



Start-up-Boom auf Sparflamme

Finanzierung in der Krise.

Wie es nach der Pleite weitergeht

Privatkonkurs (bald) neu!

KSV1870 kämpft für die Gläubiger



Foto: Shutterstock

4 **Start-up-Boom** auf Sparflamme

14 **Finanzierung in der Unternehmenskrise.** Wie es nach der Pleite weitergeht.

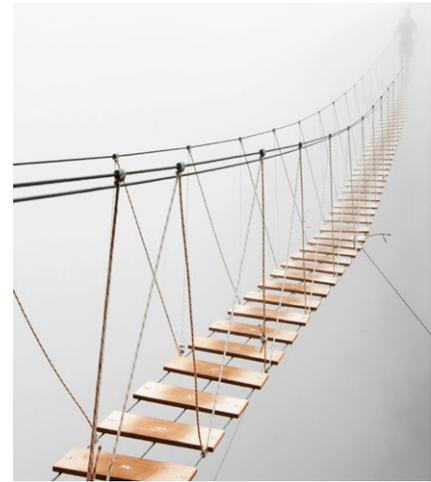


Foto: Shutterstock

Inhalt

COVER

- 4 **Start-up-Boom auf Sparflamme.**
Über die Rahmenbedingungen in Österreich und was das Land von internationalen Hotspots unterscheidet.

AKTUELL

- 8 **Doppelinterview.** Der erfolgreiche Jungunternehmer Ing. Stefan Ponsold, BSc., MA, und Jürgen Tarbauer, Bundesvorsitzender der Jungen Wirtschaft, über die Situation der Gründer in Österreich.
- 10 **Von hier nach dort.**
Der weltweite Warenverkehr wächst. Und mit ihm die Anforderungen an eine effiziente und flexible Logistik.
- 12 **Kein Auftrag ohne Rating-Prüfung!** Der KSV1870 Vereinsvorstand Ing. Mag. Wolfgang Wahlmüller über Risiko, Bonität und das Bestbieter-Prinzip im Baubereich.
- 14 **Finanzierung in der Unternehmenskrise.**
Welche Instrumente zur Verfügung stehen und warum ein solider Restrukturierungsplan unverzichtbar ist.
- 16 **Privatkonkurs (bald) neu!** Wie der KSV1870 für die Interessen der Gläubiger kämpft. Eine Analyse.

- 18 **V wie Verluste: Die Folgen unbedachter Handlungen.** Ein Kommentar von Mag. Ricardo-José Vybiral, MBA, Geschäftsführer des KSV1870, über die Privatkonkurs-Novelle.

- 20 **„Wir sind keine ‚graue‘ Branche!“**
Walter Koch, Präsident des Inkassoverband Österreich, über die Hintergründe für die neuen Standesregeln.

NEWS

- 21 **Zwei Millionen Compliance-Einträge.**
Was Donald Trump, der Papst, Radovan Karadžić oder Grace Mugabe gemeinsam haben.
- 22 **Hoher Besuch im KSV1870.**
Der Justizminister Dr. Wolfgang Brandstetter informierte sich über die Geschäftsfelder des KSV1870 und die Lage der Gläubiger.
- 23 **KSV1870 kooperiert mit Familienministerium.**
Arbeit und Familie – worauf es heute ankommt.
- 23 **Die Gründermesse Graz im Rückblick.**
Das KSV1870 Team hat vor Ort beraten.





Foto: Petra Spjola



Foto: Petra Spjola

16 **Privatkonkurs (bald) neu!** Der KSV1870 im Einsatz für die Gläubiger.

24 **Wer zählt die Häupter, nennt die Namen?**

KSV1870 Mitarbeiter stellen ihr Know-how zur Verfügung.

24 **Quergelesen.**

Neue Fachbücher, die Praxiswissen vermitteln.

GLÄUBIGERSCHUTZ

25 Aktuelles aus Rechtsprechung und richterlicher Praxis.

RECHTSTIPPS

27 Wichtige OGH-Urteile für Unternehmen.

STEUERTIPPS

28 Neuigkeiten und Änderungen im Steuerrecht.

WIRTSCHAFTSBAROMETER

30 Flops & Tops in der österreichischen Wirtschaft.

02 **Impressum**

Liebe Mitglieder,

vom Garagenerfinder zum Millionär, vom Studenten zum internationalen Unternehmer, und das am besten noch vor dem 30. Geburtstag. Es sind Geschichten wie diese, die uns alle beflügeln. Ob in der Zeitung oder im Fernsehen – Start-ups sind in aller Munde. Und auch wenn wir vom KSV1870 uns für Österreich eine dynamische, aktive Gründerszene wünschen, so mahnen wir doch ein verantwortungsbewusstes Gründertum ein. Denn die Statistik führt uns vor Augen, dass leider nicht jeder Gründer die ersten schwierigen Jahre übersteht. Akribische Vorbereitung, ein solider Businessplan, ein stabiles Geschäftsmodell und eine gesicherte Finanzierung – das sind die Säulen, auf denen jeder Betrieb stehen sollte. Der aktuelle Coverartikel analysiert die Rahmenbedingungen für Jungunternehmer in Österreich und setzt das Land mit internationalen Gründer-Hotspots in Beziehung. Lesen Sie mehr ab Seite 4.

Ein anderes Thema, das uns aktuell beschäftigt, ist der Privatkonkurs. Österreich verfügt mit dem Schuldenregulierungsverfahren seit 1995 über ein Erfolgsmodell, das Gläubigern Zahlungen beschert und natürliche Personen entschuldet. Seit Anfang des Jahres steht der sogenannte Privatkonkurs aufgrund politischer Bestrebungen vor der Demontage! Der KSV1870 hat jedoch ein Konzept vorgelegt, das für die Gläubiger das Schlimmste abwenden kann und gleichzeitig ehemaligen Unternehmern eine echte zweite Chance ermöglicht – eine Forderung, die auch der EU am Herzen liegt. Ab Seite 16 lesen Sie eine Chronik der Ereignisse zur geplanten Novellierung des Privatkonkurses.

Darüber hinaus finden Sie in diesem Heft auf Seite 20 ein Interview mit Walter Koch, Geschäftsführer der KSV1870 Forderungsmanagement GmbH und Präsident des Inkassoverbandes Österreich, der die Standesregeln für seinen Bereich präsentiert. Die Inkassobranche, die in der öffentlichen Diskussion immer wieder ins Eck gedrängt wird, hat ihr Tun in Form von Standesregeln verschriftlicht. Wir sind stolz, dass dieser Schritt so gut gelungen ist und damit auch für Transparenz gegenüber Außenstehenden sorgt!

Ihr Mag. Hannes Frech



Start-up-Boom auf Sparflamme

Die Gründerszene erlebt auch in Österreich einen verhaltenen Boom. Um zu internationalen Hotspots wie London, Berlin oder Stockholm aufzuschließen zu können, gibt es aber noch viel zu tun. **TEXT:** Patrick Dax

Das Wiener Start-up Juno, das einen neuartigen Fruchtbarkeitstest für Frauen anbietet, konnte sich vor kurzem über eine Investition in Höhe von EUR 1,2 Mio. freuen. Mit dem Geld, das bei der Puls-4-Start-up-Show „2 Minuten 2 Millionen“ und einer anschließenden Finanzierungsrunde aufgestellt wurde, will man international expandieren. Investitionen in Start-ups in dieser Größenordnung sind in Österreich mittlerweile keine Seltenheit mehr. Allein 2016 erhielten laut dem vom Gründer und Start-up-Enthusiasten Florian Kandler herausgegebenen „Startup Report Austria“ knapp 20 innovative junge Firmen Finanzspritzen von EUR 1 Mio. oder mehr. In den vergangenen Jahren sei sehr viel weitergegangen, sagt Markus Raunig, der AustrianStartups, einer Interessenvertretung heimischer Start-ups, vorsteht. „Noch vor fünf Jahren hätte mit dem Begriff ‚Start-up‘ der Großteil der Leute nichts anzufangen gewusst“, meint Raunig, „jetzt ist der Begriff in der breiten Masse Thema.“

International bedeutungslos. Dennoch ist der Start-up-Standort Österreich international bedeutungslos. Während Investitionen in heimische Start-ups im vergangenen Jahr knapp über EUR 80 Mio. ausmachten, wurden nach Berechnungen der Unternehmensberater von Ernst & Young in Großbritannien, Deutschland und Frankreich zwischen EUR 2,3 und 3,7 Mrd. in junge, innovative Unternehmen investiert. Auch der Größe nach vergleichbare Länder wie Schweden, Finnland, Irland, die Schweiz und Belgien lassen Österreich mit Risikokapitalinvestitionen zwischen EUR 140 Mio. und 1,2 Mrd. weit hinter sich.

Best Practice. Was aber machen diese Länder anders? In Hotspots wie Großbritannien, Frankreich, Deutschland und den nordischen Ländern ist der Zugang zu Kapital einfacher, der Talentepool ist größer, und bürokratische Hürden sind weit geringer. Auch sind viele erfolgreiche Gründer der Szene treu geblieben, investieren ihrerseits in Start-ups und geben ihr Know-how an junge Gründer weiter. Ein Beispiel dafür ist der Schwede Niklas Zennström, der mit dem von ihm mitgegründeten Start-up Skype viel Geld verdiente. Heute steht er hinter dem Risikokapitalgeber Atomico, der Beteiligungen an zahlreichen erfolgreichen jungen Unternehmen hält. In Finnland hat der Verkauf der Mobilfunksparte des

ehemaligen Handy-Weltmarktführers Nokia viele Talente und auch viel Geld freigesetzt. Ehemalige Nokia-Mitarbeiter gründeten Start-ups, was dem Land einen regelrechten Gründer-Boom bescherte, der durch den Abbau bürokratischer Hürden bei der Gründung weiter befeuert wurde. Innerhalb eines Tages könne man in Finnland ein Unternehmen anmelden, erzählt Kevin Linser: „Das Land ist extrem gründerfreundlich.“ Der in Tirol aufgewachsene Finne hat in Helsinki das Finanzunternehmen selma.io gegründet, das demnächst europaweit starten will und eines von 4.000 Start-ups ist, die jährlich in Finnland ins Leben gerufen werden.

Bis zu 1.000 Neugründungen pro Jahr. In Österreich werden nach Berechnungen der KMU Forschung Austria jährlich zwischen 500 und 1.000 Start-ups gegründet. Ein Unternehmen gilt dann als Start-up, wenn es eine technologische Innovation einführt oder ein innovatives Geschäftsmodell verfolgt und nicht älter als zehn Jahre ist. Wie das WU Gründungszentrum in einer vor kurzem veröffentlichten Studie herausfand, sind die Gründer zu mehr als 90% männlich und im Schnitt knapp 31 Jahre alt. Gegründet wird zumeist im Team von zwei bis drei Personen. Inklusive Gründern zählen die jungen Firmen im Schnitt neun Beschäftigte. Das Gros der Start-ups hat den internationalen Markt im Visier. Fast 77% bieten ihre Produkte und Dienstleistungen auch außerhalb Österreichs an. 85% der Gründer investierten eigenes Geld in ihre Firmen, 55% erhalten Förderungen von öffentlichen Stellen, etwas mehr als 50% bekommen auch Hilfe von Business Angels oder Inkubatoren.

Viele Förderungen am Start. Vor allem zur Unternehmensgründung gibt es in Österreich ausreichend Geld von Förderstellen, wie beispielsweise der Förderbank Austria Wirtschaftsservice (aws). Auch die Zahl privater Investoren und Business Angels hat zugenommen. „Es gibt für die Anfangsphase bereits viel Kapital am Markt. Auch große Unternehmen sind auf das Thema aufgesprungen und haben Inkubatoren und Akzeleratoren aufgebaut“, sagt der Gründer Andreas Langegger. Sein Start-up Zoomsquare ging 2013 mit einer Immobiliensuche in Wien an den Start. Mittlerweile ist der Dienst auch in anderen österreichischen Landeshauptstädten und in Deutschland erfolgreich.



system müsse mehr zur Bewusstseinsbildung beitragen, fordert Raunig. Es gebe auch zu wenige Gründer, die bereits erfolgreiche Start-ups aufgebaut haben und viel Erfahrung einbringen könnten, sagt Zoomsquare-Chef Langegger. „Erfolgreiche Gründer betätigen sich meist wieder in der Szene. Das ist entscheidend für den Start-up-Standort.“

Talente sind rar. In Österreich gibt es auch bei gut ausgebildeten Technikern und Programmierern Nachholbedarf. Während sich in London, Paris und Berlin jeweils zwischen 80.000 und 300.000 Software-Entwickler tummeln, sind es in Wien laut den Daten der auf diesen Bereich spezialisierten Agentur Stack Overflow nur knapp über 40.000. Globale Hotspots wie das Silicon Valley zählen mehr als 560.000 Entwickler. Der

Pool an verfügbaren Talenten sei in Österreich nicht besonders groß, sagt AustrianStartups-Geschäftsführer Raunig. Langfristig brauche es Initiativen im Bildungsbereich, kurzfristig müsse es für Start-ups einfacher gemacht werden, internationale Fachkräfte ins Land zu holen.

Bürokratische Hürden. Es müsste auch einfacher gemacht werden, Unternehmensanteile an Mitarbeiter abzugeben, sagt Langegger. Derzeit sei dies nur sehr schwer möglich. „Dann könnten Jobs bei Start-ups auch dann attraktiv sein, wenn sie nur nach dem Kollektivvertrag bezahlt werden.“ Langegger mahnt auch weitere steuerliche Anreize für Investoren ein: „Die von der Regierung verabschiedete Risikokapitalprämie ist ein erster Schritt. Sie ist aber zu wenig.“ Daneben gibt es für Gründer auch bürokratische Hürden. „In Österreich ist es immer noch schwer, eine Firma zu gründen. Es gibt viele Auflagen, die zu erfüllen Zeit in Anspruch nimmt“, sagt Raunig. „Für Start-ups muss es schnell gehen. Das passt nicht zusammen.“

Der Beitrag der Politik. Auch Politiker haben Start-ups für sich entdeckt. Im vergangenen Jahr verabschiedete die Regierung ein Start-up-Paket in der Höhe von EUR 185 Mio. Gründer erhalten in den Anfangsjahren Vergünstigungen bei den Lohnnebenkosten. Das Paket umfasst auch eine Risikokapitalprämie, mit der Investitionen in junge Firmen angekurbelt werden sollen. Auch ein im Jahr davor verabschiedetes „Crowdfunding“-Gesetz, das schwarmfinanzierte Projekte eine rechtliche Basis geben soll, hat Start-ups den Zugang zu frischem Geld erleichtert. Vor allem in der Wachstums- und Expansionsphase sind Finanzierungsmöglichkeiten für Start-ups aber nach Meinung von Experten hierzulande weiterhin rar.

Unternehmergeist wenig ausgeprägt. Was braucht es, damit Österreich zu internationalen Start-up-Hotspots aufschließen kann? „Der Unternehmergeist ist hierzulande noch nicht sehr ausgeprägt“, meint Raunig. Zwar habe sich in den vergangenen Jahren einiges zum Besseren gewendet, ein Unternehmen zu gründen sei für viele Leute aber immer noch keine Option. Das Bildungs-

GRÜNDERZENTREN: AUFBRUCHSTIMMUNG IN WIEN UND LINZ

Der Austausch mit anderen Gründern und der Zugang zu Investoren und etablierten Unternehmen sind für Start-ups zentral. In Wien und Linz entstehen gerade Gründerzentren, die jungen Firmen genau das bieten wollen.

US-Start-up-Zentrum als Vorbild. Im Nouvel Tower am Wiener Donaukanal arbeitet das von Risikokapitalgebern und erfolgreichen Gründern ins Leben gerufene Wexelerate-Konsortium an einem Start-up-Hub auf 5.000 Quadratmetern, in dem jährlich 100 junge Unternehmen aus den Bereichen Finanzen, Medien und „Internet der Dinge“ aufgenommen werden sollen. Auch für Investoren und etablierte Unternehmen, die ihre Geschäftsmodelle mit neuen Ideen auffrischen wollen, sind in dem auf vier Stockwerke verteilten Gründerzentrum Plätze reserviert. Im Erdgeschoss wird es einen für jedermann zugänglichen Coworking Space geben, in dem auch Veranstaltungen stattfinden sollen. Vorbild für das Start-up-Zentrum ist das Plug and Play Tech Center in San Francisco, das als weltgrößter Akzelerator für junge Techfirmen gilt. „Wir wollen groß denken und international an die Spitze“, sagt Wexelerate-Geschäftsführer Hassen Kirmaci. Zusatz: „Wir glauben nicht, dass die Größe des Landes als Restriktion gelten muss.“ Bewerbungen für Plätze in dem Start-up-Zentrum, das im September den Betrieb aufnehmen will, werden unter www.wexelerate.com entgegengenommen. Die Initiatoren rechnen mit bis zu 10.000 Anfragen aus aller Welt.

