KSV1870

forum.ksv

DAS MEDIUM FÜR INTERNATIONALEN KREDITSCHUTZ

AUSGABE 03/2018

Motivforschung: Was wissen Sie über Ihre Kunden?

142. Generalversammlung des KSV1870
Beihefter: 2017 im Überblick

„Made in Austria"
trotzt der Billigmode

Fragen Sie jetzt Mieter nach dem InfoPass!

KSV1870 InfoPass

für Mieter

Der KSV1870 liefert objektive Informationen über die finanzielle Verlässlichkeit Ihres zukünftigen Mieters. So treffen Sie schnell und sicher Ihre Mieterwahl.

Mehr Informationen unter:
ksv.at/infopass-vermieter

KSV1870

Editorial

Liebe Mitglieder,

der Juni stand ganz im Zeichen der 142. Generalversammlung des KSV1870, die am Erste Campus in Wien über die Bühne gegangen ist. Hausherr Stefan Dörfler ließ es sich nicht nehmen, den KSV1870 und seine Gäste in einer der modernsten Locations des Landes zu begrüßen. In seiner Eröffnungsrede verwies er auch auf die jahrzehntelange erfolgreiche Partnerschaft der beiden Häuser.

Im Rahmen der Generalversammlung, die unter dem Motto „Entscheidungen in Echtzeit" stand, präsentierte Geschäftsführer Ricardo-José Vybiral nicht nur die Geschäftszahlen 2017, sondern auch innovative und digitale Tools, die der KSV1870 zuletzt auf den Markt gebracht hat. Doch bevor es so weit war, überraschte Vybiral die Anwesenden mit einer Videobotschaft von Bundesministerin Margarete Schramböck, die darin die Bedeutung des KSV1870 für die österreichische Wirtschaft unterstrich.

Nachdem der formelle Teil des Abends abgeschlossen war, gehörte die Bühne Lutz Wagner. Passend zum Thema Echtzeit, veranschaulichte der ehemalige Schiedsrichter auf spannende und zugleich unterhaltsame Art und Weise, was es bedeutet, Entscheidungen innerhalb von Bruchteilen einer Sekunde zu treffen. Und auch hier zeigt sich: Die Digitalisierung nimmt eine immer wichtigere Rolle ein.

Foto: Salzburg Wohnbau GmbH

Die Digitalisierung ist aber nicht nur an diesem Abend ein Kernthema im KSV1870. Als führende Wirtschaftsplattform des Landes ist der KSV1870 auch Sprachrohr seiner Mitglieder. Im Rahmen des „Austrian Business Check" befragte der Gläubigerschutzverband seine Mitglieder unter anderem zum Thema Digitalisierung und hat dadurch genau erfahren, welche Unterstützung die Wirtschaft benötigt. Auch deshalb wird der KSV1870 seinen digitalen Weg fortsetzen und die Geschäftsfelder weiterhin darauf ausrichten.

Neue Methoden und digitale Services sind auch in der Motivforschung gefragt. Der aktuelle Coverartikel beschäftigt sich damit, welche Möglichkeiten es heutzutage gibt, um die Bedürfnisse und Wünsche der Kunden zu erfahren. Eines vorweg: Die Zeit der stundenlangen Telefonbefragungen ist vorbei. Zudem gibt Sophie Karmasin Einblicke in die Markt- und Meinungsforschung.

Im Namen des KSV1870 wünsche ich Ihnen einen schönen Sommer und eine erfolgreiche zweite Jahreshälfte 2018.

Ihr Roland Wernik

PS: KSV1870 goes LinkedIn & XING

Der Gläubigerschutzverband baut seine Präsenz in sozialen Netzwerken weiter aus. Ziel ist es, Themen voranzutreiben, die Österreichs Wirtschaft bewegen. Tipps, Blogartikel, Pressemeldungen, Produktinformationen – durch das Teilen von Expertenwissen will sich der KSV1870 positionieren.
Auf diesen Online-Plattformen sind wir ab sofort zu finden: LinkedIn, Xing, Twitter und YouTube. Informieren Sie sich auch auf dem KSVBLOG. Wir freuen uns, wenn Sie uns folgen und Inhalte teilen.

KSVBLOG

IMPRESSUM: Medieninhaber: Kreditschutzverband von 1870, 1120 Wien, Wagenseilgasse 7; www.ksv.at;
Herausgeber: Ricardo-José Vybiral; Verlagsort: Wien;
Chefredaktion: Sandra Kienesberger;
Redaktion: Birgit Glanz, Markus Hinterberger, Michaela Kohlbacher;
Autoren dieser Ausgabe: Markus Mittermüller, Stefan Scoppetta
Layout: Die Creation Werbung+Design; Lektorat: Johannes Payer

Das Österreichische Umweltzeichen
für Druckerzeugnisse. UZ 24. UW 686
Ferdinand Berger & Söhne GmbH.

Inhalt

COVER

6 **Motivforschung:** Was wissen Sie über Ihre Kunden?

9 **Sophie Karmasin im Interview.** Die Markt- und Motivforscherin spricht über Kundenmotive und wie man sie am besten herausfindet.

AKTUELL

10 **Austrian Business Check.** Österreichs Unternehmen wollen investieren.

12 **Austrian Business Check.** Heimische Betriebe digitalisieren vor allem ihr BackOffice.

14 **Die Digitalisierung ist auch ein Kulturthema:** Ein Kommentar von Ricardo-José Vybiral.

15 **142. Generalversammlung des KSV1870.** Zahlen, innovative Tools und eine Keynote – 2017 im Rückspiegel.

16 **Alle Fotos zum großen KSV1870 Event.** Prominente Kunden und Freunde des Hauses.

18 **„Made in Austria" trotzt der Billigmode.** Heimische Bekleidungshersteller positionieren sich mit Nischenprodukten im Wettstreit gegen die Textilriesen.

6 **Motivforschung:** Was wissen Sie über Ihre Kunden?

10 **Austrian Business Check:** Investitionen und Digitalisierung in Österreich

9 **Im Interview:** Sophie Karmasin

Foto: Karmasin Research & Identity

Foto: Shutterstock (2)

Beilage:
Jahresbericht 2017

15 **142. Generalversammlung des KSV1870:** Entscheidungen in Echtzeit

Foto: Anna Rauchenberger

20 **Fragen Sie Dottore Branchicella** vom KSV1870.

Foto: Anna Rauchenberger

18 **„Made in Austria"** trotzt der Billigmode

NEWS

20 **KSV1870 Inside.** News vom führenden Gläubigerschutzverband Österreichs.

21 **Neu im Vorstand:** Peter Modelhart.

22 **Helle Köpfe – volle Transparenz:** KSV1870 Experten schaffen Wissen und sichern Werte.

22 **Quergelesen.** Neue Fachbücher, die Praxiswissen vermitteln.

23 GLÄUBIGERSCHUTZ
Aktuelles aus Rechtsprechung und richterlicher Praxis.

24 STEUERTIPPS
Wichtige Neuigkeiten und Änderungen im Steuerrecht speziell für Unternehmer.

26 WIRTSCHAFTSBAROMETER
Tops & Flops in der österreichischen Wirtschaft.

Foto: Shutterstock

Am Puls der Kunden

Mit Markt- und Motivforschung weiß man über seine Kunden mehr als der Kunde über sich selbst. Dank der fortschreitenden Digitalisierung ist man jetzt den Gefühlen auf der Spur, und es ist möglich, Datensätze auszuwerten, die über die Kunden viele Details verraten. TEXT: Stefan Scoppetta

Das US-Unternehmen Procter & Gamble brachte in den 1990er-Jahren Febreze auf den Markt. Eine farblose Flüssigkeit in der Sprühflasche, die lästige Gerüche in der Wohnung eliminieren sollte. In einem der ersten Werbespots sah man eine Dame mit ihrem Hund auf der Couch den schönen Spruch aufsagen: „Sophie wird immer wie Sophie riechen, meine Möbel müssen das nun nicht mehr." Psychologisch war der Spot top, und trotzdem floppte Febreze. Peter Hajek, Gründer und Eigentümer von Public Opinion Strategies: „Erst nachdem Millionen Dollar in eine Marketingkampagne flossen, wurden Markt- und Motivforscher engagiert. Und sie fanden die Ursache: Haustierbesitzer und Raucher nehmen den Geruch gar nicht wahr, den Febreze vertreiben sollte. Aber es stellte sich auch heraus, dass Menschen den Luftauffrischer gerne als rituellen Abschluss ihrer Putzaktivitäten verwenden." Der Werbespot wurde modifiziert, und fortan sah man Frauen, die ihre Putzaktivitäten mit einem kleinen rituellen Sprüher Febreze beendeten. Damit wurde das Produkt zum Blockbuster im Segment Haushaltsreiniger. Procter & Gamble macht damit jährlich eine Milliarde Dollar Umsatz.

Am Markt vorbeiproduziert.

Das ist nur eines von vielen Beispielen, die zeigen, dass die Motivforschung aus einem Flop mit der richtigen Ansprache einen Verkaufsschlager machen kann. Doch in Krisenzeiten wird sehr oft bei der Markt- und Motivforschung gespart. „Lieber steckt man zuerst Millionen in die Produktentwicklung sowie in teure Marketingkampagnen, und erst dann, wenn der Plan nicht aufgeht, wird beim Kunden nachgefragt. Viel sinnvoller wäre es, eine Produktidee oder Marketingkampagne testen zu lassen, noch bevor Geld in neue Projekte investiert wird", so Hajek.

„Die wichtigen Entscheidungen werden im Bauch und nicht im Kopf gefällt."

Revolutionär, aber niemanden interessiert's.

Berühmte Flops gibt es viele, einer davon ist Segway. Das Produkt ist revolutionär – aber trotzdem will es niemand haben. Anfangs geriet der Hype außer Kontrolle, als die Nachricht durchsickerte, dass der berühmte Erfinder Dean Kamen an einem geheimen Produkt mit dem Codenamen „Ginger" arbeite. Dies geschah ein Jahr vor dem offiziellen Produktstart. Kamen, so das Gerücht, habe eine Alternative zum Auto entwickelt. Als Investoren und die Öffentlichkeit begriffen, dass es sich nur um einen technisch weiterentwickelten Motorroller handelte, waren sie verdutzt. Da halfen auch die Werbespots nichts: Darin wurden Fahrer gezeigt, die wie Zirkusartisten auf seltsam aussehenden Gefährten balancierten. Hajek: „Der Preis für das Produkt war viel zu hoch. Zudem wurden potenzielle Nutzergruppen vor der Markteinführung nicht gefragt, was ihnen bei dem Gefährt wichtig ist. Heute hat man es in der Nische für Fremdenführer oder Polizeikräfte positioniert. Letztendlich wurden wichtige Produktversprechen nicht eingehalten, und das Produkt blieb im Verkauf weit hinter den Erwartungen zurück."

Wie spricht man Kunden richtig an?

Der Markt- und Motivforscher Hajek ist fest davon überzeugt, dass meist der falsche Weg gewählt wird: „Es wird zu viel über rationale Argumente nachgedacht und das Bauchgefühl außen vor gelassen. Dabei braucht man einen emotionalen Zugang zur Zielgruppe, da die wichtigen

Foto: Shutterstock

Entscheidungen im Bauch und nicht im Kopf gefällt werden." Darüber hinaus haben schon in den 1950er-Jahren Experten herausgefunden, dass viele Menschen nicht wissen, was sie wollen, und sich bei Entscheidungen dementsprechend unvernünftig verhalten. Gleichzeitig wurde erkannt, dass Menschen bei Befragungen ihre Wünsche und Abneigungen nicht verraten, selbst wenn sie diese kennen. Das war die Geburtsstunde der Motivforschung. Man bediente sich der Tiefenpsychologie und teils aufwendiger wissenschaftlicher Untersuchungen, um herauszufinden, was die Menschen wirklich wollen. Damals widmete man sich zum Beispiel der Frage, warum Hausfrauen regelrecht in Verzückung geraten, wenn sie einen großen Selbstbedienungsladen betreten. Oder warum Männer durch Kabrioletts in Autohäuser gelockt werden, am Ende aber doch eine Limousine kaufen.

„Trink Coca-Cola!" – Und der Umsatz steigt.

Aufsehen erregte zum Beispiel das Experiment des New Yorker Marktforschers James Vicary, der in einem Kino in Fort Lee, New Jersey, innerhalb von sechs Wochen insgesamt 45.699 Besucher des Hollywood-Melodrams „Picknick", ohne sie vorab zu informieren, mit einem Spezialprojektor alle fünf Sekunden jeweils einen Sekundenbruchteil lang den Werbebefehlen „Trink Coca-Cola!" und „Hungrig? Iss Popcorn!" ausgesetzt hatte. Das Resultat schlug hohe Wellen: Der Verkauf von Coca-Cola an der Kinokasse im Foyer stieg um 18,1 %, jener von Popcorn sogar um 57,5 %. Erst später stellte sich heraus, dass der Marktforscher bei den Zahlen getrickst hatte. Trotzdem wird bis heute mit solchen versteckten Botschaften um die Kunden gebuhlt. Hajek: „In jedem James-Bond-Film werden Produktplatzierungen wie zum Beispiel der Aston Martin oder auch die Uhrenmarke Omega um teures Geld verkauft. Dass es funktioniert, zeigt sich daran, dass Unternehmen bereit sind, viel Geld dafür auszugeben. Und sei es auch nur für wenige Sekunden."

Neue Methoden.

Markt- und Motivforschung haben gerade durch die zunehmende Digitalisierung einen echten Aufschwung erfahren. Vorbei sind die Zeiten, wo hunderte Studenten Telefonbefragungen machen oder einfache Online-Fragebögen in die Runde geschickt werden. Mit neuen Umfragemethoden lassen sich selbst die Emotionen der Kunden zu Produkten, Marken oder Parteien messen. Sogar die Emotionen von Werbespots können heute mit neuen Tools bis in die Zehntelsekunde genau auf die Konsumenten zugeschnitten werden. Von Trauer über Liebe bis Euphorie und wieder zurück – das alles ist heute kein Problem mehr.

„Heute hat man eher das Problem, aus den Daten die richtigen Schlüsse zu ziehen"

Daten richtig auswerten.

Das große Thema ist Big Data. Damit wird es möglich, nicht nur Motive zu erkennen, sondern auch die Zusammenhänge. Hajek: „Eine große britische Supermarktkette fand heraus, dass Menschen, die Windeln der Größe 0 kaufen, gerne auch Bier kaufen. Man fragte sich, wie das zusammenpasst, und fand heraus, dass in den ersten Monaten nach einer Geburt die Väter einkaufen gehen, während die Mütter noch mit dem Baby zu Hause bleiben." Hatte man vor 20 Jahren noch das Problem, an die Daten der Menschen zu kommen, so hat sich das heute massiv gewandelt. „Heute hat man eher das Problem, aus den Daten die richtigen Schlüsse zu ziehen", erklärt Hajek. So dramatisch der Fall von Cambridge Analytica war, das laut Schätzungen von Facebook bis zu 87 Millionen Nutzerdaten weltweit aus dem Netzwerk gesaugt hat, so zeigt es doch, dass sich mit derartigen Datenmengen auch Wahlkämpfe beeinflussen lassen. Hajek: „Es war illegal, was Cambridge Analytica gemacht hat. Aber viele Kunden geben Unternehmen freiwillig ihre Daten bekannt. Es gilt, diese Daten richtig auszuwerten, um noch besser auf die Kundenbedürfnisse und Motive eingehen zu können. Aber bei Big Data stehen wir trotz großer Fortschritte noch ganz am Anfang. Was hier die Zukunft bringen wird, können nicht mal wir Profis abschätzen." ■

Foto: Public Opinion Strategies

Peter Hajek ist Gründer und Eigentümer von Public Opinion Strategies.

