



Preiskampf: Ach, da geht noch was!

KSV1870 Vorstand Karl Jagsch
im Gespräch mit
seinem Nachfolger

Von Barrieren befreit:
Neues Gesetz für
Unternehmen ab 2016



Foto: albstudio - Fotolia.com

4 **Preiskampf:** Ach, da geht noch was!



Foto: DDRockstar - Fotolia.com

18 **Von Barrieren befreit.**

Inhalt

COVER

- 4 **Preiskampf: Ach, da geht noch was!**
Immer mehr Billigstanbieter tummeln sich am Markt, können Rabatte die Lösung sein?

AKTUELL

- 8 **Interview: Der gemeinsame Nenner.**
KSV1870 Vorstand Karl Jagsch tritt mit Jahresende in den Ruhestand und gibt die Stafette an Mag. Hannes Frech weiter.
- 12 **Kindergärten: Betreuung und Betreibung mit Herz.**
Wie die St. Nikolausstiftung mit offenen Forderungen umgeht und wie der KSV1870 unterstützt.
- 14 **Spiel auf Zeit: Insolvenzen in Europa.**
Noch ist die Lage beruhigt, aber was, wenn die Konjunktur anspringt?
- 17 **Leasingmarkt boomt – Betrügereien auch!**
Die Assetdatenbank des KSV1870 verhindert Doppelfinanzierungen und schützt vor Betrug.

- 18 **Von Barrieren befreit.**
Ab 2016 müssen Waren und Dienstleistungen, die öffentlich verkauft werden, barrierefrei zugänglich sein.
- 20 **Im Abzug: Rauchen im Büroalltag.**
Beim Thema Rauchen geht es emotional zu, erst recht am Arbeitsplatz. Doch das ist nicht unbedingt etwas Schlechtes.
- 22 **GmbH light:**
Einmal, zweimal und noch immer kein Knaller!
Der aktuelle Stand über die „neue“ Rechtsform.

NEWS

- 23 **Sommerausklang bei der KSV1870 Golf Trophy 2015:**
Das Event im Rückblick.
- 24 **Gut beraten.**
KSV1870 bei den Jungunternehmertagen.
- 25 **Wer zählt die Häupter, nennt die Namen?**
KSV1870 Mitarbeiter stellen ihr Know-how zur Verfügung.





20 Im Abzug: Rauchen im Büroalltag.

25 **Quergelesen.**

Neue Fachbücher, die Praxiswissen vermitteln.

GLÄUBIGERSCHUTZ

26 Aktuelles aus Rechtsprechung und richterlicher Praxis.

RECHTSTIPPS

27 Wichtige OGH-Urteile für Unternehmen.

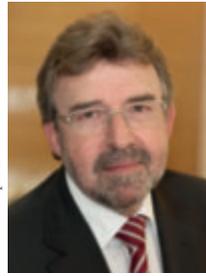
STEUERTIPPS

28 Neuigkeiten und Änderungen im Steuerrecht.

WIRTSCHAFTSBAROMETER

30 Flops & Tops in der österreichischen Wirtschaft.

02 **Impressum**



Editorial

Liebe Mitglieder,

bei jeder Ausgabe des forum.ksv achten wir darauf, Ihnen einen Themenmix zu bieten, der für Sie als Unternehmer interessant und gleichzeitig von praktischem Nutzen ist. So geben diesmal z. B. Experten Tipps für erfolgreiches Verhandeln und zeigen auf, welche Mechanismen dazu führen können, dass Angebote von potenziellen Kunden als „zu teuer“ abgelehnt werden. Wie Anbieter diesem Argument begegnen können und warum es aus Sicht der Profis meist keine gute Lösung ist, mit großzügigen Rabatten zu reagieren, lesen Sie in unserer Coverstory.

Viel Emotion steckt in einem anderen, immer wieder aktuellen Thema: dem Rauchen. Meist sind es die Regeln im Gastgewerbe, die heiß diskutiert werden. Doch auch Unternehmer müssen Raucher und Nichtraucher unter ihren Mitarbeitern „unter einen Hut“ bringen, ohne dass dieser brennt und der Frieden im Unternehmen gewahrt bleibt. Welche Lösungen andere dafür gefunden haben und wie die gesetzlichen Regelungen dazu lauten, lesen Sie ab Seite 20 in dieser Ausgabe.

Ein wenig Emotion sei mir abschließend auch in eigener Sache gestattet. Per Jahresende werde ich meine Funktionen als Geschäftsführer des Kreditschutzverband von 1870 und Vorstandsmitglied der KSV1870 Holding AG zurücklegen, um in den Ruhestand zu treten. Ich blicke auf eine bewegte, schöne Zeit in einem Traditionsunternehmen zurück, das die Rechte der Gläubiger heute ebenso vehement einfordert wie im Jahr 1870. Die wechselnden Rahmenbedingungen jedoch bedingen ständige Anpassung und kontinuierliche Entwicklung. Diese besonders im vergangenen Jahrzehnt maßgeblich mitzugestalten hat mich mit großer Freude erfüllt.

Die KSV1870 Gruppe ist heute hervorragend positioniert und für die Zukunft gerüstet, verfügt über eine exzellente Führung und wird von ambitionierten Mitarbeitern getragen. Meine Agenden habe ich schon vor einigen Monaten in die Hände eines erfahrenen Experten gelegt. Nun ist Mag. Hannes Frech bereits bestens eingearbeitet und mit dem Unternehmen – und seinen Besonderheiten – vertraut. Ab Seite 8 stellt er sich Ihnen vor und spricht über seine Pläne. Gleichzeitig habe ich versucht, einen kleinen Rückblick auf beinahe drei Jahrzehnte KSV1870 zu geben.

Ich darf mich heute an dieser Stelle von Ihnen mit den besten Wünschen verabschieden. Danke für Ihre jahrelange Treue – bitte schenken Sie dem KSV1870 auch weiterhin Ihr Vertrauen.

Ihr Karl Jagsch



Preiskampf: Ach, da geht noch was!

Immer mehr Billigstanbieter tummeln sich am Markt – aber haben KMU überhaupt noch eine Chance zu bestehen? Experten sagen ja, denn der Preis alleine sei im B2B-Bereich gar nicht so ausschlaggebend wie gedacht. **TEXT:** Sonja Tautermann

„Das ist mir zu teuer!“ – der wohl am häufigsten gehörte Satz im Vertrieb. Da scheint es dann nur noch zwei Möglichkeiten zu geben: entweder sich wie eine Zitrone auspressen zu lassen oder den Kunden zu verlieren. „Doch Rabatte sind das Teuerste und Unkreativste. Denn sie kosten am meisten Geld“, sagt Preisexperte Mag. Roman Kmenta, der für mehr Gewinn statt nur für mehr Umsatz plädiert: „Viele Firmen geben Rabatte, die sie sich gar nicht leisten können. Ein Unternehmen muss sich zuerst betriebswirtschaftlich ausrechnen, wie viel es an einem Auftrag verdient.“ Im schlechtesten Fall ist der gewährte Rabatt ebenso hoch wie der Anteil des Gewinns am Umsatz – und dann verdient man logischerweise gar nichts mehr. „Dieses Wissen im Hinterkopf hält mich dann auch davon ab, Rabatte zu geben“, sagt er. Auf der Gewinnseite zähle jedes halbe Prozent: „Wenn ich es schaffe, bei EUR 10.000 nur 2 % weniger Rabatt zu geben, wären das EUR 200 mehr Gewinn. Mache ich meine Sache gut, so verliere ich auch keinen Kunden wegen dieses Betrags.“

Rabatte als allerletzter Schritt. Rabatte scheinen zwar das Einfachste zu sein – für Kmenta sind sie aber der letzte Schritt. Doch was tun, wenn ein Kunde beharrlich mit dem Preisargument auf ein Angebot reagiert? „Zu teuer“ sei immer ein Vergleich: „Zu teuer im Vergleich wozu? Zum Mitbewerber, zum Budget, zum letzten Auftrag?“ Daher gilt es zuallererst, herauszufinden, worauf

sich diese Kundenaussage bezieht. „Wenn es im Vergleich zum Mitbewerber ist: Was hat er angeboten? Vielleicht ist das Angebot nicht wirklich vergleichbar, wie viel liegen wir auseinander?“, so Kmenta. Als zweiten Schritt kann man beispielsweise etwas aus dem Angebot herausnehmen: weniger Service für den Kunden etwa, dafür wird es billiger. „Es wird immer nur der Preis herangezogen, doch dieser ist nur ein Teil des Ganzen. Man kann auch über Zahlungsbedingungen, Skonti, Lieferzeiten oder Zustellung frei Haus, ab Werk etc. verhandeln“, sagt Claus-Dieter Beck von cdb-sales, Unternehmensberater mit Schwerpunkt Vertrieb.

Zu wenig Budget könnte ein Vorwand sein. Dabei ist es wichtig, schon in der Angebotsphase die genauen Bedürfnisse und den Budgetrahmen des Kunden zu erfragen, um ein maßgeschneidertes Angebot legen zu können: „KMU sprechen oft zu wenig die Bedürfnisse des Kunden an. Meist kennen sie diese gar nicht. Mehrwert und Nutzen sind immer etwas Emotionales, lösen aber auf der Hard-Fact-Ebene etwas aus“, so Beck. Am Beispiel eines Autos dargestellt: Will der Kunde einfach nur von A nach B fahren? Dann reicht ein Auto um EUR 5.000. Hat er hingegen das Bedürfnis nach einer Klimaanlage, Navigation und Schiebedach und will 100.000 Kilometer damit fahren? Dann wird ein EUR-5.000-Budget nicht reichen. „Verrät der Kunde den Budgetrahmen nicht, dann haben wir keine Beziehung – dann gewinne ich ihn ohnehin nicht“, sagt

Unternehmensberater Beck. Dem stimmt auch Kmenta zu: „Budgets sind selbst bei großen Firmen flexibel und kreativ. Wenn das Angebot interessant genug ist, werden plötzlich Budgets aus der Luft gezaubert.“ Zu wenig Budget könnte ein Vorwand sein. Mit dem Timing zu spielen und Budgets ins nächste Jahr zu verschieben ist gerade im letzten Jahresquartal eine Möglichkeit. Also herausfinden: Wie viel Budget ist vorhanden, wann gibt es neues Geld, kann man die Leistung abspecken und zum Beispiel mit einem kleinen Teil starten?

Maßgeschneiderte Angebote. Diese Vorgangsweise verfolgt auch das KMU Connex.cc, IT-Berater und Softwareentwicklungsdienstleister: „Kommt das Argument ‚Zu teuer‘, dann ist das ein Zeichen, dass in der Angebotslinie etwas unklar war. Wichtig ist also, nochmal nachzufragen, was der Kunde genau zu teuer findet“, erklärt Sales Managerin Anna Gassner die Vorgangsweise in der Praxis. Denn die Angebote seien immer maßgeschneidert, Anfragen würden beim IT-Unternehmen sehr ernst genommen: „Oft stellt sich heraus, dass der Bedarf des Kunden doch komplexer ist, als dieser gedacht hatte.“ In einer Angebotsklärungsphase wird herausgefunden, ob man auch dasselbe unter der Anfrage versteht wie der Kunde. Dabei kann es schon einmal länger dauern, bis ein Vertrag unterzeichnet wird, doch: „Es geht um langfristige Verbindungen, ein Zusammenkommen braucht Zeit“, so Gassner. Wichtig sei, auch mal nein zu sagen: „Es geht nicht darum, jeden, sondern die richtigen Kunden zu bekommen“, so Kmenta. Die Kundenselektion ist dabei ein wichtiger Faktor, so der Verkaufsexperte: „Oft werden zu viele falsche Kunden angesprochen.“ Also zum Beispiel solche, die gar nicht das Budget haben, die Qualität der Dienstleistung zu bezahlen. „Es ist wichtig, mein Produkt, meine Dienstleistung und meine Idealkunden gut zu kennen.“ Wie man diese findet? „Bestehende Kunden ansehen: Wer ist ideal, wo passt es vom Deckungsbeitrag und auch beim Zwischenmenschlichen, und wer zahlt seine Rechnungen pünktlich? Ich kann auch bestehende Kunden fantasievoll verbessern oder neue Kunden finden.“ Mit dem Idealkundenprofil fällt es leichter, falsche Kunden auszusortieren, denn diese kosten Zeit und Geld.

Wenig Zeit. Doch treffsichere Angebote sind nicht bei jedem Klein- und Mittelunternehmen gang und gäbe. „Das machen die wenigsten KMU. Es geht ihnen nicht darum, dass ein Kunde tatsächlich kauft, sondern sie sind schon zufrieden, wenn ein Kunde überhaupt anfragt. Der Fokus liegt auf: ‚Ich hab eh ein Angebot abgegeben‘“, erklärt Vertriebsexperte Beck aus seiner Praxiserfahrung. Die beste Ausrede sei immer der Preis. Für gut geklärte Angebote mit dem richtigen



Buchautor
und Vertriebsprofi
Mag. Roman Kmenta

Foto: Roman Kmenta

Ansprechpartner („Gleich mit dem Chef reden!“) nehmen sie sich kaum Zeit. Sie arbeiten viele Angebote aus, machen aber nur wenige zu Bestellungen – und verlieren so viel Geld im Angebotsprozess. „Das ist ein gut messbarer KPI (Key Performance Indicator): Wie viele Angebote werden tatsächlich zu einer Bestellung?“ KMU haben oft keine nachhaltige (Vertriebs-)Strategie. Sie sind zeitweise mit Aufträgen ausgelastet bzw. überlastet, und dann fehlt die Zeit für die Akquise. Dies sei aber eine Momentaufnahme, die sich jederzeit verändern könne: „Das heißt noch lange nicht, dass das KMU erfolgreich ist. Es muss genauso denken und arbeiten wie ein Konzern, sonst wird es mittelfristig nicht erfolgreich sein“, so Beck.

Denken wie ein Konzern. Nicht die Auslastung, sondern eine nachhaltige Geschäftsstrategie sei also das Problem. Jedes KMU müsse gesund wachsen: „Viele Start-ups kommen aus der Pionierphase nicht hinaus, doch der Markt erwartet einen nächsten Entwicklungsschritt.“ Wann ist der nächste Investitionsschub fällig, wann werden neue Mitarbeiter aufgenommen? Der Vertrieb müsse zukunftsorientiert geführt werden: Welche Geschäftsfelder werden in den nächsten drei Jahren bearbeitet, welche Zielsprechpartner gibt es? Das Selbstbewusstsein sei das Um und Auf, so Beck: „KMU begrenzen sich, doch das ist nicht notwendig. Stehen sie zu ihren



Foto: Gerhard Seybert – Fotolia.com

Leistungen, Innovationen und Aussagen? Oder reden sie sich nur auf den Preis aus? Oft wird nur darüber geredet, was sie produzieren, aber nicht, warum sie es machen.“

Weg von der leidenden Rolle, hin zur gestaltenden: Dies ist Beck ein Anliegen.

Weg von der Billigstrategie. Der wichtigste Tipp, um weg von zu niedrigen Preisen zu kommen? „Die Erfahrung zeigt, dass Kunden nur dann auf den Preis schauen, wenn es sonst keine Unterschiede gibt“, so Kmenta. Zwar könne man durch Qualität beim Verkauf ein paar Prozentpunkte gutmachen, aber kaum 20 bis 50 %. „Viele gehen mit Preisen auf den Markt, die sie sich im Grunde nicht leisten können – und gehen dann pleite. Überall dort, wo der Preiswettbewerb stark ist, müssen sich die Anbieter etwas einfallen lassen. Etwas werden oder anbieten, das sich deutlich von den anderen unterscheidet“, sagt Dr. Hans-Georg Kantner, Leiter Insolvenz beim KSV1870. „Je größer der Unterschied, umso mehr Preisdifferenz kann ich wegargumentieren. Bei wirklich grundlegenden Unterschieden, etwa einem Produkt, das anders, besser, effizienter ist, sind 30, 40, ja 100 % mehr durchaus zu rechtfertigen“, bestätigt Kmenta.

