



Business **Angels**

Mit Flügeln,
Harfe und Unternehmergeist

Zahlungsmoral:
Lieferanten, bitte warten!

Die Ergebnisse der KSV1870 Umfrage

Alles, was Recht ist:
Sicherheit für Gründer

Ein Blick auf Risiken lohnt

4 Mit Flügeln, Harfe und Unternehmergeist.



Foto: Krowtraerc - Fotolia.com



Foto: MH - Fotolia.com

8 Alles, was Recht ist: Sicherheit für Gründer.

Inhalt

COVER

- 4 **Mit Flügeln, Harfe und Unternehmergeist.**
Business Angels helfen Start-ups, ihr Geschäft auf solide Beine zu stellen. Die Beteiligungsform selbst steckt noch in den Kinderschuhen.

AKTUELL

- 8 **Alles, was Recht ist: Sicherheit für Gründer.**
Nach der Unternehmensgründung möchten sie endlich starten. Vorher lohnt ein Blick auf mögliche Risiken.
- 10 **Lieferanten, bitte warten!**
Die Ergebnisse der jährlichen KSV1870 Umfrage zur Zahlungsmoral in Österreich.
- 12 **Catch me, if you can.**
KSV1870 Experten verraten, worauf es bei der Betreibung im Ausland ankommt.
- 14 **Wer hat eigentlich eingeladen?**
Was gute Firmenevents ausmacht und warum sie nicht zwingend viel kosten müssen.

- 16 **Online-Werbung nutzen, aber wie?**
Über die Vor- und Nachteile von Online-Werbung und deren Einsatzmöglichkeiten für KMU.
- 18 **„Mister KSV Tirol“ sagt auf Wiedersehen.**
Niederlassungsleiter Walter Hintringer übergibt das Zepter an seinen Nachfolger MMag. Klaus Schaller.

- 20 **Wissen, wer dahintersteckt.**
Der Wirtschaftliche EigentümerReport des KSV1870 deckt auf, wer in einem Unternehmen tatsächlich die Kontrolle hat.

- 21 **Lieferantenkredite? Bestens versichert!**
Warum diese Finanzierungsform wichtig für den Geschäftserfolg ist.

KSV1870 NEWS

- 22 **ALC kürt die besten Unternehmen Österreichs.**
Alle Eventtermine auf einen Blick.
- 23 **Der KSV1870 beim Kreditversicherungstag Österreich.**
Alle Details zur Veranstaltung am 14. Oktober.



Foto: Brian Jackson - Fotolia.com

10 Zahlungsmoral: **Lieferanten, bitte warten!**

- 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**

Foto: Petra Spiöla



Editorial

Liebe Mitglieder,

in Zeiten des Internets rückt die Sicherheit der immer schneller verfügbaren Informationen immer mehr in den Fokus. Dass Nutzer mit der Preisgabe ihrer Daten auf diversen Plattformen auch ihre Kontrolle darüber abgeben, ist ein viel diskutiertes Phänomen. Gleichzeitig ist es aber nur die eine Seite der Medaille. Die andere ist der Trugschluss, dass auf Informationen Verlass ist, die mit ein paar Klicks so einfach zu haben sind. Denn auch wenn diese noch so professionell präsentiert werden: Daten sind immer nur so gut wie ihre Quelle. Ihre Herkunft verifizieren zu können ist das Um und Auf, besonders dann, wenn sie zur Entscheidungsfindung herangezogen werden sollen. Überhaupt ist die Frage, wer dahintersteckt, von essenzieller Bedeutung für Wirtschaftstreibende. Wie Sie der KSV1870 bei Ihrer Klärung unterstützen kann, lesen Sie auf Seite 20.

Die Ergebnisse unserer alljährlichen Trendumfrage zur Zahlungsmoral sind ausgewertet und zeigen, dass für ca. 40 % der befragten Unternehmen ein Forderungsverlust in einen mehr oder weniger bedrohlichen Liquiditätsengpass mündet. Für jedes 11. Unternehmen sind Ausfälle sogar direkt existenzbedrohend. Trotzdem ist Risikomanagement offenbar immer noch ein Stiefkind, denn in die Entwicklung von „Was wäre, wenn ...“-Szenarien wird nur sehr zögerlich investiert. Die genauen Zahlen dazu sowie alle anderen Ergebnisse der diesjährigen Analyse finden Sie auf Seite 10.

Der KSV1870 wird regional von einigen Persönlichkeiten präsentiert, deren Namen mit der Zeit fast untrennbar mit dem jeweiligen Bundesland verbunden sind. Walter Hintringer leitete den KSV1870 in Tirol über viele Jahre als führender Experte und mit einem Engagement, wie es nur wirklicher Hingabe entspringen kann. Wenn er nun demnächst seinen Ruhestand antritt, tut er dies nicht, ohne vorher seinen Nachfolger, MMag. Klaus Schaller, mit allen regionalen Gegebenheiten bestens vertraut gemacht zu haben. Auf Seite 18 können Sie nachlesen, was der „alte“ und der „neue“ Niederlassungsleiter über Vergangenes und Zukünftiges zu sagen haben. Wir danken Herrn Hintringer auch an dieser Stelle für seinen Einsatz in den vergangenen Jahren und wünschen Herrn MMag. Schaller einen guten Start und viel Erfolg!

Ihr Karl Jagsch



Mit Flügeln, Harfe und Unternehmergeist

Business Angels helfen Jungunternehmern dabei, ihr Geschäft auf solide Beine zu stellen. In Österreich steckt diese Beteiligungsform noch in den Kinderschuhen. Doch wer ein paar wichtige Dinge beachtet, hat gute Aussicht auf eine Partnerschaft zum beiderseitigen Nutzen. **TEXT:** Raimund Lang

Sie haben eine tolle Idee für ein neues Produkt oder eine Dienstleistung? Sie glauben, dass sich damit gutes Geld verdienen lässt? Sie gründen eine Firma, aber die Banken beurteilen Ihre Pläne bei weitem nicht so optimistisch? Klassische Risikokapitalgeber sind ebenfalls skeptisch? Dann könnte es eventuell eine kluge Entscheidung sein, sich mit einem Business Angel zusammenzutun. Dabei handelt es sich um Investoren, die sich an jungen Start-up-Unternehmen beteiligen. Im Unterschied zu anderen Formen des Risikokapitals bringen sie aber wesentlich mehr als nur Geld ein. Diese „added values“ können zum Beispiel Know-how und Erfahrung in Form von Beratung oder Coaching sein. Oder auch Netzwerke, die dem Unternehmen neue Türen öffnen. Manche Business Angels stellen Unternehmen Infrastruktur zur Verfügung, helfen ihnen beim Vertrieb oder bei heiklen Vertragsabschlüssen.

Eine symbiotische Verbindung. In Österreich sind Business Angels noch Exoten unter den Venture-Kapitalisten. Bei der Business-Angels-Börse i2 sind derzeit etwa 300 Personen registriert. Szenekenner vermuten, dass bis zu zehn Mal so viel unregistriert ihre Unterstützung anbieten. Nur wenige sind so bekannt wie Hansi Hansmann, der unter anderem die Unternehmen Diagnostica,

durchblicker, runtastic, mySugr oder whatchado beim Erwachsenwerden begleitet hat. Die durch den Namen angedeutete selbstlose Nächstenliebe darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass Business Angels unter dem Strich überdurchschnittliche Renditen für ihr überdurchschnittlich hohes Risiko erwarten. Im Idealfall bilden Business Angel und Start-up eine fruchtbare Symbiose zum beiderseitigen Nutzen. Ein Selbstläufer ist diese Form der unternehmerischen Partnerschaft freilich nicht. Beide Seiten tun gut daran, sich im Vorfeld detailliert darüber zu einigen, wer welche Leistungen einbringt und welche Verpflichtungen eingeht.

» Es geht um echtes Risikokapital mit Verantwortung. Das ist kein Geschäft für Glücksritter. «

Kein Geschäft für jedermann. Werner Wutscher, Business Angel und Geschäftsführer des Beratungsunternehmens New Venture Scouting, agiert bei seinen Beteiligungen nach eigener Aussage „hausverstandsgetrieben“. Insbesondere bewegt er sich nur in Branchen, in denen er sich auch auskennt. Den Schwerpunkt bildet E-Commerce. „Ich investiere in Menschen“, sagt Wutscher. „Der Schlüssel zum Erfolg ist immer das Team.“ Von Gründern erwartet er sich Kompetenz und Motivation. Darüber hinaus einen robusten Businessplan und die Bereitschaft zu einem kontinuierlichen Dialog. Regelmäßiges Reporting ist für Wutscher selbstverständlich. Zudem organisiert er in

gewissen Abständen Jours fixes, um sich über den Fortgang seiner Unternehmungen zu informieren und gegebenenfalls gemeinsame Kurskorrekturen zu besprechen. Umgekehrt sollte sich jedoch auch der Business Angel darüber im Klaren sein, dass er eine Verpflichtung eingeht und eine zeitintensive Beteiligungsform gewählt hat. „Ein Business Angel muss sich bewusst sein, dass er nicht in normale Anlagen wie Aktien oder Zinshäuser investiert“, stellt Wutscher klar. „Es geht um echtes Risikokapital mit Verantwortung. Das ist kein Geschäft für Glücksritter.“

Leistungsumfang vorab besprechen. Je nach der Intensität, mit der sich ein Business Angel ins Unternehmen einbringt, ist der Anzahl maximaler Beteiligungen eine natürliche Grenze gesetzt. Während manche Business Angels bei mehr als 20 Unternehmen mitmischen, beschränken sich andere auf ein halbes Dutzend. Aus dem zeitlichen Aufwand, den ein Business Angel hat, lässt sich allerdings nicht automatisch ein Kriterium für die Qualität der Beteiligung ableiten. Diese bemisst sich vielmehr danach, ob der Investor seine vereinbarten Leistungen auch tatsächlich einbringt. Berthold Baurek-Karlic, CEO der Wiener Firma Venionaire Capital, rät deshalb dazu, den Leistungsumfang vorab detailliert zu besprechen: „Beide Seiten tun gut daran, genau festzuhalten, wer welche Werte einbringt“, sagt er. „So kann man beispielsweise vertraglich fixieren, dass Anteile rückkorrigiert werden, falls der Business Angel sich nicht genug engagiert.“ Unwidersprochene Einstimmigkeit herrscht in der Szene darüber, dass Business Angel und Start-up-Unternehmen zusammenpassen müssen. Baurek-Karlic hat deshalb vor zwei Jahren das Business Angel Institute gegründet. „Damit soll die Professionalisierung der Business-Angel-Landschaft in Österreich vorangetrieben werden“, erklärt er. „Es gibt viele Investoren, die gerne als Business Angel tätig wären, aber nichts von dieser Art des Investments verstehen.“ Das Institut

» Ein Business Angel muss sich bewusst sein, dass er nicht in normale Anlagen wie Aktien oder Zinshäuser investiert. «

veranstaltet Workshops, Vorträge und bietet in Kooperation mit der Wirtschaftskammer eine Ausbildung zum ISO-zertifizierten Certified Business Angel (CBA) an. Rechtlich wird es derzeit von Venionaire Capital getragen, soll aber als eigenständiges Unternehmen ausgegliedert werden, „sobald es sich selbst trägt“.

Erwartungen vorher klären. So unterschiedlich, wie die konkrete Ausgestaltung einer Business-Angel-Beteiligung im Detail aussehen kann, so vielfältig sind auch die möglichen Ausstiegsszenarien. Auch hier gilt: Am besten vereinbart man gleich zu Beginn, welche Exit-Szenarien unter welchen Rahmenbedingungen infrage kommen. Manchmal kauft das Gründerteam dem Investor seine Anteile einvernehmlich wieder ab. Auch Fonds oder internationale Konzerne, die sich technologisch verjüngen wollen, sind willkommene Käufer. International sehr geschätzt wird außerdem der Börsengang. In Österreich findet sich mit dem Biotechnologie-Unternehmen Intercell erst ein Beispiel für diese Variante. Wie lange ein Business Angel beim Unternehmen bleibt, hängt von mehreren Faktoren ab. So benötigen Branchen wie Biotechnologie typischerweise lange Vorlaufzeiten, bis ein Produkt marktreif ist. Am anderen Ende der Skala befinden sich ITK-Unternehmen, die manchmal schon nach einem Jahr einen Return on Investment abwerfen.

Emotionales Interesse am Erfolg. Ebenso wichtig ist die konkrete Profiterwartung des Investors. Auch hierbei bestehen große Unterschiede. Manche erwarten eine Verzehnfachung der Investition innerhalb von fünf Jahren, andere geben sich mit einer Verdreifachung zufrieden. Meist streuen professionelle Business Angels ihr Risiko durch mehrere Beteiligungen. „Das ist ganz unterschiedlich“, sagt Selma Prodanovic, laut Selbstbeschreibung „Unternehmerin und Philanthropin“, die seit mehr als 20 Jahren bisher über 300 Start-ups unterstützt hat. „Einige wollen eine regelmäßige

Dividende, einige bevorzugen eine Auszahlung am Ende der Geschäftsbeziehung.“ Das hänge auch von der Persönlichkeit des Business Angels ab. So gibt es die erfahrenen ehemaligen Manager jenseits der 50, die sich noch einmal richtig engagieren wollen. Und andererseits junge Leute, oft aus der IT-Branche, die schon früh ihr Unternehmen vergoldet haben und nun gleichermaßen liquide wie ungebrochen hungrig und investitionswillig sind. Im Unterschied zu klassischen Kapitalgebern haben Business Angels typischerweise ein persönliches emotionales Interesse daran, dass ihre Unternehmen flügge werden und auch nach dem Ausstieg erfolgreich am Markt unterwegs sind.

» Viele Gründer machen sich keine Gedanken über ihre künftige Partnerschaft mit dem Business Angel, sie wollen einfach nur Geld haben. «

Mehr Anreize für Privatinvestoren. Prodanovic empfiehlt Start-ups, sich ihre Business Angels mit Bedacht auszusuchen. „Da besteht noch ein großes Manko seitens der Jungunternehmer“, meint sie. „Viele Gründer machen sich keine Gedanken über ihre künftige Partnerschaft mit dem Business Angel, sie wollen einfach nur Geld haben.“ Prodanovic betont demgegenüber die Bedeutung der persönlichen Beziehung zwischen Investor und Gründer. Etwas überspitzt meint sie, man müsse „gemeinsam auf Urlaub fahren können“. Jungunternehmer und Gründer sind gut beraten, einschlägige Veranstaltungen zu besuchen, wo sie mit Business Angels ins Gespräch kommen können. Eine hilfreiche Anlaufstelle ist auch das im Oktober 2012 gegründete Netzwerk AAIA (Austrian Angel Investors Association), das eine Liste von Business Angels bereithält. Fündig könnte man auch beim Vermittlungsservice i2 des aws werden, das kapitalsuchende Unternehmer und Privatinvestoren zusammenführt.

Verbesserungsbedarf in Österreich. Neidvoll blicken viele Business Angels nach Großbritannien, wo Privatinvestoren bis zu einer Höhe von umgerechnet rund EUR 125.000 jährlich 50 % ihrer Investments von der Einkommensteuer abschreiben

können. Oder auch nach Deutschland, wo das Programm „INVEST“ des Wirtschaftsministeriums bis zu 20 % der Investition in innovative Jungunternehmen zurückerstattet. In Österreich bietet der mit EUR 22,5 Mio. dotierte Business Angel Fonds des aws Unterstützung in Form von Ko-Finanzierungen. Hinter solchen Initiativen steht die volkswirtschaftlich vernünftige Idee, dass Privatpersonen eine wichtige Ergänzung zum staatlichen Förderwesen darstellen. „In Österreich wird dieser Umstand leider vernachlässigt“, meint Berthold Baurek-Karlic mit kritischem Blick auf die Wirtschaftspolitik. Er wünscht sich mehr Anreize für Privatinvestoren. Schließlich sei auch die wachsende Start-up-Szene darauf angewiesen. „Die meisten neuen Jobs werden durch Gründer geschaffen. Die Start-ups von heute können die Hidden Champions von morgen sein.“

CHECKLISTE FÜR BUSINESS ANGELS

- Hat das Unternehmen ein vielversprechendes Produkt/ eine vielversprechende Dienstleistung?
- Sind die Gründer kompetent?
- Sind die Gründer motiviert?
- Gibt es einen robusten Businessplan?
- Stimmt das zwischenmenschliche Klima?
- Welche Bedürfnisse hat das Unternehmen, und wie kann ich diese erfüllen?
- Worst Case: Kann ich mir einen Totalausfall der Investition leisten?

