

Nichts geht ohne Eigenkapital!

Was auf den ersten Blick durchaus logisch erscheint, ist im Alltag der österreichischen Unternehmen nach wie vor nicht selbstverständlich. Dafür gibt es mehrere Gründe, u. a., dass der Weg zur fundierten Kapitalisierung lang und mühsam sein kann. Wer gut informiert ist und über die damit verbundenen Richtlinien Bescheid weiß, ist eindeutig im Vorteil.

Geht es um Unternehmensfinanzierungen und Debitorenmanagement, sind wir heute laufend mit dem Thema „Rating“ konfrontiert. Die Schlagworte reichen dabei von „A wie Ausfallwahrscheinlichkeit“ bis „Z wie Zinsänderungsrisiko“. Speziell die Begriffe „Basel I bis III“ spielen eine zentrale Rolle bei Risiko und Kreditvergabe.

Basel I bis III

Der 1974 gegründete Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht entwickelt einheitliche Richtlinien für Standards in der Bankenaufsicht. Diese bilden die Basis für Rechtsakte der EU, die in nationales Recht umzusetzen bzw. auch unmittelbar anzuwenden sind.

1988 wurde mit der „Basler Eigenkapitalverordnung“ („Basel I“) eine Mindest-Eigenkapitalquote von 8% für Banken festgelegt.

2004 folgte die „Internationale Konvergenz der Eigenkapitalmessung und Eigenkapitalanforderungen“ („Basel II“) mit Erweiterungen zu Basel I. Diese betrafen vor allem Vorschriften für Prüfungsstandards besonders im Hinblick auf die Einschätzung des Kreditrisikos und der dadurch erforderlichen Hinterlegung von Eigenkapital sowie Verpflichtungen und Empfehlungen zur Veröffentlichung von Informationen aus dem laufenden Bankgeschäft (Marktdisziplin).

2010 wurde als Reaktion auf die Finanzmarktkrise ein Reformpaket („Basel III“) entwickelt. Neben neuen Liquiditätsstandards und einer Verschuldungsobergrenze wurde die Struktur des Eigenkapitals neu definiert, vor allem der

Anteil des „harten Kernkapitals“ von 2% auf 4,5% angehoben. Der Wert von 8% darf weiterhin nicht unterschritten werden, da sonst laut Bankenaufsichtsrecht ein Insolvenzverfahren der betreffenden Bank einzuleiten ist.

Der Prozess der Bonitätsprüfung vor einer Kreditvergabe soll durch die Baseler Vorschriften standardisiert, objektiviert und rationalisiert werden. Dieses Ziel ist u. a. mit Ratings zu erreichen.

Basel und Rating

In der Wirtschafts- und Finanzwelt herrscht großer Bedarf an aussagekräftigen und unabhängigen Qualitätsurteilen in Form von Klassifizierungen: Investoren wollen ein Unternehmen einschätzen, Anleihezeichner die Emittenten und Lieferanten ihre Geschäftspartner bewerten.

„Rating“ ist die auf eine Kennzahl verdichtete Bewertung der wirtschaftlichen Bonität eines Unternehmens. Es liefert eine Aussage über seine Fähigkeit, seinen gegenwärtigen und zukünftigen Zahlungsverpflichtungen vollständig und termingerecht nachzukommen. Im Alltagsgebrauch versteht man unter „Rating“ das Verfahren zur Bewertung einerseits, und das Ergebnis dieser Bewertung andererseits.

