



Interview: Kampf der Mittelmäßigkeit

Über exzellente Leadership in Unternehmen

Große Jubiläumsaktion
für Insolvenzkunden

**BilanzBranchenRating:
Der KSV1870 analysiert**



Foto: Elke Mayr

4 **Kampf der Mittelmäßigkeit.** Univ.-Prof. Ing. Dr. Johann Risak über exzellente Leadership.

14 **Insolvenz – das ewige Phänomen.** Die KSV1870 Kreditschutz- tagung im Rückblick.



Foto: Anna Rauchenberger

Inhalt

COVER

- 4 **Kampf der Mittelmäßigkeit.**
Univ.-Prof. Ing. Dr. Johann Risak über exzellente Leadership und warum Geld nicht dem Durchschnitt folgt.

AKTUELL

- 8 **Lagunenstadt im Sinnestaumel.**
Die Seefestspiele Mörbisch präsentieren
„Eine Nacht in Venedig“.

- 10 **KSV1870 Jubiläumsaktion für
Insolvenzkunden.**
Ab sofort Forderungsanmeldungen bei Unternehmensinsolvenzen bis EUR 7.000 kostenlos!

- 12 **Zankapfel Privatkonkurs.**
Der KSV1870 nimmt zu Unklarheiten und Irrtümern Stellung.

- 14 **Insolvenz – das ewige Phänomen.**
Die KSV1870 Kreditschutztagung im Rückblick.

- 16 **Auf neuen Pfaden zum Erfolg.**
Leadership-Trainer und Erfolgscoach Mag. Gregor Heiss über die Erfolgsfaktoren für Unternehmen.

- 19 **Alle Branchen im großen Check-up.**
Mit dem BilanzBranchenRating analysiert der KSV1870 die Bonität der heimischen Branchen und schätzt ihr Ausfallrisiko ein.

- 20 **Österreichs Handel muss online gehen.**
Wie die „Old Economy“ von der neuen profitiert.

- 22 **Austria's Leading Companies 2015:**
Der Businessbewerb geht in eine neue Runde.

NEWS

- 23 **Klub der Wirtschaftspublizisten:**
Dr. Hans-Georg Kantner auf Stippvisite.

- 24 **Wer zählt die Häupter, nennt die Namen?**
KSV1870 Mitarbeiter stellen ihr Know-how zur Verfügung.





19 **Alle Branchen im großen Check-up.** Mit dem BilanzBranchenRating.

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

GLÄUBIGERSCHUTZ

- 25 Aktuelles aus Rechtsprechung und richterlicher Praxis.

RECHTSTIPPS

- 26 Wichtige OGH-Urteile für Unternehmen.

STEUERTIPPS

- 28 Neuigkeiten und Änderungen im Steuerrecht.

WIRTSCHAFTSBAROMETER

- 30 Flops & Tops in der österreichischen Wirtschaft.

- 02 **Impressum**



Editorial

Liebe Mitglieder,

es gibt wohl kaum einen Unternehmer, der sich nicht ab und zu ein Rezept wünscht, das ihn sicher zum betrieblichen Erfolg führt. Ein paar Punkte akribisch abarbeiten, und schon läuft das Geschäft wie von alleine. Die Realität sieht aber anders aus, denn nicht selten gleicht der Erfolg einer launischen Diva, von der man nie genau weiß, ob sie zu ihrem großen Auftritt erscheint oder nicht. Aber es gibt durchaus einige Faktoren, die als Nährboden des Erfolgs bezeichnet werden können. Für Univ.-Prof. Ing. Dr. Johann Risak ist es exzellente Leadership, die Unternehmen brauchen, um zu prosperieren. Die Führungsebene müsse konsequent und zeitnah Entscheidungen fällen, Mitarbeiter zu „Mitgestaltern“ machen, Bestleistungen ermöglichen und demzufolge von der Mittelmäßigkeit abkehren. Im großen Interview ab Seite 4 gibt er weitere Einblicke in seine Forschungsergebnisse.

Auch der bekannte Leadership-Trainer und Coach Mag. Gregor Heiss widmet sich seit vielen Jahren dem Thema Erfolg. Er hielt auf der diesjährigen KSV1870 Kreditschutztagung einen Vortrag über seine Thesen und schlug in eine ähnliche Kerbe. In Unternehmen müsse heutzutage ein Klima geschaffen werden, das Mitarbeiter dazu motiviere, außergewöhnliche Leistungen zu erbringen und auch erbringen zu wollen. Eine wesentliche Funktion würden dabei die im Leitbild festgelegten Unternehmenswerte einnehmen. Wie diese heutzutage im Kontext der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Europa bzw. im Westen laut Mag. Gregor Heiss in Unternehmen ausgestaltet sein sollten, lesen Sie ab Seite 16. Dr. Hans-Georg Kantner, Leiter Insolvenz KSV1870, beschäftigte sich auf der KSV1870 Kreditschutztagung mit dem thematischen Gegenpol, nämlich dem Misserfolg. Er analysierte die Ursachen für Insolvenzen in Österreich und kam zu dem Schluss, dass die meisten Pleiten „hausgemacht“ und auf interne Versäumnisse, zu wenig Know-how, Strategie- und Managementfehler zurückzuführen seien.

Der KSV1870 feiert heuer bereits seinen 145. Geburtstag. Anlässlich unseres Jubiläums und als kleines Dankeschön für die langjährige Treue unserer Mitglieder und Kunden haben wir folgende Aktion ins Leben gerufen: Für Insolvenzforderungen bis EUR 7.000 stellt der KSV1870 keine Vertretungskosten und bei Forderungen ab EUR 400 auch keine Gerichtsgebühren in Rechnung. Die Aktion gilt für Unternehmensinsolvenzen – alle Details dazu finden Sie ab Seite 10.

Ihr Karl Jagsch



Kampf der Mittelmäßigkeit

Spitzenleistungen ermöglichen, Entscheidungen fällen und mit gutem Beispiel vorangehen – das sind nur einige Faktoren, die exzellente Leadership kennzeichnen und positive Energien in Unternehmen freisetzen.

Univ.-Prof. Ing. Dr. Johann Risak verrät im Interview, worauf es bei der Unternehmensführung ankommt.

forum.ksv: Herr Prof. Risak, Sie haben untersucht, wie es um die Qualität der Leadership in den österreichischen Unternehmen bestellt ist. Zu welchen Ergebnissen sind Sie dabei gekommen?

Prof. Risak: Wer von Leadership spricht, sollte von den Qualitäten der Führung sprechen. Dann wird die Sache schon griffiger. Bei meinen Erhebungen zur Themenstellung „Überlegene Unternehmensqualität schaffen“ (Anmerkung: mehr als 800 Befragte) stellte sich heraus, dass die Führungskräfte die vorhandenen Führungsqualitäten in ihren Unternehmen durchschnittlich nur als „mittelmäßig“ qualifizieren. Mit Mittelmäßigkeit wird man jedoch kaum unseren derzeitigen Wohlstand erhalten bzw. steigern können. Es besteht also ein hoher Handlungsbedarf für die Verbesserung der Führungsqualitäten.

Woran ist zu erkennen, dass ein Unternehmen in die Mittelmäßigkeit abgleitet?

Es gibt einige Alarmzeichen, die nicht übersehen werden sollten. Zum Beispiel, wenn es nicht mehr „brummt“ im Unternehmen, wenn es immer ruhiger wird. Wenn sich eine freudlose Stimmung breitmacht, die Mitarbeiter untereinander nicht mehr offen kommunizieren, sich gegenseitig Schuld zuweisen. Wenn Projekte versanden, sich ungeklärte Probleme häufen und Abläufe sich immer öfter verzögern.

Sie sprechen von „Ingredienzien“ exzellenter Unternehmen. Welche sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten?

Aus den Ergebnissen meiner Untersuchungen stechen besonders drei Punkte hervor, nämlich die leidenschaftliche Suche nach Neuem, das konsequente Umsetzen und das rechtzeitige Erkennen von Veränderungen. Die leidenschaftliche Suche nach Neuem und deren konsequente Umsetzung ergibt Innovation. Diese wiederum führt zur Verbesserung des Vorhandenen und zum Wachstum mit neuen Verhaltensweisen sowie neuen Leistungen und Produkten. Da fällt es dann leicht, sich von Überholtem zu trennen. Exzellente Unternehmen erfüllen den generellen Arbeitsauftrag, den jeweiligen Zielen und Anforderungen entsprechend Bestleistungen zu realisieren.

Welche Rolle spielt die Intuition beim Erreichen von Exzellenz?

Manager sollten vorwiegend faktenbasiert, aber gleichzeitig mit einem gewissen „Gespür“ agieren. Wichtig ist die Erkenntnis: Intuition, die nicht in Taten mündet, bringt nichts. Gute Leadership ist vergleichbar mit einer guten Regie, die, assistiert von einem guten Bühnenbildner, auf Basis eines soliden Drehbuchs, den Akteuren ein Umfeld schafft, in dem sie sich entfalten können. Idealerweise sorgt gute Leadership dafür, dass positive Energie fließen kann,

die Akteure genügend Selbstgestaltungsraum haben und sie ein grundsätzliches Gefühl entwickeln können, wohin es gehen soll.

Ist das Erfüllen dieser Voraussetzungen nicht an hohen – auch finanziellen – Einsatz gebunden und daher für KMU schwer umsetzbar?

Exzellenz kann man nicht kaufen. Diese ist in einem mühsamen, mittel- bis langfristig anzulegenden Prozess anzustreben und konsequent umzusetzen. Die Führung hat die Voraussetzungen für sie zu schaffen, damit sie sich im Unternehmen entwickeln und erfolgreich ausbreiten und verankern kann. Schwierig ist es, diesen Anspruch an die Führungskräfte aller Ebenen heranzutragen. Denn die Führungskräfte müssen sich zuerst selbst transformieren, damit sie das Streben nach Exzellenz und das Umsetzen von Exzellenz glaubwürdig vorleben können. Es geht dabei um eine Haltungsfrage, die sich in KMU genauso wie in Großunternehmen stellt. Beim Anstreben und Umsetzen von Exzellenz wird in der Regel weder bei großen noch bei kleinen und mittleren Unternehmen die finanzielle Frage den primären Engpass darstellen. Geld folgt der Exzellenz und nicht der Mittelmäßigkeit!

» Geld folgt der Exzellenz und nicht der Mittelmäßigkeit! «

Kennen Sie Beispiele für KMU, die den Weg zur Exzellenz erfolgreich zurückgelegt haben?