CHECKLISTE FÜR GRÜNDER

- Ist der Business Angel erfahren?
- Kennt er sich in meiner Branche aus?
- Welche Netzwerke kann er anzapfen?
- Wie viel Zeit will er in mein Unternehmen investieren?
- Welche Rendite erwartet er in welchem Zeithorizont?
- Wie sieht das gewünschte Exit-Szenario aus?



Foto: MH - Fotolia.com

Alles, was Recht ist: Sicherheit für Gründer

Nach der Unternehmensgründung möchten viele nur eines: endlich losstarten. Denn wer zerbricht sich schon gerne den Kopf über mögliche Katastrophenszenarien? Doch gut aufgeklärt lassen sich viele Risiken vermeiden. **TEXT:** Sonja Tautermann

Am Anfang sieht die Welt noch rosig aus: Aus zwei Freunden werden Geschäftspartner. Sie gründen eine OG oder GmbH, denn gemeinsam ist man stärker. Dass das leicht schiefgehen kann, weiß Rechtsanwalt Dr. Wolfgang Putz von Putz & Partner nur allzu gut: „Leider muss man in der Praxis häufig feststellen, dass sich Personen zu einer geschäftlichen Aktivität zusammenfinden, bei denen sich alsbald herausstellt, dass ‚die Chemie‘ nicht stimmt.“ Dann dominiert beispielswei-

se der eine Partner den anderen, oder beide lähmen sich gegenseitig. „Drum prüfe, wer sich ewig bindet“ heißt es auch im Business, und so sollte vor dem Eingehen des gemeinsamen Bündnisses nicht nur die tatsächliche Harmonie auf Herz und Nieren geprüft werden, sondern auch die Art des Zusammenseins. „Machen Sie im Vorfeld einen guten Gesellschaftsvertrag, wo alles geklärt ist“, rät Mag. Roman Riedl, EPU-Beauftragter der WKO. „Sonst gibt es später unterschiedliche Meinungen.“

Besser Feuer verhüten als löschen. Dass Unternehmensgründer hier Nachholbedarf haben, zeigt die Praxis. „Die meisten Problemfälle wären durch eine umfassende Beratung vermeidbar gewesen“, so Dr. Putz. Risikoanalyse und -bewertung sind wichtig, denn nicht jedes Ereignis stellt gleich eine Unternehmensgefährdung dar. „Wenn aufgrund eines Schadenfalls eine Maschine ausfällt, und ich habe nur eine einzige, dann ist das ein Großrisiko für mein Unternehmen“, nennt Mag. Riedl ein Beispiel. Ein Brand wäre wiederum als Katastrophenrisiko einzustufen, das die Existenz gefährden könnte. Oder ist der Unternehmensstandort neben einem Fluss? Dann besteht das Risiko einer Überschwemmung. Stehen die Gefahrenquellen fest, kann man sich im nächsten Schritt um das Abwenden der Risiken kümmern. Ein gefährliches Produkt lässt sich etwa aus dem Sortiment nehmen, um ein Risiko zu vermeiden. Ein Feuerlöscher wiederum vermindert Risiken. Was sich nicht abwenden lässt, kann man abwälzen, etwa durch eine Versicherung.

„**Man kann und soll aber auch nicht alles versichern**“, sagt der unabhängige Versicherungsmakler Ing. Tibor Nehr. Auch er rät dazu, Risiken vorab zu analysieren und zu reduzieren. So lasse sich etwa die Haftung von vornherein einschränken oder der Gerichtsort festlegen. „Gute, durchsetzungsfähige AGB können zum Vorteil des Unternehmens eingesetzt werden.“ Gerade Unternehmen im B2C-Bereich haben da aber einen eingeschränkten Spielraum. „Bestimmungen, die Verbraucher schützen sollen, sind überwiegend ‚zwingendes Recht‘. Das bedeutet, dass sie nicht zum Nachteil des Verbrauchers geändert werden können“, so Rechtsanwalt Dr. Putz. Umso wichtiger sei es für Unternehmer, diese Bestimmungen zu kennen, die in jedem Fall anzuwenden seien. Andere Bestimmungen wiederum, wie etwa die Gewährleistungsvorschriften, dürfen nicht in den AGB versteckt werden, sondern müssen in ausdrücklicher Kenntnis mit dem Kunden vereinbart werden, um wirksam zu sein. Doch auch wer nur im B2B-Bereich tätig ist und sich in Sicherheit wiegt, sei gewarnt: „Es ist nicht immer einfach, herauszufinden, ob das Rechtsgeschäft mit einem Verbraucher oder einem Nichtverbraucher

» *Gute, durchsetzungsfähige AGB können zum Vorteil des Unternehmens eingesetzt werden.* «

zustande kommen wird, denn es kommt dabei nicht allein auf den Inhalt des Geschäfts an, sondern oft auf die Umstände des Einzelfalls. Ein angehender Einzelhändler, der für sein neu zu errichtendes Unternehmen Büromöbel und eine EDV-Anlage anschafft, kann durchaus im rechtlichen Sinn ‚noch Verbraucher‘ sein“, so Dr. Putz.

Kein „Glassturz“ mehr. Dasselbe wirkt sich aber auch andersherum aus. Was viele Unternehmensgründer oft unterschätzen, ist die rechtliche Andersartigkeit der Selbstständigkeit, so Ing. Nehr. „Als Unternehmer verliert man den Verbraucherstatus und ist für einen deutlich größeren Bereich seines Handelns und Tuns haftbar. Der ‚Glassturz‘ ist nun weg.“ Oft übersieht man, dass die bisherige Absicherung (Privathaftpflicht) einen weiten Bogen um selbstständige Tätigkeiten macht. „Alles ist privat‘ gilt für Selbstständige nicht mehr.“ Das größte Risiko sei das Haftungsrisiko. Fehler können passieren, für einen fahrlässigen Schaden haftet jeder laut ABGB. Aber der Unternehmer haftet für das Verschulden seiner Dienstnehmer, soweit er diese zur Erfüllung seiner Vertragspflichten heranzieht. Was viele nicht wissen: Wenn Personen geschädigt werden, können die Kosten für Schadenersatzleistungen (Unterhaltsansprüche für Hinterbliebene, Berufsunfähigkeit etc.) in Millionenhöhe gehen. „Dass diese so enorm hoch sein können, wird leider häufig unter den Tisch gekehrt“, so der Versicherungsmakler. Eine Betriebshaftpflichtversicherung sei daher ein Must-have für jeden Unternehmer. „Jedem, der das Potenzial hat, Kunden zu berühren und zu verletzen, sodass Körperverletzung möglich wäre oder auch nur vorgeworfen werden könnte – also z. B. Personal Trainer, Lehrer, Physiotherapeuten –, rate ich außerdem zu einer betrieblichen Rechtsschutzversicherung.“ Denn zivilrechtliche Schadenersatzforderungen können auch strafrechtliche Forderungen (wegen Körperverletzung) nach sich ziehen, die nicht Inhalt der Haftpflichtversicherung sind. Für Verteidigungs- und Gerichtskosten von Strafrechtsprozessen muss man nämlich auch als Freigesprochener zahlen. Die betriebliche Rechtsschutzversicherung würde diese Kosten übernehmen.

Deckungslücken vermeiden. Diese können im Schadensfall teuer werden. Etwa wenn ein Installateur als Nebentätigkeit auch Fliesen im nicht gewerblichen Umfang verlegt, dafür aber keinen Versicherungsschutz hat. Oder wenn er Subunternehmer beschäftigt, denn für deren Werke haftet er auch. „Standard-Betriebshaftpflichtversicherungen weisen hier große Lücken auf. Bei ‚Stangenware‘ werden Mietsachschäden oder Subunternehmer meist nicht standardmäßig abgefragt. Daher ist die richtige Gestaltung von Versicherungsverträgen wichtig, wofür umfassendes Fachwissen und spezifische betriebliche Erfahrung notwendig sind“, so Ing. Nehr.





Foto: Brian Jackson - Fotolia.com

Lieferanten, bitte warten!

Laut der KSV1870 Trendumfrage zahlen Unternehmen bei Engpässen zuerst ihre Lieferanten nicht und bringen damit auch sie in die finanzielle Schieflage. **TEXT:** Johannes Eibl

Österreichs KMU waren im Jahr 2013 von Forderungsausfällen von durchschnittlich 2,4 % ihres Umsatzes betroffen. Bei einem Gesamtumsatzvolumen der heimischen KMU von EUR 398 Mrd. (Quelle: Statistik Austria) beträgt dieser Ausfall EUR 9,6 Mrd. und ist damit seit dem vergangenen Jahr um EUR 1,6 Mrd. gestiegen. 39 % der Unternehmen sind durch Forderungsausfälle in ihrer Liquidität eingeschränkt und geben diesen Engpass weiter: 72 % stellen die Bezahlung ihrer Lieferanten zurück, bis wieder Geld in der Kasse ist. Jedes 11. Unternehmen gibt an, dass Forderungsausfälle existenzbedrohend sind. Das geht aus der aktuellen KSV1870 Trendumfrage zur Zahlungsmoral hervor, an der rund 2.500 Unternehmen – großteils KMU – teilgenommen haben.

Risiken im Blick behalten. Auf den ersten Blick erfreulich ist die Statistik zum Zahlungsverhalten: Immerhin 73 % der Firmen- und 82 % der Privatkunden kommen ihren Zahlungsverpflichtungen innerhalb der vereinbarten Frist nach. Bei Firmenkunden warten Österreichs Unternehmen im Durchschnitt 30 Tage auf die Bezahlung – eine Verbesserung um einen Tag im Vergleich zum Jahr davor. Bei Privaten dauert es aufgrund eines kürzeren Zahlungszieles 18 Tage. Auch die Wirtschaftsentwicklung beurteilen die Befragten positiv: 40 % der Unternehmen verzeichnen steigende Umsätze. Die Hälfte der Betriebe beurteilt ihre Geschäftslage als sehr gut bzw. gut. Auch für die nächsten sechs Monate rechnen 45 % mit einer sehr guten bzw. guten Entwicklung und machen sich vorerst keine Sorgen. Diese positive Einstellung ist wichtig für den Aufschwung, schwächt jedoch gelegentlich das Risikobewusstsein.

Hohe Umsätze können Forderungsausfälle in guten Zeiten teilweise kompensieren, in schlechteren ist das nicht mehr möglich.

Kettenreaktion unterbrechen. Diese Einschätzung wird durch die Angabe von 9 % der Befragten bereits jetzt bestätigt. Bei ca. 400.000 (Quelle: WKÖ) Unternehmen in Österreich wären es ca. 36.000, für die Forderungsverluste nicht nur eine kurzzeitige Einschränkung, sondern sogar eine Existenzbedrohung bedeuten. 39 % sprechen von einem Liquiditätsengpass, 17 % der Unternehmen können dadurch keinen Skontoabzug in Anspruch nehmen. Und das hat ernste Auswirkungen: Zuerst sind Unternehmen durch mangelnde Liquidität in ihrer Bewegungsfreiheit eingeschränkt, können günstige Angebote nicht wahrnehmen, keine Skonti zum Abzug bringen und letztlich auch eigene Verbindlichkeiten nicht fristgerecht be-

ZAHLUNGSFRISTEN BEI FIRMENKUNDEN 2014 IM VGL. 2013

Bundesland	Zahlungsziel	Zahlungsverzug	Zahlungsdauer
Burgenland	24 (-1)	10 (+3)	34 (+2)
Salzburg	26 (0)	5 (-1)	31 (-1)
Steiermark	25 (-1)	6 (0)	31 (-1)
Kärnten	24 (-1)	6 (-1)	30 (-2)
Niederösterreich	25 (-1)	5 (-1)	30 (-2)
Wien	24 (-2)	6 (0)	30 (-2)
Oberösterreich	26 (-1)	4 (0)	30 (-1)
Tirol	25 (-1)	5 (+1)	30 (0)
Vorarlberg	23 (-1)	4 (0)	27 (-1)

Zahlungsziel + Zahlungsverzug = Zahlungsdauer

zahlen. Dass fast drei Viertel der Befragten angeben, bei Zahlungsschwierigkeiten zuerst die Forderungen ihrer Lieferanten nicht zu bezahlen, entspricht auch unserer Erfahrung. Nur zu oft kommt dann der Gläubiger ebenfalls ins Trudeln. Das führt im schlimmsten Fall zur Insolvenz bzw. Folgeinsolvenz.

Warum nicht bezahlt wird. Für den Zahlungsverzug orten 63 % der Lieferanten von Firmenkunden einen momentanen Liquiditätsengpass als Ursache, während die Verzögerung bei Privatkunden von 50 % mit deren Vergesslichkeit begründet wird. Trotz der möglichen negativen Auswirkungen von Forderungsausfällen auf das eigene Unternehmen ist Risikomanagement noch ein Stiefkind in Österreichs Firmen, besonders bei den kleineren. Daran lassen auch die Befragungsergebnisse keinen Zweifel: Während Unternehmen mit mehr als EUR 50 Mio. Umsatz zu 84 % in Risikomanagement investieren, sind es bei den kleineren lediglich 35 %. Einen Plan zur Bewältigung von Krisen bzw. für die Betriebsfortführung nach Schadensfällen haben lediglich 36 % der befragten Betriebe.

Unterschiede bei den Bundesländern. Mit 34 Tagen warten Unternehmen im Burgenland am längsten auf die Bezahlung ihrer Rechnungen. Im

» Jedes 11. Unternehmen gibt an, dass Forderungsausfälle existenzbedrohend sind. «



Foto: Martin Vukovits

Mag. Johannes Eibl
ist Geschäftsführer
der KSV1870
Forderungsmangement GmbH.

äußersten Westen hingegen ist die Zahlungsmoral am besten: Vorarlberger Firmen zahlen im Durchschnitt nach 27 Tagen. Hier ist auch das Zahlungsziel mit nur 23 Tagen das kürzeste. In Salzburg und Oberösterreich ist die Zahlungsfrist mit 26 Tagen am längsten. Im Bereich der Privatkunden finden sich in Kärnten die säumigsten Zahler mit 6 Tagen, gefolgt von den Burgenländern mit 5 Tagen Verzug, wohingegen auch hier Vorarlberg mit nur 1 Tag Verzug mit gutem Beispiel vorangeht.

Öffentliche Hand bessert sich. Eine positive Tendenz zeigt die aktuelle Zahlungsmoral der öffentlichen Hand. Öffentliche Auftraggeber dürfen laut Bundesgesetzblatt 128/2013 vom 11.7.2013 nur noch eine Zahlungsfrist von maximal 30 Tagen festlegen. Noch im Vorjahr betrug das vertraglich vereinbarte Zahlungsziel durchschnittlich 33 Tage. Trotz der nun strengeren Vorgabe konnte der Zahlungsverzug um einen auf jetzt 7 Tage verringert werden. Und 77 % der öffentlichen Kunden zahlen sogar innerhalb der vorgegebenen Frist. Bei den restlichen 23 % warten die heimischen Unternehmen nun 37 Tage auf die Bezahlung ihrer Rechnungen. Im Vorjahr waren das immerhin noch 41 Tage.

www.kredit-versicherungs-tag.at

Jetzt anmelden!