„Es geht nicht nur um das Warum, **sondern auch um das Wie“**

Sophie Karmasin, ehemalige Familienministerin und Gründerin von Karmasin Research & Identity, über neue Ansätze in der Markt- und Meinungsforschung, Auftraggeber-Motive und gefährliche Vertrauensverluste. TEXT: Stefan Scoppetta

Nach Ihrem politischen Engagement widmen Sie sich wieder der Markt- und Motivforschung. Knüpfen Sie mit Ihrem neuen Unternehmen an das Konzept der vor Ihrem Politikeinstieg verkauften Karmasin Motivforschung und Gallup an?

Vor meiner Zeit in der Politik verfolgte ich einen sehr wissenschaftlichen Ansatz und lieferte Daten und Fakten an die Unternehmen. Doch in der Politik lernte ich, dass es nicht nur darauf ankommt, die entsprechenden Daten zu haben, sondern es auch wichtig ist, sie praktisch umzusetzen. Deshalb verfolge ich nun einen ganzheitlichen Ansatz. Mit Karmasin Research & Identity erhebe ich Daten und helfe auch gleich bei der Umsetzung. Es geht also nicht nur um das Warum, sondern auch darum, wie ich Mitarbeiter und Kunden dazu bringe, etwas anders zu machen. Ich sehe mich als checkfelix der Branche. Die Kunden sollen objektiv die beste Antwort auf ihre Forschungsfragen bekommen.

Wie darf man sich das praktisch vorstellen?

Zunächst erheben wir etwa mit qualitativen Interviews die Motive. Aber nicht nur jene der Kunden oder Mitarbeiter, sondern auch des Auftraggebers. Denn auch dieser hat Motive, und oft ist er sich selbst gar nicht bewusst, was mit einer Befragung erreicht werden soll. Von den Auftraggeber-Motiven ist es abhängig, welche Methoden wir einsetzen. Hierbei reicht das Spektrum von Assoziations- und Zuordnungsverfahren bis hin zu Online-Befragungen.

Mit welchen Tools arbeiten Sie hier?

In der Markt- und Motivforschung bin ich nicht methodisch festgelegt, sondern kann aus dem gesamten Sortiment der qualitativen oder quantitativen Tools wählen. Entscheidend ist, dass es zur Problemstellung passt. Das ist auch einer der größten Fehler, denen man heute oft erliegt. Man diskutiert zu viel über die Methode und zu wenig über die wirklichen Ziele. Viele Unternehmen wissen aus ihren Daten, dass das Geschäft nicht läuft. Manche wissen auch, woran es liegt, schaffen es aber nicht, daraus die richtigen Schlüsse zu ziehen. Hier knüpfen wir an und helfen in der Implementierung der richtigen Tools.

Wo sehen Sie Ihren zukünftigen Arbeitsschwerpunkt?

Das ist sehr breit gefächert und geht von der CEO-Positionierung im Unternehmen, aber auch in der Außenwahrnehmung bis hin zur Mitarbeiter- und Kundenkommunikation. In meiner Zeit in der Politik ist mir aufgefallen, dass die Kommunikation nach außen mit internen Entscheidungen oft nicht zusammenpasst. Das führt über kurz oder lang zu Vertrauensverlusten bei den Mitarbeitern und Kunden. Diese Erfahrung motivierte mich, eine Beratungsmethode zu entwickeln, die die interne Sichtweise der Mitarbeiter mit der externen Sichtweise abgleicht, weiterentwickelt und so die Identität eines Unternehmens in beide Richtungen stärkt. Ich bin mir sicher, dass eine überzeugende Identität die neue Währung in der Unternehmenssteuerung ist.

Ihr Unternehmen ist noch sehr jung. Gibt es bereits Kunden, die Ihre Dienste in Anspruch nehmen?

Ich habe bereits einige Firmen, die auf meine Expertise vertrauen. Darunter finden sich große Telekom-Unternehmen, aber auch Start-ups – das ist bunt gemischt. Aber ich bin nicht neu am Markt, sondern um vier Jahre politische Erfahrung reicher, und davon können auch meine Kunden profitieren. ■

Foto: Karmasin Research & Identity

Austrian Business Check: Österreichs Unternehmen wollen investieren

Der KSV1870 hat sich unter den heimischen Betrieben umgehört: 78 % der Befragten beschreiben die Stimmung in Bezug auf Investitionen aktuell als positiv. 43 % wollen heuer im Vergleich zu 2017 sogar mehr Geld in die Hand nehmen.

TEXT: Markus Hinterberger

Er ist nach wie vor da, der Aufschwung in Österreichs Wirtschaft. Auch wenn die Hochkonjunktur im Vergleich zum Jahresanfang etwas nachgelassen hat, ist die Stimmung in den heimischen Unternehmen positiv. Das zeigen auch die Ergebnisse des „Austrian Business Check". Denn die österreichischen Betriebe sind gewillt, zu investieren. Acht von zehn Firmen stehen Investments positiv gegenüber. 43 % wollen heuer im Vergleich zu 2017 sogar mehr Geld in die Hand nehmen. „Ob der im Vorjahr begonnene Aufschwung nachhaltig ist, hängt unter anderem von der Bereitschaft zu Investitionen ab, und diese ist heuer gegeben. Überraschend machen aber nicht nur große Betriebe finanzielle Mittel für neues Wachstum frei, sondern KMU und Kleinstunternehmen gleichermaßen", erklärt Ricardo-José Vybiral, Geschäftsführer des KSV1870. Was die Investitionsstimmung betrifft, so ist die Einstellung bei mittelgroßen Unternehmen mit 90 % und großen Betrieben mit 86 % am positivsten.

Ricardo-José Vybiral und Gerhard Wagner präsentierten auf einer Pressekonferenz im April die Ergebnisse des „Austrian Business Check".

> „Ob der im Vorjahr begonnene Aufschwung nachhaltig ist, hängt von der Bereitschaft zu Investitionen ab."

Fokus auf IT-Bereich und Stabilität.

Konkrete Investments planen die Unternehmen in den Bereichen IT (31 %), Werbung/PR (28 %) und der Aus- und Fortbildung von Mitarbeitern (24 %). Die wichtigsten Motive sind der Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit, die langfristige Absicherung des Unternehmens sowie die Steigerung von Gewinnen. „Dieses Ergebnis zeigt, dass die Unternehmen in Österreich sehr sicherheitsorientiert sind und auch um die Wichtigkeit von Mitarbeitern wissen. Jeder fünfte Betrieb möchte Mitarbeiter einstellen und die Belegschaft aus- und weiterbilden, um für die zukünftigen Herausforderungen gerüstet zu sein", so Gerhard Wagner, Geschäftsführer der KSV1870 Information GmbH. Finanzieren möchten die Unternehmen ihre Pläne vorrangig selber, und zwar durch Eigenkapital (60 %) und den Cashflow (30 %).

Hürden: Angst vor dem Risiko.

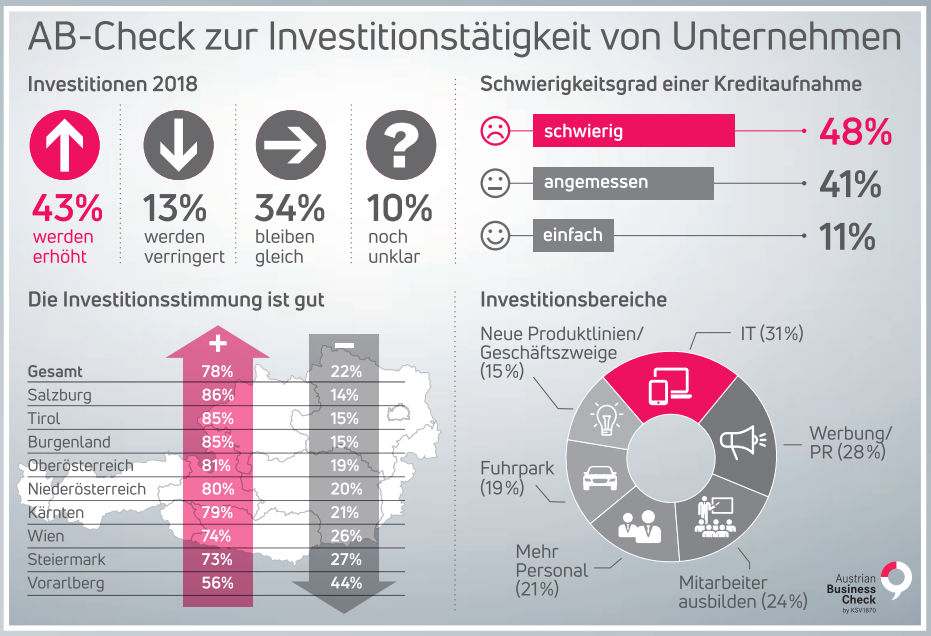
Es gibt Gegenwind: Bürokratie, Steuergesetze und Fachkräftemangel führen

WAS IST DER „AUSTRIAN BUSINESS CHECK"?

Im Rahmen des „Austrian Business Check" (AB-Check) befragt der KSV1870 zwei Mal jährlich Österreichs Unternehmen. An der Umfrage im März haben mehr als 1.000 Unternehmen teilgenommen und gaben ihre Meinung zu den Themen Digitalisierung und Investitionen ab.

die Liste der Investitionshürden an. „An der Spitze finden sich die bekannten und klassischen Faktoren, die in Österreich anhaltend nicht gelöst werden. Aber: Jedes fünfte Unternehmen scheut auch das Risiko und möchte lieber im sicheren Hafen bleiben, wodurch Wachstum schwierig wird. Auch fehlendes Kapital ist ein Thema. Die Unternehmen sind bei Bankkrediten vorsichtig, jedoch gibt es Investments, die sich nicht mehr über Eigenmittel finanzieren lassen“, so Vybiral.

Kreditvergabe – 65 % pfeifen auf Kredit.
Aus Sicht der Unternehmen ist eine Kreditaufnahme kein einfaches Projekt: 48 % meinen, dass sie schwierig ist, 41 % halten den Prozess hinsichtlich Vergabe, Zeit und Höhe für angemessen und 11 % für einfach. Dennoch sind 52 % der Ansicht, dass die Konditionen/Kosten akzeptabel sind. 15 % sprechen sogar von guten Konditionen bzw. geringen Kosten. „Bei diesem Thema sind die Befragten seit Jahren gespalten. Einerseits halten sie eine Kreditaufnahme für schwierig, die Konditionen und Kosten sind für sie aber großteils akzeptabel. Der Bankkredit hat aus unserer Sicht ein Imageproblem und ist gleichzeitig für Investitionen im mittleren bis größeren Rahmen unverzichtbar. Das wären typischerweise die Gründung neuer Standorte, Expansionen und die Entwicklung weiterer Geschäftsfelder“, so Wagner. ■



SO SCHÄTZEN ÖKONOMEN DIE LAGE EIN

Michael Heise, Chefvolkswirt der Allianz SE:
„Die Binnennachfrage erweist sich weiter als sehr robust. Die Investitionen profitieren von der überdurchschnittlich hohen Kapazitätsauslastung in der Industrie und der Konsum von der guten Lage auf dem Arbeitsmarkt“, erklärt Heise auf einer Pressekonferenz im Juni in Wien. Im Gegensatz zu vielen anderen EWU-Ländern konnte die österreichische Wirtschaft die hohe Wachstumsdynamik des vergangenen Jahres auch im ersten Quartal 2018 beibehalten. Für 2018 rechnet die Allianz mit einem kräftigen realen Wirtschaftswachstum von 2,6 %. Damit einher gehen ein spürbarer Rückgang bei der Arbeitslosigkeit und ein deutlicher Beschäftigungsanstieg.

Walter Pudschedl, Ökonom für Österreich der UniCredit Bank Austria:
„Die Hochkonjunktur in Österreich hält an, der Schwung hat seit dem starken Jahresbeginn jedoch nachgelassen. Nach einem Allzeithoch im Dezember 2017 hat sich der UniCredit Bank Austria Konjunkturindikator im Mai den fünften Monat in Folge verringert, weist jedoch weiterhin auf eine solide Wachstumsdynamik der heimischen Wirtschaft zur Jahresmitte hin“, so Pudschedl im Konjunkturindikator im Juni. Nach dem starken Jahresbeginn mit einem BIP-Anstieg von 3,4 % im Vergleich zum Vorjahr dürfte das Wachstumstempo im zweiten Quartal ein wenig geringer ausgefallen sein.
Obwohl sich die Konsumentenstimmung zur Jahresmitte 2018 in Österreich weiter eingetrübt habe, schätzt Pudschedl die Wachstumsaussichten für die kommenden Monate dennoch positiv ein. Das Wachstumstempo werde sich in der zweiten Jahreshälfte bei soliden 2 % einpendeln, damit sei 2018 ein Anstieg des BIP von 2,8 % in Sicht. Insgesamt sei die Konjunkturstimmung in Österreich weiterhin so gut wie seit rund zehn Jahren nicht mehr.

Digitalisierung auf Österreichisch: Betriebe zäumen Pferd von hinten auf

Österreichs Unternehmen werden digitaler. Jedoch hauptsächlich dann, wenn es um die Effizienzsteigerung von internen Verwaltungsprozessen geht. Bei der Digitalisierung von Produkten und Services bewegt sich Österreich bestenfalls im europäischen Mittelfeld. TEXT: Markus Hinterberger

Die Digitalisierung ist in aller Munde. Im Zeitalter der Echtzeit-Ökonomie wollen Kunden Informationen rasch beziehen und Entscheidungen immer schneller treffen. Kurze Durchlaufzeiten gehören mittlerweile zum beruflichen Alltag. Und trotzdem fühlt sich in Österreich noch immer jeder fünfte Betrieb schlecht über die digitale Welt informiert. Denn in vielen Bereichen ist das Wissen in der Praxis noch längst nicht angekommen. Speziell in Kärnten herrscht enormer Aufholbedarf. Rund ein Drittel ist im Süden Österreichs schlecht über die Digitalisierung informiert.

Backoffice steht im Fokus der Digitalisierung.

Der Großteil der aktuellen bzw. umgesetzten Projekte in den Betrieben fokussiert auf die Effizienzsteigerung von Verwaltungsprozessen, wie die Ergebnisse des vom KSV1870 durchgeführten „Austrian Business Check" zeigen. Denn jene Digitalprojekte, die bereits umgesetzt wurden bzw. aktuell realisiert werden, adressieren hauptsächlich den administrativen Bereich: „Die Vorteile einer effizienten Verwaltung in Ehren, aber in Österreich wird bei diesem Thema das Pferd von hinten aufgezäumt. Die Digitalisierung nimmt ihren Anfang im Backoffice und nicht beim Kunden", erklärt Ricardo-José Vybiral, Geschäftsführer des KSV1870. Elektronischer Zahlungsverkehr bzw. Bankgeschäft, Rechnung bzw. Rechnungswesen sowie E-Government werden derzeit am häufigsten digitalisiert.

> „In Österreich wird bei diesem Thema das Pferd von hinten aufgezäumt. Die Digitalisierung nimmt ihren Anfang im Backoffice und nicht beim Kunden."

Digitale Produkte aktuell kaum Thema.