Es braucht dazu kein großes Unternehmen wie etwa die Infineon Technologies Austria AG. Ein hohes Maß an Exzellenz zu erreichen gelingt auch KMU. Ein Beispiel dafür ist das Alpenresort Schwarz, das durch sein Streben und Realisieren von Exzellenz zum Winner des EFQM Excellence Award 2013 wurde. Das Brüderpaar, welches das Unternehmen leitet, gibt an, dass es die drei Grundprinzipien Begeisterung, Leidenschaft und Qualität auf den Weg zur Exzellenz geleitet haben. Begeisterung und Leidenschaft aktivieren potenziell vorhandene Energien und stärken so den positiven Energiefluss im Unternehmen und um dieses herum.

Welcher Persönlichkeiten bedarf es, um Exzellenz zu realisieren?

Eine gute Führung kennt die eigenen Stärken und Schwächen, um die einen weiterentwickeln und die anderen optimal im Griff behalten zu können. Sie zeichnet sich durch Glaubwürdigkeit aus und bewirkt, dass bei den Mitarbeitern die Meinung vorherrscht, ihr vertrauen zu können. Leader sollten nur das von anderen verlangen, was sie auch selbst zu leisten bereit sind, oder anders ausgedrückt: Die Taten müssen den Worten entsprechen und umgekehrt. Im Gegensatz zu mittelmäßigen Managern, die in regelrechte „Angststarre“ verfallen können, entscheiden exzellente Führungskräfte fundiert und zeitgerecht auf Basis der vorliegenden Fakten, ihrer Erfahrung und ihres Know-hows. Sie wissen, dass Freiheit und Konsequenz einander bedingen und wahren beides, auch wenn dafür Konflikte in Kauf genommen werden müssen.

Welche Rolle soll das Management erfüllen?

Das Management sollte primär die Rolle eines Ermöglichers spielen, der Voraussetzungen schafft, damit Exzellenz im Unternehmen und um dieses herum passieren kann. Man kann diese ja nicht verordnen, sondern man sollte Gemeinschaften entstehen lassen, die willig und fähig zum Realisieren einer den jeweiligen Zielen und Anforderungen entsprechenden Exzellenz sind. Voraussetzung ist, aus Mitarbeitern „Mitgestalter“ und vor allem „Mitwollende“ zu machen. Dabei geht es nicht um ein wenig Veränderung, sondern um die Transformation in Persönlichkeiten, die anders agieren können und wollen als vorher. Es geht um das Ganze, um das System. Exzellente Unternehmen sind anderer Art als mittelmäßige. Daher ist der Wechsel von Mittelmäßigkeit zur Exzellenz so schwierig und mühsam.



Foto: Elke Mayr

Abgesehen von den handelnden Personen – welche Voraussetzungen sind noch ausschlaggebend?

Wie schon erwähnt, stehen die agierenden und vollziehenden Personen beim Anstreben und Realisieren von Exzellenz im Vordergrund. Sie sind den Anforderungen entsprechend zu energetisieren, ihnen ist ein weiter Selbstgestaltungsraum zu geben und zu vermitteln, wohin die Reise gehen soll. Nach Armin Wiedenegger und Franz-Peter Walder sind für ein erfolgreiches Agieren auf dem Weg zur Exzellenz

- ein wertschätzendes Menschenbild,
- das Vertrauen zwischen den Hierarchien,
- die Öffnung nach außen,
- eine selbstkritische Auseinandersetzung,
- Geduld und
- Konsequenz in der Umsetzung von transparent kommunizierten Positionen erforderlich.

Auch daraus wird ersichtlich: Es geht um das große Ganze. Zu Beginn mag es an vielen Voraussetzungen fehlen, doch ohne die Erfüllung der genannten Voraussetzungen ist das Erreichen eines hohen Exzellenzniveaus kaum möglich.

Was meinen Sie, wenn Sie von „Balanced Leadership“ sprechen?

Um den Arbeitsauftrag zum Erreichen von Exzellenz zu erfüllen, ist es nötig, dass Unternehmen über lange Zeiträume hinweg Bestleistungen erbringen. Da sich die Ziele und Anforderungen im Zeitablauf ändern, haben sich auch die Qualitäten der Führung und in der Folge die Leistungen und Produkte zu ändern bzw. entsprechend anzupassen. Gelingt dies nicht, fallen die Unternehmen zurück, werden mittelmäßig und, wenn sie nicht radikal und konsequent am Wiederaufstieg arbeiten, in ihrem Bestand gefährdet. Ein ausgewogenes Verhältnis zwischen den Qualitäten der Führung und den jeweiligen Zielen und Anforderun-



Foto: Elke Mayr

gen des Umfelds kennzeichnet Unternehmen, die eine „Balanced Leadership“ über längere Zeiträume hinweg realisieren können.

Was gilt es zu tun, damit sich Exzellenz in Unternehmen entfalten kann?

Allgemein gesprochen, bedarf es einer Neuausrichtung bzw. Neugestaltung der Führung. Diese ist auf Handlungen und Aktivitäten zu fokussieren, mit den Realitäten des Marktes zu verbinden und Leadership ist auf alle Ebenen der Führung zu verteilen. Der Weg ist lang und mühsam, aber auch von Freude begleitet. Er entsteht von innen heraus und ist konsequent und folgerichtig zu gehen.

Näheres zu diesem Thema samt weiterführender Literatur finden Sie im Beitrag „Das Gebot der Stunde: Exzellenz durch der Situation und den Zielen entsprechende Leadership realisieren“ in Heft 12/01-2015 des Report(+)Plus.

o. Univ.-Prof. Ing. Dr. Johann Risak unterrichtet an der Hochschule für Welthandel/Wirtschaftsuniversität Wien und leitet dort den IfU-Dialog des Instituts für Unternehmensführung. Er war wesentlich an der Neugestaltung des „Österreichischen Staatspreises Unternehmensqualität“, der seit 2009 einmal jährlich verliehen wird, beteiligt.

Prof. Risak war viele Jahre unternehmerisch tätig, u. a. war er verantwortlich für die Restrukturierung der OMV in den 80er-Jahren und den Turnaround der Chemie Linz in den 90er-Jahren des vorigen Jahrhunderts. Seine aktuellen Bücher sind: „Der Impact Manager“ und „Überlegene Unternehmensqualität schaffen“ (beide im Linde Verlag Wien erschienen).



Foto: Elke Mayr



Lagunenstadt im Sinnestaumel

Die Magie einer Ballnacht im Karneval, das Feuer der glutäugigen Herren und die fiebrige Leidenschaft der venezianischen Damenwelt, kombiniert mit einigen Verwechslungen und diversen Karrierebestrebungen: Im Sommer 2015 zeigen die Seefestspiele Mörbisch mit „Eine Nacht in Venedig“ Operette in märchenhafter Perfektion.

„Nach dem Musical im vergangenen Sommer widmen wir uns jetzt wieder der Operette“, freut sich Intendantin KS Dagmar Schellenberger. „Das Stück hat alles, was es braucht: Melodien, die jeder kennt, opulente Ballette, die auf unserer Bühne optimal zur Geltung kommen, und eine mitreißende Geschichte. Komplettiert wird alles durch ein feudales Bühnenbild und traumhafte Kostüme.“



Foto: Seefestspiele Mörbisch/Jerzy Bin

Zauber der Nacht. Regisseur Karl Absenger, der im Sommer 2014 mit „Anatevka“ auf der Seebühne einen großen Erfolg feiern konnte, will mit seiner „Nacht in Venedig“ das gemeinsame Abenteuer in den Vordergrund stellen: „Die Gäste sollen spüren, dass es hier etwas Großartiges und Neues zu entdecken gibt. Das Stück steht für die pure Freude, das Eroberungsfieber, die Aufregung einer einzigen Nacht. Sobald die Menschen eine Maske aufsetzen, verlieren sich ihre Sorgen, und die Freiheit, so zu sein, wie sie sein möchten, gewinnt.“

Den prunkvollen Rahmen für das entfesselte Treiben liefert auch 2015 wieder der ebenfalls „Anatevka“-erprobte Bühnenbildner Walter Vogelweider. „Mich beschäftigt der Prozess von der Entstehung von etwas so Wahnsinnigem wie Venedig bis zu dessen Wahrnehmung und wie wir als Menschheit dann damit umgehen“, sagt Vogelweider. „Aber natürlich kommt das Fantastische nicht zu kurz. Dieses Bühnenbild bietet Überraschungen am laufenden Band, ständig gibt es etwas Neues, etwas noch Spannenderes zu entdecken.“

Die Kostüme steuert Susanne Thomasberger bei, die bereits am „Bettelstudent“ 2013 beteiligt war, ihr Mörbisch-Debüt hingegen geben Andreas Schüller am Dirigentenpult und Choreograf Mirko Mahr.



Elena Puszt (Annina) und Herbert Lippert (Kapitän)

Stars, Jungtalente und Kabarett. Hinsichtlich der Rollenbesetzungen greift Dagmar Schellenberger auf ihr bewährtes Konzept zurück, aufstrebende Talente arrivierten Stars an die Seite zu stellen. So geben Herbert Lippert und Michael Heim den glutäugigen Belami, vor dem alle venezianischen Frauen in Sicherheit gebracht werden sollen, während die Annina von Elena Puszt und Annika Gerhards verkörpert wird. Den Caramello singen Mirko Roschkowski und Richard Samek.

Das Senatoren-Trio besteht aus Heinz Zednik, Ernst-Dieter Suttheimer und Joesi Prokopetz, wobei Letzterer federführend für die gewitzten Wortwechsel der drei verantwortlich ist. Mit Verena Scheitz (Agricola) und Otto Jaus (Enrico) konnten zwei weitere Aushängeschilder der österreichischen Kabarettszene gewonnen werden. Ein ganz besonderer Coup: Marina Alsen, Tochter des Gründers der Seefestspiele, stand von Kindesbeinen an auf der Seebühne und gibt

sich als Senatorenngattin Constantia noch einmal die Ehre. Auch die Intendantin selbst wird auf Wunsch des Regisseurs wieder auf der Bühne stehen. Für Karl Absenger ist Dagmar Schellenberger nämlich die Wunschbesetzung für die Rolle der Barbara Delacqua.

Genuss am neuen Festspielgelände. Am Gelände der Seefestspiele Mörbisch finden die Gäste aber nicht nur Kulturgenuss, auch für das leibliche Wohl ist bestens gesorgt. Auf dem weitläufigen Festspielgelände warten u. a. ein Restaurant, das 2015 thematisch passend mediterrane Spezialitäten serviert, ein Kaffeehaus, Würstelstände und viele andere Annehmlichkeiten – ein Großteil davon für den Fall ungünstiger Witterung überdacht. Bei Schönwetter bietet die Panorama-Terrasse einen atemberaubenden Ausblick auf den malerischen Sonnenuntergang hinter den Weinbergen. ■

Fax: 050 1870-99 8226, z.Hd. Frau Karin Stirner

☐ Ja, ich interessiere mich für die Seefestspiele Mörbisch. Bitte senden Sie mir Informationsmaterial zu.

