

König Fußball und das liebe Geld



Fachkräfte fallen nicht vom Himmel • **ESG: Vom guten Image** zum Wettbewerbsvorteil • Vorbild Asien: **Früher entscheiden, länger durchhalten**

Cyber-Sicherheit für NIS-2-Lieferanten schnell und günstig nachweisen.



CyberRisiken sind allgegenwärtig: 60.000 Fälle von Internetkriminalität pro Jahr in Österreich sprechen eine deutliche Sprache. Insbesondere Lieferketten und IT-Schnittstellen bergen Risiken, die ein professionelles **Cyberisiko-Management** für Dienstleister, Lieferanten und Dritte erfordern.

Das **CyberRisk Rating by KSV1870** bietet einen standardisierten Prozess, um Anforderungen zu erfüllen und einen Sicherheitsnachweis zu erlangen. Die transparente Bewertung von CyberRisiken ermöglicht gezielte Risikoverringerungen.

- ✓ Für IT-Lieferanten weltweit einsetzbar
- ✓ Rasche, unkomplizierte Durchführung
- ✓ Kostengünstigste Lösung am Markt



Mehr Informationen erhalten Sie
unter **www.ksv.at** oder via QR-Code

KSV. Einfach.Innovativ.

KSV1870

Editorial

Liebe Mitglieder,

Österreich steht vor großen Herausforderungen. Der demografische Wandel ist eine der Entwicklungen, die Unternehmen in den kommenden Jahren besonders beschäftigen werden. Nachwuchs zu gewinnen und Fachkräfte zu sichern wird nicht einfacher – deshalb dürfen Unternehmen nicht warten, bis sich der Mangel weiter verschärft. Wer heute darauf wartet, dass sich der Nachwuchs von selbst findet, wird morgen vor einem noch größeren Problem stehen.

Unternehmen sollten frühzeitig Verantwortung für ihre Nachwuchskräfte übernehmen – durch Aus- und Weiterbildung und die gezielte Entwicklung junger Talente. Dafür braucht es sehr dringend nicht nur ein zeitgemäßes Bildungssystem, sondern auch die Selbstverantwortung der Unternehmen. Ebenso wichtig ist die Frage, wie wir Arbeit gestalten:

Wie schaffen wir sinnvolle Arbeitsmodelle, die Menschen ermöglichen, länger im Berufsleben zu bleiben – und dabei motiviert und leistungsfähig zu sein?

Die zweite große Aufgabe ist zugleich eine große Chance: Künstliche Intelligenz und Digitalisierung können die Wettbewerbsfähigkeit des gesamten Wirtschaftsstandortes entscheidend stärken. Ja, Bürokratie und regulatorische Anforderungen sind reale Herausforderungen und bremsen die unternehmerische Dynamik – hier braucht es Entlastung. Sie dürfen aber nicht dazu führen, dass wir die Chancen aus dem Blick verlieren und uns darauf konzentrieren, was nicht funktioniert, sondern darauf, was möglich ist.

Es liegt auch an den Unternehmen selbst, neue Technologien nicht nur zu diskutieren, sondern Lösungen zu finden. Österreich hat hervorragende Betriebe und qualifizierte Menschen. Jetzt gilt es, daraus etwas zu machen. Unternehmerischer Erfolg entsteht nicht durch Abwarten auf bessere Rahmenbedingungen, sondern durch den Mut, vorhandene Möglichkeiten zu nutzen – und er wird vor allem von Menschen gestaltet, die heute Verantwortung übernehmen, investieren und neue Wege gehen.

Ihr Hannes Frech



Foto: WILKE

IMPRESSUM: Medieninhaber: Kreditschutzverband von 1870, 1120 Wien, Wagenseilgasse 7; www.ksv.at; Herausgeber: Ricardo-José Vybiral; Verlagsort: Wien; Chefredaktion: Markus Hinterberger; Birgit Glanz, Sandra Kienesberger, Ava van der Kleyn; Autoren dieser Ausgabe: Gerlinde Maschler; Markus Mittermüller, Christina Mothwurf; Layout: Die Kreation Werbung+Design; Lektorat: Johannes Payer.



Inhalt

COVER

- 6 **König Fußball und das liebe Geld.** Im globalen Milliardengeschäft gilt es, zwischen sportlichem Erfolg und wirtschaftlicher Machbarkeit die richtige Balance zu finden.

AKTUELL

- 12 **Fachkräfte fallen nicht vom Himmel.** Österreich sucht Personal und verliert Lehrlinge. Warum die Lehre wieder an Bedeutung gewinnt.
- 14 **Wenn psychische Belastung zur Kostenfrage wird.** Mentale Gesundheit und ihre Auswirkung auf den Unternehmenserfolg.
- 16 **ESG: Vom guten Image zum Wettbewerbsvorteil.** Transparente Informationen über Nachhaltigkeitsrisiken gewinnen im Tagesgeschäft an Bedeutung.
- 19 **KSV1870 ESG-Profile bringt Ordnung.** Strukturierte Informationen sorgen für eine verlässliche und objektive Datenbasis.
- 20 **Vorbild Asien: Früher entscheiden, länger durchhalten.** Was österreichische Unternehmen von Ländern wie Japan und Südkorea lernen können.
- 22 **Insolvenzentwicklung.** Die aktuelle KSV1870 Analyse beschäftigt sich mit den Unternehmensinsolvenzen und Privatkonkursen seit Jahresbeginn.

NEWS

- 24 **KSV1870 Inside.** News vom führenden Gläubigerschutzverband Österreichs.
- 25 **Bilderbuchpleite.** Der Fall KTM hat eindrücklich gezeigt, wie schnell sich das Blatt wenden kann.
- 28 **Sommerausklang.** Der KSV1870 begrüßt Geschäftspartner und Freunde des Hauses auf der Summerstage in Wien.

RECHTLICHE FRAGEN

- 30 **Rechtsfragen aus der Beratungspraxis.** Axel Anderl und Nino Tlapak von der DORDA Rechtsanwälte GmbH zum Thema Cybersicherheit.

STEUERTIPPS

- 32 **Steuertipps.** Wichtige Neuigkeiten und Änderungen im Steuerrecht.

GLÄUBIGERSCHUTZ

- 33 **Gläubigerschutz.** Aktuelles aus Rechtsprechung und richterlicher Praxis.
- 34 **Helle Köpfe.** KSV1870 Experten schaffen Wissen und sichern Werte.
- 34 **Quergelesen.** Neue Fachbücher, die Praxiswissen vermitteln.

06

König Fußball und das liebe Geld



12 Fachkräfte fallen nicht vom Himmel



28 Sommerausklang des KSV1870



14 Wenn psychische Belastung zur Kostenfrage wird



16 ESG: Vom guten Image zum Wettbewerbsvorteil

Fotos: Anna Rauchenberger, stock.adobe.com/fotomek, Shutterstock (3)

König Fußball

und das liebe Geld

Fußball bewegt. Er ist Global Player, sorgt für Emotionen und gehört weltweit zu den umsatzstärksten Sportarten. Auch Österreichs Vereine wollen an diesem Milliardengeschäft partizipieren. Doch zwischen sportlichem Erfolg und wirtschaftlicher Machbarkeit gilt es, die richtige Balance zu finden. **TEXT:** Markus Hinterberger

Mit der Fußball-Weltmeisterschaft 2026 in den USA, Mexiko und Kanada hat der Fußball wirtschaftlich neue Dimensionen erreicht. Laut dem Weltverband FIFA dürfte der Umsatz des WM-Zyklus 2023 bis 2026 bei mehr als 15 Milliarden US-Dollar liegen, rund 870 Millionen US-Dollar wurden an die 48 teilnehmenden Nationalverbände ausgeschüttet. Doch das Milliardengeschäft beschränkt sich längst nicht auf die Nationalteams, wie eine aktuelle Studie von Two Circles bestätigt: 2025 wurden weltweit rund 174 Milliarden US-Dollar mit Sport-IP, also mit Sportrechten und -marken, Erlöst. Mehr als ein Viertel davon entfiel auf den Fußball – keine andere Sportart erreicht auch nur annähernd diesen Wert. Auch in Europa wächst der Markt weiter. Laut einer aktuellen Studie der Deloitte Sports Business Group erwirtschaftete der

Fußball in der Saison 2024/25 insgesamt 40,2 Milliarden Euro – rund 6 % mehr als im Jahr davor. Und der europäische Kontinentalverband UEFA verzeichnete allein für die europäischen Herren-Klubwettbewerbe mit 4,4 Milliarden Euro ebenfalls einen Rekordumsatz.

Milliardengeschäft Fußball.

Bei diesen Zahlen wird rasch klar: Im Fußball ist das große Geld zu Hause, und davon möchten auch die österreichischen Vereine profitieren. Welche Bedeutung der Fußball hierzulande hat, zeigt eine vom Österreichischen Fußball-Bund (ÖFB) beauftragte und 2026 präsentierte Studie von Econmove: Sie beziffert den gesellschaftlichen Beitrag des Fußballs mit 2,9 Milliarden Euro – dazu zählen soziale und gesundheitliche Wirkungen sowie das umfassende Engagement der Ehrenamtlichen. Allein die direkte

Bruttowertschöpfung lag 2024 bei 357,7 Millionen Euro, inklusive vor- und nachgelagerter Effekte bei knapp 700 Millionen Euro. Anders ausgedrückt: Jeder 450. in Österreich erwirtschaftete Euro hängt laut Studie am Fußball. Miriam Groß, Forscherin und Co-Geschäftsführerin von SportsEconAustria Institut für Sportökonomie, interpretiert die Erkenntnisse: „Zu diesem Ergebnis trägt der gesamte organisierte Fußball, aktiv wie passiv, bei – von den Profivereinen über den gesamten Breitensport bis hin zu Wirtschaftszweigen wie Infrastruktur, Ausrüstung und Gastronomie, durch die der organisierte Fußball überhaupt erst möglich wird.“

„**Die wirtschaftliche und organisatorische Professionalität der österreichischen Profiklubs hat sich in den vergangenen zehn Jahren deutlich weiterentwickelt.**“

Kein Selbstläufer.

Trotz dieser imposanten Zahlen ist die nachhaltige Finanzierung eines Spielbetriebs keineswegs ein Leichtes – besonders in Zeiten, in denen viele Unternehmen ihre Sponsoringaktivitäten genau hinterfragen. Nichtsdestotrotz sieht Christian Ebenbauer, Vorstandsvorsitzender der österreichischen Bundesliga, die für die Lizenzvergabe im heimischen Fußball verantwortlich ist, mehrheitlich eine positive Entwicklung: „Die wirtschaftliche und organisatorische Professionalität

der österreichischen Profiklubs hat sich in den vergangenen zehn Jahren deutlich weiterentwickelt. Gleichzeitig sind die Anforderungen kontinuierlich gestiegen, auf die die Klubs mit professionelleren Strukturen reagiert und entsprechende Kompetenzen aufgebaut haben.“ Wenn gleich es zuletzt auch Fälle gab, bei denen es laut Ebenbauer weniger rund lief: „Die Insolvenz von Austria Klagenfurt und die erste unterjährige Einstellung eines Spielbetriebs seit rund 25 Jahren (SV Stripfing) in der vergangenen Saison waren sehr bedauerlich. Diese Einzelfälle sollten jedoch nicht den Blick darauf verstellen, dass der überwiegende Teil der österreichischen Profiklubs wirtschaftlich solide arbeitet und sich zuletzt kontinuierlich weiterentwickelt hat.“ Als alles andere als einen Selbstläufer stuft auch Lukas Kokail, Geschäftsführer Wirtschaft beim Grazer Traditionsverein GAK 1902, die aktuellen Rahmenbedingungen ein und unterteilt die derzeit größten finanziellen Herausforderungen: „Zum einen das anspruchsvolle wirtschaftliche Gesamtumfeld, das Budgetentscheidungen bei Partnern und Konsumenten beeinflusst. Zum anderen die zunehmende Polarisierung im europäischen Fußball, wo die internationalen Top-Ligen einen immer größeren Anteil des weltweiten Erlösmarktes auf sich vereinen.“

Differenzierte Aufgabenstellungen.

Die Frage der Finanzierung ist ein Dauerbrenner – unabhängig davon, ob es sich

um ein klassisches Unternehmen oder einen Fußballverein handelt. Ein wesentlicher Unterschied liegt jedoch in der Zielsetzung: „Während Unternehmen darauf ausgerichtet sind, Gewinne zu erwirtschaften und diese zu maximieren, geht es bei Fußballvereinen vor allem darum, Geld aufzustellen, um einen verlustfreien Spielbetrieb zu gewährleisten, und zugleich auf sportlicher Ebene möglichst erfolgreich zu sein“, erklärt Jonas Puck, Professor für International Business an der WU Wien

„**Während Unternehmen darauf ausgerichtet sind, Gewinne zu erwirtschaften und diese zu maximieren, geht es bei Fußballvereinen vor allem darum, Geld aufzustellen, um einen verlustfreien Spielbetrieb zu gewährleisten, und zugleich auf sportlicher Ebene möglichst erfolgreich zu sein.**“

und Vizepräsident des First Vienna FC, des ältesten Fußballvereins Österreichs. „Das sind zwei völlig unterschiedliche Aufgabenstellungen, die jedoch für die Finanzierung wesentlich sind.“ In dieser Hinsicht spricht Groß auch von Optimierung unter Restriktionen: „Bei Fußballvereinen geht es nicht zwingend darum, der reichste Klub zu sein, sondern mit den verfügbaren Mitteln den größtmöglichen sportlichen Erfolg zu erzielen.“

Umso wichtiger ist es, nicht nur auf dem Spielfeld qualitativ und quantitativ gut

aufgestellt zu sein, sondern auch auf organisatorischer Ebene. „Vereine müssen Strukturen schaffen, die langfristigen sportlichen Erfolg bei möglichst geringem Risiko ermöglichen. Dafür braucht es eine klare Investitionsstrategie, die unabhängig von einzelnen Einflüssen funktioniert – auch dann, wenn die sportlichen Ziele nicht unmittelbar erreicht werden“, sagt Puck. Wie es nicht funktioniert, musste die Vienna im Jahr 2017 erfahren: Durch die Insolvenz ihres damaligen Hauptsponsors Care-Energy geriet der Traditionsverein selbst in finanzielle Bedrängnis und musste ebenfalls Insolvenz anmelden. Seither hat sich die Vienna weitgehend neu aufgestellt, ihre Finanzierungsbasis diversifiziert und sich Schritt für Schritt zurück in den Profifußball gearbeitet.