Scoring und Rating

Unter „Scoring“ versteht man Methoden zur Ermittlung von Werten, welche die Wahrscheinlichkeit über das Eintreten definierter Ereignisse, z. B. eines Zahlungsanstand oder einer Insolvenz, prognostizieren sollen. Es handelt sich dabei um analytisch-statistische Verfahren. Die Berechnung der Scorewerte erfolgt auf Grundlage qualitativer und quantitativer Frühwarnindikatoren, die aufgrund von Erfahrungswerten unterschiedlich gewichtet werden. Extrem wichtig dabei ist, dass die für die Scorewerte herangezogenen Werte validiert sind, d. h. durch Experten erhoben und überprüft werden. Das beginnt bei der Identifikation eines Unternehmens bzw. den mit diesem Unternehmen verbundenen Personen, der Zuordnung von allfälligen bereits vorhandenen Insolvenzinformationen und sonstigen Negativmerkmalen bis hin zur persönlichen Recherche. Die Risiken werden auf einer vorgegebenen Beurteilungsskala zu einem Scorewert zusammengefasst. Werden die Scorewerte in einen funktionalen Zusammenhang mit Ausfallwahrscheinlichkeiten gebracht, wie sie z. B. die Baseler Bestimmungen definieren, ergibt sich daraus letztlich das Rating.

Scoringverfahren objektivieren Entscheidungen, da sie geregelte, transparente und wiederholbare Prozesse darstellen. Die Art und Weise, wie Risiken erkannt, eingeschätzt und bewertet werden, ist nachvollziehbar und schafft so Transparenz und Akzeptanz.

Gute Scoringverfahren helfen

- ✓ die bestmögliche Risikobeurteilung in Bezug auf die vorliegenden Informationen zu leisten,
- ✓ eine Standardisierung und damit Rationalisierung in der Bearbeitung von typischen Fällen zu ermöglichen,
- ✓ den Konflikt zwischen Verkauf (Umsatz) und Kreditprüfung (Ausfälle) zu glätten und
- ✓ Dritten einen raschen, objektiven und transparenten Einblick über das Risiko einer Geschäftsbeziehung zu geben.

Scoremodelle

Bestimmte Datenstrukturen sollen anhand der Modelle als typisch für bestimmte Entwicklungen aufgezeigt werden und über diese Zusammenhänge zu Handlungsempfehlungen führen. Dabei wird von der Prämisse ausgegangen, dass sich eine Entwicklung mit großer Wahrscheinlichkeit künftig ähnlich verhält wie es die Strukturen vergleichbarer Fälle aus der Vergangenheit zeigen. Für die Entwicklung von Scoremodellen gibt es verschiedene gleichwertige mathematisch statistische Standardverfahren wie z.B. die lineare logistische Regression, die Diskriminanzanalyse und neuronale Netze.

Das Verfahren der linearen logistischen Regression – das der KSV1870 anwendet – dient dazu, auf Basis einer Stichprobe mit bekannten Fällen aus der Vergangenheit einen funktionalen Zusammenhang zwischen den erklärenden Variablen (Daten zu Firmen und Personen) und der Gut-Schlecht-Information (Insolvenz ja/nein) herzustellen. Es handelt sich um eine Betrachtung im Nachhinein, welche Merkmale die aus der Entwicklungsstichprobe bekannten Fälle gut nachbilden bzw. vorhersagen können. Aus dieser Erkenntnis werden die signifikanten Variablen nach ihrer Relevanz ausgewählt. Als Ergebnis des Verfahrens ergibt sich eine Scorekarte als Berechnungsvorschrift, bei der jede im Modell enthaltene erklärende Scorevariable mit einer individuellen Gewichtung eingeht, um die Ausfallwahrscheinlichkeit zu bestimmen.