☐ Ich bestelle ____ Karten und erhalte einen Preisvorteil von -10% (gilt nur bei Einlangen der Bestellung bis Ende Mai)

Nachname

Vorname/Titel

Firma

KSV1870 Firmenummer

Adresse

Telefon

Fax

E-Mail

Eine Nacht in Venedig

9. Juli bis 22. August 2015

Beginn jeweils 20.30 Uhr

Tickets & Infos:

www.seefestspiele-moerbisch.at

tickets@seefestspiele-moerbisch.at

Tel.: 02682/662 10



Große Jubiläumsaktion zum 145. KSV1870 Geburtstag

Ab sofort Forderungsanmeldungen bei Unternehmensinsolvenzen bis EUR 7.000 für alle KSV1870 Mitglieder und Kunden kostenlos.

Vor 145 Jahren hat eine Reihe von Kaufleuten im ersten Wiener Gemeindebezirk beschlossen zu handeln. Sie gründeten am 10. April den ersten Gläubigerschutzverein des Landes, den „Creditorenverein zum Schutz der Forderungen bei Insolvenzen“, um mehr Sicherheit für Unternehmen in Österreich im Geschäftsverkehr zu erwirken und um die Interessen der Gläubigerschaft besser vertreten zu können. „Zum damaligen Zeitpunkt gab es europaweit keine vergleichbare Institution, die sich dem Schutz der Gläubigerinteressen vor finanziellen Ausfällen verschrieben hätte“, so Johannes Nejedlik, Geschäftsführer des Kreditschutzverband von 1870, zur damaligen Situation.

Die laute Stimme des KSV1870. In den vergangenen 145 Jahren konnten die Vertreter des Kreditschutzverband von 1870, in

den der Creditorenverein später umbenannt wurde, einen spürbaren Fingerabdruck in der Wirtschaftsgeschichte des Landes hinterlassen. Zahlreiche historische Dokumente, Festschriften und sonstiger Schriftverkehr belegen, dass die Proponenten des Vereins immer wieder zu aktuellen Themen in der Wirtschaftspolitik Stellung bezogen und auf die Interessen der Gläubigerschaft aufmerksam gemacht haben. Gesetze, insbesondere jene im Insolvenzbereich, sind vom KSV1870 kommentiert und unter Einbezug der Fachkompetenz der Mitarbeiter des Hauses Realität geworden. Doch nicht nur Lobbying für die Rechte der unbesicherten Gläubiger stand und steht nach wie vor auf der Agenda des Vereins. In den vergangenen Jahrzehnten wurde das Produktportfolio kontinuierlich ausgebaut und weiterentwickelt, wodurch die KSV1870 Services aus dem Wirtschaftsleben nicht mehr wegzudenken sind.

Stetig erneuert und erweitert. Durch stetige Erneuerung und das Eingehen auf die Bedürfnisse der Wirtschaft zur jeweiligen Zeit hat sich auch der KSV1870 verändert. 145 Jahre nach seiner Gründung ist er ein moderner Dienstleister geworden, der nicht nur im Insolvenzbereich aktiv ist, sondern Unternehmen zur perfekten Risikovorsorge Bonitätsauskünfte und Inkassodienstleistungen zur Reduktion von Forderungsausfällen bietet. Am Gründungsgedanken, nämlich „finanzielle Schäden von Wirtschaftstreibenden fernzuhalten“, hält der KSV1870 bis heute uneingeschränkt fest.

Aktion für Mitglieder und Kunden. Als kleines Dankeschön für die langjährige Treue widmet der KSV1870 dieses Jubiläum

seinen Mitgliedern und Kunden. „Wir sagen danke für das Vertrauen, die Unterstützung und Ihre Mitgliedschaft, die für uns ein Zeichen ist, dass Gläubigerschutz in der Wirtschaft nach wie vor gebraucht wird und geschätzt ist“, so Johannes Nejedlik. Seit 2. Februar 2015 gilt daher bei Unternehmensinsolvenzen folgende Jubiläumsaktion: Bei der Anmeldung von Insolvenzforderungen bis EUR 7.000 pro Fall werden keine Vertretungskosten und bei Forderungen ab EUR 400 auch keine Gerichtsgebühren in Rechnung gestellt.

Wir bedanken uns für Ihre Treue und Unterstützung über viele Jahre!

DIE VORTEILE EINER KSV1870 INSOLVENZVERTRETUNG

Wird ein Insolvenzverfahren über ein Unternehmen bzw. eine Privatperson eröffnet, so bedeutet das im selben Atemzug, dass der Gläubiger zumeist auf einen Teil seiner Forderungen verzichten muss. Wie viel das genau sein wird, hängt auch vom KSV1870 ab, dessen Referenten im Auftrag der Gläubiger tagtäglich die besten Quoten verhandeln und das Maximum für die Unternehmen herausholen. Die Ergebnisse, die die KSV1870 Referenten mit Masseverwaltern, Gerichten und den betroffenen Unternehmen erzielen, belegen, dass Gläubiger in Österreich im Gegensatz zu jenen in Deutschland mit „akzeptablen“ Quoten rechnen können. Denn hierzulande gibt es ein schlagkräftiges Sanierungs- bzw. Insolvenzrecht, das bei Sanierungen mit Eigenverwaltung eine Quote von 30 % vorsieht, ohne Eigenverwaltung sind es 20 %, und bei Konkursen liegt der Durchschnitt bei rund 10 %.

Wie der KSV1870 Insolvenzgläubiger unterstützt:

- Anmeldung Ihrer Ansprüche bei Gericht
- Geltendmachung von Sonderrechten
- Wahrnehmung aller wichtigen Gerichtstermine
- Empfehlung zur Wertberichtigung von Forderungen
- Verhandlung mit dem Insolvenzverwalter, dem Schuldner und dessen Vertretern
- Prüfung von Angemessenheit und Erfüllbarkeit der Zahlungsvorschläge
- Begleitende Kontrolle der Verfahren
- Aktive Mitarbeit in den Gläubigerausschüssen
- Berichte über den Verfahrensstand
- Verwaltung von Zahlungsterminen
- Sicherung Ihrer Quote

InsolvenzOnline – der elektronische Akt auf My KSV

Mit dem Service InsolvenzOnline ermöglicht der KSV1870 seinen Mitgliedern und Kunden eine schnelle und flexible Bearbeitung von Insolvenzfällen. Durch die benutzerfreundliche Weblösung kann die Beauftragung der Insolvenzvertretung oft noch am Tag der Eröffnung online erteilt werden. Langwierige Postwege und manuelle Bearbeitungsschritte sind damit Geschichte, und die Zeitersparnis ist enorm. Bei diesem Service können alle Informationen zu Tagsatzungen, Quotenauszahlungen, alle Rundschreiben sowie online übermittelte Dateien gespeichert werden. Auch Auftrags- bzw. Zahlungsstatistiken sind abrufbar, und an den KSV1870 können Mitteilungen gesendet werden. Zudem gibt es die Möglichkeit, sich als User Insolvenzerstinformationen über einen neuen Fall direkt in InsolvenzOnline hinterlegen zu lassen. Der große Vorteil: Es kann sofort darauf reagiert und beim KSV1870 angemeldet werden – alle Daten zum Fall sind bereits im Webformular vorausgefüllt. Ein weiterer Vorteil ist, dass alle vom KSV1870 elektronisch übermittelten Dateien bis zu 7 Jahre nach Abschluss des jeweiligen Insolvenzverfahrens in diesem System archiviert werden.

DIE AKTION ZUM KSV1870 JUBILÄUM

Bei der Anmeldung von Insolvenzforderungen bis EUR 7.000 pro Fall werden keine Vertretungskosten und bei Forderungen ab EUR 400 auch keine Gerichtsgebühren in Rechnung gestellt. Die Jubiläumsaktion gilt seit 2. Februar 2015 bis auf weiteres und bezieht sich nur auf Unternehmensinsolvenzen.

Für die Berechnung der Forderungshöhe werden Einzelforderungen, die eine Unternehmensinsolvenz betreffen, addiert. Nachträgliche Forderungsanmeldungen werden zu den geltenden Vertretungskosten übernommen und in Rechnung gestellt. Im Bereich der Privatinsolvenzen stehen den Mitgliedern in gewohnter Weise die Gutscheine zur Verfügung.

„Sie können diese Aktion zum Anlass nehmen und dem KSV1870 eine im Original unterfertigte Generalvollmacht senden. Dadurch bleiben die Kosten niedrig, und Sie haben weniger administrative Aufwendungen bei der Anmeldung von Insolvenzforderungen“, empfiehlt Mag. Norbert Ruhrhofer, Produktmanager beim KSV1870. „Auf diese Weise können wir rasch und unbürokratisch für Sie tätig werden. Wir benötigen keine Einzelvollmacht für jedes Verfahren, bei denen Sie Forderungen anmelden möchten, und Sie stellen sicher, dass keine Frist versäumt wird. Wir erledigen alle Schritte auf effizienteste Weise und handeln nicht, ohne Rücksprache mit Ihnen zu halten.“

Nähere Informationen unter **www.ksv.at/jubilaumsaktionen**
Hier geht's zur Generalvollmacht **www.ksv.at/insolvenz-services**

Sie möchten diese Aktion nutzen oder haben Fragen?

Mag. Norbert Ruhrhofer,
Produktmanager KSV1870,
berät Sie gerne unter
050 1870-8786.





Foto: Elke Mayr

Zankapfel Privatkonkurs

Rund um das Schuldenregulierungsverfahren, meist „Privatkonkurs“ genannt, gibt es immer wieder Irrtümer und Unklarheiten. Die wichtigsten Fragen beantwortet der KSV1870 Insolvenzexperte Dr. Hans-Georg Kantner.

forum.ksv: *Von manchen Stellen wird die Behauptung aufgestellt, dass verschuldete Personen oft gar nicht die Möglichkeit zu einem Privatkonkurs haben, ihn sich gewissermaßen „nicht leisten“ können. Ist das richtig?*

Dr. Kantner: Diese Aussage ist juristisch schlicht falsch. Denn egal, wie hoch die Schulden sind: Der Schuldner ist verpflichtet, „ohne schuldhaftes Zögern“ (§ 69 IO) den Konkurs selbst zu beantragen. Sein Vorteil dabei ist, dass durch Eröffnung eines Verfahrens seine Schulden eingefroren werden und nicht mehr ansteigen können, weder durch Zinsen noch durch Kosten (mit Ausnahme gewisser besicherter Verbindlichkeiten). Ein Privatkonkurs ist nichts, was man sich leisten können muss, sondern eben Pflicht des Schuldners. Menschen im Privatkonkurs haben viele Jahre Zeit, sich finanziell und auch in ihrer Lebenssituation zu stabilisieren. Deutsche Statis-

tiken belegen, dass nicht wenige Schuldner erst im dritten Jahr nach Verfahrenseröffnung wieder über Einkünfte verfügen, die Zahlungen an die Gläubiger gestatten.