Ebenfalls große Brötchen werden in Linz gebacken. Auf dem Gelände der ehemaligen Tabakfabrik unweit der Donau entsteht auf 80.000 Quadratmetern ein Start-up-Campus, in dem sich junge, innovative Firmen untereinander austauschen und mit etablierten Unternehmen und Investoren vernetzen sollen. Ins Leben gerufen wurde die factory300, die im Juni starten will, vom Business-Angel-Netzwerk startup300, dem prominente Inkubatoren und Risikokapitalgeber wie etwa Hansi Hansmann und Michael Altrichter angehören. Ein eigener Risikokapitalfonds mit einer Ausstattung von EUR 40 bis 60 Mio. wird sich auf dem Gelände ansiedeln. Auch Runtastic, das wohl erfolgreichste oberösterreichische Start-up, das 2015 für EUR 220 Mio. an den Sportartikelhersteller adidas verkauft wurde, unterstützt das Gründerzentrum. COO Alfred Luger: „Wir brauchen solche Hotspots.“

Investor gesucht. Worauf sollten junge Unternehmen bei der Investorensuche achten? Mittlerweile gebe es für jedes Start-up auch den richtigen Investor, sagt Raunig: „Jeder Business Angel oder Inkubator hat Spezialgebiete, in denen er sich auskennt und Hilfestellungen geben kann.“ Ansonsten gelte: auf möglichst vielen Bühnen stehen und seine Ideen präsentieren. Auch Zoomsquare-

Gründer Langegger rät dazu, bei der Investorensuche darauf zu achten, ob die Geldgeber auch mit Kontakten und Know-how weiterhelfen können. Bei der Suche sollten sie sich auch nicht auf Österreich beschränken. „Wenn man Investoren sucht, sollte die Geschäftsidee ohnehin so groß sein, dass sie auch für andere Länder taugt.“

SUPPORT FÜR GRÜNDER

Wo kann ich Förderungen beantragen? Wie komme ich mit Investoren und anderen Gründern in Kontakt? Wer ein Start-up gründen möchte, steht vor vielen Fragen. Eine Reihe von Initiativen gibt Hilfestellungen.

• **AustrianStartups** (www.austrianstartups.com)

Die aus der österreichischen Start-up-Community entstandene Initiative wartet mit einer breiten Palette an nützlichen Services für Gründer auf. Ein „Startup Package“ mit günstigen Angeboten für Büroplätze, Rechts- und Steuerberatung sowie Telekommunikationsdienstleistungen wird ebenso angeboten wie Tipps von Gründern und Listen von Investoren, Business Angels und Förderstellen. In Wien und anderen österreichischen Landeshauptstädten wird einmal im Monat ein Start-up-Stammtisch veranstaltet, bei dem sich Gründer und Investoren untereinander austauschen können.

• **Startup Report Austria** (www.startupreport.at)

Vom Gründer und Start-up-Enthusiasten Florian Kandler erstelltes Verzeichnis von Investitionen in österreichische Start-ups. Auf mehr als 40 Seiten finden sich auch zahlreiche Tipps von erfolgreichen Gründern.

• **Austrian Angel Investors Association** (www.aaia.at)

Netzwerk aus Investoren, Unternehmen und etablierten Konzernen, das Start-ups mit Investitionen, Know-how und Kontakten unterstützen will.

• **startup300** (startup300.at)

Zusammenschluss österreichischer Business Angels, der Gründern mit Kapital und Tipps aus einem großen Netzwerk zur Seite steht.

• **Female Founders** (www.femalefounders.at)

Mehr als 90 % der heimischen Start-ups werden von Männern gegründet. Die Initiative Female Founders möchte mehr Frauen zum Gründen bewegen. Möglichkeiten zum Netzwerken werden ebenso geboten wie Mentoring und Workshops für Gründerinnen.

• **Austria Wirtschaftsservice** (www.aws.at)

Die Förderbank des Bundes bietet eine breite Palette an Fördermöglichkeiten für Start-ups in unterschiedlichen Entwicklungsphasen.

• **Pioneers Festival** (pioneers.io)

Österreichs größtes Festival für Start-ups findet einmal jährlich in Wien statt. Mehr als 3.000 Gründer, Investoren und Interessierte aus 70 Ländern tummeln sich im eindrucksvollen Ambiente der Wiener Hofburg. Heuer geht das Event am 1. und 2. Juni über die Bühne.

DB SCHENKER

Delivering solutions.

DB SCHENKER

Partner
gefunden!

 Constantia Flexibles we do Your best.	 FISCHER	 FUSSL Modestraße	 infineon
 RECA HÄLT. WIRKT. BEWEGT. Kellner & Kunz AG	 NOVOMATIC	 PLANSEE	 Tiroi

140 Jahre Logistikerfahrung, die sich in allen Prozessen und innerhalb des globalen Netzwerks erfolgreich widerspiegelt, macht DB Schenker für viele Unternehmen zum perfekten Partner.

Sind Sie noch auf der Suche nach dem „Richtigen“? Gesucht? Gefunden!

Kontaktieren Sie uns:

+43 (0) 5 7686-210900 bschenker.com/at



Was können wir
für Sie tun?
info@schenker.at



„Silicon Valley kocht auch nur mit Wasser“

Ing. Stefan Ponsold, BSc., MA, Gründer der SunnyBAG GmbH und KSV1870 Testimonial, kennt die Herausforderungen für Jungunternehmer in Österreich und den USA. **INTERVIEW:** Sonja Tautermann

forum.ksv: Welches sind die Herausforderungen als Jungunternehmer in Österreich?

Als ich 2010 mein Einzelunternehmen gegründet habe, war ich gut vorbereitet. Ich habe Innovationsmanagement am Campus 02 in Graz studiert und hatte die Idee, Mobiltelefone solar aufzuladen. Ich wusste, es ist nicht so leicht – von zehn Ideen gehen nur zwei auf. Ich habe gebootstrapt, es also aus eigener Kraft versucht und geschaut, wie lange das gutgeht. 2012 habe ich gemerkt, wir brauchen einen Investor, der einsteigt. In Bezug auf fehlendes Venture Capital wurden in den vergangenen zwei Jahren von der Regierung sehr gute Maßnahmen gesetzt, auch die AWS bietet mit dem Gründerfonds gute Unterstützung in der Startphase. Bei mir war das damals noch etwas schwieriger als heute. Doch durch die Steirische WirtschaftsförderungsgesmbH und mit einem Co-Investor haben wir damals auch eine gute Starthilfe bekommen.

SunnyBAG hat bereits eine Auslandsniederlassung in Silicon Valley. Wie weit ist Österreich entfernt von Silicon Valley?

Was ich nach einigen Monaten Aufenthalt beurteilen kann, kochen sie zwar auch nur mit Wasser, aber deutlich schneller als wir. Vieles läuft effizienter und effektiver ab, und Entscheidungen fallen besonders rasch. In den 50ern des 20. Jahrhunderts waren die Ingenieure der Raumfahrt dort, heute sind es deren Kindeskiner, die Firmen in die Welt rufen. Amerikaner neigen aber auch oft zur Übertreibung und zu Geschichten, die nie passieren werden. Da zählt in Österreich oder Deutschland deutlich mehr das Vertrauen und die „Handschlagqualität“. Ein weiterer großer Unterschied ist, dass es in Amerika wesentlich weniger Förderungen gibt. Auf der anderen Seite haben wir ein deutlich teureres Sozialsystem im Hintergrund mitzufinanzieren. Verdient jemand dort USD

50.000 pro Jahr, muss er sich davon selber versichern und Rücklagen für die Pension bilden. Bei uns fällt das zum Teil zwar weg, dafür liegen die Gesamtabgaben bei fast 50%. Auch das Anstellen von neuen Mitarbeitern muss gut überlegt sein. Zum Glück gibt es durch das neue Start-up-Paket der Regierung bessere Unterstützung für die ersten Mitarbeiter.

Sehen Sie Handlungsbedarf in Bezug auf das Gründen in Österreich?

Was mich freuen würde, wäre, wenn man hierzulande vom Notariatsgesetz bei Gründungen und Umgründungen absieht. In Amerika geht man zum Anwalt und gründet seine Corporation. Die Umgründung vom e.U. auf eine GmbH in Österreich hat bei uns EUR 7.000 gekostet. Ich habe bis heute nicht verstanden, wo hier die Leistung lag, die diesen hohen Betrag rechtfertigt. Wenn ich es mit dem Silicon Valley vergleiche, hätten wir uns hier etwa EUR 6.500 erspart. Gerade am Anfang ein großer Vorteil, wenn man jeden Euro oder Dollar zweimal umdrehen muss.

Viele Selbstständige jammern über hohe Steuern und die Belastung durch die SVA. Wie sehen Sie das?

Jeder, der eine Nachbemessung der SVA erhalten hat, schreckt vor den hohen zusätzlichen Kosten zurück, aber ich verstehe, dass unser schönes Land auch finanziert werden muss. Entweder ist das Produkt oder Businessmodell so gut, dass es sich ausgeht, oder eben nicht. Da kann man nicht der Steuer die Schuld geben. Wenn es nach dem dritten Jahr nicht läuft, braucht man eine neue Strategie, neue Dienstleistung oder ein neues Produkt. Wir haben am Anfang hart gekämpft und den ersten Berg geschafft, jetzt geht es weiter zu neuen Bergspitzen bei strahlendem Sonnenschein.



Foto: Sebastian Reich

„Unternehmern wird jedes Strahlen genommen“

Bei uns werden Ideen erst einmal schlecht gemacht, sagt Jürgen Tarbauer, Bundesvorsitzender der Jungen Wirtschaft. **INTERVIEW:** Sonja Tautermann

forum.ksv: Welches sind die typischen Herausforderungen von Jungunternehmern?

Neben Problemen mit der Finanzierung ist es die überbordende Bürokratie. Wir fordern schon lange: Wenn ein neues Gesetz kommt, müssen dafür zwei andere gehen. Das wurde jetzt mit dem Deregulierungsgrundsatzgesetz aber ad absurdum geführt. Das sagt nur aus, dass Gesetze nicht unnötig sein sollen. Wir wollen, dass die Politik und Entscheider mehr in der Realität leben. Wir als Junge Wirtschaft sind Berater, Impulsgeber – aber leider keine Entscheider. Ein Beispiel: die Arbeitsinspektions-ebene. Ich habe eine Werbeagentur und werde mit einem Industriebetrieb gleichgesetzt. Das Putzmittel bei der Abwasch muss ein leichtes sein, oder es müssen Handschuhe zur Verfügung stehen und Feuchtigkeitscreme. Ich verstehe das bei einer Firma, wo ständig abgewaschen wird. Aber bei einem Mitarbeiter, der einmal am Tag sein Kaffeehägerl waschen geht? Da wird leider mit demselben Maß gemessen. Oder Anrainer-Parkplätze: Als Unternehmer in Wien bekomme ich kein Parkpickerl, sondern eine Parkkarte. Bei den Anrainer-Parkplätzen steht aber „nur gültig für Parkkleber“. Da hat man bewusst die Unternehmer ausgeklammert. Warum tut man das? Wenn das Unternehmen dort ansässig ist, sollte ich genauso dort parken dürfen.

Gibt es weitere Herausforderungen für Gründer?

Die Finanzierung des ersten Mitarbeiters ist eine ziemliche Herausforderung. Ich hätte gerne, dass die Mitarbeiter mehr Netto vom Brutto haben. Die Lohnkostensenkung wurde zum Teil erreicht, für drei Mitarbeiter in den ersten drei Jahren. Das ist ein ganz guter Ansatz, aber eine allgemeine Lohnkostensenkung wäre besser, ein allgemeiner Satz für alle.

Häufig kritisiert wird ja auch die SVA.

In vielen Bereichen aber zu Unrecht, sie ist besser als ihr Ruf. Die Vorschreibung im dritten Jahr für vergangene Umsätze stellt viele Jungunternehmer vor Herausforderungen, weil sie nicht damit gerechnet haben. Es ist eine Errungenschaft der Jungen Wirtschaft,



Foto: David Faber

dass es bei der Vorschreibung eine Zeile gibt: „In 3 Jahren haben Sie vermutlich folgende Nachzahlung zu erwarten“. Man kann die Zahlung nicht verhindern, das System in Österreich basiert auf einem der sozialen Absicherung. Wenn ich mir das Bein breche, kann ich zur Behandlung in jedes Spital gehen, das kostet Geld. Eigentlich wäre das Geld für die Jungunternehmer ja schon fällig, wird aber erst im dritten Jahr abgerechnet. Das ist im Grunde ein Entgegenkommen.

Was sagen Sie zur Notariatspflicht?

Die Notariatspflicht ist nicht unsere Priorität Nummer eins. Aber die Vollziehung des Notariatsaktes – das ist schon ein bisschen monarchisch. Gesellschaftsverträge könnte man auch anders lösen.

Wie weit ist Österreich vom Silicon Valley entfernt?

Wir sind und werden nicht Silicon Valley – und sollten es auch nicht. Es gibt aber Dinge, die uns guttun würden. Etwa: Wie geht man an neue Ideen heran? In den USA kommt zuerst die Idee und im zweiten Schritt: okay, da musst du aufpassen, da gibt es die und die Regelung. Bei uns ist es umgekehrt: Als Erstes wird alles zu Tode reguliert, super schlecht gemacht, das kann man nicht, das geht nicht, sodass einem jede Freude, jedes Strahlen genommen wird. Aber wenn du es so und so machst, dann könnte es vielleicht gehen. Wenn wir das von Silicon Valley übernehmen würden: ja.



Foto: Shutterstock

Von hier nach dort

Der weltweite Warenverkehr wächst. Und mit ihm die Anforderungen an eine effiziente und flexible Logistik. **TEXT:** Raimund Lang

„Wie viele Container passen auf ein Containerschiff?“ Interessanterweise verschätzen sich bei dieser Frage die meisten Menschen ganz ordentlich – die Leserinnen und Leser mögen es einmal im Bekanntenkreis ausprobieren. Tatsächlich transportieren aktuelle Ozeanriesen weit mehr als 14.000 standardisierte 20-Fuß-ISO-Container. Die größten haben sogar bereits eine Kapazität von fast 20.000 Containern. Neben dem vertrauten Hang zu technologischer Gigantomanie zeigen diese Zahlen vor allem eines: Die globalen Warenströme nehmen zu. Logistik, unspektakulär als die Summe jener Tätigkeiten definiert, die dem Transport von Gütern aller Art von einem Ort zum anderen dienen, gewinnt zunehmend an Bedeutung. Gleichzeitig wachsen die Anforderungen an sie. Schnell, sicher und kostengünstig soll der Transport sein. Auch Nachhaltigkeit wird immer öfter – seitens der Gesetzgeber ebenso wie von den Corporate Responsibilities der Unternehmen – gefordert. Nicht zuletzt verlangt die vielzitierte „Industrie 4.0“ mit ihrer Individualisierung, Vernetzung und Datengetriebenheit ein Umdenken von den Logistikern: Kurze Reaktionszeiten, kleinteilige Sendungsgrößen und Prognostizierbarkeit auf Datenbasis sind daraus folgende Rahmenbedingungen.

Wachsender Markt. Als eine Konsequenz dieser Entwicklungen ist ein Großteil der logistischen Tätigkeiten heute bereits ausgelagert. Neben dem reinen Transport werden auch Planung der Logistik, Abwicklung des Warenumschlags und sogar der Betrieb des Lagers immer öfter in die Hände externer Dienstleister gelegt. Die seit 21 Jahren jährlich erscheinende „Annual Third-Party Logistics Study“ von Capgemini Consulting gibt in ihrer aktuellen Ausgabe den Outsourcing-Grad verschiedener Dienstleistungen an (jeweils bezogen auf den Weltmarkt). Demnach sind 86 % der Binnen- und 60 % der internationalen Transporte ausgelagert. Weiters 66 % der Lagerhaltung, 44 % der Speditionsaufgaben und 42 % aller Aktivitäten, die mit dem Verzollen zu tun haben. Die größten heimischen Transportunternehmen sind Rail Cargo, LKW Walter, DB Schenker, Gebrüder Weiss und Kühne + Nagel. Die letzten drei übernehmen als Kontraktpartner auch Lagerhaltung und weitere logistische Dienstleistungen. Der Markt für Logistik-Dienstleister ist im vergangenen Jahrzehnt jährlich um rund 10 % gewachsen, was neue Marktteilnehmer auf den Plan ruft. Die Logistik-Dienstleister stehen dadurch unter großem Kostendruck, der wohl nicht abnehmen wird. Laut der „Mobilitätsstudie 2016 – Der vernetzte Truck“ des Automobilzulieferers

Ein nach wie vor heißes Thema in der Zustelllogistik ist die sogenannte „letzte Meile“, also der letzte Routenabschnitt einer Lieferung zum Endkunden.

Continental rechnen 90 % aller Logistiker mit einer weiteren Zunahme des Kostendrucks. Ihr Vorteil ist, dass sie dank vorhandener Infrastruktur und Personal Skalierungseffekte nutzen können. Beispielsweise oft schneller auf kurzfristige Nachfragehochs bei ihren Kunden reagieren können als diese selbst.

Autonome Shuttles. Eine weitere Strategie ist Automatisierung. Automatische Kleinteilelager und Packstationen, mannlose Regalbediengeräte, Roboter oder fahrerlose Transportsysteme gehören heute bereits fast zur Standardausstattung eines modernen Lagers. Ein komplexes Lagerleitsystem steuert sämtliche Abläufe, selbstverständlich eng an die Unternehmenssoftware wie zum Beispiel SAP angebunden. Ein Beispiel für moderne Lagertechnik made in Austria ist die Shuttle-Technologie des steirischen Unternehmens Knapp, die in unterschiedlichen Automatisierungsgraden und für unterschiedliche Lagergrößen angeboten wird. Sie dient zum Ein- und Auslagern sowie zum Beliefern von manuellen Kommissionierplätzen. Die Highend-Variante besteht aus frei fahrenden Shuttles, die Hindernisse erkennen und selbstständig Ausweichrouten planen können. Nach Angaben von Knapp sind weltweit bereits mehr als 16.000 Shuttles im Einsatz. Ein anderes heimisches Beispiel ist das Transportsystem der Vorarlberger Firma Servus Intralogistics. Es besteht aus einer beliebig großen Menge an Roboterfahrzeugen, die bis zu 50 Kilogramm schwere Waren auf Schienen durchs Lager bewegen. Anwender können die Schienen wie bei einem Baukasten selbst zusammenstellen und so eine optimal an die räumlichen Gegebenheiten angepasste Transportstrecke schaffen: etwa direkt unter der Decke oder in mehreren Ebenen übereinander. Die Transportroboter arbeiten ihre Aufträge autonom ab und wählen dabei selbstständig, also ohne übergeordnete Steuerung, den kürzesten Weg.

