlich.

Bei den meisten Unternehmen stehen die Fax-Geräte, -Clients und -Server auf Empfang, Bild: Stihl024/Pixelio

1. Fax ist etabliert

Jeder weiß, wie Fax funktioniert. Papier-Fax ist alteingeführt und gilt in zahlreichen Branchen als zuverlässigstes Medium. So erhalten Apotheken lebenswichtige Medikamenteninfos nicht etwa über E-Mail, sondern über Fax. Doch während beim Empfänger tatsächlich noch häufig Einzel-Geräte stehen, nutzen die Versender – etwa der Apothekenverband und die Pharma-Unternehmen – Computerfax. Auch Produktions- und Lagerhallen ohne DSL und ISDN -Verbindung sind über Fax immer erreichbar – selbst Kreuzfahrtschiffe können über Satellit Fax empfangen.

2. Fax ist nachweisbar

Für jedes versendete Fax erhält der Absender einen Sendebericht, ob die Zustellung erfolgreich war. Dieses Prinzip, ähnlich einem Brief per Einschreiben, gilt für Papierfax und elektronisch versendetes Fax gleichermaßen.

Diese Eigenheit des Fax- Protokolls ist auf E-Mail technisch nicht übertragbar: Wer eine Zustellbestätigung von seinen E-Mail-Adressaten wünscht, verursacht ein Dialogfenster im E-Mail- Client des Adressaten und macht sich meist unbeliebt. Viele schalten deshalb das Senden von Bestätigungen komplett ab.

3. Fax ist billig

Im Vergleich zu E-Mail mag das Faxen teuer erscheinen, doch diese Denkweise unterschätzt die enormen Infrastrukturinvestitionen, die nötig sind, um E-Mail heutzutage effizient einzusetzen.

Ein netzwerkfähiges Computerfax ist ein vergleichsweise leichtgewichtiges Zusatzprodukt,



das sich in den E-Mail-Client und die E-Mail-Administration einklinkt. Faxe innerhalb eines Unternehmens sind bei so einer Lösung sogar kostenlos, externe Faxe kosten nur einen Bruchteil des Portos von Briefen. Abgerechnet wird über die Telefonverbindung. Rechnungsversand über Fax bietet auch heute für viele Firmen ein enormes Innovations- und Einsparungspotenzial.

4. Faxen ist schnell

Obwohl ein Fax billiger ist als ein Brief, kommt es fast ohne Zeitverzögerung an. Darüber hinaus entfällt der Aufwand für das Eintüten und Frankieren. Und mit Computerfax ist ein Fax genauso schnell geschrieben und abgeschickt wie eine E-Mail.

5. Fax ist einfach

Moderne Unified-Messaging-Systeme integrieren die Fax-Funktion (ebenso wie zum Beispiel SMS und Voice-Mail) vollständig in die E-Mail-Infrastruktur. Der Anwender tippt sein Fax wie eine E-Mail und schreibt die Fax-Nummer ins Adressfeld.

Die Unified-Messaging-Lösung erstellt automatisch das Fax mit Deckblatt, Briefkopf und den korrekten Kontaktdaten. Obwohl der Zeitaufwand der gleiche ist, hat das, was beim Adressaten ankommt, eine völlig andere Verbindlichkeit und Wirkung als eine E-Mail.

6. Fax ist zielsicher

Wer etwas versendet, will, dass es ankommt. Gerade dies ist der Schwachpunkt von E-Mail. Weit über 90 Prozent der E-Mails, die Unternehmen erhalten, bekommt der Adressat nie zu Gesicht, weil Spam-Filter sie aussortieren.

Trotz aller Fortschritte der Sicherheitstechnologien gehören „False-Positives“ zur E-Mail-Realität. Fax ist dagegen resistent gegen Spamfilter, da der Textinhalt eines Fax nicht erkannt werden kann. Aber Fax ist auch ungefährlich, da es garantiert frei von Viren und Trojanern ist.

7. Fax ist integrierbar

Weitergehende technische Möglichkeiten von elektronischen Faxen sind eher unbekannt: So ist der Fax-Einsatz auch in Cloud-Umgebungen möglich. Zudem ist papierloses Faxen nicht nur auf E-Mail-Programme beschränkt.

Office-Anwendungen, ERP-Lösungen (ERP = Enterprise Resource Planning), CRM-Lösungen (CRM = Customer Relationship Management) oder DMS-Lösungen (DMS = Document Management System) können ebenso Faxe versenden. So verschicken einige SAP-Anwender mit Zusatzprodukten direkt aus dem System heraus bindende Angebote und beschleunigen auf diese Weise ihre Prozesse. Ebenso können empfangene Dokumente anhand der Durchwahlnummer automatisch in zugehörige Arbeitsabläufe einfließen, zum Beispiel Bestellungen und Anfragen.