Güte von Scorekarten

Die Zuverlässigkeit der Modelle ist besonders wichtig, da sie vielfach die Grundlage weitreichender Entscheidungen sind. Insbesondere im Kreditwesen (Bankkredite, Lieferantenkredite die über Kreditversicherungen gedeckt werden, Factoring etc.) ist es von hoher Bedeutung, dass Scoremodelle stabil richtige Ergebnisse liefern. Als international anerkanntes Gütemaß hat sich dabei der Gini-Koeffizient durchgesetzt. Dieser wurde vom italienischen Statistiker Corrado Gini zur Darstellung der Ungleichverteilung der Einkommen in der Volkswirtschaft entwickelt. Der Gini-Koeffizient beschreibt die Verteilung eines Merkmals. In Modellen zur Bewertung von Ausfallwahrscheinlichkeiten gibt er eine Aussage über die Konzentration des Merkmals „Ausfall“ in den einzelnen Risikoklassen. Je mehr Ausfälle aus schlechten Risikoklassen resultieren, desto besser ist die Trennschärfe und Prognosekraft des Modells. Je mehr Ausfälle in guten Risikoklassen entstehen, desto schlechter ist die Güte des Scoremodells. Der Gini-Koeffizient wird zwischen 0 und 100 ausgewiesen, wobei der Wert 0 für ein reines Zufallsergebnis steht. Brauchbare Scorekarten zeichnen sich durch Gini-Koeffizienten zwischen 50 (befriedigend) bis 75 (sehr gut) aus.

Im KSV1870 wurde bereits 1997 das erste statistische Ratingmodell eingeführt. Rund um die Basel-Anforderungen wurde es völlig neu entwickelt. Es beruht seither auf mehreren Modellen und wird einmal jährlich validiert. 2006 wurde zur Bewertung neu gegründeter Unternehmen ein eigenständiges Ratingmodell geschaffen, der NeugründerScore, einige Zeit später folgte der BasisScore.

Beim KSV1870 Rating handelt es sich um ein externes Rating im Sinne der Basler Bestimmungen, die in den § 21b des Bankwesengesetzes eingegangen sind und die folgende Anforderungen beinhalten: Objektivität, Unabhängigkeit, internationaler Zugang, Transparenz/Offenlegung, adäquate Ressourcen, Glaubwürdigkeit. Es wird im Regelfall auftragslos („unsolicited“) durchgeführt, d. h. der KSV1870 tritt von sich aus an die zu ratenden Unternehmen heran, ohne von diesen dazu beauftragt worden zu sein. Zur Erstellung eines Auftragsratings müssten Unternehmen eine Ratingagentur zu entsprechenden Konditionen beauftragen. Damit haben die vom KSV1870 erstellten Ratings den Vorteil, dass keine Kosten für die zu ratenden Unternehmen entstehen und für Adressaten und Nutzer die Unabhängigkeit des Ratings gewährleistet ist.

Das KSV1870 Rating

- ✓ ist die Risikoeinschätzung von österreichischen Unternehmen,
- ✓ liefert eine Ausfallprognose auf Basis historischer Erfahrungswerte,
- ✓ bildet die Ergebnisse auf einer Skala von 100 bis 700 ab und
- ✓ ist auf www.ksv.at zu jedem aktiven österreichischen Unternehmen verfügbar.

