

forum.ksv

DAS MEDIUM FÜR KREDITSCHUTZ UND UNTERNEHMENSERFOLG

AUSGABE 01/2025

Bonität
als Anker
in unsicheren
Zeiten



Professionelles Inkasso gegen den Liquiditätsverlust • **Das Premiumsegment**
kennt keine Krise • **100 Jahre Insolvenzvertretung** – der KSV1870 feiert

KSV1870 BonitätsLabel: Ein Zeichen für Vertrauen.



Sichern Sie sich das Vertrauen Ihrer Kunden von Anfang an.
Mit dem KSV1870 BonitätsLabel präsentieren Sie Ihre
finanzielle Stärke und zeigen, dass auf Ihr Unternehmen
Verlass ist – transparent, sichtbar und immer aktuell.

Zeigen Sie Ihre wirtschaftliche Stabilität.

Jetzt bestellen unter ksv.at/bonitaetslabel.

KSV. IST IMMER FÜR SIE DA.

KSV1870

Editorial

Liebe Mitglieder,

seit wenigen Wochen hat Österreich eine neue Bundesregierung. Endlich. Die monatelangen Verhandlungen haben nicht nur an den Nerven der Menschen in Österreich gezerrt, sondern auch der Wirtschaft geschadet. Denn Stillstand bedeutet Rückschritt, und bewegt hat sich in Sachen zukunftsorientierter Wirtschaftsentwicklung in den vergangenen Monaten kaum etwas – zumindest nicht in eine positive Richtung. Nun bleibt zu hoffen, dass die neue Bundesregierung rasch von der Theorie in die Praxis kommt und es in absehbarer Zeit finanzielle Entspannung für Unternehmen wie Private gibt.

Trotz der allgemein eher tristen Wirtschaftslage hat der KSV1870 aktuell gleich in mehrfacher Hinsicht Grund zur Freude. So feiern wir dieser Tage das 100-jährige Jubiläum der sogenannten Bevorrechtung. Am 10. März 1925 erteilte das Bundeskanzleramt dem damals noch als Creditoren-Verein firmierenden KSV1870 als erstem

Gläubigerschutzverband Österreichs die erste Bevorrechtung – und zwar jene des Kostenersatzes. Seither wird der KSV1870 für seine Leistungen auch entsprechend entlohnt. Der Boden für einen „organisierten“ Gläubigerschutz, wie wir ihn heute kennen, war bereitet. In weiterer Folge könnten wir am Verhandlungstisch Platz nehmen und für die Gläubiger eintreten. Bis heute sind wir ein wesentlicher "Player" im heimischen Insolvenzwesen.

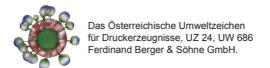
Ein weiteres Datum ist KSV1870 intern im Kalender ebenfalls schon rot markiert – und zwar der 10. April 2025. An diesem Tag feiern wir unseren 155. Geburtstag. Dieses Jubiläum haben wir bewusst unter das Motto „155 Jahre Innovation“ gestellt. Denn es sagt das aus, wofür wir seit Beginn stehen. Ursprünglich als Informationsbüro gestartet, haben sich unsere Geschäftsfelder sukzessive entwickelt – heute können wir auf unsere umfassende Expertise in den Bereichen Wirtschaftsinformation, Inkasso und Insolvenz stolz sein. Zudem scheuen wir uns nicht davor, uns laufenden Entwicklungen und neuen Technologien, wie etwa Open Banking und Cybersecurity, zu öffnen. Diese der Wirtschaft geschuldete Innovationsfreudigkeit liegt nun mal in unserer DNA.

Ihr Hannes Frech



[in](#) [X](#) [YouTube](#) [X](#) **KSVBLOG**

IMPRESSUM: Medieninhaber: Kreditschutzverband von 1870, 1120 Wien, Wagenseilgasse 7; www.ksv.at; Herausgeber: Ricardo-José Vybiral; Verlagsort: Wien; Chefredaktion: Markus Hinterberger; Redaktion: Birgit Glanz, Sandra Kienesberger, Ava Novidi; Autoren dieser Ausgabe: Harald Klöckl, Raimund Lang, Gerlinde Maschler, Christina Mothwurf, Stephan Scopetta; Layout: Die Kreation Werbung+Design; Lektorat: Johannes Payer. Hinweis: Aus Gründen der Lesbarkeit wird darauf verzichtet, geschlechtsspezifische Formulierungen zu verwenden. Soweit personenbezogene Bezeichnungen nur in männlicher Form angeführt sind, beziehen sie sich auf alle Geschlechter.



Inhalt

COVER

- 6 Bonität als Anker in unsicheren Zeiten.** Immer mehr insolvente Geschäftspartner setzen die Unternehmen unter Druck. Wie können Risiken reduziert werden?
- 10 Interview.** Warum gerade jetzt die Bonitätsprüfung von essenzieller Bedeutung ist, erklärt Gerhard Wagner, Geschäftsführer der KSV1870 Information GmbH.

AKTUELL

- 12 Retten, bevor es zu spät ist.** Offene Forderungen gehören zum Wirtschaftsleben leider dazu. Doch was können Unternehmen dagegen tun?
- 14 Interview:** Seit 100 Jahren ist der KSV1870 berechtigt, Insolvenzen vor Gericht zu verhandeln. Der Vorstand im Interview.

- 16 Insolvenzen in Österreich.** Im ersten Quartal 2025 befindet sich die Zahl der Firmenpleiten weiterhin auf hohem Niveau.

- 18 Das Premiumsegment kennt keine Krise.** Luxusprodukte erzielen trotz Inflation und geringen Wirtschaftswachstums hohe Umsätze.

- 20 Wenn James Bond in Dubai „Griaß di“ sagt.** Den Auftakt einer Serie zum Thema Immateriagüterrecht macht in dieser Ausgabe das Markenrecht.

22 Selbstfürsorge trotz selbst und ständig. Volatile Herausforderungen sind für EPUs eine besondere Challenge. Worauf gilt es zu achten, um gesund zu bleiben?

24 Unternehmensführung: Das Spiel mit dem Feuer. Um ein böses Erwachen zu vermeiden, sollten Haftungsfragen geklärt sein.

NEWS

- 26 KSV1870 Inside.** News vom führenden Gläubigerschutzverband Österreichs.
- 28 Bilderbuchpleiten: Der Fall Imperial.** Die Insolvenz um die Imperial Gruppe sorgte bei 15.000 stillen Gesellschaftern für schlaflose Nächte.

RECHTLICHE FRAGEN

- 30 Rechtsfragen aus der Beratungspraxis.** In der aktuellen Ausgabe widmet sich Mag. Franz Szyszkowitz dem Thema Markenschutz aus juristischer Sicht.

STEUERTIPPS

- 32 Wichtige Neuigkeiten** und Änderungen im Steuerrecht.

GLÄUBIGERSCHUTZ

- 33 Aktuelles** aus Rechtsprechung und richterlicher Praxis.
- 34 Helle Köpfe.** KSV1870 Experten schaffen Wissen und sichern Werte.

- 34 Quergelesen.** Neue Fachbücher, die Praxiswissen vermitteln.

Foto: WILKE, Shutterstock (3), stock.adobe.com (2)

06
Bonität als Anker
in unsicheren Zeiten

14 Der KSV1870 feiert
100 Jahre Insolvenzvertretung



20 Wenn James Bond in Dubai
„Griaß di“ sagt



18 Das Premiumsegment
kennt keine Krise



Bonität als Anker in unsicheren Zeiten

Die Unternehmenspleiten erreichten 2024 einen Höchststand und setzen Betriebe unter Druck. Bonität wurde zum Schlüsselfaktor, doch strengere Regulierungen und neue Analysemethoden verändern die Spielregeln.

TEXT: Stephan Scopetta



Österreichs Wirtschaft steht unter Druck: Laut der KSV1870 Insolvenzstatistik für das Jahr 2024 verzeichnete das Land im vergangenen Jahr insgesamt 6.587 Unternehmensinsolvenzen – ein alarmierender Höchststand. Besonders betroffen waren Handel, Bauwirtschaft sowie Beherbergung und Gastronomie. Die Zahl der Großinsolvenzen mit Passiva über zehn Millionen Euro hatte sich auf 86 Fälle nahezu verdoppelt, während sich die Gesamtverbindlichkeiten um 35 % auf 18,9 Milliarden Euro erhöhten. Doch damit nicht genug: Über 50.000 Gläubiger und fast 30.000 Arbeitnehmer waren betroffen, und das Risiko von Kettenreaktionen wächst. Für 2025 rechnet der KSV1870 mit 6.500 bis 7.000 Insolvenzen. In diesem angespannten Umfeld rückt die Bonität stärker in den Fokus. Denn je mehr Unternehmen in die Pleite rutschen, desto größer wird die Gefahr, dass auch finanziell stabile Betriebe ins Straucheln geraten. Umso wichtiger ist es, die eigene finanzielle Stabilität zu sichern und die Bonität potenzieller Geschäftspartner sorgfältig zu prüfen. Philipp Rath, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Präsident der Vereinigung österreichischer Steuerberater und Wirtschaftstreuhänder (VWT): „In einem herausfordernden wirtschaftlichen Umfeld gewinnt die Bonität zunehmend an Bedeutung. Mit jeder Insolvenz steigt das Risiko, dass selbst finanziell solide Unternehmen in Schwierigkeiten geraten.“

Daher ist es entscheidend, die eigene finanzielle Stabilität zu wahren und die Kreditwürdigkeit potenzieller Geschäftspartner genau zu analysieren.“

Vom Kreditschutz zur weltweiten Finanzbewertung.

Die Geschichte der Bonitätsbewertung reicht bis ins 19. Jahrhundert zurück und spiegelt die wachsende Bedeutung finanzieller Verlässlichkeit in der Wirtschaft wider. Bereits 1841 gründete Lewis Tappan in New York die erste Handelsauskunftei, die später von Robert Dun übernommen



In einem herausfordernden Umfeld gewinnt die Bonität zunehmend an Bedeutung.



wurde. 1859 erschien der erste Bonitätsleitfaden, der Unternehmen eine einheitliche Grundlage zur Bewertung der Kreditwürdigkeit bot. In Europa folgte 1870 in Wien die Gründung des Kreditschutzverbandes von 1870 (KSV1870), der als erste Organisation dieser Art systematisch wirtschaftliche Risiken analysierte. Diese Entwicklungen legten den Grundstein für moderne Bonitätsprüfungen. Anfang des 20. Jahrhunderts professionalisierten sich die Verfahren weiter: John Moody führte

Wiener Städtische Versicherung AG

Gerald Weber, Vorstand

Die Bonität der Emittenten spielt für uns als große Versicherung eine ganz zentrale Rolle in der Veranlagung. Immerhin verwalten wir ein Volumen von rund 23 Milliarden Euro – und das wird sicher und ertragreich für unsere Kunden investiert. Da wir traditionell ein großes Anleihenportfolio – nicht nur Staats-, sondern auch Unternehmensanleihen – haben, kommt Ratings eine große Bedeutung zu. Neben externen Ratings von renommierten Agenturen wie S&P, Moody's und Fitch werden die investierten Unternehmen auch intern analysiert. Diese Analyse umfasst sowohl quantitative als auch qualitative Faktoren. Die quantitativen Kriterien sind klassische Finanzkennzahlen wie Profitabilität und Verschuldung. Diese werden über einen längeren Zeitraum hinweg betrachtet, um Trends zu erkennen, und mit Vergleichsunternehmen desselben Sektors abgeglichen. Die qualitativen Faktoren umfassen unter anderem die Qualität des Managements, die Wachstumsstrategie und weitere relevante Aspekte. In Kombination mit den externen Ratings haben wir eine sehr solide Basis, um für unsere Kunden einen Mehrwert zu erwirtschaften.

1909 die ersten Kreditratings für Eisenbahnanleihen ein, und 1916 folgte Poor's Publishing Company mit eigenen Ratings – Meilensteine, die das Fundament für heutige Kreditbewertungsagenturen wie Moody's und Standard & Poor's bildeten.

Bonität als wirtschaftlicher Stabilitätsfaktor.

Heute ist die Bonität mehr als nur eine Kennzahl – sie ist ein relevanter Faktor für positive Geschäftsbeziehungen, Finanzierungsmöglichkeiten und wirtschaftlichen Erfolg. Sie zeigt an, inwieviel ein Unternehmen oder eine Privatperson in der Lage ist, finanzielle Verpflichtungen fristgerecht zu erfüllen. Ein gutes Bonitätsrating signalisiert eine stabile wirtschaftliche Basis und erleichtert den Zugang zu Krediten und Verträgen, während eine schwache Bonität Unternehmen unter Druck setzt und das Insolvenzrisiko erhöht. Gerade angesichts steigender Firmenpleiten in Österreich ist ein kritischer Blick auf die Bonität von Geschäftspartnern wichtiger denn je. „Im Rahmen der Bonitätsprüfung werden vom KSV1870 wichtige Parameter wie etwa das Zahlungsverhalten, die Umsatzentwicklung oder die Eigenkapitalquote erhoben und bewertet“, erklärt Gerhard Wagner,

Geschäftsführer der KSV1870 Information

GmbH. Moderne Ratingsysteme und Datenanalysen ermöglichen eine präzisere Risikoeinschätzung und helfen, finanzielle Ausfälle zu vermeiden – ein Prinzip, das seit über 150 Jahren die Wirtschaft stabilisiert. Rath: „Positive Bonitätsbeurteilungen unterstützen bei Verhandlungen über längere Zahlungsziele, helfen, die Liquidität im Unternehmen zu sichern, und tragen dazu bei, über den Bilanzstichtag eine vorteilhafte Bilanzstruktur zu erzielen.“

Maßgeschneiderte Lösungen für unterschiedliche Geschäftsmodelle.
Die Art der Bonitätsprüfung hängt stark von der jeweiligen Geschäftssituation ab.



Ein gutes Bonitätsrating signalisiert eine stabile wirtschaftliche Basis.