Bei rund 80 % der Befragten genießt die Modernisierung des Produkt- bzw. Serviceangebots im Digitalbereich momentan keine Priorität. Und 70 % verzichten auf die Digitalisierung von Arbeitsabläufen und Produktionsprozessen – das ist für sie reine Zukunftsmusik. „Die Betriebe versuchen, ihre internen Prozesse effizienter zu gestalten, und vergessen dabei auf ihre Produkte und Dienstleistungen. Man vergisst schlichtweg auf die Möglichkeiten in der Vermarktung. Dadurch bleiben vertriebliche Chancen, die sich durch digitale Lösungen ergeben, momentan fast ungenutzt", so Vybiral. 84 % der befragten Unternehmen verfügen über keinen eigenen Webshop, und 94 % haben keine Unternehmens-App. 66 % beschäftigen sich aktuell nicht mit Geschäftsanwendungen auf mobilen Geräten. Darüber hinaus ist Cloud Computing für 73 % der befragten Betriebe zum derzeitigen Zeitpunkt irrelevant.

Social Media: 41 % sind dabei.

Vergleichsweise häufig haben die Unternehmen einen eigenen Social-Media-Auftritt (41 %) – vor allem Salzburger Firmen setzen vermehrt auf die unterschiedlichen Online-Plattformen. 42 % der Befragten nutzen firmenexterne soziale Netzwerke wie zum Beispiel Facebook, Twitter und

„Die Betriebe versuchen, ihre internen Prozesse effizienter zu gestalten, und vergessen dabei auf ihre Produkte und Dienstleistungen. Dadurch bleiben vertriebliche Chancen momentan fast ungenutzt."

LinkedIn. Gleichzeitig halten die Befragten diese Kanäle nicht für sehr wichtig in Bezug auf die Wettbewerbsfähigkeit.

Zukunft: Mobile Business.

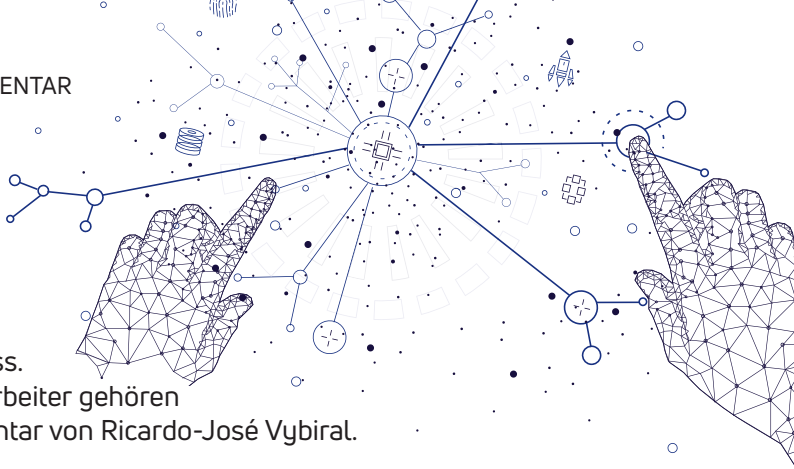
Nachdem viele Firmen soziale Medien bereits vergleichsweise häufig nutzen, zählen diese nicht mehr zu den großen Zukunftsprojekten im Bereich der Digitalisierung. Ganz im Gegensatz zur Modernisierung von Produkten und Serviceleistungen, die ebenso wie die Optimierung von Geschäftsanwendungen für mobile Endgeräte langsam, aber sicher in den Mittelpunkt der Unternehmen geraten: „Zwar fokussieren die Unternehmen weiterhin auf administrative Prozesse, wie die elektronische Rechnung, jedoch rücken bei den Zukunftsprojekten die Bereiche Service/ Produkte, Mobile Business und die Produktion nach vorne", so Vybiral. ■

DIE DIGITALE WELT DES KSV1870

Die Digitalisierung ist im KSV1870 aktuell ein großes Thema. Im Rahmen des „Austrian Business Check" befragte der Gläubigerschutzverband seine Mitglieder zu den Themen Investitionslage, Digitalisierung, Kreditvergabe und DSGVO und hat dadurch erfahren, welche Unterstützung die Wirtschaft benötigt.

Der KSV1870 wird – ohne Wenn und Aber – die Digitalisierung in seinen Geschäftsfeldern auch weiterhin deutlich vorantreiben. Denn die Mitglieder und Kunden sind Online-User, die Produkte, Services und Dienstleistungen in Echtzeit abrufen wollen. Dazu braucht es digitale Lösungen: „Die Entwicklung und Gestaltung von innovativen und einfachen Tools steht bei uns ganz klar im Fokus, um die Wirtschaft bestmöglich zu unterstützen", so Vybiral.

Mehr zu den digitalen Lösungen, die der KSV1870 in der Vergangenheit bereits entwickelt und auf den Markt gebracht hat, erfahren Sie im Beihefter in der Heftmitte und unter www.ksv.at.



Die Digitalisierung ist auch ein Kulturthema

Die Digitalisierung ist weit mehr als ein technischer Prozess. Denn im Mittelpunkt des Wandels steht der Mensch: Mitarbeiter gehören überzeugt, Kundenbedürfnisse berücksichtigt. Ein Kommentar von Ricardo-José Vybiral.

Wirft man einen Blick quer durch Österreichs Wirtschaft, könnte man meinen, die Digitalisierung ist mittlerweile überall dort, wo es sinnvoll ist, angekommen. Und ja, die heimischen Unternehmen befinden sich tatsächlich inmitten einer Transformation und werden digitaler. Jedoch nicht unbedingt dort, wo Kunden unmittelbar einen Nutzen daraus ziehen.

Foto: Petra Spiola

„Ab heute sind wir digital."

So einfach geht es nicht. Ein Unternehmen kann nicht von heute auf morgen digitalisiert werden. Auch, weil die Modernisierung eines Betriebes bei weitem nicht nur ein reines Technikthema ist. Eine digitale Roadmap, die in den Businessplan integriert ist und das gesamte Team miteinschließt, ist die Grundlage für einen erfolgreichen Wandel – aber nicht mehr. Die Digitalisierung eines Unternehmens passiert eigentlich woanders: und zwar in den Köpfen der Mitarbeiter. Denn sie ist vor allem auch ein Kulturthema.

> Die Digitalisierung eines Unternehmens passiert eigentlich woanders: und zwar in den Köpfen der Mitarbeiter.

Kulturwandel über Nacht? Geht nicht!

Wer glaubt, so nebenbei eine neue Unternehmenskultur nachhaltig installieren zu können, der irrt. Denn um eine derartige Transformation erfolgreich zu gestalten, bedarf es nicht nur erheblicher technischer Vorkehrungen. Die Überzeugungskraft aller Führungskräfte und ganz besonders die Bereitschaft bzw. Offenheit der Mitarbeiter, sich einem solchen Wandel zu stellen, sind dafür unabdingbar. Firmen, denen es gelingt, ihre digitale Philosophie zu verankern, dürfen sich im Regelfall über motivierte und kreative Mitarbeiter freuen. Und diese bleiben trotz aller technischer Hilfsmittel das Nonplusultra für erfolgreiche Betriebe – auch in Zukunft.

Veränderung als Top-down-Modell.

Veränderung muss immer von oben nach unten erfolgen. Dieser Prozess gehört vom Management initiiert, organisiert und im Alltag vorgelebt, um jeden mit ins Boot zu holen. Die Digitalisierung muss sich gewissermaßen von innen heraus entwickeln. Und das dauert. Dabei ist vor allem eines gefragt: Geduld. Nicht jeder kann Veränderungen mit der gleichen Intensität und Geschwindigkeit umsetzen. Dabei benötigt es Fingerspitzengefühl, um tatsächlich jeden Mitarbeiter für seine Idee zu gewinnen.

Der Kunde als König.

Neben den Mitarbeitern gilt es allerdings auch die Kunden im Blick zu haben. Die Digitalisierung schafft eine Vielzahl neuer Geschäftsmodelle. Gleichzeitig darf dabei das Kerngeschäft nicht aus den Augen verloren werden, und laufende Prozesse bzw. Projekte müssen parallel dazu funktionieren. Wer sich die Frage nach dem Wohl der Kunden stellt und auch hinterfragt, was seine Mitarbeiter benötigen, um diesen Kulturwandel zu bewerkstelligen, der ist auf dem richtigen Weg.

Sieht man sich die Ergebnisse des „Austrian Business Check" an, zeigt sich, dass es in Österreich noch genügend Potenzial gibt, digitale Veränderungen voranzutreiben – speziell im Produkt- und Servicebereich. Mit der richtigen Mischung aus Mensch und Maschine sind Unternehmen auf dem richtigen Weg, den Schritt in eine digitale Zukunft zu wagen. ■

Entscheidungen in Echtzeit: Innovative Lösungen für Österreichs Wirtschaft

Der führende Gläubigerschutzverband Österreichs präsentierte im Rahmen der 142. Generalversammlung am Erste Campus in Wien den Jahresbericht 2017. **TEXT:** Markus Hinterberger

Der KSV1870 lud am 14. Juni zur Ergebnispräsentation des Vorjahres und informierte gleichzeitig über seine digitalen Lösungen, die im vergangenen Jahr entwickelt wurden. Die Themen Echtzeit und Innovation standen im Mittelpunkt der Veranstaltung. Passend dazu erklärte Lutz Wagner, wie er als ehemaliger Schiedsrichter Entscheidungen innerhalb weniger Sekundenbruchteile traf. Die Begrüßungsworte sprachen Hausherr Stefan Dörfler von der Erste Bank und Christian Pilnacek, Generalsekretär im Bundesministerium für Verfassung, Reformen, Deregulierung und Justiz.

Foto: Anna Rauchenberger

Ergebnisse 2017: 41 Millionen Euro Umsatz.

„Durch einen gelungenen Produkt- und Service-Mix haben 370 Mitarbeiter im vergangenen Jahr einen Umsatz von 41 Millionen Euro erwirtschaftet", erklärt der Geschäftsführer des KSV1870 Ricardo-José Vybiral. Den Hauptanteil (46 %) steuerte dabei die KSV1870 Information GmbH bei. Der KSV1870 vertrat 2017 insgesamt 75.100 Gläubiger in 9.900 eröffneten Firmen- und Privatkonkursen. Zudem wurden 5,4 Millionen Bonitätsauskünfte erteilt, 417.000 Online-Abfragen zu österreichischen Wirtschaftsauskünften verzeichnet und 150.000 Inkassofälle mit einem Gesamtvolumen von 125 Millionen Euro bearbeitet.

Rückgang bei Privatinsolvenzen.

Die Unternehmensinsolvenzen sind im vergangenen Jahr auf einem moderaten Niveau geblieben. 2017 wurden 5.079 Unternehmen insolvent (–2,8 % gegenüber 2016). Bei den Passiva wurde ein Rückgang von 35 % verzeichnet. Mehr Bewegung gab es bei den Privatkonkursen: 6.921 Fälle bedeuten einen Rückgang um 13,6 % gegenüber 2016. Diese Entwicklung ist auch auf das gegen Ende 2017 bedeutend schuldnerfreundlichere Insolvenzrechtsänderungsgesetz 2017 (IRÄG 2017) zurückzuführen, das die Abschaffung der Mindestquote mit sich gebracht hat. „Viele Schuldner haben zugewartet, was auch den deutlichen Anstieg bei den Privatinsolvenzen im ersten Halbjahr 2018 erklärt", so Vybiral.

Innovative Tools beim KSV1870 im Fokus.

Immer wieder befragt der KSV1870 seine Mitglieder und erfährt dadurch, welche Unterstützung die Wirtschaft braucht. Als innovative Tools stellte Vybiral dabei unter anderem den DSGVO-Assistenten vor, der speziell für KMU entwickelt wurde und bei der Umsetzung des „Verzeichnisses der Verarbeitungen" unterstützt. Weiters wurden der „KSV1870 Insolvenzticker" über WhatsApp, der „InfoPass für Mieter" und die „digitale Antragstrecke" für Finanzierungen präsentiert. „Die Entwicklung und Gestaltung von innovativen und einfachen Tools steht bei uns ganz klar im Fokus, um die Wirtschaft bestmöglich zu unterstützen", fasst Vybiral zusammen.

Keynote Lutz Wagner: wichtig, überhaupt eine Entscheidung zu treffen.

Mit Spannung wurde auch der Vortrag von Lutz Wagner erwartet. Der ehemalige Schiedsrichter in der deutschen Fußball-Bundesliga leitete in seiner Karriere rund 450 Profispiele und konnte somit aus erster Hand berichten, wie er selbst mit Echtzeit-Entscheidungen in Stresssituationen umgegangen ist: „Wenn man unter Zeitdruck steht, ist es zunächst am wichtigsten, überhaupt zu entscheiden. Ob die getroffene Entscheidung richtig oder falsch ist, ist im ersten Moment zweitrangig", so Wagner. ■

Die 142. Generalversammlung des KSV1870 in Bildern

KSV1870 Vertriebsleiter Michael Pavlik mit Dr. Michael Steiner, Geschäftsführer der Erste Bank und Sparkassen Leasing GmbH.

Der langjährige Schuldnerberater Alexander Maly mit dem ehemaligen KSV1870 Geschäftsführer Klaus Hierzenberger und KSV1870 Präsident Mag. Dr. Roland Wernik, MBA.

Mag. Ricardo-José Vybrial, MBA, gemeinsam mit KR Dkfm. Elisabeth Gürtler-Mauthner, Hotel Sacher, Eduard Sacher GmbH.

KSV1870 Geschäftsführer Mag. Ricardo-José Vybiral, MBA, Hausherr DI Stefan Dörfler, Vorstandsvorsitzender der Erste Bank Österreich, KSV1870 Präsident Mag. Dr. Roland Wernik, MBA, der neue KSV1870 Vereinsvorstand Mag. Peter Modelhart, KSV1870 Vizepräsident Dr. Josef Mayböck, Keynote-Speaker Lutz Wagner, KSV1870 Vizepräsident Mag. Dr. Reinhold Süßenbacher und KSV1870 Geschäftsführer Mag. Hannes Frech.

„Foul" oder „kein Foul" – Keynote Speaker Lutz Wagner, ehemaliger Schiedsrichter in der Deutschen Fußball-Bundesliga, ließ die Gäste strittige Entscheidungen bewerten.

Andreas Halak (KSV1870) mit Dr. Wolfgang Schubert (BLS Rechtsanwälte Boller Langhammer Schubert GmbH) und MMag. Karin Meier-Martetschläger von der Erika Martetschläger GesmbH bzw. Vorsitzende des Fachausschusses Versteigerer und Pfandleiher.

Jürgen Flasch MA und Mag. Karolina Offterdinger (beide Acredia Services GmbH).

Mag. Christian Pilnacek, Generalsekretär im Bundesministerium für Verfassung, Reformen, Deregulierung und Justiz, im Gespräch mit KSV1870 Vizepräsident Mag. Dr. Reinhold Süßenbacher (Mitglied des Aufsichtsrates der Umdasch AG).

Mag. Wolfgang Pfabigan (IEF-Service GmbH) mit Mag. Anselm Fuchsbauer von der Finanzprokuratur.

Foto: Anna Rauchenberger (Alle Fotos)

Die beiden KSV1870 Geschäftsführer mit der Jazz-Band „Jazzophoniker", die für die musikalische Begleitung des Abends sorgte.

Mag. Robert Haider, Geschäftsführer der Vienna International Underwriters GmbH mit Gerhard Wagner (Geschäftsführer der KSV1870 Information GmbH).

Dr. Wolfgang Schubert (BLS Rechtsanwälte Boller Langhammer Schubert GmbH) zusammen mit Ludwig Mertes von der Acredia Versicherung AG.