Kreditversicherungstag Österreich

Nutzung der Kreditversicherung als Frühwarnsystem und Akquisitionsvehikel

14. Oktober 2014 in Wien

- » Marktteilnehmer und Deckungskonzepte
- » Die Kreditversicherung als Vertriebsvehikel
- » XL-Police: Kreditversicherung in Eigenverantwortung

Kooperationspartner



Hauptsponsoren



Sponsoren



Veranstalter



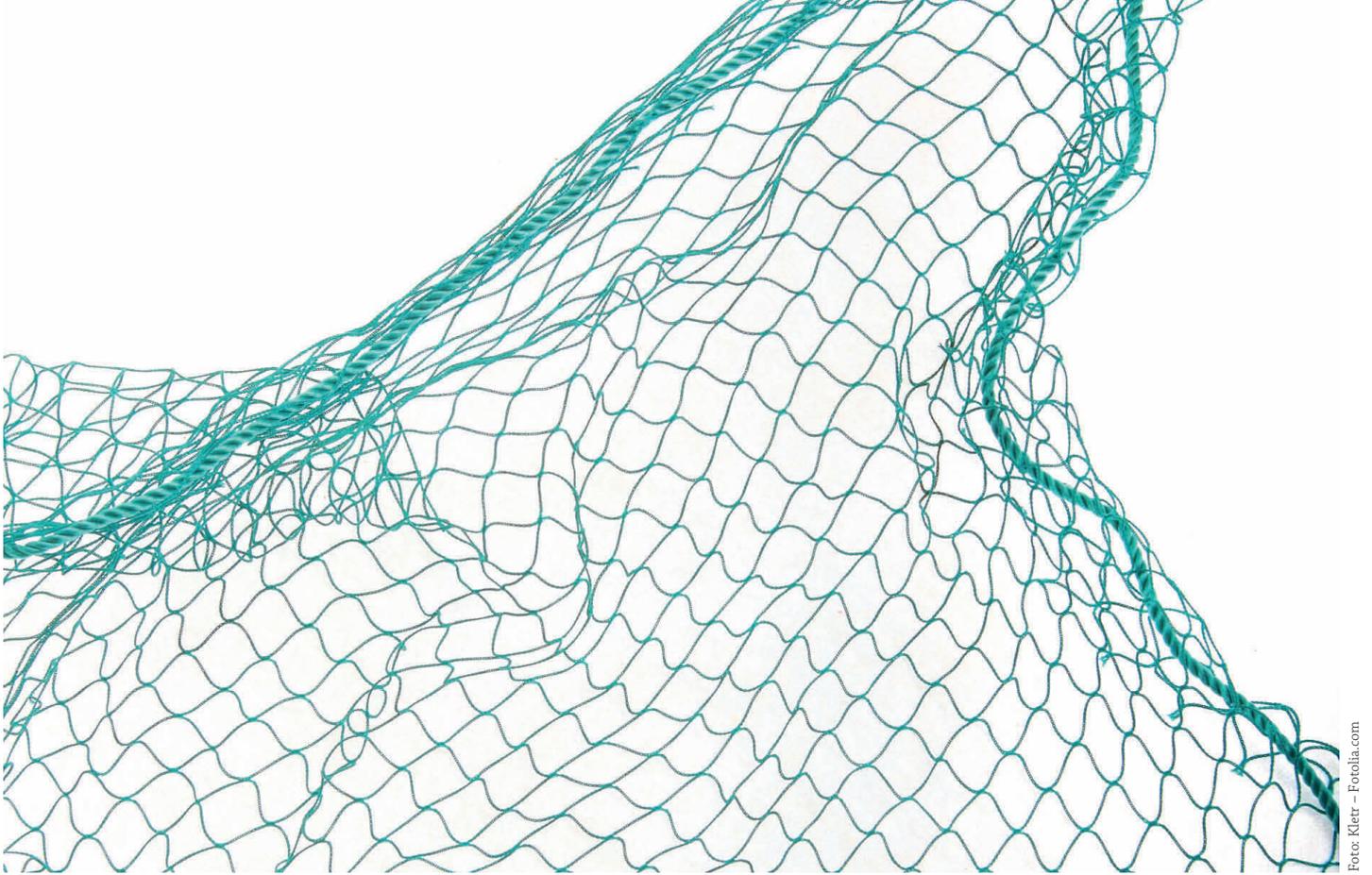


Foto: Klier - Fotolia.com

Catch me, if you can

Je größer die Distanz zwischen Gläubiger und Kunde, desto geringer oft der Wille, Rechnungen zu bezahlen. Die KSV1870 Experten verraten, worauf es bei der Betreuung im Ausland ankommt. **TEXT:** Sandra Kienesberger

Die Betreuung von Forderungen im Ausland ist für heimische Unternehmen ein hartes Pflaster. Der Gläubiger ist weit weg und die gerichtliche Betreuung oft so teuer wie aufwändig. Dementsprechend spielen viele Betriebe auf Zeit und zahlen erst einmal nicht. Ab und an rechnen sie auch damit, dass die Gläubiger mürbe werden und die Betreuung über kurz oder lang ganz aufgeben. In allen Fällen werden die KSV1870 Mitarbeiter im internationalen Inkasso aktiv und nehmen die säumigen Kunden in die Pflicht. Doch: Ausland ist nicht gleich Ausland. Die Rahmenbedingungen zur Betreuung von offenen Forderungen sind überall anders – selbst innerhalb der EU sind die Unterschiede teilweise groß.

Worauf es ankommt. Schon seit vielen Jahren ist die Zahlungsmoral in den nördlichen EU-Ländern bedeutend besser als in den südlichen. Durch die aktuelle Wirtschaftskrise ist die Betreuung beispielsweise in Portugal, Spanien oder Italien noch einmal schwieriger geworden. Ob Forderungen gut oder schlecht zu betreiben sind, hängt aber nicht nur von der Konjunktur ab, sondern – laut KSV1870 Experten – von ein paar wenigen, aber sehr wichtigen Fragen: Gibt es rechtliche Rahmenbedingungen bzw. eine entsprechende Judikatur, auf deren Basis sich die Be-

treibung von Forderungen stützen kann? Wie effizient arbeiten Gerichte und Verwaltung bzw. wie schnell? Und wie ist der Stand der Korruption in einem Land?

Regierungsform macht Unterschied. „Nicht jede Region ist hinsichtlich der Rechtsstaatlichkeit so entwickelt wie die Demokratien der westlichen Welt. In Ländern mit Regierungsformen wie den arabischen Monarchien oder kommunistischen Volksrepubliken wie China und Vietnam ist die Betreuung schwieriger, weil das Rechtsverständnis bzw. die -auslegung oft eine völlig andere ist“, weiß Dragica Canestrini, Leiterin Internationales Inkasso bei der KSV1870 Forderungsmanagement GmbH. Dies gelte auch für einige exkommunistische Staaten Osteuropas, in denen aufgrund der Historie, des Rechtes und der Verwaltung oft großer Reformbedarf bestünde, bis mitteleuropäische Standards erreicht werden könnten. Auch in Regionen, die aktuell über keine handlungsfähige Regierung bzw. Verwaltung verfügen – beispielsweise aufgrund von Bürgerkriegen –, sei keine Realisierung der eigenen Rechte und Forderung zu erwarten. „Aktuelle juristische Themen, die Europa beschäftigen, sind in vielen dieser Länder gar nicht auf der Tagesordnung“, resümiert die Betreuungsexpertin Dragica Canestrini.

Korruption erschwert Betreuung. Ein wichtiger Faktor sei auch die Korruption, wobei diese insbesondere in Entwicklungs- bzw. Schwellenländern die Betreuung erschwere. Russland hingegen sei besser als sein Ruf. Zwar belegt das Land laut Transparency International immer wieder einen der vorderen Plätze im Ranking der korruptesten Länder, doch der Betreuungsexperte Nghi-Thiep Dien, Internationales Inkasso beim KSV1870, schränkt ein. „Was die Betreuung betrifft, so hat Russland eine relativ verlässliche Judikative. Mit einer Klage hat man, sofern keine politische Motivation dahintersteht und eine vollständige und schlüssige Dokumentation vorgelegt werden kann, gute Chancen, zu seinem Recht zu kommen. Auch die Verfahrenskosten sind verhältnismäßig niedrig und gut kalkulierbar. Korruption wird vor allem erst dann ein Faktor, wenn es um große Summen geht.“

Kostentreiber und Kleinarbeit. Die Gerichtskosten sind ein sensibler Punkt bei der Forderungsbetreuung im Ausland. Sie variieren von Land zu Land stark, ähnlich, wie die Verfahrensdauer unterschiedlich lang ist. Das mitteleuropäische Selbstverständnis, wonach bei einer Klage die Verfahrenskosten von jener Partei, die den Rechtsstreit verliert, zu kompensieren sind, gilt nicht überall. Unternehmen stehen in solchen Fällen vor der Frage, ob eine Klage wirtschaftlich ist oder eine Ausbuchung infrage kommt. Ein weiterer Kostenfaktor sind Übersetzungen, denn jeder Satz schlägt zu Buche. Auch ist die Übersetzung eines deutschen Textes in die japanische Sprache meist teurer als etwa ins Englische. Schließlich werden asiatische Sprachen in Europa seltener beherrscht. Darüber hinaus gibt es Unterschiede bei den Formvorschriften. Echtheitsbeglaubigungen von Urkunden (notariell oder per Haager Apostille) werden teilweise auch in EU-Ländern wie Bulgarien, Rumänien, Portugal oder auch Spanien gefordert. Mit dem Europäischen Zahlungsbefehl hat die EU einen Vorstoß zur Harmonisierung gemacht – Schwierigkeiten bei der praktischen Umsetzung machen ihn aktuell noch zu keiner Erfolgsgeschichte.

Mentalität spielt eine Rolle. Dass auch unterschiedliche Mentalitäten und der richtige Umgang mit Menschen relevante Faktoren bei der Forderungsbetreuung sind, bestätigt Dragica Canestrini vom KSV1870. Ein Grund, warum der KSV1870 auch ein internationales und damit vielsprachiges Team im Einsatz hat. In Ländern, in denen man durch Konfrontationen Gefahr laufe, das Gesicht zu verlieren, beispielsweise in Japan, bedürfe es einiges an Fingerspitzengefühl, um bei der Betreuung erfolgreich sein zu können. Aber nicht nur auf die zwischenmenschlichen Unterschiede komme es an, auch die allgemeinen Gepflogenheiten können unterschiedlich sein. Das weiß auch Isabella Bauer, Zuständige für Buchhaltung bei der Klausbauer



Dragica Canestrini, Leiterin Team Inkasso International bei der KSV1870 Forderungsmanagement GmbH, gemeinsam mit dem Kundenbetreuer Nghi-Thiep Dien.

Holzindustrie GmbH & Co KG: „In Italien beispielsweise finden viele Unternehmen einfach nichts dabei, Rechnungen erst nach 120 Tagen zu bezahlen, und das, obwohl das Zahlungsziel bei uns ohnehin schon 60 Tage ist. Dass wir zwischenzeitlich als eine Art Bank fungieren müssen, wobei sich der Kunde die Zinsen einbehält, wird nicht als problematisch angesehen.“

Kontakte zählen. „In den westlichen Ländern gibt es auch einen gesellschaftlichen Grundkonsens darüber, dass Gesetze einzuhalten sind. Das ist aber nicht überall so. In vielen Ländern, etwa in Südosteuropa oder auch Asien, zählen hauptsächlich die Beziehungen und das Netzwerk, das man vor Ort hat. Sich ausschließlich auf sein Recht zu verlassen ist zu wenig“, so Nghi-Thiep Dien. Aus diesem Grund hat der KSV1870 über viele Jahre hindurch ein Netz aus lokalen Partnern aufgebaut – in der Regel Anwälte –, mit denen gemeinsam Forderungen einbringlich gemacht werden. „Auch wir haben die Erfahrung gemacht, dass es hilft, Ansprechpartner vor Ort zu haben, die in der Landessprache Kontakt aufnehmen. Und einige Kunden im Ausland scheinen den Druck durch ein Inkassobüro zu ‚brauchen‘, damit sie erkennen, wie ernst die Lage ist“, so die Einschätzung von Isabella Bauer vom Unternehmen Klausbauer, das rund 80 Prozent seines Umsatzes im Ausland lukriert.

KSV1870 TIPP: GESCHÄFTSVERKEHR DOKUMENTIEREN!

Der Erfolg von Betreibungen und gerichtlichen Verfahren im Ausland hängt stark davon ab, ob eine vollständige und schlüssige Dokumentation (Verträge, Bestell- und Lieferscheine, CMR bzw. Frachtbriefe, Übernahmenachweise, Korrespondenz etc.) vorgelegt werden kann. Im Idealfall sind die Dokumente auch von der Gegenseite gezeichnet.



Foto: JackF - Fotolia.com

Wer hat eigentlich eingeladen?

Warum euphorische Lobgesänge auf das Buffet nichts darüber aussagen, ob ein Event erfolgreich war, und wieso Maßnahmen zur Kundenbindung nicht immer zwingend viel kosten müssen. **TEXT:** Theresa Berger

Eine Show des Cirque du Soleil, ein Helikopterflug über den Grand Canyon, eine Segway-Tour, Casinos, Show-girls und jede Menge Action: Den Händlern eines großen deutschen IT-Unternehmens wird einiges in Aussicht gestellt. Vorausgesetzt, sie können im Rahmen eines ausgeschriebenen Verkaufswettbewerbs in den Kategorien „Beste Steigerung“ oder „Beste Geschäftskundenvermarktung“ punkten. Denn nur wer vorher in seinem Job Vollgas gegeben hat, wird nachher auf die Incentive-Reise in die USA mitgenommen.

Auf kleinerer Flamme. Die Regel ist das nicht (mehr). Ließen es vor Jahren die Unternehmen – allen voran die Pharma- und Markenartikelindustrie – bei Incentive-Reisen und Events zur Kundenbindung krachen, wird heute vornehme Zurückhaltung geübt. Die Gründe sind bekannt. Rigide Compliance-Regelungen und Budget-Restriktionen erfordern einen völlig neuen Umgang mit dem Thema. Aus der Mode sind sie aber deswegen noch lange nicht gekommen, wie Herbert Sojak, den man getrost als

Urgestein der österreichischen Eventbranche bezeichnen kann, bestätigt. „Ich habe genug Arbeit“, sagt der Chef der Agentur HC Marketing Consult. „Wenn man spart, dann bei austauschbaren Dingen. Aber Kundenevents und Incentives sind auch heute noch ein Thema.“

Stolperfalle Compliance. Die Herangehensweise ist freilich eine andere. Galt früher unter anderem die Devise „Ich mache ein Event, weil der Mitbewerber auch eines gemacht hat“, wird jetzt viel genauer geschaut, für wen und wofür das Geld ausgegeben wird. „Die Zeiten austauschbarer Events sind definitiv vorbei“, sagt Sojak. „Fast jedes Unternehmen sagt: Wir haben Budgetkürzungen. Daher überlegt man jetzt auch zweimal, ob die Leute, die man einlädt, auch die richtigen sind. Ob das Event Sinn macht, wie hoch der Aufwand pro Kopf sein soll und was man überhaupt mit der Veranstaltung erreichen bzw. welche Botschaft man transportieren will. Das alles war früher völlig egal.“ Auch Sojak beobachtet, dass das Thema Compliance bei

vielen Auftraggebern für Sorgenfalten sorgt. „Man will nicht der Erste sein, der sich selbst und andere deswegen ins Unglück stürzt.“ Folglich wird genau überlegt, ob und wie man unter derartigen Auflagen eine Veranstaltung machen kann. Aber auch Grauzonen werden ausgelotet. „Als Eventplaner verbringe ich mehr Zeit mit der Rechtsabteilung als mit dem Marketingleiter.“ Solche Gedanken müssen sich Familienbetriebe bei der Eventplanung freilich nicht machen. „Die großen Unternehmen haben sicher ein Compliance-Problem. Aber das ist bei den kleinen Unternehmen kein Thema“, sagt Gert Zaunbauer, Geschäftsführer und Gesellschafter der Agentur Putz & Stingl in Mödling bei Wien. „Da ist der Herr Meier der Inhaber in der dritten Generation, und der macht es einfach. Da gibt es auch keine Überlegungen, dass am Ende mehr Umsatz oder mehr Kunden rausspringen müssen.“

Das Richtige statt das Teuerste. Ist die Entscheidung gefallen, ein Event zu organisieren, kommt es vor allem darauf an, etwas Einzigartiges auf die Beine zu stellen. „Es soll eine nachhaltige Erinnerung bleiben und nicht irgendwas aus dem Eventsupermarkt“, sagt Sojak. Das beginnt bei der Einladungskarte und endet beim Abendessen. Misslungen ist die Veranstaltung dann, wenn die Teilnehmer am Ende sagen: „Die Scampi waren sensationell, aber wer hat eigentlich eingeladen?“ Auch Ricarda Merkwitz und Wolf Rübner, Autoren des Buches „Alles nur Theater!“ (Verlag Wissenschaft & Praxis), sind der Überzeugung, dass die Dramaturgie den Unterschied zwischen einem guten und einem schlechten Event macht. „Die umjubelte Inszenierung ist selten ein Geniestreich, sondern das geduldige, kenntnisreiche Zusammensetzen eines Puzzles“, schreiben sie. In ihrem Buch gehen sie auch auf eine Reihe von Trends und Entwicklungen in der Eventinszenierung ein. Welchem dieser Trends Eventmacher am ehesten zustimmen würden, wurde von Eveosblog – einem Blog für Events, Eventmarketing, Social Media & Marketing – im Frühjahr dieses Jahres erhoben. 61 % der Teilnehmer glauben

» Die Zeiten
austauschbarer
Events sind
definitiv vorbei. «



Foto: Astrid Bartl

Herbert Sojak,
Chef der Agentur
HC Marketing Consult

an eine stärkere Einbindung digitaler Medien. Für 53 % spielt das „Storytelling“, also wenn das Event selbst und die Kommunikation drumherum wie eine Geschichte erzählt werden – eine immer größere Rolle. 44 % rechnen damit, dass das Thema Nachhaltigkeit bedeutender wird. 43 % setzen auf Inszenierungen, die reale mit virtuellen Erlebnissen verbinden.