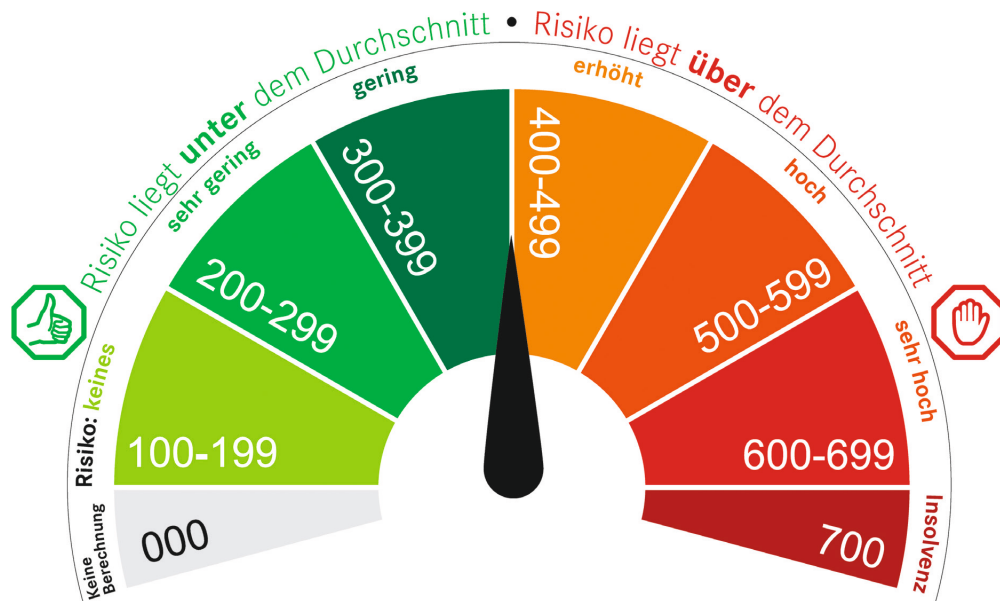


Abbildung 1: Ratingskala

Anwendungsbeispiele für das KSV1870 Rating

Neukundengewinnung: Bei Marketingmaßnahmen verringert eine Einschränkung auf ein Rating von unter 400 zwar die Zahl der möglichen Adressaten, gleichzeitig steigert sie jedoch das Potenzial.

Stammkundenpflege: Der BonitätsMonitor behält die tagesaktuelle Übersicht über die Kunden und das damit verbundene Risiko unter Kontrolle.

Zahlungskonditionen: Eine automatische Verbindung zwischen Rating und Zahlungskonditionen ermöglicht eine rasche Anpassung, z. B. wenn sich der Wert um 400 bewegt. Bei Zahlungsverzögerungen sollten in diesem Fall umgehend Eskalationsschritte eingeleitet werden. Neulieferungen sollten bei

einem Rating über 400 nur zu speziellen Konditionen bzw. nicht mehr auf offene Rechnung durchgeführt werden.

Außendienst: Das aktuelle Rating der Kunden sollte dem Außendienst bekannt sein und ins Bewertungsschema ihres Kundenstocks einfließen.

Potenzial- und Risikoanalyse: Basis ist die korrekte Zuordnung des gesamten Kundenstocks auf aktuelle Rechercheergebnisse. Analysen können als ABC-Klassifizierung erfolgen, nach regionaler Streuung oder z. B. Umsatzgröße, als Abgleich zu den Unternehmen der Zielkundenbranche oder auch zur Berechnung des individuellen Cut-off-Scores zur optimalen Risiko- oder Ertragssteuerung.

Portfoliomanagement: Das Rating kann als externe Datenquelle bei Value-at-Risk-Modellen zur Risikomessung in Banken herangezogen werden. In diesem Zusammenhang besteht die Möglichkeit individueller Berechnungen wie

- ✓ Ausfallwahrscheinlichkeit
- ✓ Übergangswahrscheinlichkeiten zwischen den Ratingklassen aus der reichhaltigen Datenbasis.

Das Zahlungsverhalten in Österreich

Eine der Grundlagen für wirksames Risikomanagement ist fundiertes Wissen über die herrschende Zahlungsmoral. Um das Zahlungsverhalten in Österreich zu erheben, führt die KSV1870 Forderungsmanagement GmbH jährlich eine Umfrage durch, an der sich im Durchschnitt ca. 2.000 Unternehmen beteiligen. Die Studie bildet sehr genau ab, mit welchen Problemen die heimischen Lieferanten konfrontiert sind, wie sie darauf reagieren und welche Folgen Zahlungsausfälle haben können.

Prinzipiell zeigt sich Jahr für Jahr, dass die österreichischen Unternehmen ein – auch im internationalen Vergleich – sehr gutes Zahlungsverhalten aufweisen. So gaben die Befragten im Jahr 2016 an, dass 76% ihrer Schuldner die Rechnungen innerhalb des vereinbarten Zahlungsziels beglichen.