Dipl.-BW. Philipp Dierig (R+V Allgemeine Versicherung AG) mit der ehemaligen Coface-Chefin Dipl.-BW. Gabriele Düker.

KSV1870 Vorstandsmitglied KR Manfred List (FM Holding GmbH) gemeinsam mit Dr. Martin Neidthart (MN Bau & Immobilien Beratung GmbH), KSV1870 Vizepräsident Mag. Dr. Reinhold Süßenbacher und KSV1870 Vorstandsmitglied Ing. Mag. Wolfgang Wahlmüller (Mitglied des Vorstands der „Österreichisches Siedlungswerk" Gemeinnützige Wohnungsaktiengesellschaft).

Wolfgang Bell (Miele Gesellschaft m.b.H.) mit Günter Fasching (Prokurist der KSV1870 Information GmbH).

Geschäftsführer der KSV1870 Forderungsmanagement GmbH Walter Koch gemeinsam mit Mag. Arno Ebner (Bundesministerium für Arbeit, Soziales, Gesundheit und Konsumentenschutz) und KSV1870 Geschäftsführer Mag. Hannes Frech.

René Jonke, Leiter KSV1870 Standort Graz, mit Franz Hill (Hill Woltron Management Partner GmbH) und Mag. Oliver Krupitza, CFO des ÖAMTC.

Dr. Martin Beste (R+V Allgemeine Versicherung AG) mit den beiden KSV1870 Geschäftsführern Mag. Ricardo-José Vybiral, MBA, und Mag. Hannes Frech sowie Mag. Peter Modelhart (COO der Pappas Holding GmbH).

KSV1870 Geschäftsführer Mag. Ricardo-José Vybiral, MBA, präsentierte am Erste Campus in Wien den Jahresbericht 2017.

Das Event-Team des KSV1870 bedankt sich für Ihren Besuch.

Foto: Shutterstock

„Made in Austria“ trotzt der Billigmode

Während Textilriesen in Niedriglohnländern produzieren, etablieren sich heimische Bekleidungshersteller mit Nischenprodukten. Ein breitflächiges Comeback der Textilproduktion in Österreich ist jedoch nicht in Sicht.

TEXT: Markus Mittermüller

Billige Kleidung und die sogenannte Billigmode gibt es nicht.“ Diese Aussage von Gert Rücker, Inhaber des steirischen Bekleidungsherstellers JMB Fashion Team, verwundert in Zeiten, wo sogar Lebensmitteldiskonter Shirts, Hosen oder auch Trachten zu absoluten Tiefstpreisen verschleudern. „Was der Konsument zahlt, spiegelt nicht die tatsächlichen Kosten der Produktion wider. Irgendwer zahlt dabei immer drauf – die ausgebeutete Fabrikarbeiterin oder die Umwelt, wenn man die langen Transportwege mitrechnet“, erklärt der Unternehmer.

„Sind nicht kopierbar.“

Rücker selbst ist einen völlig anderen Weg gegangen – abseits von Billigstproduktion in Asien und Massenware. Mitten in Rohr bei Feldbach sitzen seine Näherinnen, die Bekleidung für Trachten- und Modelabels wie „Susanne Spatt“ und „Frauenschuh“ oder Corporate Fashion für die Österreichischen Bundesforste fertigen. 22.000 Arbeitsplätze sind in der heimischen Textilproduktion in den vergangenen drei Jahrzehnten laut Rücker verloren gegangen. „Für mich kam es nie infrage, abzuwandern

> „Billige Kleidung und die sogenannte Billigmode gibt es nicht.“

oder den Betrieb zu schließen“, so der Firmenchef. Um zu überleben, suchte er sich Auftraggeber, die auf höchste Qualität und Flexibilität setzen. „Mit unserer Gesamtkompetenz sind wir nicht so einfach kopierbar. Wir bieten alles – von der Schnitterstellung über die Fertigung von Prototypen bis zur Abwicklung der Produktion. Das ist wohl im gesamten deutschsprachigen Raum einzigartig“, erklärt der 66-Jährige.

Foto: JMB Matthias Rücker

Gert Rücker produziert in Rohr bei Feldbach für Trachten- und Modelabels.

Die Konkurrenz aus Übersee.

Dass man bei der Suche nach Bekleidung „made in Austria" nur mehr in Nischen fündig wird, liegt an der übermächtigen Billigkonkurrenz aus Asien. Dass das Geschäftsmodell dabei nur auf Ausbeutung basieren kann, zeigt folgendes Rechenmodell: Eine Hose, die in Asien für zehn Euro gefertigt wird, wird für rund 25 Cent auf ein Schiff verladen oder um einen Euro per Flugzeug ins Zielland transportiert. Der Großhändler kauft sie vom Hersteller um 26 Euro, dem Endkunden wird sie um 70 Euro angeboten – also zum siebenfachen Preis der Produktionskosten. Nach Abzug aller Kosten peilt der Hersteller eine Umsatzrendite von 5 bis 10 % an – was für ihn als gutes Geschäft gilt.

Hausverstand hilft.

„Die Lohnkosten in Europa sind zu teuer, und der Konsument schaut sehr auf den Preis", erklärt Ernst Mayr, Geschäftsführer der Fussl Modestraße, seine Sichtweise. Das österreichische Unternehmen aus Ort im Innkreis lässt beispielsweise in Litauen, Portugal oder Asien produzieren. „Ausgenommen sind Billigstländer wie Vietnam oder Afrika. Dort sind die Diskonter, die auf Masse und nicht auf Qualität setzen", so Mayr. Dass Fussl mit 1.200 Mitarbeitern und einem Umsatz von 143 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2017 trotz internationaler Konkurrenz überlebt, hat laut Mayr einen einzigen Grund: Und der heißt Hausverstand. „Wir arbeiten aus der Sicht des Kunden, setzen auf die Mittelschicht und machen keine Experimente, sondern gehen unseren Weg weiter", erklärt der Geschäftsführer seine Philosophie. Dass diese wirkt, zeigt auch die Expansion, die Fussl vor zwei Jahren in Bayern gestartet hat.

Erfolg durch Spezialisierung.

Mehr als eine Grenze hat der Vorarlberger Textilhersteller Getzner überschritten – das Unternehmen hat den Sprung nach Afrika geschafft. Die Anfänge dieser Erfolgsgeschichte gehen aufs Jahr 1976 zurück, als Getzner erstmals als Hersteller von afrikanischen Bekleidungsdamasten Fuß fassen konnte. Seither verkauft die Firma rund 30 Millionen Meter Stoff pro Jahr. „Die maßgebliche Wertschöpfung dafür findet in Bludenz statt", erklärt CEO Roland Comploj. Insgesamt produziert Getzner an neun Standorten – von der Schweiz über Thüringen bis Bayern. Vier Produktionsstätten befinden sich in Österreich. „Die Produktion in Europa hat für mich Zukunft", ist Comploj überzeugt.

Mehr als ein Marketinggag.

Das Schlagwort, das dafür spricht, ist laut dem Vorstandsvorsitzenden die Nachhaltigkeit: „Nicht nur als Marketinggag, sondern mit Inhalt gefüllt. Mit den richtigen Produkten in der richtigen Nische sehe ich wachsendes Potenzial." Getzner nutzt dieses Potenzial derzeit im Bereich Corporate Fashion. Hier werden die Einhaltung sozialer Standards und die nachhaltige Produktion zum entscheidenden Vergabekriterium. „Diese Einrichtungen wollen kein Hemd aus Bangladesch. Die Werterhaltung des Unternehmens und die Corporate Social Responsibility müssen sich auch in der Bekleidung widerspiegeln", bestätigt Comploj. Schnelligkeit, ein hoher Servicegrad und der Einsatz neuer Technologien sind für ihn Faktoren, die für den Standort Europa sprechen.

> „Die Produktion in Europa hat für mich Zukunft."

Nachfrage steigern durch Limited Editions.

„Auch die Qualität muss stimmen", ergänzt Anna Tostmann-Grosser von Tostmann Trachten, die unter anderem mit Designergrößen wie Vivienne Westwood zusammengearbeitet hat. Das Unternehmen produziert ausschließlich in Österreich und hat in den 1980ern einen längerfristigen Wandel eingeleitet. „Die Branche ist zu dieser Zeit massiv ins Ausland abgewandert. Meine Mutter hat sehr vorausschauend agiert und die Anzahl der Mitarbeiter innerhalb von zehn Jahren von 400 auf 120 gesenkt – und das fast ohne Kündigungen", erzählt die Unternehmerin. Heute punktet Tostmann mit einer Maßwerkstatt und bestens ausgebildeten Schneiderinnen. Die laufenden Kollektionen werden nur als limitierte Auflage hergestellt, auch bei besonders erfolgreichen Modellen. „Das ist unsere Stärke: Wir haben eine große Auswahl, aber es gibt fast nichts doppelt", so Tostmann-Grosser.

Foto: Tostmann Trachten

Anna Tostmann-Grosser hat bereits mit Designergrößen wie Vivienne Westwood zusammengearbeitet.

Handwerk blüht auf.

Auffällig ist, dass die Textilwirtschaft in Österreich besonders stark auf der Suche nach geeigneten Mitarbeitern ist. Während Fussl sofort bis zu 40 neue Angestellte aufnehmen könnte, sind sowohl Tostmann wie auch JMB auf der Jagd nach Personen, die handwerklich begabt sind. Rücker dazu: „Physische Arbeit ist wertvoll. Unsere Pionierleistung ist, dass wir in Zeiten von Digitalisierung und Industrie 4.0 Menschen beschäftigen und handwerkliche Arbeitsplätze erhalten." ■

KSV.NEWS

Foto: Anna Rauchenberger

Der KSV1870 gratuliert der Tageszeitung „Die Presse" zum 170. Geburtstag. Im Rahmen eines Wettbewerbes wurde der Gläubigerschutzverband für die kreativste Glückwunschanzeige ausgezeichnet. Andreas Rast, Werbemarkt-Leiter bei "Die Presse", überreichte Barbara Mayerhofer, Leiterin Marketing beim KSV1870, die Urkunde.

„Business Search" mit erweiterten Funktionen und kundenfreundlichen Services

Wie solide ist ein Unternehmen tatsächlich? Um das herauszufinden, macht es Sinn, sich Bonitätsinformationen über eine Firma zu besorgen – und die „Business Search" des KSV1870 unterstützt dabei. Zuletzt ist es zu einigen Adaptierungen gekommen, die vor allem die Funktionalität, den Kundennutzen und die Optik betreffen. Ein Überblick:

- Zusätzlich zur bisherigen Zahlungsart mit Kreditkarte ist es jetzt auch möglich, mittels PayPal und Sofortüberweisung zu bezahlen.
- Egal, ob eine Suche im offenen oder eingeloggten Bereich erfolgt: Die Suchergebnisse sind ident.
- Bei Inlandsauskünften wurde nun vollständig auf das Dokumentenlayout „neu" umgestellt.
- Kundenfreundlich: Ein verbesserter Bestellprozess erleichtert die gesamte Abfrage.
- Modern: Die Anpassungen des Layouts sorgen für ein zeitgemäßes Erscheinungsbild.

FRAGEN SIE DOTTORE BRANCHICELLA!

Foto: Anna Rauchenberger

Internationale Forderungsbetreibung: warum einen Anwalt im Ausland beauftragen?

Eine Forderung im Ausland ist nicht einbringlich zu machen. Der KSV1870 empfiehlt, einen Anwalt vor Ort mit der Klage zu betrauen. Warum?

Ganz einfach, weil die Kosten für zwei Anwälte höher sind als für einen. Es bedarf nämlich auf jeden Fall eines Anwaltes vor Ort, um eine Klage (sogenannter Zahlungsbefehl) einbringen und eine eventuelle Zwangsvollstreckung (Exekution) durchführen zu können. Läuft die Klage über Österreich, bedeutet das zwei Anwälte und zwei Verfahren. Es ist immer das Gericht vor Ort, das den Schuldner anweist, innerhalb einer gewissen Frist die offene Forderung zu bezahlen. Geschieht das nicht, kann rasch eine Zwangsvollstreckung eingeleitet und gepfändet werden.

Und wenn ich in Österreich verhandeln will?

Dann bringt der Anwalt die Klage hierzulande ein. Eine Exekution kann aber trotzdem nur im Land des Schuldners beantragt werden. Bei einer Klage in Österreich ist darauf zu achten, dass ein europäischer Vollstreckungstitel erwirkt wird, sonst kann die Exekution im Ausland nicht durchgeführt werden. Insgesamt dauert dieser Prozess sicher länger und ist kostenintensiver. Darüber hinaus muss schon bei Vertragsabschluss etwa im Rahmen einer Klausel vermerkt werden, dass der Gerichtsstand in Österreich ist. Hinweise in den AGB oder auf Rechnungen reichen nicht aus.

Wie komme ich zu einem vertrauenswürdigen Anwalt im Ausland?

Der KSV1870 hat ein weitverzweigtes Netzwerk, wobei die Partneranwälte sehr sorgfältig ausgewählt wurden. Wir unterstützen nicht nur bei der außergerichtlichen Betreibung von Forderungen im Ausland, sondern auch bei der gerichtlichen Betreibung, etwa indem wir Anwälte empfehlen.

Kontakt:
050 1870-8173 oder E-Mail: branchicella.paolo@ksv.at

Neu im Vorstand des KSV1870: **Peter Modelhart**

Foto: Pappas Gruppe

Peter Modelhart (49) ist neu im Vorstand des Kreditschutzverband von 1870. Der gebürtige Salzburger wurde auf der 142. Generalversammlung des KSV1870 in den Vorstand des führenden Gläubigerschutzverbandes Österreichs berufen. Seine berufliche Karriere startete der ausgewiesene Automobilhandelsexperte bei der Ford Motor Company (Austria). Seit dem Jahr 2000 war Modelhart 17 Jahre für Jaguar Land Rover tätig: 2005 wurde er zum Geschäftsführer des Jaguar Land Rover Importeurs in Österreich bestellt, ab 2009 verantwortete er zusätzlich auch den deutschen und tschechischen Markt. Seit September 2017 ist Modelhart Geschäftsführer und COO der Pappas Holding GmbH. Auslandserfahrung konnte Modelhart nicht nur bei Jaguar Land Rover Deutschland sammeln, sondern auch im Rahmen eines sechsmonatigen Assignments in China, wo er Teil einer globalen Task Force war.

Kundenanfragen

Für Mitglieder und Kunden des KSV1870: Information zur DSGVO

Am 25. Mai 2018 sind die EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) und das Datenschutzgesetz 2018 (DSG 2018) in Kraft getreten. Für Unternehmen bringen diese neuen gesetzlichen Rahmenbedingungen eine Reihe von Veränderungen und Erfordernissen mit sich.

Die Beauftragung des Kreditschutzverband von 1870, der KSV1870 Forderungsmanagement GmbH und der KSV1870 Information GmbH ist unverändert möglich und rechtmäßig.

Die für den Verein und die beiden Gesellschaften gültigen Rechtsgrundlagen finden Sie auch unter www.ksv.at.
Sie haben Fragen? Dann kontaktieren Sie uns bitte per E-Mail unter ksv1870.datenschutz@ksv.at. Vertrauen Sie weiterhin auf die Services und Leistungen der KSV1870 Gruppe. Wir sind auch in Zukunft in gewohnter Weise für Sie da.