Problembranche Bau. Auch im Baubereich rät Kantner zur Nischenstrategie: „Da die öffentliche Hand durch das Gesetz verpflichtet ist, öffentlich auszuschreiben, gibt es in der Praxis kein Bestbieter-, sondern nur ein Billigstbieterprinzip.“ Der Preis sei ein hartes Kriterium, Soft Facts wie CSR oder Nachhaltigkeit entzögen sich leider einer skalierbaren Bewertung und seien daher einfacher zu beeinträchtigen. Denn wer bei Vergabeende glaubt, zu Unrecht nicht zum Zug gekommen zu sein, kann die Vergabe bekämpfen. „Im schlimmsten Fall muss die Ausschreibung wiederholt werden. Das kostet eine Menge Zeit und Geld. Es geht also nicht darum, dass es den Beteiligten nicht klar wäre, dass man zum billigsten Preis nicht die gleiche Qualität bekommt.“ Wer zum Zug kommen wolle, müsse straff kalkulieren, Zeitverzögerungen seien teuer – doch jedes Bauwerk sei eine Maßanfertigung. „Eine Baustelle ist wie ein Filmset. Jeder Tag kostet, ob man baut oder nicht. Verzögerungen sind der ärgste Kostentreiber. Obwohl ununterbrochen gebaut wird, gehen viele Firmen in Insolvenz.“ Das Schwierigste im Baubereich sei, die Kapazitäten an die Nachfrage anzupassen. Daher rät Kantner Anbietern, von öffentlichen Aufträgen wegzugehen und sich in eine Nische zu setzen, z. B. in eine, die anderen zu klein ist. Richard Lugner habe das mit seiner Baufirma und der Spezialisierung auf Altbausanierungen seinerzeit erfolgreich gemacht.

Marke nutzen. Doch was tun als mittleres KMU mit höheren internen Kosten und Löhnen, wenn sich immer mehr Start-ups, Anbieter aus Billiglohnländern oder auch Freiberufler am Markt tummeln, die günstiger anbieten können? „Mittlere KMU waren einmal die Angrei-

» Budgets sind selbst bei großen Firmen flexibel und kreativ. Wenn das Angebot interessant genug ist, werden plötzlich Budgets aus der Luft gezaubert. «

fer, die sich mit Innovationen, Mut und Cleverness in ihre gegenwärtige Position gebracht haben. Den Verantwortlichen in diesen Unternehmen stelle ich immer die Frage: ‚Was war es, das Sie erfolgreich gemacht hat?‘ Ich habe nur selten gehört: ‚Wir waren billiger‘, sagt Beck. Zurück ans Steuerungscockpit, rät Beck. Doch auch die eigene Marke kann genutzt werden. Laut McKinsey-Studie ist der Preis für B2B-Einkäufer nur in 27 % der Fälle entscheidend. Zu 25 % entscheidet das Produkt selbst, zu 25 % die Vertriebsaktivitäten und zu 27 % die Marke und die Kommunikation. „Die Entscheider im Einkauf sind offensichtlich bereit, ein Preis-Premium zu akzeptieren, wenn eine Marke ihnen ein geringeres Risiko und leichteren Zugang zu Informationen über das eingekaufte Gut bietet“, sagt McKinsey-Partner Tjark Freundt, Verantwortlicher für die Studie „Business Branding“ in Deutschland. Letztlich sei auch die innere Haltung für das Überleben als Unternehmer entscheidend, so Beck: „Wenn Sie es schaffen, den Preis mit Ihrem Wert in Balance zu halten, dann gewinnen Sie. Wenn Sie an Ihren Wert selbst nicht glauben, wird jedes Angebot zu teuer sein.“

ZAHLENSPIELE

Höhere Preise dank Preispsychologie: Experte Mag. Roman Kmenta verrät die besten Tricks, mit denen Sie mehr herausholen können.

Tipp 1: Menschen tendieren zur Mitte

Menschen greifen oft nicht zum teuersten, aber auch nicht zum billigsten Produkt, sondern zur Mitte. Diese Mechanismen wirken unbewusst. Geben Sie Ihren Kunden also die Möglichkeit, eine mittlere Preisklasse zu wählen: EUR 700 / EUR 1.000 / EUR 1.500. „Je nach Branche können Sie auch ein teuerstes Produkt kreieren“, so Kmenta. Das teuerste verkaufen Sie vielleicht nie, dafür erhalten die Kunden ein Streichresultat. Zusatzeffekt: Das mittlere Produkt wirkt günstiger.

Tipp 2: Unrunde Beträge

„Studien zeigen: Von ununden Beträgen wird weniger herunterverhandelt“, sagt der Experte. Also besser EUR 49.730 verlangen statt EUR 50.000. Bei Kleinbeträgen können Sie auch die Kommas miteinbeziehen. Ein unrunder Betrag klingt so, als wäre der Preis ganz genau bemessen worden. Ein runder Preis wird hingegen eher als geschätzt wahrgenommen. „Das ist eine Einladung zur Preisverhandlung!“

Tipp 3: Vertraute Preise

Vertrautheit ist nicht nur in Bezug auf Menschen ein wichtiger Faktor, sondern auch bei Preisen. Zahlen wie EUR 333 oder EUR 123 haben ein Muster, das uns vertraut ist. Auch gespiegelte Zahlen, wie EUR 3.443 oder EUR 24,12 zu Weihnachten sind uns sympathisch. „Diese Effekte kann man nutzen, wenn Sie auch zur sonstigen Verkaufsstrategie passen. Möglicherweise mehr für B2C geeignet, aber warum nicht auch B2B? Dort sitzt ja schließlich auch ein Mensch“, so Kmenta.



Foto: Nadine Bargad

Der gemeinsame Nenner

KSV1870 Vorstand Karl Jagsch tritt mit Jahresende in den Ruhestand und gibt die Stafette weiter an Mag. Hannes Frech. Er weiß seinen Aufgabenbereich damit in den Händen eines Profis, der auf sein Werk aufbauen und im Sinne eines zeitgemäßen und transparenten Systems weiterführen wird. forum.ksv bat beide Herren zum Interview.

forum.ksv: *Wie war der KSV1870 allgemein bzw. sein Rechnungswesen im Besonderen aufgestellt, als Sie begonnen haben?*

Karl Jagsch: Der Arbeitsalltag sah damals gänzlich anders aus als heute – vor allem aufgrund der technischen Ausrüstung. Es ist schier unglaublich, aber 1987 waren in vielen Unternehmen – so auch im KSV1870 – Buchungsautomaten mit Magnetkonten im Einsatz. Monatsabschlüsse dauerten fast zwei Arbeitstage. Überhaupt wurde sehr viel manuell gearbeitet. Mit der Einführung der Computer veränderte sich das, und die Arbeitsprozesse in der Buchhaltung haben sich im Laufe der Jahre natürlich beschleunigt. Den ersten PC gab es übrigens im Auskunftsbereich, und den zweiten habe ich beantragt. Ich kann mich noch gut erinnern, dass er ATS 90.000 gekostet hat, und er war mit der heutigen Ausstattung in keiner Weise zu vergleichen. Die Speicherkapazität ist rückblickend lächerlich, aber für damals war sie geradezu sensationell – Stich-

wort Floppy Disk (Disketten). An den Gesetzmäßigkeiten in der Buchhaltung hat sich hingegen wenig verändert – bekanntlich herrschen in diesem Bereich Grundsätze und Terminvorgaben, die einzuhalten sind. Die Buchhaltung ist es gewohnt, mit Abgabefristen zu arbeiten, und danach richtet sich die Organisation teilweise aus. Auch die Zuordnung nach Debitoren-, Kreditoren- und Sachbuch gibt es bis heute – lediglich das Namensschild der Gruppe wurde auf „Finanzbuchhaltung“ geändert.

Wie hat sich das Geschäftsfeld des KSV1870 seit dieser Zeit verändert?

Karl Jagsch: Eine grundlegende Wandlung wurde 1989 durch den Entschluss eingeläutet, die EDV im großen Stil für alle Bereiche des KSV1870 zu nutzen. Diese Entscheidung war kostenintensiv, hat aber zuerst das Online- und schließlich auch das Internet-Zeitalter ins Unternehmen gebracht, und erstmalig in Österreich wurden

Firmenankünfte direkt aus unserer Wirtschaftsdatenbank zum Online-Abruf zur Verfügung gestellt. Das erforderte eine komplette Umstellung der Arbeitsprozesse, zuerst im Informations- und später auch im Inkasso- und Insolvenzbereich, was auch für die Mitarbeiter mit großen Veränderungen verbunden war. Letztlich haben alle, Kunden wie Mitarbeiter, von den intelligenten, modernen IT-Systemen profitiert. Mit der Grenzöffnung in den Osten 1990 wurde durch eine weitere strategische Entscheidung das Engagement in den osteuropäischen Ländern gemeinsam mit der französischen Kreditversicherung Coface und der Gründung der Tochtergesellschaft Intercredit intensiviert. In diesen Jahren entstand aus dem alteingesessenen Gläubigerschutzverband ein modernes Dienstleistungsunternehmen mit internationalen Verzweigungen. Das Angebot, aber auch die Anforderungen unserer Kunden an uns, erreichten neue Dimensionen. Wesentliche weitere Meilensteine folgten natürlich 2005 mit der Übersiedlung aus der ehrwürdigen Zelinkagasse in moderne Büros am Wienerberg und 2008 mit der Umstrukturierung in die KSV1870 Gruppe. All diese Veränderungen zeigen, dass Tradition nicht an Stillstand gebunden ist, sondern ganz im Gegenteil steten Wandel bedeutet.



Foto: Nadine Bargad

Was waren in den vergangenen Jahren Ihre persönlichen Highlights, woran erinnern Sie sich besonders gern, bzw. mit welchen Herausforderungen waren Sie konfrontiert?

Karl Jagsch: Besonders denke ich in diesem Zusammenhang an die Umstellung auf ein modernes Finanzbuchhaltungsprogramm Ende der 1980er-Jahre mit folgender Einführung betriebswirtschaftlicher Standards in der Kostenrechnung. Bei der Umsetzung dieses für damals geradezu revolutionären Projekts kamen mir meine Erfahrungen aus meiner früheren Tätigkeit als Finanzleiter eines Hamburger Industriebetriebs zugute. Und so habe ich, ausgestattet mit norddeutschem „Drive“, gemeinsam mit einigen Mitstreitern beim KSV1870 ähnliche Strukturen eingeführt. Die Vision eines modernen Dienstleistungsunternehmens wurde auch vom damaligen KSV1870 Geschäftsführer Klaus Hierzenberger, der jede sinnvolle Zukunftsstrategie unterstützte, maßgeblich mitgetragen.

Hannes Frech: Waren zu Beginn meiner Tätigkeit als Controller aktive Planungs-, Berichts- und Analyseaufgaben im Vordergrund gestanden, hat sich der Schwerpunkt in den Folgejahren als Führungskraft immer mehr in Richtung Gestaltung im Gesamtunternehmenskontext entwickelt. Visionen zu realisieren, aktiv Strategien zu gestalten und ihre Entwicklung im Dialog mit meinem Team zu begleiten bereitet mir Freude und ermöglicht zudem, eventuell notwendige Kurskorrekturen unmittelbar vorzunehmen. Ein persönliches Highlight war, dass es in der KRAGES gelungen ist, alle strategischen Vorhaben umzusetzen und die Strukturen im Einvernehmen mit Eigentümer- und Belegschaftsvertretung den wirtschaftlichen Erfordernissen anzupassen. Letzteres ist im öffentlichen Bereich nicht immer ganz einfach, da Unternehmen der öffentlichen Hand unter vielschichtigen Einflüssen stehen und diese nicht immer nur sachbezogenen und betriebswirtschaftlichen Grundsätzen folgen. Diese Widersprüche machen das Steuern öffentlicher Unternehmen immer wieder zur Herausforderung. Ein positiver Rechnungshofbericht ist daher eine schöne Bestätigung, dass man den Spagat zwischen öffentlichen Bedürfnissen und betriebswirtschaftlichen Erfordernissen erfolgreich gemeistert hat.



Foto: Nadine Bargad

Was fordert Sie im Rahmen Ihrer neuen Position im KSV1870 besonders heraus?

Hannes Frech: Zum einen ist es für mich eine neue Branche, und gleichzeitig besteht die KSV1870 Gruppe ja aus vier Unternehmen, die bei allem Unterschied eng miteinander verknüpft sind. Derzeit beschäftigt mich die Komplexität der Abläufe und der damit verbundenen anspruchsvollen IT-Landschaft besonders.

Welche Pläne und Visionen haben Sie für die Entwicklung Ihres Verantwortungsbereichs mittelfristig?

Hannes Frech: Es ist noch zu früh, um über konkrete Pläne zu sprechen. Aber meine Vision ist es, alles zu tun, damit der KSV1870 für seine nächsten 145 Jahre bestens gerüstet ist. Dazu gehören vor allem eine effiziente und flexible Organisation, ein proaktiver Umgang mit den Herausforderungen im Wettbewerb und eine rasche und effektive Nutzung der sich bietenden Entwicklungen im Bereich der Kommunikations- und Datentechnologien.



Foto: Nadine Bargad

Was sind die großen Stärken des KSV1870, wohin sollte er sich entwickeln?

Karl Jagsch: Name und Marke KSV1870 waren für mich so wie für jeden Finanzleiter von jeher ein Begriff. Ich hoffe, ich konnte in meinen Jahren der Verantwortung für den Verband dazu beitragen, dass der KSV1870 weiterhin als DER kompetente und seriöse Partner für Gläubiger geschätzt wird. Gerade bei den momentanen politischen und wirtschaftlichen Turbulenzen ist es besonders wichtig, einen verlässlichen Vertrauten an seiner Seite zu wissen. Es wird auch in Zukunft wesentlich sein, dass die Qualität unserer Produkte und Serviceleistungen im Vordergrund steht und in der Öffentlichkeit wahrgenommen wird, dass der KSV1870 Daten und deren Bewertung höchst verantwortlich behandelt. Unseriöse Anbieter können in diesem Bereich großen Schaden anrichten, wie uns Beispiele der nahen Vergangenheit gezeigt haben. Informationen zu harmonisieren und den Zugriff darauf zu modernisieren wird auch zukünftig ein großer Teil unserer Entwicklung bzw. Veränderung sein. Ich bin davon überzeugt, dass der KSV1870 weiterhin Impulse setzen wird, die seine Kompetenz als oberster Gläubigerschützer zeigen werden.

Karl Lagerfeld hat gesagt: „Die Wartung meines Körpers wird mit den Jahren aufwendiger als bei einem Sportwagen.“ Was investieren Sie in die „Wartung“ Ihres Körpers?

Karl Jagsch: Auch wenn sich der Wartungsaufwand derzeit noch in Grenzen hält, lasse ich bereits seit einigen Jahren regelmäßig Services durchführen.

Hannes Frech: Ich lege sehr viel Wert auf qualitativ hochwertiges und gesundes Essen und halte daher auch nach Möglichkeit immer eine Mittagspause ein. Momentan investiere ich noch deutlich weniger in meinen Körper als in meinen Sportwagen.

Warum war heute ein guter Tag?

Karl Jagsch: Ich habe mir den heutigen Tag bereits mit einem kleinen Stück Nougatschokolade versüßt ...

Hannes Frech: Jeder Tag, ohne sich ernsthafte Sorgen um seine Lieben machen zu müssen, ist ein guter Tag.

Welche Kritik hat Sie wirklich weitergebracht im Leben?

Hannes Frech: Die Aufforderung, bei Problemen in die Tiefe zu gehen und sich nicht mit einfachen Erklärungen zufriedenzugeben.