Forderungsmanagement österreichischer Unternehmen

Im Rahmen des Geschäftsabschlusses gewähren 70% der Umfrageteilnehmer ihren Kunden ein Skonto. 73% der Kunden ziehen sich diesen auch wirklich nur bei Zahlung innerhalb der Skontofrist vom Rechnungsbetrag ab. 15% nehmen ein Skonto trotz Gewährung ihres Geschäftspartners nicht in Anspruch.

63% der befragten Unternehmen müssen lediglich in ca. 5% aller Fälle Maßnahmen setzen, weil Kunden ihre Rechnungen nicht begleichen. 1% muss dies bei ca. einem Drittel der Rechnungen tun. 18% der an der Umfrage beteiligten Unternehmen müssen überhaupt keine Maßnahmen setzen, weil ihre Kunden verlässlich zahlen. 28% der offenen fälligen Forderungen werden an externe Dienstleister zur Betreuung weitergegeben.

Auffallend ist, dass 38% der befragten Unternehmen mit ihren Firmen- bzw. Privatkunden für den Fall des Zahlungsverzugs weder Mahnspesen, noch Verzugszinsen vereinbart haben. Ist die öffentliche Hand Kunde, sind es sogar 46%, die keine diesbezüglichen Verträge haben.

Positiv für die Unternehmen ist, dass 70% des offenen Forderungsbestandes jünger als 30 Tage ist. Je rascher Unternehmen bei offenen Rechnungen ihr Forderungsmanagement einsetzen, umso höher die Chance, die Forderungen einbringlich zu machen. 16% der Forderungen sind zwischen 31 und 60 Tage alt. Lediglich 3% des Forderungsbestandes ist älter als 180 Tage.

Effizientes eigenes Mahnwesen bevorzugt

Der Stellenwert des innerbetrieblichen Mahnwesens ist bei den Maßnahmen zur Hereinbringung offener Rechnungen nach wie vor ungebrochen hoch. 90% der Befragten versenden Mahnungen, 86% suchen den telefonischen Kontakt mit ihren säumigen Firmen- bzw. Privatkunden – eine Maßnahme, die sicher zu den effizientesten und kundenfreundlichsten zählt. Mit den öffentlichen Kunden nehmen 74% der befragten Unternehmen telefonischen Kontakt auf, um die offene Forderung abzuklären.

Der Großteil der befragten Unternehmen weist ein effizientes Mahnwesen auf. So wird Firmen- und Privatkunden die 1. Mahnung bereits 7 bis 10 Tage nach Fälligkeit der Rechnung (31%) bzw. 11 bis 14 Tage (22%) danach gesandt. 16% sind sogar noch schneller und mahnen ihre Kunden bereits bis

zu 7 Tage nach Fälligkeit. Es ist im langjährigen Vergleich zu bemerken, dass immer mehr österreichische Unternehmen rascher reagieren, um ihre offenen Forderungen geltend zu machen. Dies ist sicher auch ein Grund für die trotz in- und ausländischer Krisen positive Zahlungsmoral in Österreich.

Auch das Forderungsmanagement bei öffentlichen Kunden zeichnet ein ähnliches Bild: 30% senden die 1. Mahnung an diese schon 7 bis 10 Tage nach Fälligkeit bzw. 17% reagieren 11-14 Tage danach mit einem ersten Mahnschreiben. 14% erinnern die öffentlichen Stellen bereits innerhalb von 7 Tagen nach Fälligkeit an die Begleichung der offenen Rechnung.

Im Endeffekt geben sich 64% der österreichischen Unternehmen mit der Bezahlung lediglich des Kapitals zufrieden, 26% betreiben in abgeschwächter Form Mahnspesen und/oder Verzugszinsen weiter, lediglich 10% fordern diese mit derselben Intensität ein wie die Hauptforderung. Gegenüber der öffentlichen Hand als Kunde ist man vorsichtiger: 72% sind schon froh, wenn sie das Kapital erhalten und betreiben nicht weiter.