Glänzende Augen. Vieles davon gibt es freilich nicht ohne entsprechende Investitionen. Sojak: „Unternehmen sind durchaus bereit, wieder mehr Geld auszugeben. Der Maßanzug kostet nun mal mehr als einer von der Stange.“ Doch Sojak betont auch, dass ein gelungenes Event nicht zwingend teuer sein muss. Das sieht Gert Zaunbauer ähnlich. „Ich brauche kein Megabudget, um ein Megaevent auf die Beine zu stellen. Ich brauche ein nettes Budget für ein nettes Event“, sagt er speziell an die Adresse von KMU gerichtet. Rund 100 Events organisierte seine 1992 gegründete Agentur. Ob der Familienbetrieb seine Kundenveranstaltung selbst auf die Beine stellt oder doch lieber Profis ranlässt, sei Geschmackssache. „Eine Agentur brauchen Sie dann, wenn Kreativität gefragt ist. Wir sind für den Wow-Effekt zuständig.“ Die Zeiten von „Prunk & Protz“-Events, wo ein Unternehmen versucht hat, das andere zu überbieten, sind laut Zaunbauer definitiv vorbei. „Der Wow-Effekt wird mit persönlichen Kleinigkeiten erzeugt, die nicht teuer sind, aber mit Hirn gemacht werden“, sagt Zaunbauer.

Ziel erreicht? Laut Sojak sollten sich KMU und Konzern gleichermaßen zu Beginn vor allem eine entscheidende Frage stellen: Ist ein Event überhaupt das richtige Instrument, um mein Ziel zu erreichen? Die Kostenfrage ist nämlich nicht zwingend der Knackpunkt. Es bleibt immer noch die Frage, inwieweit sich der Erfolg des Events am Ende auch in Zahlen messen lässt. Sojak empfiehlt, sich direkt bei den Gästen Feedback zu holen. „Eine besonders positive Auswertung bekomme ich, wenn ich gleich beim Ausgang frage, eine realistische ein bis zwei Wochen später.“

setzt auf Social Media, und nur 12 % werben mit klassischen Bannern. Für Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern sind vor allem E-Mail-Marketingkampagnen wichtig (61 %), aber auch Suchmaschinenmarketing (55 %). Social Media und Banner gehören bei jedem Zweiten von jenen, die online werben, aber auch dazu.

Nur einen Klick entfernt. Das bestätigt auch Kreissler: „Google-AdWords-Anzeigen sind am relevantesten im KMU-Bereich.“ Dabei kann man genau kalkulieren, zum Beispiel mit EUR 5 Budget pro Tag. Jeder Kunde bekommt die gleichen Konditionen wie große Unternehmen. Der geografische Bereich lässt sich genau einstellen und buchen. „Durch das Keyword, das der Kunde eingibt, etwa ‚Friseur 1030‘, ist die Bedürfnisabdeckung klar gegeben.“ Alles ist nur noch einen Klick entfernt, daher ist es wichtig, gut auffindbar zu sein. „Sonst ist das wie ein Packerl Visitenkarten, das auf meinem Tisch liegt. Keiner holt sie ab, und ich teile sie auch nicht aus.“ Online-Werbung kann aber auch Nachteile haben. Sie sei teilweise sehr technisch, und man müsse sehr gut verstehen, was man tue und mit wem, so der Experte.

Ziele setzen. Bevor man sich für ein bestimmtes Online-Werbeinstrument entscheidet, ist es wichtig, sich über die Ziele im Klaren zu sein. Geht es um Branding-Maßnahmen, also darum, die Bekanntheit des Unternehmens oder der Marke zu stärken? Oder eher um Interaktion mit den Usern? „Eine Interaktion kann die Teilnahme an einem Gewinnspiel oder das Anmelden für eine Probefahrt sein“, nennt der Digital Director Beispiele. Ist hingegen der Verkauf im Webshop das Ziel, dann kann eine Anzeige für den Verkauf optimiert werden. Denn der große Vorteil von Online-Werbung ist, dass sie getestet werden kann. So können mehrere Anzeigenvariationen oder Landing-Pages (eigene Seite, die sich nach dem Klick auf ein Werbemittel öffnet) online gehen. Nach einiger Zeit bleibt nur mehr jene Variante bestehen, die die höchste „Conversion Rate“ (Wirksamkeit einer Werbemaßnahme) bringt. Oft sind es

» *Je individueller die Zielgruppe selektiert wird, desto erfolgreicher eine Aktion.* «



Foto: KSV1870

Mag. Barbara Mayerhofer,
Leiterin Marketing
beim KSV1870

einzelne Wörter, Farben oder Bilder, die der entscheidende Grund dafür sind, ob ein Produkt gekauft wird oder nicht.

Entscheidungen fällen. Wer nicht viel Online-Budget zur Verfügung hat, sollte sich entscheiden: „Investiere ich es in die Produktion von relevantem Content, also Inhalten und Informationen, die für meine Zielgruppe relevant sind?“ Dazu zählen auch Social Media und suchmaschinenoptimierte Texte. „Oder stecke ich es in Anzeigen wie Banner oder Google AdWords?“ „Manche Unternehmer sagen auch: Wir brauchen eine Facebook-Fanpage, haben sich aber vorher nicht überlegt, welches Ziel sie damit verfolgen möchten. Fanpages sind langfristige Projekte, man darf dabei nicht in Kampagnen denken.“ Weiter sollte man bedenken, dass das zeitnahe Reagieren auf User-Kommentare wichtig ist. Ein Redaktionsplan hilft, die Fanpage regelmäßig mit neuen Inhalten zu befüllen. „Dass Online-Werbung ‚fast umsonst‘ ist – wie oft behauptet wird –, stimmt so nicht ganz. Denn man muss auch die Manpower und Kosten für Kreatives bedenken.“

Erfolg mit individuellen Angeboten. Der KSV1870 ist online sehr aktiv. Die meisten Bestellungen kommen mittlerweile über das Internet. „Wir nutzen fast alles, vom klassischen Banner über Google Ads bis hin zum E-Mail-Marketing“, erklärt Marketingleiterin Mag. Barbara Mayerhofer. Erst das Zusammenspiel der unterschiedlichen Maßnahmen im On- und Offline-Bereich macht für sie den Erfolg möglich. Mayerhofer schätzt bei der Online-Werbung vor allem die Unmittelbarkeit: „Nachdem ein Newsletter verschickt ist, bekommt man sehr rasch Reaktionen, von Interessenten bis zu Kaufabschlüssen.“ Ein bis zwei Tage nach dem Versand gebe es einen Peak, danach verlieren die User den Inhalt rasch aus dem Blickfeld. Es gelte daher laufend für neue Impulse zu sorgen. Das Erfolgsrezept: „Je individueller die Zielgruppe selektiert wird, desto erfolgreicher eine Aktion. Also lieber die Zielgruppe enger stecken und ein persönliches, individuell zugeschnittenes Angebot schnüren.“

„Mister KSV Tirol“ sagt auf Wiedersehen

Der scheidende Niederlassungsleiter Walter Hintringer und sein Nachfolger MMag. Klaus Schaller über Vergangenes und Zukünftiges.

forum.ksv: *Man kann sagen, dass in Tirol eine Ära zu Ende geht. Nach rund 20 Jahren als KSV1870 Kapitän in Tirol gehen Sie in den Ruhestand. Wie fühlt es sich an?*

Hintringer: Die vergangenen 20 Jahre sind regelrecht verfliegen. Ich denke, das liegt auch daran, dass mir die Arbeit sehr viel Spaß gemacht hat und ich meine Tätigkeit als Niederlassungsleiter stets so ausgerichtet habe, als würde ich meinen eigenen Betrieb führen. Ich habe sehr viel Herzblut in meine Arbeit und in die gesamte Niederlassung investiert, daher war es auch mein größter Wunsch, dass das Geschaffene von meinem Nachfolger mit der gleichen Hingabe und zum Wohle des KSV1870 erhalten und weiterentwickelt wird. In Abstimmung mit der Geschäftsführung in Wien ist es uns gelungen, mit MMag. Klaus Schaller genau so einen Nachfolger zu finden. Aber wir haben nicht nur einen großartigen Niederlassungsleiter gefunden, sondern konnten einen lückenlosen Übergang schaffen. Seit Anfang Mai übertrage ich ihm mein gesamtes Netzwerk, meine Medienkontakte, und er erhält Einblick in alle KSV1870 Prozesse und Interna. Mit meinem Ausscheiden Ende Oktober wird er dann als neuer „Mister KSV“ in Tirol bekannt sein. Damit habe ich meine Mission erfüllt. Dass der Abschied von den vielen lieben Kollegen mit „Herzschmerzen“ verbunden ist, versteht sich von selbst. Jedoch freue ich mich auch, in Zukunft mehr Zeit für meine Familie und Hobbys zu haben. Ich wünsche mir, dass ich gesund bleibe und meinen geplanten Zielen und Aktivitäten mit der gleichen Intensität wie früher meinen beruflichen nachgehen kann.

Herr Schaller, Sie lösen Walter Hintringer als Niederlassungsleiter ab – ein schweres Erbe?

Schaller: Bereits bei Antritt meiner neuen Anstellung war mir bewusst, dass diese Aufgabe keine einfache sein wird. Walter Hintringer hat unzweifelhaft die Insolvenzlandschaft in Tirol geprägt wie keine andere Person. Selbstverständlich sind die Maßstäbe, an denen meine Leistungen nun gemessen werden, daher streng. Ich bin jedoch der Meinung, dass man sich nur mit ambitionierten Zielen entsprechend weiterentwickeln kann.



Fotos: Tom Bause

So sehe ich die sehr großen beruflichen Fußstapfen von Walter Hintringer weniger als Belastung als vielmehr eine Art Leitlinie, wie eine zukünftige Ausgestaltung meiner Tätigkeit ausschauen kann. Selbstverständlich wird aber auch eine gehörige Portion meiner Persönlichkeit darin wiederzufinden sein.

Welche Stärken hat die Tiroler Wirtschaft, und wie wird sich der Wirtschaftsstandort entwickeln? Welche Impulse braucht es?

Hintringer: Die Stärke der Tiroler Wirtschaft liegt in ihrer Vielfalt. Von den rd. 41.000 Tiroler Unternehmen sind etwa 90 % KMU, die in den unterschiedlichsten Bereichen aktiv sind. Zu erwähnen ist, dass der Branchenmix so ausgewogen ist wie in kaum einem anderen Bundesland in Österreich. Gepaart mit relativ wenigen, jedoch wirtschaftlich sehr stabilen Großunternehmen aus der Industrie, bilden die KMU das Rückgrat der Tiroler Wertschöpfung. In den vergangenen Monaten konnte die Tiroler Wirtschaft insbesondere

von der wirtschaftlichen Stärke Deutschlands profitieren. Mit einer leichten Flaute ist hingegen die Industrie bei den Exporten konfrontiert. Es schwächelte insbesondere der Handel mit Italien. Kurzfristige Impulse bräuchte auch die Baubranche, insbesondere der „Hochbau“. Die öffentliche Hand wäre gefordert, mehr Wohnbauförderungsmittel bereitzustellen und anstehende Bauvorhaben vorzuziehen.

Wie stark sind Unternehmen im Tourismus von Insolvenzen betroffen?

Hintringer: Der Hotellerie in Tirol geht es trotz einer schwierigen Wintersaison 2013/14 tendenziell gut. Diese Branche ist traditionell ein stark fremdfinanzierter Sektor. Da das Zinsniveau jedoch seit Jahren auf einem sehr niedrigen Stand ist, belasten die anfallenden Zinsen die Ergebnisse der Betriebe kaum. Davon profitierten die Unternehmer in der Branche. So war zu beobachten, dass in den vergangenen Jahren kaum Hotelleriebetriebe in die Insolvenz schlitterten. Ein gut aufgestelltes Unternehmen müsste auch in der Lage sein, einen einmal etwas ungünstigeren Saisonverlauf zu verkraften. Ich erwarte keine signifikanten Steigerungen bei den Insolvenzen in der Hotellerie für das laufende Jahr.

Immer wieder kommt es vor, dass Firmen trotz voller Auftragsbücher pleitegehen. Wie ist das möglich?

Schaller: Bedauerlicherweise müssen wir häufig feststellen, dass Unternehmen bei der Auftragsakquisition auf eine detaillierte Kalkulation ihrer Preise verzichten. Die Unternehmen haben zwar volle Auftragsbücher, können jedoch die notwendigen Deckungsbeiträge nicht erwirtschaften. Die Aufwendungen fressen die Erlöse auf. Ganz wichtig für Unternehmer ist es daher, bereits vor Angebotslegung alle Kostenfaktoren zu berücksichtigen. Nach Abarbeitung eines Auftrages ist eine Nachkalkulation unerlässlich. Aus den erhobenen Daten kann der Unternehmer unverzichtbare Informationen für nachfolgende Angebotslegungen gewinnen. Ein ganz wichtiger Punkt, der an dieser Stelle erwähnt werden muss, ist die Tatsache, dass in vielen Unternehmen eine Liquiditätsplanung fehlt. Dadurch sind Unternehmer manchmal unerwartet mit leeren Kassen konfrontiert. Dann gilt es, kurzfristig teure Geldmittel zu beschaffen, deren Kosten ein an sich positives Betriebsergebnis zunichtemachen können.

Zum Abschluss, Herr Hintringer: Was waren Ihre größten persönlichen Erfolge und Herausforderungen in Ihrer beruflichen Laufbahn?

» Wir haben nicht nur einen großartigen Niederlassungsleiter gefunden, sondern konnten einen lückenlosen Übergang schaffen. «



Hintringer: Ich kann heute sagen, dass ich den Großteil meiner beruflichen Ziele erreicht habe. Ich bin sehr zufrieden, dass die intensive Arbeit keine negativen Spuren hinterlassen hat, vielmehr Teil eines ganzheitlichen Lebensablaufes wurde und mir viel Freude bereitet hat. Ich habe einige kleinere und größere Erfolge eingheimst, die mich gestärkt haben, wobei ich die Demut nie aus den Augen verloren habe. Natürlich war auch die eine oder andere Niederlage dabei – ich habe aber gelernt, dass man sie verkraften und als Ansporn für Veränderung verstehen muss.

Welche Ziele haben Sie als bald oberster Gläubigerschützer in Tirol? Wohin geht die Reise mit Ihnen?