Muss man nicht 10 % erfüllen, damit es überhaupt zum Privatkonkurs kommen kann?

Nein, denn es gibt sowohl den Zahlungsplan ohne Mindestquote als auch im Wege der sogenannten „Billigkeit“ ein Raus aus der Schuldenfalle. In diesem Rahmen werden laufend Zahlungspläne unter 10 % geschlossen. Aber auch im Wege der Billigkeitsentscheidung der Gerichte werden Schuldner mit zum Teil deutlich geringeren Quoten entschuldet. Dabei sind Quoten um oder unter 5 % auch durchaus schon vorgekommen. Die bisher beim KSV1870 dokumentierte niedrigste Entschuldungsquote betrug sogar nur 3,1 %. Es stimmt

allerdings, dass der OGH traditionell eine eher strengere Haltung einnimmt als die Untergerichte.

Was bedeutet „Mindestanforderung“ im Zusammenhang mit dem Schuldenregulierungsverfahren? Ist damit gemeint, dass innerhalb von sieben Jahren 10 % der Schulden bezahlt werden müssen?

Nein, denn wenn Gläubiger einer Quote zustimmen, gibt es keine untere Schwelle. Es wurden schon Quoten unter 1 % abgeschlossen. Kommt es zu keiner Einigung zwischen dem Schuldner und seinen Gläubigern, dann sind tatsächlich 10 % die vom Gesetz vorgesehene Schwelle, bei deren Erreichung es einen Rechtsanspruch des Schuldners auf Restschuldbefreiung gibt. Das bedeutet aber nicht, dass es sich um eine Mindestanforderung handelt, denn genau für diesen Fall sind mehrere hundert österreichische Richterinnen und Richter aufgerufen, eine im Einzelfall angemessene Entscheidung zu treffen. Und diese Entscheidungen führen in der Mehrzahl zu Restschuldbefreiungen. Eine Langzeitanalyse des KSV1870 über 230 Fälle aus 2001 ergab, dass 46-mal die Restschuldbefreiung unter 10 % erteilt wurde. Dagegen wurde sie nur 30-mal versagt, wobei dies teilweise Fälle ohne jegliche Leistung der Schuldner darstellten.

Wie kann ein Schuldner im Schuldenregulierungsverfahren eine Restschuldbefreiung erwirken?

Ein Schuldner, der die Restschuldbefreiung anstrebt, verpflichtet sich mit seinem Antrag, dass er über sieben Jahre seine pfändbaren Einkünfte an einen Treuhänder abtritt. Mehr ist dafür nicht nötig.

Es wird behauptet, dass, wer die Mindestquote nicht schafft, nie von seinen Schulden herunterkommt. Wie groß ist dieses Risiko wirklich?

Laut Statistik des KSV1870 wird ca. 12 % der Schuldner mit Quoten unter 10 % entweder im Wege eines Zahlungsplanes oder durch Gerichtsbeschluss der Weg aus den Schulden ermöglicht.

Von diversen Vertretern der Sozialpolitik wird eine Streichung der Mindestquote gefordert. Man geht in der Argumentation davon aus, dass dann auch mehr Geld für die Gläubiger übrigbliebe. Ist das ein realistisches Szenario?

Wie es zugehen soll, dass die Gläubiger mehr Geld bekommen, als dies heute der Fall ist, wenn man die Mindestquote abschafft, ist rätselhaft. Wer das behauptet, sollte hinterfragen, wie die Lage in Deutschland ist, wo es diese Mindestquote nicht gibt. Die Ergebnisse in unserem Nachbarland stützen obige Aussage (natürlich) nicht: In Deutschland erhalten die Gläubiger wesentlich weniger als bei uns. Das ist auch vollkommen logisch und steht im Einklang mit unserer Lebenserfahrung: Menschen leisten mehr, wenn es ein Ziel und eine Erwartung gibt, als wenn diese fehlen.

Manchmal ist von einem ausufernden Anwachsen der Kosten und Zinsen die Rede, sodass die Schulden sich verdoppeln und die Situation für Schuldner geradezu ausweglos wird. Passiert dies in der Praxis tatsächlich öfter?

Es gab vor vielen Jahren – wohl noch in „Schilling-Zeiten“ – einen Fall, den Schuldnerberater gerne als Beispiel für unkontrolliert wachsende Schulden heranziehen, denn da wurden aus Schulden von 35.000 über 15 Jahre angeblich 800.000. Dieser Fall hört sich skandalös an, ist es aber nicht, denn er beruht auf einem Fehler eines Bezirksgerichtes, das eine rechtswidrige Mahnklage abgestempelt hat; es gibt pro Jahr hunderttausende Mahnklagen, da kann schon jemand einmal etwas übersehen. Wäre er zu Zeiten der Geltung des Schuldenregulierungsverfahrens vorgefallen, also nach dem 1. Jänner 1995, dann hätte eine sofortige Konkursbeantragung diesen Zinsenlauf gestoppt und eine normale Entschuldung ermöglicht. Genau solche Fälle zeigen, dass es vielfach sehr sinnvoll und auch hilfreich sein kann, wenn Schuldnern der Gang zum Konkursgericht empfohlen wird, auch wenn momentan die Restschuldbefreiung nicht greifbar ist.

Stimmt es, dass im Parlament schon seit Jahren über die Streichung der 10%igen Mindestquote diskutiert wird?

Nein, die Diskussion findet in der Reformkommission im Justizministerium statt. Dort liegt seit 2007 ein moderates Reformpaket als konsensfähig für die Seite der Kreditgeber in der Lade, das Schuldnern vielfache Erleichterung verschaffen würde. Leider wird es vom Sozialministerium blockiert, da dieses eine Reform ohne gleichzeitige Abschaffung der Mindestquote nicht akzeptieren mag.

Welche Adaptionen wären im Rahmen des Schuldenregulierungsverfahrens sinnvoll?

Es geht vor allem um eine Klarstellung für die Gerichte, dass die sogenannte Billigkeitsentscheidung bei einem Ergebnis von unter 10 % vom Gesetzgeber keine Untergrenze kennt, also im Extremfall sogar gegen null für die Gläubiger gehen kann. Dafür muss es aber ausgesprochen gute und auch besonders ausgefallene Gründe geben und doch gewisse Zahlungen des Schuldners. Derzeit sind die Untergerichte schon viel flexibler als das Höchstgericht, das zuletzt bei 6,5 % keine Restschuldbefreiung erteilte. Daneben gäbe es eine Reihe von Verfahrenserleichterungen und Verbesserungen eher technischer Natur. Auch im Bereich des Zivilrechtes (Verzugszinsen, Anrechnung von Zahlungen des Schuldners, Deckelung der Zinsen etc.) gibt es einige konsensfähige Punkte, die ein rasantes Anwachsen der Schulden verhindern würden. All diesen Punkten stehen die Kreditgeber nach unserer Einschätzung durchaus positiv gegenüber. Die Reform könnte schon seit über vier Jahren geltendes Recht sein und vielen Schuldnern helfen.



Foto: Anna Rauchenberger

Insolvenz – das ewige Phänomen

In diesem Jahr stand die KSV1870 Kreditschutztagung ganz im Zeichen der Insolvenzursachen. Doch nicht nur das Thema Misserfolg sollte im Vordergrund stehen, sondern auch dessen Gegenpol. Mag. Gregor Heiss sprach über die Erfolgsfaktoren für Unternehmen.

Anlässlich des 145-jährigen Bestehens des Kreditschutzverband von 1870 standen bei der diesjährigen Veranstaltung die Insolvenzursachen im Zentrum der Aufmerksamkeit. Warum Unternehmen scheitern und welche Rolle das Management dabei einnimmt, wurde von Dr. Hans-Georg Kantner, Leiter KSV1870 Insolvenz, im Detail analysiert. Im Anschluss sprach der Unternehmensberater, Coach und Entertainer Mag. Gregor Heiss über das von ihm entwickelte Erfolgsmodell und die Todsünden im Management. KSV1870 Vorstand Johannes Nejedlik gab einen Überblick über die wichtigsten Knackpunkte bei der Unternehmensführung. Als Moderator fungierte auch heuer wieder der Wirtschaftsjournalist Ronald Barazon.

5.000 bis 6.000 Unternehmen schlittern jährlich in die Pleite. Die schlechte Konjunktur, der harte Wettbewerb, aber sogar das Wetter werden von den Unternehmern immer wieder genannt, wenn die Frage nach den Gründen für das Scheitern gestellt wird. Die KSV1870 Analysen führen jedoch zu anderen Schlüssen. „Es ist vielmehr der Faktor Mensch, der eine bedeutende Rolle bei Insolvenzen spielt. Vier von fünf Insolvenzen sind hausgemacht und gehen un-

mittelbar auf das Konto des Chefs oder des Managements“, so der KSV1870 Insolvenzexperte Dr. Hans-Georg Kantner.

Und auch der KSV1870 Vorstand Johannes Nejedlik nahm in seiner Eröffnungsrede das Management in die Pflicht. „Unternehmenserfolg beinhaltet aktives Handeln und konsequentes Entscheiden. Kritisches Hinterfragen öffnet den Blick für Neues und macht Innovation, Wachstum und letztlich Erfolg erst möglich. Wer nur nach Bestätigungen sucht, wird über kurz oder lang scheitern.“

Was Menschen prinzipiell erfolgreich macht – oder auch nicht, das beleuchtete Gregor Heiss in seinem Vortrag. „Menschen sind erfolgreich, wenn sie richtig denken und danach handeln. Sie wissen zwar, dass beides erlernt werden kann, jedoch nicht genügend Zeit sein wird, um alles aus eigener Erfahrung zu lernen. So wie ein GPS auf die massive Datenbank des Wissens zurückgreift, die darin gespeichert ist, greifen Erfolgsmenschen in ihrem Denken und Handeln auf das Wissen von Experten zurück.“ Der beliebte Trainer bzw. Vortragende entwickelte ein eigenes „Erfolgs“-System, inszeniert aber auch Shows und Unterhaltungsprogramme.