Während eine punktuelle Prüfung vor der Vergabe eines Kredits oder bei einmaligen Geschäftsbeziehungen eine Momentaufnahme der finanziellen Lage liefert, setzen Unternehmen mit langfristigen

Partnerschaften zunehmend auf ein kontinuierliches Monitoring. Der KSV1870 bietet mit seinem BonitätsMonitor eine Lösung, die Unternehmen in Echtzeit über Änderungen im Bonitätsrating ihrer Geschäftspartner informiert. Dies ermöglicht frühzeitige Maßnahmen, um finanzielle Risiken zu minimieren.

Besonders in Branchen mit hohen finanziellen Verbindlichkeiten ist eine zuverlässige Bonitätsbewertung unerlässlich. Banken und Versicherungen stützen sich bei Kreditvergaben und Vertragsabschlüssen auf diese Daten, während Telekommunikationsunternehmen und Energieversorger Bonitätsprüfungen für Vertragsentscheidungen nutzen. „Ein positives Rating stellt daher einen guten Indikator für Investoren und Banken in Bezug auf Kreditvergaben dar“, so Wagner. Im Online-Handel sind sie entscheidend für die Vergabe von Zahlungszielen, ebenso wie bei Leasingverträgen und Mietverhältnissen. Auch in der Bau- und Einrichtungsbranche spielen Bonitätsprüfungen bei Großaufträgen eine zentrale Rolle. Eine falsche Einschätzung der Kreditwürdigkeit kann hier zu erheblichen finanziellen Verlusten führen.

Präzise Prognosen und neue Bewertungsmethoden.

Die Effektivität solcher Bewertungen zeigt sich in Zahlen: Laut KSV1870

signalisiert das Bonitätsrating in 85 % der Insolvenzen bereits ein Jahr im Voraus ein erhöhtes Risiko. Unternehmen mit schlechter Bonität zahlen zudem oft überdurchschnittliche Zinssätze und verlieren potenzielle Investoren oder Geschäftspartner. Auch Versicherungsunternehmen nutzen Bonitätsprofile, etwa zur Risikobewertung, was zu höheren Prämien führen kann. Neue Entwicklungen im Bereich der Bonitätsbewertung gehen zudem über klassische Kreditdaten hinaus: Die European Banking Authority (EBA) identifizierte in ihrem Bericht von August 2024 den verstärkten Einsatz von Open-Banking-Daten, digitalen Fußabdrücken und KI-gestützter Risikoanalyse als Zukunftstrends. In der Praxis bedeutet dies genauere Bewertungen, insbesondere für Kunden mit geringer Kredithistorie.

Während Banken und Versicherungen immer komplexere Risikomodelle entwickeln, setzen E-Commerce, Telekommunikation und Energieversorger auf automatisierte Bonitätsprüfungen für schnelle und präzise Entscheidungen. In einem wirtschaftlich unsicheren Umfeld bleibt die Kreditwürdigkeit daher ein entscheidender Faktor für einen nachhaltigen Geschäftserfolg.

Unterschiedliche Bonitätsstandards weltweit.

Die Bonitätsbewertung variiert je nach Region erheblich. In den USA dominieren die Kreditauskunftei Equifax, Experian und TransUnion, wobei der FICO Score als Standard für Kreditwürdigkeitsprüfungen gilt. In Europa sind die Systeme mehr national geprägt: In Deutschland spielt die Schufa eine zentrale Rolle, in Österreich der KSV1870, während Großbritannien auf die bekannten US-Anbieter setzt. Eine Studie der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) zeigt, dass sich nicht nur die Erfassung und Verarbeitung

von Bonitätsinformationen weltweit voneinander unterscheiden, sondern auch die regulatorischen Rahmenbedingungen stark variieren. Während die Europäische Union strenge Datenschutzrichtlinien verfolgt, setzen einige asiatische Länder zunehmend auf alternative Datenquellen wie soziale Medien – ein Trend, der Fragen zur Fairness und zum Schutz persönlicher Informationen aufwirft.

Auswirkungen auf Österreichs Exportunternehmen.

Für exportorientierte österreichische Unternehmen sind diese Unterschiede besonders relevant. Mit einer Exportquote (Jahr 2023) von 59 % des BIP sind sie stark vom internationalen Handel abhängig. Unterschiedliche Bonitätsbewertungssysteme können jedoch Kreditvergaben und Zahlungsbedingungen

METRO AG

Welche Rolle spielt die Bonität der METRO AG bei der Verhandlung von Einkaufskonditionen und Zahlungszielen mit Lieferanten?

Bei den Verhandlungen mit unseren Lieferanten wird die Bonität der METRO AG zugrunde gelegt, da die METRO AG ihre Tochtergesellschaften unter anderem auch finanziell unterstützt. Die Bonität von METRO befindet sich im Investment-Grade-Bereich. Über die Bonität hinaus zählen unsere guten und teilweise jahrengeschätzten Beziehungen mit unseren Lieferanten und die Bemühung, eine beidseitig partnerschaftliche Lösung für Einkaufskonditionen und Zahlungsziele zu vereinbaren.

In Zeiten steigender Zinsen und wirtschaftlicher Unsicherheiten – welche Maßnahmen setzt METRO, um die eigene Liquidität zu sichern, die Bonität zu steigern und finanzielle Stabilität zu gewährleisten?
Eine finanzielle Stabilität ist durch unsere umsichtige Finanzpolitik und durch den breiten Zugang zum Banken- und Kapitalmarkt auch weiterhin priorisiert. METRO hat ein gruppenweites Cost-Leadership-Programm entwickelt, das zusätzlich zu sCore, unserer Wachstumsstrategie, darauf abzielt, unsere Profitabilität und damit auch unseren Free Cashflow zu verbessern. Darüber hinaus haben wir fällige Anpassungen im Sortimentsbereich mit Fokus auf das Gastro-Profisortiment vorgenommen und zum Beispiel die Effizienzen in unseren Vorräten gehoben.

Wie bewerten Sie die zukünftige Entwicklung der Bonitätsanforderungen im Handelssektor?

Das Umfeld im Handel bleibt anspruchsvoll. Wir sehen unsere sCore-Strategie als wesentlichen Treiber dafür, unsere Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen, um für unsere Kunden und Lieferanten als Multichannel-Großhändler ein verlässlicher und positiver Partner zu bleiben, der mit einem relevanten und wettbewerbsfähigen Leistungsversprechen überzeugt.

INTERVIEW:

„Eine schlechte Zahlungsmoral schlägt auf die Bonität“

Gerhard Wagner, Geschäftsführer der KSV1870 Information GmbH, über die Bonitätsentwicklung in Österreich. **INTERVIEW:** Stephan Scopetta

erschweren, was finanzielle Risiken mit sich bringt. Die globale Finanzkrise von 2008 führte zu strengeren Regulierungsvorgaben, insbesondere durch die Basel-III-Richtlinien, die Banken zu einer präziseren Kreditrisikobewertung verpflichten. Dennoch bleibt die Vergleichbarkeit von Bonitätsbewertungen über Ländergrenzen hinweg eine Herausforderung. Um sich abzusichern, greifen österreichische Unternehmen zunehmend auf Exportgarantien der Oesterreichischen Kontrollbank (OeKB) zurück, die die wirtschaftlichen und politischen Risiken minimieren und den Zugang zu Finanzierungen erleichtern. Diese Instrumente tragen wesentlich dazu bei, die Wettbewerbsfähigkeit heimischer Exporteure in einem uneinheitlichen globalen Bonitätssystem zu sichern.

Wichtiges Fundament wirtschaftlicher Stabilität.

Die Bonität ist der Schlüssel zu Vertrauen und Sicherheit in Geschäftsbeziehungen. In einer vernetzten Wirtschaftswelt hilft sie Unternehmen, Risiken zu minimieren, Zahlungsausfälle zu vermeiden und bessere Finanzierungsbedingungen zu sichern. Moderne Bonitätsbewertungssysteme bieten verlässliche Entscheidungsgrundlagen, doch internationale Unterschiede und der Einsatz alternativer Datenquellen bringen neue Herausforderungen mit sich. Trotz dieser Dynamik bleibt die Bonitätsbewertung ein unverzichtbares Instrument für wirtschaftlichen Erfolg und finanzielle Stabilität – national wie global. ■

Wie hat sich die durchschnittliche Bonität österreichischer Unternehmen in den letzten Jahren entwickelt? Sehen Sie eine Verschlechterung in bestimmten Branchen?

Gerhard Wagner: Die durchschnittliche Bonität hat geringfügig nachgegeben. Es sind deutliche Verschlechterungen in einigen wichtigen Branchen bemerkbar. Besonders zu kämpfen haben der Handel, die Bauwirtschaft, die Industrie sowie Gastronomie und Hotellerie.

Welche wirtschaftlichen Faktoren beeinflussen derzeit die Bonität von Unternehmen am stärksten? Sind es eher Zinssteigerungen oder die schwächere Konjunktur?

Als Belastungen sind in erster Linie eine sinkende Auftragslage, rückläufige Umsatzentwicklung, Fachkräftemangel und auch weiterhin erhöhte Energiekosten, vor allem für die oben genannten Sparten, zu nennen. Natürlich wirken sich auch Zinssteigerungen negativ aus. Positiv ist zu vermerken, dass Lieferengpässe, mit Ausnahme in der Sparte Handel, zurückgegangen sind.

Ein positives Rating stellt daher einen guten Indikator für Investoren und Banken in Bezug auf Kreditvergaben dar.

Banken und Investoren legen immer mehr Wert auf die Bonität eines Unternehmens. Welche Rolle spielt ein gutes Rating konkret bei der Kreditvergabe?

Im Rahmen der Bonitätsprüfung werden vom KSV1870 wichtige Parameter wie etwa Zahlungsverhalten, Umsatzentwicklung, Eigenkapitalquote, Eigentümerverhältnisse und Bilanzdaten erhoben und bewertet. Ein positives Rating stellt daher einen guten Indikator für Investoren und Banken in Bezug auf Kreditvergaben dar.

Foto: WILKE

Welche häufigen Fehler machen Unternehmen, die zu einer Verschlechterung ihrer Bonität führen?

Hier sind eine sich sukzessive verschlechternde Zahlungsmoral mit hohen Außenständen und in weiterer Folge vorliegende Inkassi oder bereits gerichtliche Betreibungen zu nennen, weiters auch Bilanzverluste und eine geringe oder gar negative Eigenkapitalquote. Jeder der angeführten Punkte führt zu einer Bonitätsverschlechterung.

Welche konkreten Maßnahmen empfehlen Sie Unternehmen, um ihre Bonität langfristig stabil zu halten oder zu verbessern?

Die Absatzmärkte und das Kundenverhalten sind derzeit mehr denn je einem Wandel unterworfen. Für die Unternehmen gilt es, Kundenverhalten genau zu beobachten und zu analysieren, um bei Bedarf neue, an den Markt angepasste und nachgefragte Leistungen und Produkte anbieten zu können. Eine kompetente und transparente Liquiditätsplanung, das Aushandeln und Einhalten von Zahlungsvereinbarungen mit Lieferanten sind eine gute Möglichkeit für Unternehmen, Zahlungsgipässe oder -schwierigkeiten zu vermeiden. Wir empfehlen auch die fortlaufende Überwachung von Lieferanten und Kunden.

Welche Unterstützung kann der KSV1870 Unternehmen bieten, die ihre Bonität verbessern möchten?

Das KSV1870 BonitätsLabel bietet Unternehmen die Möglichkeit, ihre Kunden, Lieferanten und Geschäftspartner transparent und sichtbar auf

die eigene Verlässlichkeit hinzuweisen. Damit wird für ein gutes Image, verbesserte Neukundengewinnung, Wettbewerbsvorteile und Vertrauen gesorgt. Für das Unternehmen bedeutet dies den großen Vorteil, die eigene Bonität nicht aus den Augen zu verlieren und gegebenenfalls bei Entwicklungen in eine ungünstigere Richtung sofort gegensteuern zu können. Der laufende Kontakt mit den Experten des KSV1870, um die Unternehmensdaten für das KSV1870 BonitätsLabel aktuell zu halten, ist dabei eine wertvolle Unterstützung. Im Zuge der regelmäßigen Überprüfungen werden Unterlagen des vergangenen Wirtschaftsjahres, Planungen für das laufende Wirtschaftsjahr, Zahlungsauskünfte der wichtigsten Lieferanten und Unbedenklichkeitsbescheinigungen in diese Aktualisierungen miteinbezogen. ■



Gerhard Wagner, Geschäftsführer der KSV1870 Information GmbH, sieht Absatzmärkte mehr denn je im Wandel.



Retten, bevor es zu spät ist

Offene Forderungen gehören zum Wirtschaftstreiben dazu. Leider, denn sie sorgen nicht nur für eine kleinere Schwächephase, sondern können im schlimmsten Fall zu einer veritablen Liquiditätskrise führen. Dabei kann man meist gar nichts dafür, dass ein Kunde nicht bezahlt. TEXT: Markus Hinterberger

Ein langjähriger Geschäftspartner und zuverlässiger Kunde, man kennt und schätzt sich. Die Geschäftsbeziehung hat seit Jahren reibungslos funktioniert, Rechnungen wurden stets umgehend beglichen. Doch plötzlich trudeln die Zahlungen erst kurz vor Zahlungsziel ein, bis selbiges ein erstes Mal tatsächlich überschritten wird. Für viele stellt sich nun die Frage, ob sie tatsächlich direkt mahnen sollen, denn bis jetzt wurde immer pünktlich gezahlt. Kein Wunder, dass ein solch gravierender Schritt insbesondere bei langjährigen Kunden schwerfällt, aber: „Je früher eine Mahnung erfolgt, desto größer ist die Chance, doch noch sein Geld zu erhalten“, erklärt Walter Koch, Geschäftsführer der KSV1870 Forderungsmanagement.



Walter Koch empfiehlt, rasch zu mahnen, sollte ein Zahlungsziel nicht erfüllt werden.

GmbH. Während manche Unternehmen in so einem Fall völlig routiniert Inkassodienstleistungen in Anspruch nehmen, tun sich andere deutlich schwerer damit.

Es steht viel auf dem Spiel.