Gründer- und Jungunternehmertag

Zahlreiche Jungunternehmer, Gründer und solche, die es noch werden wollen, trafen sich am 27. April 2018 bei Kärntens größter Gründerveranstaltung, dem Gründer- und Jungunternehmertag, in der Wirtschaftskammer Kärnten, um sich dank geballter Expertenpower bestens zu informieren. Die KSV1870 Spezialisten Barbara Wiesler-Hofer, Heidemaria Heuritsch und Christian Reinisch waren auch dieses Jahr wieder vertreten und gaben den Jungunternehmern ihr Wissen weiter.

11. Sommerfest des KSV1870 Klagenfurt

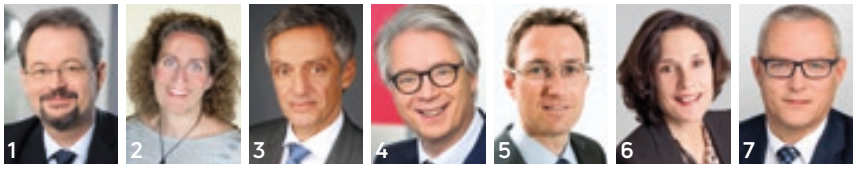
Barbara Wiesler-Hofer, KSV1870 Standortleiterin Klagenfurt, veranstaltete am 7. Juni 2018 gemeinsam mit ihrem Team bereits zum 11. Mal das Sommerfest in Klagenfurt am Wörthersee. Knapp 100 Geschäftspartner, Mitglieder und Kunden folgten der Einladung und nutzten die Veranstaltung, um in entspannter Atmosphäre ihr Netzwerk zu pflegen. Das KSV1870 Team Klagenfurt bedankt sich herzlich fürs Kommen.

Gründermesse Graz: Treffpunkt der steirischen Gründerszene

Am 5. Mai 2018 war es wieder so weit. Die WKO Gründermesse Graz bot Jungunternehmern und Interessierten die Möglichkeit, sich Hilfe und Informationen von Profis für den erfolgreichen Start ins eigene Business zu holen. Auch der KSV1870 war vertreten: René Jonke, Standortleiter KSV1870 Graz, stand gemeinsam mit dem Vertriebsexperten Walter Müller den Besuchern mit Rat und Tat zur Seite. Vor allem die 3-Jahres-Gratismitgliedschaft stieß auf allgemeines Interesse.

„Helle Köpfe – volle Transparenz“

KSV1870 Experten schaffen Wissen und sichern Werte.



Hannes Frech[1)]
Geschäftsführer des KSV1870, unterstützte am 29. Mai 2018 die Initiative „Teach For Austria“ mit einem Schulvortrag zum Thema „Gut vorbereitet zum Vorstellungsgespräch“ an der Neuen Mittelschule Sonnwendviertel. Nach fiktiven Bewerbungsgesprächen wurde unter anderem über die allgemeinen Rahmenbedingungen der Arbeitswelt diskutiert. Zudem hat Frech gezeigt, welche Aufgaben es für Lehrlinge im KSV1870 gibt und welche Karrierechancen der Gläubigerschutzverband bietet.

Gabriele Böröcz-Rabl[2)]
Produkt- und Prozessmanagerin, referierte am 7. Mai 2018 an der Akademie für Recht, Steuern und Wirtschaft zum Thema Mahnwesen.

René Jonke[3)]
Leiter KSV1870 Standort Graz, hielt am 20. April 2018 vor 35 Schülern der HLW Schrödinger in Graz einen Vortrag über Bonitätsprüfungen, Ratings sowie Kommerz- und Privatinsolvenzen. Am 24. April informierte er gemeinsam mit Rechtsanwalt Christian Anetter bei einer Veranstaltung des KSV1870 mit dem Bundesverband für Creditmanagement über die Thematik der Privatinsolvenzentwicklung.

Hans-Georg Kantner[4)]
Leiter KSV1870 Insolvenz, referierte am 20. April 2018 zum Thema „Konstruktive Zerstörungsprozesse in der Wirtschaft“ vor rund 50 Teilnehmern einer Ringvorlesung der WU Wien und war am 14. Juni 2018 als Redner zum Thema „Grenzüberschreitender Insolvenzfall“ bei den Karlsbader Juristentagen 2018 zu Gast. Am 28. und 29. Juni 2018 nahm er am Europäischen Insolvenz- & Restrukturierungs-Kongress in Brüssel teil. Er referierte vor rund 100 Gästen zum Thema „Geplanter Restrukturierungsrahmen der EU aus österreichischer Sicht“ und leitete den Workshop „Restrukturierung von Anleihen“ mit rund 50 Teilnehmern.

Klaus Schaller[5)]
Leiter KSV1870 Standort Innsbruck, wirkte im Sommersemester 2018 am Universitätslehrgang „Steuerrecht, Rechnungslegung und Rechnungswesen“ der Rechtswissenschaftlichen Fakultät der Universität Innsbruck mit. Er leitete die Lehrveranstaltung „Krisen- und Sanierungsmanagement“, die 24 Studenten besuchten.

Barbara Wiesler-Hofer[6)]
Leiterin KSV1870 Standort Klagenfurt, war Jurymitglied des „Junior-SchülerInnen gründen Unternehmen“-Landeswettbewerbes 2018. Die Sieger wurden am 8. Mai 2018 geehrt. Sie hielt außerdem am 29. Mai 2018 vor elf Finanz- und Bankenlehrlingen der Fachberufsschule 2 in Klagenfurt einen Vortrag zum Thema „Die Geschäftsfelder des KSV1870“.

Gerhard Wagner[7)]
Geschäftsführer der KSV1870 Information GmbH, war am 24. Mai 2018 in der HAK Neusiedl am See und referierte vor den Schülern zu den Themen „Verschuldensprävention für Jugendliche“ und „Insolvenzrecht für HAS/HAK“.

QUER GELESEN

Die Prinzipien des Spitzensports

Prinzipien aus der Welt des Spitzensports können auch in der Arbeitswelt Großes bewirken. Die Sportpsychologen Hans-Dieter Hermann und Jan Mayer machen raffinierte Coaching-Strategien für Führungskräfte praktisch anwendbar und zeigen Wege, wie individuelle Power zur Team-Höchstleistung führt. Das Buch präsentiert die wichtigsten Lehren aus dem Coaching von Spitzensportlern in konzentrierter Form.

Hans-Dieter Hermann, Jan Mayer
Make them goX – Essenz aus dem Coaching für Spitzensportler
Verlag: Murmann Publishers, 2018
100 Seiten, gebunden
Preis: 10,– Euro
ISBN: 978-3-86774-605-2

Digitalisierung – ein Reisebericht

Die digitale Transformation ist die wichtigste Herausforderung für Unternehmen unserer Zeit. Um sie zu bewältigen, braucht es Ausdauer und einen Plan. Die Autoren berichten im „Digital Tour Book“ von der Reise ihres mittelständischen Unternehmens ins digitale Zeitalter. Der schonungslos ehrliche Reisebericht dient anderen Unternehmern als praktischer Leitfaden.

Christopher Rheidt, Daniel Wagenführer
Digital Tour Book
Die erfolgreiche Transformation zum digitalen Unternehmen – ein Reisebericht
Verlag: Murmann Publishers, 2018
215 Seiten, Softcover
Preis: 35,– Euro
ISBN: 978-3-86774-593-2

New Workspace Playbook

Teamwork, Kreativität, Agilität – alles eine Frage des Raumes. Arbeitsräume müssen sich an veränderte moderne Arbeitsmodelle anpassen. Nur – wie können Arbeitgeber diese Ansätze im eigenen Unternehmen umsetzen? Das „New Workspace Playbook“ erklärt anhand reich bebilderter Best-Practice-Beispiele, wie Raumkonzepte von Firmen jeder Größe optimiert werden können.

Dark Horse Innovation
New Workspace Playbook
Das unverzichtbare Praxisbuch für neues Arbeiten in neuen Räumen
Verlag: Murmann Publishers, 2018
280 Seiten, gebunden, Flexcover mit Leinenbezug
Preis: 35,– Euro
ISBN: 978-3-86774-599-4

Gläubigerschutz

Aktuelles aus Rechtsprechung und richterlicher Praxis

Kostenvorschussauftrag gegen Gesellschaftsorgan/Mehrheitsgesellschafter und Rechtsmittel

Die organschaftlichen Vertreter einer juristischen Person sind zur Leistung eines Kostenvorschusses für die Anlaufkosten des Insolvenzverfahrens, höchstens jedoch zu 4.000 Euro, zur ungeteilten Hand verpflichtet. Daneben ist auch der Mehrheitsgesellschafter zur Leistung eines solchen Vorschusses verpflichtet. Das Insolvenzgericht hat sie aufzufordern, binnen 14 Tagen einen vom Gericht festzulegenden Betrag zu zahlen und ein Vermögensverzeichnis über ihre Vermögenslage vorzulegen. Die Verpflichtung zur Vorlage des Vermögensverzeichnisses entfällt, wenn der Vorschuss geleistet wird. Dies ist mitzuteilen. Der Beschluss über die Leistung des Vorschusses ist sofort vollstreckbar.

Der einem organschaftlichen Vertreter erteilte Auftrag zum Erlag eines Kostenvorschusses sowie zur Vorlage und Unterfertigung eines Vermögensverzeichnisses kann von diesem nur insoweit angefochten werden, als er die sich aus der Organstellung ergebende Verpflichtung bestreitet. Diese Einschränkung der Rekursgründe gilt für den Mehrheitsgesellschafter entsprechend. Möglich ist daher lediglich eine Bestreitung der Kostenvorschusspflicht dem Grunde nach. Eine Bestreitung des Erlagsauftrags mit der Begründung, dass die juristische Person über ausreichend Vermögen verfügt, kommt hingegen nicht in Betracht. Ebenso kann der Rekurs nicht darauf gestützt werden, dass keine Zahlungsunfähigkeit der Gesellschaft vorliege (OLG Innsbruck 1 R 210/03x). Ausführungen im Rekurs zur Insolvenzforderung des die Eröffnung beantragenden Gläubigers sind ebenso wenig zielführend wie zur Frage der Wirksamkeit der Zustellung des Eröffnungsantrages und der Ladung zur Einvernahmetagsatzung, zur Zahlungs(un)fähigkeit sowie zur Zuständigkeit des Insolvenzgerichts.

Zur Erhebung eines Rekurses gegen den Auftrag zum Erlag eines Kostenvorschusses ist die Gesellschaft nicht befugt. Der als Kostenvorschuss geleistete Betrag kann nur als Masseforderung geltend gemacht werden. Gegenüber der Schuldnerin kann der Rückforderungsanspruch ausschließlich im Insolvenzverfahren geltend gemacht werden. Eine Haftung nach Aufhebung des Insolvenzverfahrens scheidet aus. Der Rückforderungsanspruch im eröffneten Insolvenzverfahren begründet keine Rekurslegitimation. Diese kann auch nicht (wie im Anlassfall vertreten) daraus abgeleitet werden, dass der Gesellschaft mit dem Kostenvorschussauftrag Insolvenz und das Fehlen kostendeckenden Vermögens unterstellt werde.

ZIK 2018/92
IO: §§ 72 ff
OLG Wien 4.9.2017, 6 R 285/17a, 6 R 295/17x

Alte Abschöpfungsverfahren: Die Fünfjahresfrist beginnt erst mit 1. November 2017

Bei Inkrafttreten der Änderungen des IRÄG 2017 bereits anhängige Abschöpfungsverfahren, in denen noch nicht über die Restschuldbefreiung entschieden wurde, sind auf Antrag des Schuldners ua zu beenden, wenn seit dem 1. November 2017 fünf Jahre der Abtretungserklärung abgelaufen sind. Diese Anordnung ist nicht so zu interpretieren, dass in die Fünfjahresfrist die bereits vorher verstrichene Dauer des Abschöpfungsverfahrens einzurechnen ist. Vielmehr ist die Übergangsregelung dahin auszulegen, dass in Abschöpfungsverfahren, die bei Inkrafttreten des IRÄG 2017 bereits anhängig sind, die bisherige siebenjährige Dauer der Abtretungserklärung „abgedient" werden muss, außer diese Erklärung würde länger als bis zum 1. November 2022 laufen. In diesem Fall kann an diesem Tag die Beendigung des Abschöpfungsverfahrens und (unabhängig von der erzielten Quote) die Erteilung der Restschuldbefreiung beantragt werden (LG St. Pölten 7 R 183/17t; LG Feldkirch 2 R 1/18i). Dies führt zwar zu dem Ergebnis, dass in den letzten zwei Jahren vor Inkrafttreten des IRÄG 2017 eingeleitete Abschöpfungsverfahren – abhängig davon, wann sie in diesen zwei Jahren begonnen haben – unterschiedlich lang dauern können, nämlich fünf bis sieben Jahre. Ein Verstoß gegen den verfassungsrechtlichen Gleichheitsgrundsatz liegt dabei jedoch nicht vor, es handelt sich vielmehr um eine unbedenkliche „Einschleifregelung" für Altverfahren, deren Dauer sich (durch Antragstellung nach der Übergangsregelung) umso mehr den nunmehr geltenden fünf Jahren annähern lässt, je knapper sie vor Inkrafttreten des IRÄG 2017 begonnen haben.

ZIK 2018/98
IO: § 280
OLG Linz 6.3.2018, 2 R 27/18f

Gewinnausschüttung und Verbot der Einlagenrückgewähr

Der Gewinn einer GmbH darf nicht vor Feststellung des Jahresabschlusses und dem damit verbundenen Gewinnverteilungsbeschluss ausgeschüttet werden. Vorauszahlungen auf künftige Gewinnansprüche (Dividendenabschlagszahlungen) sind unzulässig. Wird mit einem ausscheidenden Gesellschafter – in Form eines Notariatsakts – vereinbart, dass er für einen bestimmten Zeitraum Gewinnanteile der Gesellschaft erhält, und liegen für den Zeitraum nach Abschluss des Notariatsakts mangels Feststellung der jeweiligen Jahresabschlüsse verbindliche Beschlüsse über die Verteilung der Bilanzgewinne nicht vor, so liegt darin ein Verstoß gegen das Verbot der Einlagenrückgewähr.

Ein Gesellschafter kann in keinem Fall dazu verhalten werden zurückzuzahlen, was er in gutem Glauben als Gewinnanteil bezogen hat. Dies gilt aber nur dann, wenn sich der gute Glaube auf die ordnungsgemäße Ermittlung des Bilanzgewinns und – sofern erforderlich – auch auf die Rechtmäßigkeit des Gewinnverwendungsbeschlusses, auf die sich demnach ergebende Höhe des Gewinnanspruchs sowie auch auf das Nichtbestehen eines Auszahlungshindernisses bezieht. Lagen ordnungsgemäß Gewinnverwendungsbeschlüsse gar nicht vor, scheidet guter Glaube aus.

ZIK 2018/104
GmbHG: §§ 82 f
OGH 29.8.2017, 6 Ob 84/17x

Steuertipps

BFG zur Gruppenbesteuerung: rückwirkender Anteilserwerb für die finanzielle Verbindung unbeachtlich

Zentrale Voraussetzung für die Anwendung der Gruppenbesteuerung im Sinne des § 9 KStG ist die finanzielle Verbindung, die während des gesamten Wirtschaftsjahres des jeweiligen Gruppenmitglieds bestehen muss. Das BFG (Bundesfinanzgericht) (26. März 2018, RV/4100067/2015) bestätigte kürzlich wenig überraschend, dass ein zivilrechtlich rückwirkender Anteilserwerb für die Frage der finanziellen Verbindung unbeachtlich ist.