8. Fax ist sicher

Fax bedeutet vertrauliche Kommunikation zwischen den Endpunkten. Das Fax-Protokoll schickt Nachrichten direkt vom Versender-Fax-Gerät zum Empfänger-Fax-Gerät. Zwischenspeicherung, Mithören, Manipulieren oder Abfangen sind technisch fast nicht realisierbar und in der Praxis noch nicht vorgekommen.

9. Fax ist rechtssicher

Zunächst die schlechte Nachricht: In Deutschland ist nur der Versand von Papierfax an Papierfax per se rechtssicher. Sobald ein Computer-Fax im Spiel ist, ist eine elektronische Signatur notwendig.

Insofern behandelt das Gesetz elektronisches Fax und E-Mail gleich. Die Signatur speichert Informationen über das versendete Fax. Der ganze Inhalt ist in einem zwei-dimensionalen Code abgespeichert und belegt, dass genau dasselbe Fax empfangen wird, das versendet wurde.

Somit sind beispielsweise Rechnungen fälschungssicher und bei der Umsatzsteuer-Rückerstattung gibt es keine Probleme. Professionelle Unified-Messaging-Lösungen unterstützen daher optional die elektronische Signatur für Fax.

10. Fax ist beliebt

Auch wenn einige Unternehmen Fax als technischen und kommunikativen Nebenkriegsschauplatz betrachten mögen, spricht fast immer und überall zumindest ein triftiger Grund gegen die Abschaffung: Der Kunde liebt Fax. Und er nutzt es: Wann immer ein Kunde schnell und sicher Dokumente an ein Unternehmen senden möchte, seien es Bestellungen, Stornierungen, Kündigungen oder Belege, schickt er bevorzugt ein Fax. Und wer nicht auf der Welle empfängt, auf der die Kunden senden, sieht alt aus.

Quelle : [IT-Business](#)

22.05.2010 - Die wichtigsten Fragen und Antworten zum Thema Gewährleistung

Was bedeutet Gewährleistung?

Grundsätzlich trifft den Verkäufer die Pflicht, dem Käufer die Kaufsache ohne Sachmängel zu übereignen (§ 433 I BGB). Das bedeutet, dass sich die Kaufsache jedenfalls zur gewöhnlichen Verwendung eignen muss (vgl. § 434 I S. Nr. 2 BGB). Ist dies nicht der Fall, greifen die Gewährleistungsrechte des Käufer, die sogenannten Sekundäransprüche. Zunächst ist das der Anspruch auf Nacherfüllung. Ferner ggf. auch Rechte auf Minderung, Rücktritt und Schadensersatz.



Muss der Verkäufer einer defekten Sache eine neue Sache liefern oder darf er die defekte Sache reparieren?

Ist der Kaufgegenstand defekt, hat der Käufer das Recht auf Nacherfüllung. Grundsätzlich ist es Sache des Käufers zu bestimmen, ob er die Reparatur (sog. Nachbesserung) oder die Lieferung einer funktionsfähigen Sache (sog. Nachlieferung) verlangt. Er hat also ein Wahlrecht. Ist im Einzelfall die Reparatur oder die Neulieferung unverhältnismäßig teuer, entfällt jedoch das Wahlrecht des Käufers und der Verkäufer darf die unverhältnismäßig teure Variante verweigern (§ 439 III BGB).

Hat der Käufer ein "Rückgaberecht", wenn die Kaufsache defekt ist?

Der Käufer darf zunächst nur die Nacherfüllung (z.B. Reparatur) fordern. Erst wenn diese zweimal fehlgeschlagen ist oder der Verkäufer sich grundsätzlich weigert, darf der Käufer vom Kaufvertrag zurücktreten und gegen Rückgabe des Kaufgegenstands die Rückgewähr des gezahlten Geldbetrags verlangen (§§ 440, 323 BGB).

Der Käufer hat eine mangelhafte Sache über einen längeren Zeitraum genutzt und ist nun vom Kaufvertrag zurückgetreten. Kann der Verkäufer einen Ausgleich für die Abnutzung der Sache verlangen?

Bisher war dies nach deutschem Recht möglich (vgl. § 346 II S. 1 Nr. 1 BGB). Mit Urteil vom 17.4.2008 (Aktenzeichen C-404/06) hat der EuGH jedoch entschieden, dass dies bei Verbrauchsgüterkauf nicht mit europäischem Recht vereinbar ist.

Gibt es Sondervorschriften beim Internetverkauf?

Ja. Kauft nämlich ein Verbraucher (§ 13 BGB) etwas zu nicht gewerblichen Zwecken, so hat er ein mindestens zweiwöchiges Widerrufsrecht und kann sich so auch ohne das Vorliegen eines Defekts vom Kaufvertrag lösen (§§ 312d I, 355 I BGB).