Kurz vor der Zustellung. Ein nach wie vor heißes Thema in der Zustelllogistik ist die sogenannte „letzte Meile“, also der letzte Routenabschnitt einer Lieferung zum Endkunden. Insbesondere in Ballungsräumen stellt sich das Problem so dar, dass lokal nahe beieinander gelegene Zustelladressen nach Möglichkeit mit

nur einer einzigen Fahrt beliefert werden sollen. Ist ein Empfänger nicht anwesend, muss das Paket wieder mitgenommen werden und verursacht so zusätzlichen Aufwand (und Kosten). Erschwerend kommt hinzu, dass die Kunden immer „selbstbewusster“ werden. Sie verlangen Lieferung innerhalb kürzester Zeit bei gleichzeitiger größtmöglicher Flexibilität, also zum Beispiel kurzfristiger Änderung von Zustelladresse oder Zustellzeit. Nicht zuletzt dank E-Commerce erfreuen sich Paketzusteller wie Post, DHL, DPD oder GLS seit Jahren über ein steigendes Zustellvolumen. Branchenprimus Post etwa stellte 2016 in Österreich 81,5 Mio. Pakete zu – 1,5 Mio. mehr als im Jahr davor. Die Zulieferunternehmen stehen somit vor der Aufgabe, eine ständig wachsende Paketmenge in immer kürzerer Zeit und zu immer individuelleren Zustellbedingungen ausliefern zu müssen – und dabei kostendeckend zu bleiben. Fast alle Zustelldienste bieten deshalb bereits die Samstagszustellung an. Zudem setzen sie auf Paketshops, an denen zu den Geschäftszeiten Pakete abgeholt und auch aufgegeben werden können. Viele setzen auch auf fest installierte Abgabeböden. Dort können Empfänger, die beim Zustellversuch nicht anwesend waren, rund um die Uhr ihre Sendung abholen.

Skepsis gegenüber Drohnen. Immer wieder liest man von Drohnen als Ideallösung für die letzte Meile. Die Idee ist verlockend: Lokale, stadtnahe Depots werden von LKW mit Paketen versorgt. Von dort erfolgt die Zustellung zum Kunden dann mittels der kleinen Flugroboter. Auch für besonders abgelegene oder mit dem Auto schwer erreichbare Zustelladressen wären Drohnen eine kostengünstige Option. Allerdings sind sie in der Logistik bis heute noch nicht über den Status des Testbetriebs hinausgekommen. Zu unklar ist, welche Flug- und Orientierungstechnologien verwendet werden sollen, wie Abstürze zuverlässig verhindert werden können oder ob Drohnen überhaupt rechtlich mit der Luftraumsicherheit vereinbar sind. Zudem zeigen Studien, dass Drohnen von der Bevölkerung mit Skepsis betrachtet werden. Eine Alternative könnten bodengebundene Zustellroboter sein. Auch damit experimentieren die großen Zulieferunternehmen bereits.

Kein Auftrag ohne Rating-Prüfung!

Ing. Mag. Wolfgang Wahlmüller, Vorstandsmitglied des Österreichischen Siedlungswerks (ÖSW) und KSV1870 Vorstand, über das Bestbieter-Prinzip im Bau, leistbaren Wohnraum und die Wichtigkeit des KSV1870 Ratings.

forum.ksv: Sie stehen seit mehr als zehn Jahren an der Spitze des Österreichischen Siedlungswerks. Was hat sich seither in Ihrem Unternehmen verändert?

Die Entwicklung vom klassischen Wohnbauunternehmen hin zum Full-Service-Dienstleistungsunternehmen rund ums Wohnen wurde vor mehr als zehn Jahren eingeleitet. Ziel ist es, unseren Kunden ein umfassendes Angebot rund um das Wohnen anzubieten, um die daraus resultierenden Kundenwünsche bestmöglich zu befriedigen. Serviceleistungen, die früher von Dritten angeboten wurden, gehören nun in unser Produktportfolio. Dies betrifft fast den gesamten Facilitymanagementbereich. Neben den klassischen Wohnformen bieten wir seit einiger Zeit Serviced Apartments (room4rent) in Wien an. Hier wurde ein Marktpotenzial von ca. 1.000 Einheiten evaluiert, wir stehen aktuell bei 800 Apartments. Unser jüngstes Produkt „Waterside Living“ ermöglicht erstmalig in Österreich vollwertiges Wohnen auf Hausbooten im Linzer Winterhafen. Eine Ausrollung auf Gewässer in ganz Österreich ist geplant.

Das ÖSW entwickelt und verwertet Wohnbauprojekte. Welches sind die größten Herausforderungen dabei – jetzt und in Zukunft?

Seit geraumer Zeit ist im urbanen Bereich ein drastischer Anstieg der Liegenschaftspreise zu bemerken. Daraus resultierend steigen die Kosten für das Wohnen in Österreich enorm. Eine der wesentlichen Herausforderungen für die Zukunft wird es sein, einer breiten Bevölkerung leistbaren Wohnraum zur Verfügung stellen zu können, wobei die Schaffung von Eigentum in den

Ballungszentren für junge Menschen ohne Hilfeleistung aus der Familie heute schwer möglich geworden ist. Hier bietet sich als einzige Möglichkeit, in größeren Tranchen leistbare Wohnungen zu produzieren, der geförderte Wohnbau an. Der Zielkonflikt zwischen geforderter Leistbarkeit, steigenden Kosten und immer höheren Qualitäten (technisch und ökologisch) ist die größte Herausforderung in der Zukunft.

Hat sich das Anforderungsprofil Ihrer Kunden an modernen Wohnraum über die Jahre verändert?

Heutzutage werden von unseren Kunden neben den klassischen Anforderungen an das Wohnen speziell technische und ökologische Qualitäten nachgefragt und erwartet. Es wird immer mehr auf Ausstattungsstandards, Flexibilität in der Grundriss- und Freiraumgestaltung, energieeffizientes Wohnen inklusive eines umfassenden Energiemanagements und eine erhöhte Mitbestimmung im täglichen Leben Wert gelegt.

Im Baubereich gibt es viele Risikofaktoren. Wie unterstützt Sie der KSV1870, diese zu managen?

Die Abwicklung von immer komplexeren Immobilienprojekten mit einer Vielzahl von Beteiligten beinhaltet neben den technischen Risikofaktoren auch die wirtschaftlichen. Der KSV1870 mit seiner hohen Expertise ist ein wesentlicher Partner für uns in der Einschätzung und Bewertung dieser Risiken. Dies reicht von allgemeinen Geschäftsinformationen über Bonitätsauskünfte bis hin zum Forderungsmanagement und Gläubigerschutzagenden.





Welche Rolle spielt das Rating von Unternehmen bei der Auftragsvergabe?

In unserer Unternehmensgruppe gibt es keine Auftragsvergaben ohne vorherige Abfrage des KSV1870 Ratings. Geschäftsbeziehungen werden nur bei entsprechendem Rating eingegangen bzw. aufrechterhalten.

Seit einem Jahr ist das Bestbieter-Prinzip in Kraft – wie ist Ihre Meinung dazu?

In der Immobilienbranche ist nach wie vor das Prinzip „Bestbieter ist Billigstbieter“ vorherrschend. Der hohe Kapitaleinsatz bei den immer komplexeren Projekten lässt wenig Spielraum, nicht den niedrigsten Preis zu bevorzugen. Es gilt das Credo „Kunden wollen die höchste Qualität zum niedrigsten Preis“.

Was gefällt Ihnen an Ihrer Tätigkeit am besten?

Täglich mit hoch motivierten, tollen Menschen immer neue, spannende Herausforderungen zu meistern.

Wie agieren Unternehmen bzw. Manager, die Ihnen imponieren?

Starke und dynamische Führungskräfte fokussieren sich auf das Unternehmen und nicht auf sich selbst. Eine team- und leistungsorientierte Unternehmenskultur ist eine wichtige Voraussetzung, um die Herausforderungen der Zukunft zu meistern. Innovation ist die Basis für Fortschritt, und Spaß am Job erleichtert die künftigen Aufgabenstellungen.



Fotos: Anna Rauchenberger

DAS ÖSTERREICHISCHE SIEDLUNGSWERK IN KÜRZE:

Die ÖSW AG steht an der Spitze der ÖSW-Firmengruppe, die über 26 Beteiligungen verfügt und mehr als 65.000 Wohneinheiten österreichweit verwaltet. Die Investitionen im Neubau betragen ca. EUR 160 Mio. pro Jahr. Im Konzern sind mehr als 800 Mitarbeiter tätig.



Finanzieren in der Unternehmenskrise

Wenn ein Unternehmen in die Insolvenz schlittert, wird es schwierig, den fortlaufenden Betrieb zu finanzieren. Doch mit einem guten Restrukturierungsplan lässt sich mit der Hausbank reden, und auch innovative Finanzierungsformen wie Factoring oder Sale & Lease Back können zum Rettungsring für ein Unternehmen werden. **TEXT:** Stephan Scopetta

Unternehmertum birgt auch Risiken. Es ist nicht immer leicht, in einem wankelmütigen Wirtschaftsumfeld wie in den vergangenen Jahren bestehen zu können. Dr. Hans-Georg Kantner, Leiter Insolvenz beim KSV1870: „Beachtliche 5.226 Unternehmen wurden 2016 insolvent. Im Vergleich zu 2015 stieg die Anzahl der eröffneten Verfahren um 1,5%. 19.200 Dienstnehmer waren davon betroffen, und die Verbindlichkeiten betragen EUR 2,9 Mrd.“ Eine Insolvenz bedeutet aber nicht gleich das Ende, sondern kann auch ein Neuanfang sein, und dafür braucht es Geld. Doch wie kommen Unternehmen, die schon in Zahlungsschwierigkeiten sind, wieder zu frischem Kapital? Mag. Clemens Richter, Insolvenzverwalter bei der Kanzlei Dr. Engelhart & Partner: „Natürlich ist es eine Herausforderung, aber es gibt Instrumente, die eine dringend notwendige Erhöhung der Liquidität ermöglichen, und das sogar mit einem reduzierten Risiko für die Gläubiger.“

Gläubiger profitieren. Ein Unternehmer, der in Insolvenz gerät, hat meist den Großteil des Vertrauens bei seinen Geschäftspartnern verspielt, und trotzdem haben die Gläubiger meist ein vitales Interesse, dass eine Sanierung gelingt. Wie sehr sich das lohnen kann, zeigt die KSV1870 Statistik: 2016 konnten 33% der Unternehmen einen Sanierungsplan mit ihren Gläubigern vereinbaren. KSV1870 Experte Kantner: „Dürfen sich die Gläubiger bei einer erfolgreichen Sanierung auf eine Quote von 20% einstellen, so lag die Durchschnittsquote bei Liquidierungskonkursen bei nur 7%; in etwas mehr als 25% der Fälle gibt es aber nicht einmal eine Quote im Konkurs.“

Reden mit der Bank. Sollte die Hausbank ebenfalls von der Insolvenz betroffen sein, dann sollte man das Gespräch mit der Bank suchen. Petra Hirschenauer, Abteilungsleiterin Kreditrestrukturierung Corporates Erste Bank der oesterreichischen Sparkassen AG:

„Eine Bank, die bereits Forderungen gegen ein insolventes Unternehmen hat, erhält durch eine Weiterfinanzierung in der Insolvenz die Chance, ihre „Altforderungen“ zu retten beziehungsweise für Insolvenzforderungen eine im Vergleich zur Liquidationsquote höhere Sanierungsplanquote zu erhalten.“ Zur Betriebsfortführung in der Insolvenz benötigen Unternehmen häufig Betriebsmittelfinanzierungen. Wichtig ist, dass gute Aussichten für die Fortführung des Unternehmens bestehen und dafür, dass sich die Quote erwirtschaften lässt. Hirschenauer: „Hier ist eine genaue Unternehmensanalyse und ein möglichst schlüssiges, von kompetenter Seite, d.h. einem auf Unternehmensrestrukturierung spezialisierten Unternehmensberater abgesegnetes Sanierungskonzept entscheidend. Komplexe Sachverhalte sollten so aufbereitet werden, dass innerhalb der Bank rasch Entscheidungen getroffen werden können.“ Zudem sollte man sich vor unseriösen Prognosen, Intransparenz und Verschweigen wesentlicher Tatsachen hüten. Hirschenauer: „Damit verspielt man Vertrauen, und das ist für ein Unternehmen in der Krise pures Gift.“

Sale & Lease Back als Ausweg. Eine weitere Möglichkeit, in der Insolvenz zu Geld zu kommen, ist eine Sale-&-Lease-Back-Finanzierung. Besonders produzierende Betriebe haben hier gute Chancen auf schnelle Liquidität, denn viele Unternehmen aus dem Baugewerbe, der Metall- & Kunststoffverarbeitung, Druck- oder Nahrungsmittelindustrie haben enormes gebundenes Kapital in Form von gebrauchten Maschinenparks in der Werkshalle stehen. Carl-Jan von der Goltz, Geschäftsführer der Finanzierungsgesellschaft Maturus Finance GmbH: „Gebrauchte Maschinen und Anlagen werden dabei verkauft und zurückgeleast. Innerhalb kurzer Zeit lässt sich so im Rahmen einer reinen Innenfinanzierung frische Liquidität für die Auszahlung der Quote beschaffen. Der Vorteil der banken- und bonitätsunabhängigen Finanzierung ist, dass die

Maschinen auch nach dem Verkauf an die Leasinggesellschaft weiterhin im Unternehmen genutzt werden können.“ Zudem stellen die Leasingraten abzugsfähige Betriebsausgaben dar und können als Teil- oder Vollamortisationsverträge so kalkuliert werden, dass sie fortlaufend aus dem Cashflow des Unternehmens geleistet werden. In der Praxis funktioniert das Verfahren wie folgt: Zuerst gibt es eine Bewertung des kompletten Anlagevermögens zum Zeitwert. Diese Bewertung bildet die Basis des Sale-&-Lease-Back-Vertrages. Maturus-Geschäftsführer Goltz: „Für die Erstellung des Vertrages werden weitere Unterlagen wie Eigentumsnachweise oder Sicherheitenfreigaben der Banken benötigt. Nach Eingang aller Unterlagen steht einer schnellen Abwicklung nichts mehr im Wege. Durchschnittlich dauert der Vorgang von Erstansprache bis Auszahlung etwa sechs bis acht Wochen.“ Das Finanzierungsvolumen von Sale & Lease Back bei der Maturus Finance liegt meist zwischen EUR 300.000 und 10 Mio., in Einzelfällen auch deutlich darüber.

Forderungen lassen sich auch verkaufen. Eine weitere Finanzierungsvariante, die immer beliebter wird, und das auch in einer Unternehmenskrise, ist das Factoring. Hierbei werden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen an eine Factoring-Bank verkauft. Gerhard Prenner, Mitglied des Vorstandes der Raiffeisen Factor Bank: „2016 wurde insgesamt in Österreich ein Forderungsvolumen von EUR 19,6 Mrd. angekauft. In einigen Fällen auch von Unternehmen, die Insolvenz angemeldet hatten.“ Besonders

geeignet sind Forderungen aus erbrachten Lieferungen von Handelsunternehmen. „Schwierig ist Factoring im Bereich Bau- und Baunebengewerbe, denn hier gibt es oft Teilzahlungsgeschäfte, und diese sind beim Factoring schwer abzubilden“, so RFB-Vorstand Prenner. In Zusammenarbeit mit dem Insolvenzverwalter wird über Factoring oft schnell Liquidität geschaffen. Prenner: „Hier können wir innerhalb weniger Tage, manchmal sogar weniger Stunden, eine Entscheidung fällen und so Unternehmen in der Krise einen fortlaufenden Betrieb gewährleisten.“

Verkauf von Unternehmensteilen. Neben den Forderungen lassen sich aber auch Unternehmensteile in der Insolvenz versilbern. Gottfried Gassner, Partner der Wiener Anwaltskanzlei Binder Grösswang: „Der Verkauf von verwertbaren Unternehmensteilen ist auch bei Masseverwaltern sehr beliebt, denn der Kaufpreis fließt in die Masse, und daraus können umgehend Gläubigerforderungen bedient werden.“ Mit einem sogenannten Asset-Deal werden oft komplette Unternehmensteile verkauft. Dabei werden sogar oft Teile der Belegschaft vom Käufer übernommen. Gassner: „Der Vorteil für den Käufer ist zuweilen, dass er sich genau aussuchen kann, was er kaufen möchte, sofern seine Wünsche mit dem Sanierungsplan kompatibel sind. Auch bietet der Kauf von einem Insolvenzverwalter den Vorteil gegenüber dem Kauf eines ganzen Unternehmens außerhalb der Insolvenz, dass keine Verbindlichkeiten übernommen werden müssen, die typischerweise beträchtlich sind.“

Es ist Frühling – starten Sie jetzt Ihr Bauprojekt!