Damit im Rahmen der Gruppenbesteuerung im Sinne des § 9 KStG das steuerliche Ergebnis eines Gruppenmitglieds erstmals im Gruppenergebnis Berücksichtigung finden, dh letztlich dem Gruppenträger zugerechnet werden kann, muss gem § 9 Abs 5 KStG die finanzielle Verbindung im Sinne des § 9 Abs 4 KStG (unmittelbare oder mittelbare Beteiligung von mehr als 50 % am Nennkapital und an den Stimmrechten) während des gesamten Wirtschaftsjahres des jeweiligen Gruppenmitglieds vorliegen. Das BFG beschäftigte sich jüngst mit der Frage, ob ein zivilrechtlich rückwirkender Anteilserwerb für die erforderliche Mindestdauer der finanziellen Verbindung im Sinne des § 9 Abs 5 KStG maßgeblich ist.

Sachverhalt
Die beschwerdeführende Kapitalgesellschaft (Bf) erwarb mit Abtretungsvertrag vom 2. April 2012 100 % der Anteile an einer Gesellschaft, wobei im Vertrag festgehalten wurde, dass „der Übergang aller mit dem Geschäftsanteil verbundenen Rechte und Pflichten auf die übernehmende Gesellschafterin mit 01.04.2012 als vollzogen gilt".
In der Folge stellte die Bf einen Antrag auf Feststellung einer Unternehmensgruppe gem § 9 Abs 8 KStG mit ihr als Gruppenträgerin und der erworbenen Gesellschaft als Gruppenmitglied ab der Veranlagung 2013. Bilanzstichtag beider Gesellschaften ist der 31. März. Beabsichtigt wurde somit die erstmalige Zurechnung des steuerlichen Ergebnisses des WJ 2012/2013 (1. April 2012 – 31. März 2013) des Gruppenmitglieds zur Gruppenträgerin. Fraglich ist, ob der zivilrechtlich rückwirkende Anteilserwerb (laut Vertrag mit 1. April 2012) auch für die Prüfung der erforderlichen Mindestdauer der finanziellen Verbindung gilt, dh, ob im vorliegenden Fall die finanzielle Verbindung bereits mit 1. April 2012 hergestellt wurde.

BFG 26. März 2018, RV/4100067/2015
Das BFG verneinte eine finanzielle Verbindung ab 1. April 2012 und begründete seine Entscheidung mit folgenden wesentlichen Argumenten:
Grundsätzlich beginnt die finanzielle Verbindung mit dem Anschaffungszeitpunkt, also jenem Zeitpunkt, zu dem das wirtschaftliche Eigentum erlangt wird (vgl Trenkwalder in Quantschnigg et al, Gruppenbesteuerung 2005, 124). Rückwirkende Rechtsgeschäfte sind ungeachtet ihrer zivilrechtlichen Zulässigkeit für den Bereich des Steuerrechts nicht anzuerkennen, es sei denn, der Gesetzgeber durchbricht diesen Grundsatz ausdrücklich durch eine besondere Vorschrift, wie dies etwa im UmgrStG vorgesehen ist. Im gegenständlichen Sachverhalt ist jedoch kein Anwendungsfall des UmgrStG gegeben. Erfolgt der Anteilserwerb am ersten Tag des Wirtschaftsjahres der erworbenen Körperschaft, wird die Voraussetzung der vollen Zugehörigkeit (Anm: im Sinne des § 9 Abs 5 KStG) erfüllt (vgl KStR 2013 Rz 1055). Es bestehen im vorliegenden Fall keine Anhaltspunkte, dass das wirtschaftliche Eigentum bereits vor dem 2. April 2012 bestanden hätte.
Der Verwaltungsgerichtshof (VwGH) hielt mit Erkenntnis vom 27. November 2017, Ro 2017/15/0010 (vgl auch Tax News 01/2018) fest, dass ein Ausscheiden aus der Gruppe voraussetzt, dass die Körperschaft bis zu diesem Zeitpunkt Bestandteil der Gruppe war. Dies setzt wiederum voraus, dass die finanzielle Verbindung während des gesamten Wirtschaftsjahres vorliegt. Diese Überlegungen zum „Ausscheiden" aus der Gruppe müssen ebenso für das „Entstehen" einer Gruppe gelten.
Im Ergebnis ist im vorliegenden Fall die finanzielle Verbindung der erworbenen Gesellschaft erst ab 2. April 2012 gegeben, sodass bis zum Bilanzstichtag (31. März 2013) die erforderliche finanzielle Verbindung während des gesamten Wirtschaftsjahres (1. April 2012 – 31. März 2013) nicht erfüllt ist. Eine Gruppenbildung ab der Veranlagung 2013 ist somit nicht möglich. Gegen das Erkenntnis wurde keine Revision an den VwGH zugelassen.

Conclusio
Das BFG bestätigt damit im Wesentlichen den im Steuerrecht geltenden Grundsatz, dass rückwirkende Rechtsgeschäfte nicht anzuerkennen sind, sofern der Gesetzgeber nicht ausdrücklich Gegenteiliges zulässt (wie etwa im UmgrStG). Dieser Grundsatz ist ebenso für die Herstellung der finanziellen Verbindung als zentrale Voraussetzung für die Anwendung der Gruppenbesteuerung maßgeblich.
Die finanzielle Verbindung kann bei einem Anteilserwerb daher nicht auf einen für die Gruppenbildung „passenden" Stichtag rückbezogen werden, indem ein zivilrechtlich rückwirkender Stichtag vereinbart wird (vgl schon Widinski in Bruckner et al, Gruppenbesteuerung (2005), Rz 107). Wesentlich ist der Zeitpunkt der Erlangung des wirtschaftlichen Eigentums, der im Fall von Anteilserwerben in der Regel der Tag der Kaufvertragsunterfertigung sein wird (sofern kein in der Zukunft liegender Wirksamkeitszeitpunkt vorgesehen ist; vgl KStR 2013 Rz 1055).
Sofern bei geplanten Anteilserwerben die Zielgesellschaft in eine Steuergruppe aufgenommen werden soll bzw eine neue Gruppe geplant ist, ist in der Praxis auf ein entsprechendes Timing im Sinne der angeführten BFG-Rechtsprechung zu achten. Natürlich kann alternativ die rechtzeitige finanzielle Verbindung gegebenenfalls auch durch eine Umgründung im Sinne des UmgrStG hergestellt werden, da die umgründungssteuerliche Rückwirkungsfiktion auch für die zeitliche Beurteilung des Beteiligungserwerbs gilt (vgl KStR 2013 Rz 1056).

Erste Abrechnung des Beschäftigungsbonus

Für Unternehmen, die einen Förderungsvertrag für den Beschäftigungsbonus abgeschlossen haben, ist der Tag der Vollendung des ersten Arbeitsjahres ab Aufnahme des ersten förderungsfähigen Dienstnehmers der erste Abrechnungsstichtag.
Der Beschäftigtenstand zu diesem Stichtag ist von großer Bedeutung. Die Abrechnung hat innerhalb von drei Monaten ab Abrechnungsstichtag zu erfolgen. Die Korrektheit der Abrechnung ist von einem Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer zu bestätigen. Begann das Dienstverhältnis des ersten förderungsfähigen Dienstnehmers beispielsweise am 1. Juli 2017, ist der erste Abrechnungsstichtag der 30. Juni 2018.
Der Beschäftigungsbonus steht nur dann zu, wenn der Beschäftigtenstand (Kopfzahl) zum Abrechnungsstichtag den vertraglich vereinbarten Referenzwert übersteigt. Liegt der Zuwachs des Beschäftigtenstandes unter der Anzahl der Personen, für die die Förderung beantragt wurde, wird der

Neuigkeiten und Änderungen im Steuerrecht

Beschäftigungsbonus nur anteilig gewährt. Es ist daher zeitgerecht besonderes Augenmerk auf den Beschäftigtenstand zum jeweiligen Abrechnungsstichtag zu legen.
Der Beschäftigtenstand (Kopfzahl) umfasst mit Ausnahme von Lehrlingen und geringfügig Beschäftigten alle am Abrechnungsstichtag im Unternehmen beschäftigten vollversicherungspflichtigen Arbeitnehmer. Dazu zählen auch:

- karenzierte Arbeitnehmer, Präsenz-/Zivildiener (die zuvor beim Unternehmen beschäftigt waren)
- vollversicherungspflichtige Praktikanten
- vollversicherungspflichtige Teilzeitbeschäftigte, Arbeitnehmer in Altersteilzeit
- vollversicherungspflichtige freie Dienstnehmer

Im Unterschied zur Förderungsfähigkeit der zur Förderung angemeldeten Arbeitnehmer wird hier keine Mindestbeschäftigungsdauer verlangt; es handelt sich um eine Stichtagsbetrachtung.
Die Abrechnung (Sachbericht und zahlenmäßiger Nachweis) ist innerhalb von drei Monaten ab dem Abrechnungsstichtag vorzulegen. Ein Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer hat jedenfalls die Korrektheit der Abrechnung zu bestätigen.

Verköstigung als Naturalbezug außerhalb des Arbeitsplatzes nicht steuerfrei

Der Verwaltungsgerichtshof (VwGH) hat entschieden, dass eine steuerfreie Verköstigung am Arbeitsplatz nur dann vorliegt, wenn sie im Betrieb des Arbeitgebers erfolgt. Für eine Verköstigung außerhalb des Betriebes (zB in Gaststätten) steht nur die Gutscheinregelung zur Verfügung.
Nach § 3 Abs 1 Z 17 erster Satz EStG ist die freiwillige Gewährung freier oder verbilligter Mahlzeiten am Arbeitsplatz (Verköstigung am Arbeitsplatz) – ohne betragliche Einschränkung – steuerfrei. Darüber hinaus bleiben nach dem zweiten und dem dritten Satz der angeführten Regelung auch Gutscheine für Mahlzeiten bis zum Wert von 4,40 Euro pro Arbeitstag (Gutscheine, die nur am Arbeitsplatz oder in einer Gaststätte eingelöst werden können) bzw bis zum Wert von 1,10 Euro pro Arbeitstag (Gutscheine können auch zur Bezahlung von Lebensmitteln verwendet werden, die nicht sofort konsumiert werden müssen) steuerfrei.
Das Bundesfinanzgericht (BFG) ist in einem Erkenntnis vom Februar 2016 davon ausgegangen, dass die Steuerbefreiung für die Verköstigung am Arbeitsplatz auch dann anwendbar ist, wenn der Arbeitgeber (teilweise) die Kosten für jene Mahlzeiten trägt, die Arbeitnehmer in einer im Nahbereich von Baustellen (für die keine steuer- bzw beitragsfreien Tagesdiäten gewährt wurden) gelegenen Gaststätte konsumieren. Dem lag die Auffassung zugrunde, dass sich der „Arbeitsplatz" im Sinne der Befreiungsregelung § 3 Abs 1 Z 17 erster Satz EStG jeweils dort befindet, wo die Arbeitnehmer im Auftrag des Arbeitgebers ihren beruflichen Verpflichtungen nachgehen. Dies insbesondere im vorliegenden Fall, in dem ein neuer Mittelpunkt der Tätigkeit begründet wurde und daher keine Dienstreise im Sinne des § 26 Z 4 EStG mehr vorlag sowie die Kostentragung durch mündliche Vereinbarung mit der Gaststätte erfolgte (im Wege der Bezahlung durch den Vorarbeiter für die Arbeitnehmer).
Der Verwaltungsgerichtshof (VwGH) hat dieses BFG-Erkenntnis im Zuge einer vom Finanzamt eingebrachten Revision aber nunmehr aufgehoben und entschieden, dass nur die Verköstigung am Arbeitsplatz (etwa in einer betriebseigenen Kantine), nicht aber die Gewährung von Zuschüssen zur Einnahme von Mahlzeiten außerhalb des Betriebes (zB in Gaststätten) unter diese Befreiung fällt, weil für Letztere nur (mehr) die Gutscheinregelung vorgesehen ist (VwGH 19. April 2018, Ro 2016/15/0018).
Auch wenn damit entschieden ist, dass der „Arbeitsplatz" im Sinne des § 3 Abs 1 Z 17 erster Satz EStG nicht mit dem jeweiligen Arbeitsort gleichgesetzt werden kann, die angeführte Regelung daher nicht als bloße Abgrenzung des Naturalbezuges zur Gutscheingewährung zu sehen ist, führt eine restriktive Koppelung der Befreiung an den Begriff des Betriebes zu unsachlichen Ergebnissen. Die Befreiung für die Verköstigung am Arbeitsplatz muss daher nach unserer Auffassung auch dann anwendbar sein, wenn die Arbeitnehmer mehrerer Betriebe eines Unternehmens oder mehrerer (Konzern-) Unternehmen in einer Gemeinschaftskantine verköstigt werden.
Der Vollständigkeit halber ist in diesem Zusammenhang darauf hinzuweisen, dass kein lohnwerter Vorteil anzusetzen ist, wenn der Arbeitgeber für den Arbeitnehmer die Bezahlung eines Arbeitsessens (das überwiegend der Werbung dient) bzw Geschäftsessens im Zuge von Dienstreisen übernimmt; in diesem Fall kommt es aber zu einer Kürzung der steuerfreien Diäten (siehe dazu Rz 724 der LStR bzw Rz 729 zur Sonderregelung für Auslandsdienstreisen).

Zur Verfügung gestellt von der KPMG Austria GmbH.

Jederzeit und überall abrufbar.

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

LexisNexis®

Jahresabonnement 2018 für KSV1870 Mitglieder um nur € 203,– (statt 239,–)

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

Jetzt einsteigen: **zik.lexisnexis.at**

Wirtschaftsbarometer

Tops

Hochsaison in der Reisebranche. In Zeiten von Airbnb haben es Reiseveranstalter nicht leicht, Kunden von sich zu überzeugen. Die Konkurrenz wächst rasant, die individuelle Reiseplanung über das Internet ist unverändert beliebt. Gleichzeitig verreisen die Österreicher immer öfter, besonders Kurzreisen nehmen stark zu. Ebenso gewinnen Reisebüros wieder an Bedeutung. Der Grund dafür sind unter anderem die angebotenen Sicherheitsleistungen.