KSV1870 Vorstand Johannes Nejedlik bei seiner Eröffnungsrede.



Mehr als 300 Gäste hörten die Vorträge auf der diesjährigen KSV1870 Kreditschutztagung.



Dr. Hans-Georg Kantner, Leiter KSV1870 Insolvenz, beleuchtet die Insolvenzursachen von Unternehmen.



KSV1870 Vorstand Johannes Nejedlik im Gespräch mit dem Vortragenden Mag. Gregor Heiss.



Ludwig Mertes von der Acredia Versicherung AG gemeinsam mit Mag. Elisabeth Strassmair-Brunetti, „Österreichischer Exportfonds“ GmbH, Dr. Helmut Altenburger, ebenfalls von der Acredia Versicherung AG, und KSV1870 Vorstand Johannes Nejedlik.



Mag. Christoph Pernsteiner, LKW WALTER Internationale Transportorganisation AG, im Gespräch mit Mag. Christian Berger von der Coface Central Europe Holding AG.



Gerhard Wagner, Prokurist KSV1870 Information GmbH, gemeinsam mit Helmut Forstner und Ing. Peter Weber von der myCTS GmbH.



OR Dr. Isabella Bossniak-Jirku, MSc, von der Finanzprokurator und Mag. Maximilian Fürst, IEF Service GmbH.



Roland Führer, MAS, MBA, Geschäftsführer der KSV1870 Information GmbH, gemeinsam mit Claudia Riedmann von der Erste Bank AG.



Rechtsanwalt Dr. Peter Payer, LL.M., MBA, Michael P. Dojacek von der Western Union International Bank GmbH und Olaf Peter Poenisch, Santander Consumer Bank GmbH.



KSV1870 Vorstand Johannes Nejedlik im Gespräch mit Mag. Dietmar Geigl, Wilfried Heinzel AG, und Prok. Wolfgang Bell, Miele GesmbH.



Mag. Florian Eichberger und Dr. Stefan Buchinger vom Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft im Talk mit dem KSV1870 Insolvenzexperten Dr. Hans-Georg Kantner.



KSV1870 Vorstand Karl Jagsch mit Gästen.



Prokurist Gerhard Wagner von der KSV1870 Information GmbH begrüßte Mag. Christof Sperk sowie Mag. Gerold Bouvier-Azula von der UniCredit Bank Austria AG.



Die beiden Testimonials (der aktuellen KSV1870 Werbekampagne) Ing. Mag. Leonid Rath (li.) und Mag. Johannes Rath (re.), beide Geschäftsführer der J. & L. LOBMEYR GmbH, wurden von KSV1870 Marketingleiterin Mag. Barbara Mayerhofer und dem KSV1870 Niederlassungsleiter Mag. Otto Zotter begrüßt.

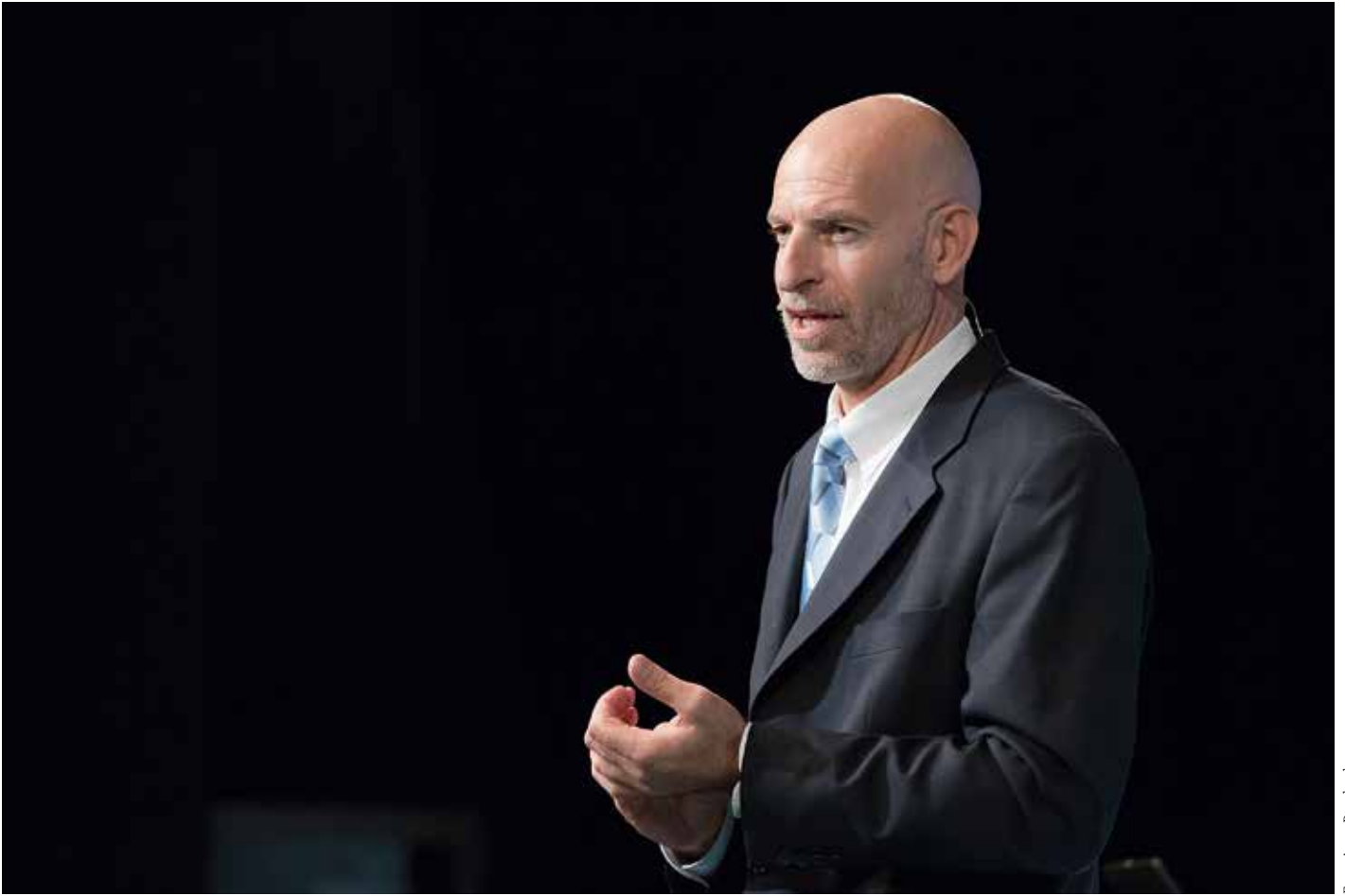


Foto: Anna Rauchenberger

Auf neuen Pfaden zum Erfolg

Der Leadership-Trainer und Erfolgscoach Gregor Heiss verrät, warum Unternehmenswerte maßgeblichen Einfluss auf den Erfolg bzw. Misserfolg von Unternehmen haben, und gibt mit den 4 Ps ein Erfolgsmodell zur Hand. **TEXT:** Sandra Kienesberger

Welche Werte haben in einem Unternehmen oberste Priorität, sodass die Mitarbeiter in der Lage sind, etwa ein iPhone zu entwickeln und damit eine Erfolgsstory zu begründen? Mit dieser Frage eröffnete der bekannte Trainer und Coach Gregor Heiss seinen Vortrag auf der diesjährigen KSV1870 Kreditschutztagung. Die Antwort: Sicher nicht Gehorsam, Sorgfalt und Fleiß – sofern diese Werte im Leitbild ganz oben stehen und den Kern eines Unternehmens ausmachen. Betriebe dieser Art könnten das iPhone in einem Billiglohnland zusammenbauen, aber echte Innovation sei nicht zu erwarten.

Dazu bedürfe es Kreativität, Eigeninitiative und Leidenschaft. Es sei heute die Aufgabe von Unternehmen und Führungskräften, einen Rahmen zu schaffen, damit diese Eigenschaften bei Mitarbeitern zum Tragen kämen.

Sinnvolle Werte definieren. Aber auch an gängigen Unternehmenswerten übt der Coach Kritik. Viele Betriebe hätten für sich Werte wie Kundenorientierung, Qualität, Gewinn, Professionalität usw. definiert. Bei näherer Betrachtung handle es sich dabei aber um Grundvoraussetzungen, ja Selbstverständlich-

keiten, ohne die Erfolg heutzutage ohnehin nicht mehr möglich sei. „Solche Werte reißen heute keinen Mitarbeiter mehr vom Hocker. Vertrauen, Klarheit, Verlässlichkeit, Glaubwürdigkeit – das ist heute gefragt, sodass Mitarbeiter außergewöhnliche Leistungen erbringen können und auch wollen“, so der Experte bei seinem Vortrag.

Commitment erzeugen. Als unumgängliche Voraussetzung für Erfolg nennt er Klarheit bei den Aussagen und Informationen. Jeder Mitarbeiter müsse wissen, wo sein Unternehmen hinsteuere, aber auch, welche Aufgaben genau zu erledigen seien. Informationen müssten zudem verlässlich sein. „Heute so, morgen so – davon haben die Mitarbeiter die Nase voll.“ Offenheit sei wichtig. Kritik sollte erwünscht sein, und neue Ideen müssen gehört werden wollen. Und es stellt sich die Frage: Vertraut das Management grundsätzlich seinen Mitarbeitern? Zu bedenken sei hier: Vertrauen erzeuge Vertrauen, und Misstrauen führe zwangsläufig zu Misstrauen. Zum Thema Ehrlichkeit brachte Heiss ein Zitat von Rosa Luxemburg: „Mir imponieren nur die Ratschläge und Grundsätze, die der Ratgebende selbst beherrscht.“ Insgesamt würde durch diese Werte ein Unternehmensklima erzeugt, das bei Mitarbeitern für Commitment Sorge. In letzter Konsequenz Sorge das nicht nur für Erfolg, sondern auch für geringere Kosten durch weniger Personalwechsel.