Wenn es darum geht, die eigene Liquidität aufrechtzuerhalten, geht es um weitaus mehr als bloß die eine offene Forderung. Es geht um die finanzielle Stabilität des Unternehmens und damit mittel- und langfristig auch um den Erhalt von Arbeitsplätzen. Ein effizientes Forderungsmanagement beginnt daher bereits weitaus früher – und zwar noch bevor eine Zusammenarbeit vertraglich fixiert wird. Bedeutet im Klartext: Jeder potenzielle Geschäftspartner sollte

bereits vor Vertragsabschluss genau unter die Lupe genommen werden. Am objektivsten geschieht das in Form einer Bonitätsprüfung, die in weiterer Folge bei Zustandekommen einer Zusammenarbeit in ein laufendes Monitoring übergeführt wird. Damit schafft man sich nicht nur einen gewissen Informationsvorsprung, sollte der Geschäftspartner tatsächlich wirtschaftlich ins Wanken geraten, sondern man gewinnt auch Zeit, rechtzeitig entsprechende Maßnahmen im Sinne der Risikominimierung zu setzen. Das kann zum Beispiel auch in Form angepasster Zahlungsmodalitäten geschehen.

Kosten bleiben bestehen.

Passiert es tatsächlich, dass der Geldfluss einmal abreißt, laufen bestehende Kosten unaufhaltsam weiter: Lieferanten müssen weiterhin bedient, Löhne ausbezahlt und Mietkosten beglichen werden. Gerade in

„**Es geht vor allem auch darum, die eigene Liquidität zu sichern und Umsätze zu generieren.**“

wirtschaftlich schwierigen Zeiten kann es dann schnell eng werden, wenn auf der anderen Seite kein Geld ins Haus kommt. „Es geht vor allem auch darum, die eigene Liquidität zu sichern und Umsätze zu generieren. Gelingt das nicht, kann es insbesondere für kleinere Betriebe rasch finster werden“, so Koch. Damit es nicht so weit kommt, sollte rasch gemahnt werden – und zwar unverzüglich, nachdem das

vereinbarte Zahlungsziel verstrichen und auf dem Konto kein Zahlungseingang erfolgt ist.

Klein und Groß sind betroffen.

Das Betreiben offener Forderungen ist nicht nur ein zusätzlicher Aufwand, sondern per se eine recht mühsame Aufgabe. Hinzu kommt, dass durch diesen Mehraufwand die eigenen Kosten steigen und bei höheren Außenständen auch die Liquidität des Unternehmens rasch auf eine harte Probe gestellt wird. In Zeiten, in denen die meisten Betriebe ohnehin mit überdurchschnittlich hohen Kosten zu kämpfen haben und den Gürtel enger schnallen müssen, ist das doppelt und dreifach bitter. „Kleine wie große Unternehmen sehen sich in der Situation, dass Geschäftspartner nicht zahlen. Sie laufen ihrem Geld nach, was dramatische Folgen haben kann“, so Koch. Dabei spielt die Größenordnung der offenen Rechnung keine entscheidende Rolle – grundsätzlich wird versucht, alle Forderungen einzutreiben. Das Kredit- oder Forderungsmanagement eines Unternehmens muss daher darauf abzielen, Zahlungsverzüge und Forderungsausfälle so gering wie möglich zu halten und so die notwendige Liquidität des Unternehmens jederzeit zu wahren.

Die Anzeichen verdichten sich.

Die Ursachen für offene Rechnungen sind laut Austrian Business Check des KSV1870 seit Jahren recht ähnlich: Vergesslichkeit, momentaner Liquiditätsengpass oder Vorsatz sind die drei häufigsten Gründe. Im Ernstfall ist es oft so, dass der Schuldner zumeist die Kommunikation einstellt, wodurch der Handlungsspielraum des betroffenen Unternehmens gegen null geht. Gezielte Maßnahmen, um den Schuldner doch noch zur Zahlung der

offenen Rechnung zu bewegen, verpuffen. Dann bleibt nur noch die Eskalationsstufe: die Übergabe einer offenen Forderung an ein Inkassoinstitut wie den KSV1870. „Als KSV1870 ist es dann unsere Aufgabe, eine tragfähige Lösung für beide Seiten zu erzielen. Wir versuchen, die Erwartungen unserer Kunden mit den Möglichkeiten der Schuldner in Einklang zu bringen“, erklärt Koch. Sprich, es geht darum, eine realistische Vereinbarung zu treffen, die vom Schuldner im festgelegten Zeitraum voraussichtlich auch eingehalten werden kann. ■



KUNDENSERVICE IM FOKUS

Der KSV1870 Kunde und dessen Schuldner stehen im Mittelpunkt unserer Bemühungen. All unsere Tätigkeiten haben zum Ziel, sämtliche Beteiligten bestmöglich zu servicieren. Um dafür einen klaren Fokus zu schaffen, wurden in den vergangenen Jahren die Kunden- und die Schuldnerbetreuung organisatorisch getrennt und von administrativen Tätigkeiten entkoppelt. Der digitalen Kommunikation wurde durch www.meinfall.at, die „Serviceplattform für Schuldner“, Rechnung getragen. Hier können Ratenvereinbarungen 24 Stunden am Tag abgeschlossen und Zahlungen durchgeführt werden.

100 Jahre Insolvenzvertretung: Unsere Stimme zählt

Die Bevorrechtung markiert für den KSV1870 den Aufbruch in eine neue Zeit. Seither können wir die Interessen einer Vielzahl von Gläubigern bündeln und nehmen auch offiziell eine gewichtige Rolle ein. Die KSV1870 Geschäftsführung im Interview über Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft.

INTERVIEW: Sandra Kienesberger

Der KSV1870 feiert ein besonderes Jubiläum: 100 Jahre Bevorrechtung. Wie war das damals?

Ricardo-José Vybiral: Tatsächlich betreuen wir seit mehr als 100 Jahren Gläubiger in Insolvenzverfahren. Aber seit der Bevorrechtung 1925 können wir für unsere Aufwendungen einen Kostenersatz beanspruchen. 1959 erhielten wir

dann das Vertretungsrecht vor Gericht. Davor war unser Haus so etwas wie ein Informationsbüro. Es wurden Daten aufbereitet und Unterlagen für die Verhandlungen vorbereitet. Tatsächlich bei Gericht waren dann aber externe Verbandsanwälte im Einsatz. Denn in Österreich war die gewerbsmäßige Beratung und Vertretung in Rechtsangelegenheiten Anwälten und

Die vom damaligen Bundeskanzler erteilte Bevorrechtung war für uns also von enormer Bedeutung, denn seither sitzen wir unmittelbar am Verhandlungstisch und können für die Gläubiger direkt eintreten.

Notaren vorbehalten. Die vom damaligen Bundeskanzler erteilte Bevorrechtung war für uns also von enormer Bedeutung, denn sie war die Basis des „organisierten“ Gläubigerschutzes, wie wir ihn heute kennen. In weiterer Folge konnten wir unmittelbar am Verhandlungstisch sitzen

und für die Gläubiger eintreten. Bis heute sind wir ein wesentlicher „Player“ im heimischen Insolvenzwesen. Aus einem privatrechtlichen Verein von Kaufleuten wurde so eine gesetzlich anerkannte und abgesicherte Institution, um die uns viele Länder beneiden. Sie war sozusagen der Ausgangspunkt für unseren Erfolg, wobei über die Jahre mehr und mehr Geschäftsbereiche dazugekommen sind. Und aufgrund sich rasant ändernder gesetzlicher Vorgaben kommen laufend neue dazu. Unseren Fokus auf Risikomanagement und Kreditschutz haben wir aber nie verloren – und das ist auch gut so.

Hannes Frech: Ganz genau, Schuster bleib bei deinem Leisten, heißt es so schön. Mit dem Insolvenzgeschäft hat alles begonnen, und der KSV1870 hat sich im Rahmen des Gläubigerschutzes zu einem wichtigen Ansprechpartner mit herausragender Expertise entwickelt. Heute ist es nach wie vor so, dass wir bei Insolvenzfragen oder Gesetzesnovellen gerne auch um unsere Meinung gebeten werden. Und diesem Wunsch kommen wir selbstverständlich nach. Denn es ist unverändert unser Auftrag, Gläubiger und ihre finanziellen Interessen zu schützen und für sie größtmögliche Rückflüsse zu generieren. Gleichzeitig sind wir bemüht, Unternehmen zu erhalten, wenn es wirtschaftlich sinnvoll und möglich ist.

Welches sind Ihre Aufgaben im Rahmen der Insolvenzvertretung?

Vybiral: Das Spektrum ist tatsächlich sehr breit. Zuallererst einmal informieren wir die Gläubiger über Insolvenzen und

bitten im Rahmen von Erstrundschreiben um deren Vertretungsmandat. Zu diesem Zweck werden Insolvenzen auch veröffentlicht. Darüber hinaus informieren wir auf unserer Website im Insolvenzticker, und unsere Mitglieder erhalten wöchentlich Insolvenzinformationen. In weiterer Folge besuchen wir die Tagsatzungen und erarbeiten tragfähige Lösungen im Zusammenspiel mit den Gerichten und Insolvenzverwaltern. Wir sind bei allen Schritten federführend dabei, bis hin zu Abstimmungen für unsere Kunden und Mitglieder. Wer uns eine Generalvollmacht überträgt, hat sichergestellt, dass er flächendeckend in Österreich bei Insolvenzverfahren vertreten wird, sprich an allen ca. 140 Insolvenzgerichten. Und aufgrund unseres guten Rufs werden wir von den Gerichten regelmäßig in Gläubigerausschüsse berufen.

Gläubigerinteressen durch Verbände vertreten zu lassen ist ein österreichisches Unikum. Dem Vernehmen nach blicken andere Länder neidvoll darauf. Warum ist das so?

Frech: Ja, tatsächlich ist der organisierte Gläubigerschutz in Österreich seit Jahrzehnten ein Erfolgsmodell, denn er ermöglicht die schnelle Abwicklung von Verfahren. Doch rasch ausgehandelte, akzeptable Kompromisse bedürfen einer gut organisierten Gläubigerschaft. Und die Praxis hat gezeigt, dass wenige Akteure in Insolvenzverfahren bessere Erfolge bringen als viele. So werden Sanierungspläne in Österreich mit wenigen, dafür aber professionellen Gläubigervertretern ausverhandelt. Von den Ergebnissen profitieren alle Gläubiger, denn ein wesentlicher Eckpfeiler des Insolvenzrechts ist die Gleichbehandlung. Darüber hinaus setzen die Quoten,

die in Österreich ausverhandelt werden, Maßstäbe. Wir verfügen über eine einzigartig hohe Quote an Unternehmenssanierungen in unserem Land. Rund ein Drittel der Betriebe schafft es, sich aus einem entsprechenden Verfahren heraus

Wir verfügen über eine einzigartig hohe Quote an Unternehmenssanierungen in unserem Land.

Der KSV1870 ist eine Expertenorganisation. Was haben Sie über die Jahre gelernt?

Frech: Dass es wichtig ist, in einer Gesellschaft Wissen zu teilen. Und das machen unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter regelmäßig – etwa indem sie in die Schulen gehen und Vorträge zu unseren Kernthemen bzw. Verschuldung halten. Financial Education ist uns ein zentrales Anliegen, und hier können wir auch inhaltlich etwas beitragen. Mittlerweile haben wir eine Reihe von Kooperationen – etwa mit Teach For Austria bis hin zur WU Wien –, um unsere inhaltlichen Botschaften in Bildungsinstitutionen zu tragen. Wir hoffen sehr, dass wir damit im Sinne der Verschuldenprävention etwas bewirken, insbesondere bei Kindern und Jugendlichen.

Was bleibt zu sagen?

Vybiral: Wir freuen uns auf die nächsten 100 Jahre im Dienste der österreichischen Wirtschaft, denn für sie schlägt unser Herz.



Insolvenzen 2025: Firmenpleiten pendeln sich auf hohem Niveau ein

Die Insolvenzentwicklung hat im ersten Quartal 2025 unterschiedliche Entwicklungen genommen. Während die Zahl der Unternehmensinsolvenzen auf hohem Niveau leicht gestiegen ist, ist jene der eröffneten Privatkonkurse gesunken. TEXT: Markus Hinterberger

Privatkonkurse

2.131

eröffnete Schuldenregulierungsverfahren bedeuten ein **Minus von knapp 9 %** gegenüber dem vergangenen Jahr.

205 Mio. Euro

an vorläufigen Passiva stehen zu Buche – **um 13 % weniger** als im Vorjahr.

Salzburg

verzeichnet mit einem **Zuwachs von 3 % als einziges Bundesland mehr Fälle** als 2024.

Wien

bleibt mit **740 eröffneten Schuldenregulierungsverfahren** an Position eins nach absoluten Zahlen – trotz eines Minus von fast 6 %.

96.000 Euro

beträgt die **durchschnittliche Schuldenhöhe** pro Schuldner im ersten Quartal 2025. Das sind um 5.000 Euro weniger als im Vorjahr.



AUSBLICK FÜR 2025

Aufgrund der anhaltend schwachen Wirtschaftsleistung ist in Österreich ein Rückgang der Unternehmensinsolvenzen aus heutiger Sicht kein Thema. Ganz im Gegenteil: Der KSV1870 hält an seiner Prognose fest und erwartet hierzulande am Ende des Jahres zwischen 6.500 und 7.000 Unternehmensinsolvenzen. „Aktuell sind keine realistischen Anzeichen erkennbar, dass sich am bestehenden Insolvenzschub in absehbarer Zeit signifikante Änderungen ergeben“, so Karl-Heinz Götze, Leiter KSV1870 Insolvenz.

Wie sich die Situation im Bereich der Privatkonkurse mit Blickrichtung Jahresende entwickeln wird, ist offen. Zwar gibt es seitens der Wirtschaftsforschung leichte Anzeichen, dass sich die Situation etwas erholen könnte, vieles wird jedoch auch davon abhängen, wie rasch es der neuen Bundesregierung gelingt, nicht nur die anhaltend hohen Kosten in vielen Bereichen des täglichen Lebens einzudämmen, sondern gleichzeitig Maßnahmen zu setzen, die für reale finanzielle Entspannung bei den Privathaushalten sorgen. Aus heutiger Sicht erachtet es der KSV1870 als realistisch, dass am Ende des Jahres 2025 in etwa 9.000 eröffnete Schuldenregulierungsverfahren gezählt werden.