Fehlende Planungssicherheit.

Miriam Groß sieht in einer breiten Diversifikation der Geldgeber einen Schlüssel zum ökonomischen Erfolg – bei der Risikostreuung

heimischer Vereine ortet sie jedoch noch Potenzial: „Fußball ist ein Risikogeschäft. Spieler sind mit riskanten Aktien vergleichbar, deren Entwicklung schwer vorhersehbar ist. Verletzungen können sportliche Erfolge beeinträchtigen, bleiben diese aus, sinken häufig auch die Einnahmen. In solchen Momenten ist es entscheidend, nicht von ein paar wenigen Geldquellen abhängig zu sein.“ Wie problematisch eine solche Abhängigkeit sein kann, zeigte im Jahr 2020 der burgenländische SV Mattersburg. Durch die Insolvenz der Commerzialbank geriet

auch der Verein in die Insolvenz und musste den Profispielbetrieb einstellen. Dass es jedoch bei aller Sorgfalt keine 100%ige Planungssicherheit gibt, erklärt Kokail so: „Die Unwägbarkeit liegt im sportlichen Verlauf. Planungssicherheit endet dort, wo der Ball an den Innenpfosten prallt, statt im Tor zu landen.“

Deshalb braucht es ein Budget, das auch einer sportlichen Durststrecke standhält und zugleich im Spannungsfeld zwischen sportlichem Wettbewerb, finanzieller Vernunft und Vereinsidentität funktioniert: „In der Praxis erfordert das eine konsequente Strategie in jedem Bereich. Man darf sich durch emotionale Phasen, egal, ob Hochs oder Tiefs, nicht von seinem wirtschaftlichen Kurs abbringen lassen. Nachhaltigkeit heißt, in guten Zeiten Puffer aufzubauen, Risiken zu minimieren und gezielt in die eigene Substanz oder die Dinge, die man selbst in der Hand hat, wie den Nachwuchs, zu investieren“, so Kokail. Dabei gelten aus seiner Sicht das Personal, allen voran der Profikader samt Betreuerstab, und die Ausrichtung der Spieltage inklusive Stadionmiete, Ordnungsdienst und Sicherheitsauflagen als größte Kostenblöcke.

Basisarbeit entscheidend.

„Ein wirtschaftlich erfolgreicher Klub wird sich auch in Zukunft dadurch auszeichnen, dass er seine Einnahmen auf mehrere stabilen Säulen stützt und die wirtschaftliche Abhängigkeit von einzelnen Einnahmequellen möglichst gering hält. Dazu zählen Sponsoring, Medienerlöse, Ticketing, Hospitality, Merchandising, Transfererlöse und bestenfalls auch Einnahmen aus UEFA-Bewerben. Je nach Klub können auch Mitgliedsbeiträge oder Erlöse aus der Stadioninfrastruktur einen



relevanten Beitrag leisten“, so Ebenbauer. Doch dazu braucht es Erfolge auf sportlicher Ebene. Denn je nach Tabellenplatz, Europacup-Teilnahme, Auf- oder Abstieg kann die öffentliche Aufmerksamkeit stark variieren und damit auch potenzielle Einnahmen – etwa in Form von Transfererlösen. „Sie haben eine sehr hohe strategische Bedeutung. Transfererlöse sind wohl einer der wirksamsten Hebel, um das finanzielle Fundament eines Vereins zu vergrößern. Gelingt es, hier eine gewisse Regelmäßigkeit aufzubauen, schafft das den nötigen Spielraum für Investitionen in Infrastruktur und Kaderqualität“, so Kokail. Aus Sicht von Groß sollten Transfererlöse jedoch nicht zu sehr fix eingeplant werden, da es keine Garantie gibt, dass Spieler immer oder zumindest regelmäßig für mehrere Millionen Euro den Klub wechseln.

Zielgruppenorientiertes Sponsoring.

Keine andere Sportart steht, weltweit betrachtet, derart im Fokus wie Fußball. Entsprechend groß ist das Interesse von Unternehmen, an diesem Milliarden-geschäft teilzuhaben und von der Strahlkraft zu profitieren. Für Klubs eröffnet das attraktive Einnahmequellen – sportliche Erfolge vorausgesetzt. Dabei spielt das klassische Sponsoring auch weiterhin eine zentrale Rolle, sind sich die Experten einig. Dieses hat sich laut Puck zuletzt jedoch deutlich verändert: „Für Vereine wird es immer wichtiger, Sponsoringaktivitäten auf unterschiedliche Zielgruppen auszurichten. Auch deshalb, weil digitale Medien zu einem zentralen Vermarktungskanal geworden sind. Heutzutage reicht ein Unternehmenslogo auf dem Trikot längst nicht mehr aus. Im



Idealfall steht eine umfassende Vermarktungsstrategie dahinter, von der beide Seiten profitieren.“ Darüber hinaus erwarten Sponsoren laut Kokail auch klare Kennzahlen und Nachweise von Gegenwerten – etwa über Werbewertanalysen und Reichweiten in TV und online: „Sponsoring wird als strategisches Investment verstanden, das messbare Ergebnisse liefern soll.“

Unternehmen sehen Fußballvereine zunehmend als Kommunikationskanal, um bestimmte Zielgruppen anzusprechen. Dazu beigetragen hat auch die wachsende Zahl an Möglichkeiten, Vereine und ihre Spieler bewusst für die Markeninszenierung einzusetzen. Für Klubs eröffnet das auch die Chance, einzelne Nischen gezielt zu besetzen. „Das kann etwa ein Spieler aus einem bestimmten Land sein, der nicht nur fußballerische Qualität mitbringt, sondern auch Potenzial für das Merchandising bietet“, so Puck.

Datengetrieben in jeder Hinsicht.

Mit dem Siegeszug des Smartphones haben digitale Medien die Kommunikation grundlegend verändert. Vereine und Spieler lassen sich heute nahezu in Echtzeit verfolgen – für Fans entsteht dabei eine Nähe, die früher kaum möglich war. Dennoch bleiben klassische Medien Erlöse laut Ebenbauer eine wichtige Säule: „Die zentral vermarkteten Medien Erlöse stellen für die österreichischen Profiklubs eine wichtige und vor allem

planbare Einnahmequelle dar. Im Durchschnitt machen sie rund 10 % der Klubbudgets aus.“ Gleichzeitig flacht das Wachstum klassischer Medienrechte laut dem Bundesliga-Chef aber auch international ab. „Künftig wird es verstärkt darum gehen, bestehende Erlösmodelle um digitale Angebote zu ergänzen und zusätzliche Vermarktungsmöglichkeiten zu erschließen.“

„Die Forschung zeigt, dass die emotionale Verbundenheit mit einem Verein zu wirtschaftlich irrationalen Entscheidungen führen kann.“

sondern auch, Inhalte zielgruppenspezifisch aufzubereiten und die Reichweite über den eigentlichen Spieltag hinaus zu erhöhen. Das reicht von Content-Vermarktung, etwa in Form von Dokumentationen oder exklusiven Inhalten, und Streaming bis hin zu datenbasierten Angeboten“, so Ebenbauer. Damit steigt die Datenintensität im Fußball

kontinuierlich – in der Vermarktung ebenso wie auf dem Spielfeld, wo der „gläserne Spieler“ laut Puck bereits zum Tagesgeschäft gehört: „Echtzeit-Informationen zu Herzschlag, Geschwindigkeit und Passgenauigkeit sind im Profi-Geschäfte mittlerweile fixer Bestandteil einer jeden Spieleranalyse.“

Stadion statt Fußballplatz.

Abseits der digitalen Welt gewinnt auch Hospitality an Bedeutung. Das moderne Stadion ist längst mehr als ein Fußballplatz, auf dem alle zwei Wochen ein Spiel stattfindet. „Die Fans sorgen für die Stadionatmosphäre und die Basiserträge im Ticketing. Dieser emotionale Rahmen ist wiederum die Voraussetzung für ein attraktives Hospitality- und B2B-Angebot, über das wir verlässliche Partner an den Verein binden. Beide Säulen sind für die wirtschaftliche Tragfähigkeit essenziell“, so Kokail. Österreichs Profivereine haben diese Potenziale erkannt und ihre Infrastruktur in den vergangenen zehn Jahren deutlich weiterentwickelt, weshalb es nun auch möglich ist, unter der Woche Einnahmen zu generieren. Noch wichtiger sei in diesem Zusammenhang aber die Möglichkeit der Netzwerk- und Kontaktpflege. Puck dazu: „Ein Stadion ist ein enormer Kostenfaktor, weshalb die Mehrfachnutzung abseits des grünen Rasens elementar ist. Ein Spieltag bei der Vienna ist nicht umsonst auch ein Netzwerkevent – bei dem der Fußball dennoch im Mittelpunkt bleibt.“

Stolperstein Emotion.

Bei aller Professionalisierung des Fußballs bleibt eine Konstante: die Emotion. Und mit ihr ein nicht zu unterschätzendes wirtschaftliches Risiko. „Die Forschung zeigt, dass die emotionale Verbundenheit

mit einem Verein zu wirtschaftlich irrationalen Entscheidungen führen kann“, so Groß. Im schlimmsten Fall können daraus erhebliche finanzielle Probleme bis hin zur Insolvenz entstehen – vor allem dann, wenn derartige Probleme über einen längeren Zeitraum bestehen. Diese Erfahrung musste auch der GAK machen – und hat unter neuer Führung seine Lehren gezogen: „Sportlicher Erfolg darf niemals auf Kosten der wirtschaftlichen Stabilität erzwungen werden. Da muss man eben auch mal konservativ budgetieren. Wir verplanen ausschließlich gesicherte Einnahmen und kalkulieren weder mit ungewissen Prämien oder Erlösen aus Siegen noch mit spekulativen Transfergewinnen. Wenn zusätzliche Erträge erzielt werden, erhöht das unseren Handlungsspielraum, sie sind aber nie das Fundament unserer Planung“, so Kokail. „Grundsätzlich sollte immer gelten, mit Sorgfalt und maximaler Transparenz zu arbeiten, aber unsere Geschichte verpflichtet uns sicher ein Stück weit mehr dazu. Da wird auch nach einem Governance-Modell gearbeitet.“

„Sportlicher Erfolg darf niemals auf Kosten der wirtschaftlichen Stabilität erzwungen werden. Da muss man eben auch mal konservativ budgetieren.“

Ein anderer Insolvenzfall der jüngeren Vergangenheit war jener der FC Wacker Innsbruck GmbH – ein Traditionsverein und zusammen mit seinen Vorgängervereinen einer der erfolgreichsten Klubs der österreichischen Fußballhistorie, der auch für seine starke emotionale Verbundenheit in der Region bekannt war. All das hat am Ende jedoch nicht geholfen und führte zu mehreren Insolvenzen: „Unklare Strukturen

und innerbetriebliche Prozesse, eine erhebliche finanzielle Schieflage, zu wenige Sponsoren und eine schwierige Investorenlage machten die Insolvenz unausweichlich“, erinnert sich Klaus Schaller, KSV1870 Regionalleiter West. Zugleich betont er: „Fußballvereine werden in Österreich aus insolvenzrechtlicher Sicht wie jedes andere Unternehmen behandelt. Es gibt weder einen Sonderstatus für Vereine noch besondere Rahmenbedingungen im Insolvenzverfahren.“

Was bleibt?

Am Ende entscheidet sich die Zukunft eines Fußballvereins nicht allein auf dem grünen Rasen, sondern auch in den Bilanzen. Sportlicher Erfolg sowie eine solide und diversifizierte Finanzierungsbasis sind entscheidend, um den Spielbetrieb langfristig abzusichern. Denn wo Einnahmen zu stark von einzelnen Faktoren abhängen und wirtschaftliche Vernunft dem sportlichen Erfolg untergeordnet wird, kann der Weg vom Titelgewinn zur finanziellen Krise kurz sein. ■



Foto: Shutterstock

Fachkräfte fallen nicht vom Himmel

Österreich sucht Fachpersonal und verliert zugleich Lehrlinge und Ausbildungsbetriebe. Warum die Lehre im Kampf gegen den Personalmangel wieder an Bedeutung gewinnt. TEXT: Markus Mittermüller

Wer heute qualifizierte Arbeitskräfte sucht, braucht vor allem eines: Geduld. Laut aktuellem Austrian Business Check des KSV1870 fällt es neun von zehn österreichischen Unternehmen schwer, geeignetes Personal zu finden. Drei Viertel der Betriebe besetzen frei werdende Stellen nicht vollständig nach. Der Fachkräftemangel zählt für viele Unternehmen zu den größten aktuellen Herausforderungen.