Schaller: Der KSV1870 ist durch den unermüdlichen Einsatz von Walter Hintringer in den vergangenen Jahrzehnten in Tirol sehr gut aufgestellt. Es gilt für mich nunmehr, diesen Standard zu halten, Kontakte aufzubauen und zu pflegen. In Tirol kennt jeder jeden, ein persönlicher Umgang ist das Um und Auf. Darüber hinaus habe ich mir zum Ziel gesetzt, die KSV1870 Dienstleistungen und die Wichtigkeit des Gläubigerschutzes noch stärker in den Betrieben zu verankern.



Foto: vege - Fotolia.com

Wissen, wer dahintersteckt

Zur Eindämmung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung gelten nun verschärfte Sorgfaltspflichten für Kredit- und Finanzinstitute. Der Wirtschaftliche EigentümerReport des KSV1870 ist das perfekte Instrument dafür. **TEXT:** Sandra Kienesberger

Die Feststellung und Überprüfung der Identität von Kunden, vertretungsbefugten Personen und wirtschaftlichen Berechtigten ist bei Kredit- und Finanzinstituten längst kein Goodwill mehr, sondern Pflicht. Aufgrund der EU-Richtlinie 2005/60/EG des Europäischen Parlaments und des Rates zur Verhinderung der Nutzung des Finanzsystems zum Zwecke der Geldwäsche und der Terrorismusfinanzierung sowie deren Umsetzung im österreichischen Bankwesengesetz gelten hinsichtlich der Identitätsprüfung verschärfte Sorgfaltspflichten. Das macht hochwertige Informationen notwendig. Der KSV1870 hat darauf reagiert und zur Unterstützung im Vorjahr den Wirtschaftlichen EigentümerReport gelauncht. Das Produkt punktet durch Verlässlichkeit und schnelle Verfügbarkeit.

Identifikation wird zur Pflicht. Die gesetzlichen Vorgaben machen es notwendig, den oder die wirtschaftlichen Eigentümer von juristischen Personen (z. B. bei Kapitalgesellschaften, Personenvereinigungen oder Rechtspersonen, die Gelder verwalten oder verteilen) zu identifizieren. Es sind also jene Personen zu erheben, die letztlich die Kontrolle innehaben, etwa durch ausreichende direkte oder indirekte Beteiligungen bzw. Stimmrechte (mehr als 25 %). Das ist für viele betroffene Unternehmen eine weitere administrative Herausforderung. Mit dem Wirtschaftlichen EigentümerReport übernimmt die KSV1870 Information GmbH für ihre Kunden gerne diese Aufgabe.

KSV1870 Produkt unterstützt. Der Wirtschaftliche EigentümerReport listet die nach gesetzlicher Vorgabe relevanten Beteiligungen an einem abgefragten Unternehmen akribisch und über mehrere Ebenen auf – und zwar so lange, bis am Ende die wirtschaft-

lichen Eigentümer identifiziert sind. Laut Gesetz müssen nur protokollierte Unternehmen geprüft werden. Der KSV1870 bietet dieses Service jedoch für alle 600.000 Unternehmen seiner Wirtschaftsdatenbank an und recherchiert weltweit nach Beauftragung. Der Report ist ein perfektes Instrument zur Klärung von Besitzverhältnissen, indem er einen tiefen Einblick in die jeweiligen Unternehmensstrukturen gibt. In Kombination mit einer Bonitätsauskunft bieten diese Informationen den perfekten Schutz vor Ausfällen.

Steigendes Bewusstsein. „Wir sind sehr stolz darauf, die Kredit- und Finanzinstitute mit unserem Service zu unterstützen. Nach einem Jahr am Markt können wir sagen, dass das Produkt heiß begehrt ist und die Abfragen kontinuierlich steigen“, so Roland Führer, MAS MBA, Geschäftsführer der KSV1870 Information GmbH. Der EigentümerReport wird mittlerweile nicht nur vom Finanzbereich genutzt, sondern von Unternehmen aller Branchen. „Schon seit einigen Jahren beobachten wir ein steigendes Bewusstsein für den Umgang mit Kunden- und Lieferantendaten. Der Check von Identitäten, Adressen und Bonitäten aus einer qualifizierten und verlässlichen Datenbank anstelle ungeprüft gesammelter Informationen aus zweifelhaften Quellen, z. B. im Internet, wird mehr und mehr zum Standard. Ebenso wie die quartalsmäßige oder anlassbezogene Überprüfung von Kunden und Lieferanten. Der KSV1870 BonitätsMonitor informiert in weiterer Folge täglich über Änderungen jeglicher Art (z. B. der Rechtsform, des Firmenwortlautes, der Adresse, Verschlechterung oder Verbesserung der Bonität, Eintreten einer Insolvenz).

Sie haben Fragen zum Produkt?

Wir beraten Sie gerne unter 050 1870-1200.

Lieferantenkredite? Bestens versichert!

Der Lieferantenkredit hat eine enorme wirtschaftliche Bedeutung und ist zu einem wichtigen Wettbewerbsselement geworden. Er gehört aufgrund der problemlosen Handhabung zu den bevorzugten Finanzierungsinstrumenten für alle Arten von Liefergeschäften.

Häufig sind die Konditionen des Lieferantenkredites ausschlaggebend für einen Geschäftsabschluss. In Käufermärkten spielen die Kunden ihre starke Verhandlungsposition gerne aus und drängen den Lieferanten in eine prekäre Finanzierungs- oder Risikosituation. Darüber hinaus entwickelt sich beim Verkäufer die Notwendigkeit, die Debitoren möglichst gut zu managen. Schließlich sind Kundenforderungen häufig die größte aktive Bilanzposition.

Aufgrund des seit Jahren hohen Insolvenznieaus im In- und Ausland ist die Gefahr von Zahlungsausfällen ständig gegeben. Auch eine „gute Adresse“ ist mittlerweile keineswegs mehr eine Garantie für den Zahlungseingang. Ganz abgesehen von den Problemen, welche Kunden verursachen, die schleppend bezahlen und daher besonders beobachtet und gemahnt werden müssen.

Als die führende Kreditversicherung Österreichs bietet PRISMA Die Kreditversicherung professionelles Risikomanagement mit individuell auf den Kunden abgestimmten Lösungen an.

Die Kreditversicherung bietet Schutz gegen eines der größten



Ludwig Mertes,
Markenvorstand PRISMA
Die Kreditversicherung.

Foto: PRISMA

Risiken im Geschäftsleben, die Zahlungsunfähigkeit eines Kunden im In- und Ausland.

PRISMA-Experten prüfen laufend die Bonitäten und warnen frühzeitig, wenn sich die Zahlungsfähigkeit eines Kunden verschlechtert. „Unsere Kunden informieren wir laufend über die Beurteilungsergebnisse und Bonitätsveränderungen. Sie selbst verfügen schließlich ‚nur‘ über subjektive Erfahrungen zum Zahlungsverhalten“, erläutert Vorstand Ludwig Mertes. Über die Euler Hermes Gruppe hat PRISMA Zugriff auf rund 40 Millionen Kundendaten in über 50 Ländern weltweit.

Informationen über unsere Produkte erhalten Sie im Internet unter www.prisma-kredit.com.

PRISMA IST EINE MARKE DER ACREDIA VERSICHERUNG AG.

Seit 1989 belebt Prisma den österreichischen Kreditversicherungsmarkt, seit 2009 führt sie ihn an. 2013 erzielte PRISMA 71 Millionen Euro Umsatz. Acredia ist zu 100 % Tochter der OeKB EH Beteiligungs- und Management AG. Die Oesterreichische Kontrollbank AG hält 51 % der Managementholding, 49 % hält die Euler Hermes AG, Hamburg. Die Euler Hermes Gruppe, mit Sitz in Paris, ist Weltmarktführer in der Kreditversicherung und gehört zum Allianz-Konzern.

KSV.NEWS

Austria's Leading Companies 2014



ALC kürt die besten Unternehmen Österreichs

Mit diesem Jahr werden bereits zum 16. Mal die besten Unternehmen des Landes vom KSV1870 gemeinsam mit seinen Partnern WirtschaftsBlatt und PricewaterhouseCoopers (PwC) Österreich bei festlichen Galas geehrt und mit einem Preis, der sich als heimlicher „Oscar der österreichischen Wirtschaft“ etabliert hat, ausgezeichnet. In den drei Kategorien „Solide Kleinbetriebe“, „Goldener Mittelbau“ und „Big Player“ werden in jedem



Bundesland (siehe Tabelle) die jeweiligen Sieger prämiert. Als Basis der Wertung werden sowohl die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Kennzahlen der vergangenen Jahre als auch das KSV1870 Rating herangezogen. Alle Einzelergebnisse, die aus den eingereichten Jahresabschlüssen abgeleitet werden, werden gewichtet, addiert und münden in eine finale Punktebewertung. Weitere wertvolle Bonuspunkte konnten im Bereich „Nachhaltigkeit“ und

„Qualität und Sicherheit“ gewonnen werden. Unterstützt und begleitet wird diese Kür der Besten von entsprechender Präsenz in den Medien. Die Sieger aus Wien und die Österreich-Gesamtsieger werden im Palais Liechtenstein mit einem eigens für den Wettbewerb entworfenen Kunstwerk ausgezeichnet.

Besuchermagnet Exporttag: Der KSV1870 war dabei!

Am 24. Juni jährte sich zum 12. Mal der Exporttag der Wirtschaftskammer Österreich. Unter den 70 Wirtschaftsdelegierten und 40 Ausstellern war der



Fotos: Frank Helmrich

KSV1870 mit eigenem Stand vertreten, bei dem die Gläubigerschutz-Experten Dott. Paolo Branchicella, Marco Pinter und Stefan Wurzel, MDes, zahlreiche Be-

ratungsgespräche mit den anwesenden Besuchern führten. Mit seinen rund 3.000 Gästen erwies sich der Exporttag im Gebäude der WKO in der Wiener Hauptstraße 63, 1045 Wien, als wahrer Besuchermagnet. Zahlreiche Workshops standen ebenso auf dem Programm wie interessante Vorträge, unter anderem von Matt Brittin (Vice President, Northern and Central Europe, Google), Dr. Franz Wohlfahrt (CEO, NOVOMATIC AG) und Dr. Reinhold Mitterlehner, Vizekanzler und Bundesminister für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft.



ALLE EVENTS IM ÜBERBLICK

Datum	Bundesland	Veranstaltungsort
Mo, 3.11.2014	Vorarlberg	Festspielhaus Bregenz
Di, 4.11.2014	Tirol	Congresspark Igls
Mi, 5.11.2014	Salzburg	Kavalierhaus Klessheim
Mo, 10.11.2014	Oberösterreich	Lentos
Mi, 12.11.2014	Niederösterreich	Casino Baden
Do, 13.11.2014	Burgenland	Schloss Esterházy
Mo, 17.11.2014	Steiermark	Helmut List Halle Graz
Di, 18.11.2014	Kärnten	Casineum Velden
Di, 25.11.2014	Wien	Palais Liechtenstein

KSV1870 beim Kreditversicherungstag Österreich

In Wien findet am 14.10.2014 erstmals der Kreditversicherungstag Österreich statt. Der KSV1870 wird als Sponsor und Teilnehmer vor Ort sein, um seine Expertise zur Verfügung zu stellen. Bei dieser – in Deutschland schon seit mehreren Jahren etablierten – Expertentagung wird über die Möglichkeiten der politischen und wirtschaftlichen Absicherung von Forderungen, der Kreditversicherung als Frühwarnsystem und Akquisitionsvehikel gesprochen. Außerdem werden Modelle der Absicherung auf Basis des bereits in Unternehmen etablierten und fundierten Kreditmanagements vorgestellt. Nutzen Sie den Kreditversicherungstag Österreich, um in individuellen Gesprächen mit den Kreditversicherern und den Unternehmen Ihre Fragen zu stellen und Erfahrungen auszutauschen.

Dr. Hans-Georg Kantner trägt vor.

Unter dem Titel „Wenn der Tag der Wahrheit kommt“ wird der KSV1870 Experte Dr. Hans-Georg Kantner einen umfassenden Überblick über den Insolvenzverlauf in einer Zeitreihe (1993-2003-2013) und den volkswirtschaftlichen Mehrwert von Kreditversicherungen geben. Der Vortrag wird abgerundet von Tipps zu Kreditlimits, Bonitätschecks und Kundenportfolios. Darüber hinaus informiert er über Möglichkeiten und Instrumente, mithilfe derer das Debitorenmanagement professionell zu gestalten ist. Weitere Expertenvorträge bieten einen punktgenauen Überblick über den nationalen und internationalen Kreditversicherungsmarkt, die Erschließung neuer Märkte und Absicherungskonzepte rund um die Finanzierung.

Jetzt anmelden und teilnehmen.

Die reguläre Anmeldegebühr beträgt EUR 295,-. Enthalten sind ein Mittagessen, Erfrischungsgetränke, die Teilnahme an der



Foto: Petra Spölla

Dr. Hans-Georg Kantner vom KSV1870 spricht in seinem Vortrag „Wenn der Tag der Wahrheit kommt“ über die Insolvenzentwicklung und informiert über eine Reihe von Maßnahmen zur Risikominimierung.

Podiumsdiskussion und der Download der Vorträge. KSV1870 Mitglieder haben die Möglichkeit, sich zum reduzierten Preis von EUR 150,- zur Veranstaltung anzumelden. Nützen Sie Ihren Preisvorteil und erhalten Sie neue Anregungen für den Kreditprozess und für mehr Sicherheit im Umgang mit Obliegenheiten!

Anmeldung unter:

www.kredit-versicherungs-tag.at.

Nähere Informationen auch unter www.ksv.at.

Für Makler, Anbieter und Dienstleister aus dem Kreditversicherungs- sowie Forderungs- und Risikomanagementumfeld ist eine Teilnahme ausgeschlossen.



Foto: ufopix110 - Fotolia.com

Kreditversicherungstag Österreich

14. Oktober 2014 in Wien

**Jetzt
anmelden!**

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. René Jonke / 2. Mag. Otto Zotter / 3. Dr. Hans-Georg Kantner

RENÉ JONKE¹

Niederlassungsleiter KSV1870 Graz, hielt unter dem Titel „Bonität als Basis für bessere Geschäfte“ am 12. Juni einen Vortrag im Rahmen der Sommertagung der Maschinenring Personal und Service eGen in Linz. Herr Jonke referierte eine Stunde vor ca. 100 Teilnehmern und beantwortete anschließend offene Fragen. Der Niederlassungsleiter sprach außerdem am 26. Juni vor 30 Schülern der BHAK Voitsberg über das Thema „Gläubigerschutz in der Praxis, Bonitätsbewertung und Privatkonkurs“.

MAG. OTTO ZOTTER²

Niederlassungsleiter KSV1870 Linz, informierte am 11. Juni rund 20 Unternehmensgründer im Rahmen der Ringvorlesung „Erfolgreich selbstständig werden“ an der Alpen-Adria-Universität Klagenfurt über die „Bonitätsbewertung als Instrument der Risikoabsicherung“.

DR. HANS-GEORG KANTNER³

Leiter KSV1870 Insolvenz, trug zum großen Erfolg des 4. Grazer Forums Unternehmenssanierung bei, indem er als Gastreferent am 4. Juni das Thema „Familienunternehmen: Rolle in der österreichischen Wirtschaft und Besonderheiten in der Insolvenz“ präsentierte. 150 Teilnehmer aus ganz Österreich besuchten diesen Event im Veranstaltungszentrum Schlossberg, bei dem sich Sanierungsexperten aus unterschiedlichen Berufsgruppen zum interdisziplinären Erfahrungsaustausch trafen.



QUER GELESEN

Finanzkrise verstehen



Die Finanz- und Schuldenkrise begleitet uns seit nunmehr sieben Jahren. Auch wenn dieses Thema laufend in den Medien diskutiert wird, bleibt es äußerst komplex und ist für viele schwierig nachzuvollziehen. Nur ausgewiesene Experten können die damit verbundenen Fachausdrücke

wie Bonität, Credit Default Swap oder Ratingagentur detailliert zuordnen. Die Autoren des Buches füllen die möglichen Wissenslücken mit nachvollziehbaren Erklärungen und anschaulichen Darstellungen. Durch die Erläuterung von 57 Stichworten und ansprechenden Schaubildern wird dieses Buch zum idealen Ratgeber im Begriffsdschungel der Finanzwirtschaft. In einem abschließenden Resümee werden die Lehren aus der Krise aufgezeigt.