Unternehmensinsolvenzen



1.741

Firmenpleiten bedeuten ein **Plus von 3 %** gegenüber dem ersten Quartal 2024.

6.400

Mitarbeiter sind seit Jahresbeginn von einer Insolvenz ihres Arbeitgebers betroffen. Das sind **16 % weniger als im Vorjahr**.

647

Verfahren wurden mangels Kostendeckung nicht eröffnet.

Tirol

verbucht mit plus **45 %** den größten Anstieg, das Burgenland mit minus 38 % den stärksten Rückgang.

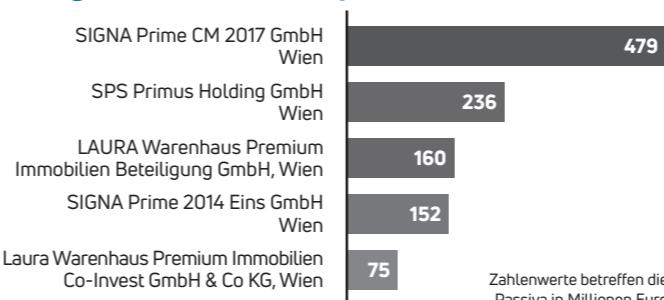
2,04 Mrd. Euro

an vorläufigen Passiva stehen zu Buche. Ausgehend von einem hohen Niveau, haben sich diese **um ca. 7 % erhöht**.

Der Handel

verzeichnet im ersten Quartal 2025 exakt 312 (+ 0,3 %) insolvente Betriebe und ist damit auf Position eins. Dahinter folgen die Bauwirtschaft (279 Fälle) und die Beherbergung/Gastronomie (191 Fälle) – mit einem Rückgang von jeweils etwas mehr als 10 %.

Die größten Firmenpleiten 2025:



6 VON 10 PRIVATKONKURSEN BETREFFEN MÄNNER

Eine aktuelle KSV1870 Analyse zu den eröffneten Schuldenregulierungsverfahren im Jahr 2024 zeigt, dass in Österreich weiterhin vor allem Männer (61 %) von einem Privatkonkurs betroffen sind. Die Gründe dafür liegen häufig in einer ehemals selbstständigen Tätigkeit, denn es ist nach wie vor so, dass mehrheitlich Männer auf selbstständiger Basis tätig sind. Auch deshalb ist punkto durchschnittlicher Schuldenhöhe ein deutliches Delta zwischen Mann (138.000 Euro) und Frau (77.000 Euro) erkennbar. Abseits davon ist die Zahl der Privatkonkurse vor allem bei den älteren Generationen gestiegen. Weiters zeigt sich, dass im Vorjahr die 41- bis 60-Jährigen am häufigsten von einem Privatkonkurs betroffen waren. Dieser Altersgruppe müssen 49 % (2023: 46 %) aller Fälle zugeschrieben werden – mit durchschnittlichen Schulden in der Höhe von 130.000 Euro. Die Zahl der unter 25-Jährigen im Privatkonkurs belief sich im vergangenen Jahr auf 2 %. Bei den Jungen betrug das durchschnittliche Schuldenmaß pro Schuldner 54.000 Euro, was insbesondere angesichts des frühen Zeitpunktes des Privatkonkurses einen nicht unerheblichen finanziellen Rucksack darstellt. „Immer wieder beobachten unsre Expertinnen und Experten bei Gericht, dass es den Betroffenen an Finanzbildung mangelt und die Folgen von Finanzierungen bzw. Schulden nicht erkannt werden“, so Ricardo-José Vybiral, CEO der KSV1870 Holding AG. Aus diesem Grund setzt sich der KSV1870 intensiv für eine bessere Finanzbildung in Österreich ein und unterstützt entsprechende Initiativen. Seit vielen Jahren halten KSV1870 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Vorträge bzw. Workshops in Schulen und weiteren Bildungseinrichtungen. Darüber hinaus engagiert sich der Gläubigerschutzverband im Hochschulbereich, wenn es um die adäquate Ausbildung von zukünftigen Lehrkräften geht, die das erworbene Finanzwissen in die Schulen tragen sollen.

Das Premiumsegment kennt keine Krise

Premium- und Luxusprodukte erzielen trotz Inflation und geringen Wirtschaftswachstums hohe Umsätze, teilweise sogar auf Rekordniveau. Das liegt nicht nur am Wertewandel zu mehr Nachhaltigkeit und Qualität, sondern auch an sozialen Aspekten. TEXT: Gerlinde Maschler

Es scheint paradox: Ob die mit Pistaziencreme und engelshaargleichen Teigfäden gefüllte Dubaischokolade zu schlanken 30 US-Dollar pro Riegel oder die tausende Euro teure Chanel-Tasche – die Nachfrage nach Premium- und Luxusprodukten quer durch alle Branchen und Produktgruppen ist ungebrochen hoch. Das Segment kennt trotz Inflation und Nullwachstum offensichtlich keine Krise.



Wenn das Geld für einen längeren Luxusurlaub nicht reicht, bucht man stattdessen eine kürzere, aber ebenso luxuriöse Reise.

hochwertig und teuer, aber leichter zugänglich und richten sich an eine größere Gruppe von Verbrauchern. Die Grenze zwischen beiden Begriffen ist fließend. Abgesehen davon kennt Loszach für das Segment seit Jahren nur einen Weg, nämlich den nach oben. Die Widerstandskraft gegen konjunkturelle Schwächenphasen sei extrem hoch, sagt er. Dazu passt eine weltweite Statistik über die Gesamtausgaben für teure Produkte und Dienstleistungen, welche das internationale Beratungsunternehmen Bain & Company regelmäßig veröffentlicht. Demnach gab es zwar im Vorjahr einen minimalen Rückgang, der langfristige Trend zeigt jedoch stabil

nach oben. Das gilt auch für Österreich. Hierzulande werden, so das Statistikportal Statista, heuer knapp 2,5 Milliarden Euro für Luxus und Premium ausgegeben werden. Das Wachstum wird bis zum Jahr 2029 rund 2 Prozent pro Jahr betragen.

Soziale Aspekte im Vordergrund.

Die Gründe sind so bunt und vielfältig wie das Spektrum der Premium- und Luxusprodukte. „Man gönnt sich ja sonst nichts“ lautet die Devise – nicht nur bei Produkten, sondern auch bei Erlebnissen und Reisen, weiß Dieter Scharitzer,

Professor für Marketing an der Wirtschaftsuniversität Wien und Geschäftsführer von TQS Research & Consulting KG: „Wenn das Geld für einen längeren Luxusurlaub nicht reicht, bucht man stattdessen eine kürzere, aber ebenso luxuriöse Reise.“ Etwas Einzigartiges und Hochwertiges zu kaufen sei nicht nur Ausdruck eigener Bedürfnisse, sondern auch eine soziale Differenzierung, nach dem Motto „Schau, was ich mir leisten kann“, sagt er. Das gelte für alle Gesellschaftsschichten. Dieser „demonstrative“ Konsum vermittelte auch Zugehörigkeit zu einer Gruppe – ein wichtiges Argument in allen Altersgruppen, sagt Meinungsforscher und Werbeprofi Michael Nitsche. Er nennt als typisches Beispiel einen jungen Autokäufer, der auf Kredit einen teuren BMW erwirbt, gleichzeitig aber aus Geldknappheit bei seiner Mutter

wohnt. Der „soziale Status reagiert nicht auf Inflation“, sagt der Eigentümer des Gallup-Instituts.

Emotionale Differenzierung.

So nebenbei hat in der Gesellschaft längst ein Wertewandel stattgefunden, der ebenso den Griff zu teureren Produkten begünstigt. Das Schlüsselwort heißt „Nachhaltigkeit“. Vor allem die jüngere Generation greift gerne zu Produkten, die fair, biologisch oder regional produziert werden, und ist bereit, dafür höhere Preise zu akzeptieren. Diese „postmaterielle“ Haltung ordnet Scharitzer auch bei alltäglichen Versorgungsprodukten. „Wenn sich im Supermarktregal neben einem 08/15-Mehl zu 50 Cent ein Premiumprodukt zu drei Euro findet, wird beim Konsumenten eine emotionale Differenzierung ausgelöst.“ Die Marke verspricht durch gutes Marketing – etwa durch eine ansprechende Verpackung und die Etikettierung „Kein Importmehl“ – einen Mehrwert, der zwar nicht unbedingt einen Unterschied zu anderen Waren macht, doch vom Käufer oder der Käuferin angenommen wird.

Der Weg zur Preisgestaltungsmacht.

„Kommunikation macht die Marke“, erklärt Nitsche mit Verweis auf die seinerzeit von ihm begleitete Werbekampagne für den Telekomanbieter mit dem – angeblich – besten Handynetz Österreichs. Mittels aufwendiger Werbefilme mit teurer Originalmusik schafft es dieser über Jahre, seine Spitzenposition zu behaupten. Dem Konsumenten wird bessere Qualität zu einem höheren Preis suggeriert. „Das ist ein jahrelanges, konsequentes Investment“, sagt Nitsche. Der Aufbau einer Marke und die damit verbundene Preisgestaltungsmacht, die sogenannte „pricing power“, manifestiert sich auch beim von Dietrich Mateschitz kreierten Energydrink, für den seine Fans gerne tiefer in die Tasche greifen als für das ähnliche No-Name-Produkt. Kein Geheimnis ist, dass Mateschitz als Marketingprofi Unsummen in die Werbung für das süße Getränk investierte.

Die wunderbare Welt der Influencer.

Wobei zu Mateschitz' Gründerzeiten ein heute umstrittener Marketing-

faktor fehlte: und zwar die wunderbare, spontane und kurzlebige Welt der Influencer, die heutzutage – wie der Name schon sagt – Trends und Kaufverhalten beeinflusst, wie es kaum zuvor reine Produktwerbung schaffte. Wenn Stars und Sternchen auf Instagram & Co in kurzen Videoclips die Unentbehrlichkeit und Attraktivität mancher Produkte anpreisen, wird nicht ein Produkt, sondern ein Gefühl des „Haben-Müssens“ verkauft. Fatal ist aber, dass im digitalen Raum auch unbeabsichtigt groteske Hoppalas passieren können. So geschehen bei einer der renommieritesten Sportschuhfirmen der Welt. „Als der französische Präsident Emmanuel Macron einen Schuh dieser Marke zum Anzug trug, war das Modell für die junge Zielgruppe tot“, erzählt Nitsche schmunzelnd.



Wenn James Bond in Dubai „Griaß di“ sagt

Ein Österreicher, der James Bond kapern will, eine Britin, die in Dubai spezielle Schokolade erfunden hat, ein Deutscher, der das Recht auf „Griaß di“ hatte: Es geht um den Schutz seiner Marke, und der ist im Business meist einfacher, günstiger und wichtiger, als man glaubt. Den Auftakt einer Serie zum Thema Immateriagüterrecht macht in dieser Ausgabe das Markenrecht. TEXT: Harald Klöckl

In seinem 21. Jahr als Vorstand der für nationale Marken und Herkunftsangaben zuständigen Rechtsabteilung des Patentamts bringt Markus Stangl naturgemäß nicht viel aus der Ruhe. Auch nicht, als vor 13 Jahren ruchbar wurde, dass sich (ausgerechnet) ein deutscher Unternehmer die Grußformel „Griaß di“ als Wortmarke eintragen ließ. „Die Aufregung war groß, aber unnötig. Es ging nicht darum, dass der Gruß im allgemeinen Sprachgebrauch untersagt worden wäre“, erklärt Stangl. Sondern darum, ob die Eintragung von „Griaß di“ bei der in Alicante ansässigen EU-Markenbehörde zulässig war. Der Deutsche hatte sich 2011 die Rechte für das Bedrucken von Geschenkartikeln, T-Shirts und mehr mit der Grußformel gesichert. Letztlich wurde „Griaß di“ als Marke wieder gelöscht. Weil, vereinfacht gesagt, eine traditionelle Grußformel nicht markenschutzfähig ist.

Bisweilen werde das Markenrecht auch mit geschützten Ursprungsbzeichnungen wie „Champagner“ oder „Parmesan“ verwechselt, so Stangl. Auch der Hype um die von einer ägyptisch-britischen Unternehmerin für einen Scheich kreierte „Dubaischokolade“ und ihre Epigonen im Lebensmittel-Einzelhandel

habe keine unlösbarer rechtlichen Fragen aufgeworfen. „Der Konsument erwartet sich jetzt von einer so benannten Schokolade zu Recht einen gewissen Geschmack, wie er ihn zum Beispiel auch bei Mozartgugeln erwartet. Ein Markenrecht ist daraus aber nicht abzuleiten“, erläutert Stangl.

Vermögensrecht und Marketingtool. Eine Marke definiert vielmehr ein Zeichen, um ein Produkt oder eine Dienstleistung eines Herstellers von jenen eines anderen zu unterscheiden, sie ist also auch ein Marketingtool. Rechtlich gesehen ist die Marke ein territorial begrenztes, selbstständiges Vermögensrecht. Schutzfähig sind Worte, Zeichen, Logos, Wort-Bild-Marken, aber auch Form-, Farb-, Klang-, Hologramm-, Positions-, Muster-, Bewegungs- und Multimedia-marken. „Bei der Kreation eines Produktes oder einer Dienstleistung sollte die passende Marke auch aus Gründen des Marketings schon mitgedacht werden“, sagt Stangl.

Das Patentamt prüft bei der Registrierung nicht automatisch, ob eine Marke noch frei ist. Mit der bloßen Anmeldung wird ein Zeitstempel gesetzt, der eine Priorität signalisiert und im Falle eines Markenrechtsstreits wichtig werden



Fotos: Shutterstock

kann: Wenn es die Marke schon gibt, trägt der Anmelder das Risiko dafür. Google eignet sich zur ersten Recherche, besser ist eine Suche auf den Websites www.seeip.patentamt.at und www.tmdn.org.