Karl Jagsch: Kritik, die sachlich und konstruktiv vorgebracht wird, sollte man immer annehmen und dankbar dafür sein.

Woran erkennt man verlässliche Geschäftspartner?



An ihrem Bekenntnis zu Transparenz und Fairness.

Wer sich im Geschäftsleben fair verhält, darf das auch von seinen Geschäftspartnern erwarten. Nach einer Weltkarriere im Skizirkus macht Alexandra Meissnitzer nun als erfolgreiche Moderatorin und Unternehmerin vor, wie's geht. Der KSV1870 sorgt dabei für die nötige Transparenz und schützt sie sowie 22.000 Unternehmen in Österreich vor finanziellen Risiken und Verlusten.

Schützen auch Sie Ihr Unternehmen mit einer Mitgliedschaft beim KSV1870. www.ksv.at

BONITÄT
MONITORING
INKASSO
INSOLVENZ



Foto: monropic - Fotolia.com

Kindergärten: Betreuung und Betreibung mit Herz

Forderungsbetreibung ist in Betreuungseinrichtungen für Kinder ein sensibles Thema. Wie die St. Nikolausstiftung damit umgeht und wie der KSV1870 sie unterstützt, lesen Sie hier. **TEXT:** Sandra Kienesberger

Kinderbetreuung kostet Geld, in manchen Bundesländern gar nicht wenig. In Wien werden Familien seit 2009 durch den „Gratiskindergarten“, also die kostenfreie Betreuung, entlastet. Gewisse Beträge wie Essensgeld, Kosten für außergewöhnliche Aktivitäten oder etwa ein sonderpädagogischer Beitrag (Unterstützung durch Ergotherapeuten, Psychologen usw.) sind jedoch von den Eltern zu tragen. Für die St. Nikolausstiftung, die in Wien 81 Kindergärten bzw. Horte und ca. 6.000 kleine Gäste betreut, beläuft sich die Summe der Elternbeiträge jährlich auf mehrere Millionen. Rund 20 Prozent der für die Betreuung und Verwaltung der Kindergärten bzw. Horte anfallenden Kosten sind von den Eltern zu tragen. Mit der Bezahlung der Rechnungen klappt es allerdings nicht immer. „Würden wir keine Maßnahmen setzen, um offene Forderungen einbringlich zu machen, so hätten wir jährlich Fehlbeträge im mittleren sechsstelligen Bereich zu verkraften. Hinzu kommt, dass wir mit rund 1.000 Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen in einem sehr personalintensiven Bereich tätig sind und regelmä-

ßig in die Revitalisierung und den Ausbau unserer Standorte investieren. Es ist daher eine wirtschaftliche Notwendigkeit, offene Forderungen zu betreiben“, so Mag. Bernhard Zedinger, MBA, wirtschaftlicher Leiter der St. Nikolausstiftung.

Vorteil direkter Kontakt. In der Stiftung wird der Zahlungsverkehr genau im Blick behalten. Kommt es zu Schwierigkeiten, so erweist sich der intensive Kontakt, den die Kindergartenleiterinnen und PädagogInnen zu den Eltern haben, als großer Vorteil. Sie sprechen das Thema auf wertschätzende Weise an und beraten. „Im Rahmen eines Pilotprojektes, bei dem eine Sozialarbeiterin direkt in einem Kindergarten angestellt wurde, hat sich herausgestellt, dass viele Eltern nicht wissen, wie und wo sie eine Förderung für den Essensbeitrag beantragen können. Nicht wenige sind dafür berechtigt, dennoch herrscht hier ein Informationsdefizit. Zudem ist es ein emotionales Thema, denn ein Ansuchen ist für viele an die Einsicht geknüpft, für das eigene Kinder nicht ausreichend sorgen zu können.“ Hilft

alles nichts, dann wird gemeinsam mit den Eltern besprochen, die Betreuungszeit zu verkürzen, wodurch der Essensbeitrag gänzlich entfallen würde. Laut der St. Nikolausstiftung hat die verstärkte Kommunikation mit den Eltern dazu geführt, dass sich Schulden nicht mehr so stark aufstauen.

Wenn nichts mehr geht. Werden die Kinder von der Betreuungseinheit abgemeldet und es gibt offene Beträge, dann wird die KSV1870 Forderungsmanagement GmbH aktiv. Die Stiftung übergibt den Fall und der schriftliche und mündliche Mahnlauf beginnt. Bei jenen Fällen, die der KSV1870 im Vorjahr für die Stiftung betrieben hat, konnten 88 Prozent des offenen Kapitals eingebracht werden. Bernhard Zedinger zeigt sich zufrieden: „Es ist eine sorgenfreie Kooperation mit dem KSV1870, die mein Team entlastet hat. Die Mitarbeiter können sich wieder verstärkt auf ihre Kernaufgaben konzentrieren. Über Entwicklungen werden wir nun aktiv informiert und ich habe die Gewissheit, dass der KSV1870, etwa im Rahmen des Dubioseninkassos, dranbleibt.“ Hierbei handelt es sich um Forderungen, die schwer zu betreiben sind, weil dem Schuldner zum gegebenen Zeitpunkt tatsächlich die finanziellen Mittel zum Begleichen der Schuld fehlen. Dennoch kann sich die finanzielle Lage im Lauf der Zeit ändern, sodass Verpflichtungen wieder bedient werden können. Der KSV1870 hält diese Fälle in Evidenz.

Finanzielle Basis stärken. Eine wichtige Basis für die Beauftragung des KSV1870 war, dass die Stiftung den Zahlungsverkehr



Foto: St. Nikolausstiftung/Krittel

Mag. Bernhard Zedinger, MBA,
ist wirtschaftlicher Leiter
der St. Nikolausstiftung

von Anfang an zentralisiert hat. Davor war jede Pfarre, in die die Kindergärten und Horte oft eingebettet sind, selbst für die Betreuung verantwortlich. Diese organisatorische Verlagerung, die Einführung des beitragsfreien Kindergartens in Wien und die Übergabe offener Fälle an den KSV1870 in den vergangenen Jahren haben insgesamt zu einer spürbaren Reduktion der Außenstände geführt. „Es freut uns sehr, dass wir durch effiziente und schnelle Betreuung von Forderungen einen Beitrag dazu leisten können, die finanzielle Basis der St. Nikolausstiftung zu stärken, sodass die Organisation ihren Vereinszweck, also die hochwertige Betreuung von Kindern, noch besser erfüllen kann“, so Mag. Johannes Eibl, Geschäftsführer der KSV1870 Forderungsmanagement GmbH.

Offenheit macht sich bezahlt. Auf die Frage, was Eltern tun sollen, wenn sie finanziell ins Straucheln kommen und ihre Kindergarten- und Hortrechnungen nicht mehr begleichen können, rät Bernhard Zedinger Folgendes: „Das Wichtigste ist es, das Gespräch mit uns zu suchen und nicht den Kopf in den Sand zu stecken. Es gibt viele Lösungsmöglichkeiten, seien es beispielsweise Förderungen, Ratenzahlungen oder die Abfederung von besonderen Härtefällen durch unseren Sozialfonds.“ Mag. Johannes Eibl schlägt in eine ähnliche Kerbe. „Schuldner sind gut beraten, wenn sie sich ihrer finanziellen Situation rasch stellen und diese an die Gläubiger bzw. Inkassoinstitute kommunizieren. Denn je schneller eine Lösung gefunden wird, desto geringer der Zahlungsbetrag und die Betreuungskosten.“

Was tun Sie lieber?

Offenen Rechnungen nachlaufen, oder...
...an einer neuen Geschäftsidee arbeiten.

**KSV1870 Inkasso schafft Spielraum.
Mehr unter www.ksv.at/inkasso-jetzt**

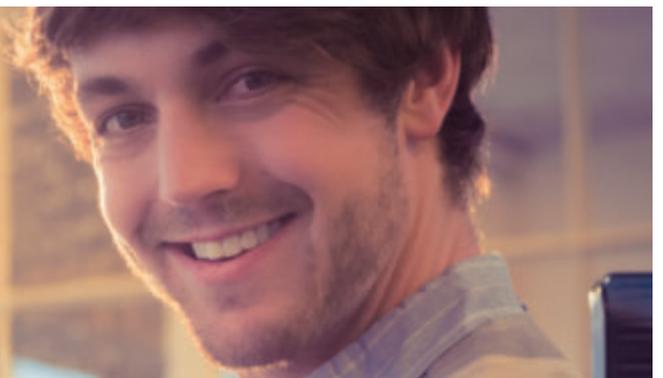




Foto: ChenPC - Fotolia.com

Spiel auf Zeit: Insolvenzen in Europa

Wie lange die Insolvenzen noch rückläufig sind, hängt von der Konjunktur ab. Springt sie an, dann werden die Zinsen steigen und damit voraussichtlich auch die Pleiten. Noch aber ist die Lage beruhigt. **TEXT:** Hans-Georg Kantner

Die gute Nachricht gleich vorweg: In Westeuropa setzt sich der Trend zu rückläufigen Insolvenzzahlen weiter fort. 2014 sind die Zahlen im Vergleich zu 2013 im Durchschnitt um 5,5 % zurückgegangen. Bemerkenswert ist, dass 2014 alle westeuropäischen Länder (Tabelle) außer Italien und Norwegen ein Minus aufweisen. Auch für das aktuelle Jahr stehen die Vorzeichen gut: Im ersten Halbjahr beläuft sich der Rückgang auf minus 4,1 % – aus jetziger Sicht etwas schwächer als im Vergleichszeitraum 2014. Diese Tendenz deckt sich mit dem Befund in Österreich zum dritten Quartal: Lag der Rückgang zum Halbjahr 2015 noch bei minus 10 % gegenüber dem Vergleichszeitraum

2014, so ist dieses Minus zum dritten Quartal 2015 auf nur noch 6,9 % geschrumpft. Aber wir werden sehen, wie das Jahr ausgeht – abgerechnet wird bekanntlich immer erst zum Schluss.

In guter Gesellschaft. Es wird nicht verwundern, dass jene Länder, die nach 2008 durch das größte „Stahlbad“ gegangen sind, mittlerweile mit den größten Rückgängen punkten können: Da gehört Spanien dazu (minus 25 % im ersten Halbjahr 2015 nach minus 29 % im Jahr 2014) und Irland (minus 19 % nach minus 15 % 2014). Auch die Niederlande als Export- und Handelsnation gehören in diese Gruppe: minus 17 % nach minus 19 % 2014.

INTERNATIONALE INSOLVENZSTATISTIK 2014 / 1. HALBJAHR 2015

| Land | Unternehmens- insolvenzen 1. HJ 2015 | Unternehmens- insolvenzen 1. HJ 2014 | Veränderung in % | Unternehmens- insolvenzen 2014 | Unternehmens- insolvenzen 2013 | Veränderung in % |
|------------------------------|--|--|---------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|---------------------|
| Österreich**) | 2.534 | 2.829 | -10,4 % | 5.423 | 5.459 | -0,7 % |
| Belgien | 5.555 | 5.689 | -2,4 % | 10.736 | 11.740 | -8,6 % |
| Dänemark | 2.064 | 1.613 | 28 % | 4.049 | 4.993 | -18,9 % |
| Deutschland**) | 11.558 | 12.032 | -3,9 % | 24.085 | 25.995 | -7,3 % |
| Finnland | 1.402 | 1.593 | -12 % | 2.954 | 3.131 | -5,7 % |
| Frankreich | 32.248 | 31.866 | 1,2 % | 62.752 | 62.903 | -0,2 % |
| Griechenland | | | | 325 | 390 | -16,7 % |
| Großbritannien | 7.184 | 7.904 | -9,1 % | 15.347 | 16.013 | -4,2 % |
| Irland | 525 | 650 | -19,2 % | 1.164 | 1.365 | -14,7 % |
| Italien | 7.293 | 8.101 | -10 % | 15.605 | 14.269 | 9,4 % |
| Luxemburg | 428 | 422 | 1,4 % | 876 | 1.075 | -18,5 % |
| Niederlande | 3.291 | 3.951 | -16,7 % | 7.621 | 9.456 | -19,4 % |
| Norwegen | 2.459 | 2.567 | -4,2 % | 4.803 | 4.564 | 5,2 % |
| Portugal | 4.147 | 4.124 | 0,6 % | 6.773 | 8.131 | -16,7 % |
| Schweden | 3.549 | 3.822 | -7,1 % | 7.154 | 7.701 | -7,1 % |
| Schweiz | 3.045 | 3.071 | -0,8 % | 5.867 | 6.495 | -9,7 % |
| Spanien | 2.687 | 3.587 | -25,1 % | 6.392 | 8.934 | -28,5 % |
| Gesamt Westeuropa | 89.969 | 93.821 | -4,1 % | 181.926 | 192.614 | -5,5 % |
| Bulgarien | | | | 644 | 834 | -22,8 % |
| Estland | | | | 523 | 514 | 1,8 % |
| Kroatien | | | | 2.764 | 3.227 | -14,3 % |
| Lettland | | | | 853 | 818 | 4,3 % |
| Litauen | | | | 1.636 | 1.552 | 5,4 % |
| Polen | | | | 823 | 883 | -6,8 % |
| Rumänien | | | | 20.120 | 27.924 | -27,9 % |
| Serbien | | | | 4.773 | 8.498 | -43,8 % |
| Slowakei | | | | 522 | 507 | 3 % |
| Slowenien | | | | 1.446 | 999 | 44,7 % |
| Tschechien | | | | 12.772 | 11.070 | 15,4 % |
| Ukraine | | | | 1.081 | 1.029 | 5,1 % |
| Ungarn*) | | | | 17.461 | 13.489 | 29,4 % |
| Gesamt Osteuropa | | | | 65.418 | 71.344 | -8,3 % |
| Japan | 4.400 | 4.756 | -7,5 % | 9.180 | 10.332 | -11,1 % |
| Kanada | 1.581 | 1.580 | 0,1 % | 3.116 | 3.187 | -2,2 % |
| USA | 12.325 | 14.275 | -13,7 % | 26.983 | 33.212 | -18,8 % |

* geschätzt ** inkl. abgewiesener Konkursanträge

Alle anderen wichtigen westeuropäischen Länder verzeichnen weiterhin Rückgänge, wenn auch nicht so spektakulär wie die genannten. Vor allem Deutschland als die europäische Exportlokomotive weist immer noch ein Minus von 3,9 % (nach minus 7,3 % im Jahr 2014) auf. Einzig Dänemark tanzt aus der Reihe mit einem satten Plus von 28 % gegenüber einem Minus von 19 % in 2014. Hier allerdings hat es den Anschein, dass eine Novelle des Insolvenzrechts im Jahr 2014 vorgenommen wurde (Novellen aus Jänner und Juni 2014), sodass dieser „Ausreißer“ eher auf einen Eingriff des Gesetzgebers zurückzuführen sein dürfte und nicht so sehr auf das wirtschaftliche Umfeld.

Reformstaaten im Auf und Ab. Die zentral- und osteuropäischen Mitgliedsländer der EU weisen größere Divergenzen auf als der Westen: Während große Volkswirtschaften wie Rumänien oder Bulgarien mit deutlichen zweistelligen Rückgängen von 2013 auf 2014 aufwarten können, haben vergleichsweise industrialisierte Länder wie Tschechien, Slowenien und die Slowakei Zuwächse zu verzeichnen. Nicht gänzlich überraschend erscheint ein fast 30%iges Plus an Insolvenzen in Ungarn, das in den vergangenen Jahren kaum eine Gelegenheit verabsäumt hat, ausländische Investoren abzuschrecken und schon im Land operierende Unternehmen mit ausländischem Hintergrund zu behindern. Im Durchschnitt weisen die Staaten Mittel- und Osteuropas insgesamt ein Minus von 8,3 % im Jahr 2014 auf.