René Buholzer/Stefan Haigner/Stefan Jenewein/
Friedrich Schneider

Wie der Traum vom Haus die Welt bedrohte

Die Finanz- und Schuldenkrise in 57 Stichworten und Schaubildern – Zusammenhänge und

Begriffe einfach erklärt

Verlag: MANZ

2014, gebunden, Hardcover, 152 Seiten

Preis: EUR 25,00

ISBN: 978-3-214-08161-4

Guter Rat ist nicht immer teuer



Was war der beste Rat, den Sie je bekamen? Eine Frage, die zum Nachdenken anregt. Genau dies tun über 100 Persönlichkeiten aus den verschiedensten Ländern, Branchen und Generationen. Neben Steve Jobs, Warren Buffett oder Richard Branson ist auch ein Österreicher mit seinem Rat

zur Stelle: Hannes Androsch. So verschieden die Menschen sind, die in diesem Buch zu Wort kommen, so faszinierend und vielfältig sind ihre Erkenntnisse. Der Autor versammelt die Quintessenzen von Jahrzehnten an Führungs- und Lebenserfahrung, um einen Einblick in die Welt des Managements und wertvolle Tipps für eine erfolgreiche Managementkarriere zur Verfügung zu stellen.

Frank Arnold

Der beste Rat, den ich je bekam

Verlag: Hanser

2014, Hardcover, 240 Seiten

Preis: EUR 15,40

ISBN: 978-3-446-43872-9

Social Media im Unternehmen



Facebook, Twitter, YouTube und Co. gehören mittlerweile zur alltäglichen Kommunikation. Die sozialen Internetplattformen bieten für Unternehmen neue Chancen, bergen aber gleichzeitig auch viele Gefahren. So kann eine unbedachte Äußerung durch die rasante

Geschwindigkeit dieser Kommunikationsform bereits einen sogenannten „Shitstorm“ auslösen, der die betroffenen Adressaten ratlos macht. Wie soll nun mit diesen neuen Formen der Verständigung zwischen Unternehmen und Kunden, Stakeholdern etc. umgegangen werden? Die Autoren geben wertvolle Tipps, wie durch einzelne sinnvolle Maßnahmen ein effizientes Social Business entstehen kann.

Annabelle Atchison/Thomas Mickleit Hg./

Carsten Rossi

Social Business

Von Communities und Collaboration

Verlag: Frankfurter Allgemeine Buch

2014, gebunden, 220 Seiten

Preis: EUR 24,90

ISBN: 978-3-95601-017-0

Gläubigerschutz

Aktuelles aus Rechtsprechung
und richterlicher Praxis

Ersatz für einen Kostenvorschuss durch ehemalige Organe/Gesellschafter

Hat ein Antragsteller einen Kostenvorschuss für die Anlaufkosten des Konkursverfahrens geleistet, kann er diesen Betrag einerseits von jeder Person verlangen, die verpflichtet war, die Eröffnung des Insolvenzverfahrens zu beantragen, und die den Antrag schuldhaft nicht gestellt hat, und andererseits unabhängig von diesen Voraussetzungen von jeder Person, die zur Leistung eines Kostenvorschusses verpflichtet gewesen wäre.

Die organschaftlichen Vertreter einer juristischen Person und sämtliche Personen, die innerhalb der letzten drei Monate vor der Einbringung des Antrags auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens organschaftliche Vertreter des Schuldners waren (nicht jedoch Notgeschäftsführer), sind zur ungeteilten Hand zur Leistung eines Kostenvorschusses im Höchstmaß von EUR 4.000 für die Anlaufkosten verpflichtet. Diese Verpflichtung gilt auch für Gesellschafter, deren Anteil an der Gesellschaft mehr als 50 % beträgt.

Über die Verpflichtung zum Rückersatz des Kostenvorschusses hat das Insolvenzgericht auf Antrag mit Beschluss zu entscheiden.

ZIK 2014/150, 110
IO: §§ 71d, 72a, 72d
OLG Wien 24.10.2013, 28 R 374/13w

Geschäftsführer/(Mit-)Stifter einer Privatstiftung und Insolvenz-Entgelt

Anspruch auf Insolvenz-Entgelt haben ua Arbeitnehmer und freie Dienstnehmer. Angestellte Fremdgeschäftsführer einer GmbH können Arbeitnehmer sein, wenn sie regelmäßig und dauerhaft Dienstleistungen in wirtschaftlicher und persönlicher Abhängigkeit erbringen, oder freie Dienstnehmer, die weisungsfrei und ohne persönliche Abhängigkeit tätig werden. Kommt dem Geschäftsführer aber selbst ein erheblicher, selbstbestimmter Einfluss auf die Willensbildung in der Generalversammlung zu, sei es durch das Ausmaß eigener Gesellschaftsanteile, die Gestaltung des Gesellschaftsvertrags oder aber rein faktisch, und stellt sich sein Handeln nicht primär als Verwaltung fremden Gesellschaftsvermögens im Interesse der Gesellschafter, sondern als unternehmerische Tätigkeit unter Verfolgung eigener Vorstellungen und wirtschaftlicher Interessen dar, ist er weder Arbeitnehmer noch freier Dienstnehmer. Die Übernahme des unternehmerischen Risikos (im Anlassfall das Eingehen von Bürgschaften und persönlichen Haftungen für die Gesellschaft in der Krise und in geradezu existenzbedrohendem Ausmaß) spricht als wesentlicher Aspekt für die Arbeitgeberstellung und gegen ein (auch nur freies) Dienstverhältnis.

Gesellschaftern mit beherrschendem Einfluss steht kein Insolvenz-Entgelt zu. Ein den Anspruch auf Insolvenz-Entgelt ausschließender Einfluss kann auch im Weg einer Privatstiftung ausgeübt werden, der Gesellschaftsanteile übertragen werden (8 ObS 2/13x; 8 ObS 3/13v). Zwar ist die Privatstiftung nach ihrem Entstehen als Rechtsträger vom Stifter vollständig getrennt, er wird weder „Mitglied“ der Stiftung, noch bleibt er Eigentümer des Stiftungsvermögens (RIS-Justiz RS0115134), allerdings werden der Zweck und die innere Ordnung der Privatstiftung im Wege der Privatautonomie weitgehend vom Stifter bestimmt.

Die Attraktivität der Privatstiftung ergibt sich vor allem aus der Möglichkeit der eigennützigen Zweckverfolgung, der individuellen Auswahl und dem hohen Maß an Gestaltungsfreiheit und Eingriffsmöglichkeiten des Stifters. Insb ist das durch die Stiftung verselbstständigte Vermögen ausschließlich zweckgebunden, und zwar nach dem erklärten Willen des Stifters für die von ihm frei bestimmten Begün-

stigten zu verwenden (RIS-Justiz RS0052195), was eine Analogie zur Treuhandverfügung jedenfalls dann rechtfertigt, wenn auch der Widerruf der Stiftung vorbehalten wurde. Auch ein bloßer Mitstifter gehört nicht zum Kreis der durch das IESG geschützten Personen, wenn ihm wesentliche Einflussmöglichkeiten zukommen.

ZIK 2014/158, 114
IESG: § 1 Abs 1 und 6
OGH 17.12.2013, 8 ObS 8/13d

Teilzahlung eines Bürgen und Einlösung der Restforderung durch Dritten

Der zahlende Bürge (Garant) tritt bis zur Höhe der von ihm erbrachten Leistungen in die Rechte des Gläubigers ein, dh, dass die Forderung des befriedigten Gläubigers so, wie sie bei diesem bestanden hat, also mit denselben rechtlichen Eigenschaften, Vorrechten, Nebenrechten und Einwendungen, allerdings nur bis zur Höhe der Teilleistung, auf den Bürgen übergeht, wobei die Restforderung des Hauptgläubigers hinsichtlich der Sicherheiten Vorrang genießt (3 Ob 299/05z).

Bei der Einlösung einer Hypothekarschuld geht die Hypothek ohne bürgerliche Eintragung auf den Zessionar über (RIS-Justiz RS0033420, RS0011276). Die notwendige Zession hat dieselben Wirkungen wie die Legalzession (RIS-Justiz RS0033405), die Forderung geht so auf den Neugläubiger über, wie sie beim Altgläubiger bestand (RIS-Justiz RS0032903). Löst daher ein Dritter die verbliebene Forderung des ursprünglichen Gläubigers ein, erlangt er das dem Garant vorrangige Pfandrecht. Mag der einlösende Dritte auch im Gegensatz zum Bürgen/Garanten „freiwillig“ zahlen, so verlässt er sich doch auf den mit der Zahlung verbundenen Erwerb der unveränderten, daher auch nicht plötzlich eingeschränkten Sicherungsrechte des bisherigen Gläubigers. Es ist nicht nachvollziehbar, warum die Einlösung der verbliebenden vorrangig besicherten Restforderung eine Verbesserung der Rechtsstellung des Bürgen bewirken soll.

ZIK 2014/160, 116
ABGB: §§ 1358, 1422
OGH 19.12.2013, 3 Ob 236/13x

Gläubigerschutz

*Aktuelles aus Rechtsprechung
und richterlicher Praxis*

Absonderungsrecht trotz zeitweisen Fehlens von Pfandzetteln an Maschinen

Für die Vornahme einer Verpfändung von Maschinen, deren Übergabe unmöglich oder untunlich ist, reicht das Anbringen von Pfandzetteln, die den Pfandgläubiger und die Verpfändung erkennen lassen. Werden die Pfandzettel später entfernt, besteht die Verpfändung während der Zeit fehlender Publizität gutgläubigen Dritten gegenüber nicht. Der Pfandnehmer hat das Recht auf Wiederherstellung der Publizität durch Wiederanbringung der Pfandzeichen. Werden die Pfandzettel neuerlich angebracht, kommt dem Pfandgläubiger wieder eine gesicherte Position gegenüber erst später auftretenden dritten Gläubigern oder im Fall einer nachfolgenden Insolvenz zu.

Nähere Details:

Das LG Innsbruck hat das Konkursverfahren über das Vermögen einer GmbH (Gemeinschuldnerin) eröffnet. Der Beklagte ist der bestellte Insolvenzverwalter.

Die Klägerin schloss vorher mit der Gemeinschuldnerin einen „Verpfändungsvertrag“, mit dem die Gemeinschuldnerin zur Sicherstellung von Forderungen der Klägerin in ihrem Eigentum stehende Maschinen verpfändete.

Laut Punkt III des Verpfändungsvertrags sollten mit Rücksicht auf die Unmöglichkeit, jedenfalls Untunlichkeit der körperlichen Übergabe die verpfändeten Maschinen im Betrieb bleiben und ihre Übergabe derart erfolgen, dass sie mit einem auf die Verpfändung hinweisenden gut sichtbaren Vermerk gekennzeichnet werden, zu welchem Zweck an der Oberfläche in gut leserlicher Form Schilder mit

der Aufschrift „Zu Gunsten von Forderungen der [Klägerin] verpfändet.“ angebracht und bis zum Erlöschen des Pfandrechts dort verbleiben sollten. Die Pfandgeberin verpflichtete sich, die Entfernung der auf die Verpfändung hinweisenden Kennzeichen zu unterlassen und der Pfandnehmerin jederzeit den nötigen freien Zutritt zu den Räumen zu gewähren.

Nach Abschluss des Verpfändungsvertrags wurden auf sämtlichen verpfändeten Maschinen Zettel im DIN-A4-Format mit einem Klebeband aufgebracht, worauf stand: „Zu Gunsten von Forderungen der [Klägerin] verpfändet.“ Die Zettel waren zum Teil vorne auf der Maschine, zum Teil hinten befestigt.

Am 27.12.2010 (Tag vor Eröffnung des Insolvenzverfahrens) wurden die Zettel auf sämtlichen Maschinen von Mitarbeitern der Klägerin wegen des bevorstehenden Insolvenzverfahrens erneuert. Die Klägerin beabsichtigte, durch die Erneuerung der Zettel ihr Pfandrecht im Insolvenzverfahren unmissverständlich darzutun. An diesem Tag erschien auch ein Gerichtsvollzieher und nahm Pfändungen vor.

Zwischen der erstmaligen Anbringung der Zettel und der Eröffnung des Insolvenzverfahrens befanden sich die Zettel nicht ständig auf den Maschinen. Teilweise fielen sie aufgrund von Verschmutzungen und Wärmebildung von selbst herunter, teilweise wurden sie von Mitarbeitern der Gemeinschuldnerin absichtlich entfernt. Die abgefallenen bzw. entfernten Zettel wurden immer wieder an den Maschinen angebracht, wobei jedoch nicht feststeht, wer dies durchführte. Es steht auch nicht fest, wie lange die Zettel an den jeweiligen Maschinen jeweils nicht befestigt waren.

Bei der Klägerin war niemand für die Kontrolle der ordnungsgemäßen Befestigung der Zettel zuständig. Es steht nicht fest, ob dafür bei der Gemeinschuldnerin jemand beauftragt war.

Der Beklagte hat die Maschinen in der Zwischenzeit verkauft. Der Erlös betrug EUR 338.100,22.

Die Klägerin begehrte vom Beklagten die Zahlung von EUR 338.100,22 sA.

Das Erstgericht wies das Klagebegehren ab.

Das Berufungsgericht gab der Berufung nicht Folge.

Die Revision der Klägerin hatte Erfolg.

ZIK 2014/146, 106

IO: § 48

ABGB: §§ 427, 452, 1368

OGH 23.4.2014, 5 Ob 233/13w



- Prägnante Berichte über die aktuelle Rechtslage in Insolvenzrecht und Kreditschutz
- Darstellung wichtiger Entwicklungen in Gesetzgebung und Praxis
- Analyse der rechtlichen Hintergründe aktueller Insolvenzfälle durch Experten aus Wissenschaft und Praxis
- Eigene Sparte „ZIK International“

Jetzt gratis das ZIK-Portal nutzen & Probe lesen: zik.lexisnexus.at!

zik.lexisnexus.at

Jahresabonnement 2014
für KSV1870 Mitglieder
um nur € 144,-
(statt 169,-)

Bestellen Sie unter:
Tel.: (01) 534 52-5555
Fax: (01) 534 52-141
E-Mail: bestellung@lexisnexus.at

Rechtstipps

Wichtige OGH-Urteile für Unternehmen

Arbeitsrecht

Dienstgeberhaftungsprivileg wird durch vorsätzliches Handeln des Erfüllungsgehilfen nicht beseitigt

Sachverhalt:

Der Kläger ist bei der beklagten Gesellschaft beschäftigt. Bei einem Arbeitsunfall auf einer Baustelle verletzte er sich, als er aus mehreren Meter Höhe ungesichert abstürzte. Ursprünglich hatte er ein Sicherheitsseil benutzt, da dieses ihn jedoch in seiner Bewegungsfreiheit eingeschränkt hätte, wurde vom Vorarbeiter angeordnet, das Seil auszuhängen. Der Kläger brachte vor, das Fehlverhalten des Vorarbeiters sei als vorsätzlich zu werten und die beklagte Partei müsse sich den Vorsatz zurechnen lassen, weshalb sie ihm für den erlittenen Schaden sowie für Spät- und Folgeschäden zu haften hätte. Der OGH wies die Klage ab.

Entscheidung:

Wird ein Dienstnehmer durch einen Arbeitsunfall geschädigt, den der Dienstgeber verursacht hat, so haftet dieser für Körperschäden nur bei Vorsatz (Sachschäden sind bei jedem Verschulden zu ersetzen). Der Vorsatz muss Eintritt und Umfang des Schadens umfassen, wobei bedingter Vorsatz genügt. Nach allgemeinen Regeln hat sich ein Arbeitgeber zwar vorsätzliches Verhalten seiner Erfüllungsgehilfen (Mitarbeiter) zu zurechnen, in concreto würde dies jedoch der Ratio des Dienstgeberhaftungsprivilegs widersprechen. Dieses basiert darauf, dass die – von den Dienstgebern – finanzierte gesetzliche Unfallversicherung als Ablöse der Haftpflicht des einzelnen Unternehmers gedacht ist. Die Haftungsbefreiung soll daher nur bei eigenem vorsätzlichem Verhalten des Dienstgebers ausgeschlossen werden. Eine Haftung für das vorsätzliche Verhalten eines Erfüllungsgehilfen – wie im konkreten Fall des Vorarbeiters – kommt daher nicht in Betracht.