Auswirkungen von Zahlungsausfällen

Wie wichtig es ist, laufend bzw. vorbeugend Maßnahmen gegen drohenden Forderungsverlust zu treffen, sieht man an den Ergebnissen der Umfrage zu den Auswirkungen von Zahlungsausfällen auf die Unternehmen: 57% der Befragten geben Gewinneinbußen an. 34% sehen für das Unternehmen einen Liquiditätssengpass und 8% sind sogar in ihrer Existenz bedroht.

Gründe für den Zahlungsverzug

58% der Befragten führen einen momentanen Liquiditätssengpass ihrer Kunden als Hauptgrund an. 43% sind der Ansicht, dass offene Forderungen vorsätzlich nicht bezahlt werden. 48% machen die ineffiziente Verwaltung ihrer Kunden für das Nichtbezahlen ihrer offenen Rechnungen verantwortlich.

Bei den Privatkunden wird in 57% der Fälle die Vergesslichkeit der Kunden als Hauptgrund für die Nichtbezahlung offener Rechnungen genannt, 49% nennen den momentanen Liquiditätssengpass als Grund für das Nichtbezahlen, 37% den Vorsatz, nicht bezahlen zu wollen und 27% die Überschuldung der Konsumenten. Die Arbeitslosigkeit sehen nur 10% der befragten Unternehmen als Begründung.

Der Umgang mit Forderungsverlusten

Der an sich hohen Zahlungsmoral in Österreich stehen jedoch auch Forderungsverluste gegenüber, die im Durchschnitt 2% des Umsatzes betrafen. Am stärksten betroffen davon waren laut Umfrage 2016 die Branchen unternehmensbezogene Dienstleistungen mit 3%, gefolgt von Bergbau/Energie mit 2,8% und die Bauwirtschaft mit 2,5%.

50% der Unternehmen stellen „unsichere“ Kunden auf Zahlungsarten wie Vorauskasse oder Zahlung per Nachnahme um. 7% geben Verluste in Form von Preiserhöhungen an ihre Kunden weiter. 4% müssen sogar Kredite aufnehmen, um Verluste auszugleichen.

Österreichs Unternehmen versuchen vor allem mit vorbeugenden Maßnahmen, den Forderungsverlust in Grenzen zu halten. 54% reagieren mit Lieferstopps, 27% halten durch Austausch und Weitergabe von Erfahrungswerten (Auskunfteien, branchenintern) mit nichtzahlenden Kunden den Schaden möglichst gering. 15% sichern sich durch den Abschluss von Kreditversicherungen ab. Aus Sicht des Gläubigerschutzes ist das Thema Liquidität im Zusammenhang mit unternehmerischem Erfolg eines der allerwichtigsten. Es ist daher umso erstaunlicher, dass weitere 15% es überhaupt nicht für notwendig erachten, vorbeugende Maßnahmen zu treffen.

Der hohe Stellenwert des Eigenkapitals

Unterkapitalisierung ist weit mehr als ein Schönheitsmakel. Ob es um den komplexen Themenkreis der „Basel“-Bestimmungen geht, um Forderungsverluste, die durch Mehrumsatz wettgemacht werden müssen oder um die jährlich vom KSV1870 erhobenen Insolvenzursachen: Kapitalmangel ist ein Problem, das auch gute Unternehmen früher oder später einholt. Spätestens dann, wenn Konjunkturflauten überstanden werden müssen oder Kredite nicht gewährt werden, kann ein Kapitalpolster die Rettung bedeuten. Nach wie vor sind interne Fehler unverändert die häufigsten Gründe für Pleiten. Beim zweiten Blick zeigt sich, dass dem chronischen Mangel an Eigenkapital dabei eine besondere Rolle zukommt.