Unterschiede in Europa. Formal weisen West- wie auch Mittel- und Osteuropa Rückgänge auf. Die Durchschnittswerte dürfen aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Insolvenzbilder von Land zu Land sehr verschieden sein können. Da zeigen sich oftmals nicht vermutete regionale und vor allem auch rechtliche Unterschiede der Länder. Manche wickeln nur große Fälle von Zahlungsunfähigkeit über ein Insolvenzverfahren ab (Spanien) – andere kennen keine der Abweisung mangels Masse vergleichbare Lage, und wenn Griechenland nur einige hundert Insolvenzen aufweist, dann herrscht dort überhaupt ein Regime, das mit dem unseren nicht vergleichbar ist. All das, obwohl doch die meisten der hier beleuchteten Länder Teil der Europäischen Union sind, einer Wirtschaftsunion, die von intensiver wirtschaftlicher Zusammenarbeit und Konvergenz der Mitgliedsländer geprägt ist.

Übersee: USA und Japan. Die wichtigen Volkswirtschaften USA und Japan verzeichnen ebenfalls rückläufige Zahlen, und das kon-



Foto: Elke Mayr

Dr. Hans-Georg Kantner
ist Leiter Insolvenz
beim Kreditschutzverband
von 1870.

stant seit 2013. Aber während Japan kaum aus der lang schon andauernden Wirtschaftsflaute herauszufinden scheint, können die USA mittlerweile auf ein gegenüber der EU und Japan fast doppelt so hohes Wirtschaftswachstum blicken. „Amerika, du hast es besser als unser Kontinent ...“ (Johann Wolfgang von Goethe). Nein, Amerika, du machst es besser, muss man da sagen.

Insolvenzen im Wirtschaftszyklus. Insolvenzen sind zweifellos ein Spiegel der Wirtschaft: Sie stehen in ganz intensiver Korrelation mit volkswirtschaftlich relevanten Messgrößen wie Wirtschaftswachstum und Zinsniveau. Während der Zusammenhang mit dem Zinsniveau zeitlich sehr eng synchronisiert zu sein scheint, hinken Insolvenzzahlen der allgemeinen Wirtschaftsentwicklung um mindestens sechs Monate hinterher. Zuweilen entstehen sogar scheinbar paradoxe Phänomene, dass parallel mit einem Aufschwung nach einer Stagnation auch die Insolvenzen anspringen. Das liegt dann typischerweise an einer Kombination von Faktoren: Oftmals halten sich Unternehmen einige Zeit über Wasser, dann geht ihnen aber am Ende der Krise der finanzielle Atem aus, und sie bekommen gar keine Gelegenheit mehr, am Aufschwung zu partizipieren. Von einem Abschwung werden außerdem alle Unternehmen erfasst, auch jene, die gut gewirtschaftet haben. Erst am Ende der Krise zeigt sich allerdings, wer wieder Umsatzzuwächse verzeichnen kann und wer nicht. Erst dann wissen die Banken, wen sie weiter begleiten werden und wen nicht. Zuletzt schaffen es immer wieder Unternehmen, während einer wirtschaftlich stagnierenden Zeit durch Innovationen und Investitionen für den nächsten Aufschwung gerüstet zu sein. Sie kommen dann mit neuen Produkten auf den Markt, wenn dieser nach längerer Zeit wieder wächst, und bringen dann ihre weniger innovativen Konkurrenten unter Druck.

Ausblick auf 2015. Mit historisch einmalig niedrigen Zinsen, die auch noch einige Zeit auf gegenwärtigem Niveau verbleiben dürften, und auch exemplarisch niedrigen Energiepreisen wird die Wirtschaft der entwickelten Industrieländer weiterhin eher sinkende Insolvenzzahlen aufweisen. Doch soll dieses Bild nicht vorschnell zu Euphorie verleiten: Erst nachhaltiges Wachstum kann dazu führen, die Position der OECD-Länder zu festigen und den Wohlstand, an den wir uns gewöhnt haben, auch zu erhalten. Und dieses Wachstum wird voraussichtlich die Zinsen zu einem „normalen“ Niveau bringen und im Gefolge auch die Insolvenzen wieder ansteigen lassen.



Foto: Thaut Images - Fotolia.com

Leasingmarkt boomt – Betrügereien auch!

Die Assetdatenbank des KSV1870 verhindert Doppelfinanzierungen und schützt vor Betrug – besonders im Kfz-Bereich.

Leider hat nicht jeder Kunde von Leasingunternehmen gute Absichten. Ganz im Gegenteil. Immer öfter leasen Betrüger beispielsweise Autos, geben sich in der Folge als Besitzer aus, verkaufen das Auto über einen Händler, mit dem sie gemeinsame Sache machen, einer zweiten Leasinggesellschaft und leasen es von dieser wieder zurück. Damit laufen zwei Finanzierungen auf dasselbe Kfz. Zusätzlich wurde der Kaufpreis ausgezahlt, und das Auto steht dem Betrüger – sehr zu dessen Freude – weiterhin zur Verfügung. Der Knalleffekt kommt erst, wenn die Raten nicht mehr bedient werden oder etwa Insolvenz angemeldet wird. Dann erheben mehrere Gesellschaften das Eigentumsrecht, und die Verluste werden schlagend.

Zulassungsbescheinigung als Ursache. Ein wichtiger Wegbereiter für Betrügereien dieser Art war die Abschaffung des klassischen Typenscheins: „Durch die Einführung der neuen Zulassungsbescheinigung (2007) wurde Mehrfachfinanzierungen Tür und Tor geöffnet. De facto handelt es sich dabei um ein einfaches schwarzweißes A4-Blatt, das ohne Aufwand kopiert bzw. vervielfältigt und schließlich auch als scheinbare Sicherheit hinterlegt werden kann“, so Johannes Nejedlik, Vorstand der KSV1870 Holding AG. „Wir schätzen, dass der Schaden durch Betrügereien für die Leasingbranche jährlich im zweistelligen Millionenbereich liegt.“ Im ersten Halbjahr 2015 wuchs der Leasingmarkt laut dem Verband Österreichischer Leasing-Gesellschaften (VÖL) um ca. 10 %. Das Gesamtvolumen stieg in den vergangenen 15 Jahren von EUR 4 auf knapp EUR 6 Mrd. Den überwiegenden Anteil am Gesamtvolumen in der Branche stellen Kraftfahrzeuge. 2014 waren bereits 40 % aller neu zugelassenen Kfz in Österreich geleast.

KSV1870 Assetdatenbank verhindert Betrug. Um derartige Machenschaften zu verhindern, hat der KSV1870 die Assetdatenbank eingerichtet – ein zentrales Register, in das die Teilnehmer Kfz- und Mobilien-Assets bzw. die Finanzierungen dazu eintragen und abfragen. Will eine Person über eine Leasinggesellschaft oder eine Pfandleihanstalt ein Auto finanzieren, kann die Gesellschaft das Fahrzeug vorab anhand der Fahrzeugidentifikationsnummer (ehem. Fahrgestellnummer) in der Assetdatenbank suchen und überprüfen. Ist das Asset bereits vorhanden, scheinen zahlreiche andere Daten über dieses Objekt auf. Der Einmelder wird verständigt, wenn das Asset bereits registriert ist, und erhält die Kontaktdaten des Abfragenden, der gewarnt ist. Per Ende August 2015 hat die Datenbank bereits 263.242 Kraftfahrzeuge beinhaltet, und pro Monat werden rund 15.000 Abfragen durchgeführt.

Geschlossen auf Nummer sicher gehen. Dr. Michael Steiner, Präsident des Verbandes Österreichischer Leasing-Gesellschaften: „Die Assetdatenbank des KSV1870 erfüllt unseren Anspruch, Risiken noch besser in den Griff zu bekommen und Ausfälle sowie die damit verbundenen Schwierigkeiten für unsere Mitglieder zu vermeiden.“ Zahlreiche Leasing- und Pfandleihunternehmen haben bereits Zugriff auf die Datenbank. Ziel des VÖL ist, mittelfristig all seine Mitglieder lückenlos anzuschließen.

Sie haben Interesse an der Assetdatenbank? Alexander Vieh, Leiter Privatinformation bei der KSV1870 Information GmbH, informiert gerne unter 050 1870-8208 oder vieh.alexander@ksv.at.



Foto: DDRockstar - Fotolia.com

Von Barrieren befreit

Ab 2016 müssen Waren und Dienstleistungen, die öffentlich verkauft werden, barrierefrei zugänglich sein. Denn dann läuft die Frist ab, die Firmen im Gebäudebereich eingeräumt wurde. **TEXT:** Sonja Tautermann

Zehn Jahre dauerte die Übergangsfrist, ab 1. Jänner 2016 ist es so weit: Öffentlich angebotene Waren und Dienstleistungen müssen barrierefrei nutzbar sein, so will es das Behindertengleichstellungsgesetz (BGStG). Dabei ist der kleine Greißler ums Eck ebenso betroffen wie das Geschäftslokal eines milliardenschweren Konzerns. Die Definition von Barrierefreiheit: Die Nutzung für Menschen mit Behinderungen soll in der allgemein üblichen Weise möglich sein – ohne besondere Erschwernis und ohne fremde Hilfe.

Frist für bauliche Aspekte bis Ende 2015. Stufen, zu steile Rampen, zu schmale Türen oder zu enge WC-Anlagen: Die Liste von möglichen Barrieren für mobilitätseingeschränkte Menschen ist lang. Immerhin sind 1 Mio. Menschen in Österreich mobilitätseingeschränkt, 50.000 davon haben einen Rollstuhl. Da die Beseitigung von Barrieren mitunter teuer werden kann, hatte der

Gesetzgeber die zehnjährige Frist einberaumt. „Im Grunde sollte Barrierefreiheit schon seit 2006 umgesetzt werden, die Frist bezieht sich auf bauliche Aspekte, vor allem von Bestandsobjekten“, sagt Erika Plevnik vom Bundesverband ÖZIV (Österreichischer Zivil-Invalidenverband). Sie leitet den Bereich ACCESS, bei dem der ÖZIV Firmen und Institutionen Trainings im Bereich Barrierefreiheit und im Umgang mit behinderten Menschen anbietet. Denn Barrierefreiheit bezieht sich längst nicht nur auf Mobilitätseinschränkungen. „Es betrifft die gesamte Servicekette und beginnt damit, wie ich die Informationen zu meinen Produkten und Dienstleistungen publik mache. Habe ich eine barrierefreie Webseite, sind die Schriften vergrößern“, nennt sie Beispiele.

Fehlende Vorgaben. Doch wie hat eine barrierefreie Umgebung baulich auszusehen? Dazu gibt es vom BGStG keine Anordnungen – aufgrund mangelnder Zuständigkeit. Baurecht fällt in die Zustän-

digkeit der Länder. Und sieht in jedem Bundesland anders aus. „Wir versuchen seit langem, eine Harmonisierung der Bauordnung zu erreichen – bis jetzt ohne nennenswerten Erfolg“, sagte Klaus Voget, Präsident des Dachverbands der Behindertenverbände Österreichs (ÖAR), bei einer Verbandstagung.

Praktische Tipps. Wichtig für mobilitätseingeschränkte Personen ist ein stufenloser Eingang. Rampen mit max. 6 % Steigung sind gut befahrbar, Niveausprünge oder Schwellen mit mehr als 3 cm können hingegen zum Hindernis werden. Auch ein Hintereingang ohne Stufen oder ein Aufzug sind mögliche Lösungen. Damit Räume auch mit dem Rollstuhl befahren werden können, sind Durchgangsbreiten von mind. 90 cm notwendig. Häufig schwer zu finden sind barrierefreie Toiletten, die stufenlos erreichbar sind und eine ausreichende Größe (215 x 165 cm) aufweisen.

Keine automatische Prüfung. „Das Gesetz zwingt Unternehmen nicht dazu, tatsächlich barrierefrei zu werden. Es besagt: Wenn du nicht barrierefrei bist und jemand mit Behinderung fühlt sich diskriminiert, dann musst du Schadenersatz leisten“, so Plevnik. Das BGStG ist nämlich weder Teil des Strafrechts noch des Verwaltungsstrafrechts. Eine Diskriminierung wird nicht automatisch von Amts wegen verfolgt. Fühlt sich ein Mensch mit Behinderung durch eine Barriere diskriminiert, kann er klagen. Dann findet zunächst ein Schlichtungsversuch beim Sozialministerium statt. Kommt es zu keiner gütlichen Einigung, kann der Betroffene bei Gericht Schadenersatz geltend machen.

Zumutbarkeitsprüfung. Dabei kommt es zu einer Zumutbarkeitsprüfung. Wie hoch wäre der finanzielle und organisatorische Aufwand zur Beseitigung der Barriere? Und wie ist es um die finanzielle Leistungsfähigkeit der beklagten Partei bestellt? Wäre die Beseitigung der Barriere zu aufwendig oder würde gegen Gesetze verstoßen (Beispiel: Denkmalschutz), liegt etwa keine Diskriminierung vor.

Klage von Betroffenen. Dazu ein Beispiel aus der Praxis: Nach einem Umbau ist eine Bäckerei in Wien, die zuvor barrierefrei zugänglich war, nicht mehr mit dem Rollstuhl befahrbar. Der Haupteingang hat nun eine 15 cm hohe Stufe, der Nebeneingang eine 22%ige Steigung. Ein Mensch mit Mobilitätseinschränkung fühlt

» Das Gesetz zwingt Unternehmen nicht dazu, tatsächlich barrierefrei zu werden. «

sich diskriminiert und klagt. Der Betroffene erhält EUR 1.000 Schadenersatz für die persönliche Beeinträchtigung und die erfahrene Kränkung zugesprochen. Die bauliche Barriere wurde rechtswidrig errichtet, da die Wiener Bauordnung einen barrierefreien Zugang vorsieht.

Günstige Lösungen möglich. Dass es auch anders gehen kann, zeigt zum Beispiel ein Pilotprojekt in Wien. Unter dem Namen „Barrierefreies Währing“ setzt sich die IG Kauflente Kutschkerdörf'l für barrierefrei zugängliche Geschäfte rund um den Kutschkermarkt im 18. Bezirk ein. „Kostengünstige Lösungen wie mobile Rampen oder Klappen gibt es bereits ab EUR 100“, sagt Obfrau Maria Jung-Blaha. Mitgliedsbetriebe können nicht nur Begehungen in Anspruch nehmen, sondern auch geförderte Rampen. Barrierefrei zugängliche Lokale werden beworben und mit Aufklebern versehen.



Foto: benekamp - Fotolia.com

Barrierefrei nach Anruf. Einen Aufkleber mit Rollstuhlsymbol und Telefonnummer findet man auch bei Optik Führinger in der Währinger Straße. Ein Anruf genügt, und schon können mobilitätseingeschränkte Personen über einen Nebeneingang barrierefrei ins Geschäft gelangen. Für ihn sei dies beim Umbau der Räumlichkeiten vor vier Jahren schon selbstverständlich gewesen, sagt Inhaber Johannes Führinger. „Es betrifft ja nicht nur Rollstuhlfahrer, sondern auch ältere Menschen oder jemanden mit Sportverletzung.“ Oder Menschen, die mit Kinderwagen unterwegs sind.

Auch für Menschen ohne Behinderung attraktiv. „Barrierefreiheit ist für Unternehmen eine ganz große Herausforderung, aber auch eine ganz große Chance, neue Kunden zu gewinnen“, sagt auch Karin Thron von der Abteilung Diversity der Wirtschaftskammer Wien. Barrierefreiheit sei auch für Menschen ohne Behinderung attraktiv: „Sie hat viel mit Nutzungsqualität, Bequemlichkeit und guter Orientierung zu tun.“

MEHR INFO:

- Wie barrierefrei ist Ihr Unternehmen? Machen Sie den Barriere-Check: www.barriere-check.at
- Nützliche Informationen rund um das Thema Barrierefreiheit und ein sehenswertes Video finden Sie unter www.wko.at/barrierefreiheit



Im Abzug: Rauchen im Büroalltag

Beim Thema Rauchen geht es emotional zu, erst recht am Arbeitsplatz. Doch das ist nicht unbedingt etwas Schlechtes.