Registrierte Marke in wenigen Tagen. Am besten ist wohl ein Pre-Check des Patentamts: Binnen weniger Tage gibt es eine Liste der im jeweiligen Branchenbereich gleichen und auch ähnlichen Marken. Auch die Schutzfähigkeit wird beurteilt. Den Pre-Check gibt es beim Patentamt ab 210 Euro. Die Standardanmeldung dauert aktuell rund zwei Monate, mit der „Fast-Track-Anmeldung“ gibt es in durchschnittlich vier Werktagen die eigene registrierte Marke. Zwar verjährt das Markenrecht grundsätzlich nicht. Allerdings muss der Anmelder seine Marke binnen fünf Jahren am Markt tatsächlich benutzen. Falls ein Mitbewerber behauptet, dass

dies nicht passierte, hat der Markeninhaber die Beweislast dafür, dass er sie sehr wohl benützte. Markus Stangl nennt einen weiteren Fallstrick: „Wenn der Markeninhaber weiß, dass jemand anderer dieselbe oder eine ähnliche Marke verwendet, kann das gefährlich sein. Er muss das binnen fünf Jahren beanspruchen, ansonsten könnte das Recht, gegen die seiner eigenen ähnlichen Marke zu reklamieren, verwirkt sein.“

Bei einem aktuellen „James Bond“-Markenstreit geht es um solche Fragen: Josef Kleindienst, österreichischer Immobilienentwickler mit Wohnsitz Dubai, hat im United Kingdom und in der EU Klage gegen die Danjaq LLC aus Kalifornien eingereicht. Dieses Unternehmen besitzt die Rechte an „Bond“, „007“ und Ähnlichem mehr. Kleindienst behauptet, dass Danjaq die Marken „Bond“ & Co seit mehr als fünf Jahren nicht mehr kommerziell verwendet.

Wo und wie eine Marke geschützt ist. Die Registrierung beim Österreichischen Patentamt schützt in Österreich. Bei Online-Anmeldung und für bis zu drei Klassen von Waren oder Dienstleistungen (laut „Nizza-Klassifikation“) kostet das einmalig 280 Euro, und der Schutz gilt für zehn Jahre. „Gut 95 % aller beim Patentamt registrierten Marken umfassen maximal drei Klassen, pro weitere der insgesamt 45 Klassen sind 75 Euro fällig“, so der Experte.

Wenn die Marke über Österreich hinaus geschützt werden soll, gibt es zwei Möglichkeiten. Zum einen die Registrierung in Alicante als Unionsmarke, womit der Schutz für alle 27 EU-Staaten gilt. Stangl nennt einen Nachteil: „Wenn es etwa in

Bei der Kreation eines Produktes oder einer Dienstleistung sollte die passende Marke auch aus Gründen des Marketings schon mitgedacht werden.

Frankreich oder jedem beliebigen anderen EU-Land ein älteres Markenrecht gibt, dessen Inhaber erfolgreich Widerspruch erhebt, geht damit der Schutz meiner Marke in der gesamten EU verloren.“

Die zweite Möglichkeit ist die Registrierung als Internationale Marke bei der WIPO (Weltorganisation für geistiges



Eigentum) in Genf. Voraussetzung ist eine vorherige Anmeldung und Registrierung in Österreich oder der EU. Mit nur einem Antrag kann Markenschutz in rund 140 Ländern (darunter die EU, USA, China, Japan, Indien) erreicht werden, der Antragsteller wählt die Länder aus. Jedes einzelne Land prüft das Markenrecht und kann es binnen eines Jahres (aber nur für dieses Land gültig) verweigern.

Was internationaler Markenschutz kostet.

„Eine EU-Marke kostet ganz grob gesagt in den meisten Fällen rund 1.000 Euro“, sagt Stangl. Bei der Internationalen Marke hängt es von den jeweiligen Ländergebühren ab, diese reichen von 60 bis etwa 1.500 Euro, je nach Land und Anzahl der Waren- und Dienstleistungsklassen. „Grob kalkuliert muss man mit etwa 3.000 bis 5.000 Euro für den Schutz in zehn Ländern rechnen.“ Mit dem Fee Calculator der WIPO können die Kosten der Anmeldung vorab leicht berechnet werden. „Ob die Bezeichnung frei ist, kann man einfach checken. Eine Marke kann natürlich auch unregistriert verwendet werden, sie möglichst schnell zu registrieren empfiehlt sich aber dringend“, sagt Stangl und weiß aus 39-jähriger Erfahrung: „Dass in Gesprächen über ein neues Produkt vermeintlich gute Freunde zufällig mit hören, soll schon vorgekommen sein.“ ■

Selbstfürsorge trotz selbst und ständig

Volatile Zeiten sind vor allem für Ein-Personen-Unternehmen eine veritable Herausforderung: Statt Freiheit und Flexibilität wird die Selbstständigkeit schnell zum Hamsterrad mit Stolpersteinen. Worauf gilt es zu achten, um nachhaltig gesund durch den Verantwortungsdschungel zu kommen.. TEXT: Christina Mothwurf

Volle Freiheit, volle Verantwortung: Gerade als Einzelunternehmer ist der Grat zwischen Autonomie und Überlastung oft ein sehr schmaler. In Personalunion die strategische Ausrichtung, organisatorische Aufgaben und den Fokus auf das Alltagsgeschäft im Blick zu behalten ist häufig eine Herkulesaufgabe, die klare Regeln, nachhaltige Strukturen und individuelles Risikomanagement

Das Pareto-Prinzip geht davon aus, dass 80 % der Ergebnisse in 20 % des Gesamtaufwands erreicht werden können.

braucht. Wenn der strukturelle Rahmen unklar wird, steigt das Belastungsniveau schnell an – und damit auch die Gefahr, ins Burnout zu rutschen. Und das ist alles andere als ein Ausdruck von zu geringer Belastbarkeit, der lange Zeit als „frei gewählte Pause“ in den Köpfen der Menschen als Vorurteil herumgegeistert ist. Ein Burnout ist ein ernst zu nehmender Zustand, der schneller eintritt, als einem lieb ist, gerade bei Personen, die enorm für ihr Business brennen. Mit

klaren Regeln, regelmäßiger Selbstreflexion und dem Mut, Aufgaben abzugeben, gelingt der Spagat zwischen beruflichem Erfolg und persönlichem Wohlbefinden.

Aktiv Grenzen setzen.

Grenzen setzen und Nein sagen sind unabdingbar in Sachen Risikomanagement für EPUs. Leichter gesagt als getan? Stimmt. Gleichzeitig muss klar sein: Ohne realistische Zielsetzung und den klaren Blick auf die Grenzen des Machbaren ist selbst der fleißigste Unternehmende kein verlässlicher Partner. Auf die richtige Balance kommt es an – und genau diese wird durch einen strukturierten Tagesablauf gefördert. Definierte Arbeitszeiten mit bewusst geplanten Pausen helfen, den Überblick zu bewahren. Termine zur Erholung gehören genauso in den Kalender wie der nächste Zoom-Call. Das schafft Struktur und erinnert uns daran, einfach mal durchzuatmen. Apropos Überblick: Selbstmanagement-Tools

können Klarheit schaffen und sind leicht umzusetzen. Mit der Eisenhower-Matrix beispielsweise lassen sich Aufgaben in Kategorien einteilen. Dadurch wird klarer, was wirklich wichtig ist. Für alle, die in Sachen Zeitmanagement hängen: Das Pareto-Prinzip – auch 80/20-Regel genannt – geht davon aus, dass 80 % der Ergebnisse in 20 % des Gesamtaufwands erreicht werden können. So widersprüchlich es klingen mag: Wer die volle Energie in diese 20 % steckt, hat am Ende mehr Zeit und Energie für andere Tasks.

Einzelkämpfer vereint euch.

Dort, wo keine Sparringspartner für die strategische Ausrichtung und Priorisierung von Aufgaben vorhanden sind, kann ein Netzwerk enorm hilfreich sein. Viele

EPUs arbeiten dauerhaft im Homeoffice. Gerade hier verschwimmt die Grenze zwischen Business und Privatleben sehr schnell; außerdem feuert das „einsame Arbeiten“ die Überlastung zusätzlich an. Wenn kein eigener Raum zur Verfügung steht, wo nach Büroschluss auch die Tür tatsächlich zu bleibt, kann das Arbeiten in Co-Working Spaces wahre Wunder bewirken. Besonderer Vorteil: Durch den Austausch mit Gleichgesinnten wird auch die Kreativität gefördert.

Gezielter Support.

Auch wenn es manchmal so scheint: Einzelunternehmer müssen nicht alles selbst erledigen. Aber welche Aufgaben können auch EPUs delegieren und somit mehr Freiraum schaffen? Hier ist die richtige Auswahl an externen Dienstleistern wesentlich: Moderne Buchhaltungssysteme oder Steuerberater können zeitintensive Verwaltungsaufgaben übernehmen. Technischer Support oder der lange geplante Online-Auftritt lassen sich auch ohne großes IT-Budget realisieren – damit wird übrigens auch gängigen DSGVO-Vorgaben oder der Cybersecurity Rechnung getragen. Für den gelungenen Social-Media-Auftritt sind Freelancer

eine gute Unterstützung, um Content zu erstellen oder Kanäle zu betreuen – auch das geht ohne großen Griff in die Geldbörse. Um herauszufinden, wo externer Support sinnvoll ist, lohnt sich ein Blick auf folgende Fragen: „Welche Aufgaben gehören nicht zu meinem Kerngeschäft?“, „Was kann ich abgeben?“ bzw. „Bei welchen Tasks ist der Zeitaufwand höher als der Nutzen?“. Hier kann es hilfreich sein, den eigenen Stundensatz als Richtwert anzusetzen und sich die Frage zu stellen, wo es sich lohnt, die eigene (begrenzte) Arbeitszeit zu investieren.

Offline-Zeiten einplanen.

So verlockend es auch sein mag, die dauernde Verfügbarkeit ist ein echter Burnout-Booster. Der bewusste Umgang mit der Bildschirmzeit kann ein erster Schritt sein, auch hier Grenzen zu setzen. Zusätzlich verstehen zu viele Aufgaben oft den Fokus, deshalb lohnt es sich, mögliche Ablenkungsfaktoren auf Pause zu stellen – Mailprogramm schließen, Smartphone auf „Nicht stören“ stellen. Studien zeigen, dass wir bei Aufgaben, die besonders viel Konzentration erfordern, in der Regel zwischen 20 und 45 Minuten brauchen, um nach einer Ablenkung wieder „on track“ zu sein. Wenn man sich vorstellt, dass man an einem Tag „nur“ drei oder vier Mal gestört wird, geht dadurch viel Zeit verloren. Und ganz ehrlich: Keine E-Mail ist so wichtig, dass sie innerhalb von Minuten beantwortet werden müsste. Damit unser interner Arbeitsspeicher nicht dauerhaft überfüllt wird, sind also konkrete Digitalisierungspausen sinnvoll. Niemand muss dauernd erreichbar sein – auch und besonders als Einzelkämpfer eine Prämisse, an die man sich halten sollte.



BURNOUT-FRÜHERKENNUNG

Das eigene Belastungsniveau zu erkennen und zu hinterfragen ist nicht immer leicht. Die zwölf Stadien eines Burnouts helfen, den individuellen Status zu reflektieren. Ab Stadium sieben ist Handlungsbedarf angesagt, die wesentlichen Schritte muss dabei niemand allein setzen: Rechtzeitig professionelle Hilfe in Anspruch zu nehmen kann die Abwärtsspirale aufhalten und rasch neue Perspektiven liefern.

- 1: Der Zwang, sich selbst zu beweisen
- 2: Verstärkter Einsatz
- 3: Subtile Vernachlässigungen eigener Bedürfnisse
- 4: Verdrängung von Konflikten und Bedürfnissen
- 5: Umdeutung von Werten
- 6: Verstärkte Verleugnung der auftretenden Probleme
- 7: Rückzug
- 8: Beobachtbare Verhaltensänderung
- 9: Verlust des Gefühls für die eigene Persönlichkeit
- 10: Innere Leere
- 11: Depression
- 12: Völlige Burnout-Erschöpfung



Unternehmensführung: Das Spiel mit dem Feuer

Geschäftsführer tragen eine große Verantwortung – auch gegenüber dem Gesetz. Um ein böses Erwachen zu vermeiden, sollte man sich rechtzeitig mit Haftungsfragen vertraut machen. TEXT: Raimund Lang, Markus Hinterberger

Ein Unternehmen zu führen ist für viele Menschen nicht nur Beruf, sondern auch Berufung. Die Aufgabe ist verdienstvoll, die Verantwortung groß, und Fehlentscheidungen können zuweilen Folgen unterschiedlich drastischen Ausmaßes nach sich ziehen. Auch ganz ohne kriminelle Absicht kann ein Geschäftsführer unter unglücklichen Umständen vor dem Kadi landen. Führungskräfte sollten deshalb stets das Thema Haftung im Hinterkopf behalten.

Nicht völlig aus der Verantwortung genommen.

Die Haftungsfrage spielt bereits bei der Unternehmensgründung eine gewichtige Rolle. Ist sie doch eines der wesentlichen Kriterien für die gewählte Gesellschaftsform. In Einzelunternehmen und Personengesellschaften sind die Gesellschafter zugleich Geschäftsführer und haften persönlich und uneingeschränkt. In Kapitalgesellschaften hingegen, insbesondere in der namensgebenden GmbH, haften die Gesellschafter maximal mit ihrer Stammbeitragsbasis, darüber hinaus das Unternehmen mit seinem Gesellschaftsvermögen. So bestimmt der § 61 des GmbH-Gesetzes (GmbHG) in Ziffer 2: „Für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft haftet ihren Gläubigern nur das Gesellschaftsvermögen.“

Sorgfaltspflicht im Fokus.