Wird ein Unternehmen insolvent, dann stellt sich unmittelbar die Frage nach dem Grund für das Scheitern. In vielen Fällen kann das Warum aber nicht sofort beantwortet werden. Denn in der Regel brennt es vor einer Insolvenz an allen Ecken und Enden. Es bedarf eines gewissen Abstands, um zu klären, was die Ursachen und was die Auswirkungen sind. Der KSV1870 hat es sich zur Aufgabe gemacht, einmal jährlich die insolvent gewordenen Unternehmen des

Vorjahres zu analysieren und die jeweilige Hauptursache zu isolieren, die zur Insolvenz geführt hat. Insgesamt haben die Experten des KSV1870 in ca. 95% aller Insolvenzfälle die Gründe für das Scheitern ausgewertet. Der Einfachheit halber erfolgt das mithilfe eines Multiple-Choice-Verfahrens, das 18 typische Ursachen vorgibt. Dadurch entstehen klare und trennscharfe Ergebnisse.

Die Insolvenzlage im Rückblick. 2015 sind 5.150 Unternehmen in die Pleite gerutscht – ein Teil von ihnen wurde verkauft, manche liquidiert, aber über Sanierungsverfahren haben gar nicht so wenige die Chance erhalten, nochmals durchzustarten. Die Grafik zeigt, dass in Österreich die Insolvenzzahlen seit einigen Jahren auf verhältnismäßig niedrigem Niveau rückläufig sind. Trotz verhaltener Konjunktur ist die Lage stabil, was auch mit der gegenwärtigen Niedrigzinsphase zusammenhängt. Mehr als die Hälfte (51%) der insolventen Unternehmen scheiterte nicht an der Wirtschaftskrise, sondern aufgrund unternehmensinterner Verluste bzw. interner Fehler, wobei der Mangel an Eigenkapital eine Hauptrolle spielt. Hinzu kommt, dass neun Prozent aller Pleiten unmittelbar auf Kapitalmangel zurückzuführen sind.

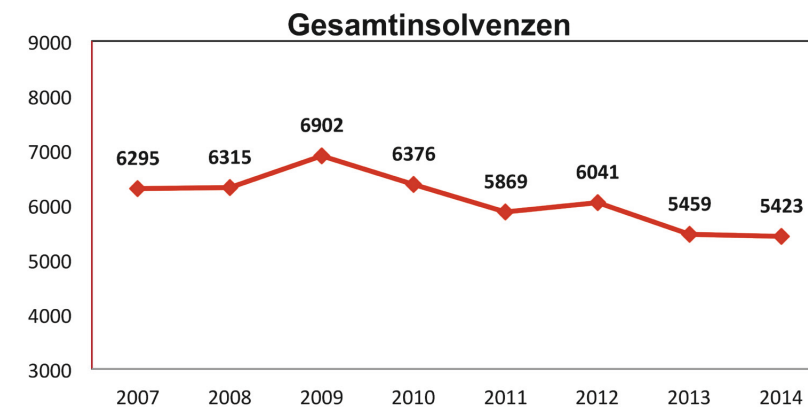


Abbildung 2: Gesamtinsolvenzen

Zu wenig Planung, zu wenig Eigenkapital. Um nicht in die Falle der „unternehmensinternen Verluste“ zu laufen, ist es eine absolute Notwendigkeit, Unternehmen mit ausreichend Eigenkapital auszustatten. Die Zeiten des Wachstums auf Kredit sind vorbei. Nicht weil der Kredit so teuer wäre, ganz im Gegenteil. Das Wachstum ist nicht da. Und da lässt sich nur mit Eigenkapital vernünftig wirtschaften. Investoren gibt es – nur die Unternehmer müssen noch lernen, mit Eigenkapital zu arbeiten und mit Investoren zu kommunizieren. Es ist viel einfacher, auf Basis eines guten Businessplans und mit dem darin abgebildeten Optimismus Geldgeber zu überzeugen, als wenn

eine Kapitalspritze nur noch die Pleite abwenden helfen soll. Immer wieder zeigt sich auch, dass bereits länger tätige Unternehmer keinen „Plan B“ haben bzw. sich zu wenig mit den Zukunftsaussichten ihres Betriebs befassen. Geschäftsmodelle altern heute viel schneller als noch vor einer Generation. Daher bedarf es der Fähigkeit, die Zeichen der Zeit zu erkennen und danach zu handeln, das Zepter nicht aus der Hand zu geben und selbst die nötigen Schritte zu setzen.