TEXT: Alexandra Rotter

„Unfassbar traurig: #kurt kuch hat seinen kampf verloren!“, schrieb Peter Pelinka am 3. Jänner auf Twitter. Kuch, Investigativreporter und schwerer Raucher, hatte monatelang versucht, seine Krebskrankheit zu besiegen, und das über Social-Media-Kanäle und Interviews nach außen kommuniziert. Obwohl er zunehmend vom Krebs gezeichnet war, betonte er bei jeder Gelegenheit: „Mit dem Rauchen anzufangen war der größte Fehler meines Lebens.“ Kuch hatte seit dem 13. Lebensjahr geraucht – im letzten Lebensjahrzehnt 60 Zigaretten täglich. Er wurde, obwohl er nach der Diagnose kein Jahr mehr lebte, zu einem lautstarken Kämpfer nicht nur gegen den Lungenkrebs, sondern auch für Rauchverbote, die „so radikal wie möglich“ sind.

Die Einstellung zum Rauchen hat sich extrem gewandelt – nicht erst seit Kuch. Dass mittlerweile viele Raucher ihre Freunde freiwillig in Nichtraucherlokale begleiten, kommt in Österreich einer Kulturrevolution gleich. Dass es aber überhaupt noch Raucherlokale und -bereiche in Restaurants gibt und ein komplettes Verbot erst 2018 gilt, ist der österreichischen Kompromissbereitschaft zu verdanken, die bisweilen übertrieben wird. Auch in der Gastronomie geht es schließlich um den Schutz der Mitarbeiter vor der permanenten Rauchbelastung. Und wie sieht es an anderen Arbeitsplätzen aus? Wäre es nicht nur logisch, den Zigarettenqualm auch von dort zu verbannen, wo viele Menschen ein Drittel des Tages verbringen?

Vorschriften beachten. Hört man sich bei großen Arbeitgebern des Landes um, so scheinen die Hausaufgaben gemacht worden zu sein. Gar nicht selten werden die gesetzlichen Regelungen sogar übererfüllt. Das Thema Rauchen am Arbeitsplatz wird im ArbeitnehmerInnenschutzgesetz und im Tabakgesetz geregelt. Der Arbeitgeber ist demnach verpflichtet, dafür zu sorgen, dass Nichtraucher vor der Einwirkung von Tabakrauch geschützt werden. Rauchen ist in Büroräumen und vergleichbaren Arbeitsräumen verboten, sobald mindestens ein Nichtraucher dort arbeitet. Wenn es Parteienverkehr gibt bzw. Kunden empfangen werden, darf ebenfalls nicht geraucht werden. Hat ein Raucher alleine einen Raum oder arbeiten nur Raucher im Zimmer, darf gequalmt werden. An öffentlichen Orten herrscht Rauchverbot. Diese sind so definiert, dass sie von einem im Vorhinein nicht bestimmten Personenkreis ständig oder zu bestimmten Zeiten betreten werden können, was etwa für Bankfilialen gilt. Verboten ist Rauchen auch überall, wo brennbare Materialien im Spiel sind oder Explosionsgefahr droht.

Bei den Wiener Stadtwerken, zu denen unter anderem Wien Energie, die Wiener Linien und die Wiener Netze gehören, ist man strenger als das Gesetz. In den Gebäuden des Konzerns, der rund 16.000 Mitarbeiter beschäftigt, gilt laut Nicole Kassar, die für die Konzernkommunikation zuständig ist, „generelles Rauchverbot“. Dieses werde durch die jeweilige Hausordnung der Unternehmen geregelt. So generell ist das Verbot dann aber doch nicht, denn es gibt eigens gekennzeichnete Räume, um der Sucht zu frönen. Immer öfter wird Mitarbeitern, die aufhören wollen, Hilfe angeboten. So bietet etwa die Betriebskrankenkasse der Wiener Linien laut Kassar Mitarbeitern ein Rauchentwöhnungsprogramm an, die Wiener Netze helfen via Intranet durch Tipps, und Mitarbeiter würden immer wieder auf Programme wie das Rauchtelefon der Wiener Gebietskrankenkasse hingewiesen.

Vorschriften erweitern. Bei der Erste Group, für die rund 46.000 Mitarbeiter arbeiten, verweist man auf den gesetzlichen Nichtraucherschutz, der „in sämtlichen Gebäuden der Erste Bank, Erste Group und deren Töchtern“ umgesetzt werde. Rauchenden Mitarbeitern werden im Rahmen der Aktivitäten des Erste Gesundheitszentrums Entwöhnungsprogramme angeboten, unter anderem in Kooperation mit dem Nikotinstitut der Medizinischen Universität Wien. Solche Programme kommen in der Regel nur für mittlere bis große Unternehmen infrage, denn sie werden erst ab einer bestimmten Teilnehmeranzahl durchgeführt und

kosten EUR 240 pro Person. Laut Gerda Bernhard, Mitarbeiterin am Nikotinstitut, sind Kunden durchwegs Unternehmen ab einer Größe von 100 Mitarbeitern: „Kleine und mittlere Firmen können wir kaum ansprechen, was uns sehr leid tut.“ Sie regt an, dass sich kleinere Firmen zusammenschließen, um das Angebot nutzen zu können. Das Programm dauert fünf Wochen mit insgesamt fünf Terminen, bei denen es sich um Einzelberatungen handelt. Bernhard: „Es wird auch über persönliche Sorgen und Probleme gesprochen, die man vielleicht nicht vor den Kollegen ausbreiten möchte.“ Oft bieten Unternehmen Rauchentwöhnungsprogramme an, wenn die Geschäftsführung ein Rauchverbot einführen will. Häufig initiieren auch Betriebsräte oder Arbeitsmediziner das Angebot für Mitarbeiter, die sich von der Sucht lösen wollen. Fest steht: Nur für jene, die freiwillig aufhören wollen, macht eine Teilnahme Sinn. Wer sich dazu entscheidet, aber trotzdem skeptisch ist, verändert seine Einstellung laut Gerda Bernhard oft nach den ersten Wochen und sieht das Programm als Chance, sein Laster endlich abzulegen.



Foto: Ewais - Fotolia.com

Vorschriften brechen. Wie oft Rauchpausen in welcher Länge erlaubt sind und wo geraucht werden darf, lässt sich durch eine Betriebsvereinbarung regeln. Darin kann

auch stehen, dass Mitarbeiter für Extra-Pausen ausstempeln müssen. Manche Firmen verbieten das Rauchen überall im Firmengebäude. Julia Nedjelic-Lischka von der Arbeiterkammer Wien gibt zu bedenken: „Es ist die Frage, ob Rauchpausen im Freien, wo es kalt ist, gesund sind. Man will ja auch keine Krankenstände provozieren.“ Zudem seien die Wege zum Raucherraum meist kürzer als vor die Tür. Und: Für das Image sind Raucher vor dem Eingang auch nicht so vorteilhaft.

Eines sollte bei allen Regeln und Verboten nicht vergessen werden: Beim Thema Rauchen geht es emotional zu. Man braucht sich nur unter Bekannten umzuhören und wird erfahren, dass die Realität oft anders aussieht, als uns die Konzernsprecher dieser Welt weismachen wollen. Regeln sind eben auch dazu da, um gebrochen zu werden. Und so genehmigt sich der eine oder andere schon mal gelegentlich eine verbotene Zigarette im Büro – vielleicht auch mit der Folge von Konflikten. Doch gerade die Emotionalität könnte im Büro in einen Vorteil verkehrt werden. Julia Nedjelic-Lischka: „Man sollte nicht nur an Verbote denken, sondern auch Angebote machen, zum Beispiel durch nett gestaltete Pausenräume.“ Räume, in denen man gerne eine Pause macht – ganz ohne Zigarette, versteht sich.

GmbH light: Einmal, zweimal und noch immer kein Knaller!

Jungunternehmer beleben die Wirtschaft und sind vielfach die KMU von morgen. Selbstverständlich sind daher Impulse zur Erleichterung von Gründungen zu befürworten. So vermeintlich geschehen im Jahr 2013, als die GmbH light in Österreich eingeführt und aufgrund konzeptioneller Schwächen und heftiger Kritik des KSV1870 schon im Folgejahr 2014 wieder geändert wurde. Nicht nur aus Gläubigerschutzsicht war der erste Ansatz ein Schuss ins Knie. Nach längerem Hin und Her wurde das neue Gesetz letztlich ein Kompromiss, der keinem so recht nützt und auch keinem wehtut.

Wie es lange war. Das österreichische System hatte jenen, die eine GmbH gründeten, eine Seriositätsschwelle auferlegt, indem eine Mindestkapitalisierung vorgesehen war. Konkret war seit Euroeinführung bei Gründung einer GmbH ein Stammkapital von mindestens EUR 35.000 vorzusehen. Das ist natürlich betriebswirtschaftlich etwas sonderbar, denn wie kann der Gesetzgeber wissen, wie viel Kapital eine GmbH tatsächlich im Einzelfall benötigt? Er kann es nicht und er weiß es auch nicht. Dennoch hat sich dieses System über einen Zeitraum von etwa 100 Jahren in Österreich bewährt. Bis zu dem Tag, an dem der Präsident der WKO die Wirtschaft zu „entfesseln“ suchte, indem er dieses Mindestkapital auf EUR 10.000 absenken wollte.

Wie es jetzt ist. Der erste Anlauf sah dann auch aus wie beschrieben. Der KSV1870 kritisierte die Aushöhlung der GmbH: Es wurde ein gesetzlicher Anreiz geschaffen, den Unternehmen durch Absenkung des Stammkapitals Eigenmittel zu entziehen; die Novelle vermittelte den Eindruck, man könne praktisch ohne Eigenmittel ein Unternehmen gründen – ein fatales Signal an die Gründer und an den Gläubigerschutz, da es so zweifellos mehr Insolvenzen mit noch weniger Substanz geben würde. Die Rechtsform einer Kapitalgesellschaft macht im Übrigen nur dann Sinn, wenn eine doppelte Buchhaltung und die Bilanzierungskosten tatsächlich gestemmt, also verdient werden können. Insgesamt ist die „Light“ auch kein geeignetes Instrument zur Ankurbelung der Gründerzahlen – wie von der WKO angekündigt. In der Praxis

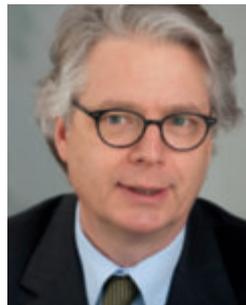


Foto: Petra Spolia

Dr. Hans-Georg Kantner
ist Leiter Insolvenz
beim Kreditschutzverband
von 1870.

nutzten viele Unternehmen das neue Gesetz, um eingezahltes Stammkapital bestehender GmbHs herabzusetzen. Und dann „entdeckte“ der Finanzminister, dass die Novelle die Wirkung entfaltete, ein Loch in die Staatskasse zu reißen, denn die Einnahmen aus der Mindestkörperschaftsteuer wurden empfindlich geschmälert. Es kam letztlich zur „Reparatur“ des Gesetzes, und jetzt gelten die EUR 10.000 nur noch für Neugründungen („Gründungsprivileg“ – welch wohlklingender Name). Nach zehn Jahren ist das Stammkapital auf EUR 35.000 anzuheben.

Privilegiert? Bei der Körperschaftsteuer gibt es jetzt auch eine Art Gründungsprivileg: Sie beträgt – unabhängig vom tatsächlichen Stammkapital – in den ersten fünf Jahren EUR 500 pro Jahr und in den folgenden fünf Jahren EUR 1.000 pro Jahr. Ab dem elften Jahr ist dann wieder die volle Mindest-KöSt zu zahlen. Dann sollten aber Unternehmen schon längst in der Gewinnzone sein. Was immer wieder übersehen wird, ist der Umstand, dass die Mindest-KöSt eine Vorauszahlung für zukünftige Gewinne ist und damit mit tatsächlich in der Zukunft anfallender KöSt aus echten Gewinnjahren gegenverrechnet werden kann. Nur, wer leider nie in die Gewinnzone gekommen ist, für den ist die Mindest-KöSt eine Steuer auf „fiktive Gewinne“.

Nein, die Briten sind kein Vorbild. Befürworter der Stammkapitalsenkung bemühen oft das Beispiel Großbritannien. Und es stimmt auch, dass dort mit einem oder keinem Pfund Stammkapital eine Kapitalgesellschaft (UK Ltd) gegründet werden kann. Nur gehen die Briten mit den Unternehmern auch hart ins Gericht: Wenn sie ihre Pflichten grob vernachlässigen, droht ihnen eine Sperre im Firmenbuch in Gestalt der „director’s disqualification“, die zwischen 3 und 15 Jahre dauern kann. Ganz zu schweigen von den strengen Transparenzaufgaben, die an die UK Ltd gebunden sind. So müssen die Unternehmen den Jahresabschluss zeitgerecht einreichen, um nicht Gefahr zu laufen, von Amts wegen gelöscht zu werden. Als Conclusio bleibt also zu sagen, die Briten wissen schon, was sie tun; wer sie imitieren möchte, der sollte aber nach der Devise arbeiten: „Ganz oder gar nicht!“

Sommerausklang bei der KSV1870 Golf Trophy 2015

Am 18. September 2015 begrüßten die KSV1870 Vorstände Johannes Nejedlik und Karl Jagsch im Rahmen der KSV1870 Golf Trophy wieder zahlreiche Mitglieder und Kunden. Das beliebte Event fand heuer erneut im Colony Club Gutenhof in Himberg statt. Bei schönem Wetter nutzten viele Gäste die Gelegenheit, nicht nur exzellentes Golf zu spielen, sondern auch das eine oder andere Gespräch mit alten und neuen Bekannten zu führen. Seinen Abschluss fand der Tag mit der Siegerehrung. KSV1870 Vorstand Johannes Nejedlik und KSV1870 Testimonial Alexandra Meissnitzer überreichten die Preise.



Fotos: KSV1870

KSV1870 Niederlassung in Graz feiert mit Freunden

Nicht ganz so sportlich wie bei der Golf Trophy ist es in Graz beim 4. Steirischen Herbstfest der KSV1870 Niederlassung zugegangen – dafür nicht weniger gesellig. René Jonke hat abermals KSV1870 Mitglieder, Kunden wie auch Kontakte aus der Wirtschaft und den Gerichten zum Networken eingeladen. Am 15. Oktober 2015 begrüßte das Grazer Team 150 Gäste in seiner Niederlassung, und diese ließen sich die Feierlaune auch nicht durch Regen und Wind verderben. Zahlreiche positive Feedbacks im Anschluss belegen, dass das Fest ein voller Erfolg war und der Wohlfühlfaktor für die Gäste groß.



Fotos: KSV1870

KSV.NEWS

EPU Erfolgstag Steiermark, 12. September 2015

Ein-Personen-Unternehmen bilden die größte Gruppe von Unternehmerinnen und Unternehmern in der Steiermark. Von der Kundenakquise bis zur Buchhaltung – fast alles müssen sie allein stemmen. Der Erfolgstag wurde gegründet, um speziell auf die Bedürfnisse dieser Unternehmensart - auch im Rahmen von Vorträge & Workshops - eingehen zu können. Die Plattform bietet die Möglichkeit, sich mit Praktikern vor Ort austauschen zu können und sich unter anderem beim KSV1870 Experten René Jonke, Niederlassungsleiter Graz, wertvolle Tipps zu holen.