Der Geschäftsführer – der mit dem Gesellschafter ident sein kann, aber nicht

muss – ist dennoch nicht völlig aus der Verantwortung genommen. Haftung entsteht ihm oft aus dem Zuwiderhandeln gegen die Geschäftsführerpflichten, allen voran die Sorgfaltspflicht gegenüber der Gesellschaft. Entsteht der Gesellschaft ein Schaden, so wird im Allgemeinen ein Verschulden des Geschäftsführers vermutet. Es gilt also eine Beweislastumkehr, das Management muss seine Unschuld beweisen. Gelingt das nicht, haftet der Geschäftsführer persönlich gegenüber der Gesellschaft für den entstandenen Schaden, gleichgültig, ob dieser durch aktive Handlungen oder Unterlassungen entstanden ist.



Pflichten im „daily business“.

Analoge allgemeine Pflichten des Geschäftsführers sind Treuepflicht und Verschwiegenheitspflicht. Darüber hinaus nennt das GmbHG die Pflichten zur Führung von Rechnungswesen, internem Kontrollsysteem und zur Erstellung eines Jahresabschlusses. Letzterer ist unter Einhaltung einer Frist von neun Monaten nach dem Bilanzstichtag beim Firmenbuchgericht offenzulegen. Widrigfalls droht die Verhängung von Zwangsstrafen.

Nichtige Weisungen.

Genaugenommen muss zwischen zwei verschiedenen Arten von Geschäftsführung unterschieden werden – dem handelsrechtlichen und dem gewerberechtlichen Geschäftsführer. Die beiden Funktionen können von verschiedenen oder von derselben Person ausgeübt werden. Der gewerberechtliche Geschäftsführer ist für die korrekte Einhaltung gewerberechtlicher Vorschriften verantwortlich und kann für

Verstöße gegen diese haftbar gemacht werden. Im Unterschied zum gewerberechtlichen Geschäftsführer hat der handelsrechtliche Geschäftsführer Vertretungsrecht nach außen. Ein Geschäftsführer darf nichts Rechtswidriges tun, auch wenn die Generalversammlung es ihm anordnet. In so einem Fall ist die Weisung nichtig und kann ignoriert werden. Führt er sie dennoch aus, ist er nicht von der Haftung für allfällige entstehende Schäden befreit.

Höchste Vorsicht in Krisenzeiten.

Während also unter bestimmten Umständen eine Innenhaftung des Geschäftsführers gegenüber der Gesellschaft vorliegen kann, ist eine Haftung nach außen, beispielsweise gegenüber Gläubigern, vergleichsweise selten. Dennoch gibt es sie. Insbesondere im Zusammenhang mit einer drohenden oder bereits eingetretenen Zahlungsunfähigkeit. Solange das Unternehmen gut läuft, der Motor schnurrt und die Verbindlichkeiten fristgerecht getilgt werden, fallen kleine Unachtsamkeiten seitens der Geschäftsführung, wie sie immer mal passieren können, nicht ins Gewicht. In Krisenzeiten ist hingegen höchste Vorsicht angebracht, kleinste Versäumnisse können unliebsame Konsequenzen nach sich ziehen.

Zunächst muss jedoch festgehalten werden, dass der Geschäftsführer einer GmbH grundsätzlich nicht automatisch für Verbindlichkeiten der Gesellschaft haftet. Eine Haftung wird nur dann zum Thema, wenn dies vom Gesetz ausdrücklich festgelegt wird oder der Geschäftsführer seinen Sorgfaltspflichten nicht hinreichend nachkommt bzw. gegen

gesetzliche Bestimmungen, die für den Fall der Krise oder Insolvenz bestimmte Vorgehensweisen vorschreiben, verstößt. So hat der Geschäftsführer grundsätzlich unverzüglich bzw. längstens binnen 60 Tagen nach Eintritt der Insolvenz einen Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens zu stellen. Tut der Geschäftsführer dies nicht,



Ein Geschäftsführer darf nichts Rechtswidriges tun, auch wenn die Generalversammlung es ihm anordnet. In so einem Fall ist die Weisung nichtig und kann ignoriert werden.



haftet er für den Schaden, den die Gläubiger dadurch erleiden, dass bei rechtzeitiger Eröffnung des Insolvenzverfahrens die zu erzielende Quote entsprechend höher gewesen wäre. Neuen Gläubigern gegenüber haftet der Geschäftsführer für den Schaden, den diese erlitten haben, wenn sie mit der insolventen Gesellschaft nicht in Kontakt getreten wären. Die Beweislast liegt jeweils beim Geschäftsführer.

Der Geschäftsführer darf weiters nach Eintritt der Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung keine Zahlungen mehr vornehmen. Solche Zahlungen widersprechen dem bei Insolvenz geltenden Prinzip der Gläubigergleichbehandlung. Das österreichische Strafrecht stellt zudem die grob fahrlässige Veranlassung der Zahlungsunfähigkeit durch

kridaträchtiges Handeln unter Strafe. Als Beispiel gilt insbesondere die Vermögensverschleuderung. Gläubiger, die durch eine solche grob fahrlässige Beeinträchtigung von Gläubigerinteressen geschädigt werden, können im Falle der Zahlungsunfähigkeit den Geschäftsführer belangen. Darüber hinaus ist im Falle des Fehlens von kostendeckendem Vermögen der insolventen Gesellschaft der Geschäftsführer zur Leistung eines Kostenvorschusses bis zur Höhe von 4.000 Euro verpflichtet, damit die Anlaufkosten eines Insolvenzverfahrens gedeckt sind. Diese Verpflichtung besteht unabhängig vom Verhalten des Geschäftsführers im Vorfeld des Insolvenzverfahrens.

Checklist und Versicherung.

Insolvenzen sind meist eine psychologischfordernde Situation, vor allem dann, wenn der Geschäftsführer zugleich Firmeneigentümer ist. Sollte er von der Situation derart überfordert sein, dass er seinen Verpflichtungen nicht mehr nachkommen kann, ist er verpflichtet, von seiner Position zurückzutreten oder sich zumindest entlasten zu lassen, beispielsweise durch die Bestellung eines zusätzlichen Geschäftsführers. Die Materie ist komplex, es gibt noch eine Vielzahl weiterer rechtlicher Bestimmungen, etwa abgabenrechtlich, arbeitsrechtlich, verwaltungsstrafrechtlich und arbeitnehmerschutzrechtlich. Es empfiehlt sich deshalb, spätestens bei Antritt der Geschäftsführerposition eine Checkliste zur Haftungsvermeidung zu erstellen. Eventuell ist auch eine auf die individuelle Situation zugeschnittene Manager-Haftpflichtversicherung eine kluge Option.

Lehrveranstaltung an der WU Wien

Mitte März erfolgte der Startschuss zur zweiten Lehrveranstaltung des KSV1870 an der WU Wien, die der Gläubigerschutzverband unter den Titel „Praxisorientiertes Risikomanagement“ gestellt hat. 20 Studierende des Fachbereichs Wirtschaftspädagogik sind im Sommersemester 2025 dabei, um von den KSV1870 Expertinnen und Experten umfassend in den Bereichen Wirtschaftsinformation, Inkasso und Insolvenz informiert zu werden. Ziel ist es, dass die zukünftigen Lehrerinnen und Lehrer das neu erworbene Wissen später in ihre berufliche Tätigkeit einfließen lassen, um damit einen wesentlichen Beitrag in Sachen Finanzbildung von jungen Menschen in Österreich zu leisten.



Gerhard Wagner und Günther Fasching eröffneten zum Thema Bonität.

Wirtschaftsgespräche Edmundsburg 2025: Governance als Erfolgsfaktor

Am 6. Februar 2025 fanden die Wirtschaftsgespräche Edmundsburg am Salzburger Mönchsberg statt. Gastgeber waren neben dem Fachbereich Betriebswirtschaftslehre der Paris Lodron Universität Salzburg auch die Industriellenvereinigung Salzburg, PwC Österreich, die Liechtensteinische Landesbank Salzburg, AON Austria und der KSV1870. Im Fokus der diesjährigen Veranstaltung stand die Dimension Governance im ESG-Kontext. In seiner Eröffnungsrede thematisierte Peter Unterhofler, Präsident der Industriellenvereinigung Salzburg, die wirtschaftliche Situation in Österreich, betonte dabei das Potenzial des Wirtschaftsstandorts, mahnte allerdings auch eine klar strukturierte Industriepolitik in Österreich und Europa ein.

Weiters stand das Thema IT-Sicherheit als ein Aspekt der nachhaltigen Unternehmensführung im Vordergrund. Laut KSV1870 Cyber Risk Report weisen tausende Unternehmen in Österreich ein erhöhtes IT-Risiko aufgrund mangelnder Standards und Selbstüberschätzung auf. Dabei wurde die Bedeutung neuer Regulierungen wie NIS-2 und DORA zur Verbesserung der Sicherheitsstandards hervorgehoben. Den Abschluss bildete eine hochkarätig besetzte Interviewrunde, bei der KSV1870 Geschäftsführer Ricardo-José Vybiral gemeinsam mit weiteren Führungspersönlichkeiten spannende Einblicke in die praktische Umsetzung ihrer betrieblichen ESG-Strategie gaben. Die Wirtschaftsgespräche Edmundsburg 2025 bestätigten die wachsende Relevanz von Governance als unternehmerischem Erfolgsfaktor und boten eine ideale Plattform für fachlichen Austausch.



Hintere Reihe (v. l. n. r.): Ricardo-José Vybiral, KSV1870, Sabine Urnik, Paris Lodron Universität Salzburg
Vordere Reihe (v. l. n. r.): Bernhard Schmitt, LLB Vaduz, Alexander Mitter, Hakan Lucius, European Investment Bank, Claudia Trampitsch, AMAG, Anna Kraus, PwC Österreich, Michael Schneis, Amer Sports, Dietmar Tanzer, Sony

Fotos: © Sigrid Cain



KSV1870 BonitätsLabel jetzt mit Plug-in-Lösung

Seit zwei Jahren können Unternehmen ihre finanzielle Stabilität gezielt kommunizieren – und zwar mithilfe des KSV1870 BonitätsLabels. Der interaktive Bonitätsnachweis schafft Vertrauen bei Kunden, unterstützt die Neukundengewinnung, erhöht die Kaufbereitschaft und fördert schnellere Geschäftsabschlüsse. Das BonitätsLabel besteht aus einem QR-Code, der von Kunden und Geschäftspartnern per Smartphone gescannt wird und direkten Zugriff auf das KSV1870 Rating des Label-Besitzers bietet. So wird die eigene Bonität zu einem effektiven Marketinginstrument – wenn es strategisch eingesetzt wird. Es kann an verschiedenen Stellen genutzt werden, zum Beispiel im Schaufenster, im Schauraum, auf Drucksorten oder im Online-Bereich. Anfang 2025 erhielt das BonitätsLabel ein Upgrade. Mit einer zusätzlichen Plug-in-Lösung kann das KSV1870 Rating nun direkt in die eigene Webseite integriert werden. Die Ratingzahl wird dabei in Echtzeit an einer frei wählbaren Stelle der Homepage angezeigt. Damit das BonitätsLabel optisch gut zum Webauftreten passt, stehen fünf verschiedene Varianten zur Auswahl. Unternehmen, die das BonitätsLabel verwenden, befinden sich in einem kontinuierlichen Monitoring. Sollte sich das KSV1870 Rating verschlechtern, wird der BonitätsLabel-Kunde umgehend informiert. Beim digitalen BonitätsLabel besteht zudem die Möglichkeit, einen individuellen Schwellenwert festzulegen – wird dieser überschritten, wird das digitale BonitätsLabel automatisch ausgeblendet.



Ricardo-José Vybiral mit Bettina Fuhrmann, Vorständin des Instituts für Wirtschaftspädagogik der WU Wien.

Kinder und Jugendliche vor Verschuldung zu schützen liegt dem KSV1870 besonders am Herzen. Deshalb engagiert sich der Gläubigerschutzverband intensiv im Bereich der Finanzbildung – sei es durch Vorträge an Schulen oder bei der Unterstützung von Pädagoginnen und Pädagogen bei ihrem Bildungsauftrag. Der Austausch mit Bildungsinstitutionen ist dabei essenziell, um wirtschaftliche Zusammenhänge praxisnah zu vermitteln. Beim 10. Wiener Wirtschaftsdidaktik-Kongress an der Wirtschaftsuniversität Wien stand genau dieser Wissenstransfer im Mittelpunkt. Vertreter aus Wissenschaft, Wirtschaft und Bildungswesen diskutierten aktuelle wirtschaftliche Herausforderungen und ihre Bedeutung für den Unterricht. Auch Ricardo-José Vybiral war vor Ort und sprach über die aktuelle Lage der österreichischen Wirtschaft.



Webinar-Reihe „Werkzeugkoffer für Mitglieder“

Der KSV1870 ist immer für Sie da – das ist keine Floskel. Wir sind für unsere Mitglieder ein starker Partner, und zwar in jeder Phase des Unternehmens. Aus diesem Grund wurde die Webinar-Reihe „Werkzeugkoffer für Mitglieder“ ins Leben gerufen, die speziell auf die Bedürfnisse von Jungunternehmen, KMUs und EPUs zugeschnitten ist. In den drei Webinaren wurden praxisorientierte Themen zu den Bereichen Information, Inkasso und Insolvenz behandelt. Teilnehmer lernten, wie sie ihr Unternehmen durch Bonitätsauskünfte und Monitoring vor Zahlungsausfällen schützen können, wie das Inkassoservice des KSV1870 funktioniert und welche Unterstützung bei Insolvenzen geboten wird. Mit dieser Reihe unterstützt der KSV1870 seine Mitglieder dabei, ihre unternehmerischen Herausforderungen erfolgreich zu meistern. Die Aufzeichnungen stehen zum Abrufen auf unserem Webinar-Kanal via QR-Code bereit.