Vom kleinen Einzelfundament bis zum Reihenhaus – das Wiener Unternehmen CT Bau GmbH serviert Hausbesitzer und jene, die es noch werden wollen, bei jedem Schritt, der für ein erfolgreiches Bauprojekt notwendig ist. Der Betrieb ist vor allem in Wien bzw. Wien-Umgebung im Einsatz und punktet durch besondere Betreuung. „Ich bin seit fünf Jahren als Bauunternehmer aktiv und kenne jeden meiner Kunden persönlich. Vom Angebot bis zur Abwicklung – ich bin stets die erste Ansprechperson für meine Kunden“, beschreibt CT-Geschäftsführer Ing. Christopher Taus sein Credo.

Worauf es in der Praxis ankommt. „Ich habe die Erfahrung gemacht, dass sich Kunden am Beginn viel Beratung erwarten, bei der Umsetzung wenig Zeit aufwenden möchten und vor allem keine unerwarteten Kosten brauchen können. „Es ist mir daher wichtig, offen und transparent zu agieren. Neben einer gewissen Entscheidungskraft meiner Kunden, die ich ab und an einfordern muss, sind das die wichtigsten Parameter für

erfolgreiche Projekte“, so Taus, dessen Aufträge wenige Tage bis zu einem Jahr in Anspruch nehmen können.

Flexibel, schnell, effizient.

Mit seinem Team, bestehend aus acht bis zehn Mitarbeitern, kann das Unternehmen kleine Bauaufträge flexibel und effizient abwickeln. Immer wieder arbeitet Christopher Taus auch mit Partnerfirmen zusammen, für die er die Bauleitung bei größeren Projekten übernimmt. In Zukunft wird das Wiener Unternehmen verstärkt im Immobiliensektor tätig sein – renovieren und verwerthen. „Was unsere Projekte, aber auch unsere Preise betrifft, so bleiben wir jedoch in einem überschaubaren Bereich“, so Taus.

BM Ing. Christopher Taus
CT Bau GmbH
 Gutheil-Schoder-Gasse 17/
 2. Stock, 1230 Wien
 T: 01/388 95 00
 E-Mail: office@ctbau.at
 Web: www.ctbau.at



Foto: Petra Spiola

Privatkonkurs (bald) neu!

Die Pläne der Regierung sehen Verschlechterungen für die Wirtschaft vor. Der KSV1870 kämpft mit seinem „Fairness-Konzept“ für die Interessen der Gläubiger.

Um zu zeigen, dass in diesem Land politisch doch etwas weitergehen kann, hat die Regierung Anfang des Jahres ein Übereinkommen geschlossen, das zahlreiche wirtschaftliche und soziale Neuregelungen vorsah. Darin eingebunden war auch, die Rahmenbedingungen so zu ändern, dass gescheiterten Unternehmern eine „zweite Chance“ ermöglicht wird – eine Forderung, die die Europäische Union schon seit einigen Jahren vertritt. Viele suchen eine Entschuldung über das Schuldenregulierungsverfahren und zahlen teuer für die ehemalige Selbstständigkeit. Auf Basis eines Richtlinienvorschlags der EU aus November 2016 wird nun für Österreich eine Entschuldung nach bereits drei Jahren für alle Schuldner (natürliche Personen) gefordert – also auch für Konsumschuldner, und das gänzlich ohne Mindestquote. Aus KSV1870 Sicht eine Katastrophe für die Wirtschaft und eine gesellschaftspolitische Bombe dazu.

Wirtschaft droht enormer Schaden. Der Gesetzgeber wirft mit diesen Ideen Unternehmer und Konsumschuldner in denselben Topf. Die ehemaligen Selbstständigen haben ein Wagnis auf sich genommen und es daher verdient, bevorzugt entschuldigt zu werden. Es wäre ihnen gegenüber nicht fair, mit Konsumschuldnern, die nicht selten über ihre Verhältnisse gelebt haben, gleichgesetzt zu werden. Zudem leisten Schuldner im Privatkonkurs jährlich

Zahlungen von ca. EUR 180 Mio. Das sind Rückflüsse, die es zukünftig so nicht mehr geben würde. Dieser Betrag müsste kompensiert werden und wäre von der Solidargemeinschaft zu zahlen. Der KSV1870 hat als ausgleichende Lösung zwischen den Interessen der Schuldner und den Gläubigern ein Konzept präsentiert.

Eckpunkte des KSV1870 Fairness-Konzepts. Schuldner, die ein Unternehmen betreiben bzw. zum Eröffnungszeitpunkt betrieben haben, sollen in drei Jahren entschuldigt werden, indem sie in dieser Zeit leisten, was ihnen zumutbar ist. Also etwa das, was sie in unselbstständiger Tätigkeit verdienen würden. Unternehmer würden dadurch die Scheu vor der Insolvenz verlieren, die Anträge selbst rasch(er) stellen und damit die Wertvernichtung vor Verfahrenseröffnung vermindern. Die Folge: mehr Sanierungen und Erhalt von Unternehmenssubstanz. Von Konsumschuldnern erwartet der KSV1870 einen Zahlungsplan über mindestens fünf Jahre. Dabei bleiben etwaige Pfandrechte am Gehalt auf zwei Jahre für den Pfandgläubiger werthaltig, und unbesicherte Gläubiger erhalten weitere drei Jahre lang Zahlungen.

Akzeptieren die Gläubiger den Zahlungsplan nicht, so geht der Schuldner in ein fünfjähriges Abschöpfungsverfahren. Einleitungshindernisse sorgen dafür, dass nur „redlichen“ Schuldnern eine

solche Abschöpfung gewährt wird. Konsumschuldner hingegen, die über ein Einkommen verfügen oder arbeitsfähig sind, werden zu angemessener Bemühung angehalten. Damit werden Quotenzahlungen für Gläubiger erreicht, und gleichzeitig kann Missbrauch bekämpft werden. Das komplette Konzept finden Sie auf www.ksv.at.

Was in der Gesetzesvorlage steht. Der KSV1870 verbucht die Inhalte der Gesetzesvorlage, die nun vorliegt, als Teilsieg, denn in einigen Punkten ist ein Einlenken bemerkbar. Trotz der Bestrebungen des Sozialministeriums auf dessen Abschaffung bleibt der Zahlungsplan und seine Bedeutung als erstes Instrument der Schuldenregulierung bei Privatpersonen erhalten. Laut der Vorlage (Grafik unten) ist es weiterhin die unbedingte Pflicht des Schuldners, seinen Gläubigern ein attraktives Entschuldungsangebot zu legen – entsprechend seiner wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit. Wird dieses aber von den Gläubigern abgelehnt, dann kann in der Folge und wie bisher ein Abschöpfungsverfahren in Gang gesetzt werden. Unbedingten Änderungsbedarf sieht der KSV1870 jedoch bei der Dauer des Verfahrens – drei Jahre sind zu wenig. Um Missbrauch auszuschließen, sollte eine Abschöpfung nicht unter fünf Jahren dauern. Zudem können laut der Gesetzesvorlage Schuldner mit einem Einkommen unter dem Existenzminimum sofort in das Abschöpfungsverfahren gehen. Die Praxis zeigt, dass der Status „Existenzminimum“ bei vielen Menschen zum Zeitpunkt der Insolvenzeröffnung eine Momentaufnahme ist. Zahlreiche Menschen schaffen es in den darauf folgenden fünf Jahren, ihre Lebensumstände so zu ordnen, dass sie wieder mehr verdienen. In diesen Fällen ist es als gerechtfertigt anzusehen, dass ein Beitrag zum

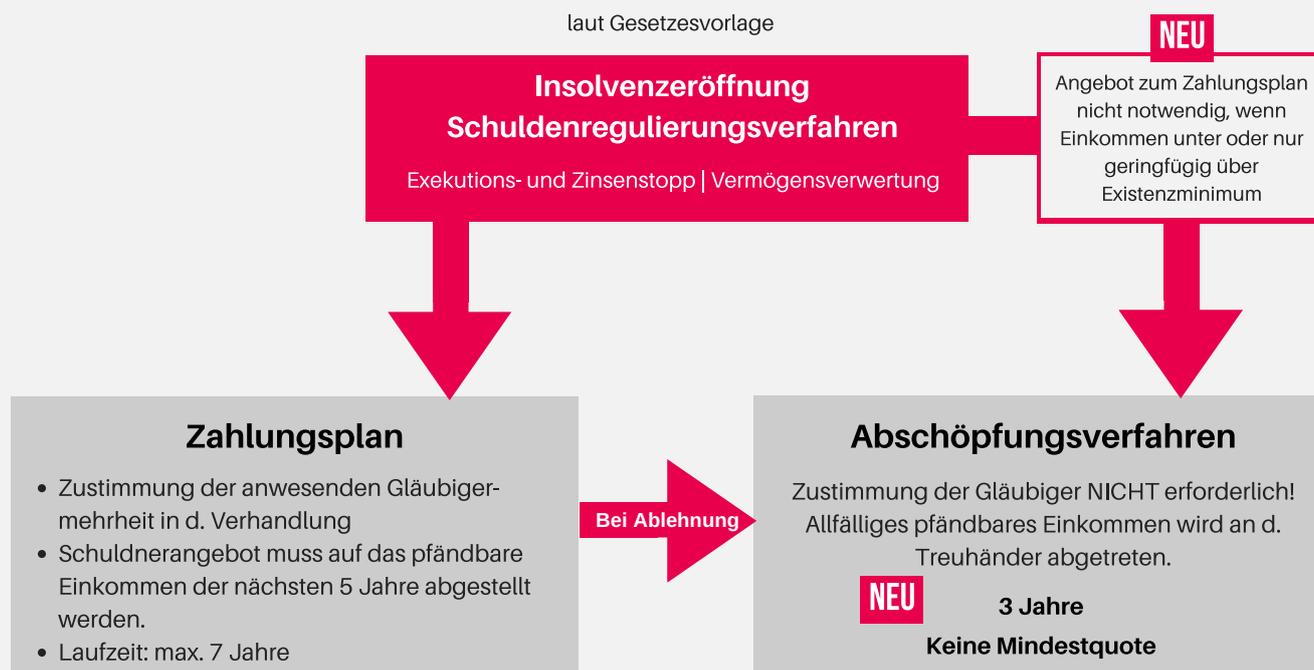
DER PRIVATKONKURS BISHER

Er wurde in Österreich 1995 eingeführt und gilt auch im internationalen Vergleich als Erfolgsmodell. Denn Gläubiger erhalten durch das „Schuldenregulierungsverfahren“ vom Schuldner zumindest einen Teil ihrer Forderungen zurück, und Privatpersonen wird ein Neustart ermöglicht. Die Entschuldung erfolgt entweder über einen Zahlungsplan oder über ein Abschöpfungsverfahren. Bei Ersterem wird den Gläubigern vom Schuldner eine Quote geboten (keine Mindestanfordernisse), die diese akzeptieren oder ablehnen können. Tritt letzterer Fall ein, dann kann der Schuldner in die „Abschöpfung“ gehen. Innerhalb von sieben Jahren müssen 10 % der Forderungen zurückgezahlt werden, dann hat der Schuldner einen Rechtsanspruch auf Restschuldbefreiung. Aber schon bisher konnten die Gerichte im Einzelfall die Befreiung gewähren, selbst wenn die Quote von 10 % nicht erreicht wurde. Dann nämlich, wenn der Schuldner glaubhaft nachweisen konnte, dass er sich redlich bemüht hat. Und das konnten in der Vergangenheit auch Quoten von nur 2 %, 3 % oder 5 % sein.

Abbau der Schulden geleistet wird und die Gläubiger Zahlungen erhalten. Der KSV1870 wird selbstverständlich seine zahlreichen Verbesserungsvorschläge beim Justizausschuss einbringen und weiterhin für die Rechte der Gläubiger kämpfen.

Insolvenzrechtsänderungsgesetz 2017 (IRÄG 2017)

laut Gesetzesvorlage



KSV.KOMMENTAR

V | Verluste: Die Folgen unbedachten Handelns



Foto: Petra Spöla

Ein Kommentar von Mag. Ricardo-José Vybiral, MBA, Geschäftsführer des KSV1870, zur geplanten Privatkonkurs-Novelle.

Das Schuldenregulierungsverfahren ist über 20 Jahre alt, und nach dieser Zeit ist klar, dass es hie und da Bedarf für kleine Adaptionen gibt. Diese sind bis dato ausgeblieben. Doch nun hat ein EU-Richtlinienvorschlag, der eine leichtere Entschuldung für ehemalige Unternehmer ermöglichen soll, Bewegung in die Sache gebracht. Als Gläubigerschützer befürworten wir den darin enthaltenen Ansatz, dass sich ehemals Selbstständige, die einmal redlich gescheitert sind, auf dem Weg des Privatkonkurses schneller entschulden und damit auch rascher ins Wirtschaftsleben zurückkehren können. Kein Verständnis haben wir aber dafür, dass in seinem Windschatten die Schuldnervertreter auch die Schulden für übermäßiges Konsumieren beinahe zur Gänze den Gläubigern und in weiterer Folge der Allgemeinheit aufbürden wollen.

Durch private Insolvenzen werden die Gläubiger Jahr für Jahr um mehr als EUR 1 Mrd. gebracht. Fast die Hälfte

der Fälle (43%) resultiert aus Überschätzung der eigenen Leistungskraft, überbordendem Konsumverhalten, Spekulation und Glücksspiel. Leider werden von den Schuldnervertretern jedoch nicht diese, sondern Randfälle zur Untermauerung ihrer Argumentation herangezogen, wenn z. B. zu hören ist, dass so viele Frauen betroffen seien, die Bürgschaften übernommen haben. Doch von den 8.011 Privatkonkursen des Vorjahrs betrafen lediglich 2,8% Frauen, die durch Haftungsübernahmen in den Konkurs geschlittert sind.

Ein weiteres Argument lautet, dass sich viele Schuldner den Privatkonkurs gar nicht leisten könnten. Doch derzeit können sich ca. 87% der Schuldner auch gegen den Willen der Gläubiger restlos entschulden. Tatsache ist, dass es in ca. 92% aller Privatinsolvenzfälle am Ende des Verfahrens schon jetzt zu einer Restschuldbefreiung kommt. Auch im internationalen Vergleich stellt dieser Umstand einen Spitzenwert dar. Derzeit muss bei uns ein Schuldner selbst tätig werden, während des Verfahrens einen Teil seiner Schulden begleichen, um sodann eine Restschuldbefreiung zu erhalten. Damit werden jährlich EUR 180 bis 200 Mio. an die Gläubiger zurückgezahlt.

Bereits in den Schulen sollte der verantwortungsvolle Umgang mit Geld gelehrt werden und was aus den Folgen unbedachten Handelns erwachsen kann. Es ist wichtig, schon Kinder dafür zu sensibilisieren, dass der eigene Konsum auch selbst erwirtschaftet werden muss. Hingegen ist niemandem gedient, wenn man aus Einzelfällen Opfer kreiert, um eine Vorgangsweise zu rechtfertigen, die Menschen aus der Verantwortung für eigene Handlungen befreien soll.

Woran erkennt man verlässliche Geschäftspartner?

KSV1870

Ing. Stefan Ponsold, BSc., MA.
Geschäftsführer
SunnyBAG GmbH
Jungunternehmer-
Mitglied seit 2017



An ihrem Bekenntnis zu Transparenz und Fairness.

Wer sich im Geschäftsleben fair verhält, darf das auch von seinen Geschäftspartnern erwarten. Das aufstrebende Start-up SunnyBAG macht vor, wie's geht. Der KSV1870 sorgt dabei für die nötige Transparenz und schützt so 3.000 Jungunternehmen in Österreich vor finanziellen Risiken und Verlusten. **Werden Sie Mitglied beim KSV1870 und sichern Sie sich exklusive Vorteile als Jungunternehmen.** www.ksv.at/jungunternehmen

**JETZT
3 JAHRE
GRATIS-
MITGLIEDSCHAFT
FÜR JUNGUNTER-
NEHMEN**

BONITÄT
MONITORING
INKASSO
INSOLVENZ



Foto: Elke Mayr

„Wir sind keine ‚graue‘ Branche!“

Die Berufsgruppe der Inkassoinstitute in der Wirtschaftskammer Österreich hat ihr Tun in Form von Standesregeln festgelegt. Walter Koch, Geschäftsführer der KSV1870 Forderungsmanagement GmbH, über die Hintergründe.

Sie haben als Präsident des Inkassoverbandes Österreich die Entwicklung von Standesregeln in der zuständigen Berufsgruppe der WKÖ mit angestoßen. Warum?

Inkassoinstitute tragen eine ganz besondere Verantwortung und stehen gleichzeitig immer wieder in der öffentlichen Kritik. In der Regel handelt es sich um pauschale Verurteilungen der Branche, die an „unseriösen“ Methoden bzw. den Inkassoschreiben festgemacht werden.

Zwar gab es seit Jahrzehnten Standesregeln, jedoch wurden diese nun in eine zeitgemäße Form unter Berücksichtigung der Anregungen der Konsumentenschützer gegossen. Die Branche hat damit ihr Tun verschriftlicht, wodurch unser Wirken für Außenstehende nachvollziehbar und transparent wird. Der Vorteil: Sollte der Verdacht aufkommen, dass sich ein Inkassobüro nicht adäquat verhält, dann gibt es nun ein Nachschlagewerk, in dem der entsprechende Standard festgeschrieben steht.