Foto: Foto Fischer

Gründer- und Jungunternehmertage Kärnten & Vorarlberg, 2. Oktober 2015

Die Gründerveranstaltungen in den Bundesländern verstehen sich als Serviceveranstaltungen für alle Unternehmer, die vor der Gründung stehen oder schon einige Jahre tätig sind. Die Spezialisten des KSV1870 helfen dabei, die Liquidität der Gründer durch gezielte Maßnahmen zu stärken, und stellen ihr Wissen gerne zur Verfügung. Vor allem Mag. Barbara Wiesler-Hofer, Niederlassungsleiterin KSV1870 Klagenfurt, konnte heuer bei ihrem Vortrag wieder viele Gäste begrü-

ßen. Den KSV1870 Stand betreuten die Vertriebsexperten Heidemaria Heuritsch, Walter Müller und Christian Reinisch. In Vorarlberg war Vertriebsmitarbeiter Mag. (FH) Stephan Weiser vor Ort.



Foto: Dietmar Wajand

Jungunternehmertag Wien, 13. Oktober 2015

Zum 25. Mal fand heuer Österreichs größte Informationsmesse rund um die Themen Gründen, Selbstständigkeit und Betriebsübergabe statt. Diesmal stand das Motto „Erfolgreich scheitern“ im Vordergrund. In seinem Vortrag ging Produktmanager Mag. Norbert Ruhrhofer speziell auf „Erfolg im zweiten Anlauf – unter welchen Voraussetzungen gelingt dies?“ ein. Anschließend diskutierte er darüber mit zahlreichen Besuchern am KSV1870 Stand. Die Expertinnen Karolina Anic, Nicole Fabsits und Clarissa Mustafic waren ihm dabei behilflich.



Foto: Oreste Schaller

VORMERKEN: 2. KIM – KONFERENZ FÜR INTERIM MANAGEMENT

Aufgrund des großen Erfolgs im heurigen Jahr wird auch 2016 die Konferenz für Interim Management in Salzburg stattfinden. Veranstalter ist wieder die DÖIM – Dachorganisation Österreichisches Interim Management. Am 4. März 2016 werden brennende Themen von hochkarätigen Referenten behandelt – mit dabei auch Dr. Hans-Georg Kantner, Leiter Insolvenz KSV1870, der über „Die 7 Todsünden des Managements“ sprechen wird. Eine Podiumsdiskussion über „The New Normal – Flexibilisierung der Arbeitswelt“ rundet das Programm ab. Weitere Informationen unter www.doim.org im Bereich Aktuelles/Veranstaltungen.

Wer zählt die Häupter, nennt die Namen ...



1. Dr. Hans-Georg Kantner / 2. René Jonke / 3. MMag. Klaus Schaller / 4. Alexander Vieh

DR. HANS-GEORG KANTNER¹

Leiter KSV1870 Insolvenz, hielt am 29. September und 7. Oktober ein Inhouse-Training für die Mitarbeiter der Coface Kreditversicherung zum Thema Insolvenzrecht (50 Personen). Am 22. Oktober war er Teilnehmer einer top besetzten Podiumsdiskussion zu „5 Jahre Sanierungsverfahren – eine Erfolgsgeschichte?“. Rund 60 Gäste nahmen die Einladung der Rechtsanwaltskanzlei CHSH Cerha Hempel Spiegelfeld Hlawati an.

RENÉ JONKE²

Niederlassungsleiter KSV1870 Graz, besuchte am 19. Oktober die Bundeshandelsakademie Judenburg und hielt vor den rund 50 Schülern der V. Klassen einen Vortrag über Unternehmens- und Privatinsolvenzrecht.

BUNDESTAGUNG JUNGE WIRTSCHAFT ÖSTERREICH, 25./26. SEPTEMBER 2015

Die Veranstaltung machte heuer in Innsbruck Station und stand ganz unter dem Motto „Berge versetzen“. Die Vorträge waren geprägt von persönlichen Erlebnissen der Redner beim Aufbau ihrer Unternehmen. Die KSV1870 Experten – Niederlassungsleiter **MMag. Klaus Schaller³**, Gabriel Thaler (KSV1870 Insolvenz) und Vertriebsmitarbeiter Mag. (FH) Stephan Weiser – konnten am Stand viele Besucher begrüßen und über die Serviceleistungen informieren.



Foto: Die Fotografen

FACHGRUPPENTAGUNG FINANZDIENSTLEISTER NIEDERÖSTERREICH, 23. SEPTEMBER 2015

Im Rahmen der Fachgruppentagung Finanzdienstleister, die am 23. September auf der Schallaburg stattfand, präsentierte **Alexander Vieh⁴**, Leiter KSV1870 Privatinformation und ServiceCenter, die Assetdatenbank des KSV1870, die zur Betrugsprävention im Kfz- und Mobiliengeschäft eingerichtet wurde. Sie ermöglicht eine eindeutige Identifizierung der Assets und wird daher überwiegend von Leasinggesellschaften und Pfandleihern genutzt. Einen weiteren Vortrag gestaltete Niederlassungsleiter **René Jonke**, der dem interessierten Publikum vom Gläubigerschutz in der Praxis berichtete und die Mechanismen von Bonitätsbewertung und Rating erläuterte.



QUER GELESEN

Was darf Werbung?



Das Praxisbuch ist eine verständliche, umfassende Arbeitsgrundlage mit den wichtigsten rechtlichen Bestimmungen zum Thema Werbung. Sein Inhalt umfasst u. a. personenbezogene Werbebeschränkungen und solche in der klassischen Werbung bzw. nach Produkten, Werbung „below the line“ und strafrechtliche Werbeverbote. Die systematische Darstellung spricht Werbe- und Public-Relations-Praktiker sowie Rechtsberater gleichermaßen an.

Rosemarie Miklau, Markus Deutsch
Werbung & Recht

Was erlaubt und was verboten ist

Verlag: MANZ Verlag Wien
168 Seiten, flexibler Einband
Preis: EUR 28,00
ISBN: 978-3-214-03885-4

Plädoyer für mehr Zurückhaltung und Distanz



Deutschlands erfolgreicher Wirtschaftsvordenker beobachtet ein Übermaß an Zudringlichkeit in Unternehmen, Frei- und Spielräume hingegen gingen zurück. In gewohnt provokanter Weise macht er deutlich, was das Management NICHT tun sollte, um dem Gebot des Anstands gerecht zu werden und dabei die Unternehmensziele nicht aus den Augen zu verlieren.

Reinhard K. Sprenger
Das anständige Unternehmen
Was richtige Führung ausmacht – und was sie weglässt

Verlag: Deutsche Verlags-Anstalt
384 Seiten, gebunden mit Schutzumschlag
Preis: EUR 25,70
ISBN: 978-3-421-04706-9

Die besten Methoden, zu guten Ideen zu kommen



Auch im Geschäftsleben hängt vieles von der guten Idee zur richtigen Zeit ab. Doch wie lässt sich eine solche generieren? Dieser Ratgeber zeigt 50 nützliche Techniken und gibt in fünf Bereichen Hilfestellung: Vorbereitung, Ideen im Alleingang, Ideenfindung im Team, Ideen beurteilen und Ideen in die Praxis umsetzen. Dazu gibt er ausführliche Erklärungen und konkrete Tipps.

Kevin Duncan
Das Buch der Ideen
50 Wege, um Ideen effizient zu produzieren

Verlag: Midas
128 Seiten, Hardcover
Preis: EUR 14,90
ISBN: 978-3-907100-62-2

Gläubigerschutz

*Aktuelles aus Rechtsprechung
und richterlicher Praxis*

Zum Auszug aus dem Anmeldungsverzeichnis

Die amtlichen Eintragungen in das im Insolvenzverfahren angelegte Anmeldungsverzeichnis, soweit sie vollstreckbar sind, bilden einen Exekutionstitel. Ob die Voraussetzungen für die Vollstreckbarkeit erfüllt sind, ergibt sich aus dem als Bestandteil des gerichtlichen Protokolls über die Prüfungstagsatzung geltenden Anmeldungsverzeichnis, in welches das Ergebnis der Prüfungsverhandlung (Anerkennung oder Bestreitung der Forderung durch den Insolvenzverwalter, allfällige Bestreitungserklärungen anderer Insolvenzgläubiger) einzutragen und in dem auch eine vom Schuldner ausgehende Forderungsbestreitung (trotz ihrer Unmaßgeblichkeit für das Insolvenzverfahren, jedoch wegen ihrer das Entstehen eines Exekutionstitels verhin-dernden Wirkung) anzumerken ist. Die Insolvenzgläubiger können Auszüge aus dem Anmeldungsverzeichnis verlangen. Mit einem solchen Auszug, der seinem Wesen nach eine Amtsbestätigung ist, beurkundet das Insolvenzgericht, dass die betreffende Forderung im Insolvenzverfahren festgestellt und vom Schuldner nicht bestritten wurde (RIS-Justiz RS0064819 [T1]) und damit ein Exekutionstitel vorliegt. Über Ersuchen des Gläubigers ist der Auszug mit der für eine Exekutionsführung im Inland notwendigen Vollstreckbarkeitsbestätigung zu versehen (OLG Linz 2 R 76/14f).

Bestreitet der Schuldner in der Prüfungstagsatzung eine Insolvenzforderung nur zum Teil, bleibt dieser Teil der Forderung ausdrücklich bestritten, weshalb insoweit nicht Exekution geführt und daher auch dem Insolvenzgläubiger kein vollstreckbarer Auszug aus dem Anmeldungsverzeichnis übermittelt werden kann.

ZIK 2015/192
IO: §§ 61, 108, 109
EO: § 1 Z 7, § 54 Abs 2
OLG Linz 16.7.2014, 2 R 84/14g

Zur Bescheinigung des Vorliegens einer bloßen Zahlungsstockung

Zahlungsunfähigkeit ist gegeben, wenn der Schuldner mehr als 5 % aller fälligen Forderungen nicht begleichen kann. Die Grenze zur Zahlungsstockung richtet sich dann danach, ob der objektive Zustand der Zahlungsunfähigkeit voraussichtlich einen Dauerzustand darstellt. In der Regel muss die Zahlungsstockung innerhalb von drei Monaten behoben sein, eine längere Frist (höchstens fünf Monate) setzt voraus, dass mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit mit der Beseitigung der Liquiditätsschwäche zu rechnen ist (8 Ob 111/11b).

Behauptet im Eröffnungsverfahren der Schuldner eine bloße Zahlungsstockung, trifft ihn für diese die Beweislast. Um die Zahlungsunfähigkeit zu bescheinigen, ist es notwendig, dass er kurzfristig sämtliche Verbind-

lichkeiten offenlegt und das Vorhandensein ausreichender Mittel zu deren Begleichung dokumentiert. Der Schuldner hat zu bescheinigen, dass er über die zur Tilgung aller fälligen Verbindlichkeiten nötigen Geldmittel verfügt oder dass er Zahlungsverbindlichkeiten getroffen hat. Die Begleichung der im Eröffnungsantrag genannten Forderung oder der gegen den Schuldner exekutiv betriebenen Forderungen genügt nicht. Die Bescheinigung der Zahlungsfähigkeit muss sich auf alle Verbindlichkeiten des Schuldners beziehen, insbesondere auch solche auf Zinsen und Kosten.

Bereits in der Ladung des Schuldners zur Vernehmung ist er vom Insolvenzgericht darüber zu informieren, dass er in der dafür vorgesehenen Tagsatzung alle Verbindlichkeiten, die zu diesem Zeitpunkt bestehen, offenzulegen und deren erfolgte Regelung (durch Zahlung, Raten- oder Stundungsvereinbarungen) zu bescheinigen hat.

ZIK 2015/193
IO: §§ 66, 70
OLG Graz 9.1.2015, 3 R 1/15i

Überschuldung und Konkurs- antragspflicht

Die Geschäftsführer einer GmbH haben – bei sonstiger Haftung – bei Eintritt der Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung der Gesellschaft einen Konkursantrag zu stellen. Bei einer Kapitalgesellschaft ist die rein rechnerische Überschuldungsprüfung durch eine Fortbestehensprognose zu ergänzen, in deren Rahmen mithilfe sorgfältiger Analysen von Verlustursachen, eines Finanzierungsplans sowie der Zukunftsaussichten der Gesellschaft die Wahrscheinlichkeit der künftigen Zahlungsunfähigkeit der Gesellschaft zu prüfen ist. Geplante Sanierungsmaßnahmen sind in diese Überlegungen einzubeziehen (RIS-Justiz RS0064962). Der Überschuldungstatbestand ist auf jene Fälle zu reduzieren, in denen die Lebensfähigkeit der Gesellschaft unter Bedachtnahme auf eingeleitete Sanierungsmaßnahmen nicht hinreichend, dh mit überwiegender Wahrscheinlichkeit, gesichert ist, eine rechnerische Unterbilanz daher nicht durch eine geschätzte zukünftige positive Entwicklung ausgeglichen werden kann (RIS-Justiz RS0064962). Mit Eintritt der Zahlungsunfähigkeit ist der insolvenzrechtlich relevante Sachverhalt jedenfalls verwirklicht, ohne dass es dann noch auf die Fortbestehensprognose ankäme (RIS-Justiz RS0064962 [T7]).

Der Fortbestehensprognose ist eine realistische Einschätzung der künftigen Erträge und Aufwendungen zugrunde zu legen; aufgrund einer solchen realistischen Zukunftserwartung müssen für eine Fortbestehensprognose die Zahlungsfähigkeit und die Lebensfähigkeit des Unternehmens mit zumindest überwiegender Wahrscheinlichkeit anzunehmen sein. Bloßer Optimismus vermag eine entsprechend sorgfältige Analyse nicht zu ersetzen. Am Fehlen einer Zah-

lungs- und Lebensfähigkeit einer Gesellschaft ändert eine unverbindliche Finanzierungszusage nichts.

Die 60-tägige Frist zur Stellung eines Konkursantrags darf zur Fortsetzung eines bereits im Rahmen der Fortbestehensprognose berücksichtigten Sanierungsversuchs ausgenützt werden. Diese Frist ist jedoch eine absolute Höchstfrist, die nicht überschritten werden kann. Daher ist auch ein allenfalls sanierbarer Schuldner nach Ablauf dieser Frist verpflichtet, den nicht erfolgreich abgeschlossenen Sanierungsversuch abzubauen und einen Insolvenzantrag zu stellen.

ZIK 2015/194
IO: §§ 67, 69 Abs 2
ABGB: § 1311
ZPO: § 502 Abs 1
OGH 19.2.2015, 6 Ob 19/15k

Liegenschaftsverwertung: Genehmigung/Alternativangebot

Die Veräußerung unbeweglicher Sachen bedarf der Genehmigung durch den Gläubigerausschuss und das Insolvenzgericht. Als zunächst zur Entscheidung berufenes Organ hat der Gläubigerausschuss das Geschäft zu genehmigen und ihm nicht bloß zuzustimmen. Ein bloßer Zustimmungsbeschluss kann allerdings in einen Genehmigungsbeschluss umgedeutet werden. Genehmigt der Gläubigerausschuss das Geschäft, hat der Masseverwalter dieses unter Anschluss des Beschlusses des Gläubigerausschusses dem Insolvenzgericht zur Genehmigung vorzulegen. Das Gericht hat das Einhalten der im Gesetz genannten Fristen zu prüfen und die Rechtmäßigkeit sowie die Zweckmäßigkeit des Geschäfts zu beurteilen. Die Veräußerung ist ua dann nicht zweckmäßig, wenn der Preis nicht angemessen ist oder die Angemessenheit des Preises gar nicht beurteilt werden kann.

Der Schuldner kann auch noch im Rekursverfahren aufzeigen, dass das Insolvenzgericht den Vertrag wegen eines besseren Kaufangebots nicht hätte genehmigen dürfen. Nach der Genehmigung erstattete Angebote müssen dabei zwar als neue Tatsachen unberücksichtigt bleiben; solche Angebote können aber indizieren, dass der genehmigte Vertrag schon auf Basis der Sachlage zur Fassung des Beschlusses in erster Instanz nicht zweckmäßig war. Insoweit stellt ein neues Angebot ein zulässiges neues Beweismittel dar. Ein (wie im Anlassfall) vom Schuldner geltend gemachtes Alternativangebot, das keine Absicherung der Finanzierung des Kaufpreises enthält, ist jedoch nicht geeignet, die Genehmigung der Veräußerung infrage zu stellen.