Wer trägt die Kosten der Reparatur?

Da der Verkäufer die Pflicht hat, die Sache ohne Defekte zu liefern, muss er auch die Reparatur und die damit verbundenen Transport- und Arbeitskosten zahlen (§ 439 II BGB). Das gilt natürlich nicht, wenn der Käufer die Sache mutwillig selbst beschädigt hat.

03.01.2010 - Warum Silber ?

Viele Gründe sprechen derzeit und in den kommenden Jahren für ein Investment in Edelmetalle und insbesondere in Silber.



Lassen Sie uns einige der wichtigsten davon nennen:

- Silber bietet einen effektiven Inflationsschutz

Silber ist neben Gold zur Absicherung gegen die Geldentwertung unabdinglich. Im Gegensatz zu Papiergeld, das theoretisch beliebig vermehrt werden kann, bieten Edelmetalle aufgrund ihres begrenzten Vorkommens eine wertstabile Anlage. In Gold und Silber kann man seine Werte inflationssicher aufbewahren, denn ein Verfall der Dollar-Leitwährung wird auch andere Währungen mit sich ziehen. Jeder, der sein Vermögen vor Inflation und Währungsverfall schätzen will, ist daher gut beraten, einen Teil seines freien Vermögens (zwischen 10% und 33%) in Edelmetalle zu legen, hiervon wiederum die Hälfte auf Silber. Wir empfehlen dabei Münzen und Barren gelagert im unmittelbaren Zugriff. Zu Hebelprodukten auf Silber (z.B. Optionsscheine) raten wir aufgrund der hohen Risiken (Totalverlust, Bankenpleite etc.) nicht. Ebenso ist eine Spekulation auf Kredit unserer Ansicht nach nicht zu empfehlen.

- Silber ist frei von der Abgeltungssteuer.

Im Gegensatz zu Wertpapieren sind Kurszuwächse von Edelmetallen, die nach dem 01.01.2009 gekauft wurden, nach einem Jahr steuerfrei (Stand: September 2008). Physisch gelagertes Silber ist außerdem anonym und vor staatlicher Beschlagnahme oder Besteuerung bzw. Kontrolle sicher. Silber ist im Gegensatz zu Gold noch nie verboten worden.

- Steigende Nachfrage

Einer stark wachsenden Weltbevölkerung steht ein fast konstanter Weltsilbervorrat zur Verfügung. Silber ist wegen seiner einzigartigen physikalischen und chemischen Eigenschaften (sehr hohe Leitfähigkeit, antibakterielle Wirkung etc.) in der Industrie unverzichtbar. Die Industrie - Nachfrage steigt derzeit (September 2008), während das Silberangebot (Minenproduktion, Recycling, Banken) rückläufig ist.

Die Produktion hingegen ist nur begrenzt steigerbar, da Primärminen (d.h. reine Silberminen) nur einen Anteil von ca. 29% der Minenproduktion ausmachen, während die restlichen 71% als Koppelprodukt beim Abbau anderer Metalle wie von Zink, Kupfer, Blei usw. anfallen.

Auch die Wertanlage - Nachfrage wächst (Rohstofffonds, Münzen etc.). So haben einige der reichsten Männer der Welt wie Bill Gates oder George Soros die enormen Chancen beim Silber längst erkannt und sich bereits weitgehend eingedeckt.

- Silber ist unterbewertet zum Gold

Beim derzeitigen Preisverhältnis von ca. 1:65 (Stand: August 2009) ist Silber stark unterbewertet im Vergleich zum „großen Bruder“ Gold. Alleine eine Anpassung auf das historische Gold/Silber - Preisverhältnis von durchschnittlich mindestens 1:40 würde bei konstantem Goldpreis einen Anstieg von rund 75% für den Silberkurs bedeuten.



- Niedriger realer Silberpreis

Im Vergleich zu zum Jahr 1980, in dem die Feinunze Silber einen Wert von zeitweise USD 52 innehatte, ist die Feinunze mit unter USD 15 (August 2009) noch sehr moderat bewertet.

- Silber als Rohstoff und Edelmetall

Silber vereint alle Vorteile eines Rohstoffes und die eines Edelmetalles in sich:

- nicht reproduzierbar
- nicht verderblich
- hohe Wertdichte: hoher Wert bei relativ wenig Masse
- gut lagerbar
- fungibel: beweglicher Sachwert mit jederzeitiger Bewertung an den Weltbörsen

- Silbermünzen als Sammlerstücke und Kunstobjekte

Doch einmal abgesehen von den Investitionsmöglichkeiten, die Silber bietet, existieren eine Vielzahl an formschönen Münzen, die die Sinne erfreuen. Sie werden es sicherlich verstehen können, wenn Sie das eine oder andere unserer Produkte in Ihren eigenen Händen gehalten haben.