Wie würden Sie die Standesregeln zusammenfassen. Was ist ihr Kern?

Sie regeln das Verhalten gegenüber Branchenkollegen, Kunden, Auftraggebern und jetzt neu gegenüber Schuldnern. Unter anderem, wie Mahnschreiben auszusehen haben bzw. welche Informationen enthalten sein müssen. Einheitlich definiert wurden auch die Fristen zwischen Mahnungen und die Regeln für das Auftreten von Außeninkassanten. Zudem wurde die Befähigungsprüfung, die notwendig ist, um als Inkassounternehmer aktiv sein zu können, angepasst. Damit konnte ein einheitlicher Qualitätsstandard gesetzt werden. All diese Themen sind gesetzlich in der Form nicht geregelt, daher hat sich die Branche dazu entschlossen, sie zu verschriftlichen.

In der Branche gibt es auch „schwarze Schafe“. Kann diesen mit einem Regelwerk beigegeben werden?

Um ganz offen zu sein, mir sind keine sogenannten „schwarzen Schafe“ bekannt. Das bedeutet freilich nicht, dass es im Inkassoverband nicht zu Reklamationen kommt. Aber nach der Prüfung zeigt sich immer, dass das Inkassobüro ordnungsgemäß und gesetzeskonform gehandelt hat. Sollte es dennoch den Verdacht auf „schwarze Schafe“ geben, dann sind die Standesregeln nun eine gute Handhabe.

Braucht es wirklich „Vorschriften“ für ein Miteinander in der Branche?

Nein, aber wir wollen aus dem Eck heraus, in das wir leider allzu gerne gedrängt werden. Es ist der Branche, die ich ja auch repräsentiere, sehr wichtig aufzuzeigen, dass es sich um eine seriöse und wirtschaftlich wichtige Arbeit handelt, die wir leisten. Mit den Standesregeln können wir das nun belegen.

Seit März 2013 ist in Österreich die EU-Zahlungsverzugsrichtlinie in Kraft. Hat sich diese auf die Arbeit der Inkassounternehmen ausgewirkt?

Ja, insofern, als nun eindeutig und europaweit festgelegt wurde, dass ein Zahlungsverzug, also das Nicht-Zahlen, einen Schaden darstellt. Der Verursacher trägt dafür die Verantwortung und hat den Schaden zu begleichen. Das ist nicht nur für die Inkassobüros, sondern die gesamte Wirtschaft eine wichtige Klarstellung. Nicht-Zahlen ist damit kein Kavaliersdelikt.

Zwei Millionen Compliance-Einträge beim KSV1870

Was ein US-Präsident, ein Oberhaupt einer Religionsgemeinschaft, ein verurteilter Kriegsverbrecher und die Ehefrau eines autoritär regierenden Politikers in Afrika gemeinsam haben.

Ob Donald Trump, der Papst, Radovan Karadžić oder Grace Mugabe – sie alle listet der KSV1870 bei Compliance-Abfragen. Die Bandbreite dessen, was genau als Compliance-relevant bezeichnet wird, ist groß. Sie reicht von Personen, die kraft ihrer politischen Funktion ganz besonders großen Einfluss haben – und natürlich nicht per se unredlich sind –, bis hin zu Personen oder Firmen, mit denen es verboten ist, Geschäfte zu machen. Zur Vermeidung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung sind Unternehmen jedenfalls heute angehalten – und immer öfter auch gesetzlich verpflichtet – die Identität ihrer Kunden zu hinterfragen. Hierfür bietet der KSV1870 den Service Compliance-Check – der seit 10. April 2017 über Personen und Unternehmen weltweit verfügbar ist.

Nichts geht mehr ohne Prüfung. Laut Finanzmarkt-Geldwäschegesetz ist besonders die finanzgebende Wirtschaft (Finanz- und Kreditinstitute, Lebensversicherer, Wertpapierfirmen und Investmentfonds) zur Prüfung von Kunden und Geschäftspartnern verpflichtet. Konkret, ob es sich um politisch exponierte Personen (PEP) oder auch deren Verwandte bzw. nahestehende Personen handelt (RCA). Aufgrund der Sorgfaltspflicht sind aber auch zahlreiche andere Unternehmen bzw. Branchen (Versicherungsvermittler, Abschlussprüfer, externe Buchprüfer bzw. Steuerberater, Notare, Rechtsanwälte oder Immobilienmakler) angehalten, Prüfungen durchzuführen, wenn sich ein Verdacht ergibt. Zudem: Unternehmer, die Zahlungen in der Höhe von mehr als EUR 15.000 in bar (Glücksspielbranche: EUR 2.000) entgegennehmen.

EIN TREFFER ODER VERDACHT – WAS NUN?

Je nachdem, welche Kategorie betroffen ist und welche Art von Geschäft angedacht ist, sollten Unternehmen einen internen Prüf- und Autorisierungsprozess festlegen, der bei einem Datenbank-Treffer zur Anwendung kommt. Insgesamt gilt für alle Unternehmen zu jeder Zeit: Bei verdächtigen Identitäten oder bei unklarer Herkunft von Geld sollte die Geldwäsche-Meldestelle kontaktiert werden.

Kategorien der Compliance-Prüfung

	PEP	Political Exposed Persons (Staats- und Regierungschefs, Minister, höhere Beamte der Landesregierung, Botschafts- und Konsulatsangestellte)
	RCA	Relative or Close Associate (Angehörige, Verwandte und sonstige nahestehende Personen)
	SIP	Special Interest Person (Personenprüfung auf Sanktionen, Finanz- und Steuerdelikte, Terror, Korruption, Interpol)
	SIE	Special Interest Entity (Unternehmensprüfung auf Sanktionen bzw. Sanktionen des Eigentümers, Finanzverbrechen, Kriegsverbrechen, Terror, Korruption, Interpol)

Kunden, die keiner will. Darüber hinaus weist der KSV1870 Personen und Unternehmen aus, die sich auf einer Sanktionsliste (u. a. gemäß EU-, UN- und US-Bestimmungen, OFAC-Liste) befinden. Mit ihnen Geschäfte zu machen wäre strafbar. Weltweit gibt es mehrere Ausprägungen, die von Staaten bzw. Staatengemeinschaften herausgegeben werden. Die dem ComplianceCheck zugrunde liegenden Daten bilden die Gesamtheit dieser Listen ab, wobei die Einträge von Dow Jones täglich aktualisiert und beim KSV1870 eingespielt werden. Sanktionierte Personen oder Unternehmen sind Teil der Kategorien SIP und SIE, wobei in diesen etwa auch Finanz- oder Kriegsverbrechen oder Terror Eintragungskriterien darstellen.

Alles in einem Dokument. Die Ergebnisse der Compliance-Prüfung können in die KSV1870 Bonitätsauskünfte über Unternehmen und Privatpersonen integriert und durch eine Berechtigung bezogen werden. Der Vorteil: Sowohl Bonitäts- als auch Compliance-Informationen sind dann in einem Dokument kompakt zusammengefasst und sorgen für schnelle Orientierung. Möglich wurde der ComplianceCheck durch die Kombination der Datenwelten von Dow Jones und dem KSV1870. Alle Details finden Sie auf unserer Website: <https://www.ksv.at/compliancecheck>.

Der Justizminister zu Gast im KSV1870



Foto: Anna Rauchenberger

Der Justizminister Dr. Wolfgang Brandstetter informierte sich am 16. März 2017 in der Zentrale über die Geschäftsfelder des KSV1870, die Probleme der Gläubiger in der Praxis und die juristischen sowie wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für Unternehmen. KSV1870 Geschäftsführer Mag. Ricardo-José Vybiral, MBA, stand Rede und Antwort und nutzte die Gelegenheit zum Gedankenaustausch. „Wir freuen uns sehr über den Besuch von Minister Brandstetter. Es war ein gutes und konstruktives Gespräch über den Wirtschaftsstandort Österreich und die Herausforderungen, vor denen die Unternehmen heute stehen.“ **Der KSV1870 und sein Team bedanken sich für den Besuch!**

Neue Arbeitswelten kennenlernen bei Microsoft

Die Firma Microsoft ist nicht nur eines der größten Softwarehäuser der Welt, sondern steht auch für die Schaffung neuer Arbeitswelten. Eiserne Hierarchien, geschlossene Räume, fixe Arbeitsplätze – diese Konzepte hat das Unternehmen längst hinter sich gelassen. Offene Raumkonzepte, begrünte Wände, nach Themen gestaltete Konferenzräume, offene Begegnungszonen zur Förderung von teamübergreifendem Arbeiten (sowie eine Rutsche zur Überwindung von Motivationstiefs) und perfekte technische Lösungen – das und vieles mehr ist der neue Standard. Innovation bleibt nicht nur auf die Produkte beschränkt, sondern erstreckt sich auf die Arbeitswelt der Mitarbeiter. Dies hat sich auch bei branchenfremden Unternehmen herumgesprochen, weshalb Microsoft mittlerweile eigene Führungen veranstaltet. Das Management-Team des KSV1870 war bereits vor Ort, um sich inspirieren zu lassen.



TIPP: ÖSTERREICHISCHES JAHRBUCH FÜR RISIKOMANAGEMENT 2017

Mit dem „Österreichischen Jahrbuch für Risikomanagement 2017“ zeigen namhafte Autoren aus dem Wirtschafts- und Wissenschaftsbereich, dass es sich auszahlt, ein leistungsfähiges und effizient geführtes Corporate Risk Management zu haben. Roland Führer, Geschäftsführer der KSV1870 Information GmbH, informiert in seinem Beitrag über Unternehmensfinanzierung, Debitorenmanagement, Insolvenzen, Rating und vieles mehr.

Die Eckpunkte: 230 Seiten, Paperback, A5, EUR 30,00, ISBN 978-3-200-04866-9
Interessiert? Bestellungen unter: marketing@tuv.at

Netzwerk „Unternehmen für Familien“ – der KSV1870 ist dabei!

Der KSV1870 unterstützt als Partner das von Ministerin Dr. Sophie Karmasin gegründete Netzwerk, um Familienfreundlichkeit zu einem Markenzeichen Österreichs zu machen. Initiativen wie diese sind ein starkes Signal, indem sie das Bewusstsein für die Thematik unterstreichen. Denn wenn die Leistungsgesellschaft zu sehr in den Vordergrund tritt, droht der Stellenwert der Familie ins Hintertreffen zu geraten. Mit etwas gutem Willen können diese beiden Welten aber gut in Einklang gebracht werden.

„Menschen sind unterschiedlich: manchmal schwierig, meist sympathisch, immer interessant. Kreativität ist die Klammer, die sie alle verbindet und beflügelt. Voraussetzung dafür ist ein Umfeld, das eine solche Entwicklung zulässt. Wer genug Raum für sein Privatleben hat, bekommt den Kopf frei. Daher kann ein Unternehmen nur profitieren, wenn es die entsprechende Balance und Ausgewogenheit zwischen Beruf und Familie fördert“, so die Haltung von KSV1870 Geschäftsführer Mag. Ricardo-José Vybiral, MBA, zum Thema.

Familienfreundlichkeit im KSV1870. „Es gibt wohl kein Standardrezept, das für jede Familie bzw. für die Möglichkeiten jedes einzelnen Unternehmens passt. Standort, Größe, eventuell auch die Branche werden eine Rolle spielen, und auch der Begriff ‚Familie‘ umfasst unterschiedliche Modelle und Situationen. Wahrscheinlich ist daher ‚Familienfreundlichkeit‘ am besten an dem Grad der Flexibilität zu messen, die Unternehmen den jeweiligen



Foto: Shutterstock

Bedürfnissen entgegenbringen können“, so Vybiral weiter. Im KSV1870 wird gut und partnerschaftlich zusammengearbeitet, um entsprechende Lösungen umzusetzen – etwa Sabbaticals, individuelle Lösungen von Karenzurlauben und die Einrichtung von Home Offices. Auch eine Gruppenkrankenversicherung für Angehörige und die variablen Arbeitszeiten ohne Kernzeit sind direkt auf die Bedürfnisse von Familien zugeschnitten.

Geringe Fluktuation als Ergebnis. Der KSV1870 ist ein gewachsenes Unternehmen. Der Anteil jener, die ihn über viele Jahre begleiten, ist hoch. 40 % unserer Mitarbeiter sind derzeit seit mehr als 15 Jahren bei uns beschäftigt. Ihre Erfahrung und ihr Know-how sind ein unschätzbare Vorteil für uns, und sie ergänzen perfekt die Technik-Affinität der jungen Generation. Auch hier sind es Mischung und Vielfalt, von der alle profitieren.

Gründermesse Graz: Treffpunkt der steirischen Gründerszene

Am 1. April 2017 war es wieder so weit. Die Messe für Jungunternehmer oder jene, die es werden wollen, hatte wieder ihre Pforten geöffnet. Neben interessanten Vorträgen boten vor allem die Ausstellerstände Gelegenheit, sich Hilfe und Informationen von Profis für den erfolgreichen Start ins eigene Business zu holen. Auch René Jonke, Niederlassungsleiter KSV1870 Graz, begrüßte zahlreiche Gäste am KSV1870 Stand. Gemeinsam mit den Vertriebsexperten Walter Müller und Christian Reinisch erklärte er den Besuchern die Services und Dienstleistungen des KSV1870 und ging auf die zahlreichen Fragen ein. Vor allem die 3-Jahres-Gratismitgliedschaft stieß auf allgemeines Interesse.



Foto: MCG/KANIZAJ



Wer zählt die Häupter, nennt die Namen ...

Auch in den vergangenen Monaten war wieder das Fachwissen der KSV1870 Experten gefragt. Gerne haben sie es bei verschiedenen Gelegenheiten zur Verfügung gestellt.



1. Michael Pavlik / 2. Günther Fasching / 3. Angelika Prichystal / 4. Mag. Otto Zotter / 5. Armin Rupp / 6. Dr. Hans-Georg Kantner / 7. René Jonke

MICHAEL PAVLIK¹

Leiter Vertrieb KSV1870 Information, und **Günther Fasching²**, Leiter Datacenter KSV1870 Information, hielten am 27. Jänner 2017 im Rahmen der 12. DFH-Jahrestagung einen Vortrag über „Kreditmanagement und Ausfallsicherung“. Die Veranstaltung fand in Bad Leonfelden in Oberösterreich statt und wurde von ca. 70 Teilnehmern besucht. **Angelika Prichystal³**, Telesales KSV1870 Information, stand den Gästen im Anschluss für Detailinformationen zur Verfügung.



Foto: DFH

MAG. OTTO ZOTTER⁴

Niederlassungsleiter KSV1870 Linz, referierte am 2. Februar 2017 an der Abendschule der Bundeshandelsakademie in Wels über das Thema „Ursachen und Ablauf von Insolvenzen, Wege aus der Krise“. Vorgetragen wurde vor 15 angehenden Handelsakademikern.

ARMIN RUPP⁵

Niederlassungsleiter KSV1870 Feldkirch, sprach am 21. März 2017 vor rund 26 Schülern des Bundesgymnasiums Dornbirn. Ziel des Referats war es, das Thema Unternehmensinsolvenz praxisnahe und verständlich zu vermitteln.

DR. HANS-GEORG KANTNER⁶

Leiter KSV1870 Insolvenz, war am 21. Februar 2017 Gast im Club der Wirtschaftspublizisten und berichtete über die aktuelle Situation zur Privatkonkurs-Novelle. Weiters stellte er am 31. März 2017 bei der Ringvorlesung „Nachhaltigkeit in der Wirtschaft“ wieder sein Expertenwissen den rund 50 Studenten zur Verfügung. Diesmal sprach er über „Insolvenz und kreative Zerstörungsprozesse in der Wirtschaft“.

RENÉ JONKE⁷

Niederlassungsleiter KSV1870 Graz, erklärte am 11. Jänner 2017 den rund 40 Schülern der BHAK Grazbachgasse, wie sich das Rating auf die Bonitätsprüfung auswirkt bzw. was man unter Unternehmensinsolvenz versteht. Bei seinem Vortrag am 9. Februar 2017

vor rund 70 Schülern der BHAK Feldkirch standen Entwicklung und Ursachen von Firmeninsolvenzen am Programm. Darüber hinaus unterstützen René Jonke und der KSV1870 Insolvenzexperte Mag. Gerhard Bonstingl als Kenner der Materie und Spezialisten auf diesem Gebiet auch vier Schülerinnen der 5BK (BHAK Feldbach) beim Erstellen ihrer gemeinsamen Diplomarbeit. Nächste Station war die LBS Feldbach. Rund 20 Schüler lauschten gespannt dem Rundblick über die Themen Bonitätsbewertung/Rating, Kommerz- und Privatinsolvenz. Gleiches diskutierte René Jonke auch am 6. März 2017 mit den 55 Schülern der BHAK Bruck an der Mur. Am 9. März 2017 hielt er einen weiteren Vortrag zum Thema Bonitätsbewertung und Rating an der BHAK Grazbachgasse (30 Schüler). Zu guter Letzt besuchte er am 27. März 2017 die HLW Deutschlandsberg (70 Schüler) und gab Einblick in Bonitätsbewertung/Rating/Kommerz- und Privatinsolvenz.



QUER GELESEN



Interne Kommunikation in agilen Unternehmen

Diese Betriebe benötigen eine besondere Kommunikation mit den Mitarbeitern. Das Agilitätskonzept bildet die Grundlage für Organisations-, Führungs- und

Kommunikationskonzepte und wird in diesem „essentia“ im Detail erklärt. Besonderes Augenmerk wird auf die Netzwerkorganisation gelegt. Diese bietet den Führungskräften neue Wege in ihrer Managementfunktion zur internen Kommunikation.