Strukturelles Defizit.

Eine mögliche Antwort darauf hat in Österreich lange Tradition: die Lehrlingsausbildung. „Die Lehre ist einer der wichtigsten Hebel zur Bekämpfung des Fachkräftemangels“, sagt Marlis Riepl vom Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft (ibw). Die Zahlen unterstreichen das. Laut Fachkräftenradar 2026, einer Unternehmensbefragung des ibw zum Fachkräftebedarf, haben 62 % der vom Fachkräftemangel betroffenen Betriebe häufig Schwierigkeiten, Mitarbeiter mit Lehrabschluss zu finden. Bei Fachhochschulabschlüssen sind es lediglich 10 %, bei Universitätsabschlüssen 7 %. Gleichzeitig befindet sich sowohl die Zahl der Lehranfänger als auch jene der

Lehrbetriebe laut aktuellem ibw-Bericht auf einem Tiefststand. Dem stehen eine steigende Zahl an Lehrstellensuchenden und eine gestiegene Jugendarbeitslosigkeit gegenüber. Riepl sieht darin

„Auch mit einer Lehre gibt es sehr gute Ausbildungs- und Karriereperspektiven.“

auch ein strukturelles Problem, weshalb Jugendliche und Betriebe nicht immer zueinanderfinden.

Konkurrenz um den Nachwuchs.

Ein Grund liegt in veränderten Bildungsentscheidungen. Seit Jahren zieht es mehr Jugendliche in weiterführende Schulen. Riepl führt das auch auf die starke gesellschaftliche Aufwertung akademischer Bildung zurück. Das habe dazu beigetragen, dass die Lehre an Ansehen verloren habe. Studium und Lehre gegeneinander auszuspielen wäre für Riepl der falsche Weg:

„Wir brauchen die qualifizierten Fachkräfte, die ein Handwerk erlernt haben. Wir brauchen aber genauso Akademiker.“ Entscheidend sei ein ausgewogeneres Verhältnis zwischen den Bildungswegen. Dabei mangelt es offenbar nicht grundsätzlich an der Bereitschaft der Unternehmen zur Ausbildung. 53 % der Betriebe würden laut Fachkräftenradar sicher oder möglicherweise mehr Lehrlinge aufnehmen, wenn sie genügend geeignete und interessierte Jugendliche fänden. Unter jenen Unternehmen, die bereits ausbilden, sind es fast 70 %.

Fachkräfte selbst ausbilden.

Umso wichtiger werde eine frühere und bessere Berufsorientierung. Gerade an Gymnasien komme die Lehre häufig zu kurz. Gleichzeitig haben sich die Möglichkeiten erweitert: Lehre mit Matura, Meisterprüfung oder ein späteres Studium machen Bildungswege zunehmend durchlässig. „Auch mit einer Lehre gibt es sehr gute Ausbildungs- und Karriereperspektiven“, betont Riepl. Wie das funktionieren kann, zeigt der Kältetechnikspezialist Hauser. Das Unternehmen bildet in Österreich aktuell rund 50 Lehrlinge in sieben Berufen aus – allein heuer haben 16 neue Lehrlinge begonnen. In technischen Bereichen investiert das Unternehmen besonders intensiv in zusätzliche Schulungen und Berufsschulzeiten. Warum sich das Unternehmen diesen Aufwand leistet, beantwortet Ausbildungsleiter Rupert Danninger pragmatisch: „Wenn wir zehn Jahre keine Lehrlinge ausbilden, haben wir keine Leute mehr.“ Die Ausbildung selbst sei kurzfristig keineswegs profitabel. Arbeitskleidung, Werkzeug,

Schulungen und intensive Betreuung kosten Geld und Zeit. Das Unternehmen investiere trotzdem bewusst, weil die Lehrlinge die Facharbeiter von morgen seien.

Stabile Karriereleiter.

Viele ehemalige Lehrlinge entwickeln sich intern weiter – bis in technische Führungsfunktionen und die Geschäftsleitung. Damit entwickeln Unternehmen Fachkräfte mit genau jenem Know-how, das sie selbst benötigen. Hinzu kommt

„Die Loyalität zum Unternehmen ist ganz anders, wenn du dort lernst, ordentlich behandelt wirst und dort deinen Weg machst.“

die Bindung an den Betrieb. Danninger verweist auf Beschäftigte, die bei Hauser gelernt haben und Jahrzehnte später noch dort tätig sind: „Die Loyalität zum Unternehmen ist ganz anders, wenn du dort lernst, ordentlich behandelt wirst und dort deinen Weg machst.“ Allerdings reicht es heute nicht mehr, eine Lehrstelle auszusuchen und auf Bewerbungen zu warten. Das Unternehmen geht auf Berufsmessen und in Polytechnische Schulen, um Jugendliche direkt anzusprechen. Aufmerksamkeit bringen auch Erfolge bei internationalen

Berufsmeisterschaften. 2024 erhielt das Unternehmen den Staatspreis „Beste Lehrbetriebe – Fit for Future“.

Die Lehre wird digitaler.

Gleichzeitig verändert sich auch die Lehre selbst. Digitalisierung und Automatisierung halten längst Einzug in technische Berufe. In der Kältetechnik gehören Smartphones, Tablets und Laptops ebenso zum Arbeitsalltag wie Elektronik, Datensysteme oder digitale Steuerungen. Darauf reagiert auch der Staat. Mit dem Lehrberufspaket 2026 werden insgesamt 14 Lehrberufe modernisiert oder aktualisiert. Parallel dazu haben sich die Erwartungen junger Menschen an Ausbildung und Arbeitgeber verändert. Neben der fachlichen Ausbildung spielen eine gute Betreuung, Entwicklungsmöglichkeiten, Wertschätzung und ein positives Betriebsklima eine zunehmend wichtige Rolle. Für Ausbildungsbetriebe bedeutet das, dass die individuelle Betreuung der Lehrlinge stärker an Bedeutung gewinnt. „Gerade kleinere Betriebe stoßen dabei mitunter an zeitliche und personelle Grenzen. Umso wichtiger sind geeignete Unterstützungsangebote für Ausbildungsbetriebe sowie eine frühzeitige und praxisnahe Berufsorientierung“, so Riepl.

Strategiefrage.

Für Unternehmen bleibt eine strategische Entscheidung: Sie können versuchen, bereits ausgebildete Mitarbeiter auf einem engen Arbeitsmarkt zu finden, oder selbst in ihren Fachkräftenachwuchs investieren. Riepl dazu: „Wenn ich Fachkräfte morgen brauche, dann muss ich sie heute ausbilden.“ ■

Wenn psychische Belastung zur Kostenfrage wird

Psychische Gesundheit ist längst weit mehr als ein „weiches“ Thema der Personalpolitik. Denn wenn Mitarbeitende über längere Zeit erschöpft, unkonzentriert oder überfordert sind, wirkt sich das nicht nur auf Leistung und Zusammenarbeit aus, sondern mitunter auch auf den Unternehmenserfolg. Damit stellt sich auch eine wirtschaftliche Frage: Was kostet es, wenn psychische Belastung zu spät erkannt wird? **TEXT:** Christina Mothwurf

Dass psychische Belastung kein Randthema mehr ist, zeigt eine aktuelle PwC-Umfrage zum Thema „Arbeiten im Wandel der Lebensphasen“ unter mehr als 1.000 Erwerbstätigen in Österreich eindrucksvoll. Das Ergebnis: 63 % der Befragten geben an, dass ihre psychische Belastung in den vergangenen zwei Jahren spürbar gestiegen ist. Fast jede vierte befragte Person gibt an, dass die eigene Arbeitsfähigkeit in den vergangenen zwei Jahren nicht gefördert wurde. Als wichtigste Hebel für die Arbeits- und Leistungsfähigkeit gelten Zusammenarbeit im Team, Flexibilität sowie Wertschätzung und Anerkennung – weit vor klassischen Faktoren wie dem Gehalt. Es wird deutlich: Psychische Belastung hat Folgen – für Menschen, aber auch für Produktivität und Kosten.

Nicht nur Krankenstand kostet.

Der wirtschaftliche Effekt wird besonders deutlich, wenn Mitarbeitende ausfallen. Doch Krankenstandskosten allein greifen zu kurz. „Wirtschaftlich relevanter sind die Auswirkungen eines Ausfalls auf die Abläufe und die Produktivität“, sagt Julia Reingruber, Director Talent & Culture bei Familux Resorts. Gerade in einem per-

sonalintensiven Bereich wie der Hotellerie müssten mögliche Ausfallzeiten bereits in Personalplanung und Recruiting mitgedacht werden. Dabei sei wichtig, zu unterscheiden: „Nicht jeder Ausfall ist automatisch ein Hinweis darauf, dass

„**Prävention lässt sich nicht immer unmittelbar beziffern – die Folgekosten von Nichtstun werden dafür oft umso sichtbarer.**“

im Unternehmen oder im Arbeitsumfeld etwas nicht stimmt“, so Reingruber. Krankenstände und Ausfallzeiten gehören bis zu einem gewissen Grad zur Realität jedes Unternehmens. „Entscheidend ist für uns vielmehr, die Rahmenbedingungen so zu gestalten, dass vermeidbare Belastungen möglichst früh erkannt und reduziert werden.“ Besonders schwer wiegen längere Ausfälle: Wissen und

Erfahrung fehlen dann über Wochen oder Monate, Teams müssen Aufgaben auffangen, und damit steige die Belastung exponentiell auch an anderen Stellen.

Unsichtbare Verluste.

Dazu kommt ein Kostenfaktor, der in keiner Krankenstandsstatistik sofort sichtbar ist: Präsentismus. Gemeint sind Mitarbeitende, die zwar am Arbeitsplatz anwesend sind, aber aufgrund von Erschöpfung, Ängsten oder anhaltendem Druck ihren Aufgaben nicht mehr in gewohnter Weise nachgehen können. Regina Nicham, Leiterin Arbeits- und Organisationspsychologie beim Institut für Betriebliche Gesundheitsförderung, beschreibt die Folgen konkret: „Ich mache mehr Fehler, kann mich nicht mehr gut konzentrieren, brauche länger als üblich.“ Das bedeutet: Konzentrationsverlust, höhere Fehlerhäufigkeit, Leistungsabfall sowie dadurch auftauchende Konflikte und fehlende Erholung mindern die Produktivität, obwohl jemand formal anwesend ist. Hier wird auch sichtbar, dass psychische Belastung kein Phänomen ist, das sich auf eine Einzelperson beschränkt: Müssen Kollegen Aufgaben übernehmen, steigen Druck und Unzufriedenheit auch im Umfeld. Auch Überstunden können ein Warnsignal sein: Wer erschöpft ist, braucht häufig länger und erholt sich schlechter.

Prävention als Investition.

Genau hier beginnt die wirtschaftliche Dimension von Prävention: Unternehmen investieren dann nicht „nur“

in Gesundheit, sondern auch in stabile Leistungsfähigkeit ihrer Teams. Die gute Nachricht: „Wir beobachten, dass das Interesse an Angeboten wie Burnout-Prävention oder psychischer Erster Hilfe für Führungskräfte gestiegen ist“, so Nicham, die ergänzt: „Eine wichtige Rolle spielt hier die sogenannte psychologische Sicherheit.“ Damit ist ein Umfeld gemeint, in dem Mitarbeitende sagen können, wenn etwas zu viel wird, oder Fehler passieren dürfen – und das, ohne negative Auswirkungen befürchten zu müssen. Ein Umfeld, in dem sich Mitarbeitende sicher genug fühlen, schwierige Situationen oder mentale Gesundheit ansprechen zu können, hat nicht nur positive Auswirkungen auf die gesamte Belegschaft. „Auch Unternehmen profitieren, wenn Menschen über längere Zeit gut und produktiv arbeiten können.“ Bei Familux

ist das Thema Prävention schon seit Jahren fixer Bestandteil der Unternehmensphilosophie. Mitarbeitende werden regelmäßig zur psychischen Gesundheit befragt; seit fast sieben Jahren gibt es zudem einen Mentor für Mitarbeiterthemen. „Gerade die Führungskultur spielt dabei eine entscheidende Rolle“, so Reingruber. Sie sieht Arbeitgeber vor allem beim professionellen Umgang mit schwierigen Situationen und bei einer Führungskultur in der Verantwortung, die zuhört, nachfragt und ein Gespür für den Menschen hat.

Hinschauen rechnet sich.