ZIK 2015/203
IO: §§ 117, 260
OLG Graz 19.3.2015, 3 R 45/15k

Rechtstipps

Wichtige OGH-Urteile für Unternehmen

Kündigung wegen fehlenden Wohnbedürfnisses

Sachverhalt: Gestützt auf den Kündigungsgrund gemäß § 30 Abs 2 Z 6 Mietrechtsgesetz („MRG“, kein dringendes Wohnbedürfnis des Mieters), kündigte die klagende Partei (Vermieterin) dem Beklagten die von diesem gemietete Wohnung auf. Das Erstgericht stellte fest, dass die klagende Partei von Frühjahr 2011 bis Herbst 2011 in dem Haus, in dem sich die Mietwohnung befindet, iZm einem Dachbodenausbau samt Lifterrichtung Bauarbeiten durchführte; bis zum Frühjahr 2012 wurden Komplettierungsarbeiten ausgeführt. Seitdem gibt es keine Beeinträchtigungen der Nutzung der Wohnungen im Haus durch Bauarbeiten der beklagten Partei oder durch Schmutz. Während der Hauptbauphase war der Beklagte nur mehr einmal pro Woche in der Wohnung, weil „ihm der Staub zu viel wurde“. „Allenfalls“ war er am Wochenende mit seiner Lebensgefährtin in der Wohnung, da beide keine Kinder zu betreuen hatten. Auch nach Beendigung der Bauarbeiten war der Beklagte „vielleicht ein bis zwei Nächte in der Woche“ in der Wohnung; überwiegend wohnte er bei seiner Lebensgefährtin. Der OGH billigte die Entscheidung des Erstgerichts, wonach die Kündigung rechtswirksam sei.

Entscheidung: Unterliegt eine Wohnung dem Voll- bzw Teilanwendungsbereich des MRG, so kann der Vermieter den bestehenden Mietvertrag nur kündigen, wenn ein vom Gesetz als wichtig erachteter Kündigungsgrund vorliegt. Der OGH führte aus, dass maßgeblicher Zeitpunkt für die Beurteilung, ob ein Kündigungsgrund vorliegt, prinzipiell derjenige des Zugangs der Aufkündigung an den Mieter ist. Der Kündigungsgrund des fehlenden Wohnbedürfnisses nach § 30 Abs 2 Z 6 MRG setzt voraus (a) das Fehlen einer regelmäßigen Verwendung des Mietgegenstandes zu Wohnzwecken (vom Vermieter nachzuweisen) sowie (b) das Nichtvorliegen eines dringenden Wohnbedürfnisses des Mieters oder eintrittsberechtigter Personen; für das Vorhandensein des dringenden Wohnbedürfnisses trifft den Gekündigten die Beweislast. Im Falle einer regelmäßigen Verwendung der Wohnung zu Wohnzwecken kommt es nach der Rechtsprechung auf den dringenden Wohnbedarf des Mieters oder der eintrittsberechtigten Personen nicht mehr an. Voraussetzung für die (einzelfallbezogen zu beurteilende) regelmäßige Verwendung ist nach ständiger Rechtsprechung, dass der Mieter die Wohnung wenigstens während eines beachtlichen Zeitraums im Jahr als wirtschaftlichen und familiären Mittelpunkt nutzt. Es reicht aus, dass die aufgekündigte Wohnung zumindest in mancher Beziehung noch Mittelpunkt der wirtschaftlichen Tätigkeit und des Familienlebens des Mieters ist. Einzelfallbezogen differenziert die Rechtsprechung etwa nach dem Familienstand: So darf an die Anforderung des Lebensschwerpunktes bei einem Junggesellen kein allzu strenger Maßstab angelegt werden. Die Rechtsprechung verneinte eine regelmäßige Verwendung einer Wohnung etwa dann,

wenn sich der Mieter nur ein bis zweimal monatlich zu Nächtigungszwecken in der Wohnung aufhält oder wenn er durchschnittlich nur alle 14 Tage ein bis zwei Tage in die aufgekündigte Wohnung kommt. Im gegenständlichen Fall verwendete der Beklagte die Wohnung nach Beendigung der Bauarbeiten nur mehr sporadisch. Seinen Lebensmittelpunkt behielt er eindeutig in der Wohnung seiner Lebensgefährtin bei. Die von ihm gemietete Wohnung bildete für den Beklagten also keinen familiären Mittelpunkt, weshalb die Kündigung rechtswirksam war.

Praxistipp: Die Rechtsprechung bejaht aber ein schutzwürdiges Interesse an der Aufrechterhaltung des Mietverhältnisses an einer nicht regelmäßig verwendeten Wohnung dann, wenn feststeht, dass der Mieter die Wohnung mit Sicherheit in naher Zukunft wieder benötigen wird. Dabei ist aber auf ungewisse in der Zukunft liegende Möglichkeiten nicht Bedacht zu nehmen.

(OGH 22.10.2014, 3 Ob 174/14f)

Unautorisierte Werbung mit bekannten ÖSV-Persönlichkeiten

Sachverhalt: Die Klägerin ist Medieninhaberin der „Kronen Zeitung“, die Beklagte ist Medieninhaberin des periodischen Druckwerks „Österreich“. Die Zeitung „Österreich“ warb mit den Ankündigungen „Österreich morgen um nur 70 Cent“ sowie „In Österreich der beste Sport um 70 Cent“. Illustriert wurden diese Ankündigungen mit Abbildungen von ÖSV-Stars (Marcel Hirscher, Benni Raich, Elisabeth Görgl und Anna Fenninger), wobei weder von den Sportlern noch vom ÖSV eine Zustimmung zur Veröffentlichung eingeholt wurde. Dagegen richtete sich der – letztendlich erfolgreiche – Antrag auf Erlassung einer einstweiligen Verfügung gegen „Österreich“ wegen Verletzung des UWG.

Entscheidung: Gemäß § 1 Abs 1 Z 1 UWG handelt derjenige unlauter, der im geschäftlichen Verkehr eine unlautere Geschäftspraktik oder sonstige unlautere Handlung anwendet, die geeignet ist, den Wettbewerb zum Nachteil von Unternehmen nicht nur unerheblich zu beeinflussen. Der Begriff der wettbewerbsrechtlichen Unlauterkeit wird im Gesetz nicht näher definiert. Nach der Rechtsprechung ist dieser Begriff durch Bedachtnahme auf Unternehmer-, Verbraucher- und Allgemeininteressen zu konkretisieren, wobei auch die Einhaltung der beruflichen Sorgfalt (Z 2) relevant ist. Die Klägerin leitete die Verletzung der beruflichen Sorgfaltspflichten ua aus einem Verstoß gegen den „Ehrenkodex für die österreichische Presse“ ab. Der OGH führte aus, dass dieser Ehrenkodex zwar keinen rechtsverbindlichen Charakter hat, ihm aber als Festschreibung der Branchenusancen für die Interpretation von Normen wichtige Bedeutung zukommt. Gemäß Punkt 8.1. dieses Ehrenkodex dürfen bei der Beschaffung mündlicher und schriftlicher

Unterlagen sowie von Bildmaterial keine unlauteren Methoden angewendet werden, und Punkt 8.4. verlangt bei der Verwendung von Privatfotos die Zustimmung der Betroffenen, es sei denn, an der Wiedergabe des Bildes bestehe ein berechtigtes öffentliches Interesse. Laut Punkt 10.1. ist es in konkreten Fällen, insbesondere bei Personen des öffentlichen Lebens, notwendig, das schutzwürdige Interesse der Einzelpersonen an der Nichtveröffentlichung gegen ein Interesse der Öffentlichkeit an einer Veröffentlichung abzuwägen. Im vorliegenden Fall konnte die Veröffentlichung der Bilder von prominenten Sportlern im Zusammenhang mit Eigenwerbung des Mediums jedenfalls nicht mit einem Interesse der Öffentlichkeit gerechtfertigt werden. Daher liegt eine Verletzung der beruflichen Sorgfalt seitens der Beklagten vor und ist unlauter im Sinne von § 1 Abs 1 Z 2 UWG.

Hinweis: In der Entscheidung 4 Ob 20/08g, die ebenfalls ein auf die nicht von den Abgebildeten autorisierte Veröffentlichung von Bildern zu Werbezwecken gestütztes Unterlassungsbegehren zum Gegenstand hatte, kam der OGH zum gegenteiligen Ergebnis: Die Werbeaktion der dortigen Mitbewerberin wurde nicht als Verstoß gegen die Lauterkeitsregeln des UWG (damals noch in der Fassung vor der UWG-Novelle 2007) erkannt. Im dortigen Fall waren allerdings keine Sportler, sondern Politiker in einer Weise abgebildet, die den Eindruck entstehen ließ, diese würden sich mit der inkriminierten Aussage (die beklagte Zeitung sei die beste im Land) identifizieren. Der Schluss, Sportler hätten anders als Politiker kein Interesse, im Zusammenhang mit kommerzieller Werbung für eine Zeitung in der Öffentlichkeit präsent zu sein, ist offenbar vom Bemühen getragen, ein Abgehen von der Vorentscheidung zu vermeiden.

(OGH 17.9.2014, 4 Ob 62/14t)

Zur Verfügung gestellt von
Rechtsanwälte *Andréewitch & Simon*, Wien

Steuertipps

Keine Lohnnebenkosten für freiwillige Abfertigungen

Der VwGH hat kürzlich zu zwei Aspekten der steuerlichen Behandlung von freiwilligen Abfertigungen an Arbeitnehmer, die dem neuen Abfertigungsrecht (BMSVG) unterliegen, Stellung genommen:

- Die Lohnsteuerbegünstigung des § 67 Abs 6 EStG ist demnach generell – also auch hinsichtlich der dienstzeitenunabhängigen Begünstigung des ersten Satzes (begünstigte Besteuerung für ein Viertel der laufenden Bezüge der letzten zwölf Monate) – nicht anwendbar. Damit hat der VwGH zu einer Frage, die seit mehr als zehn Jahren strittig ist, im Sinne der Verwaltungsauffassung entschieden.
- Für freiwillige Abfertigungen sind keine Lohnnebenkosten (Kommunalsteuer, DB und DZ) zu entrichten. Dies gilt unabhängig davon, ob derartige Zahlungen lohnsteuerbegünstigt sind, weil die Befreiungsbestimmungen des KommStG und des FLAG auf „die im § 67 Abs 6 EStG genannten Bezüge“ verweisen. Somit sind auch Abfertigungen an Arbeitnehmer, die dem BMSVG unterliegen, von den Lohnnebenkosten ausgenommen (VwGH 1.9.2015, 2012/15/0122).
- Mit diesem Erkenntnis hat das Höchstgericht endgültig über eine Rechtsfrage entschieden, die der UFS (nunmehr BFG) als untergeordnete Rechtsmittelinstanz bisher widersprüchlich beurteilt hat.

IASB bestätigt Verschiebung des Erstanwendungszeitpunkts von IFRS 15 zur Umsatzrealisierung

Das International Accounting Standards Board (IASB) hat am 11. September 2015 als formale Änderung des IFRS 15 veröffentlicht, dass sich der Erstanwendungszeitpunkt von IFRS 15 „Revenue from Contracts with Customers“ um ein Jahr auf den 1. Jänner 2018 verschiebt (Effective Date of IFRS 15). Eine vorzeitige Anwendung von IFRS 15 ist weiterhin zulässig. Das EU-Endorsement steht noch aus. Die Pressemitteilung steht auf der Internetseite des IASB zum Download zur Verfügung:
www.ifrs.org/Alerts/PressRelease/Pages/IASB-confirms-deferral-of-effective-date-by-issuing-formal-amendment-to-the-revenue-Standard.aspx

Änderung der Sachbezugswerteverordnung betreffend Dienstautos

Das BMF hat am 1. September 2015 eine Verordnung (BGBl II 2015/243) ausgegeben, mit der die Sachbezugswerteverordnung im Hinblick auf die Bewertung der Privatnutzung von arbeitgeberseitigen Kraftfahrzeugen (nicht berufliche Fahrten einschließlich Fahrten Wohnung–Arbeitsstätte) mit Wirkung ab 2016 wie folgt geändert wird:

- Grundsätzlich ist ein monatlicher Sachbezug von 2 % der tatsächlichen Anschaffungskosten, maximal EUR 960, anzusetzen.
- Abweichend davon kann für Kraftfahrzeuge mit einem CO₂-Ausstoß von nicht mehr als 130 g/km (im Begutachtungsentwurf noch 120 g/km) ein Wert von 1,5 % der Anschaffungskosten (maximal EUR 720) angesetzt werden. Dieser Grenzwert verringert sich beginnend mit dem Kalenderjahr 2017 bis 2020 um jährlich 3 Gramm (im Begutachtungsentwurf noch 4 Gramm), wobei bezüglich dieser Absenkung auf das Anschaffungsjahr des Fahrzeuges abzustellen ist. Entsprechend den EB ist der CO₂-Emissionswert von 130 g/km (im Begutachtungsentwurf noch 120 g/km) für sämtliche überlassenen Kraftfahrzeuge maßgeblich, die im Jahr 2016 und davor angeschafft werden bzw. worden sind.

Es ergibt sich daher folgende Abstufung:

| Jahr der Anschaffung | max. CO ₂ -Ausstoß (g/km) |
|----------------------|--------------------------------------|
| 2016 und davor | 130 |
| 2017 | 127 |
| 2018 | 124 |
| 2019 | 121 |
| 2020 und danach | 118 |

- Für Kraftfahrzeuge ohne CO₂-Ausstoß (Elektrofahrzeuge) ist kein Sachbezug anzusetzen (im Begutachtungsentwurf war diese Begünstigung noch auf den Zeitraum zwischen 2016 und 2020 eingeschränkt).
- Bei Gebrauchtfahrzeugen ist der Listenpreis und (im Hinblick auf die Verknüpfung mit dem Schadstoffausstoß neu) der Schadstoffgrenzwert des Jahres der Erstzulassung maßgebend.
- Die Regelungen über den „Mini“-Sachbezug (besondere Untergrenzen bei geringfügiger Privatnutzung in § 4 Abs 3 SB-VO) werden an die geänderte Struktur angepasst.

- Kann ein Arbeitnehmer abwechselnd verschiedene arbeitgeberseitige Fahrzeuge nutzen (zB Poolfahrzeuge), ist der Durchschnittswert der Anschaffungskosten Basis für die Sachbezugsbewertung. Ist unter den zur Verfügung gestellten Fahrzeugen eines mit einem Schadstoffausstoß über den angeführten Grenzwerten, beträgt der maximale Monatsbetrag EUR 960, ansonsten EUR 720.
- Bei einem einmaligen Kostenbeitrag ist der Sachbezugswert von den um den Kostenbeitrag gekürzten Anschaffungskosten zu rechnen. Die bisher bestehende Möglichkeit, den Kostenbeitrag auf acht Jahre verteilt vom laufend ermittelten Sachbezug abzuziehen, entfällt.

Erstanwendung des Änderungsstandards von IFRS 10 und IAS 28 soll auf unbestimmte Zeit verschoben werden

Das International Accounting Standards Board (IASB) hat am 10. August 2015 einen Änderungsentwurf ED/2015/7 zum Änderungsstandard an IFRS 10 und IAS 28: Sale or Contribution of Assets between an Investor and its Associate or Joint Venture veröffentlicht.