Ulrike Buchholz, Susanne Knorr
Interne Kommunikation in agilen Unternehmen
Eine Einführung

Verlag: Springer Gabler
46 Seiten, Softcover, 1. Auflage 2017
Preis: EUR 10,27
ISBN: 978-3-6581-6976-3



Elementare Bausteine

„d.quarks“, so nennen sich die wichtigen elementaren Teilchen, die den digitalen Wandel in Unternehmen vorantreiben. Die Autoren zeigen erstmals anhand wirklichkeitsgetreuer Beispiele, wann Manager d.quarks anwenden können, um ihre Firma digital auf den Weg zu bringen, ohne Menschen & Kompetenzen sowie Prozesse aus den Augen zu verlieren.

Carsten Hentrich, Michael Pachmajer
d.quarks
Der Weg zum digitalen Unternehmen

Verlag: Murmann Publishers
200 Seiten, gestanzte Klappenbroschur, 2016
Preis: EUR 39,90
ISBN: 978-3-86774-554-3



Unternehmensziele sicher erreichen

Das aktuelle Buch bietet eine effiziente Methode, um die gewählte Strategie auch wirklich durchzuführen. Die Autoren stellen hier das bewährte Konzept 4DX von Franklin Covey vor. 4DX bedeutet:

die vier Disziplinen der effektiven Umsetzung. Diese völlig neue Art des Denkens und Arbeitens hilft den Unternehmern, sich voll auf ihre Ziele zu fokussieren.

Sean Covey, Chris McChesney, Jim Huling, Andreas Maron

Die 4 Disziplinen der Umsetzung – Strategien sicher umsetzen und Ziele erfolgreich erreichen

Verlag: Redline
400 Seiten, Hardcover, 2016
Preis: EUR 25,70
ISBN: 978-3-86881-622-8

Gläubigerschutz

Aktuelles aus Rechtsprechung
und richterlicher Praxis

Zahlungsplan und Wahrnehmung seiner Unzulässigkeit

Das Insolvenzgericht hat im Zahlungsplanverfahren den Antrag des Schuldners einer Vorprüfung zu unterziehen. Nach Abschluss des Vorprüfungsverfahrens besteht keine amtswegige Überprüfungsmöglichkeit mehr, ob Einleitungshindernisse vorlagen oder der vorgelegte Zahlungsplan unzulässig war (8 Ob 56/01w; 8 Ob 81/02y; 8 Ob 36/04h). Den Gläubigern steht es zu, ihre Einwendungen über die Zulässigkeit des Zahlungsplans in einer Tagsatzung zu erheben und substantiiert vorzubringen, dass und warum der angebotene Zahlungsplan gegen gesetzliche Bestimmungen verstößt. Ein entsprechender Antrag eines Gläubigers ist Voraussetzung dafür, dass das Gericht das Hindernis in diesem Verfahrensstadium noch wahrnehmen kann. Mangels rechtzeitiger Geltendmachung wird ein bestehender Mangel saniert und kann in der Folge nicht mehr als Grund für die Versagung der Bestätigung des Zahlungsplans herangezogen werden (8 Ob 81/02y mwN). Anträge, Erklärungen und Einwendungen, zu deren Anbringung eine Tagsatzung bestimmt ist, können von den nicht erschienenen, gehörig geladenen Personen nachträglich nicht mehr vorgebracht werden. Diese Rechtsfolge gilt ebenso für Personen, die zwar zur Tagsatzung erschienen sind, aber dort geschwiegen haben, und beschränkt die im Rekursverfahren ansonsten bestehende Neuerungszulässigkeit (8 Ob 56/01w; 8 Ob 36/04h). Auch wenn in der Zahlungsplantagsatzung zu spät bzw nicht substantiiert die Unzulässigkeit des Zahlungsplans geltend gemacht wird, kann sie im Rekursverfahren wegen des insoweit geltenden Neuerungsverbots nicht mehr nachgeholt werden. Sollte allerdings (wie im Anlassfall) im Zusammenhang mit dem Zahlungsplan der Verdacht vorliegen, dass der Schuldner das Delikt der betrügerischen Krida begangen hat, hat das Insolvenzgericht der Staatsanwaltschaft Anzeige zu erstatten. Auch Gläubigern steht die Möglichkeit einer Strafanzeige offen. Die Verurteilung wegen betrügerischer Krida innerhalb zweier Jahre nach der Bestätigung würde für alle Gläubiger den dem Schuldner gewährten Nachlass sowie die sonstigen Begünstigungen aufheben.

ZIK 2016/268

**IO: §§ 158, 186, 195 Z 2, § 259 Abs 2, § 261 Z 3
StGB: § 156 Abs 1**

OGH 29.3.2016, 8 Ob 23/16i

Kontokorrentvereinbarung und Anfechtung wegen inkongruenter Deckung

Wegen Begünstigung anfechtbar ist die Sicherstellung oder Befriedigung eines Gläubigers, die gar nicht oder nicht in der Art oder nicht in der Zeit zu beanspruchen war, wodurch er etwas erhält,

was ihm nicht gebührt, was also wesentlich und in nicht üblichem Maß von der rechtlich gebührenden Sicherstellung oder Befriedigung abweicht (6 Ob 157/01h mwN). Inkongruenz ist aber dann auszu-schließen, wenn dem Gläubiger auf die Sicherstellung oder Befriedigung ein begründeter materieller Anspruch zusteht. „In der Zeit“ zu beanspruchen hat ein Gläubiger die Befriedigung (Sicherstellung) dann, wenn ein materiellrechtlicher Anspruch auf diese vor der kritischen Frist entstanden und im Zeitpunkt der Befriedigung (Sicherstellung) auch einklagbar ist (6 Ob 157/01h).

Im Zusammenhang mit der Abdeckung eines Kontokorrentkredits ist Kongruenz jedenfalls gegeben, wenn sich der Kreditnehmer verpflichtet hatte, den gesamten Geldverkehr über die den Kredit gewährende Bank abzuwickeln, sodass diese (gem ihren Allgemeinen Bankbedingungen) durch Aufrechnung Befriedigung erlangen durfte (zB 6 Ob 157/01h), und dies tatsächlich so gehandhabt wurde (RIS-Justiz RS0111990). Kongruenz ist aber auch anzunehmen, wenn aus anderen Gründen ein klagbarer Anspruch auf Vornahme dieser Sicherstellung bzw Befriedigung vor der kritischen Frist begründet wurde (6 Ob 157/01h mwN). So führt die Vereinbarung, einen Kreditbetrag „aus den Eingängen eines bestimmten Großauftrags zurückzuführen“, auch dann zu kongruenten Deckungen, wenn der Schuldner mehrere Bankverbindungen unterhielt (3 Ob 189/05y). Ein klagbarer Anspruch und damit Kongruenz der Befriedigung aus Einzahlungen besteht, wenn (wie im Anlassfall) vereinbart wurde, dass der Kreditnehmer bei Bestehen sonstiger Bankverbindungen seinen Zahlungsverkehr zumindest im Ausmaß des jeweils in Anspruch genommenen Kredits über den Kreditgeber abwickelt, und dies auch tatsächlich so gehandhabt wird. Denn aus dieser vor der kritischen Zeit getroffenen Vereinbarung hätte die Bank bereits im Zeitpunkt des jeweiligen Eingangs auf Verschaffung einer Aufrechnungslage klagen können.

ZIK 2016/306

IO: § 30 Abs 1 Z 1

OGH 22.2.2016, 10 Ob 93/15x

Unrichtiges Vermögensverzeichnis und Einleitung des Abschöpfungsverfahrens

Der Antrag auf Einleitung eines Abschöpfungsverfahrens ist auf Gläubigerantrag unter anderem dann abzuweisen, wenn der Schuldner während des Insolvenzverfahrens Auskunftspflichtigen nach diesem Gesetz vorsätzlich oder grob fahrlässig verletzt hat. Dieses Einleitungshindernis liegt vor, wenn ein Vermögensverzeichnis falsch oder unvollständig ausgefüllt wird. Dabei spielt keine Rolle, ob das unrichtige Vermögensverzeichnis während des eröffneten Insolvenzverfahrens oder bereits im Eröffnungsverfahren vorgelegt wird.

Mit Beschluss des Erstgerichts vom 20.6.2011 wurde über das Vermögen der Schuldnerin das Schuldenregulierungsverfahren eröffnet. Dies erfolgte über Antrag einer Gläubigerin, dem sich die Schuldnerin anschloss. Mit ihrem Antrag legte die Schuldnerin ein Vermögensverzeichnis vor. Darin gab sie unter anderem an, über keine Grundstücke oder Rechte an unbeweglichen Sachen zu verfügen und keine entgeltlichen oder unentgeltlichen Verfügungen innerhalb der letzten zehn Jahre an Angehörige vorgenommen zu haben. Mit Beschluss vom 25.8.2011 wurde ein Insolvenzverwalter bestellt. Dieser teilte dem Insolvenzgericht mit, dass die Schuldnerin möglicherweise Hälteeigentümerin einer Liegenschaft in Spanien sei. Die Überprüfung gestaltete sich allerdings als schwierig. Die Schuldnerin habe auf ihren Schwiegervater verwiesen und erklärt, nichts von einem Recht an der Liegenschaft in Spanien zu wissen.

Am 6.4.2012 richtete der Insolvenzverwalter eine Sachverhaltsmitteilung an die Staatsanwaltschaft wegen des Verdachts der Abgabe eines falschen Vermögensverzeichnisses. Das Strafverfahren wurde im Juli 2013 mit Diversion erledigt.

Im Strafverfahren ergab sich, dass Eigentümer der Liegenschaft in Spanien der Ehegatte der Schuldnerin ist und der Schuldnerin an einer Liegenschaftshälfte das Fruchtgenussrecht zusteht. Diese Liegenschaftshälfte wurde von der Schuldnerin - aufgrund eines vor einer Notarin abgeschlossenen Kaufvertrags - am 30.3.2006 an ihren Ehegatten übertragen. Mit Bericht vom 30.8.2013 teilte der Insolvenzverwalter dem Insolvenzgericht mit, dass die Schuldnerin ihr Hälteeigentum an einer Liegenschaft (Eigentumswohnung) in Alicante am 3.2.2006 um 20.800 EUR an ihren Ehegatten verkauft habe und ihr seitdem ein Wohnrecht an der Liegenschaft zustehe. Der von der Schuldnerin angebotene Zahlungsplan wurde nicht angenommen. Dem Antrag der Schuldnerin auf Einleitung des Abschöpfungsverfahrens trat eine Gläubigerin mit der Begründung entgegen, dass die Schuldnerin die Übertragung ihres Hälteeigentums an einer Wohnung in Spanien im Vermögensverzeichnis nicht angegeben habe. Das Erstgericht gab dem Antrag auf Einleitung des Abschöpfungsverfahrens statt. Das Rekursgericht gab dem Rekurs der Gläubigerin Folge und wies den Antrag auf Einleitung des Abschöpfungsverfahrens ab. Der Revisionsrekurs der Schuldnerin hatte keinen Erfolg.

Aus der Begründung des OGH

1. Ausgehend von der ermittelten Sachverhaltsgrundlage
 - hat die Schuldnerin das ihr nach dem Grundbuchsstand zustehende Fruchtgenussrecht an der Liegenschaftshälfte in Spanien im Vermögensverzeichnis nach § 185 IO nicht angegeben,
 - hat sie das Eigentum an diesem Hälfteanteil im Jahr 2006 auf Grundlage einer notariellen Urkunde an ihren Ehegatten um 20.800 EUR übertragen,

Aktuelles aus Rechtsprechung und richterlicher Praxis

- haben sich die von ihr ins Treffen geführten krankheitsbedingten Gründe für die angeblichen Gedächtnislücken nicht bestätigt und
 - wurde das gegen die Schuldnerin geführte Strafverfahren wegen Abgabe eines falschen Vermögensverzeichnisses nach § 292a StGB mit Diversion erledigt.
2. Soweit die Schuldnerin meint, sie habe jedenfalls nicht grob fahrlässig gehandelt, weil sie unter der Anleitung ihres Ehegatten gestanden sei, ist ihr nicht zu folgen. Aus dem ermittelten Sachverhalt ergibt sich, dass die Schuldnerin die ihr zustehenden dinglichen Rechte an der Liegenschaftshälfte in Spanien im Vermögensverzeichnis bewusst verschwiegen hat. Die von ihr ins Treffen geführten Gedächtnislücken haben sich nicht bewahrheitet. Auch wenn sie in einem gewissen Abhängigkeitsverhältnis zu ihrem Ehegatten stehen mag, ist dieser Umstand nicht geeignet, den Vorwurf der zumindest groben Fahrlässigkeit zu entkräften.
 - 3.1. Weiters vertritt die Schuldnerin den Standpunkt, dass die Auskunftspflicht durch ein unrichtiges Vermögensverzeichnis nicht verletzt werde und dies jedenfalls für die Nichtangabe des Fruchtgenussrechts gelte, weil dieses nicht verwertbar sei. Außerdem habe sie das Vermögensverzeichnis gegenüber dem Insolvenzverwalter ergänzt. Auch mit diesen Ausführungen ist die Schuldnerin nicht im Recht.
 - 3.2. Wie in der E 8 Ob 135/12d dargelegt wurde, sieht der Gesetzgeber die Restschuldbefreiung – die mit dem Abschöpfungsverfahren angestrebt wird – als Vorteil an, der nur redlichen Schuldnern gebühren soll, die sich den Gläubigern gegenüber nichts zuschulden kommen lassen. Daher ist bestimmten Personen aus den Gründen des § 201 IO das Abschöpfungsverfahren auf Gläubigerantrag versperrt. Nach den Gesetzesmaterialien (ErläutRV 1218 BlgNR 18. GP 29) soll die Umschreibung der verschiedenen Fallgruppen in § 201 Abs 1 KO (IO) eine Orientierungshilfe für Schuldner und Gläubiger sein, sodass diese von vornherein wissen, unter welchen Bedingungen das Privileg der Restschuldbefreiung erteilt oder versagt werden kann. Der Zweck der Einleitungshindernisse liegt darin, das Wohlverhalten des Schuldners sicherzustellen. Genau aus diesem Grund besteht an den Schuldner, der das Privileg der Restschuldbefreiung in Anspruch nehmen will, die Anforderung der Redlichkeit. Nur wenn das künftige Wohlverhalten gesichert erscheint, kann auch erwartet werden, dass der Schuldner die ihm durch das Abschöpfungsverfahren auferlegten Einschränkungen einhalten wird. Dies bedeutet, dass an den Schuldner das Postulat der allgemeinen Rechtstreue zu stellen ist. Nach diesen grundsätzlichen Erwägungen sind die Verpflichtungen des Schuldners und die an sein Verhalten anzuknüpfenden Konsequenzen vor allem unter Bedachtnahme auf das Postulat der Rechtstreue und seines Wohlverhaltens im Insolvenzverfahren zu beurteilen.
 - 3.3. Nach § 201 Abs 1 Z 2 IO liegt ein Einleitungshindernis dann vor, wenn der Schuldner vorsätzlich oder grob fahrlässig Auskunfts- oder Mitwirkungspflichten während des Insolvenzverfahrens verletzt hat. Dem Schuldner muss somit eine Verletzung von Pflichten nach der Insolvenzordnung (IO) vorzuwerfen sein. Zu den Pflichten hinsichtlich der Ermittlung der Vermögenslage gehört vor allem jene zur Offenlegung des Vermögens. Dazu enthält die Insolvenzordnung (IO) explizite Anordnungen in den §§ 100, 100a und 185. Nach § 100 IO ist der Schuldner verpflichtet, durch Vorlage eines "ausführlichen" Vermögensverzeichnisses an der Feststellung der Aktiva und Passiva mitzuwirken. Der Inhalt des Vermögensverzeichnisses ergibt sich aus § 100a IO, der für natürliche Personen durch § 185 IO konkretisiert wird (vgl. Mohr in Konecny/Schubert, KO § 185 Rz 1; Hierzenberger/Riel in Konecny/Schubert, KO § 100 Rz 1). Nach §§ 100a, 185 IO sind die Vermögensstücke, Forderungen und Verbindlichkeiten sowie auch gewisse Verfügungen über Vermögensgegenstände in das Vermögensverzeichnis aufzunehmen. Von der Auskunftspflicht sind somit u.a. alle Sachen und Rechte erfasst, die bei objektiver Betrachtung einen Vermögenswert haben können. Der Begriff des "Vermögens" ist weit zu verstehen. Dazu gehören alle effektiven Bestandteile des wirtschaftlichen Vermögens (vgl. Mohr in Konecny/Schubert, KO § 201 Rz 3). Jedenfalls von der Offenlegungspflicht ist auch das im Ausland gelegene Vermögen des Schuldners erfasst.
 4. Wenn der Schuldner sein Vermögen im Vermögensverzeichnis nicht offengelegt hat, so stellt dies eine relevante Pflichtverletzung nach § 201 Abs 1 Z 2 IO dar. Ob das Vermögen im konkreten Fall verwertbar ist, ist nicht entscheidend. Die Frage nach der Verwertbarkeit ist im Rahmen des Verfahrens unter Heranziehung der zur Verfügung stehenden Sachkunde zu beurteilen. Auf die subjektive Einschätzung des Schuldners kommt es nicht an. Vielmehr ist das Vermögensverzeichnis nach seiner Zweckbestimmung auf Vollständigkeit und Richtigkeit ausgerichtet. Durch die Bereitstellung des Formulars für das Vermögensverzeichnis wird die Vermögensangabe erleichtert. An den Schuldner besteht daher die Anforderung, sämtliche darin gestellten Fragen wahrheitsgemäß zu beantworten (vgl. Mohr in Konecny/Schubert, KO § 201 Rz 3). Nach diesen Grundsätzen kann sich die Schuldnerin im Anlassfall nicht darauf berufen, dass nur "Aktiven unter An-führung ihres Betrags oder Werts" angegeben werden müssten, was deren Verwertbarkeit voraussetze.
 5. Nach Maßgabe des Postulats der Rechtstreue des Schuldners ist sein Wohlverhalten in jeder Phase des Insolvenzverfahrens zu verlangen. Dies bedeutet, dass seine Redlichkeit auch schon allein mit Bezug auf das Vermögensverzeichnis zu beurteilen ist. Wird das Vermögensverzeichnis unrichtig oder unvollständig ausgefüllt und ist in dieser Hinsicht der vom Gesetz verlangte Verschuldensvorwurf berechtigt, so kann dieses Manko nicht dadurch beseitigt werden, dass die unterlassenen Angaben in der Folge gegenüber dem Insolvenzverwalter nachgeholt werden. Der Umstand, dass der Schuldner unrichtige Angaben in einem späteren Verfahrensstadium richtigstellt oder die Unvollständigkeit oder Unrichtigkeit vom Insolvenzverwalter aufgeklärt wird, ändert somit nichts am Vorliegen des in Rede stehenden Einleitungshindernisses, wenn dieses zuvor durch Verletzung der Aufklärungspflicht verwirklicht wurde (vgl. im Ergebnis Kodek, Privatkonkurs2 Rz 532). Abgesehen von diesen Erwägungen könnte sich die Schuldnerin nicht einmal auf eine Aufklärung gegenüber dem Insolvenzverwalter berufen. Auch diesem gegenüber gab sie an, selbst von einem Recht an der spanischen Liegenschaft nichts zu wissen.
 6. Im Schrifttum ist strittig, ob unter das in Rede stehende Einleitungshindernis nur ein unrichtiges Vermögensverzeichnis fällt, das nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens errichtet wurde (Mohr in Konecny/Schubert, KO § 201 Rz 3), oder auch ein solches, das dem Eröffnungsantrag des Schuldners angeschlossen oder im Eröffnungsverfahren erstellt wurde (Kodek, Privatkonkurs2 Rz 532). Bei Beurteilung dieser Frage ist zu berücksichtigen, dass nach § 100 Abs 1 IO in jedem Insolvenzverfahren vom Schuldner ein "genaues" Vermögensverzeichnis vorzulegen ist. Wurde ein solches nicht schon mit dem Eröffnungsantrag oder im Rahmen des Eröffnungsverfahrens vorgelegt, so hat das Insolvenzgericht den Schuldner zur unverzüglichen Vorlage anzuhalten. Daraus folgt, dass das speziell für das Insolvenzverfahren vorgesehene Vermögensverzeichnis auch vor Eröffnung des Insolvenzverfahrens erstellt werden kann und dieses in der Folge für das Insolvenzverfahren herangezogen wird. Der Zeitpunkt, zu dem das Vermögensverzeichnis erstellt wird, ist demnach nicht entscheidend. Vielmehr ist maßgebend, dass es sich um ein Vermögensverzeichnis nach den §§ 100, 100a, 185 IO handelt. Der Ausdruck "während des Insolvenzverfahrens" in § 201 Abs 1 Z 2 IO ist in diesem Sinn weit zu verstehen. Daher fallen auch unrichtige oder unvollständige Angaben in einem Vermögensverzeichnis, das mit dem Eröffnungsantrag oder im Eröffnungsverfahren vorgelegt wird, unter § 201 Abs 1 Z 2 IO.
 7. Insgesamt ist der Schuldnerin somit eine zumindest grob fahrlässige Verletzung ihrer Auskunfts- und Mitwirkungspflichten durch unrichtige Angaben im "genauen" Vermögensverzeichnis nach § 185 IO vorzuwerfen.