Gerade wenn Budgets knapper werden, geraten Maßnahmen rund um Gesundheit, Teamentwicklung oder soziale Begegnung schnell unter Spardruck. Nicham warnt hier explizit vor einer

zu kurzfristigen Rechnung. Wer bei gemeinsamen Aktivitäten spart, könne später höhere Kosten durch Konfliktmoderationen oder Produktivitätsverluste haben. „Prävention lässt sich nicht immer unmittelbar beziffern – die Folgekosten von Nichtstun werden dafür oft umso sichtbarer.“ In Sachen Wettbewerbsfähigkeit in Zeiten von Fachkräftemangel wird der Blick auf das Thema besonders interessant: Unternehmen, die psychische Gesundheit ernst nehmen, können bei Mitarbeiterbindung und Arbeitgeberattraktivität punkten. Wird psychische Gesundheit also immer mehr zum Wirtschaftsfaktor? Absolut. Unternehmen, die genau das erkennen und früh die richtigen Weichen stellen, können langfristige Ausfälle und Produktivitätsverluste eher verhindern und ihre Mitarbeitenden und Teams stärken. ■

ESG: Vom guten Image zum Wettbewerbsvorteil

Umwelt, soziale Verantwortung und gute Unternehmensführung – zusammengefasst unter dem Begriff ESG – sind Faktoren, die Finanzierung, Lieferketten und Wettbewerbsfähigkeit beeinflussen. Für Kreditgeber und Geschäftspartner gewinnen transparente Informationen über Nachhaltigkeitsrisiken ebenso an Bedeutung wie klassische Finanzkennzahlen. **TEXT:** Gerlinde Maschler

Die wirtschaftspolitischen Herausforderungen der vergangenen Jahre sind, gelinde gesagt, enorm: die Folgen der Pandemie, die Energiekrise oder der Zollstreit mit den USA – Politik und Unternehmen sind gleichermaßen damit beschäftigt, Schadensbegrenzung zu betreiben. Es ist nicht überraschend, dass ESG in diesem Kontext zuletzt etwas aus dem Fokus gerückt ist. Was aber nichts daran ändert, dass es längst kein Nischenthema mehr ist. Ökologie,

soziale Verantwortung nach innen und außen sowie eine gute Governance sind zunehmend entscheidende Faktoren für den Erfolg eines Unternehmens. Zwar muss nicht jedes Unternehmen zwingend einen umfangreichen Nachhaltigkeitsbericht gemäß der EU-Richtlinie Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) erstellen, doch ESG ist für einen guten Teil der österreichischen Wirtschaft relevant – nicht nur aufgrund gesetzlicher Verpflichtungen, sondern auch wegen steigender

Anforderungen von Banken, Investoren, Geschäftspartnern und Kunden. Das Ziel: Nachhaltigkeitsinformationen sollen in Zukunft ebenso vergleichbar und verlässlich sein, wie es Finanzkennzahlen schon lange sind.

Zwingende Berichtspflicht aufgeweicht.

„Mit dem Green Deal hat die EU ein Gesamregelwerk geschaffen, in dem sämtliche Vorschriften ineinandergreifen“, sagt Patrick Kröll, Head of Group Governance & ESG beim steirischen Recycling- und Entsorgungsunternehmen Saubermacher, das aufgrund seiner Größe der CSRD unterliegt und ab 2028 einen im Geschäftsbericht integrierten Nachhaltigkeitsbericht erstellen wird. Allerdings: Aufgrund großen Widerstands aus der krisengebeutelten Wirtschaft musste die EU ihre Pläne deutlich überarbeiten und den Kreis der berichtspflichtigen Unternehmen erheblich einschränken. „ESG ist zu oft eine Ausrede, wenn es gerade nicht gut läuft“, bedauert Kröll. Das Vehikel für die überarbeiteten Regeln heißt „Omnibus I“. Nach derzeitigem Stand richtet sich die CSRD vor allem an Unternehmen mit mehr als 1.000 Beschäftigten und mehr als 450 Millionen Euro Jahresumsatz. Für zahlreiche mittelständische Unternehmen wurden die ursprünglich geplanten Verpflichtungen verschoben beziehungsweise sollen sie überhaupt entfallen.

Neu: Omnibus I.

„In Österreich sind nach Omnibus I nur mehr 150 bis 250 Firmen von der Berichtspflicht betroffen“, sagt Stefan Merl, Leiter ESG Reporting, Climate & Circular Economy beim Beratungsdienst-

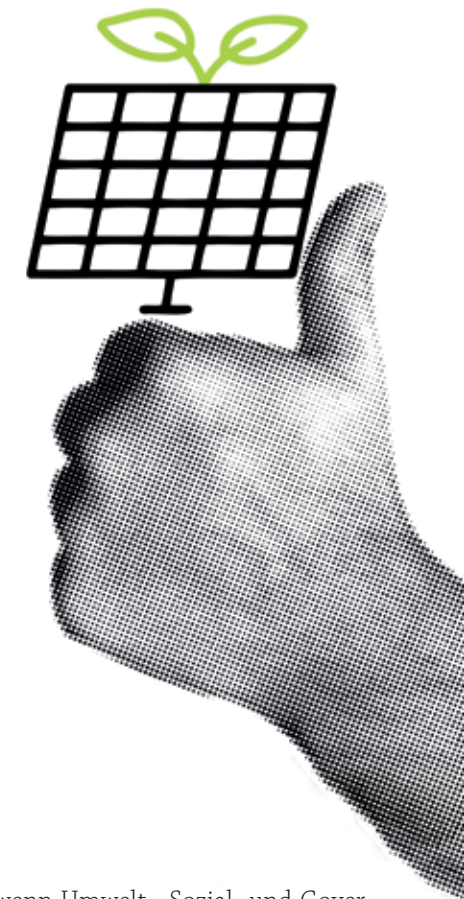
leister PwC. Für den überwiegenden Teil der österreichischen KMU besteht daher aktuell keine unmittelbare Pflicht für einen Nachhaltigkeitsbericht. „ESG endet aber nicht an dieser gesetzlichen Grenze. So können auch kleinere Unternehmen direkt etwa von der neuen Verpackungsverordnung betroffen sein, die vom August 2026 bis zum Jahr 2040 die Vorgaben für recyclefähige Anteile im Kunststoff hochschraubt“, erklärt Merl.

Professionelles Risikomanagement.

Die Ansicht, ESG gelte ab Omnibus I nur für große Unternehmen, greift also zu kurz. In der Praxis entfalten die neuen Regelungen eine erhebliche indirekte Wirkung. Auch kleinere Player, die Daten für die eigene Berichterstattung aus der

„ESG ist zu oft eine Ausrede, wenn es gerade nicht gut läuft.“

gesamten Wertschöpfungskette sammeln, von ihren Zulieferern Informationen über Energieverbrauch, CO₂-Emissionen, Arbeitsbedingungen oder Compliance-Strukturen verlangen sowie ESG-Grundprinzipien wie Aspekte des Umweltschutzes und des Klimawandels im Unternehmen befolgen, setzen einen wichtigen Baustein für ein professionelles Risikomanagement. „Belastbare ESG-Daten sind ein zentraler Bestandteil moderner Unternehmenssteuerung.



Nur wenn Umwelt-, Sozial- und Governance-Faktoren systematisch erfasst und ausgewertet werden, können Unternehmen ihre Risiken und Chancen entlang der gesamten Wertschöpfungskette erkennen und vorausschauend steuern. ESG-Daten sind dabei nicht nur für das interne Risikoprofil relevant, sondern zunehmend auch für die Konditionen der Finanzierung“, sagt Nikolaus Juhász, Vorstandsvorsitzender der BKS Bank. Auch seitens der Erste Bank wird auf die zunehmende Relevanz von ESG verwiesen: „ESG-Daten gewinnen aufgrund regulatorischer Anforderungen und der Erwartungen im Risikomanagement zunehmend an Bedeutung für Finanzierungsentscheidungen“, heißt es dort.

Es liegt auf der Hand, dass vor allem auch Versicherungsunternehmen immer strengere Maßstäbe beim Klimaschutz anlegen werden müssen, da



klimabedingte Versicherungsschadensfälle wegen Unwetter, Hochwasser oder Sturm in Österreich mittlerweile rund eine Milliarde Euro pro Jahr kosten. Saubermacher hat mit einer großen Versicherung einen Klimarisikobericht in Angriff genommen, erzählt Patrick Kröll und empfiehlt ähnliche Schritte auch anderen: „Geld erzieht die Leute. Manche Unternehmen, die den Klimaaspekt vernachlässigen, werden nicht mehr versicherbar sein.“

Nicht mehr „nice to have“.

Während ESG bei Verhandlungen mit Geldinstituten oder Versicherungen längst nicht mehr „nice to have“ ist, entwickelt sich Nachhaltigkeit zu einem Bestandteil moderner Unternehmenssteuerung, wodurch gleichermaßen Erwartungen des Marktes erfüllt und Wettbewerbsvorteile generiert werden. ESG zeigt aber auch eine grundlegende Haltung. Prominentes Beispiel dafür ist Sonnentor, ein Unternehmen im niederösterreichischen Waldviertel, das auf die

Herstellung von biologischen Kräutern, Tees und Gewürzen spezialisiert ist. Die Marke wurde 1988 gegründet, hat seither erfolgreich expandiert und vertreibt weltweit rund 900 verschiedene Bioprodukte im mittleren Preissegment. „ESG und Kreislaufwirtschaft sind von Beginn an unser Grundprinzip. Ich sehe darin einen glaubwürdigen Wettbewerbsvorteil, da den Konsumentinnen und Konsumenten der Wert solcher Prinzipien bewusst ist“, sagt Florian Krautzer, Leiter der CSR-Abteilung, die alle zwei Jahre einen CSR-Bericht erstellt. „Dieser

„**Belastbare ESG-Daten sind ein zentraler Bestandteil moderner Unternehmenssteuerung.**“

Bericht gibt uns die Möglichkeit einer 360-Grad-Perspektive und zeigt uns auf, was wir bewirken.“ Wie verzahnt ESG ist, erläutert er am Beispiel der Sonnentor-Lieferkette: „Wenn unsere Bäuerinnen und Bauern schlechte oder gar keine Ernten haben, können wir ihnen keine Rohwaren abkaufen. Daher betrifft uns der Klimawandel nicht nur direkt am eigenen Standort, sondern auch in unserer Lieferkette.“

Doppelte Wesentlichkeit.

All diese Aspekte treffen auf eine wesentliche Neuerung der europäischen Nachhaltigkeitsberichterstattung, nämlich

das Prinzip der sogenannten „doppelten Wesentlichkeit“. Unternehmen müssen künftig nicht nur beurteilen, welche Nachhaltigkeitsrisiken ihre wirtschaftliche Entwicklung beeinflussen können, sondern auch, welche Auswirkungen die eigene Geschäftstätigkeit auf Umwelt und Gesellschaft hat.

Fazit: Die ESG-Regulierung war zuletzt einigen Veränderungen oder sogar „Entschärfungen“ unterworfen. Dennoch wäre es ein strategischer Fehler, das Thema abzuheben, auch wenn man aktuell nicht von der Berichtspflicht erfasst ist. Unternehmen, die sich fortlaufend mit diesen Anforderungen auseinandersetzen, schaffen nicht nur Transparenz, sondern stärken auch ihre Zukunftsfähigkeit. ■



KSV1870 ESG-Profil: Ordnung im Datenchaos

Viele Betriebe stehen vor der Herausforderung, ihre ESG-Daten für unterschiedliche Anforderungen aufzubereiten. Das ESG-Profil strukturiert Informationen nach VSME und schafft eine verlässliche Datenbasis. TEXT: Ava van der Kleyn

Der KSV1870 hat zwei Produkte auf den Markt gebracht, die Unternehmen dabei unterstützen, die steigende Anzahl an regulatorischen Vorgaben und Anforderungen durch Geschäftspartner zu bewältigen. Obwohl das Thema ESG-Reporting zuletzt etwas in den Hintergrund gerückt ist, müssen Unternehmen entsprechende ESG-Daten immer häufiger transparent und nachvollziehbar bereitstellen. Besonders KMU stoßen an ihre Grenzen, wenn es darum geht, relevante Kennzahlen zusammenzuführen.

Schnell und einfach nach VSME-Standard.

Genau da setzt das KSV1870 ESG-Profil an. Es bildet den Vollständigkeitsgrad von erhobenen ESG-Daten auf Basis des VSME-Standards ab. Dabei handelt es sich um einen von der EU-Kommission empfohlenen, freiwilligen Nachhaltigkeitsberichtsstandard, der von Großunternehmen zunehmend als Standard für die ESG-Berichterstattung wahrgenommen wird. Mit dem ESG-Profil erhalten Unternehmen einen kompakten Überblick über ihre vorhandenen ESG-Informationen. Anders als bei einem KSV1870 Rating werden die Daten selbst jedoch nicht bewertet. Die strukturierte Aufbereitung kann als Basis für Reporting, Ausschreibungen sowie Finanzierungs- oder Großkundenanfragen genutzt werden.

Die Vorteile liegen auf der Hand.

Im Zuge eines standardisierten Fragebogens werden unter anderem Informationen zu Energieverbrauch und Treibhausgasemissionen, zu Richtlinien für die Achtung der Menschenrechte sowie zu Verstößen gegen Korruptions- und Bestechungsvorschriften erfasst. Das „Falls zutreffend“-Prinzip sorgt dabei für eine vereinfachte Datenerhebung. Ergänzt wird das Angebot durch einen CO₂-Kalkulator zur Schätzung von Emissionen. Zudem kann ein ESG-Badge für Kommunikations- und Werbezwecke genutzt werden. Dabei wird keine Aussage zur Nachhaltigkeitsleistung getroffen, sondern es wird der Grad der Transparenz des Unternehmens dargestellt.

Alle Daten von Lieferanten im Überblick.