Bilderbuch-Pleiten: Der Fall Imperial/Cordial-Hotels

Für viele Experten besteht finanzielle Gesundheit darin, dass man nachts gut schlafen kann. Etliche der über 15.000 stillen Gesellschafter der Imperial Gruppe, zu der auch die Cordial Ferienclub AG zählte, konnten das wohl nicht. Sie wollten aus dem Vertrag aussteigen und ihre Beteiligung rückerstattet bekommen. Die Imperial Gruppe lehnte ab. Eine Sammelklage führte zu einem OGH-Urteil, und dieses brachte das Geschäftsmodell der Imperial Gruppe zum Einsturz. Dank dem KSV1870 konnte für die Gläubiger eine 100-%-Quote erzielt werden. TEXT: Petra Wögerbauer

Wer sich Wohnungseigentum schaffen möchte, erfährt spätestens bei der Bank, dass ohne ausreichend Eigenkapital nichts geht. Bei der Unternehmensgründung gibt es hingegen einige Möglichkeiten, auch ohne Eigenkapital und ausschließlich mit Fremdkapital einen Businessplan umzusetzen. Naturgemäß will aber jeder Geldgeber für sein Geld etwas bekommen, etwa fixe Zinsen oder Gewinnbeteiligungen. Auch ein Mitspracherecht im Management wird oft genutzt, um Geldgeber anzulocken. Es werden aber immer wieder Geschäftsmodelle entwickelt, mit denen Geldgeber gewonnen werden sollen, ohne ihnen Rechte einzuräumen.



Foto: stock.adobe.com

Eine Investorin wollte aus der Beteiligung aussteigen.

Im Jahr 2015 verlor eine Investorin ihr Interesse an dem Geschäftsmodell. Sie wollte ihre Beteiligung beenden und verlangte die Rückerstattung ihrer Einlage, was man ihr bei der Imperial Gruppe aber verweigerte. Als Begründung führte diese an, dass es sich um eine verbotene Einlagenrückgewähr handle und eine Rückerstattung daher nicht vorgesehen sei. Bei der Imperial Gruppe wurden die Einlagen der Mitglieder nicht als Fremdkapital, sondern als Eigenkapital geführt.

Eine Sammelklage des VKI läutete das Ende ein.

Dass die Einlagen atypisch stiller Beteiligter oder Gesellschafter als Eigenkapital behandelt werden, ist an sich nicht ungewöhnlich. Doch in solch einem Fall haben die Gesellschafter auch Mitwirkungsrechte an der Gesellschaft und sind am Gesellschaftsvermögen beteiligt. Bei der Imperial Gruppe war das aber nicht der Fall. In der Folge kam es zu einem Gerichtsverfahren, bei dem der VKI für einige der Geldgeber eine Sammelklage gegen Imperial auf Auszahlung der Einlagen durchführte. 2017 entschied der OGH in einer Leitentscheidung, dass die Einlage atypischer stiller Gesellschafter mangels Mitwirkungsrechte als Fremdkapital zu behandeln sei. Außerdem sei Imperial verpflichtet, die vertraglich zuge-

sagten sechsprozentigen Vorwegbezüge auf die Einlage auszuzahlen.

OGH urteilt, Imperial über Nacht zahlungsunfähig.

Jeder der über 15.000 atypischen stillen Gesellschafter konnte aufgrund des OGH-Urteils von der Imperial Gruppe die sofortige Auszahlung seines Guthabens verlangen. Um allen Ansprüchen nachzukommen, hätte die Imperial Gruppe



Jeder der über 15.000 atypischen stillen Gesellschafter konnte aufgrund des OGH-Urteils von der Imperial Gruppe die sofortige Auszahlung seines Guthabens verlangen.



in Summe rund 58 Millionen Euro aufbringen müssen. Da die benötigte Geldsumme aber nicht verfügbar war, mussten die sechs Firmen der Imperial Gruppe Insolvenz anmelden, darunter auch die Cordial Ferienclubs. Der KSV1870 vertrat im Fall Cordial Ferienclubs knapp 3.400 Clubmitglieder, was eine enorme Herausforderung war. Denn infolge der Insolvenz kam es zu einem regelrechten Telefon- und E-Mail-Ansturm von in- und ausländischen Anlegern. Der KSV1870 informierte als einziger Gläubigerschutzverband aktiv alle Anleger. Eine eigens eingerichtete Telefonhotline unterstützte das Insolvenzteam des KSV1870 in Linz. Eigene Postfächer für die einlangenden Aufträge wurden eingerichtet. Auf der KSV1870 Homepage wurden die Gläubiger laufend und in unterschiedlichen Sprachen informiert.

Erfolgreiches Sanierungsverfahren mit dem KSV1870.

Vom Insolvenzgericht wurde ein Sanierungsverfahren eingeleitet, und dem Treuhänder wurde für die Dauer der Verwertungshandlungen ein Gläubigerbeirat zur Seite gestellt, in dem auch der KSV1870 ein Mandat übernommen hatte. Dem KSV1870 war wichtig, dass größtmögliche Transparenz und Klarheit im Verwertungsverfahren für die Gläubiger gegeben waren. Letztendlich haben sich die beteiligten Parteien auf eine Quote von 54 %, zahlbar innerhalb von zwei Jahren, im April 2018 geeinigt. Eine zentrale Bedingung der Gläubiger für die Zustimmung zum Sanierungsplan war aber, dass das gesamte Vermögen an einen Treuhänder zur Verwertung übertragen wurde und die Gläubiger einen allfälligen Verwertungserlös, der über die angebotene Quote von 54 % hinausgeht, in Form einer „Superquote“ zusätzlich erhalten werden. Die drei Tiroler Hotels und das Hotel Pelagone samt Golfplatz in der Toskana konnten um insgesamt 4,5 Millionen Euro über dem Schätzwert verkauft werden. Damit konnte der Treuhänder durch die erfolgreiche Verwertung des Gesellschaftsvermögens eine „Superquote“ in Höhe von beachtlichen 46 % für die Gläubiger erlösen. Die Clubmitglieder erhielten somit auf ihre angemeldeten Insolvenzforderungen eine Quote von insgesamt 100 %, und das Ziel der Sanierung wurde erreicht. Sogar der Schuldner erhielt noch Geld aus der Verwertung der Insolvenzmasse. ■

Rechtsfragen aus der Beratungspraxis

Eine starke Marke ist mehr als nur ein Name oder ein Logo – sie ist das Aushängeschild eines Unternehmens und oft ein entscheidender Wettbewerbsvorteil. Was es dabei aus juristischer Sicht zu beachten gibt, erklärt Mag. Franz Szyszkowitz von BLS Rechtsanwälte GmbH.

Wer seine Marke in Österreich anmelden möchte, sollte einige wichtige Schritte beachten, um rechtliche Konflikte zu vermeiden und einen langfristigen Markenschutz zu sichern. Die nachstehenden Informationen sollen Unternehmer durch den Prozess der Markenanmeldung in Österreich – von der ersten Idee bis zur erfolgreichen Eintragung – führen.

1. Welche Markarten gibt es?

Je nach Unternehmensstrategie kann eine Marke verschiedene Formen annehmen. Die häufigste Form ist die Wortmarke, die lediglich aus Buchstaben, Zahlen oder Wörtern besteht. Daneben gibt es die Bildmarke, die ausschließlich aus einem grafischen Symbol oder Logo besteht. Besonders beliebt ist die Wort-Bild-Marke, eine Kombination aus Schrift und grafischen Elementen. Neben diesen klassischen Formen gibt es auch spezielle Markenarten wie die dreidimensionale Marke, die Klangmarke oder eine Farbmarke, wenn eine bestimmte Farbe eine zentrale Rolle für die Markenidentität spielt und im Bewusstsein der Konsumenten mit dem Unternehmen verknüpft ist.

2. Markenrecherche – gibt es die Marke schon?

Bevor eine Marke angemeldet wird, sollte geprüft werden, ob bereits ähnliche oder identische Marken existieren (zB Internetrecherche und Prüfung über Datenbank des

Österreichischen Patentamtes). Eine Kollision mit bestehenden Markenrechten kann teure Abmahnungen oder sogar Schadenersatzforderungen nach sich ziehen. Aus Gründen, die im Markenrecht liegen, ist die Markenrecherche idealerweise nach sechs Monaten zu wiederholen.

3. Wie erlangt man Markenschutz?

Nachdem ein Unternehmer seine Marke beim Österreichischen Patentamt eingereicht hat, durchläuft die Anmeldung ein zweistufiges Prüfungsverfahren. Der erste Abschnitt ist die Formalprüfung, bei welcher der Antrag auf Vollständigkeit geprüft wird. Im Anschluss erfolgt die Gesetzmäßigkeitssprüfung, bei welcher geprüft wird, ob die angemeldete Marke überhaupt schutzberechtigt ist oder Registrierungshindernisse (§ 4 MSchG) vorliegen. Liegt ein Registrierungshindernis vor, erhalten Sie eine entsprechende Mitteilung und können sich innerhalb einer bestimmten Frist zu der amtlichen Beurteilung äußern.

Zu unterscheiden ist zwischen absoluten und relativen Eintragungshindernissen. Absolute Eintragungshindernisse sind beispielsweise Zeichen mit amtlichem Charakter, fehlende Markenfähigkeit, ordnungs- und sittenwidrige Marken oder irreführende Zeichen. Relative Eintragungshindernisse liegen beispielsweise bei fehlender Unterscheidungskraft vor. Hier ist zu prüfen, ob die angemeldete Marke es den beteiligten Verkehrskreisen ermöglicht, die betreffenden Waren oder Dienstleistungen von denen anderer Unternehmen

zu unterscheiden, wenn sie beim Erwerb solcher Waren oder Dienstleistungen ihre Wahl treffen müssen. Darüber hinaus darf eine Marke auch keine direkte Beschreibung des Produkts oder der Dienstleistung sein (zB allgemeiner Begriff wie „Auto“ oder „Bäckerei“). Der Grund ist, dass Angaben im Verkehr nicht monopolisiert werden sollen. Achtung: Das Österreichische Patentamt entscheidet im Anmeldeverfahren nicht darüber, ob identische oder verwechslungsfähige ältere Marken bestehen.

Sind sämtliche Voraussetzungen erfüllt, wird die Marke mittels Beschluss des Patentamtes in das Markenregister eingetragen. Andernfalls wird der Antrag mittels Beschluss zurück- bzw abgewiesen, der jedoch mittels Rekurs an das OLG Wien (§ 37 MSchG) bekämpft werden kann. Die Schutzdauer endet zehn Jahre nach dem Ende des Monats, in dem die Marke registriert worden ist (§ 19 MSchG), und kann gegen eine Erneuerungsgebühr wieder um zehn Jahre verlängert werden.

4. Wann kann das Markenrecht erlöschen?

Zu unterscheiden sind die relativen und absoluten Löschungsgründe. Ein relativer Löschungsgrund kann zB aufgrund einer älteren eingetragenen Marke bestehen, weil Verwechslungsgefahr besteht. Absolute Löschungsgründe liegen zB vor, wenn die Marke innerhalb der letzten fünf Jahre vor Antragstellung nicht ernsthaft benutzt wurde oder sie geeignet ist, über die Art, Beschaffenheit oder geografische Herkunft der Ware, für die sie eingetragen ist, irrezuführen.

5. Welche Ansprüche drohen bei einer Markenrechtsverletzung?

In erster Linie steht dem Markeninhaber ein Unterlassungsanspruch zu, mit dem er verlangen kann, dass der unrechtmäßige Gebrauch der Marke sofort eingestellt wird (§ 51 MSchG: dreijährige Verjährungsfrist). Dieser Anspruch wird häufig bereits außergerichtlich durch eine Abmahnung

geltend gemacht (Aufforderung an Schädiger, strafbewehrte Unterlassungserklärung abzugeben). Darüber hinaus kann der Markeninhaber einen Schadenersatzanspruch erheben (entweder den tatsächlichen Schaden oder – alternativ – die fiktive Lizenzgebühr, die der Schädiger hätte zahlen müssen, wenn er die Marke rechtmäßig genutzt hätte). Neben den finanziellen Ansprüchen kann der Markeninhaber auch die Beseitigung der nachgemachten Marken verlangen. Abschließend kann eine Markenrechtsverletzung auch strafrechtliche Folgen nach sich ziehen, wenn sie vorsätzlich und in großem Umfang erfolgt ist. Diese sind in der Praxis eher selten. ■



ZUR PERSON:
MAG. FRANZ SZYSZKOWITZ

ist Rechtsanwalt und Partner bei BLS Rechtsanwälte in Wien. Seine Schwerpunkte liegen unter anderem in den Bereichen Immateriellgütterrecht, Insolvenzrecht, Schadenersatzrecht, Datenschutzrecht und Versicherungsrecht. Bei BLS Rechtsanwälte wird seit der Gründung vor über 50 Jahren größter Wert auf persönliche und maßgeschneiderte Rechtsberatung gelegt. Rund 30 Juristinnen und Juristen bieten kompetente und lösungsorientierte Rechtsberatung in unterschiedlichsten Spezialgebieten. Das insgesamt 70-köpfige Team betreut Privatpersonen, Selbstständige und Unternehmen jeder Größe. BLS ist seit vielen Jahren zuverlässiger Partner des KSV1870.

Steuertipps

VwGH: Grundstückskäufer ohne Risiko und Einfluss auf Bauvorhaben: Baukosten Teil der GrEST-Bemessungsgrundlage

Der VwGH (14.5.2024, Ra 2022/16/0087) stellt klar, dass Käufer eines Grundstücksanteils, die in ein fertiges Bauvorhaben eingebunden werden und weder maßgeblichen Einfluss auf die bauliche Gestaltung nehmen können noch das finanzielle Risiko tragen, nicht als Bauherren angesehen werden können. Die Kosten für die Errichtung des Hauses sind in diesem Fall Teil der Bemessungsgrundlage für die Grunderwerbsteuer gemäß § 5 Abs 1 Z 1 GrESTG.

1. Sachverhalt

Im Jahr 2015 wurde ein größeres, unbebautes Grundstück an die M-GmbH und acht natürliche Personen verkauft. Bereits im Kaufvertrag wurde die Realteilung des Grundstücks vereinbart und die Absicht festgehalten, die einzelnen Bauplätze zu bebauen. Im Jahr 2016 erfolgte die Realteilung des Grundstücks, wobei die am zugrundeliegenden Prozess beteiligten Parteien und die M-GmbH Miteigentümer des neu entstandenen, kleineren Grundstücks wurden. Der Hintergrund dieser Vorgehensweise war die Umgebung der vorgeschriebenen Mindestgröße für Bauplätze.