Profit und Pleasure. Heiss hat mit seinen Gedanken und der Definition der 4 Ps ein eigenes „Erfolgs“-Modell entwickelt. Es sei die Orientierung der Mitarbeiter an den Hauptmotivatoren „Profit, Pleasure, Peace und Pride“, die in einem Unternehmen gelebt werden sollte. Der Wille zum Umsatz müsse in einem Betrieb natürlich eine Grundvoraussetzung sein, dürfe aber nicht das einzige Ziel sein. „Pleasure“ habe weniger mit der Organisation eines Sommerfestes zu tun als damit, Fehler als Chance zu begreifen, aus denen man lernen könne. Es sei unter anderem der positive Umgang mit Misserfolgen, der dazu führe, dass beispielsweise Menschen wie Thomas Edison Meilensteine setzen konnten. Er hat insgesamt über 1.000 Patente angemeldet,

und die Mehrzahl brachte keinen Erfolg, wenige aber sehr wohl, und so wurde er zum Vater der Elektrizität. Der Virgin-Gründer Richard Branson hat bis zu 250 Unternehmen aufgebaut. Ein großer Teil ist wieder verschwunden, aber der Rest hat seine Erfolgsgeschichte begründet und genährt.

Peace und Pride. Mitarbeiter, die ständig in Aufruhr sind, weil sie nicht wissen, wie sie bei ihren Vorgesetzten "dran" sind, vermissen „Peace“. Es lähmt Mitarbeiter, wenn immerzu überlegt werden muss, wann und wie am günstigsten Information an Vorgesetzte kommuniziert und wie dabei strategisch vorgegangen werden soll. Zudem sei ein Mangel an „Peace“ auch nachteilig für den Faktor „Pride“. Mitarbeiter wollen stolz auf ihr Unternehmen sein, aber auch auf sich selbst. „In der Praxis gibt es die Tendenz, Lob erst auszusprechen, wenn Perfektion eintritt – also fast nie. Sinnvoll und motivierend ist es hingegen, laufend positive Worte über erzielte Fortschritte an die Mitarbeiter zu richten. Das sorgt für ein gutes Klima und macht den Einzelnen stolz“, so der Trainer. Eine versteckte, aber nicht minder effektive Weise, Lob auszusprechen, sei, nach der Meinung bzw. Einschätzung der Mitarbeiter zu fragen. „Die Menschen fühlen sich dadurch als Individuen respektiert und wertgeschätzt.“

Wie jetzt? Die Umsetzung dieses Erfolgsmodells führe in Unternehmen aber nicht nur zu Erfolg, sondern auch zur Vermeidung von Trägheit – für Heiss eine Todsünde, denn es komme der Punkt, an dem das, was früher immer geklappt habe, plötzlich nicht mehr gehe. Wer dann nicht umzudenken vermöge, schaffe den Turnaround nicht. Zusammenfassend empfiehlt Gregor Heiss, bei der Umsetzung seines Modells auf das Unterbewusstsein zu setzen. Die moderne Gehirnforschung besagt nämlich, dass schon das reine Nachdenken über konkrete Veränderungen (z. B. gesünder essen, zielorientierter im Beruf sein usw.) dazu führt, dass der Umsetzungsprozess dieses Ziels in Gang gesetzt wird. Neue Pfade zu beschreiten ist eben weniger schwierig, als man denkt. Wie das genau geht, erklärt Gregor Heiss auf der nächsten Seite.

Gregor Heiss über sein Buch: 31 ... It Never Was a Secret

Was ist es, das uns so oft daran hindert, das, was für ganzheitlichen Erfolg notwendig ist, auch täglich umzusetzen? Und warum sind unsere Vorsätze schon nach wenigen Wochen vergessen? Ist es Bequemlichkeit? Inkonsequenz? Schlechtes Zeitmanagement? Das sind die gängigen Antworten – schnell zur Hand, aber dennoch meist falsch. Was uns wirklich bremst, sind unsere Gewohnheiten. Dabei machen viele von ihnen durchaus Sinn, aber es gibt auch eine ganze Reihe von ihnen, die uns daran hindern, die eigenen Ziele zu erreichen.

Jede Gewohnheit beginnt mit einem Gedanken. Wird ein Gedanke oft genug gedacht, dann entwickelt er sich im Kopf zum Programm und manifestiert sich als Gewohnheit. Soll ein Programm geändert werden, weil es mir etwa bei der Erreichung meiner Ziele im Weg steht, dann gelingt das nur auf dieselbe Art, wie man es sich angewöhnt hat – durch ständiges Wiederholen. Das ist anstrengend, macht keinen Spaß, und so bleiben die meisten Menschen ihren Gewohnheiten verhaftet.

Einen Ausweg aus diesem Dilemma bietet uns die moderne Hirnforschung. Jeder kennt die Situation: Sie sitzen mit einem Freund zusammen und unterhalten sich über einen Film und dessen Hauptdarsteller, aber der Name fällt Ihnen partout nicht ein. Stunden später – Sie sind mit etwas völlig anderem beschäftigt – ist der Name plötzlich da. Was passiert dabei? Vereinfacht ausgedrückt, ist unser Gehirn eine riesige Suchmaschine, und während Sie sich anderen Aufgaben gewidmet haben, hat es sich auf die Suche gemacht und ist nach einigen Stunden fündig geworden. Entscheidend dabei ist, dass ein einziger Input vorhanden sein muss, und das Gehirn sucht selbstständig nach allem, was zur Lösung passt.

Dabei sucht das Gehirn auch außerhalb des Körpers, und zwar, indem es unsere Aufmerksamkeit steuert. Dieses Phänomen ist jedem bekannt, der sich einmal ein neues Auto gekauft hat – plötzlich sehen Sie dauernd dieses Auto. Das nennt sich selektive Wahrnehmung. Sie sehen das Auto ab dann deswegen ständig, weil der unbewusste Teil Ihres Gehirns immer überall zusieht und zuhört – bei allem, was um Sie herum passiert. Aber das Gehirn

*» Erfolg aus dem
Bauch heraus:
Logisch –
einfach – genial! «*

*Resümee
eines Lesers*

braucht eine bereits vorhandene Information, an der eine neue Information andocken kann.

Mit diesem Wissen halten Sie den Schlüssel zu jeder gewollten Veränderung in Ihrem Leben in der Hand. Denn wenn Sie morgens nur wenige Minuten Ihre Aufmerksamkeit auf die angestrebte Veränderung richten, beispielsweise mehr Aufmerksamkeit für den Partner, gesündere Ernährung oder zielorientierter im Beruf zu sein, wird Ihr Gehirn – und zwar ohne weiteres Zutun – den ganzen Tag nach dazu passenden Inputs suchen und Ihre Aufmerksamkeit zielgerecht steuern. Wenn Sie das nicht nur einmal machen, sondern jeden Tag, ist Ihr Aufwand minimal, aber Ihr Gehirn arbeitet maximal an der Umsetzung Ihres Zieles, und mit der Zeit – und das lässt sich gar nicht verhindern – erreichen Sie es.

Das Buch „31 ... It Never Was a Secret“ zeigt Ihnen ein System, wie Sie erfolgsproduzierende Gedanken und Handlungen so in Ihrem Unterbewusstsein verankern, dass sie zu Gewohnheiten werden. Es ist ein Buch, das den Geist befeuert und den Leser am Ende anders zurücklässt, als es ihn vorgefunden hat.

Der Autor: Der Innsbrucker Coach und Motivationsexperte Gregor Heiss beschäftigt sich seit über 30 Jahren mit der Frage, wie Erfolg entsteht bzw. nicht entsteht. Er bedient sich dabei der Erkenntnisse aus der Hirnforschung. Heiss war am 18. März Vortragender auf der KSV1870 Kreditschutztagung in Wien.



Gregor Heiss

31 ... It Never Was a Secret

Verlag: business bestseller VerlagsgmbH

2. Auflage 2014

218 Seiten

Preis: EUR 27,90 inkl. Downloadlink zum Hörbuch

Erhältlich unter www.gregor-heiss.com

ISBN: 978-3-9503868-0-6

Bond, der; -s, -en
bung mit fester Verzinsung)
Bo|ni|tät, die; -, -en (Kaufma
Ruf einer Person oder Firma
ihre Zahlungsfähigkeit)
bon/mot [bö'mo:], das; -s, -

Foto: SJ-Photo – Fotolia.com

Alle Branchen im großen Check-up

Mit dem BilanzBranchenRating analysiert der KSV1870 die Bonität der heimischen Branchen und schätzt ihr Ausfallrisiko ein. **TEXT:** Sandra Kienesberger

Wer Ausfallrisiken im Griff behalten will, prüft nicht nur die Bonität seiner Geschäftspartner, sondern nimmt auch deren Branche unter die Lupe. Mit dem BilanzBranchenRating hat der KSV1870 gemeinsam mit der KMU Forschung Austria ein innovatives Prognoseinstrument geschaffen. Unter Berücksichtigung aller zentralen Einflussfaktoren beschreibt es mit einer einzigen Kennzahl die Situation in einer Branche und gibt Auskunft über die künftige Ausfallwahrscheinlichkeit. Der KSV1870 hat auf Basis der ÖNACE-Codes 146 Branchen definiert und bewertet – wobei einmal jährlich die Daten mithilfe aktueller Jahresabschlüsse und Insolvenzinformationen aktualisiert werden. Das jüngste Update wurde erst im März 2015 durchgeführt.

Vielseitig einsetzbar. „Jede Branche ist geprägt von einer Vielzahl an Faktoren, und dementsprechend unterscheiden sich auch die Bonitäten. Daher sind Unternehmen gut beraten, bei ihren Risikoanalysen auch die Branchenzugehörigkeit zu berücksichtigen“, so Roland Führer, Geschäftsführer der KSV1870 Information GmbH. Für die Investor-Relations-Abteilungen börsennotierter Unternehmen ist dies ein wichtiger Punkt, aber es gibt viele Anwendungsbereiche, bei denen das BilanzBranchenRating unterstützt. Ob nun Unterlagen für Aufsichtsratssitzungen erstellt werden, Marktforscher oder Unternehmensberater Analysen erstellen oder Banken bei der Kre-

ditvergabe die Höhe der Zinsen für Unternehmen festlegen – die Bonität der Branche ist immer ein Thema.

Ratingklassen	Beurteilung der Branchenbonität	Risiko	Ausfallrisiko	
1,0–1,9	ausgezeichnet	keines	Risiko liegt unter dem Durchschnitt	
2,0–2,9	einwandfrei	sehr gering		
3,0–3,9	mittel	gering		
4,0–4,9	beeinträchtigt	erhöht	Risiko liegt über dem Durchschnitt	
5,0–5,9	schlecht	hoch		
6,0–6,9	ungenügend bis insolvent	sehr hoch		

Branchen in der Detailsicht. Bei der Konzeption der Rating-skala wurde darauf Wert gelegt, dass die Klassen in die zwei vom KSV1870 Rating bekannten Stop-and-Go-Blöcke eingeteilt wurden – grafisch zu erkennen anhand der Farben Grün und Magenta. Die sechsstufige Skala mit jeweils zehn Unterklassen ergibt insgesamt 60 Ratingklassen. Das BilanzBranchenRating verdichtet die Bonität auf eine Zahl. Im Rahmen weiterer Analysen wird die Bonität einer Branche nach Größe, Mitarbeiterzahl und Umsatz geclustert. Der Vergleich mit der österreichischen Gesamtwirtschaft zeigt, wo eine Branche steht – wobei viele Ergebnisse grafisch übersichtlich dargestellt werden. Selbstverständlich erfüllt auch dieser KSV1870 Service die Qualitätsstandards für Ratingmodelle gemäß dem OeNB/FMA-Leitfaden.