Ergänzend dazu ermöglicht der ESG-Monitor Banken und Großkunden, relevante ESG-Daten von Lieferanten, Partnern und Kunden anhand der eigenen Wesentlichkeitskriterien einheitlich zu erheben und deren Erfüllung von Compliance-Anforderungen zu prüfen. Bei Bedarf kann der Fragebogen hinsichtlich individueller Bedürfnisse eines Unternehmens konfiguriert werden. ■



NACHGEFRAGT BEI MICHAEL LUNZER, KSV1870 PRODUKTMANAGER

Warum hat der KSV1870 gerade jetzt eine ESG-Lösung auf den Markt gebracht?

Der Bedarf an ESG-Informationen für Ausschreibungen, Finanzierungen und Geschäftspartner steigt. Gleichzeitig sind viele Unternehmen bereits mit der aktuellen wirtschaftlichen Lage stark gefordert. Um beide Seiten zu entlasten, braucht es effiziente Lösungen mit Mehrwert für Großunternehmen und KMU.

Wie lange dauert die Durchführung?

Sind die relevanten Daten verfügbar, kann die Erstellung eines ESG-Profiles in der Regel innerhalb von zwei bis drei Stunden erfolgen. Das „Falls zutreffend“-Prinzip erleichtert die Datenerhebung und sorgt dafür, dass sich Unternehmen auf die tatsächlich relevanten Themen konzentrieren können.

Wie fällt das erste Feedback der Kunden aus?

Neben dem Nutzen für Ausschreibungen und Geschäftspartneranfragen wurde positiv hervorgehoben, dass ein ESG-Profil des KSV1870 aufgrund der Bekanntheit und Reputation des Unternehmens zusätzliches Vertrauen schafft. Ein Aspekt, der zwischen Geschäftspartnern essenziell ist.

Mehr Informationen unter www.ksv.at

Vorbild Asien: Früher entscheiden, länger durchhalten

In Japan steht das Faxgerät neben dem Roboter, in Südkorea kommt ein Produkt lieber früh als vollkommen auf den Markt. Was österreichische Unternehmen daraus lernen können. **TEXT:** Markus Mittermüller

In japanischen Fabriken arbeiten hochmoderne Roboter neben Maschinen, die auf europäische Besucher mitunter erstaunlich alt wirken. Viele Büros besitzen noch ein Faxgerät. Ein technologischer Widerspruch? Nicht unbedingt. „Digitalisierung ja, aber sie muss einen Nutzen haben“, sagt Christina Schösser, österreichische Wirtschaftsdelegierte in Tokio. Was funktioniert, wird nicht allein deshalb ersetzt, weil etwas Neues verfügbar ist. Wo Automatisierung Prozesse verbessert oder fehlende Arbeitskräfte ersetzt, wird sie dagegen konsequent eingesetzt.

Von „Asien“ als einheitlichem Erfolgsmodell zu sprechen, führt dennoch in die Irre. Japan steht für langfristige Planung und Präzision, Südkorea beispielsweise für Technologiebegeisterung und Tempo. Österreichische Unternehmen können von beiden lernen, durch die Auswahl der besten Prinzipien.

Nicht auf Perfektion warten.

Südkoreas Leitmotiv „Ppalli-ppalli“ bedeutet „Schnell, schnell“. Das Land investierte konsequent in Bildung, Forschung und industrielle Wertschöpfung. Heute gehören Unternehmen wie Samsung, SK Hynix oder

Hyundai in ausgewählten Bereichen zur Weltspitze. Wolfgang Köstinger, österreichischer Wirtschaftsdelegierter in Seoul, sieht Südkoreas Stärke vor allem beim Übergang von der Forschung in den Markt. Das Land habe viele Technologien nicht als erstes erfunden, sei aber häufig unter den Ersten gewesen, die sie

„**Nicht zu lange an alten Technologien festhalten, sondern wirklich offen für Neues sein.**“

wirtschaftlich nutzen. „Nicht zu lange an alten Technologien festhalten, sondern wirklich offen für Neues sein“, empfiehlt Köstinger. Unternehmen sollten ein Produkt auch nicht so lange perfektionieren, bis Konkurrenten den Markt bereits besetzt haben. Die südkoreanische Lektion lautet: früher mit Kunden testen, schneller verbessern und akzeptieren, dass eine marktfähige Lösung nicht vom ersten Tag an vollkommen sein muss.



Foto: stock.adobe.com/structuresxx

Nicht mehr zurückrudern.

Japan liefert dazu ein scheinbares Gegenmodell. Entscheidungen fallen dort keineswegs immer schneller als in Österreich. In traditionellen Unternehmen müssen Vorhaben zahlreiche Präsentationen, Hierarchiestufen und Freigaben durchlaufen. Ist die Entscheidung aber gefallen, ändert sich das Tempo. „Dann unterstützen sie alle. Dann geht die Umsetzung sehr schnell“, sagt Schösser. Die Lehre liegt daher in größerer Konsequenz: gründlich prüfen, klar entscheiden und anschließend nicht bei jedem Gegenwind die Richtung wechseln. Japanische Unternehmen halten an langfristigen Strategien auch dann fest, wenn das kurzfristig unmodern wirkt.

„Der Kunde ist Kaiser.“

Vertrauen und Reputation wiegen in Japan häufig schwerer als der schnelle Abschluss. Bis eine Geschäftsbeziehung entsteht, dauert es länger. Ist das Vertrauen aufgebaut, kann sie dafür

Jahrzehnte halten. „Bei uns ist der Kunde König, in Japan ist er Kaiser“, sagt Schösser. Ein gutes Produkt allein genügt nicht. Service, Erreichbarkeit und Anpassung an konkrete Kundenbedürfnisse gehören zum Gesamtpaket. Die Lehre: weniger auf den einzelnen Verkauf und stärker auf den Wert der gesamten Kundenbeziehung schauen.

Erfahrung ist kein Auslaufmodell.

Erfahrene Fachkräfte gelten in Japan als Träger von Wissen, das sich nicht einfach digitalisieren lässt. Betriebliche Ausbildung und lange Unternehmenszugehörigkeit sorgen dafür, dass Know-how weitergegeben wird. Für österreichische Betriebe ist das angesichts der Pensionierungswelle hochaktuell. Wer Wissen dokumentiert, Tandems zwischen Generationen schafft und ältere Fachkräfte in Veränderungsprojekte einbindet, verhindert den schleichenden Verlust von Know-how.

Wertschöpfung durch Technologie.

Michael Peneder vom Wirtschaftsforschungsinstitut WIFO sieht Österreichs Schwäche nicht in fehlendem technischem Können. Neue Technologien

„**Der Wettbewerb im eigenen Markt ist die beste Voraussetzung dafür, dass man auch am Exportmarkt erfolgreich sein kann.**“

würden noch zu selten in Geschäftsmodelle übertragen werden, dass daraus Produktivitätsgewinne entstehen. „Gießkannenmentalität ist das Gegenteil von strategischer Schwerpunktsetzung“, sagt

Peneder. Das gilt auch für Betriebe: Nicht jedes Unternehmen muss jede Technologie beherrschen. Entscheidend ist, jene Anwendungen zu identifizieren, die das eigene Geschäftsmodell verändern können, und dort Ressourcen zu bündeln.

Peneders zweite Lehre: Erfolgreiche Industriepolitik bedeutet nicht, große Konzerne vor Konkurrenz zu schützen. Asiatische Länder hätten teils Schutz nach außen geschaffen, im eigenen Markt aber harten Wettbewerb zugelassen: „Der Wettbewerb im eigenen Markt ist die beste Voraussetzung dafür, dass man auch am Exportmarkt erfolgreich sein kann.“

Das Beste, nicht alles übernehmen.

Die Schattenseiten bleiben offensichtlich: Südkoreas lange Arbeitszeiten und Leistungsdruck gehen zulasten von Gesundheit und Familienleben. Japans starre Hierarchien und Risikoaversion können Ideen bremsen. Autoritäre Strukturen sind kein Preis für mehr Tempo. Was sich übernehmen lässt, ist konkreter: Produkte früher testen, Beschlossenes konsequenter umsetzen, Kundenbeziehungen langfristiger betrachten, Erfahrungswissen sichern und Investitionen auf wenige entscheidende Technologien konzentrieren. Österreichische Unternehmen müssen dafür nicht asiatischer werden. Sie müssten nur manche ihrer eigenen Stärken, wie zum Beispiel Qualität, Ingenieurskunst, Fachwissen und Verlässlichkeit, schneller in Wertschöpfung übersetzen. ■

Insolvenzentwicklung zeigt differenziertes Bild

Die aktuelle KSV1870 Hochrechnung zu den ersten drei Quartalen 2026 zeigt im Bereich der Privatkonkurse einen deutlichen Anstieg, während die Zahl der Unternehmensinsolvenzen unverändert bleibt.

Die Zahl der Unternehmensinsolvenzen bleibt im Vergleich zum Vorjahr relativ konstant. Daran wird sich mit Blickrichtung Jahresende in den nächsten Wochen und Monaten eher wenig ändern. Demzufolge ist das Erreichen des Vorjahresergebnisses mit rund 6.800 Firmenpleiten in Österreich durchaus realistisch.

Im Privatkonkurs ist der aktuelle Anstieg vor allem auf das Ende der dreijährigen Entschuldungsmöglichkeit Mitte Juli zurückzuführen. Viele Schuldner haben die für sie "günstigere" Option gewählt - seitdem beruhigt sich die Dynamik wieder. Angesichts dessen erwartet der KSV1870 am Jahresende rund 9.300 eröffnete Verfahren - auch, weil sich an den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in nächster Zeit wenig ändern wird.

Unternehmensinsolvenzen

5.139
Firmenpleiten

bedeuten einen Anstieg von 0,4 % gegenüber 2025.

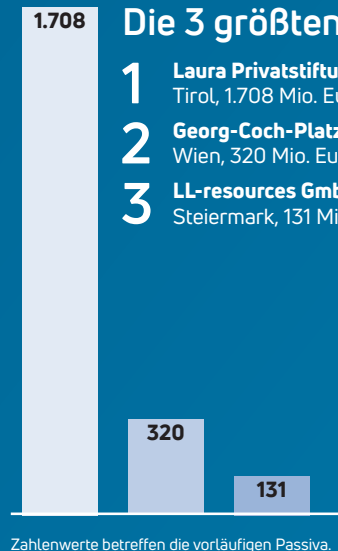
2.204
Verfahren

wurden mangels Kostendeckung (+ 13 %) nicht eröffnet.

□ Unternehmensinsolvenzen
■ Privatkonkurse

Die 3 größten Firmenpleiten 2026

- 1 Laura Privatstiftung,**
Tirol, 1.708 Mio. Euro
- 2 Georg-Coch-Platz Immobilien GmbH & GmbH OG,**
Wien, 320 Mio. Euro
- 3 LL-resources GmbH,**
Steiermark, 131 Mio. Euro



Zahlenwerte betreffen die vorläufigen Passiva.

5,95
Milliarden Euro
an Passiva entsprechen einem Rückgang von 7 %



Privatkonkurse

11
Milliarden Euro an vorläufigen Passiva bedeuten einen Anstieg von 20 %.

31 %

mehr eröffnete Verfahren in Tirol sind österreichweit der größte Zuwachs.

7.390
eröffnete Schuldenregulierungsverfahren
sind ein Zuwachs von 11 % gegenüber 2025.



PRIVATKONKURS 2025: ZWEI URSACHEN DOMINIEREN

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen haben sich für viele Privathaushalte in Österreich 2025 kaum verbessert. Dennoch ist die Zahl der Privatkonkurse im Vorjahr nicht gestiegen, sondern entspricht mit 8.766 Schuldenregulierungsverfahren dem Niveau von 2024. Laut einer aktuellen KSV1870 Analyse war im Vorjahr die „ehemalige Selbstständigkeit“ (28,3 %, +1,6 Prozentpunkte) die häufigste Insolvenzursache im Privatkonkurs – und zwar erstmals seit dem Jahr 2019. Knapp dahinter folgt „persönliches Verschulden“ (27,8 %, –3,2 Prozentpunkte) – dazu zählen vor allem die Überschätzung der eigenen finanziellen Leistungsfähigkeit über einen längeren Zeitraum hinweg und ein problematisches Konsumverhalten. Darüber hinaus ist die „Einkommensreduktion“ (16 %) unverändert die dritthäufigste Insolvenzursache.

Unterschiede bei Altersgruppen.

Wie die aktuelle KSV1870 Analyse zeigt, unterscheiden sich die Hauptgründe für einen Privatkonkurs je nach Altersgruppe. Während im Vorjahr bei den über 60-Jährigen (36,9 %) und den 41- bis 60-Jährigen (30,0 %) die „ehemalige Selbstständigkeit“ die häufigste Insolvenzursache war und „persönliches Verschulden“ deutlich dahinter platziert ist, zeigt sich bei den Jüngeren ein entgegengesetztes Bild: Sowohl bei den 25- bis 40-Jährigen (31,8 %) als auch bei den unter 25-Jährigen (35,2 %) war „persönliches Verschulden“ mit Abstand der häufigste Grund für einen Privatkonkurs.

Seit 2019: „persönliches Verschulden“ an erster Stelle.

Während es im Jahr 2025 zu leichten Verschiebungen im Ranking gekommen ist, bleibt im Mehrjahresvergleich „persönliches Verschulden“ mit 28,5 % an erster Stelle und ist damit die häufigste Insolvenzursache von Privatpersonen in Österreich seit dem Jahr 2019. Auf den weiteren Plätzen im Mehrjahresvergleich folgen die „ehemalige Selbstständigkeit“ (27,6 %) und mit deutlichem Abstand die „Einkommensreduktion“ (17 %).