Praxistipp:

Durch die Zahlung der Unfallversicherungs-Beiträge ist der Arbeitgeber von der Haftung für Personenschäden an seinen Arbeitnehmern grundsätzlich befreit. Dies gilt uneingeschränkt jedoch nur für leichte Fahrlässigkeit. Hat der Dienstgeber den Arbeitsunfall vorsätzlich oder grob fahrlässig verursacht, hat er die von der Sozialversicherung gewährten Leistungen dieser zu ersetzen.

OGH 29.1.2014, 9 ObA 4/14z

Datenschutzrecht

Im Internet abrufbare Verfahrensdaten als Datenschutzverletzung

Sachverhalt:

In einem umfangreichen Verfahren ließ ein Landesgericht zur Verwaltung von Verfahrens- und Sachverhaltsdaten einen virtuellen Server einrichten. Diese Daten wurden – aufgrund einer Verkettung von Zufällen – dem Zugriff der Suchmaschine Google ausgesetzt und in dessen Cache gespeichert. Fortan waren unter anderem die Namen mehrerer hundert Kläger, die Streitwerte, der Name eines Anwalts sowie die von ihm vertretenen Parteien ersichtlich. Der OGH sprach nunmehr aus, dass dadurch das Grundrecht auf Geheimhaltung personenbezogener Daten verletzt wurde.

Entscheidung:

Das Grundrecht auf Datenschutz nach § 1 Datenschutzgesetz 2000 normiert, dass jedermann Anspruch auf Geheimhaltung der ihn betreffenden personenbezogenen Daten hat, sofern ein schutzwürdiges Interesse daran besteht. Jeder Weitergabe von Daten muss eine Interessenabwägung zwischen einem schutzwürdigen Interesse des Betroffenen und dem berechtigten Interesse eines Dritten vorangehen, wobei im Zweifel die Vermutung für die Schutzwürdigkeit des Betroffenen spricht. Auch im gegebenen Fall ist das schutzwürdige Interesse der Beschwerdeführer an der Geheimhaltung der Daten zu bejahen. Eine Verletzung ihrer Rechte läge allerdings dann nicht vor, wenn die Daten bereits allgemein verfügbar wären. Der OGH meint dazu nun, dass von einer „allgemeinen Verfügbarkeit“ nur gesprochen werden kann, wenn zumindest eine (massen)mediale oder Online-Öffentlichkeit der Daten vorliegt. Davon kann im gegenständlichen Fall nicht gesprochen werden. Allein durch den bis dahin möglicherweise erfolgten Aufruf zur Sache und allenfalls das Aufliegen eines „Verhandlungsspiegels“ wurden die Daten keineswegs einer Allgemeinheit verfügbar.

OGH 28.11.2013, 6 Ob 165/13b

Lauterkeits- und Immaterialgüterrecht (Markenrecht)

Der Kornspitz als Gattungsbezeichnung

Sachverhalt:

Backaldrin ist Inhaberin der Wortmarke „Kornspitz“, unter welcher sie eine Backmischung herstellt und in erster Linie an Bäcker ausliefert. Dort wird die Backmischung zu einem länglichen – an beiden Enden spitz

zulaufenden – Brötchen verarbeitet. Die Mitbewerber von Backaldrin sowie die überwiegende Zahl der Bäcker wissen, dass das Wort „Kornspitz“ als Marke eingetragen ist. Für die Endverbraucher handelt es sich dabei jedoch um die gebräuchliche Bezeichnung für längliche, an beiden Enden spitz zulaufende Brötchen, dies vor allem deshalb, weil die Bäcker ihre Kunden in der Regel weder darauf hinweisen, dass das Zeichen „Kornspitz“ als Marke eingetragen ist, noch darauf, dass die Brötchen aus der genannten Backmischung hergestellt werden. Der Mitbewerber Pfahnl stellte einen Antrag auf Verfallserklärung der Marke „Kornspitz“. Der Oberste Patent- und Markensenat legte dem EuGH die Rechtssache vor.

Entscheidung:

Nach der Marken-Richtlinie können Marken alle Zeichen sein, soweit diese geeignet sind, Waren oder Dienstleistungen eines Unternehmens von demjenigen anderer Unternehmen zu unterscheiden. Eine Marke ist unter anderem jedoch dann für verfallen zu erklären, wenn sie nach dem Zeitpunkt ihrer Eintragung infolge des Verhaltens oder der Untätigkeit ihres Inhabers im geschäftlichen Verkehr zur gebräuchlichen Bezeichnung einer Ware oder Dienstleistung geworden ist, für die sie eingetragen wurde. Im gegenständlichen Fall haben zwar die Bäcker das Wortzeichen „Kornspitz“ als Marke wahrgenommen, die Verbraucher jedoch nicht. Der EuGH stellte nun fest, dass zwar nicht nur auf die Wahrnehmung der Verbraucher oder Endabnehmer abzustellen sei, sondern auch – abhängig vom jeweiligen Markt – auf die Wahrnehmung der Gewerbetreibenden bzw. der Verkäufer. Jedoch spiele im Allgemeinen die Wahrnehmung der Verbraucher oder Endabnehmer eine entscheidende Rolle. Im vorliegenden Fall reicht es daher nicht aus, wenn nur die Verkäufer „Kornspitz“ als Marke wahrnehmen, nicht aber die Verbraucher, weshalb der Verlust der Unterscheidungskraft geeignet ist, den Verfall der Rechte des Markeninhabers zu bewirken. Weitere Voraussetzung dafür ist die Untätigkeit des Markeninhabers, welche – so der EuGH – auch dann vorliegt, wenn es der Inhaber der Marke unterlässt, die Verkäufer dazu zu bewegen, die Kunden darauf hinzuweisen, dass es sich um eine eingetragene Marke handelt.

Praxistipp:

Markeninhaber müssen wachsam sein, um die Unterscheidungskraft ihrer Marke zu bewahren. Sie müssen daher nicht nur in Lizenzverträgen (Qualitäts-) Vorgaben machen, sondern sind auch dazu gehalten, deren Einhaltung zu überwachen und Verstößen nachzugehen.

EuGH 6.3.2014, C-409/12 – Kornspitz II

Zur Verfügung gestellt von Rechtsanwältin
Andréewitch & Simon, Wien

Steuertipps

IFRS 9 – der Standard für Finanzinstrumente

Im Juli 2014 wurde vom IASB der Standard zur Bilanzierung von Finanzinstrumenten veröffentlicht und ist ab 1.1.2018 verpflichtend anzuwenden.

Durch IFRS 9 werden drei wesentliche Themenblöcke neu geregelt:

- **Kategorisierung und Bewertung der Finanzinstrumente**
Eine Vereinfachung soll vor allem dadurch stattfinden, dass im Wesentlichen zwischen Instrumenten „zu fortgeführten Anschaffungskosten“ und „zum beizulegenden Zeitwert“ zu unterscheiden ist. „Zu fortgeführten Anschaffungskosten“ wird dann herangezogen, wenn es grundsätzlich um reine Zins- oder Tilgungsinstrumente geht (SPPI-Kriterium) und ein Geschäftsmodell verwendet wird, das a) entweder auf Halten oder b) auf Halten und Verkaufen beruht. Dadurch ergibt sich die Differenzierung, ob Änderungen des beizulegenden Zeitwertes je nach Einstufung entweder direkt in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst werden oder durch eine ergebnisneutrale Eigenkapitalbuchung berücksichtigt werden.
- **Regelungen zur Wertminderung**
Durch die Einführung des Expected Loss Model mit dem sogenannten Stages-Ansatz im Gegensatz zum bisher in den IFRS vorherrschenden Incurred Loss Model sollen die regulatorischen Anforderungen von Basel III teilweise erfüllt werden. Finanzinstrumente werden dabei in drei Stages eingeteilt, um je nach Stage den Wertminderungsbedarf einschätzen zu können. Durch die Umstellung von IAS 39 auf IFRS 9 und den damit verbundenen Modellwechsel werden voraussichtlich mehr Wertberichtigungen zu bilden sein.
- **Hedge Accounting**
Der starre Effektivitätskorridor von 80 % bis 125 % soll ebenso wegfallen wie einige Restriktionen hinsichtlich der erlaubten Grund- und Sicherungsgeschäfte. Die drei Grundtypen Fair Value Hedge, Cash Flow Hedge und Hedge einer Nettoinvestition in einem ausländischen Geschäftsbetrieb bleiben jedoch erhalten. Die Neuregelung für die Bilanzierung von Portfolio-Hedging-Strategien über das Macro-Hedging-Projekt wurde vorerst vertagt.

Beteiligungsbewertung – Neuerungen zur Unternehmensbewertung durch das neue KFS/BW 1

Bewertungen von Unternehmen und Beteiligungen werden immer wichtiger: nicht nur für Transaktionen, unternehmensrechtliche Bewertungen oder den IFRS-Impairment-Test, sondern gerade auch für steuerliche Zwecke. Das neue Fachgutachten zur Unternehmensbewertung (KFS/BW 1) wurde am 28.5.2014 vom Vorstand der KWT beschlossen, es finden derzeit nur noch redaktionelle Änderungen statt. Das Fachgutachten gilt für alle Bewertungen, die nach dem 30.6.2014 erfolgen. Es ist geplant, dass die Arbeitsgruppe in den kommenden Monaten zu einzelnen Themen Konkretisierungen und Praxishilfen veröffentlicht.

Die Basis-Konzeption der Unternehmensbewertung wurde im Fachgutachten grundsätzlich beibehalten (objektiver Wert/subjektive Perspektive, Diskontierung von zukünftigen Erfolgsgrößen), aber im Detail ergeben sich doch einige Neuerungen:

- Der Bewertung muss ab jetzt eine integrierte Planungsrechnung zugrunde liegen. Es gibt eine Reihe von zusätzlichen Regelungen, wie der Gutachter bei nicht vorliegender oder unvollkommener Planung vorgehen kann bzw. inwieweit er die Planungsrechnung durch eigene Annahmen ergänzen bzw. ersetzen kann. Die Plausibilität der Ausschüttungs- und Finanzierungspolitik ist auch in der ewigen Rente zu beurteilen – im Sinne einer integrierten Planungsrechnung.
- Zur Berücksichtigung der Besteuerung wurde klargestellt, dass für Kapital- wie auch für Personengesellschaften als Vereinfachung mit einem Modell nach KÖSt (die bei den Personengesellschaften dann fiktiv anzusetzen ist) und vor persönlichen Steuern gerechnet werden kann (dann ist natürlich auch der Diskontierungszinssatz vor persönlichen Steuern zu verwenden).
- Die Ermittlung des Kapitalisierungszinssatzes bleibt im Grunde unverändert. Es besteht allerdings zukünftig die Möglichkeit, den Zins nach anderen Methoden zu bestimmen, wenn das Verfahren anerkannt und üblich ist. Eine konkrete Vorstellung zu einer alternativen Logik hat die Arbeitsgruppe zurzeit nicht, ein solches Verfahren wird an sehr hohen Maßstäben zu messen sein.
- Bei der Ermittlung des Zinssatzes ist das investitionsrechnerische Gedankenkonzept der „Alternativanlage“ fallen gelassen worden. Daraus ergibt sich aber keine Änderung, da sich die Ableitung des Diskontierungssatzes schon seit langem am Kapitalkostenkonzept orientiert. Der Basiszins

kann nicht mehr vereinfachend nach der Rendite einer langfristigen Staatsanleihe bestimmt werden, er muss jetzt aus einer Zinskurve abgeleitet werden. Die Erfassung des Debt Beta ist zukünftig dann erforderlich, wenn die laufzeitäquivalenten FK-Kosten des Unternehmens wesentlich vom risikolosen Zinsfuß abweichen.

- Es gibt eine deutlich stärkere Betonung der Berücksichtigung periodenindividueller Zinssätze. Das wird aber bereits seit längerem so praktiziert. Bei der Ausnahme „Verändert sich die Kapitalstruktur im Zeitablauf nur unwesentlich, kann auf eine periodenspezifische Anpassung verzichtet ... werden“ ist es geblieben (Tz 49). Das Tax Shield ist mit einem risikoadäquaten Zins zu diskontieren (bisher war das der risikolose Zins).
- Weiters sind Klarstellungen hinsichtlich der Vorgehensweise bei der Ermittlung der ewigen Rente erfolgt, die vor dem Hintergrund des typischerweise hohen Wertanteils der ewigen Rente am gesamten Unternehmenswert außerordentlich wichtig sind. Zu beachten ist besonders, dass es eine Wachstumsrate über die Inflation hinaus nur bei entsprechender Thesaurierung von Mitteln im Unternehmen geben kann. Sobald – wie üblich – in der ewigen Rente die Vollausschüttungsannahme zur Anwendung kommt (die ohnehin begrenzt ist durch das dazu notwendige Wachstum der Bilanzpositionen), kann es ein weiteres Wachstum nicht geben, da die dazu nötigen Mittel nicht mehr zur Verfügung stehen.
- Neu für die Bemessung der ewigen Rente ist auch das Bekenntnis zur Konvergenz; es wird in der Bewertungspraxis mit Leben zu erfüllen sein. Die Konvergenztheorie basiert auf der Vorstellung, dass in der Wirtschaft aufgrund der Konkurrenz nicht „ewig“ Renditen verdient werden können, die weit oberhalb der Kapitalkosten liegen. Daher, so die Vorstellung, liegt es nahe, dass diese Renditen sich über einen gewissen Zeitraum den im Markt üblichen Renditen annähern.
- Die Bewertung soll sich zukünftig klarer daran orientieren, dass (so wie in der Praxis üblich) nicht nur der eine Planungsfall Gegenstand der Bewertung ist, sondern Erwartungswerte auf Basis mehrerer Szenarien zu ermitteln sind. Eines davon kann auch das Insolvenzzenario sein, welches zB durch Insolvenzwahrscheinlichkeiten auf Basis von Kreditratings abgebildet werden kann.
- Bisher war geregelt, dass thesaurierte Beträge zum Kapitalisierungszins angelegt werden können. Nunmehr ist in der Grobplanung und Rentenphase auf die Konsistenz der Renditeerwartungen, Wachstum und Thesaurierung zu achten.

Neuigkeiten und Änderungen im Steuerrecht

- Die Plausibilisierung der Ergebnisse durch Multiplikatoren (auf Basis von Börsenkursen oder Transaktionspreisen) ist nunmehr zwingend vorgesehen. Da Unternehmen unterhalb der Buchführungsgrenzen regelmäßig keine bzw. keine sinnvolle Planungsrechnung haben, ist hier zukünftig ausschließlich die Anwendung des Multiplikatorverfahrens zulässig (in diesem Fall auch – gut begründet – auf Basis von Erfahrungssätzen).

IASB veröffentlicht Entwurf zu Änderungen an IAS 12 Income Taxes

Das International Accounting Standards Board (IASB) hat am 20. August 2014 einen Entwurf zu Änderungen an IAS 12 Ertragsteuern veröffentlicht. Der Entwurf betrifft verschiedene Fragestellungen in Bezug auf den Ansatz von aktiven latenten Steuern für nicht realisierte Verluste, die sich aus Fair Value-Änderungen von Schuldinstrumenten ergeben.

Mit der vorgeschlagenen Änderung in seinem Entwurf ED/2014/3 Ansatz latenter Steueransprüche für unrealisierte Verluste (Vorgeschlagene Änderungen an IAS 12) stellt das IASB klar, dass Abwertungen auf einen niedrigeren Marktwert von Schuldinstrumenten, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, welche aus einer Veränderung des Marktzinsniveaus resultieren, zu abzugsfähigen temporären Differenzen führen.