Foto: stockWERK – Fotolia.com

Österreichs Handel muss online gehen

Online- und klassische Versandhändler gewinnen immer mehr Marktanteile gegenüber dem stationären Handel. Aber wie können Unternehmen der Konkurrenz von Amazon bis Zalando begegnen? Hier lesen Sie, was in puncto Website-Gestaltung, Marketing und Logistik zu beachten ist. **TEXT:** *Stephan Helmuth Mey*

Laut einer Studie des Handelsverbands Österreich betrug der Umsatz der Online- und klassischen Versandhändler in Österreich, Deutschland und der Schweiz 2013 rund EUR 60 Mrd. Im Jahr 2010 erwirtschafteten diese Unternehmen noch knapp EUR 40 Mrd. – in drei Jahren ist das Segment um mehr als 50 % gewachsen, Tendenz steigend. Die Old Economy, gemeint sind KMU des klassischen Handels, profitiert davon aber weniger, sagt Wolfgang Richter, Geschäftsführer des Marktforschungsunternehmens RegioPlan: „Am dynamischsten entwickeln sich die sogenannten ‚Pure Player‘, die keine stationären Geschäfte betreiben – etwa Amazon, eBay und Zalando.“ Andere Marktteilnehmer

sollten aufhören, zwischen stationärem Handel und E-Commerce zu unterscheiden – denn die Grenzen verschwimmen: Kunden informieren sich zum Beispiel online und kaufen anschließend im Geschäft, oder sie kaufen im Laden ein Produkt und bestellen das Zubehör dann im Web. „Auf jeden Fall müssen beide Kanäle so miteinander kombiniert werden, dass sie vom Kunden optimal genutzt werden können“, sagt Richter.

Eine Frage der Branche. Kostenlos ist der Einstieg ins Online-Geschäft nicht – denn der neue Vertriebskanal muss neu entworfen und anschließend betreut werden. Wie kann also das

Optimum aus dem neuen Kanal herausgeholt werden? Und wie muss man ihn mit dem bestehenden Geschäft kombinieren? In vielen Fällen ist dies eine Frage der Branche. Beispiel Elektrohändler: Hier kommt es nun häufiger vor, dass Kunden besser informiert sind, wenn sie das Geschäft betreten, weil sie zuvor im Web recherchiert haben. Händler können nun ergänzend zum Online-Geschäft mit Service im stationären Bereich punkten – etwa Reparatur eines Laptops oder Lieferung und Aufstellen eines Fernsehers. Das Schlagwort heißt „Multichannel“ – die gekonnte Kombination verschiedener Vertriebskanäle.

Mit einer Website starten. Doch an diesem Punkt sind die meisten österreichischen Einzelhandelsunternehmen noch nicht angelangt. Oft hapert es an der bloßen Präsenz im Web: Einer Studie der KMU Forschung Austria zufolge haben 90 % der österreichischen Einzelhandelsunternehmen einen Internetzugang, 70 % betreiben eine Website, 41 % betreiben Online-Marketing, aber nur 19 % verkaufen auch im Web. Hier gibt es Potenzial nach oben – vor allem angesichts der Tatsache, dass 2013 bereits mehr als die Hälfte der Österreicher (57 %) Waren im Internet eingekauft hat. Der erste unternehmerische Schritt ins Web ist, eine eigene Website zu „launchen“ – hier gibt es Berater, die helfen; erleichtert wird dies aber auch durch Gratis-Lösungen, wie etwa das stark verbreitete „Wordpress“ (freie Software zur Einrichtung von Websites, Blogs und Online-Shops). Ist das einmal eingerichtet, so ist die Bedienung bzw. Aktualisierung der Inhalte ähnlich einfach wie jene eines Webmail-Programms (z. B. Hotmail oder Gmail).

Zahlen einfach gemacht. Komplizierter wird es, wenn über die Website verkauft wird. „Auf der Seite sollte korrekt angegeben sein, wie lange die Lieferung der Waren dauert und wie viel Stück lagernd sind“, sagt Richter. Eine Anbindung an das Warenwirtschaftssystem ist also wichtig und lässt sich von entsprechenden Profis einrichten. Ebenfalls sollte das Bezahlen so angenehm wie möglich gestaltet werden – denn laut einer Studie der Preisvergleichsplattform Idelao.de brechen Kunden, die ihre bevorzugte Zahlungsmethode im Online-Shop nicht vorfinden, den Kauf in etwa der Hälfte der Fälle ab. In Österreich ist die Zahlung per Kreditkarte beliebt, ebenso wie Payment-Anbieter (etwa PayPal) und Direktüberweisung.

Marketing im Internet. Ist die Präsenz im Web eingerichtet, so sind die Experten für Marketing und Vertrieb am Zug – hier bietet das Web eine breite Palette an Möglichkeiten, die teils in die Offline-Welt hineinreicht. Martin Pittner, Bereichsleiter Marketing, PR & Neue Medien an der FH Wien der WKW, nennt als Beispiel etwa die Supermarktkette Tesco, die in Südkorea eine innovative Aktion startete: Auf dem Heimweg von der Arbeit können Koreaner mit ihren Smartphones Produktcodes auf einem Plakat scannen und die Waren anschließend per App bestellen – während sich die Kunden auf dem Heimweg befinden, wird auch ihre Bestellung direkt an die Haustür geliefert.

Online-Aktivitäten evaluieren. Die meisten Händler fangen aber mit einfacheren Mitteln an – etwa der „Search Engine Optimization“ (SEO), mithilfe derer die Sichtbarkeit in Suchmaschinen wie Google erhöht werden kann. Google bietet zudem die Möglichkeit, via „AdWords“ Werbung zu schalten – mit dem kostenlosen Tool „Google Analytics“ kann analysiert werden, wie sich die Zugriffe entwickeln. Auch Social Media ist laut Pittner wichtig: „Viele Unternehmen unterschätzen die Bedeutung von Marketing- und Sales-Investitionen, die den Verbrauchern im Evaluierungsprozess helfen und dann die positive Mundpropaganda über die gewählten Marken ermöglichen“, sagt er. Die Basis dafür sei eine gelebte Social-Media-Strategie: Die Kanäle müssen „gemonitort“ und gepflegt werden; dazu ist auch die Abstimmung unternehmensinterner Schnittstellen wichtig.

Logistik und Lagerung. Und wie kommt die Ware schließlich zum Kunden? „Der stationäre Einzelhandel hat einen Teil der Logistik an den Kunden ausgelagert. Er muss sich seine Ware selbst abholen“, sagt Richter. Der Online-Handel bringt die Ware nach Hause – das wird laut Richter nun stärker genutzt. Die Logistik ist dabei gefordert, sich an den Lebensstil der Kunden anzupassen: Schon jetzt hinterlässt die Post Pakete in Postboxen, wenn der Kunde nicht zu Hause ist. Künftig werden sich mehrere Zusteller koordinieren, sodass der Kunde für mehrere Sendungen nur zu einem bestimmten Zeitfenster zu Hause sein muss. Die Kunden erwarten, dass die Lieferung für sie gratis ist und der Händler die Kosten trägt.

An den Kunden anpassen. Je nach Branche werden manche Händler auch ihr Lager ausbauen müssen, um häufig bestellte Produkte rasch liefern zu können. „Kunden sind gewohnt, die bestellte Ware in ein bis zwei Tagen zu erhalten“, sagt Richter. Zudem werden manche Kunden auch weiterhin erwarten, dass sie sich die Ware selbst im Geschäft abholen können – es gilt also, was bereits eingangs erwähnt wurde: Die Grenzen zwischen Online- und stationärem Handel verschwimmen – der Kunde will so einkaufen, wie es ihm am besten gefällt. Und der Händler muss sich danach richten.





Wir suchen die Top-Unternehmen Österreichs!

Businessbewerb „Austria's Leading Companies“ geht in die nächste Runde.

Wenn Ihr Unternehmen nachhaltig erfolgreich ist, sollten auch Sie bei diesem Wettbewerb der Besten dabei sein. Der KSV1870 sucht gemeinsam mit dem WirtschaftsBlatt und PwC Österreich zum 17. Mal die erfolgreichsten Unternehmen des Landes. Für diesen bestens etablierten Bewerb, der auch als „Oscar der österreichischen Wirtschaft“ gilt, können Sie sich bereits auf www.ksv.at/alc anmelden. Die Teilnahme am Wettbewerb ist bis Anfang September möglich, und zwar in folgenden Kategorien:

- **Solide Kleinbetriebe:** Umsatz mindestens EUR 1 Mio. bis max. EUR 10 Mio.
- **Goldener Mittelbau:** Umsatz über EUR 10 Mio. bis EUR 50 Mio.
- **Big Player:** Umsatz über EUR 50 Mio.

Harte Fakten zählen. Die Veranstalter analysieren die wichtigsten Kennzahlen der Teilnehmer, und alle Einreichungen werden im Detail geprüft. Als Grundlage der Beurteilung werden die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Kennzahlen der vergangenen Jahre wie auch das KSV1870 Rating herangezogen. Alle Einzelergebnisse, die aus den eingereichten Jahresabschlüssen abgeleitet werden, werden gewichtet, addiert und münden in einer finalen Punktebewertung. Je weniger Punkte ein Unternehmen ausweist, desto besser ist es.

Bonuspunkte holen. Auch in diesem Jahr gibt es wieder die Möglichkeit, Bonuspunkte zu holen. Um ihre Chancen zu verbessern, können Teilnehmer zu den Themen „Nachhaltigkeit“ sowie „Qualität und Sicherheit“ Zusatzpunkte erlangen. Nähere Informationen dazu unter www.tuv.at/alc und www.pwc.at/alc. Die Bilanzzahlen der Unternehmen werden selbstverständlich vertraulich behandelt. Außer Umsatz und Mitarbeiterzahl werden keine Unternehmenszahlen veröffentlicht.