ZIK 2016/311

IO: §§ 100, 100a, 185, 201 Abs 1 Z 2
StGB: § 292a

OGH 30.8.2016, 8 Ob 82/16s

Rechtstipps

Wichtige OGH-Urteile für Unternehmen

Arbeitsrecht

Speicherung von Firmendaten als Entlassungsgrund?

Sachverhalt: Der Geschäftsführer einer GmbH hat Unternehmensdaten dieser GmbH auf einer eigenen Festplatte gespeichert. Zweck der Speicherung war, diese Daten in weiterer Folge für eigene Zwecke zu verwenden. Als die Speicherung der Daten bekannt wurde, wurde der Geschäftsführer wegen Vertrauensunwürdigkeit entlassen. Der entlassene Geschäftsführer wollte diese Entlassung nicht hinnehmen und klagte die GmbH auf Feststellung des aufrechten Dienstverhältnisses. Die Klage wurde abgewiesen.

Entscheidung: Im konkreten Fall qualifizierte der OGH den Geschäftsführer als Arbeitnehmer. Die Entlassung eines Arbeitnehmers ist grundsätzlich nur dann gerechtfertigt, wenn der Arbeitnehmer ein besonders schwerwiegendes Fehlverhalten setzt und dem Arbeitgeber eine Fortsetzung des Dienstverhältnisses nicht zugemutet werden kann. Ein Arbeitnehmer kann ua dann entlassen werden, wenn er eine Handlung setzt, die ihn des Vertrauens des Arbeitgebers unwürdig macht. Die Vertrauensunwürdigkeit liegt vor, wenn für den Arbeitgeber die objektiv gerechtfertigte Befürchtung besteht, dass seine Interessen und Belange durch den Arbeitnehmer gefährdet sind; ein konkreter Schaden ist nicht erforderlich.

Der OGH sprach aus, dass der Entlassungsgrund der Vertrauensunwürdigkeit grundsätzlich schon verwirklicht ist, wenn der Dienstnehmer sensible bzw streng geheime Daten (zB Lieferanten-, Ansprechpartner- oder Rabattlisten oder Kalkulationstabellen) auf seine eigenen Datenträger missbräuchlich überspielt. Im konkreten Fall war ferner zu beachten, dass generell an Angestellte in leitender Stellung – wie hier an den Geschäftsführer – strengere Anforderungen gestellt werden, weil dem Arbeitgeber aus ihrem allfälligen Fehl-

verhalten typischerweise auch schwerwiegendere nachteilige Konsequenzen entstehen können. Die Entlassung des Geschäftsführers der GmbH war somit im Ergebnis gerechtfertigt.

Anmerkung: Ob Geschäftsführer einer GmbH als Arbeitnehmer zu qualifizieren sind, hängt vom Einzelfall ab. Entscheidende Kriterien sind dabei ua die Regelungen im Geschäftsführeranstellungsvertrag, eine allfällige gleichzeitige Gesellschafterstellung des Geschäftsführers und wie weit eine persönliche Abhängigkeit des Geschäftsführers von der Gesellschaft besteht.

(OGH 24.9.2015, 9 ObA 89/15a)

Schadenersatzrecht

Ersatz bei Flugverspätung von Mitarbeitern auch für Arbeitgeber?

Sachverhalt: Ein litauischer Arbeitgeber kaufte über ein Reisebüro Flugtickets, damit zwei seiner Arbeitnehmer von Vilnius (Litauen) via Riga (Lettland) und Moskau (Russland) nach Baku (Aserbaidschan) reisen konnten, wobei die Flüge zwischen Vilnius, Riga und Moskau von der Fluglinie Air Baltic durchgeführt wurden. Weil der Anschlussflug von Riga in Moskau mit Verspätung ankam, konnten die Arbeitnehmer den Flug nach Baku nicht erreichen. Air Baltic buchte die Mitarbeiter auf den nächsten Tag um, weshalb diese das Ziel im Ergebnis mit einer Verspätung von rund 14 Stunden erreichten. Aufgrund der Verlängerung der Dienstreise musste der Arbeitgeber gemäß den litauischen Bestimmungen zusätzliche Reisekosten und SV-Beiträge iHv insgesamt ca EUR 340 bezahlen. Diese erhöhten Kosten machte der Arbeitgeber als Schadenersatzforderung gegen Air Baltic geltend. Air Baltic argumentierte, dass eine Haftung nur gegenüber den reisenden Personen und nicht gegenüber anderen, insbesondere juristischen

Personen bestehe. Der EuGH sprach aus, dass Air Baltic die zusätzlich angefallenen Kosten dem litauischen Arbeitgeber zu bezahlen hat.

Entscheidung: Gemäß Art 19 des Übereinkommens von Montreal („MÜ“) hat der Luftfrachtführer „den Schaden zu ersetzen, der durch Verspätung bei der Luftbeförderung von Reisenden, Reisegepäck oder Gütern entsteht“. Die Haftung ist „je Reisenden“ mit einem Betrag von rund EUR 5.100 (Art 22 MÜ) beschränkt. Der EuGH kam zum Ergebnis, dass Art 19 MÜ nicht nur auf den Schaden des tatsächlich Reisenden, sondern auch – wie im vorliegenden Fall – auf Personen in ihrer Eigenschaft als Arbeitgeber anzuwenden ist. Der Haftungshöchstbetrag steht dem Arbeitgeber diesbezüglich für jeden Arbeitnehmer gesondert zu. Air Baltic musste daher ca EUR 340 dem Arbeitgeber ersetzen.

Anmerkung: Aufgrund der europäischen Fluggastrechte-Verordnung (VO [EG] Nr. 261/2004) waren Fluglinien bislang regelmäßig mit Ausgleichsleistungen von bis zu EUR 600 pro Reisenden im Fall von Verspätungen konfrontiert. Die Fluggastrechte-Verordnung bezieht sich jedoch grundsätzlich nur auf Fluggäste und nicht auch auf Dritte (wie z. B. Arbeitgeber). Bei Dienstreisen drohen Fluglinien aufgrund der Entscheidung des EuGH iZm dem MÜ in Zukunft höhere Entschädigungsbeträge, wobei der Arbeitgeber im Rahmen des MÜ – im Gegensatz zur Fluggastrechte-Verordnung – aber einen konkreten Schaden nachweisen muss. Inwieweit unter diesen Schadensbegriff in Zukunft auch allenfalls andere angefallene Kosten (zB iZm Verzögerungen eines Projekts etc) fallen können, bleibt abzuwarten. Zu beachten ist, dass Fluglinien die Haftung nach Art 19 MÜ – wie jene nach der Fluggastrechte-Verordnung – grundsätzlich nicht beschränken oder ausschließen können (Art 26 MÜ).

(EuGH 17.2.2016, C-426/19, Air Baltic Corporation)

Zur Verfügung gestellt von
Rechtsanwälte Andriewitch & Simon, Wien.

Jederzeit und überall abrufbar.

Informieren Sie sich mit der „**ZIK digital**“ auch über Smartphone & Tablet über aktuelle Themen und Rechtsprechung.

 LexisNexis®



Jahresabonnement 2017
für KSV1870 Mitglieder
um nur € 189,- (statt 222,-)

Bestellen Sie unter:
Tel.: (01) 534 52-0
Fax: (01) 534 52-141
E-Mail: kundenservice@lexisnexis.at

Jetzt einsteigen: zik.lexisnexis.at

Steuertipps

Klarstellungen des BMF zur Schenkungsmeldungspflicht im Rahmen des Salzburger Steuerdialogs 2016

Mit BMF-Erlass vom 23.11.2016, BMF-010103/0192-IV/2016 (Link: <https://findok.bmf.gv.at/findok?execution=e1s1>), wurden die Ergebnisse des alljährlich stattfindenden Salzburger Steuerdialogs zum Abgabenverfahrensrecht veröffentlicht. Einen der Schwerpunkte der Ergebnisunterlage bildet die Frage nach der Verpflichtung zur Abgabe einer Schenkungsmeldung gem § 121a BAO bei diversen Einzelfällen. Im Folgenden sollen die behandelten Fälle und die dazu getätigten wesentlichen Aussagen des BMF kurz umrissen werden.

Fall 1: Wohnungsüberlassung

Eine Mutter überlässt ihrer Tochter das unentgeltliche Wohn- und Nutzungsrecht an ihrer Wohnung für die Dauer eines Jahres. Erfolgt die Wohnungsüberlassung in Schenkungsabsicht (Indiz dafür ist die Errichtung eines als solchen bezeichneten Schenkungsvertrages), ist in der für die Wohnung zu bezahlenden Jahresmiete ein vermögenswerter Vorteil zu erblicken, der – sofern dieser gemeinsam mit anderen meldepflichtigen Schenkungen der Mutter an ihre Tochter den Wert von EUR 50.000 pa (Freigrenze für Angehörige; vgl § 121a Abs 2 lit a BAO) übersteigt – der Schenkungsmeldungspflicht unterliegt. Lässt die Mutter ihre Tochter hingegen nur vorübergehend in der Wohnung wohnen, um Verpflichtungen nachzukommen (zB Blumen gießen, Haustier versorgen etc) – und damit nicht in Schenkungsabsicht –, so kommt der Tochter kein (dem Grunde nach schenkungsmeldungspflichtiger) vermögenswerter Vorteil zu.

Fall 2: Schenkung einer Sammlung

Ein Vater schenkt seiner Tochter seine Briefmarkensammlung. Hinsichtlich der Frage, ob die Sammlung den Wert von EUR 50.000 pa übersteigt, ist – mangels Ermittelbarkeit eines Marktpreises für derartige Sammlerstücke – eine in der vom Vater errichteten Schenkungserklärung dokumentierte subjektive Bewertung mit „unter EUR 50.000“ ausreichend; ein Sachverständigen-gutachten muss daher nicht eingeholt werden. Etwaige in der Zukunft eintretende Wertsteigerungen sind im Übrigen unbeachtlich, da für die Frage der Schenkungsmeldungspflicht ausschließlich der Wert im Zeitpunkt der Schenkung maßgeblich ist.

Fall 3: Zusammenlegung eines Aktiendepots

Legen zwei Ehegatten ihre jeweils auf den eigenen Namen lautenden Aktiendepots zusammen, so kommt es für die Frage der Schenkungsmeldungspflicht auf den Willen der Ehegatten an: Ist der

Grund für die Zusammenlegung darin zu erblicken, dass einer dem anderen seine Aktien schenken will, so liegt – bei Überschreitung der Freigrenze für Angehörige – ein schenkungsmeldungspflichtiger Vorgang vor. Liegt hingegen keine Schenkungsabsicht vor, sondern sollen lediglich beide Ehegatten Zugriff auf alle Aktien haben, ist keine Schenkungsmeldung vorzunehmen.

Fall 4: Maßgeblichkeit der Wertgrenzen für jeden einzelnen Geschenknnehmer

Verschenkt ein Vater seine Ersparnisse an seine Kinder, ist die Freigrenze von EUR 50.000 pa für jeden Beschenkten gesondert zu ermitteln, sodass der Vater jedem Kind bis zu EUR 50.000 schenken kann, ohne dass eine Schenkungsmeldung vorzunehmen ist.

Fälle 5 & 6: Schenkungen mit Auslandsbezug

Gem § 121a Abs 1 Z 2 BAO setzt eine Schenkungsmeldungspflicht unter anderem voraus, dass entweder der Erwerber oder der Geschenkgeber im Zeitpunkt der Schenkung nach ertragsteuerlichen Grundsätzen in Österreich unbeschränkt steuerpflichtig war (insbesondere bei inländischem Wohnsitz). Eine Schenkungsmeldung ist daher unter anderem auch dann vorzunehmen, wenn zB ein in Deutschland Ansässiger seiner in Wien wohnhaften Schwester Bargeld iHv mehr als EUR 50.000 schenkt. Dasselbe gilt zB, wenn der in Deutschland Ansässige einer in Salzburg wohnhaften Freundin Aktien im Wert von mehr als EUR 15.000 schenkt (Freigrenze für Personen, die nicht Angehörige sind, wobei eine Zusammenrechnung aller Schenkungen innerhalb von fünf Jahren erfolgt; vgl § 121a Abs 2 lit b BAO). Daran ändert auch der Umstand nichts, dass die in Salzburg wohnhafte Freundin deutsche Staatsbürgerin ist und sich die Aktien auf einem deutschen Depot befinden. Keine Schenkungsmeldungspflicht besteht demgegenüber zB bei einer Schenkung zwischen zwei Personen, die beide im Ausland ansässig sind.

Fall 7: Wohnrechtsschenkung mit Gegenleistung

Räumt ein Onkel seiner Nichte an einer renovierungsbedürftigen Wohnung ein lebenslanges unentgeltliches Wohnrecht ein, so liegt grundsätzlich Schenkungsmeldungspflicht vor, wenn der Wert des Wohnrechts (Berechnung des Rentenbarwerts im Sinne des § 16 BewG auf der Grundlage eines fremdüblichen Mietzinses abzüglich Betriebskosten) mehr als EUR 50.000 beträgt. Die dreimonatige Frist für die Erstattung der Schenkungsmeldung beginnt diesfalls am Tag der Wohnungsübergabe zu laufen (unabhängig vom Vertragsabschluss). Muss die Nichte jedoch als vertragliche Gegenleistung neben Bezahlung der monatlichen Kosten (Betriebskosten, Reparaturrücklage etc) die Wohnung umfangreich generalsanieren lassen, sind

vom Wert des Wohnrechts die von der Nichte zu tragenden Sanierungskosten abzuziehen; dies zB auch dann, wenn die Sanierungsarbeiten unentgeltlich vom Bruder der Nichte vorgenommen werden. Liegt der so ermittelte Endbetrag unter EUR 50.000, ist keine Schenkungsmeldung zu erstatten.