Das IASB bekräftigt, dass eine temporäre Differenz entsteht, auch wenn der Verlust unrealisiert ist und sich in Zukunft, bei Halten bis zur Endfälligkeit umkehren wird, da das Schuldinstrument zum Nominalwert getilgt wird. Dies ist unabhängig davon, ob der Halter erwartet, das Schuldinstrument bis zur Fälligkeit zu halten und somit den Nominalwert in voller Höhe erzielt.

Das IASB stellt außerdem klar, dass grundsätzlich insgesamt zu beurteilen ist, ob künftig ausreichendes zu versteuerndes Einkommen erzielt wird, um abziehbare temporäre Differenzen nutzen zu können. Nur wenn das Steuerrecht zwischen

verschiedenen Arten von steuerbaren Gewinnen unterscheidet, ist für die jeweiligen Teile des steuerpflichtigen Gewinns eine eigenständige Beurteilung vorzunehmen. Außerdem soll IAS 12 um Regeln ergänzt werden, die klarstellen, wie das künftige zu versteuernde Einkommen für die Beurteilung der Nutzbarkeit von abziehbaren temporären Differenzen zu ermitteln ist.

Die Kommentierungsfrist des Entwurfs endet am 18. Dezember 2014.

Der Entwurf steht auf der Internetseite des IASB zum Download zur Verfügung.

Weitere Einschränkungen der Selbstanzeige wurden im Nationalrat beschlossen

I. Keine wiederholten Selbstanzeigen

Einer Selbstanzeige kommt keine strafbefreiende Wirkung mehr zu, wenn bereits einmal hinsichtlich desselben Abgabenspruches, ausgenommen Vorauszahlungen, eine Selbstanzeige erstattet worden ist.

Diese Bestimmung gilt für jede weitere Selbstanzeige, gleichgültig ob diese wegen eines Vorsatz- oder Fahrlässigkeitsdeliktes erstattet wird. Ausgenommen sind lediglich Vorauszahlungen, also zB wenn bei der Erstellung der Umsatzsteuerjahreserklärung eine Differenz zu den Voranmeldungen zu einer Selbstanzeige führt.

Besonders problematisch ist diese neue Bestimmung iZm Gruppen und Umsatzsteuerorganschaften, aber auch Abzugsteuern, die ja als Vorauszahlung auf die jeweilige Steuerschuld gelten (insbesondere KEST oder Lohnsteuer).

Im Rahmen von Selbstanzeigen muss künftig besonderer Wert auf die vollständige Erfassung aller Unrichtigkeiten im Hinblick auf einen Abgabenspruch gelegt werden. Wurde für einen Abgabenspruch in der Vergangenheit bereits Selbstanzeige erstattet und weiß der Steuerpflichtige inzwischen, dass diese Selbstanzeige unvollständig war, muss

die weitere Selbstanzeige vor dem Geltungsbeginn der neuen Bestimmung, somit vor dem 01.10.2014, erstattet werden, um lediglich die Abgabenerhöhung von 25 % auszulösen, aber noch die Strafaufhebung zu erwirken.

II. Abgabenerhöhungen bei Selbstanzeigen nach Anmeldung einer Betriebsprüfung

Werden Selbstanzeigen nach der Anmeldung oder sonstigen Bekanntgabe einer Prüfung oder Nachschau erstattet, tritt strafbefreiende Wirkung hinsichtlich vorsätzlich oder grob fahrlässig begangener Finanzvergehen nur insoweit ein, als auch eine mit einem Bescheid der Abgabenbehörde festzusetzende Abgabenerhöhung zeitgerecht entrichtet wird.

Die Abgabenerhöhung beträgt 5 % der Summe der sich aus den Selbstanzeigen ergebenden Mehrbeträge. Übersteigt die Summe der Mehrbeträge einen bestimmten KPMG Tax Flash / Nr. 08 vom 09. Juli 2014 2 Betrag so steigt der Prozentsatz der Abgabenerhöhung, und zwar ab TEUR 33 auf 15 %, ab TEUR 100 auf 20 % und ab TEUR 250 auf 30 %.

Unverändert bleibt die Bestimmung aufrecht, wonach Straffreiheit nicht eintritt, wenn bei einem vorsätzlich begangenen Finanzvergehen die Selbstanzeige anlässlich einer Außenprüfung nicht schon bei Beginn der Amtshandlung erstattet wird.

Künftig werden daher bei Selbstanzeigen anlässlich von Außenprüfungen bei Beurteilung der Selbstanzeigewirkung zwei Zeitpunkte zu berücksichtigen sein, nämlich die Anmeldung oder sonstige Bekanntgabe einer Prüfungshandlung und der Prüfungsbeginn.

Erkannte Fehler, die auch finanzstrafrechtlich relevant sein können, sind bei Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit künftig unverzüglich mittels Selbstanzeige zu korrigieren, um jedenfalls nicht durch eine Ankündigung einer Außenprüfung die Abgabenerhöhung auszulösen. Allerdings ist auch die Vollständigkeit zu beachten, um nicht im Falle einer erforderlichen wiederholten Selbstanzeige die Strafaufhebung überhaupt zu verlieren.

Zur Verfügung gestellt von der KPMG Austria AG.

	Vorsätzliches Finanzvergehen	grob fahrlässiges Finanzvergehen	leicht fahrlässiges Finanzvergehen
vor Ankündigung der Außenprüfung	Strafbefreiende Selbstanzeige	Strafbefreiende Selbstanzeige	Strafbefreiende Selbstanzeige
zwischen Ankündigung und Beginn der Außenprüfung	Strafbefreiende Selbstanzeige mit Abgabenerhöhung	Strafbefreiende Selbstanzeige mit Abgabenerhöhung	Strafbefreiende Selbstanzeige
während laufender Außenprüfung	Sperrwirkung – keine strafbefreiende Selbstanzeige	Strafbefreiende Selbstanzeige mit Abgabenerhöhung	Strafbefreiende Selbstanzeige
nach Beendigung der Außenprüfung	Strafbefreiende Selbstanzeige	Strafbefreiende Selbstanzeige	Strafbefreiende Selbstanzeige

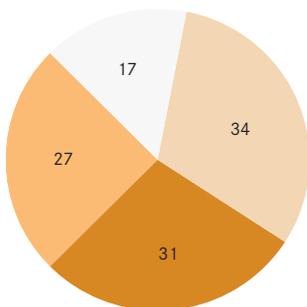
Wirtschaftsbarometer

Flops

Die EU möchte den unternehmerischen Neustart nach einer Insolvenz erleichtern. Sie stellt sich dabei vor, dass Konkursverfahren maximal ein Jahr dauern dürfen und dass alle Unternehmer nach maximal einem Jahr ohne Mindestquote entschuldet werden, um ihnen so einen Neustart („second chance“) zu ermöglichen. Österreich ist hier etwas zurückhaltend, da wir längere Zahlungsfristen für die Entschuldung vorsehen und auch eine Mindestquote. Wenn wir die rechtsstehenden Großkonkurse betrachten, so fällt auf, dass fünf davon, also die Hälfte, Sanierungsverfahren sind. Unser Insolvenzrecht sieht es nämlich als vorteilhaft an, ein Unternehmen in der Insolvenz nicht unbedingt zu verwerfen, sondern lebensfähige Unternehmen zu sanieren. Wenn der Unternehmer im schon bestehenden Unternehmen durchstartet, dann ist das die viel bessere „zweite Chance“, als wenn er erst mit viel Mühe ein neues gründen muss.

Der Vollständigkeit halber: Nicht alle beantragten Sanierungen funktionieren auch. Aber immerhin wird zirka ein Drittel aller insolventen Firmen über einen Sanierungsplan entschuldet. Das ist ein international einmalig hoher Wert.

Aufteilung der Verbindlichkeiten, in Mio. EUR

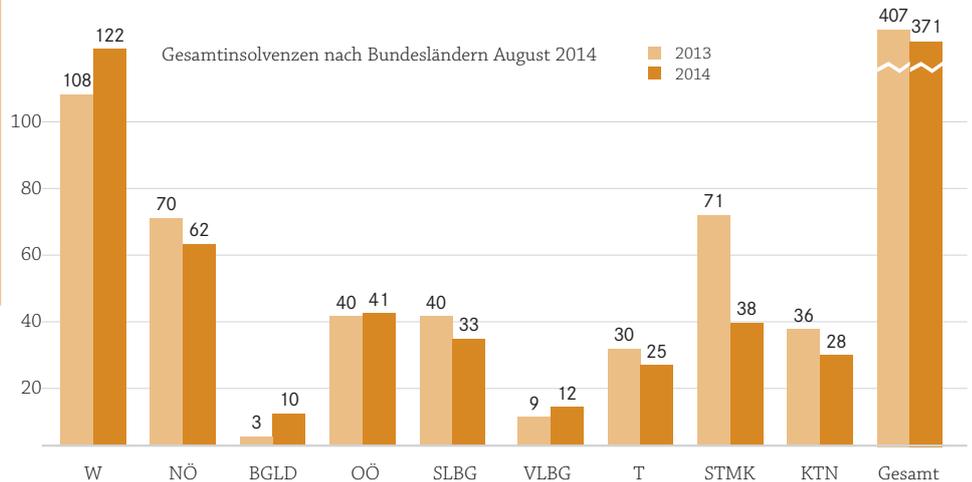


DIE 10 GRÖSSTEN INSOLVENZEN IM AUGUST 2014

1. Holzwerke Stingl GmbH	Guttaring	Konkurs	16,2 Mio.
2. mcom handyvertriebs gmbh	Wels	Konkurs	10,3 Mio.
3. mobile communication services gmbh	Wels	Konkurs	8,6 Mio.
4. KAMTEH GmbH	Klagenfurt	SV. o. EV.	8,2 Mio.
5. BORTENSCHLAGER Bauunternehmen GmbH	Hohenzell	SV. m. EV.	8,0 Mio.
6. Prügger Bau GesmbH	Frohnleiten	SV. m. EV.	6,2 Mio.
7. Kürschner Bau GmbH	Probstdorf	SV. o. EV.	4,1 Mio.
8. iCover vertriebs gmbh	Wels	Konkurs	3,7 Mio.
9. ALPENGLUEHEN Internetservices GmbH	Salzburg	SV. o. EV.	2,9 Mio.
10. Salzburger Volkszeitung GmbH & Co. KG	Salzburg	Konkurs	2,5 Mio.

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

*geschätzte Passiva in Mio. EUR



ERÖFFNETE INSOLVENZEN, AUGUST 2014

	ANZAHL	VERBINDLICHKEITEN
Insolvenzen bis 1 Mio. EUR	205	17*
Insolvenzen von 1 Mio. EUR bis 5 Mio. EUR	16	34*
Insolvenzen von 5 Mio. EUR bis 10 Mio. EUR	4	31*
Insolvenzen von 10 Mio. EUR bis 50 Mio. EUR	2	27*
Insolvenzen mehr als 50 Mio. EUR	0	0*
eröffnete Insolvenzen gesamt	227	109*

*geschätzte Passiva in Mio. EUR

Flops & Tops in der österreichischen Wirtschaft

Tops

Kaum eine Wetterkapriole, die sich in diesem Sommer nicht gezeigt hätte. Für die Österreicher ein Drama, für die Bekleidungsindustrie ein Segen, die mit einem ständig wechselnden Sortiment allen Wünschen nachkommt. Der Markt ist hart umkämpft, und so liefern sich die Top 10 ein Kopf-an-Kopf-Rennen um die besten Bonitäten. Der Wettkampf trägt Früchte: Die bekanntesten Händler in der Bekleidungsindustrie glänzen durch außergewöhnliche Ratings.

DIE TOP 10 DER EINZELHÄNDLER MIT BEKLEIDUNG

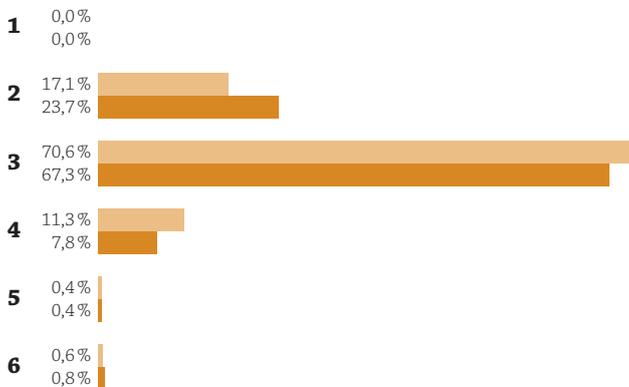
1. H & M Hennes & Mauritz GesmbH	Wien	204*
2. FUSSL MODESTRASSE Mayr GmbH	Ort/Innkreis	205*
3. ZARA Österreich Clothing GmbH	Wien	220*
4. MANGO (Österreich) Handels GmbH	Wien	221*
5. Hilfiger Stores GesmbH	Bergheim	228*
6. New Yorker Austria KG	Wien	247*
7. Mode von Feucht GmbH	Hall/Tirol	248*
8. KiK Textilien und Non-Food Ges.m.b.H.	Wien	250*
9. P.M.A. Modehandels GmbH	Wien	251*
10. Skinfit International GmbH	Koblach	252*

Basis der Auswertung sind Unternehmen mit einem Umsatz von mindestens EUR 13 Mio.; Stand: 27.8.2014
Gereicht wurden Unternehmen, deren Umsatzzahlen in unserer Datenbank zuordenbar erfasst sind.
Ein Anspruch auf Richtigkeit und/oder Vollständigkeit kann nicht abgeleitet werden.

*KSV1870 Rating

KSV1870 Rating-Profil

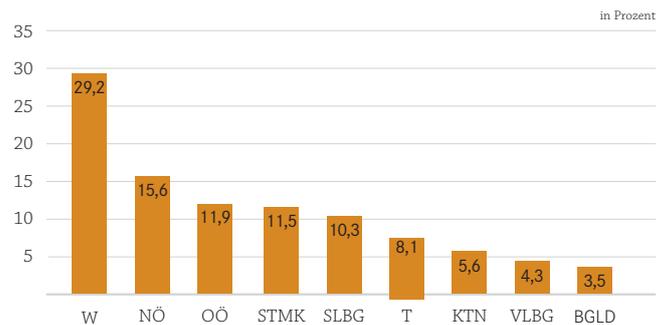
Verteilung auf KSV1870 Rating-Klassen im Vergleich zu Wirtschaft Österreich gesamt.
Bsp.: 17,1 % der Unternehmen sind in Rating-Klasse 2.



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

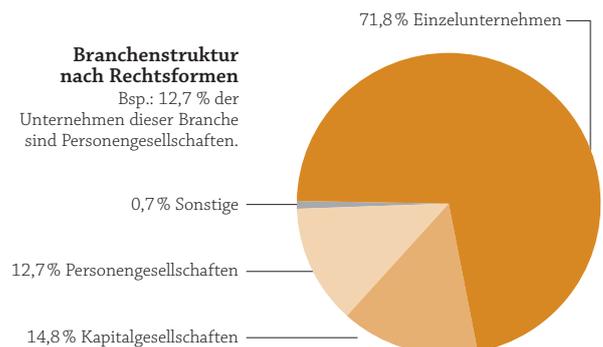
Branchenstruktur nach Bundesländern

Bsp.: 15,6 % der Unternehmen sind in Niederösterreich ansässig.



Branchenstruktur nach Rechtsformen

Bsp.: 12,7 % der Unternehmen dieser Branche sind Personengesellschaften.



Wir liefern ~~nicht~~, weil
~~wir nicht wissen~~, ob der
~~neue Kunde auch zahlen~~
~~wird~~. Gehen wir es lieber
~~vorsichtig an~~, auch auf die
~~Gefahr hin~~, dass er uns
~~abspringt oder sich für die~~
~~Konkurrenz entscheidet~~,
~~sicher ist~~ sicher.

Geschäft fällt an, Geschäft fällt um. PRISMA prüft, ob Ihr Kunde zahlungsfähig ist. Sie steuern Vertrieb und Liquidität. PRISMA liefert die nötigen Informationen und ersetzt - sollte doch etwas passieren - den Schaden. Eine Partnerschaft, die sich auszahlt. So sicher kann Geschäft sein.
www.prisma-kredit.com

PRISMA
Die Kreditversicherung.