KSV.INSIDE



Foto: Anna Rauchenberger

„CyberRisk Report 2026“: Österreichs Unternehmen im Visier

Wie es aktuell um die Cybersecurity in Österreichs Unternehmen bestellt ist, zeigt der aktuelle „CyberRisk Report“ der KSV1870 Nimbusec GmbH. Robert Staubmann präsentierte den Report im Zuge unseres jüngsten Webinars und gab dabei Einblicke in die aktuelle Lage österreichischer Unternehmen in puncto Cybersicherheit. Besonders im Fokus steht dabei auch die Sicherheit von Geschäftsbeziehungen und Lieferketten. Denn Cyberrisiken enden längst nicht an den Grenzen des eigenen Unternehmens: Sicherheitslücken bei Lieferanten, Dienstleistern oder anderen Geschäftspartnern können auch für deren Kunden zum Problem werden. Ein fundierter Blick auf die digitale Sicherheit des eigenen Umfelds wird damit immer wichtiger. Holen Sie sich den aktuellen Report jetzt gleich via QR-Code.



Foto: Junge Wirtschaft

„Networking Night“ in Graz

In der Seifenfabrik Graz fand Ende August die „Networking Night“ der Jungen Wirtschaft Steiermark statt. Neben dem Vernetzungsformat „JW Connector“ wurde dieses Jahr auch das „Business Speed Dating“ vorgestellt – ein Format, das Kontakte, Kooperationen und praxisnahe Lösungen fördert. Rund 400 Teilnehmer folgten der Einladung und nutzten die Gelegenheit, Geschäftsideen zu präsentieren, Erfahrungen auszutauschen und neue Impulse zu sammeln. Gerade für Jungunternehmen braucht es Gelegenheiten, neue Kontakte zu knüpfen und sich mit anderen auszutauschen. Auch der KSV1870 war mit René Jonke vertreten – der Standortleiter in der Steiermark brachte sich als Superconnector ein und stand als Ansprechpartner mit dem KSV1870 Expertenwissen zur Seite.

KSV1870 BonitätsLabel erhält Upgrade

Mit dem KSV1870 BonitätsLabel können Unternehmen ihr KSV1870 Rating per QR-Code für ihre Geschäftspartner, potenzielle Neukunden und Interessenten sichtbar machen. Nun bietet das Label einen zusätzlichen finanziellen Vorteil. Unternehmen können nicht nur ihre Bonität nach außen präsentieren, sondern auch selbst kostenlos Bonitätsauskünfte beziehen. Gleichzeitig können auch Kunden und Geschäftspartner Auskünfte über das jeweilige „BonitätsLabel Unternehmen“ kostenfrei über unser Portal beziehen. Wer ein aktives BonitätsLabel besitzt, kann unbegrenzt oft eine Auskunft über das eigene Unternehmen bestellen. Der Betrag wird jeweils mit der Monatsabrechnung gutgeschrieben. Besonders für Unternehmen, die regelmäßig an Ausschreibungen teilnehmen und dafür aktuelle Bonitätsauskünfte benötigen, kann sich das auszahlen. Auch auf der anderen Seite der Geschäftsbeziehung entfällt die Auskunftgebühr. Bestellt ein Unternehmen eine Bonitätsauskunft über einen Geschäftspartner mit aktivem BonitätsLabel, wird auch dieser Betrag gutgeschrieben. Für KSV1870 Mitglieder gibt es exklusiv die Möglichkeit, das BonitätsLabel noch bis Jahresende kostenfrei zu testen.



Foto: stockphoto.com/Denis Sh

Bilderbuch-Pleiten: Der Fall KTM

Der 29. November 2024 markiert einen Einschnitt in der österreichischen Unternehmenslandschaft. Für die meisten Marktbeobachter überraschend, wurde an diesem Tag am Landesgericht Ried ein Sanierungsverfahren mit Eigenverwaltung über die KTM AG eröffnet, wodurch eine Schockwelle ausgelöst wurde, die weit über Österreich hinausging.

KOMMENTAR: Petra Wögerbauer

Denn KTM war längst weit mehr als nur ein Motorradhersteller. Das Unternehmen hatte sich über Jahrzehnte zu einem international erfolgreichen Industriekonzern entwickelt – aufgebaut von Stefan Pierer, der die Motorradschmiede 1991 aus der Konkursmasse des damals insolventen Mutterunternehmens übernommen hatte. Über mehr als ein Vierteljahrhundert hatte Pierer eine Unternehmensgruppe geschaffen, mit der sich Mitarbeiter, Händler, Zulieferer und ganze Regionen identifizierten. Neue Marken, internationale Kooperationen, Motorsport und Expansion in neue Märkte: KTM war über Jahre nahezu unaufhaltsam gewachsen und zu einem Symbol österreichischen Unternehmerteils geworden. Der Erfolg machte auch Stefan Pierer zu einer der prägenden Unternehmerpersönlich-

keiten des Landes – bis hin zur Wahl zum Präsidenten der oberösterreichischen Industriellenvereinigung.

Vom Wachstumstreiber zum strukturellen Risiko.

Im Rekordjahr 2023 hatte die Pierer Mobility-Gruppe, so der offizielle Name des KTM-Konzerns, einen Umsatz von rund 2,66 Milliarden Euro erwirtschaftet. In der Gruppe, zu der auch Marken wie Husqvarna und GasGas gehörten, waren rund 6.200 Mitarbeiter beschäftigt. Angesichts dieser Dimension war schnell klar, dass es sich um keinen gewöhnlichen Insolvenzfall handelte. Mit rund 3.850

betroffenen Gläubigern und angemeldeten Forderungen von etwa 2,2 Milliarden Euro entwickelte sich das Verfahren rasch zur größten Insolvenz in der Geschichte Oberösterreichs und zu einem der bedeutendsten Insolvenzfälle Österreichs.

Eine erste Analyse deckte die Hintergründe des Kollapses der internationalen Unternehmensgruppe auf:

- Die rasche Expansion der vergangenen Jahre war mit erheblichen finanziellen Risiken verbunden gewesen.
- Nach dem kurzfristigen Boom der Corona-Pandemie-Jahre hatte man die Marktentwicklung zu positiv eingeschätzt.
- Im Konzern waren weit verzweigte und zunehmend schwer steuerbare Unternehmensstrukturen aufgebaut worden.



Vom Boom zum Problem.

Während der Corona-Pandemie hatte KTM – wie viele Unternehmen im Freizeit- und Sportbereich – von einer außergewöhnlich hohen Nachfrage profitiert. Als Konsequenz wurde die Produktion entsprechend ausgebaut, was die Umsätze deutlich steigen ließ. Als die Nachfrage nach dem Ende dieses Booms schneller zurückging als erwartet, kam es zu einem massiven Lageraufbau. Motorräder wurden an Vertriebstöchter ausgeliefert, ohne dass diese vom Markt im gleichen Tempo aufgenommen wurden. Dadurch wurde zunehmend Kapital gebunden, das an anderer Stelle fehlte.

Auffällig war dabei auch die Konzernstruktur. Produktion und Vertrieb waren

organisatorisch auf unterschiedliche Gesellschaften verteilt. Eine solche Struktur kann in Wachstumsphasen Vorteile schaffen. In Krisensituationen besteht allerdings das Risiko, dass wirtschaftliche Fehlentwicklungen nicht unmittelbar sichtbar werden.

Expansion braucht finanzielle Stabilität.

Parallel dazu setzte KTM über Jahre auf eine expansive Wachstumsstrategie. Neue Beteiligungen, internationale Kooperationen und strategische Investments wurden in erheblichem Umfang über Fremdkapital finanziert. Besonders kritisch diskutiert wurde im Zuge des Insolvenzverfahrens etwa die Beteiligung an dem italienischen Motorradhersteller

MV Agusta, bei der hohe Investitionen vergleichsweise geringen wirtschaftlichen Rückflüssen gegenüberstanden.

Eine derartige Expansionsstrategie funktioniert nur, solange das Marktumfeld stabil bleibt und Finanzierungen günstig verfügbar sind. Mit dem veränderten Zinsumfeld der vergangenen Jahre änderten sich jedoch die Rahmenbedingungen fundamental. Steigende Finanzierungskosten trafen auf sinkende Nachfrage und hohe Lagerbestände.

Die Grenzen komplexer Unternehmensstrukturen.

Ein weiterer zentraler Aspekt war die zunehmende organisatorische Komplexität des Konzerns. Rund um

KTM war ein weit verzweigtes Geflecht aus Holdinggesellschaften, Beteiligungen, Tochterunternehmen und zentral gebündelten Konzernfunktionen aufgebaut worden, wobei Unternehmer Stefan Pierer in vielen dieser Gesellschaften operativ oder strategisch eng eingebunden war.

Die organisatorische Komplexität wurde in der Folge selbst zum Risikofaktor. Je stärker Unternehmen wachsen und je komplexer Organisationen werden, desto entscheidender werden transparente Strukturen und funktionierende Kontrollmechanismen, um Entwicklungen frühzeitig zu erkennen und konsequent gegenzusteuern.

Ein Verfahren mit außergewöhnlicher Dimension.

Abseits des Ausmaßes hatte das Insolvenzverfahren ein enges Zeitkorsett, weshalb es auch für uns als KSV1870 zur besonderen Herausforderung wurde. Auf der einen Seite hatten die Gläubiger nur 49 Tage Zeit, bis zum 16. Jänner 2025, ihre Forderungen anzumelden. Gleichzeitig mussten nationale wie internationale Gläubiger – darunter auch Banken und Konsortien – engmaschig betreut, informiert und zahlreiche rechtliche Fragestellungen geklärt werden. Besonders herausfordernd war dabei die internationale Dimension. Es waren Zulieferer aus Asien und anderen Märkten betroffen, die mit dem österreichischen Insolvenzrecht und dem Modell des Gläubigerschutzes nicht vertraut waren. Umso bedeutender und für ein positives Ergebnis relevanter war unsere Funktion als Schnittstelle zwischen den Gläubigern, dem Insolvenzverwalter und KTM. Dabei wurden unter anderem

zahlreiche Gläubigerausschüsse physisch wie online absolviert, um für größtmögliche Transparenz zu sorgen.

In diesem Zusammenhang hatte jedoch die teils beträchtliche Zeitverschiebung nicht nur die Kommunikation erschwert, sondern es liefen auch einzelne organisatorische Abläufe etwas langsamer als gewohnt. Darüber hinaus war das mediale Interesse bedeutend höher als bei anderen Verfahren, und es gab eine durchaus lebhaftere öffentliche Diskussion. An dieser Stelle hatte sich die umfassende Erfahrung des KSV1870 aus früheren Großinsolvenzen einmal mehr als besonders wertvoll erwiesen.

” Rund um KTM war ein weit verzweigtes Geflecht aus Holdinggesellschaften, Beteiligungen, Tochterunternehmen und zentral gebündelten Konzernfunktionen aufgebaut worden. “

Sanierungsplanquote von 30 %.

Aufgrund dieser Rahmenbedingungen war die hohe Zustimmung zum Sanierungsplan auch für uns als Gläubigervertreter durchaus bemerkenswert. Die Gläubiger nahmen die Sanierungsplanquote von 30 % an. Auch deshalb, weil sie laufend über Sanierungsaussichten und mögliche Alternativszenarien umfassend informiert wurden und ihnen somit

eine objektive Entscheidungsgrundlage aufgezeigt wurde.

Trotzdem stellte das Ergebnis einen großen Verzicht dar. Doch wie sich im Zuge des Verfahrens herauskristallisiert hatte, wäre eine Zerschlagung des Unternehmens die einzige Alternative gewesen – mit einer voraussichtlich deutlich niedrigeren Befriedigung der Gläubiger. Denn Banken hatten bereits signalisiert, dass sie in diesem Fall keine weiteren Mittel mehr zur Verfügung stellen würden. Für viele Lieferanten spielte jedoch – neben der Quote – vor allem der Erhalt einer langfristigen Geschäftsbeziehung zu einem zentralen Industriekunden eine wesentliche Rolle, weshalb sie dem Sanierungsplan mit sehr großer Mehrheit zustimmten.

Lehren daraus ziehen.

Rückblickend zeigt der Fall KTM sehr deutlich, dass wirtschaftlicher Erfolg und starke Marken allein keine Garantie für langfristige Stabilität darstellen. Selbst wirtschaftlich erfolgreiche Unternehmen sind nicht davor geschützt, strategische Risiken falsch einzuschätzen. Gerade in Phasen starker Expansion sollten jedoch Punkte wie Finanzierung, Marktentwicklung und operative Steuerung laufend kritisch hinterfragt werden. Ebenso entscheidend bleiben ein professionelles Risikomanagement, laufende Bonitätsprüfungen von Geschäftspartnern und die frühzeitige Absicherung offener Forderungen. Denn der wirtschaftliche Erfolg der Vergangenheit ist nie ein Garant für Stabilität in der Zukunft. ■



Foto: Pixels / Javier Aguilera



KSV1870 Sommerausklang

Auch heuer verabschiedete der KSV1870 gemeinsam mit Kunden, Geschäftspartnern und Freunden des Hauses den Sommer. Rund 380 Gäste aus Wirtschaft, Kultur und Medien folgten der Einladung zum gemeinsamen Afterwork auf der Wiener Summerstage. Bei kühlen Getränken, Grillspezialitäten und Livemusik wurde intensiv diskutiert und die Chance zum Networking genutzt.