Wenn sich die Welt verändert. Weit abgeschlagen folgen mit 15% „externe Auslöser“ und mit 11% Fahrlässigkeit (Unfähigkeit & Unkenntnisse) als Ursachen für Insolvenzen. Zu den externen Verlustquellen zählen etwa Kreditrestriktionen der Hausbank, die Änderung rechtlicher Rahmenbedingungen oder verschärfter Wettbewerb. Glücklicherweise gehören fehlendes Debitorenmanagement und der Dominoeffekt bei Großinsolvenzen weitgehend der Vergangenheit an. Seit der Pleite des „Konsum“ im Jahr 1995 weiß man, dass es keine unsinkbaren Schiffe gibt und Unternehmer haben daraus gelernt. So rangieren Insolvenzen als Folge einer Lieferanten- oder Abnehmerinsolvenz so gut wie unter der Wahrnehmungsschwelle.

Der Preis der Selbstständigkeit. In kaum einem europäischen Land gibt es so wenige Unternehmen wie hierzulande. Auch wenn sich schon einiges gebessert hat, hat Österreich immer noch zu wenig Selbstständige, die Innovationen vorantreiben, Arbeitsplätze schaffen und Steuern zahlen. Österreich verzeichnet über die Jahre eine Insolvenzquote von ca. 1,2% aller aktiven Unternehmen. Das bedeutet, dass immerhin mehr als 98% der Unternehmen über die Runden kommen. Knapp die Hälfte der Insolvenzen entfällt auf Unternehmen, die nicht älter als fünf Jahre sind. Und das entspricht der Lebenserfahrung: Jeder muss sich erst einmal beweisen und behaupten. Wem das gelungen ist, der ist mit einer deutlich unterdurchschnittlichen Insolvenzgefahr konfrontiert.

Insolvenz ist kein Stigma mehr. In den vergangenen 20 Jahren hat die Insolvenz schrittweise ihr Stigma verloren. Langsam spricht sich herum, dass es ein Leben nach der Insolvenz gibt, dass unternehmerisches Scheitern einen Lerneffekt hat und dass eine Restrukturierung ein Unternehmen schlagkräftiger und leistungsfähiger machen kann. Gescheiterte Unternehmer erfahren meist die Solidarität ihrer Gläubiger, denen in vielen Fällen ein momentaner Geldverlust leichter verschmerzbar erscheint, als der Verlust eines langjährigen Kunden.

Frühzeitig Insolvenz anmelden. Wenn alles nichts hilft, dann ist ein gut überlegter und vorbereiteter Insolvenzantrag immer noch der weitaus bessere Weg als das „Weiterwursteln“. Unternehmer, die selbst frühzeitig die unliebsamen Schritte setzen, beweisen Handlungsfähigkeit und können damit nicht selten ihre Gläubiger und Mitarbeiter bei der Stange halten. Immerhin münden mehr als 30% aller Insolvenzverfahren in Österreich in einen Sanierungsplan. Die Conclusio: Es geht oft weiter, man muss sich nur rechtzeitig darum bemühen.

Roland Führer, MAS MBA



1964 in Gmunden geboren. Seit 1984 im KSV1870 tätig, wo er bereits nach kurzer Zeit in leitender Funktion tätig war. Nach Studien an der Donau Universität Krems Master of Advanced Studies für Telekommunikation, Information, Medien sowie an der Alaska Pacific University Master of Business Administration Telematik Management übernahm er 2008 die Geschäftsführung der KSV1870 Information GmbH. Seit Juni 2010 Vorsitzender des Fachausschusses der Kreditauskunfteien – Fachverband der Finanzdienstleister der Wirtschaftskammer Österreich.

fuehrer.roland@ksv.at