Leitfaden zum neuen Lohn- und Sozialdumping-Bekämpfungsgesetz (LSD-BG)

Die Vorschriften zur Vermeidung von Lohndumping sind in den letzten Jahren immer umfassender geworden. Mit dem am 1. Jänner 2017 in Kraft getretenen Lohn- und Sozialdumping-Bekämpfungsgesetz (LSD-BG) wurden die bisherigen Bestimmungen im Rahmen eines einheitlichen Gesetzes zusammengefasst und strukturiert. Außerdem sind an einigen Stellen Änderungen verankert.

Die KPMG hat zur neuen Rechtslage einen Leitfaden erstellt, der helfen soll, angesichts der hohen Komplexität der Regelungen den Überblick zu behalten. Dieser kann bei der KPMG angefordert werden. Darin werden die wesentlichen Aspekte, die im Rahmen einer Entgelt-Compliance zur Vermeidung von Verwaltungsstrafen und Haftungen zu beachten sind, erläutert:

- korrekte Anwendung des Kollektivvertrages (richtiger KV, richtige Einstufung)
- maßgebliche Entgeltbestandteile hinsichtlich des LSD-BG (das nach Gesetz, Verordnung und KV zustehende Mindestentgelt)
- arbeitszeitrechtliche Aspekte (Abgrenzung von Mehr- bzw Überstundenarbeit, ausgewählte Darstellung flexibler Arbeitszeitmodelle)
- besondere Regelungen für grenzüberschreitende Sachverhalte (materielle und formelle Verpflichtungen im Zusammenhang mit Inbound-Entsendungen bzw -Überlassungen, besondere Entgelthaftung) und
- Strafen im Zusammenhang mit dem LSD-BG (Strafrahmen und Möglichkeiten zur Strafvermeidung bzw -minderung)

Erstes Gerichtsurteil zu Verbindlichkeiten bei einer Liquidation

Werden Verbindlichkeiten einer GmbH im Zuge einer Liquidation nicht mehr bedient, stellen diese Verbindlichkeiten einen steuerpflichtigen Ertrag dar. Das österreichische Bundesfinanzgericht hat sich nun erstmals dieser umstrittenen Rechtsansicht angeschlossen. Die Steuerfolgen eines

Neuigkeiten und Änderungen im Steuerrecht

solchen Liquidations-„Gewinnes“ sind im Einzelfall weitreichend und können Sanierungsprozesse stark beeinflussen.

Die Liquidationsbesteuerung von Kapitalgesellschaften ist gesetzlich klar geregelt. Vereinfacht gesagt wird für Zwecke der Liquidationsbesteuerung dem Abwicklungs-Anfangsvermögen das Abwicklungs-Endvermögen gegenübergestellt und die Differenz der Liquidationsbesteuerung unterworfen. Fraglich ist nur, welche aktiven und passiven Vermögensgegenstände im Abwicklungs-Endvermögen zu berücksichtigen sind.

Beispiel:

Die A-GmbH ermittelt für den Liquidationszeitraum ein negatives Abwicklungs-Endvermögen von -150. Das negative Endvermögen besteht aus Verbindlichkeiten der A-GmbH gegenüber ihrem Gesellschafter aus einer übernommenen Bürgschaft und aus Verbindlichkeiten gegenüber dem Insolvenz-Entgelt-Fonds. Das Abwicklungs-Anfangsvermögen wurde mit einem negativen Wert von -100 ausgewiesen.

Variante 1

Abwicklungs-Anfangsvermögen	
Aktiva	400,0
Passiva	-500,0
	-100,0
Abwicklungs-Endvermögen	
Aktiva	0
Passiva	-150,0
	-150,0

Liquidationsverlust -50

Variante 2

Abwicklungs-Anfangsvermögen	
Aktiva	400,0
Passiva	-500,0
	-100,0
Abwicklungs-Endvermögen	
Aktiva	0
Passiva	0
	0

Liquidationsgewinn +100

Die Kernfrage ergibt sich somit wie folgt:

Werden Verbindlichkeiten, auf welche die Gläubiger im Zuge der Liquidation nicht verzichten, steuerlich im Endvermögen berücksichtigt, ergibt sich ein Liquidationsverlust iHv 50 (Variante 1). Werden diese Verbindlichkeiten als Ertrag erfasst, kommt das Ergebnis einem echten Schuldnachlass gleich. Der Liquidationsgewinn beträgt 100 (Variante 2).

Rechtsansicht

Das Bundesministerium hat zu dieser Frage schon mehrfach Stellung genommen (zuletzt BMF-Informationsschreiben vom 2. Juni 2016). Dabei wird stets die Meinung vertreten, dass nicht getilgte Verbindlichkeiten – im Normalfall – nicht im Abwicklungs-Endvermögen zu erfassen und entsprechend als Liquidationsgewinn zu behandeln seien (Variante 2). Wenngleich gute Gründe sowie deutsche Rechtsprechung gegen diese Rechtsansicht sprechen, hat sich nun auch das Bundesfinanzgericht dem BMF angeschlossen (19. Dezember 2016, RV/5100775/2015). Die ordentliche Revision ist zulässig.

Das BFG kommt zusammenfassend zum Ergebnis, dass Verbindlichkeiten keinen Bestandteil des Abwicklungs-Endvermögens einer Körperschaft darstellen, wenn bzw. weil im Abwicklungs-Endvermögen ausschließlich das an die Anteilseigner zur verteilende Vermögen berücksichtigt sein kann. Umgekehrt bedeutet das auch, dass sämtliche Vermögenswerte positiver und negativer Natur, welche nicht an die Anteilseigner zur Verteilung gelangen, „dort keinen Platz haben“. Der entschiedene Fall war deswegen von besonderem Interesse, weil die liquidierte GmbH Gruppenmitglied einer steuerlichen Unternehmensgruppe war. Wirtschaftlich scheint es dem BFG daher sachgerecht, die bestehenden Verbindlichkeiten – unbeachtlich ihres zivilrechtlichen Fortbestehens – bei der Liquidation steuerwirksam zu berücksichtigen. Dadurch werden Situationen vermieden, in denen das Gruppenmitglied laufend steuerliche Verluste an den Gruppenträger hochschleust, um diese mit steuerlichen Gruppengewinnen zu verrechnen, aber andererseits Liquidationsgewinne aus nicht getilgten Verbindlichkeiten de facto steuerneutral bleiben.

Praxishinweise

In der Praxis macht die Ansicht des BFG bei Sanierungsprozessen zum Teil große Probleme. Bestehen ausreichend Verlustvorträge, können derartige Liquidationsgewinne in der Regel gegenverrechnet werden. Auch außerhalb der Gruppenbesteuerung bestehen aber zahlreiche Konstellationen, in denen keine hinreichenden Verlustvorträge bei der liquidierten Gesellschaft bestehen. Somit drohen negative Steuerfolgen selbst bei Beendigung einer Kapitalgesellschaft. Liquidationsszenarien müssen daher steuerlich umfassend geplant werden, um die gesetzlichen und verfahrensrechtlichen Möglichkeiten bestmöglich zu nutzen.

Zur Verfügung gestellt von der KPMG Austria GmbH.



forum.ksv
die Mitgliederzeitschrift
des KSV1870

→ **Jetzt inserieren!**
www.ksv.at/forumksv
T 050 1870-8056

5x
jährlich an
23.500
Unternehmen

Wirtschaftsbarometer

Flops

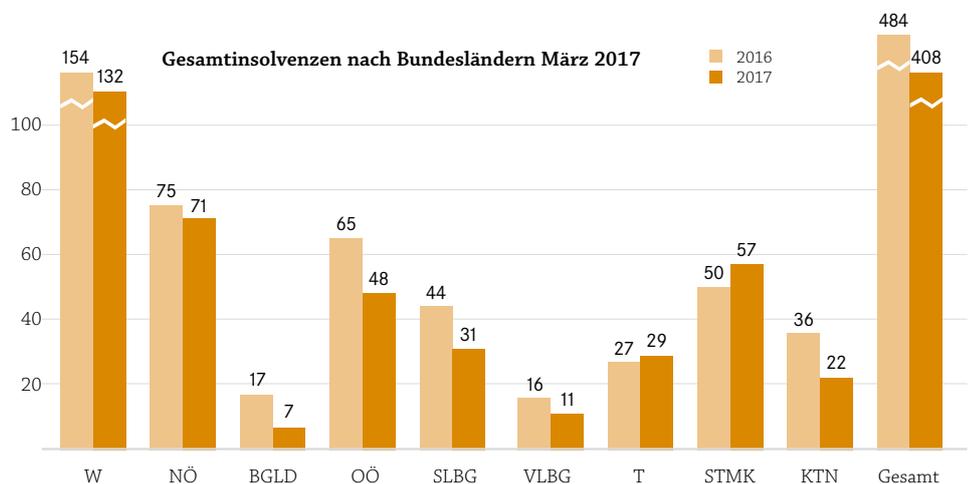
Die Insolvenzauswertung für März bestätigt den Trend der vergangenen Jahre zu kleinen und kleinsten Insolvenzen insbesondere im Gewerbe. Auffällig ist, dass die Sanierungsverfahren wieder mehr genutzt werden. Hierbei kann das Management während des Verfahrens weiter die Geschäfte führen. Insgesamt schließen ca. 33 % der Insolvenzverfahren mit einem Sanierungsplan ab.

DIE 10 GRÖSSTEN INSOLVENZEN MÄRZ 2017

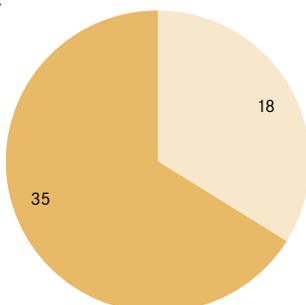
1.	Glaser Ges.m.b.H. (Baugewerbe)	Waidhofen/Ybbs	SV. o. EV.	4,0 Mio.
	HZA GmbH (Heizkesselwartung Biomasse)	Mondsee	SV. o. EV.	4,0 Mio.
3.	Tiroler Strick und Walk GmbH	Wörgl	Konkurs	3,1 Mio.
4.	Tonac Handelsgesellschaft mbH	Rankweil	Konkurs	2,9 Mio.
5.	Bauunternehmen Breitenhuber GmbH	Klagenfurt	Konkurs	2,4 Mio.
6.	Steirische Gartenbaugenossenschaft eG	Graz	SV. m. EV.	2,3 Mio.
7.	S.P.A.N. Bau- und Handelsges.m.b.H.	Wien	SV. o. EV.	2,0 Mio.
8.	Wechselstube Tisis Seyringer KG	Feldkirch	Konkurs	1,8 Mio.
	Kirchgasser & Söhne Tischlerei GmbH	Filzmoos	Konkurs	1,8 Mio.
10.	IPM CONCEPT GmbH (Projektentwicklung)	Wien	Konkurs	1,7 Mio.

SV. o. EV. = Sanierungsverfahren ohne Eigenverwaltung
SV. m. EV. = Sanierungsverfahren mit Eigenverwaltung

geschätzte Passiva in Mio. EUR



Aufteilung der Verbindlichkeiten, in Mio. EUR



ERÖFFNETE INSOLVENZEN, MÄRZ 2017

	ANZAHL	VERBINDLICHKEITEN*
Insolvenzen bis EUR 1 Mio.	233	18
Insolvenzen über EUR 1 Mio. bis EUR 5 Mio.	17	35
Insolvenzen über EUR 5 Mio. bis EUR 10 Mio.	0	0
Insolvenzen über EUR 10 Mio. bis EUR 50 Mio.	0	0
Insolvenzen über EUR 50 Mio.	0	0
Eröffnete Insolvenzen gesamt	250	53

*geschätzte Passiva in Mio. EUR

Flops & Tops in der österreichischen Wirtschaft

Tops

Die Sonne scheint, die Straßen sind trocken – Zeit für eine Landpartie. Den nötigen Untersatz stellen die vielen Autohändler zur Verfügung, die Österreich wie ein Spinnennetz überziehen. Wer beim Autokauf auf die großen Häuser setzt, ist gut beraten – die Ratings der Top 10 belegen, dass es sich um sehr vertrauenswürdige Geschäftspartner handelt. Insbesondere die Salzburger Händler haben die Nase vorne – die Stockerplätze gehen geschlossen an dieses Bundesland.

TOP 10 EINZELHANDEL MIT KRAFTWAGEN

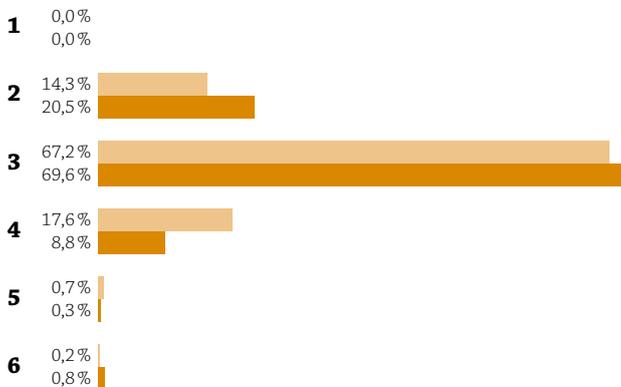
1.	Pappas Auto GmbH	Salzburg	S	240
2.	Georg Pappas Automobil GmbH	Salzburg	S	241
3.	Porsche Inter Auto GmbH & Co KG	Salzburg	S	259
4.	Toyota Frey Retail GmbH	Wien	W	260
5.	Autohaus Senker GmbH	Ulmerfeld Hausmening	N	265
6.	Autohaus Schweiger GmbH	Reutte	T	273
7.	Wolfgang Denzel Auto AG	Wien	W	276
8.	Vogl & Co. Autoverkaufsgesellschaft m.b.H.	Graz	ST	278
9.	Höglinger Denzel GmbH	Linz	O	279
10.	AUTOHAUS LIEWERS Handel und Service GmbH	Wien	W	280

ÖNACE-Code: Einzelhandel mit Kraftwagen mit einem Gesamtgewicht von 3,5 Tonnen oder weniger. Basis der Auswertung sind Unternehmen mit mindestens EUR 40 Mio. Umsatz. Gereiht wurden Unternehmen, deren Umsatzzahlen in unserer Datenbank zuordenbar erfasst sind. Ein Anspruch auf Richtigkeit und/oder Vollständigkeit kann nicht abgeleitet werden. Stand: 28.3.2017

KSV1870 Rating

KSV1870 Rating-Profil

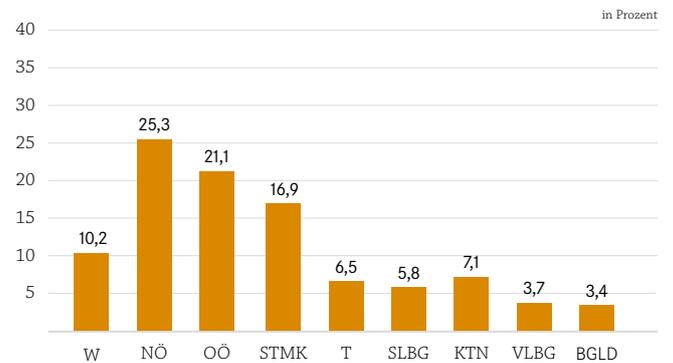
Verteilung auf KSV1870 Rating-Klassen im Vergleich zu Wirtschaft Österreich gesamt.
Bsp.: 14,3% der Unternehmen sind in Rating-Klasse 2.



Legende zum KSV1870 Rating:
100–199 kein Risiko, 200–299 sehr geringes Risiko,
300–399 geringes Risiko, 400–499 erhöhtes Risiko,
500–599 hohes Risiko, 600–699 sehr hohes Risiko,
700 Insolvenzkennzeichen

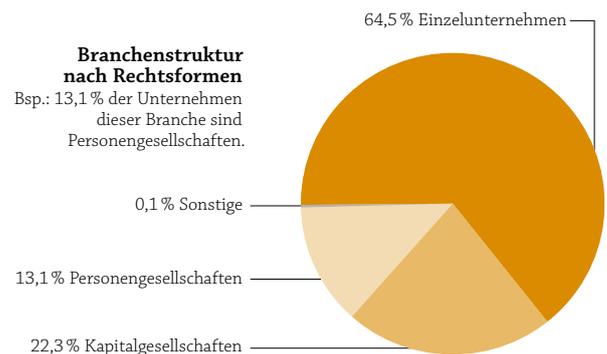
Branchenstruktur nach Bundesländern

Bsp.: 25,3% der Unternehmen sind in Niederösterreich ansässig.



Branchenstruktur nach Rechtsformen

Bsp.: 13,1% der Unternehmen dieser Branche sind Personengesellschaften.



Kreditversicherung? Warum?



Stellen Sie sich vor, Sie haben einen neuen Kunden und mit ihm flattert **ein großer Auftrag** ins Haus.

Sie produzieren auftragsgemäß und **liefern pünktlich**. Äußerst zufrieden nimmt Ihr Kunde die Ware an.



Plötzlich kann Ihr Abnehmer nicht zahlen. Er ist pleite, weil sein größter **Kunde insolvent** ist.

Zum Glück sind Sie kreditversichert. PRISMA Die Kreditversicherung kommt für Ihren Schaden auf. **Ihre Liquidität ist gesichert.**