Rechtsfragen aus der Beratungspraxis

Die anhaltende Bedrohung durch Cyberangriffe macht eine sorgfältige Vorbereitung und Implementierung angemessener Präventionsmaßnahmen unerlässlich. Axel Anderl und Nino Tlapak, Partner bei DORDA Rechtsanwälte GmbH, geben einen Überblick zu den rechtlichen Vorgaben in diesem Bereich.

Das Thema Cybersicherheit hat sich über die Jahre dramatisch verändert. Von ursprünglich DDoS-Angriffen hat sich die Internetkriminalität zu CEO-Fraud, Cyberangriffen durch Social Engineering bis hin zu Ransomware-Attacken gesteigert. KI ist ein weiterer Treiber, der gezieltere und noch wirksamere Angriffe ermöglicht. Der europäische Gesetzgeber hat entsprechend reagiert und die rechtlichen Vorgaben rund um die notwendige Präventionsarbeit nachgeschärft.



KOSTENFREIE RECHTS- BERATUNG FÜR KSV1870 MITGLIEDER

Oft stellen sich im täglichen Geschäftsleben rechtliche Fragen. Mit dem Rechtsanwaltsservice finden KSV1870 Mitglieder auf solche Problemstellungen klare Antworten. Als Mitglied können Sie monatlich eine kostenfreie Rechtsberatung bei unseren Verbandsanwälten in Anspruch nehmen.

Termine und Anmeldeinformationen finden Sie unter www.ksv.at

1. Welche Präventionsmaßnahmen sind konkret umzusetzen?

Bislang hat sich die Pflicht zur Umsetzung angemessener Präventionsmaßnahmen vor allem aus der klassischen unternehmerischen Sorgfaltspflicht nach § 25 GmbHG bzw § 84 AktG sowie dem bewusst technologieneutralen Art 32 DSGVO ergeben. Demnach waren von Unternehmen dem Risiko angemessene technische und organisatorische Maßnahmen umzusetzen. Die Gefahr, Opfer eines erfolgreichen Cyberangriffs zu werden, ist über die letzten sechs Jahre stetig gestiegen. Aus unserer praktischen Erfahrung ist für eine erfolgreiche Absicherung von Unternehmen das Gleichgewicht technischer und organisatorischer Sicherheitsmaßnahmen wesentlich: Selbst die beste technische Lösung schützt nicht vor menschlichen Fehlern. Genau dort setzen die Angreifer aber vermehrt an. KI ermöglicht effizientes Social Engineering und Phishing. Während früher sperrige E-Mail-Texte oft leicht an der Sprache oder Aufmachung als Spam enttarnt wurden, sind KI-generierte Massenmails oder gar Anrufe kaum noch von echter Kommunikation zu unterscheiden. Hat ein User sein Passwort einmal nach Klick auf den falschen Link preisgegeben oder dem Angreifer Zutritt durch Download eines mit Malware gespickten Dokuments ermöglicht, greift der Großteil der technischen Abwehrmechanismen nicht mehr. Angesichts der Bedrohungslage hat der Gesetzgeber erkannt, dass es einer allgemeinen Erhöhung der Cybersicherheit und -resilienz bedarf. Neben Sonderbestimmungen für bestimmte Sektoren – wie DORA im Finanzbereich – wurde mit der zweiten Netzwerk- und Informationssicherheitsrichtlinie (NIS-2) und dem flankierenden Cyber Resilience Act (CRA) ein bewusst weit anwendbares, strengeres Regime geschaffen.

2. Was regelt NIS-2, und welche Unternehmen sind betroffen?

Der Anwendungsbereich der NIS wurde von rein kritischer Infrastruktur mit dem ab 1. Oktober 2026 anwendbaren NIS-2-Gesetz bewusst massiv ausgeweitet: So sind nun neben den klassischen Sektoren rund um Energie, Verkehr, Gesundheitswesen oder Wasserversorgung auch weitere wie etwa Post, Abfall, Lebensmittel oder digitale Dienste in der Regel ab Erreichen bestimmter Schwellenwerte erfasst. Neu ist dabei vor allem auch, dass sich etwaige Nebentätigkeiten, wie zB das Betreiben von E-Tankstellen, auf das gesamte Unternehmen auswirken (Infektionswirkung). Zudem sind regulierte Unternehmen auch verpflichtet, die Sicherheit ihrer gesamten Lieferkette zu überprüfen und sicherzustellen. Daher müssen auch kleinere Zulieferer und IT-Dienstleister ohne eigene NIS-2-Pflicht in der Praxis strengere Sicherheitsauflagen ihrer Kunden erfüllen. Inhaltlich sind die betroffenen Unternehmen sodann u.a. verpflichtet, ein risikobasiertes Cybersicherheitsmanagement umzusetzen, sich Prüfungen durch das BMI zu unterwerfen sowie im Anlassfall – zusätzlich zur Meldung an die Datenschutzbehörde – bei erheblichen Sicherheitsvorfällen eine Meldung an die NIS-Behörde zu erstatten. Dabei wird die Managementebene bewusst unmittelbar in die Pflicht genommen: Neben obligatorischen Schulungen drohen bei Verstößen im Worst Case Schadenersatzansprüche direkt gegen die Geschäftsleitung.

3. Welche Verpflichtungen sind nach dem CRA zu beachten?

Der CRA schafft erstmals EU-weit verbindliche Cybersicherheitsanforderungen für vernetzte Produkte mit digitalen Elementen. Er betrifft Hersteller, Importeure und Händler entlang der gesamten Lieferkette, auch bei bloß konzerninterner Bereitstellung. Die Anknüpfung ist hier das Produkt, während bei NIS-2 der Tätigkeitsbereich des Unternehmens für die Anwendung ausschlaggebend ist. Durch die CRA-Vorgaben soll ähnlich wie bei der Produkthaftung sichergestellt werden, dass Software und digitale Dienste schon im Rahmen

der Entwicklung möglichst resistent gegen Cyberangriffe sind. Vergleichbar sind daher auch die Folgen bei Nichtbeachtung: Ohne CRA-Compliance und das auf dieser Basis für die Zukunft erforderliche CE-Siegel dürfen dem Scope unterliegende Hard- und Softwareprodukte ab Dezember 2027 nicht mehr im EU-Raum vertrieben werden. Bei Verstößen drohen, ähnlich wie nach DSGVO, DORA oder NIS-2, hohe Verwaltungsstrafen.

Auf einen Blick.

Mit dem NISG 2026 – das nationale Umsetzungsgesetz zur NIS-2 – und dem CRA werden für zahlreiche österreichische Unternehmen entweder direkt aus dem Gesetz oder aufgrund vertraglicher Pflichten gegenüber ihren Kunden neue, strengere Regeln in Bezug auf Cybersicherheit anwendbar. Nach der erforderlichen Betroffenenanalyse sind nachgelagert die einschlägigen organisatorischen, technischen und vertraglichen Pflichten neu zu evaluieren und umzusetzen. Für den Anlassfall sind diese Schritte zudem sorgfältig zu dokumentieren, um im Falle von Behördenverfahren oder Schadenersatzklagen nachweisen zu können, dass der eingetretene Cyberangriff auch bei Beachtung der angemessenen Sorgfalt nicht vermeidbar war. ■



AXEL ANDERL UND NINO TLAPAK

sind Partner bei DORDA Rechtsanwälte GmbH und ausgewiesene Experten im Bereich Cybersecurity. Axel Anderl hat das mittlerweile zwölfköpfige Team als IT-Rechtspionier mit Fokus auf IT, IP und Datenschutz vor mehr als 20 Jahren gegründet. Nino Tlapak berät mit ihm seit über einem Jahrzehnt – von der erforderlichen Präventionsarbeit über die richtige Reaktion im Anlassfall bis hin zur nachgelagerten Abwehr von Rechtsansprüchen bei Cyberangriffen.

Steuertipps

Überblick zum Budgetbegleitgesetz 2027–2028

Das am 8. Juli 2026 im Nationalrat beschlossene Budgetbegleitgesetz 2027–2028 (im Folgenden BBG 2027–2028) bringt – fast durchgehend mit Inkrafttreten 1. Jänner 2027 oder später – zahlreiche Veränderungen im Bereich der Sozialversicherung, der Lohnsteuer und der Lohnnebenkosten. Zur Budgetkonsolidierung und Gegenfinanzierung der Absenkung des Dienstgeberbeitrages zum FLAF ab 1. Jänner 2028 von 3,7 % auf 2,7 % wird an zahlreichen „Schrauben gedreht“, die hier im Überblick dargestellt werden.

Das BBG 2027–2028 enthält Änderungen von 54 Gesetzen, wobei aus den die Lohnverrechnung betreffenden Bereichen insbesondere folgende Punkte zu nennen sind:

Lohnsteuer und Lohnnebenkosten:

- Das Telearbeitspauschale und das Arbeitsplatzpauschale (sowohl das „kleine“ als auch das „große“) entfallen für nach dem 31. Dezember 2026 beginnende Wirtschaftsjahre. Da ab 2027 keine Telearbeitstage mehr am Formular L16 zu melden sind, entfällt für die weiterhin gegebene Absetzmöglichkeit von 300 Euro pa betreffend die Anschaffung ergonomischen Homeoffice-Mobiliars das Erfordernis von 26 Telearbeitstagen pa. Ein diesbezüglicher Nachweis der Telearbeit im Rahmen der Veranlagung wird auf etwaige Anforderung seitens des Finanzamtes anderweitig (zB durch Vorlage einer Telearbeitsvereinbarung zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer) zu erbringen sein.
- Beim Familienbonus Plus (FaBo+) erfolgt insofern ein Einschnitt, als die Aufteilung zwischen zwei Anspruchsberechtigten für Kinder ab Vollendung des vierten Lebensjahres nur noch im Verhältnis 50:50 oder 75:25 möglich sein wird. Nur wenn noch Kinder unter vier Jahren und/oder mit erhöhtem Familienbeihilfebezug im Haushalt sind, kann ein Anspruchsberechtigter den FaBo+ zu 100 % (und der andere zu 0 %) nutzen, was nach den Gesetzesmaterialien bewirken soll, „dass der Anreiz, Menschen in Beschäftigung zu bringen, maßgeblich verstärkt wird“.
- Für Kinderabsetzbetrag, Familienbeihilfe, Mehrkindzuschlag, Kinderbetreuungsgeld und Familienzeitbonus wird (auch) im Kalenderjahr 2028 die Valorisierung ausgesetzt.
- Die einzige (allerdings große) Entlastung ist die Absenkung des Dienstgeberbeitrages zum

Familienlastenausgleichsfonds ab 2028 von 3,7 % auf 2,7 %. Als Teil der Gegenfinanzierung entfällt die Befreiung von der Dienstgeberbeitragspflicht betreffend Personen, die das 60. Lebensjahr vollendet haben, ebenfalls ab 1. Jänner 2028.

Sozialversicherung:

Aus dem Bereich des SV-Beitragsrechts sind insbesondere die folgenden Maßnahmen zu nennen:

- Die Geringfügigkeitsgrenze wird ein weiteres Jahr nicht valorisiert und auch 2027 551,10 Euro betragen.
- Die Höchstbeitragsgrundlagen 2027 und 2028 werden außerordentlich erhöht, um kurzfristig höhere SV-Beiträge zu lukrieren. Neben der regulären Valorisierung (steht noch nicht fest) erhöht sich die monatliche Höchstbeitragsgrundlage 2027 zusätzlich um 150 Euro und 2028 um weitere 50 Euro.
- Ebenso wie im Lohnsteuerrecht entfällt auch beitragsrechtlich die Begünstigung von dienstgeberseitig ausbezahltem Telearbeitspauschale (bisher für maximal 100 Telearbeitstage bis zu 300 Euro pa): Achtung: Die neue Beitragspflicht kann bei geringfügig Beschäftigten zu Problemen führen, wenn dadurch das laufende SV-pflichtige Entgelt über die Geringfügigkeitsgrenze steigt. Auch für laufende Altersteilzeitfälle entsteht dadurch ein gewisses Spannungsfeld, wie hinsichtlich der garantierten SV-Beitragsgrundlage und allenfalls der für den Lohnausgleich relevanten Ober- und Unterwerte umzugehen sein wird.
- Vergleichsweise „minimal“ entlastend wirkt die neue Beitragsfreiheit des E-Card-Service-Entgelts für Bezieher einer Waisenpension nach dem ASVG oder dem GSVG.
- Bei den Arbeitslosenversicherungs(AIV)-Beiträgen gibt es ab 2027 für zwei Personengruppen Zusatzbelastungen:
 - o Der DG-Beitrag wird auch für bisher von der AIV-Pflichtversicherung ausgenommene ältere Beschäftigte erhoben und entfällt im Ergebnis erst bei Erreichen des Regelpensionsalters.
 - o Beginnend ab 2027 wird der gestaffelt herabgesetzte bzw entfallene DN-Beitrag bei geringem Einkommen stufenweise auf den regulären Beitragssatz iHv 2,95 % angehoben: einerseits für zum 31. Dezember 2026 Beschäftigte (mit einer gestaffelten Übergangsregelung in 0,5-%-Stufen bis spätestens 2031), andererseits für Dienst-

Neuigkeiten und Änderungen im Steuerrecht

- verhältnisse, die erst nach diesem Datum neu beginnen, in Form einer Übergangsregelung mit 1-%-Stufen bis längstens 2028.
- Die für geringfügige Dienstverhältnisse bei Beschäftigung von mindestens zwei „Geringfügigen“ und Überschreitung der eineinhalbfachen Geringfügigkeitsgrenze auf Basis der diesbezüglichen Beitragsgrundlagen abzuführende Dienstgeberabgabe wird gesteigert: Zunächst wird ab 1. Jänner 2027 von 19,4 % auf 23 % erhöht; ab 2030 wird der Beitragssatz der Dienstgeberabgabe 21 % betragen.
 - Aus den verstärkten Maßnahmen des Gesetzgebers gegen Sozialbetrug ist die neue Haftung für auftragsbezogene Abgaben nach § 9a Sozialbetrugsbekämpfungsgesetz (SBBG) zu erwähnen: Demnach haftet der auftraggebende Unternehmer nicht nur nach § 9 SBBG für Entgelt und für Beiträge und Umlagen an die Krankenversicherung, sondern auch für Lohnsteuer und Umsatzsteuer, wenn er zum Zeitpunkt der Auftragserteilung wusste oder wissen musste, dass es sich beim auftragnehmenden Unternehmen oder einem nachfolgend beauftragten Unternehmen um ein Scheinunternehmen nach § 8 SBBG handelt.