TOP 10 DER REISEBÜROS

1.	Travel Partner GmbH	Ellmau	T	235
2.	Hogg Robinson Austria GmbH	Wien	W	245
3.	MONDIAL Gesellschaft m.b.H. & Co. KG	Baden	N	246
4.	REWE Austria Touristik GmbH	Wiener Neudorf	N	251
5.	Verkehrsbüro Business Travel GmbH	Wien	W	254
6.	TUI AUSTRIA Holding GmbH	Wien	W	261
7.	AX Travel Management GmbH	Wien	W	266
8.	Reisebüro Kuoni Gesellschaft m.b.H.	Wien	W	274
9.	Reisebüro Idealtours GmbH	Brixlegg	T	283
10.	BTU Business Travel Unlimited Reisebürogesellschaft mit beschränkter Haftung	Wien	W	301

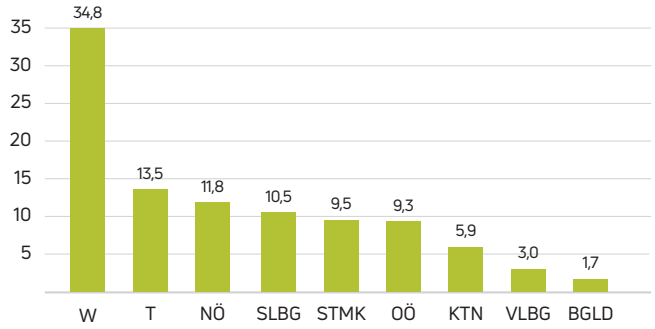
ÖNACE-Code: 79110 Reisebüros — KSV1870 Rating

Basis der Auswertung sind Unternehmen mit mindestens zehn Millionen Euro Umsatz.
Gereiht wurden Unternehmen, deren Umsatzzahlen in unserer Datenbank zuordenbar erfasst sind, und die ihre Zustimmung zur Veröffentlichung gegeben haben.
Ein Anspruch auf Richtigkeit und/oder Vollständigkeit kann nicht abgeleitet werden. Stand: 6. Juli 2018

Branchenstruktur nach Bundesländern

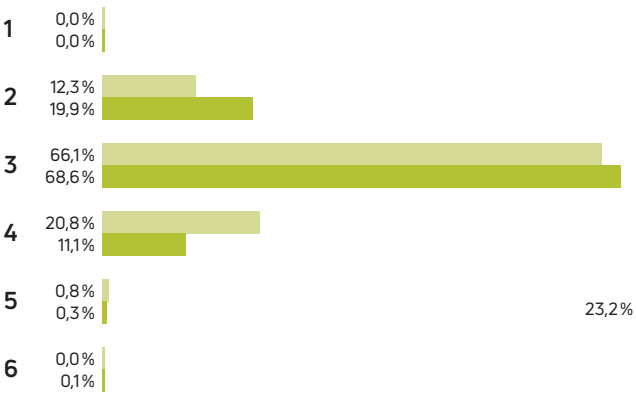
Bsp.: 11,8 % der Unternehmen sind in Niederösterreich ansässig.

in Prozent



KSV1870 Rating-Profil

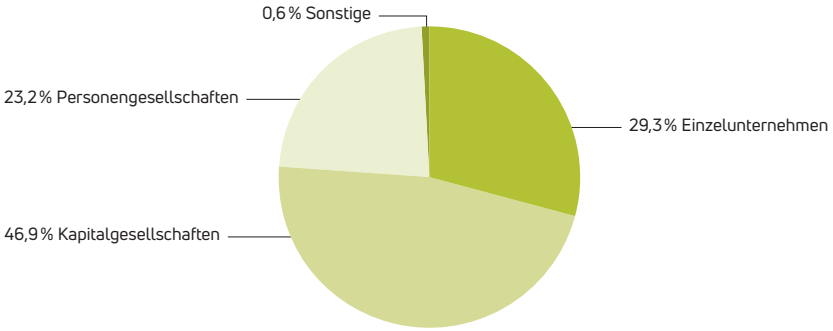
Verteilung auf KSV1870 Rating-Klassen im Vergleich zu Wirtschaft Österreich gesamt.
Bsp.: 12,3 % der Unternehmen sind in Rating-Klasse 2.



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

Branchenstruktur nach Rechtsformen

Bsp.: 23,2 % der Unternehmen dieser Branche sind Personengesellschaften.



Tops & Flops der österreichischen Wirtschaft

Flops

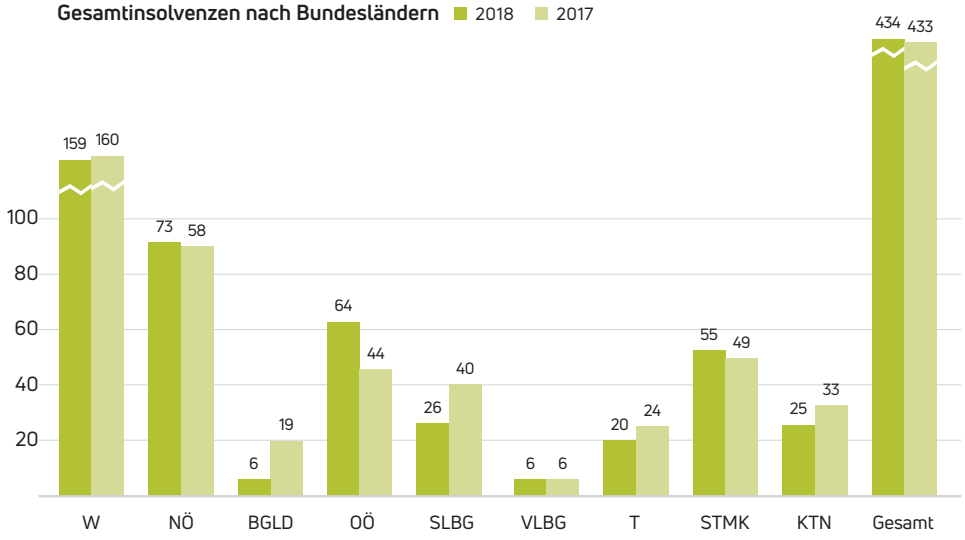
Die größte Insolvenz im Juni 2018 war ein Buchgroßhändler und Verlagsauslieferer. Der Online-Handel stellt speziell für den Buchhandel eine immer größere Herausforderung dar. Denn die moderne Auslieferungslogistik und die Versandkostenfreiheit großer Versandhäuser machen den Kauf im Geschäft immer weniger attraktiv. Weiters gab es im Juni verhältnismäßig wenige Sanierungsverfahren unter den Top 10. Für gewöhnlich liegt der Anteil bei rund 50 %, dieses Mal bei 20 %.

DIE 10 GRÖSSTEN INSOLVENZEN JUNI 2018

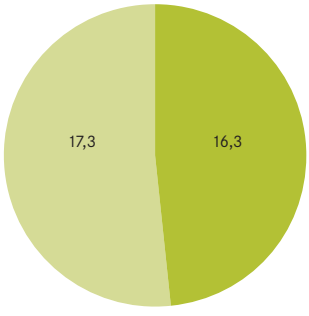
1.	Dr. Franz Hain Verlagsauslieferungen GmbH	Wien	Konkurs	4,2 Mio.
2.	WILGO Beteiligungs GmbH	Wien	Konkurs	4,0 Mio.
3.	KB Metallverarbeitung GmbH Blechbiegen, Profile und Zuschnitte	Traun	Konkurs	2,6 Mio.
4.	mediform – Medizintechnische Produkte GmbH	Bürmoos	Konkurs	1,7 Mio.
5.	Karin Kurz; Einzelhandel mit Trachtenmode	Salzburg	Konkurs	1,3 Mio.
6.	SAFE-INVEST Holding Gesellschaft m.b.H.	Wien	Konkurs	1,2 Mio.
	UNIPex HandelsgmbH	Wien	Konkurs	1,2 Mio.
8.	REVITA Gastronomie GmbH	Graz	SV. o. EV.	1,1 Mio.
9.	Newbase GmbH	Wien	Konkurs	0,9 Mio.
10.	Superfit Fitness GmbH Fitness-Studio, Gastronomie, Handel	Linz	SV. o. EV.	0,6 Mio.

SV. o. EV. = Sanierungsverfahren ohne Eigenverwaltung — geschätzte Passiva in Mio. EUR

Gesamtinsolvenzen nach Bundesländern 2018 2017



Aufteilung der Verbindlichkeiten
in Mio. EUR



ERÖFFNETE INSOLVENZEN NACH GRÖSSENORDNUNG DER VERBINDLICHKEITEN JUNI 2018	ANZAHL	VERBINDLICHKEITEN*
Insolvenzen bis EUR 1 Mio.	243	16,3
Insolvenzen über EUR 1 Mio. bis EUR 5 Mio.	8	17,3
Insolvenzen über EUR 5 Mio. bis EUR 10 Mio.	0	0
Insolvenzen über EUR 10 Mio. bis EUR 50 Mio.	0	0
Insolvenzen über EUR 50 Mio.	0	0
Eröffnete Insolvenzen gesamt	**251**	**33,6**

*geschätzte Passiva in Mio. EUR

Kreditversicherung? Warum?

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

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

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

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

PRISMA Die Kreditversicherung – eine Marke der Acredia Versicherung AG
Himmelpfortgasse 29, 1010 Wien, Tel. +43 (0)5 01 02-0, Fax -5599, www.prisma-kredit.com
Wien . Linz . Graz . Innsbruck

PRISMA
Die Kreditversicherung.

KSV1870

Jahresbericht 2017

Am Wort

Der KSV1870 Präsident Mag. Dr. Roland Wernik, MBA

Im Gespräch mit Moderator Manfred Perterer, Chefredakteur der „Salzburger Nachrichten", blickt der KSV1870 Präsident auf das vergangene Jahr zurück.

Vor einem Jahr haben Sie als Präsident Ihre erste Generalversammlung abgehalten. Wenn Sie auf das vergangene Jahr zurückblicken. Was hat sich im KSV1870 bewegt?
Kurz zusammengefasst: unfassbar viel. Denn damals war im KSV1870 ein tiefgreifender Strategieprozess angelaufen. Ziel war und ist es, den KSV1870 fit für die Anforderungen der Zukunft zu machen. Ganz wesentlich dabei war es, den KSV1870 als Interessengemeinschaft noch stärker zu positionieren und zu vernetzen. Denn wir sind das Sprachrohr der Wirtschaft und ein wichtiger Verstärker für unsere Mitglieder. In ihrem Sinne gestalten wir die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Österreich aktiv mit. Zu sehen war das im vergangenen Jahr bei der Diskussion rund um die Privatkonkursnovelle. Wir haben ein regelrechtes Medienfeuerwerk gezündet und mit harten Fakten argumentiert. Im Rahmen vieler Gespräche mit Verantwortlichen konnte der KSV1870 die gläubigerfeindlichen Ideen der damaligen Regierung abwenden. An diesem Beispiel hat sich gezeigt, dass der Datenschatz des KSV1870, kombiniert mit dem enormen Fachwissen der Experten, die DNA und das entscheidende Asset unseres Hauses sind.

In welcher Rolle sehen Sie den KSV1870 heute im Wirtschaftsgefüge?
Der KSV1870 zählt zu den führenden Wirtschaftsplattformen Österreichs, und diese Positionierung werden wir konsequent ausbauen. Wir minimieren die ökonomischen Risiken unserer Mitglieder und tragen durch hochwertige Services im Risiko- und Forderungsmanagement wesentlich zu ihrem Geschäftserfolg bei. Aber: Wir werden in Zukunft noch stärker das Wachstum unserer Mitglieder im Blick haben. Besonders im Bereich der Wirtschaftsdaten eröffnen die Digitalisierung und die fortschreitende Technologisierung völlig neue Möglichkeiten. Hier schaffen wir laufend neues Wissen und sichern die Werte unserer Mitglieder.

Wo sehen Sie die großen Herausforderungen der Zukunft?
Es ist kein Geheimnis, dass der Kunde von heute digital unterwegs ist, mit komplizierten Produkten eher nichts zu tun haben will und alle Leistungen in Echtzeit abrufen möchte. Wer darauf eingehen will, braucht schlanke Prozesse, um den nötigen Fokus für den Kunden aufbringen zu können. Der KSV1870 hat sich im Rahmen des Strategieprozesses konsequent für diesen Weg entschieden. Und wir sind gut unterwegs. ■

Foto: Salzburg Wohnbau GmbH

Foto: Anna Rauchenberger

BEGRÜSSUNGSWORTE VON DI STEFAN DÖRFLER
VORSTANDSVORSITZENDER DER ERSTE BANK ÖSTERREICH

Passend zum Thema Innovation, ging die 142. Generalversammlung des KSV1870 an einer der modernsten Locations des Landes über die Bühne: am Erste Campus in Wien. Hausherr DI Stefan Dörfler ließ es sich nicht nehmen, den KSV1870 und dessen Gäste zu begrüßen, und verwies in seiner Eröffnungsrede auf die jahrzehntelange erfolgreiche Partnerschaft. Dabei bezeichnete Dörfler die Innovationsfreudigkeit beider Unternehmen als Triebfeder für Österreichs Wirtschaft und erkannte darin gleichzeitig auch die größte Gemeinsamkeit.

Zahlen, Daten, Fakten

Mag. Ricardo-José Vybiral, MBA, lässt das Geschäftsjahr 2017 Revue passieren.

Der Geschäftsführer des KSV1870 präsentiert den Jahresbericht und stellt innovative Produkte des KSV1870 in den Mittelpunkt.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, ich darf Sie herzlich auf der 142. Generalversammlung des KSV1870 begrüßen. Selbstverständlich auch im Namen von Mag. Hannes Frech, meinem Kollegen in der Geschäftsführung. Es freut mich ganz besonders, dass wir in diesem Jahr eine Videobotschaft von Dr. Margarete Schramböck, Bundesministerin für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort, präsentieren dürfen, die sich über den KSV1870 ein paar Gedanken gemacht hat.

BM Dr. Margarete Schramböck: *„Ich habe die Veränderungen und die Weiterentwicklung des KSV erlebt, über die vielen vergangenen Jahre. Wie selbst die Digitalisierung im KSV angewandt wurde. Und wie der KSV mit seinen neuen Dienstleistungen und Services den Unternehmen hilft, besser zu werden, neue Märkte zu erschließen und sicherer zu sein. Die Leistungen des KSV sind unabdingbar für den Erfolg der österreichischen Wirtschaft.*

Liebe Mitglieder, das Thema der diesjährigen Generalversammlung ist die Echtzeit-Ökonomie. Wir spüren es im täglichen Business an jedem einzelnen Tag. Die Unternehmen wollen Entscheidungen immer schneller und unkomplizierter treffen. Von der Information bis zur Entscheidung – die Durchlaufzeit hat sich dramatisch verkürzt. Die Echtzeit-Ökonomie ist Realität. Und alle unsere Analysen sagen uns, dass sich dieser Trend fortsetzen wird. Um solchen Trends und vielen anderen Anforderungen der Wirtschaft nachzukommen, haben wir im vergangenen Jahr das Strategieprojekt KSVNEXT in Gang gebracht. Und die neue Richtung ist klar: die Vergangenheit bewahren, jedoch in Zukunft stärker auf Innovation, Technologie und die Digitalisierung fokussieren. Auf diesem Weg wird uns die neue Vision leiten:

> „Durch innovative Lösungen minimieren wir die ökonomischen Risiken unserer Kunden und tragen wesentlich zu ihrem Unternehmenserfolg bei."

Was mir hier ganz besonders wichtig ist, ist das Wort „innovativ". Innovation, Digitalisierung, Schnelligkeit. Um am Markt zu bestehen, sind diese Attribute Grundvoraussetzung eines zeitgemäßen Unternehmertums. Aber: Ohne hochwertige Daten, die die Basis unseres Geschäfts sind, gehen diese Bestrebungen ins Leere. Beste Datenqualität und umfangreicher Datenschutz sind für uns eine Selbstverständlichkeit. ■

INNOVATIONEN

Sie sind die Triebfeder des Wachstums – und das ganz besonders in Märkten, die satt sind. Wir sind davon überzeugt, dass ohne Innovation in unseren Geschäftsbereichen kaum mehr relevantes Wachstum möglich ist. Daher ist es unser Ziel, die Innovationsführerschaft des KSV1870 im Bereich Risikomanagement, Gläubiger- und Datenschutz konsequent auszubauen.

DIGITALISIERUNG

Die Digitalisierung ist ein weiteres Thema, mit dem wir uns im Rahmen von KSVNEXT beschäftigt haben. Wir werden, ohne Wenn und Aber, die Digitalisierung unserer Geschäftsfelder vorantreiben. Denn unsere Mitglieder und Kunden sind Online-User, die unsere Services in Echtzeit abrufen wollen. Und dazu braucht es entsprechende Lösungen auf höchstem Niveau.