Dieser Änderungsstandard wurde am 11. September 2014 veröffentlicht und sollte die Erfassung von Ergebniseffekten aus Transaktionen zwischen einem Investor und seinem assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen klarstellen. Die Erfassung der Ergebniseffekte sollte künftig davon abhängig sein, ob ein Geschäftsbetrieb übertragen wird oder nicht. Ursprünglich war vorgesehen, dass die Klarstellungen erstmals für Geschäftsjahre gelten, die nach dem 31. Dezember 2015 beginnen. Das IASB schlägt nunmehr vor, diesen Erstanwendungszeitpunkt auf unbestimmte Zeit zu verschieben. Die Möglichkeit zur vorzeitigen Anwendung soll jedoch erhalten bleiben. Hintergrund für die vorgeschlagene Verschiebung des verpflichtenden Erstanwendungszeitpunkts auf unbestimmte Zeit ist, dass sich das IASB im Rahmen des Forschungsprojekts zur Equity-Methode nochmals mit derartigen Transaktionen befassen möchte. Stellungnahmen zum Entwurf sind bis zum 9. Oktober 2015 beim IASB einzureichen. Der Entwurf steht auf der Internetseite des IASB zum Download zur Verfügung:
www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/IFRS-10-IAS-28/Documents/ED-Effective-Date-of-Amendments-to-IFRS-10%20and-IAS-28.pdf

Neuigkeiten und Änderungen im Steuerrecht

Wegfall der Sozialversicherungsbefreiung für Jubiläumsgelder durch das Steuerreformgesetz 2015/16

Das Steuerreformgesetz 2015/16 wurde am 14. August 2015 im BGBl I Nr 118/2015 veröffentlicht und sieht den Wegfall der Befreiung von der Sozialversicherungspflicht für Jubiläumsgelder vor.

Die bisherige Ausnahmeregelung für Jubiläumsgelder gemäß § 49 Abs 3 Z 10 entfällt ersatzlos, die Höchstbeitragsgrundlagen für die Lohnsteuer gemäß § 108 Abs 3 ASVG wurden leicht erhöht.

Für Abschlüsse von Perioden, die nach dem 14. August enden (gilt auch für Quartalsabschlüsse), sind die Wertansätze für Jubiläumsgeldrückstellungen nach den neuen Regelungen zu ermitteln. Dabei ist zu berücksichtigen, dass Jubiläumsgelder aufgrund der großen zeitlichen Abstände zwischen den Auszahlungen als Sonderzahlung eingestuft werden.

Jubiläumsgeldzahlungen an Mitarbeiter mit Bezügen unterhalb der Höchstbeitragsgrundlage für Sonderzahlungen (doppelte Höchstbeitragsgrundlage) werden bis zum Überschreiten der Höchstbeitragsgrundlage in voller Höhe mit Sozialversicherungsbeiträgen belastet. Der anzuwendende Zuschlagssatz für den DG-Anteil an der Sozialversicherung ist damit maßgeblich vom Lohn- und Gehaltsniveau in den Unternehmen abhängig.

In der Praxis können sich dadurch – statt der bisher üblichen knapp 10 % – Aufschläge von bis zu 31 % ergeben. Die Ermittlung des zu verwendenden Zuschlagssatzes kann entweder detailliert oder (unter Berücksichtigung von Wesentlichkeitsaspekten) durch qualifizierte Schätzung erfolgen.

AFRAC veröffentlicht Stellungnahme zur Einbeziehung von Bau-Arbeitsgemeinschaften nach IFRS 11

Das AFRAC hat in der Sitzung am 24. Juni 2015 die neue Stellungnahme „Form der Einbeziehung österreichischer Bau-Arbeitsgemeinschaften in einen IFRS-Konzernabschluss“ beschlossen.

Kooperationen mehrerer Bauunternehmer sind in der Bauwirtschaft häufig anzutreffen und beruhen typischerweise auf der „Geschäftsordnung für Arbeitsgemeinschafts-Verträge“. Während die österreichische Bau-ARGE-Geschäftsordnung von ARGEN mit mehr als zwei Mitgliedern eine einfache Mehrheit für viele Entscheidungen verlangt, setzt IFRS 11 „Gemeinsame Vereinbarungen“ einstimmige Entscheidungen über maßgebliche Tätigkeiten voraus. Die Stellungnahme geht auf diese Problematik ein und legt fest, wann österreichische Bau-ARGEN in den Anwendungsbereich von IFRS 11 fallen.

Für Bau-ARGEN im Sinne des IFRS 11 wird die Einordnung typischer österreichischer Bau-ARGEN als gemeinschaftliche Tätigkeit oder als Gemeinschaftsunternehmen behandelt.

Auch die Klassifizierung von Bau-ARGEN, auf die IFRS 11 nicht anwendbar ist, wird thematisiert.

Abweichend von der Entwurfsfassung, wird in der endgültigen Stellungnahme nunmehr klargestellt, wie bei ARGEN mit mehr als zwei Partnern vorzugehen ist, wenn ein Partner mit mehr als 50 % beteiligt ist (sogenannte „Mehrheits-ARGEN“). Es ist demnach jeweils zu evaluieren und im Einzelfall zu beurteilen, ob die ARGE ein konsolidierungspflichtiges Unternehmen gemäß

IFRS 10 darstellt (siehe Rz 21 inkl Erläuterungen). In der Entwurfsfassung wurde davon ausgegangen, dass im Regelfall eine Vollkonsolidierungspflicht besteht.

Die Stellungnahme steht auf der Homepage des AFRAC zur weiteren Verwendung zur Verfügung:
www.afrac.at/?p=9039.

Zur Verfügung gestellt von der KPMG Austria GmbH.

Jederzeit und überall abrufbar.

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



**Jahresabonnement 2015
für KSV1870 Mitglieder
um nur € 169,- (statt 199,-)**

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

Jetzt einsteigen: zik.lexisnexis.at

Wirtschaftsbarometer

Flops

Kürzlich fand eine Enquete statt, bei der unter anderem die Insolvenzrechtsnovelle 2010 auf den Prüfstand gestellt wurde: Die Frage war, ob die Erwartungen an das IRÄG2010 (Insolvenzrechtsänderungsgesetz) im Großen und Ganzen eingelöst worden seien.

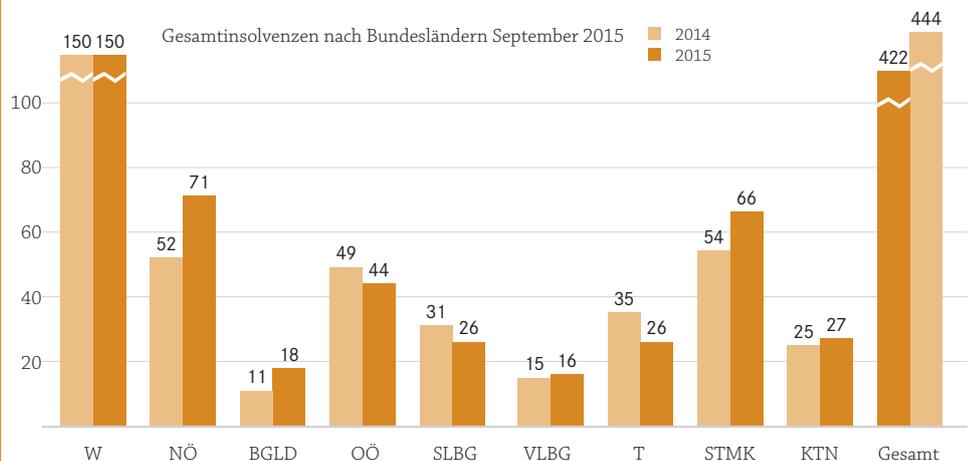
Dabei kam die Sprache naturgemäß auf das neue Sanierungsverfahren, das in Wahrheit so neu nicht ist. Denn es ähnelt dem „alten“ Ausgleich, wenn es mit Eigenverwaltung abläuft, und dem Konkurs mit Zwangsausgleich, wo das Sanierungsverfahren ohne Eigenverwaltung, also unter der Ägide eines Masseverwalters, abgeführt wird. Und da zeigt sich, dass diese zweite Version durchaus von der Praxis angenommen wurde: Es sind typischerweise gut vorbereitete Sanierungsverfahren, die innerhalb von 90 Tagen von der Gläubigerschaft beurteilt und abgestimmt werden und eine hohe Erfolgsrate verzeichnen. So überrascht es nicht, dass auch im Monat September 2015 die Hälfte der größten Insolvenzverfahren genau solche Sanierungen ohne Eigenverwaltung darstellen. Dagegen haben die Sanierungen mit Eigenverwaltung, also die „alten Ausgleiche“, tatsächlich nicht mehr Anteil, als seinerzeit der Ausgleich hatte.

DIE 10 GRÖSSTEN INSOLVENZEN IM SEPTEMBER 2015

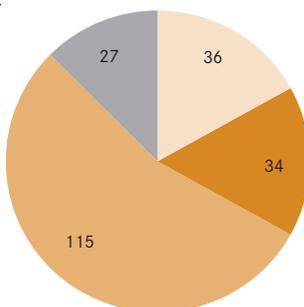
| | | | |
|---|-------------|------------|-----------|
| 1. FERRO-Montagetechnik GmbH | Wels | SV. o. EV. | 38,9 Mio. |
| 2. Teak Holz International AG | Wien | SV. o. EV. | 30,3 Mio. |
| 3. HB Austria electronic products Vertriebs GmbH | Wien | SV. o. EV. | 19,4 Mio. |
| 4. FMT Industrieservice GmbH | Werndorf | SV. o. EV. | 13,8 Mio. |
| 5. Norbert Schaller Gesellschaft m.b.H. | Wien | Konkurs | 12,8 Mio. |
| 6. Schachnerhaus GmbH | Öblarn | Konkurs | 8,4 Mio. |
| 7. Doubrava Industrieanlagenbau GmbH | Wels | SV. o. EV. | 8,1 Mio. |
| 8. Sanatorium Prim Dr. Gerhard Rupp - Regeneratorium St. Georgen GmbH | St. Georgen | Konkurs | 7,2 Mio. |
| 9. EW Digitale Übertragungssysteme Entwicklung und Vertriebs GmbH | Wien | Konkurs | 5,3 Mio. |
| 10. ugichem Gesellschaft für organische Chemie mbH | Innsbruck | Konkurs | 5,2 Mio. |

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

geschätzte Passiva in Mio. EUR



Aufteilung der Verbindlichkeiten, in Mio. EUR



ERÖFFNETE INSOLVENZEN, SEPTEMBER 2015

| | ANZAHL | VERBINDLICHKEITEN* |
|---|------------|--------------------|
| Insolvenzen bis 1 Mio. EUR | 249 | 27 |
| Insolvenzen von 1 Mio. EUR bis 5 Mio. EUR | 18 | 36 |
| Insolvenzen von 5 Mio. EUR bis 10 Mio. EUR | 5 | 34 |
| Insolvenzen von 10 Mio. EUR bis 50 Mio. EUR | 5 | 115 |
| Insolvenzen mehr als 50 Mio. EUR | 0 | 0 |
| eröffnete Insolvenzen gesamt | 277 | 212 |

*geschätzte Passiva in Mio. EUR

Flops & Tops in der österreichischen Wirtschaft

Tops

Der Winter steht vor der Tür und alle Skifreunde in den Startlöchern. Die Auswahl an Urlaubszielen ist groß, und so haben wir die besten Bergbahnen und Co gerankt. Auffällig dabei: Bezogen auf das KSV1870 Rating, dominieren die Tiroler Betriebe die Top-10-Liste. Trotzdem gibt es hierzulande viele solide Unternehmen im Seilbahn-, Sessel- und Schleppliftverkehr. Das durchschnittliche Rating quer durch beträgt 335, das bedeutet geringes Ausfallrisiko.

TOP 10 IM SEILBAHN-, SESSEL- UND SCHLEPPLIFTVERKEHR

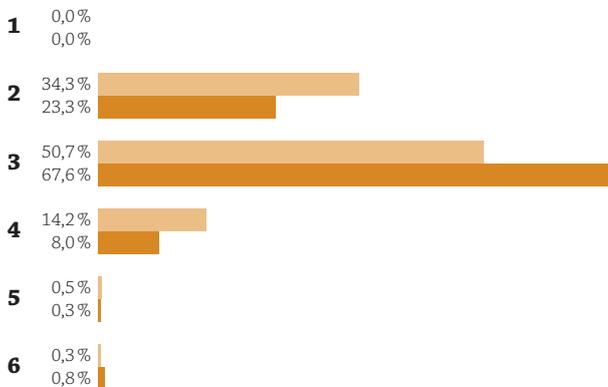
| | | |
|---|----------------------|-----|
| 1. Mayrhofner Bergbahnen Aktiengesellschaft | Mayrhofen | 228 |
| 2. Silvrettaseilbahn Aktiengesellschaft | Ischgl | 229 |
| 3. Zeller Bergbahnen Zillertal GmbH & Co KG | Zell am Ziller | 237 |
| 4. Arlberger Bergbahnen Aktiengesellschaft | Innsbruck | 247 |
| 5. Planai-Hochwurzen-Bahnen Gesellschaft m.b.H. | Schladming | 249 |
| 6. Bergbahnen Nassfeld Pramollo AG | Hermagor | 251 |
| 7. Wintersport Tirol Aktiengesellschaft & Co. Stubai Bergbahnen Kommanditgesellschaft | Innsbruck | 255 |
| 8. Bergbahnen Aktiengesellschaft Wagrain | Wagrain | 256 |
| 9. Schmittenhöhebahn Aktiengesellschaft | Zell am See | 257 |
| 10. Pitztaler Gletscherbahn Gesellschaft m.b.H. & Co. KG. | St. Leonhard Pitztal | 262 |

Basis der Auswertung sind Unternehmen mit einem Umsatz von mindestens EUR 6 Mio. Gereiht wurden Unternehmen, deren Umsatzzahlen in unserer Datenbank zuordenbar erfasst sind. Ein Anspruch an Richtigkeit und/oder Vollständigkeit kann nicht abgeleitet werden. Stand: 23.10.2015

KSV1870 Rating

KSV1870 Rating-Profil

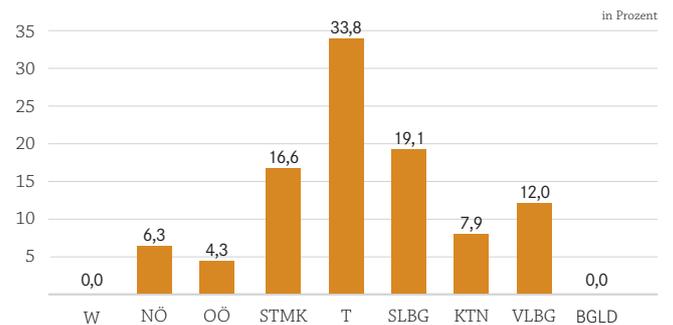
Verteilung auf KSV1870 Rating-Klassen im Vergleich zu Wirtschaft Österreich gesamt. Bsp.: 34,3 % der Unternehmen sind in Rating-Klasse 2.



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

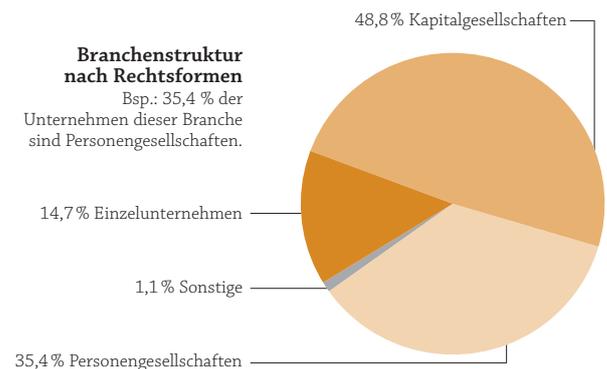
Branchenstruktur nach Bundesländern

Bsp.: 6,3 % der Unternehmen sind in Niederösterreich ansässig.



Branchenstruktur nach Rechtsformen

Bsp.: 35,4 % 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.