Aus dem Bereich des SV-Leistungsrechts sind ua die folgenden Maßnahmen zu nennen:

- Die Pensionsanpassung für 2027 wurde bereits festgelegt und erfolgt mit dem Faktor 1,0295, allerdings nur bis zu einem Gesamtpensionseinkommen (§ 823 Abs 2 ASVG) iHd ASVG-HBGL 2026, anderenfalls um einen gleichbleibenden Fixbetrag (204,44 Euro), was einer Deckelung gleichkommt.
- Zahlreiche ASVG-Leistungen (Kranken-, Rehabilitations- und Wiedereingliederungsgeld) werden nicht nur für 2027 (schon im Vorjahr beschlossen), sondern auch für das Jahr 2028 nicht valorisiert. Ebenso wird auch die Valorisierung des Umschulungsgelds aus der AIV ausgesetzt.

Weitere Maßnahmen aus dem Bereich des SV-Leistungsrechts sind online via QR-Code verfügbar.



Zur Verfügung gestellt von der KPMG Austria GmbH.

Gläubigerschutz

Aktuelles aus Rechtsprechung und richterlicher Praxis

Eröffnungsantrag des Erwachsenenvertreters eines GmbH-Geschäftsführers

Die Verpflichtung, für eine insolvente juristische Person ohne schuldhaftes Zögern einen Konkursantrag zu stellen, trifft die organschaftlichen Vertreter, sind sie nicht voll handlungsfähig, ihre gesetzlichen Vertreter. Somit sind nicht nur die Erwachsenenvertreter geschäftsunfähiger Schuldner, sondern auch jene von an sich zur Antragstellung verpflichteten Organwaltern juristischer Personen zur Antragstellung verpflichtet.

Zur Geschäftsführung einer GmbH können nur physische, handlungsfähige Personen bestellt werden. Eine nicht eigenberechtigte Person kann nicht wirksam zum Geschäftsführer bestellt werden. Mit dem Verlust der Eigenberechtigung geht automatisch die Beendigung der Geschäftsführerstellung einher (RIS-Justiz RS0129579; 1 Ob 137/00d, 7 Ob 175/14g, 7 Ob 114/14m).

Seit Inkrafttreten des 2. Erwachsenenschutz-Gesetzes (BGBl I 2017/59) wird die Handlungsfähigkeit einer vertretenen Person durch eine Vorsorgevollmacht oder eine Erwachsenenvertretung nicht eingeschränkt, außer das Gericht ordnet für bestimmte Handlungen die Genehmigung des Erwachsenenvertreters an. Umfasst (wie im Anlassfall) der Wirkungskreis des Erwachsenenvertreters die Vertretung des Betroffenen als Gesellschafter und Geschäftsführer bei seinen unternehmerischen Tätigkeiten, insbesondere bei der GmbH, bleibt wegen Bestellung ohne Genehmigungsvorbehalt die Handlungsfähigkeit des Betroffenen grundsätzlich erhalten, und es tritt keine auf den Verlust der Handlungsfähigkeit abstellende Ex-lege-Beendigung der Organstellung ein.

Ist der organschaftliche Vertreter einer juristischen Person nicht voll handlungsfähig, trifft die Pflicht zur Antragstellung seinen gesetzlichen Vertreter. Der zur Stellung des Eröffnungsantrags verpflichteten Person mangelt es in jenen Verfahren an der Prozessfähigkeit, die in den Wirkungsbereich des Erwachsenenvertreters fallen. Zur Vertretung im Verfahren ist nur der gesetzliche Vertreter allein berechtigt. Damit kann der Geschäftsführer, für den ein Erwachsenenvertreter bestellt wurde – obwohl er aus der Funktion grundsätzlich nicht ex lege ausscheidet –, den Insolvenzantrag selbst nicht stellen. Er ist im gegebenen Zusammenhang nicht voll handlungsfähig, und die Handlungsfähigkeit mangelt ihm just in dem Bereich, für den § 69 Abs 3 IO Vorsorge treffen soll. Somit kann die Bestimmung nur so ausgelegt werden, dass in dieser Konstellation der Erwachsenenvertreter (in Vertretung des betroffenen Geschäftsführers) zur Antragstellung verpflichtet ist.

ZIK 2025/218
IO: § 69, 252
GmbHG: § 15
ABGB: § 242
ZPO: § 1

OLG Wien 25.2.2025, 6 R 300/24d

Insolvenzanfechtung: Benachteiligungsabsicht und Belastungs- und Veräußerungsverbot

Ein Belastungs- und Veräußerungsverbot kann zwar der Erhaltung des Eigentums – auch im Insolvenzfall (vgl RIS-Justiz RS0010755) – dienen, aber wegen einer beabsichtigten Gläubigerschädigung (oder gegebenenfalls auch wegen Unentgeltlichkeit) angefochten werden (vgl 1

Ob 583/79; 1 Ob 671/87; 9 Ob 46/00f; 3 Ob 2/09d; RIS-Justiz RS0010809; RS0010773; RS0050778).

Benachteiligungsabsicht ist schon dann anzunehmen, wenn der Schuldner in Form des bedingten Vorsatzes die Benachteiligung der Gläubiger ernstlich für möglich gehalten und sich damit abgefunden hat, mag die Gläubigerbenachteiligung auch nicht der einzige Beweggrund gewesen sein (RIS-Justiz RS0064166 [T9]). Die Benachteiligungsabsicht kann auch gegenüber künftigen Forderungen gegeben sein (RIS-Justiz RS0050623; iGlS RS0050608 [T2, T4, T7]; 17 Ob 17/24k [Rz 19]). Daran ändert nichts, wenn die Gläubigerbenachteiligungsabsicht durch Beratung eines Rechtsanwalts hervorgerufen wird.

Anmerkung: Im Anlassfall räumte die Schuldnerin – nach Beratung durch einen Rechtsanwalt – ihrem Ehegatten, dem Anfechtungsgegner, ein Belastungs- und Veräußerungsverbot auf ihrer Liegenschaft zu dem sowohl von ihr als auch ihm verfolgten Zweck ein, den Privatbesitz der Schuldnerin im Zusammenhang mit deren geschäftlicher Tätigkeit zu schützen. Die Schuldnerin wusste, dass sie als Geschäftsführerin einer GmbH unter bestimmten Voraussetzungen persönlich für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft haftet, und hielt es ernstlich für möglich und fand sich billigend damit ab, dass durch die Einräumung des Belastungs- und Veräußerungsverbots auf ihrer Liegenschaft künftige Gläubiger nicht, verzögert oder erschwert befriedigt werden. Der Anfechtungsgegner wusste davon.

ZIK 2026/22
IO: § 28
ABGB: § 364c

OGH 7.10.2025, 17 Ob 10/25g

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.



Jahresabonnement 2026
für KSV1870 Mitglieder
um nur € 421,60 (statt € 496,-)

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

Jetzt einsteigen: zik.lexisnexus.at

Helle Köpfe

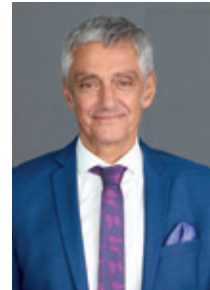


Karl-Heinz Götze,

Leiter KSV1870 Insolvenz, hielt am 21. Mai einen Vortrag zur aktuellen Insolvenzsituation sowie zu aktuellen Entwicklungen beim Verband der Wirtschaftstreuhänder. Über Insolvenzen – und hier speziell zur Signa-Insolvenz – sprach er auch am 11. Juni beim Steirischen Risk-Manager-Tag der Raiffeisenlandesbank Steiermark. Weiters nahm er als Vertreter des KSV1870 am 1. Juni an der 2. Jahrestagung des Zentrums für österreichisches Gläubigerschutzrecht am Juridicum Wien teil.

Ricardo-José Vybiral,

CEO der KSV1870 Holding AG, hielt am 28. Mai im Rahmen des NPO-Forums eine Keynote an der WU Wien zum Thema "Österreichs Wirtschaft zwischen Hoffnung und harter Realität". Weiters gestaltete er am 30. Juni im Rahmen von Siemens Female Empowerment einen virtuellen Vortrag zum Thema „Finanzielle Vorsorge – Perspektiven, Tipps und praktische Impulse“. Vom 22. bis 24. Juli besuchte er die 7. Salzburg Summit, eine internationale Wirtschaftskonferenz, die unter dem Motto „Allianzen für eine neue Weltordnung“ stand.



René Jonke,

Leiter KSV1870 Standort Graz, hielt am 16. Juni eine Keynote für das Management der Volksbank Steiermark zur Entwicklung der Immobilienbranche sowie zu den Ergebnissen der KSV1870 Umfrage „Austrian Business Check 2026“ über die aktuelle Wirtschaftslage österreichischer Unternehmen. Zudem referierte er im Juni 2026 an den Landesberufsschulen Mitterdorf und Graz 1 zu den Themen Gläubigerschutz, Bonitätsprüfung und Forderungsmanagement.

QUER GELESEN

KI im Einsatz

Das Buch zeigt, warum Künstliche Intelligenz längst eine Managementaufgabe ist. Der Leitfaden verbindet strategische, technische, rechtliche und ethische Perspektiven und liefert konkrete Orientierung für die Umsetzung. Zahlreiche Unternehmensbeispiele machen die Inhalte greifbar.



Sophie Martinetz (Hrsg.)

KI im Unternehmen

Praxishandbuch

Verlag: MANZ, 2026

Broschiert, 348 Seiten

ISBN: 978-3-214-26799-5

Preis: 84,00 Euro

Kleinunternehmerbesteuerung neu

Die Neuregelung der Kleinunternehmerbesteuerung bringt zahlreiche Fragen mit sich. Das SWK-Spezial liefert Antworten. Es erläutert u. a. Umsatz- und Einkommensteuer, Pauschalierung sowie Umsatzgrenzen und zeigt anhand aktueller Beispiele konkrete Anwendungsmöglichkeiten.



Edith Huber-Wurzing, Nadja Hubmann

Der Kleinunternehmer im UStG

SWK-Spezial

Verlag: Linde, 3. Auflage 2026

Kartiert, 158 Seiten

ISBN: 9783707348033

Preis: 35,00 Euro

Rechtliche Risiken rund um die Bilanz

Wer sich mit Bilanzierung und Haftungsfragen beschäftigt, findet hier aus straf-, gesellschafts- und steuerrechtlicher Sicht Orientierung. Die 2. Auflage berücksichtigt aktuelle Rechtsprechung und wichtige Neuerungen – von der Nachhaltigkeitsberichterstattung bis zur Bilanzierung in der Steuergruppe.



Stefan Albiez, Matthias Petutschnig,

Christian Wimpissinger (Hrsg.)

Bilanz und Haftung

Strafrecht – Gesellschaftsrecht – Steuerrecht

Verlag: Verlag Österreich, 2. Auflage 2026

Handbuch gebunden, 436 Seiten

ISBN Print: 978-3-7046-9894-0

ISBN eBook: 978-3-7046-9949-7

Preis: 119,00 Euro Print

Preis: 107,10 Euro eBook

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 Geschäftspartnern und Mitarbeitenden, dass auf Ihr Unternehmen Verlass ist – transparent, sichtbar und immer aktuell.

Jetzt bestellen unter ksv.at/bonitaetslabel.

KSV. Einfach.Innovativ.

KSV1870

Mit dem CyberRisk Manager alle Lieferanten im Blick



Für Unternehmen mit vielen Lieferanten ist es eine große Herausforderung, das Cyberrisiko ihrer Geschäftspartner professionell, gesetzeskonform und effizient zu managen.

Mit dem CyberRisk Manager der KSV1870 Nimbusec GmbH ist es jetzt möglich, alle wichtigen Prozesse rund um das Thema Cyberrisiko-Management für Lieferanten gemäß NIS-2 zu bündeln.

- ✓ Nachweise der Lieferkette verwalten
- ✓ Risiken intern bewerten und Maßnahmen definieren
- ✓ Erstellung von Einzelratings für Lieferanten weltweit
- ✓ Kontaktmöglichkeit direkt zum Lieferanten

Die Basis für Ihr Lieferantenmanagement
nach NIS-2 und DORA. Mehr dazu via QR-Code