Nach dem Kauf holten die Parteien Angebote für den Bau von mehreren Anbietern ein, entschieden sich jedoch letztlich für das Angebot der H-GmbH, die in einem Naheverhältnis zur M-GmbH stand und bereits vor Ort tätig war. Die H-GmbH wurde daher mit der Errichtung eines außenfertigen Hauses („Ausbauhaus“) zu einem Festpreis beauftragt.

Als Bemessungsgrundlage der Grunderwerbsteuerschuld wurde in der Selbstberechnung (nur) der Kaufpreis für das unbebaute Grundstück angeführt. Nach Ansicht des Finanzamts war als Bemessungsgrundlage jedoch auch der Festpreis für die Errichtung des Gebäudes zu berücksichtigen, da von Beginn an geplant gewesen sei, ein Grundstück zwecks Erwerb eines Eigenheimes zu erwerben.

2. Entscheidung des BFG

Etwas überraschend kam das BFG jedoch zu einem anderen Schluss. Die Parteien seien weder im Zuge des Erwerbs noch zu einem späteren Zeitpunkt einer Verpflichtung oder dem Druck ausgesetzt gewesen, mit dem Grundstückskauf einhergehend auch die Errichtung eines (Massiv-)Hauses bei der H-GmbH zu beauftragen. Das BFG erblickte daher zuerst keinen engen sachlichen Zusammenhang zwischen dem Grundstückskaufvertrag und dem Gebäudeerrichtungsvertrag und stellte daher fest, dass die grunderwerbsteuerrelevante Gegenleistung nur den Kaufpreis für den Erwerb des anteiligen Baugrundstücks umfasst (Erkenntnisse RV/7100153/2021 und RV/7100154/2021).

3. Entscheidung des VwGH

Der VwGH gab der von der Finanzverwaltung erhobenen Amtsbeschwerde recht.

Nach Auffassung des VwGH kann ein Kaufvertrag auch zukünftige oder noch zu schaffende Sachen umfassen, wobei ein Grundstück als bebaut gilt, wenn zwischen dem Grundstückskaufvertrag und dem Gebäudeerrichtungsvertrag ein enger sachlicher Zusammenhang besteht, sodass der Erwerber das bebaute Grundstück als einheitlichen Leistungsgegenstand erhält. Hier ist es irrelevant, ob die Leistungen für die Gebäudeerrichtung an Dritte oder auf Grundlage unterschiedlicher Verträge erbracht werden. Ein finaler Zusammenhang einer Leistung mit dem Grundstückserwerb setzt nach der Rechtsprechung des VwGH aber weder voraus, dass Druck auf den Käufer ausgeübt wurde, noch, dass der Käufer gegenüber dem Verkäufer eine Verpflichtung zur Erbringung von Leistungen im Hinblick auf den beabsichtigten Erwerbszustand des Grundstückes übernimmt.

Neuigkeiten und Änderungen im Steuerrecht

Weiters führt der VwGH aus, dass in einem solchen Fall die Baukosten nur dann Teil der Bemessungsgrundlage für die Grunderwerbsteuer sind, wenn der Käufer als Bauherr anzusehen ist. Ein Käufer gilt nach stRsp des VwGH aber nur dann als Bauherr, wenn er Einfluss auf die bauliche Gestaltung hat, das Baurisiko trägt und das finanzielle Risiko übernimmt. Diese Kriterien müssen kumulativ vorliegen. In dem vorliegenden Fall mussten die Parteien für das errichtete Haus jedoch einen Festpreis zahlen, was gegen die Übernahme des finanziellen Risikos von Baukostensteigerungen spricht. Auch hatten die Käufer keinen Einfluss auf die (bauliche) Gestaltung. Da somit nicht alle Merkmale der Bauherreneigenschaft vorlagen, waren die Käufer nicht als Bauherren anzusehen.

Die Kosten für die Errichtung des Hauses waren daher Teil der Bemessungsgrundlage für die Grunderwerbsteuer gemäß § 5 Abs 1 Z 1 GrESTG.

4. Conclusio

Bei Erwerb von unbebauten Grundstücken, die jedoch bebaut werden sollen, können die Errichtungskosten eines Gebäudes Teil der grunderwerbsteuerlichen Bemessungsgrundlage für den Kauf eines unbebauten Grundstücks sein, sofern die Gebäudeerrichtung in einer finalen Verknüpfung zu dem Grundstückskauf besteht und der Käufer nicht als Bauherr anzusehen ist.

Zur Verfügung gestellt von der
KPMG Austria GmbH.

Gläubigerschutz

Aktuelles aus Rechtsprechung und richterlicher Praxis

gewährte bzw zu gewähren beabsichtigte, sind ab diesem Zeitpunkt die Konkurseröffnungsvoraussetzungen im zweiseitigen Verfahren von Amts wegen zu prüfen (OLG Wien 28 R 2/04a ZIK 2004/171, 6 R 114/19g, 6 R 159/20a, 6 R 124/21f uva).

Im Insolvenzverfahren ist schon mit dem Eröffnungsantrag eine „erste Glaubhaftmachung“ der zu bescheinigenden Umstände vorzunehmen. Sie muss mit dem Antrag bereits erbracht sein (OLG Wien 28 R 256/07h, 28 R 99/12b, 28 R 134/16f, 6 R 182/20h, 6 R 22/22g uva), sodass die hierzu erforderlichen Bescheinigungsmittel bereits mit dem Insolvenzeröffnungsantrag vorzulegen sind. Dadurch soll dem Insolvenzgericht die im Gesetz geforderte unverzügliche Beurteilung ermöglicht werden, ob der Antrag nicht offenbar unbegründet ist. Ein bloßes Anbieten von erst aufzunehmenden Beweisen, insbesondere das Anbot einer Parteien- oder Zeugenvernehmung, reicht dafür nicht aus. Fehlt es an einer wenigstens dem ersten Anschein nach ausreichenden Glaubhaftmachung auch nur einer der Eröffnungsvoraussetzungen, so ist der Insolvenzantrag schon aufgrund der ersten Antragsprüfung sofort, also ohne Verbesserungsverfahren, abzuweisen.

Amtswegige Erhebungen oder die Einleitung eines Verbesserungsverfahrens kommen erst bei positivem Ausgang der ersten Antragsprüfung in Betracht (OLG Wien 28 R 202/02k, 28 R 20/08d, 28 R 134/16f, 6 R 182/20h, 6 R 22/22g uva).

Sobald ein Gläubiger aber – selbst ohne Bescheinigung der Konkurseröffnungsvoraussetzungen – amtswegige Erhebungen eingeleitet und eine Vernehmungstagsatzung anberaumt hat bzw dem Schuldner auf schriftlichem Weg Gehör

verfolgt wurden. Als Indiz für eine Zahlungsunfähigkeit wird etwa ein am Fehlen pfändbarer Gegenstande gescheiterter Vollzugsversuch angesehen; ebenso der wiederholte Vollzug von Fahrnispfändungen, weil in der Regel nicht angenommen werden kann, dass ein Schuldner gerichtliche Zwangsvollstreckungen ohne Not an sich herankommen lässt. Außerhalb dieser Fälle reicht das Vorbringen einer erfolglos geführten Exekution für die Behauptung der Zahlungsunfähigkeit nicht aus, weil – wie häufig zu beobachten ist – der Vollzug einer Pfändung auch an der Unauffindbarkeit des Schuldners an der vom Gläubiger angegebenen Adresse scheitern kann. Dies lässt aber nur auf das Fehlen eines Vollzugsortes an jener Adresse schließen (OLG Wien 6 R 281/17p, 6 R 281/17p, 6 R 114/20h, 6 R 199/21k uva). Für das Vorliegen „mehrerer“ Exekutionsverfahren gegen den Schuldner reicht das Vorliegen zweier Exekutionsverfahren allein noch nicht aus (vgl OLG Wien 6 R 160/22a).

ZIK 2024/26

IO: §§ 66, 70, 254 Abs 5
OLG Wien 1.6.2023, 6 R 189/23t



Jahresabonnement 2025
für KSV1870 Mitglieder
um nur € 397,80 (statt 468,-)

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

Die ZIK Zeitschrift für Insolvenzrecht & Kreditschutz

In der ZIK finden der Rechts- und Unternehmensberater sowie der Unternehmer prägnante Berichte über die aktuelle Rechtslage im Insolvenzrecht und Kreditschutz sowie über wichtige Entwicklungen in Gesetzgebung und Praxis.



Jetzt einsteigen: zik.lexisnexis.at

Helle Köpfe

René Jonke,

Leiter KSV1870 Standort Graz, referierte im November an der FH Joanneum über Bonitätsprüfung und Privatkonkurs. Im Dezember und Jänner brachte er den Maturaklassen der BHAK Hartberg und BHAK Leibnitz den komplexen Themenbereich Insolvenz anhand anschaulicher Beispiele näher. Zudem erarbeitete Jonke gemeinsam mit Maturanten im Rahmen eines Workshops das Thema Gläubigerschutz.



Karl-Heinz Götze,

Leiter KSV1870 Insolvenz, hielt im November und Dezember zwei Webinare zur aktuellen Insolvenzlage. Erst bei der Arbeiterkammer Wien, danach am imh-Institut im Rahmen einer Vortragsreihe. Zudem war er im Dezember beim Treffen der deutschen und französischen Insolvenzverwalter in Paris. Im Jänner nahm Götze an einer Diskussion zur Insolvenzsentwicklung mit dem Bundesminister für Arbeit und Wirtschaft, der Bundesministerin für Justiz und Vertretern der KMU Forschung Austria teil.



Klaus Schaller,
Leiter KSV1870 Standort Innsbruck, hielt im Dezember einen Vortrag an der Pädagogischen Hochschule Tirol über Bonität und Insolvenz vor etwa 25 Lehrkräften, die an berufsbildenden Schulen unterrichten.



Alexander Greifeneder,
KSV1870 Insolvenzexperte, hielt im Jänner einen Vortrag zu den Themen Verschuldung und Insolvenz an der HLW Biedermannsdorf.



Jürgen Gebauer,
Leiter Unternehmensinsolvenz für die Region W/N/B, unterstützte die Schüler der HAK Business Academy Wien im Dezember und im Jänner mit seinem Wissen und gab einen Einblick zu Insolvenzverfahren in Theorie und Praxis.

QUER GELESEN

Zeitlose Rhetorik praktisch eingesetzt

In diesem Buch verbinden die Autoren praxisorientierte Kommunikationstechniken mit fesselnden historischen Beispielen, um zu zeigen, wie man in der modernen Arbeitswelt überzeugen kann. Anhand sieben bewährter Methoden lernt der Leser, erfolgreicher zu überzeugen und sich in der modernen Arbeitswelt zu behaupten.



Wirkungsvoll texten

Werbetexter, Marketingprofis und Content-Manager finden eine umfassend erprobte Anleitung, um GPT-Programme gezielt für die Erstellung von Texten in Werbung, Marketing und Unternehmenskommunikation einzusetzen. Kluges Prompt-Engineering ermöglicht, präzise und zielgerichtet Inhalte zu generieren.



How to be a Gründer

Der Leitfaden gibt Start-ups einen umfassenden Überblick über die verschiedenen Phasen der Unternehmensentwicklung – von der Wahl der richtigen Gesellschaftsform über Mitarbeiterbeteiligung bis hin zu steuerlichen Aspekten und Förderungen. Die praxisnahe Herangehensweise der Autoren bietet Gründern eine fundierte Grundlage für den Unternehmensstart.



Alexander Peer, Viktor Baumgartner
Die Kunst des Überzeugens
Zeitlose Rhetorik für persönlichen Gewinn
Goldegg Verlag, 2025
200 Seiten, Softcover
Preis: 24,00 Euro
ISBN: 978-3-99060-456-4

Albert Heiser
Texten mit ChatGPT
Einfach, schnell und kreativ: Ideenmaschine für Kommunikation, Marketing, Werbung und PR
Springer Gabler Verlag, 2024
370 Seiten, Softcover
Preis Buch: 35,97 Euro
ISBN: 978-3-658-45600-9
Preis E-Book: 37,99 Euro
ISBN: 978-3-658-45601-6

Der KSV1870 ist bei Insolvenzen an Ihrer Seite



Wir sind bei jedem Gerichtstermin vor Ort und verhandeln die Quote im Sinne der Gläubiger. Durch den direkten Kontakt zum Masseverwalter setzen wir Ihre Ansprüche wirkungsvoll durch.

Das tun wir für Sie:

- ✓ Anmeldung Ihrer Ansprüche bei Gericht
- ✓ Geltendmachung von Sonderrechten (Eigentumsvorbehalt, Pfandrechte etc.)
- ✓ Wahrnehmung aller wichtigen Gerichtstermine
- ✓ Empfehlung zur Wertberichtigung von Forderungen
- ✓ Beurteilung von Entschuldungsangeboten (Sanierungs-/Zahlungsplan)
- ✓ Berichte über den Verfahrensstand
- ✓ Verwaltung von Zahlungsterminen, Quoteneinzug und Verteilung

Konditionen für Unternehmen:

- ✓ Der KSV1870 übernimmt den Auftrag zur Vertretung immer kostenfrei.
- ✓ Wir übernehmen für Sie das Risiko: Keine Quote – keine Kosten.
- ✓ Sofern eine Zahlung erfolgt, behalten wir davon ein Erfolgshonorar von 20 % ein.
- ✓ Das Erfolgshonorar beträgt maximal EUR 450,- für Mitglieder bzw. EUR 550,- für Nicht-Mitglieder.

Es gelten die Konditionen für Unternehmensinsolvenzen unter www.ksv.at.

GENERAL-
VOLLMACHT
JETZT
HERUNTERLADEN.



KSV. IST IMMER FÜR SIE DA.

KSV1870



100

JAHRE 1925–
INSOLVENZ 2025
VERTRETUNG