SCHNELLIGKEIT

Ein wichtiger Punkt ist auch die Schnelligkeit. Mehr Geschwindigkeit, sowohl intern als auch extern. Die Automatisierung wird uns dabei helfen. Eine konkrete Ausprägung ist ein ERP-System, das aktuell in den KSV1870 implementiert wird. Wir nutzen vielversprechende Technologien, um unsere Produkte in Echtzeit auszuliefern und gleichzeitig ihre Qualität zu steigern.

„Austrian Business Check“

Wir schaffen Wissen und sichern die Werte der Unternehmen

Wir schaffen Wissen und sichern die Werte der Unternehmen – das ist unsere Mission. Wissen schaffen bedeutet aber auch, bei den Unternehmen nachzufragen. Deshalb haben wir den „Austrian Business Check“ aus der Taufe gehoben: Zwei Mal pro Jahr befragen wir unsere Mitglieder zu Themen, die die Wirtschaft bewegen. Denn wir haben den Anspruch, am Puls der Unternehmen zu sein, und als führende Wirtschaftsplattform sind wir zudem das Sprachrohr unserer Mitglieder. Durch Befragungen wie den „Austrian Business Check“ erfahren wir, was die Wirtschaft bewegt und wofür wir uns einsetzen müssen. Zuletzt etwa bei der DSGVO.

Wir haben im Rahmen des „Austrian Business Check“ abgefragt, wie es mit der Umsetzung der DSGVO läuft. Und es zeigte sich ein Spannungsfeld zwischen Illusion und Wirklichkeit, in dem sich die Unternehmen im März befanden. Zuversicht ohne Ende:

68 % meinten, dass sie die Vorgaben bis zum Inkrafttreten stemmen würden. Aber genauer nachgefragt, hatten nur

13 % ein Verarbeitungsverzeichnis (der Kern der DSGVO-Anforderungen) erstellt.
30 % hatten keine einzige Maßnahme umgesetzt.

Echtzeit: Die Datenwelt des KSV1870

Der KSV1870 ist ein Online-Dienstleister. Aufträge, Ab- und Anfragen erfolgen einfach und bequem über www.ksv.at.

88 % des Informationsumsatzes erzielen wir heute über direkten Zugriff.

16.900 Online-Kunden.
200.000 Abfragen via Gratis-Business-Search.
4,3 Millionen Anfragen wurden 2017 über die KonsumentenKreditEvidenz abgewickelt und damit Kreditverbindungen geprüft und in vielen Fällen auch ermöglicht.
Das ServiceCenter hat **102.000** Selbstauskünfte ausgeliefert.

Innovative Produkte

am Puls der Zeit

Aufgrund von Gesprächen mit Unternehmen im Vorfeld der Umfrage haben uns die Ergebnisse des Austrian Business Check nicht überrascht. Und so konnten wir – neben einigen anderen innovativen Lösungen – zeitnah einen Service zur Umsetzung der DSGVO für kleine und mittlere Unternehmen auf den Markt bringen.

DSGVO-ASSISTENT – INNOVATION DURCH SERVICE

- Er leitet Schritt für Schritt durch die Unternehmensbereiche und scannt zusätzlich die Website auf personenbezogene Daten.
- Sind alle Eingaben korrekt und vollständig, erhält der User am Ende ein Verarbeitungsverzeichnis, das einer DSGVO-Prüfung standhält, jederzeit aktualisiert und im erforderlichen Format exportiert werden kann.

DIGITALE ANTRAGSTRECKE – INNOVATION DURCH PARTNERSCHAFT

Aber auch Innovationen durch strategische Partnerschaften sind ein Modell, auf das wir in Zukunft verstärkt setzen werden. Im vergangenen Jahr haben wir im Rahmen einer gelungenen Kooperation mit Kapsch die digitale Antragstrecke entwickelt.
Dieses Beispiel hat uns gezeigt, dass strategische Partnerschaften zu einem Wissenstransfer führen, der die Gestaltung von neuen Lösungen für die Wirtschaft ermöglicht. Die dafür notwendige Offenheit werden wir uns bewahren.

BUSINESS ANALYTICS – INNOVATION DURCH TECHNOLOGIE

Aktuell fokussiert der KSV1870 stark auf Risikominimierung und Schadensbegrenzung. Nun haben wir begonnen, dieses Spektrum zu erweitern. In Zukunft wird der KSV1870 seinen Mitgliedern noch stärker dabei helfen zu wachsen. Wir werden für sie neue Umsatzpotenziale identifizieren.
Und zwar durch Analytics-Dienstleistungen wie Portfolio-Analysen - technologiegetriebene Services, die wir bereits auf den Weg gebracht haben und die wir intensiv weiterverfolgen.

KSV1870 INFOPASS FÜR MIETER – INNOVATION DURCH INSIGHTS

Ein weiterer Launch wurde durch Insights aus der Immobilienbranche möglich. Viele große wie auch kleinere Player sind auf uns zugekommen und haben berichtet, dass es kaum Möglichkeiten gibt, etwas über die Zahlungsfähigkeit potenzieller Mieter zu erfahren.
Für uns Grund genug, den „InfoPass für Mieter“ auf den Markt zu bringen. Er bringt Vorteile für beide Seiten. Der potenzielle Mieter verbessert durch Transparenz seine Chancen auf eine Wohnung, und der Vermieter kann sein Ausfallrisiko reduzieren.

WHATSAPP INSOLVENZTICKER – INNOVATION DURCH VERNETZUNG

Ein anderer digitaler Service, den wir gelauncht haben, ist der WhatsApp Insolvenzticker. Möglich wurde er durch die Vernetzung mit sozialen Medien, die der KSV1870 nun immer stärker nutzt.

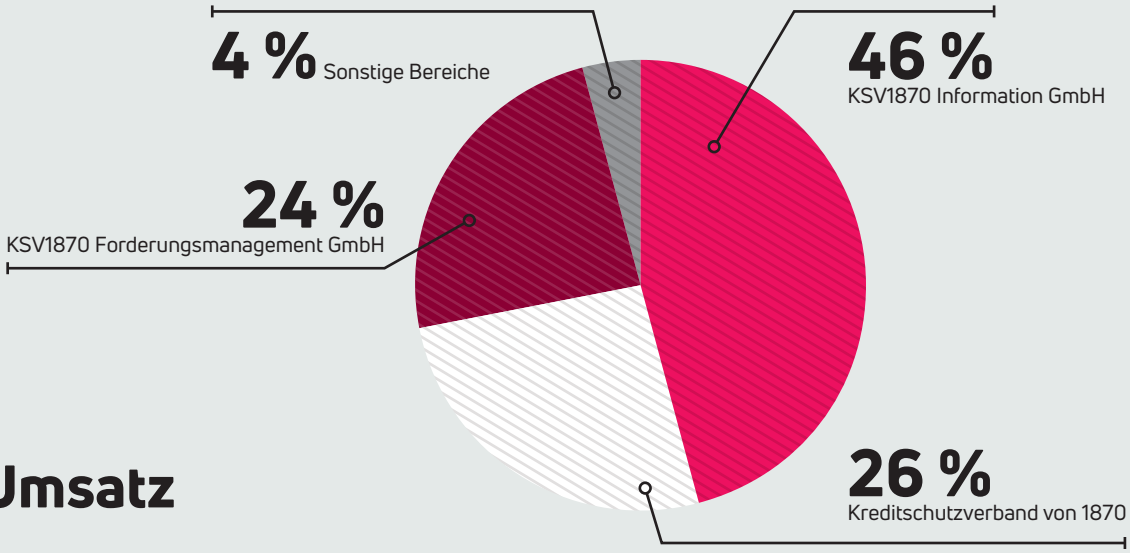
- Mittlerweile haben wir rund 3.000 Abonnenten, die diesen Dienst in Anspruch nehmen.
- Sie bekommen zwei Mal täglich eine Push-Nachricht auf das Smartphone und sind damit über die täglich eröffneten Fälle top informiert.

Geschäftsbericht 2017 –

Innovation und Tradition schaffen Erfolge

Wir lassen das Thema Innovationen hinter uns und kommen zu den Fakten des Vorjahres. Im vergangenen Jahr hat die KSV1870 Gruppe durch einen gelungenen Produkt- und Service-Mix folgendes Ergebnis erwirtschaftet:

41
Mio. Euro Umsatz



Ich bedanke mich im Namen der Geschäftsführung bei den Kolleginnen und Kollegen für ihren großartigen Einsatz und die Unterstützung sehr herzlich.

KSV1870 Information GmbH

Kurz zusammengefasst verzeichnete die Information 2017 mehr Online-Abfragen zu nationalen und internationalen Unternehmen, mehr Bilanzinformationen und mehr Unternehmen in der weltweiten Datenbank. Hier die Kennzahlen:

5,4 Millionen erteilte Bonitätsauskünfte über Unternehmen und Private.

417.000 Online-Abfragen zu österreichischen Wirtschaftsauskünften.
265.000 Aufträge zur automatischen Überwachung von inländischen Unternehmen im BonitätsMonitor.
598.000 Bilanzinformationen zu rund **165.000** Unternehmen standen im Rahmen der Wirtschaftsinformation als Basis zur Verfügung.
32.000 Online-Abfragen zu internationalen Wirtschaftsauskünften.
156 Millionen Unternehmen weltweit auf www.ksv.at.

Kreditschutzverband von 1870

Jetzt und in Zukunft ist es die Aufgabe des KSV1870, die Interessen seiner Mitglieder zu schützen, bei offiziellen Stellen zu adressieren und darauf einzuwirken, dass die politischen Weichen für Unternehmen günstig gestellt werden. Hier die Kennzahlen:

23.000 Mitglieder gehörten Ende des Jahres der Gläubigergemeinschaft an.

KSV1870 Experten im Verein waren bei **9.900** eröffneten Privat- und Unternehmensinsolvenzen tätig und haben die Interessen von rund **75.100** Gläubigern vertreten.

Unternehmensinsolvenzen

Die Insolvenzentwicklung 2017 auf einen Blick: Sie sind auch 2017 auf einem moderaten Niveau geblieben. Die Unternehmen haben zwar im Vorjahr, nach einer langen Phase der konjunkturellen Dürre, wieder Aufwind erfahren, die Investments dürften aber auf einem überschaubaren Niveau geblieben sein. Und Misserfolge wurden im Großen und Ganzen verziehen.

5.079 Insolvenzen bedeuten einen Rückgang um **2,8 %**

Rückgang bei den Passiva um **35 %** auf **1,9 Milliarden** Euro

Privatinsolvenzen

Was an Bewegung bei den Firmeninsolvenzen fehlt, zeigt sich bei den Privatkonkursen. Schon bei der vergangenen Generalversammlung haben wir Ihnen von der Novelle im Privatkonkurs berichtet. Der KSV1870 konnte durch das Fairness-Konzept das Schlimmste abwenden. Im Herbst vergangenen Jahres ist das Insolvenzrechtsänderungsgesetz 2017 (IRÄG 2017) in Kraft getreten. Viele Schuldner haben daher zugewartet, bis dieses schuldnerfreundlichere Gesetz verabschiedet worden ist. Auf diese Gesetzeslage ist der Rückgang 2017 zurückzuführen. Dieser Rückstau ist 2018 im 1. Halbjahr als Welle gekommen und hat heuer für einen Anstieg gesorgt.

6.921 Privatinsolvenzen bedeuten einen Rückgang um **13,6 %**

Minus 4,9 % gegenüber dem Vorjahr: 2017 betrugen die Passiva **980 Millionen** Euro

KSV1870 Forderungsmanagement GmbH

Für viele Unternehmen hat sich die KSV1870 Forderungsmanagement GmbH auch 2017 wieder als rettender Anker erwiesen. Dann nämlich, wenn sie bei der Forderungsbetreibung nicht mehr weitergekommen sind. Ein Anruf des KSV1870 wirkt unverändert und sorgt für finanzielle Rückflüsse an die Gläubiger.

150.000 bearbeitete Inkassofälle mit einem Gesamtvolumen von rund **125 Millionen** Euro.

85 % der übergebenen Fälle konnten außergerichtlich erledigt werden.

Organisation und Management

Kreditschutzverband von 1870

Geschäftsführung
Mag. Ricardo-José Vybiral, MBA
Mag. Hannes Frech

KSV1870 Holding AG

Vorstand
Mag. Ricardo-José Vybiral, MBA
Mag. Hannes Frech

KSV1870 Information GmbH

Geschäftsführung
Gerhard Wagner

Prokurist
Günther Fasching

KSV1870 Forderungsmanagement GmbH

Geschäftsführung
Walter Koch

Prokuristin
Julia Sokic

PRÄSIDIUM

Präsident: Mag. Dr. Roland WERNIK, MBA
Geschäftsführer, Salzburg Wohnbau GmbH, Salzburg

Vizepräsident: Mag. Dr. Reinhold SÜSSENBACHER
Aufsichtsrat, Umdasch AG, Amstetten

Vizepräsident: Dr. Josef MAYBÖCK
Geschäftsführer, VACE Engineering Beteiligungs GmbH, Linz

VORSTANDSMITGLIEDER

Wolfgang BELL
Prokurist, Miele GmbH, Wals

Mag. Dietmar GEIGL
Mitglied des Vorstands, Wilfried Heinzel AG, Wien

KR Dkfm. Elisabeth GÜRTLER-MAUTHNER
Geschäftsführerin, Hotel Sacher, Eduard Sacher GmbH, Wien

Mag. Dr. Harald HAUKE
Geschäftsführer, AUSTRIA GLAS RECYCLING GmbH, Wien

KR Manfred LIST
Geschäftsführer, FM Holding GmbH, Thomasberg

Mag. Peter MODELHART
COO, Pappas Holding GmbH, Salzburg

Mag. Rudolf PAYER
Geschäftsführer, Simacek Facility Management Group GmbH, Wien

Herta PAYR
Prokuristin, Steinbock Immobilien GmbH & Co KG, Rum

KR Dr. Jörg SCHNEIDER
Geschäftsführer, Schneider Betriebsverwaltung GmbH, Wien

Mag. Hannes TRUNTSCHNIG
Mitglied des Vorstands, STRABAG SE, Villach

Ing. Mag. Wolfgang WAHLMÜLLER
Mitglied des Vorstands, „Österreichisches Siedlungswerk" Gemeinnützige Wohnungsaktiengesellschaft, Wien

ABSCHLUSSPRÜFER

KPMG Alpen-Treuhand GmbH Wirtschafts- und Steuerberatungsgesellschaft

SCHLICHTUNGSEINRICHTUNG

Herta PAYR
Mag. Hannes TRUNTSCHNIG

Leistungsdaten 2017 der KSV1870 Gruppe

KSV1870 Gruppe

23.000 Mitglieder, 16.900 Online-Kunden mit 23.500 Usern
Zentrale in Wien, 6 Standorte in den Bundesländern
370 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
41 Millionen Euro Umsatz

KSV1870 Information GmbH

5,4 Millionen erteilte Bonitätsauskünfte (Business & Consumer)
88 % des Info-Umsatzes über E-Business-Lösungen

KSV1870 Forderungsmanagement GmbH

150.000 übergebene Inkassofälle
125 Millionen Euro Gesamtvolumen

Kreditschutzverband von 1870

9.900 Verfahren (eröffnete Firmen- und Privatkonkurse)
34.500 erteilte Aufträge

Jährlicher Mitgliedsbeitrag

(exkl. 20 % USt.) ab 1. Jänner 2018	EUR
bis 50 Mitarbeiter	198,–
51-200	247,–
201-500	292,–
501-1.000	365,–
mehr als 1.000	525,–
einmalige Beitrittspauschale	37,–

Stand: 14. Juni 2018