Erfolg verleiht Flügel. Anhand eines speziell entwickelten objektiven Kennzahlensystems werden letztlich die Gewinner pro Bundesland und die Österreich-Sieger ermittelt. Offiziell gekürt werden die Besten der Besten im Herbst im Rahmen hochkarätiger Veranstaltungen. Alle Sieger werden mit einer wertvollen Skulptur (Flügel) ausgezeichnet, die exklusiv und in streng limitierter Zahl für den Wettbewerb gefertigt wird. Dieser ALC-Flügel macht den nachhaltigen Erfolg der Unternehmen für alle sichtbar.

Nähere Informationen finden Sie auf www.ksv.at/alc, und die laufende Berichterstattung können Sie auf www.wirtschaftsblatt.at/alc mitverfolgen. Wir wünschen Ihnen viel Erfolg beim Wettbewerb „Austria's Leading Companies“ und freuen uns auf Ihre Teilnahme.

Klub der Wirtschaftspublizisten: Dr. Hans-Georg Kantner auf Stippvisite

Am 10. Februar 2015 war Dr. Hans-Georg Kantner, Leiter Insolvenz, zu Gast im Klub der Wirtschaftspublizisten und machte dort den „Privatkonkurs“ zum Thema. Konkret ging er auf die medial immer wieder thematisierte Forderung nach einer Abschaffung der Mindestquote im Schuldenregulierungsverfahren ein. Er warnte davor, dass die Kreditkosten für alle um ein viertel Prozent steigen könnten, würde in Österreich die 10-%-Quote abgeschafft werden, wie dies in Deutschland der Fall ist. Die Banken müssten Ausfälle „den guten Zahlern draufschlagen“, so Kantner.



Foto: Elke Mayr

Stimmige Konstruktion. Schon jetzt werde sehr wohl auf „Einzelfallgerechtigkeit“ geachtet, so Kantner. Hier könne er sich aber eine kleine gesetzliche Novelle für weitere Erleichterungen vorstellen. Es gebe bereits Flexibilität bei der Mindestquote, betonte er. Bei den „Untergerichten“ funktioniere das ganz gut, beim Höchstgericht (OGH) sei es etwas schwieriger – hier könne womöglich eine „kleine Novelle“ helfen. Insgesamt lobte er die heimische Regelung als eine „stimmige Konstruktion – ein schützender Glassturz der Rechtsordnung über den Schuldner“.

Aus dem falschen Topf. Abermals kritisierte er, dass die Lehrlingsförderung aus dem Insolvenzentgeltfonds entnommen wird. Der Insolvenzentgeltfonds habe 2014 EUR 490 Mio. eingenommen. Davon seien EUR 236 Mio. „im ureigenen Sinn für Insolvenzen“ – bzw. für betroffene Mitarbeiter – ausbezahlt worden. EUR 166 Mio. seien für die Lehrlingsförderung geflossen. Um ebendiese EUR 166 Mio. könne man den Dienstgeberanteil an den Lohnnebenkosten senken, so Kantner. „Ohne Lehrlingsförderung müssten Firmen nur 0,25 statt 0,45 % der Lohnsumme in den Insolvenzentgeltfonds einzahlen. Kantner geht prinzipiell davon aus, dass so gut wie kein Lehrling wegen der Lehrlingsförderung

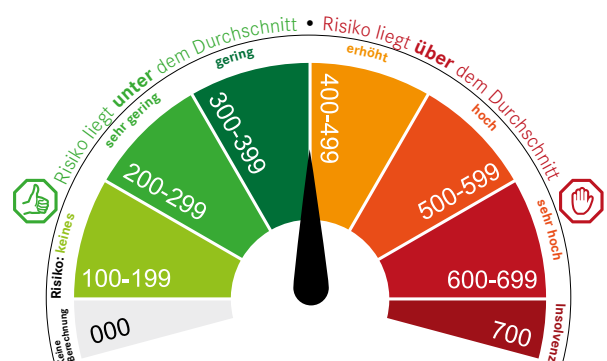
in einem Unternehmen unterkomme. Es gehöre hinterfragt: „Wie sinnvoll ist die Lehrlingsförderung?“ Der Experte appellierte „an die Wirtschaft und Politik“, die Förderung abzuschaffen – zumindest eben über den Insolvenzentgeltfonds.

Relaunch: KSV1870 Auskünfte neu gestaltet



Wie in der vergangenen Ausgabe berichtet, hat der KSV1870 seine Bonitätsauskünfte optisch einem Relaunch unterzogen, um die Informationen noch verständlicher und wichtige Fakten schneller erkennbar zu machen. Ansprechende Infografiken, ein neues Farbleitsystem und übersichtliche Texte und Branchenvergleiche sorgen für eine schnelle Orientierung. Sie wollen wissen, was sich bei den KSV1870 Bonitätsauskünften verändert hat?

Unter <http://dieneueauskunft.ksv.at> erfahren Sie alle Details.



Wer zählt die Häupter, nennt die Namen ...

Auch in den vergangenen Monaten war wieder das Fachwissen der KSV1870 Experten gefragt. Gerne haben sie es bei verschiedenen Gelegenheiten zur Verfügung gestellt.



1. René Jonke / 2. MMag. Klaus Schaller / 3. Mag. Barbara Wiesler-Hofer

RENÉ JONKE¹

Niederlassungsleiter KSV1870 Graz, war am 9. Februar 2015 Vortragender an der BHAK Grazbachgasse in Graz und sprach vor 35 Schülern zum Thema „Gläubigerschutz in der Praxis“. Darüber hinaus besuchte er die BHAK Liezen und referierte am 24. Februar 2015 über Gläubigerschutzthemen. Für die Schüler der 1. Klasse standen die „Schuldenfalle“ und die Tätigkeitsbereiche des KSV1870 auf dem Programm. Die 30 Jugendlichen der 4. Klasse informierte er über den Privatkonkurs und das effektive Forderungsmanagement. Am 13. März 2015 besuchte er zu guter Letzt die BHAK Judenburg. Er absolvierte mit einer Schülergruppe einen Workshop über „Debitoren- und Forderungsmanagement“.



Schülergruppe der BHAK Judenburg

MMAG. KLAUS SCHALLER²

Niederlassungsleiter KSV1870 Innsbruck, hielt am 5. März 2015 einen Vortrag über die Insolvenzentwicklung im Allgemeinen und informierte die rund 30 Mitglieder des Rotary Club Schwaz über die Services und Dienstleistungen des KSV1870. Am 10. März 2015 präsentierte er dem Kooperationsbeirat Tirols die Insolvenzentwicklung im Bundesland und er sprach über die Gründe für Unternehmenskrisen.

MAG. BARBARA WIESLER-HOFER³

Niederlassungsleiterin KSV1870 Klagenfurt, besuchte am 3. Februar 2015 die Berufsschule Klagenfurt 2 und stellte den rund 30 Schülern die Services und Dienstleistungen der KSV1870 Gruppe vor. Am 27. Februar 2015 nahm sie auf Einladung der Wirtschaftskammer Ljubljana gemeinsam mit den Rechtsanwälten Mag. Rudi Vouk, Dr. Maria Škof und Dr. Roland Grilc an einer Vortragsreihe teil und sprach über „Bonitätsauskünfte und Insolvenzen in Österreich“ vor 60 Zuhörern.

QUER GELESEN

Mythos Redemacht



Ganz egal, ob Barack Obama, Perikles oder Cicero – in ihren Reden greifen sie alle auf ähnliche Techniken und Stilmittel zurück. Der Autor tritt den Beweis dafür an, indem er Rednerpaare bildet, beispielsweise Perikles und Richard von Weizsäcker oder Cicero und Joschka Fischer. Er vergleicht ihre Reden und belegt damit, dass es doch so etwas wie ein Erfolgsrezept gibt. Nebenbei erzählt er auf diese Weise die Geschichte der Rhetorik aus einer neuen Perspektive. Für den Leser bedeutet das: Hinter ausgezeichneter Rhetorik steckt ein Handwerkszeug, das erlernbar ist.

Karl-Heinz Göttert
**Mythos Redemacht –
Eine andere Geschichte der Rhetorik**
Verlag: S. Fischer Verlage
2015, 512 Seiten
Preis Hardcover: EUR 25,70
ISBN: 978-3-10-026531-9

Preis E-Book: EUR 22,70
ISBN: 978-3-10-402994-8

Marktanteile erfolgreich absichern und gezielt erweitern



Neue Firmenkunden zu gewinnen ist heute wichtiger denn je. Der Firmenkundenmarkt ist ständig in Bewegung: Unternehmen wandern ab, Betriebe werden geschlossen, neue werden gegründet. Nur durch gezielte Akquisition neuer Kunden können wesentliche Wachstumsimpulse in diesem Bereich gesetzt werden. Über die verschiedenen Dimensionen einer erfolgreichen Akquisition erhält der Leser praxisorientierte Anregungen. Darüber hinaus gibt das Buch einen umfassenden Überblick darüber, wie eine Akquisitionsstrategie entwickelt werden kann.

Anton Schmöll
Erfolgreiche Akquisition im Firmenkundengeschäft
Verlag: MANZ Verlag Wien
2015, 262 Seiten
Preis Hardcover: EUR 38,00
ISBN: 978-3-214-02440-6

BYOD in österreichischen Unternehmen einsetzen



Die Grenzen zwischen Arbeits- und Privatleben verschwimmen in vielen Fällen immer mehr. Das BYOD-Modell birgt für Arbeitgeber und Arbeitnehmer einige Chancen, aber es gibt auch Risiken, mit denen sich die Betriebe vorab auseinandersetzen sollten. BYOD beinhaltet rechtliche, technische und organisatorische Aspekte, die durch das Zusammentreffen geschäftlicher und privater Interessen sozusagen auf einer gemeinsamen Plattform zu Problemen führen können.

Karin Ludwig
Bring Your Own Device (BYOD)
Verlag: Pro Business
2015, 96 Seiten
Preis Hardcover: EUR 19,90
ISBN: 978-3-86386-837-6

Gläubigerschutz

*Aktuelles aus Rechtsprechung
und richterlicher Praxis*

Betrügerische Krida durch Zurückhalten von Kaufpreisteilen

Zu bestrafen ist, wer einen Bestandteil seines Vermögens beiseiteschafft und dadurch die Befriedigung seiner Gläubiger vereitelt oder schmälert. Dieser Tatbestand setzt keine beim Täter eingetretene und/oder von seinem Vorsatz umfasste Bereicherung voraus. Geschütztes Rechtsgut ist nicht das Vermögen der Gesellschaft bzw. der Gesellschafter, sondern das Interesse der Gläubiger an der Befriedigung ihrer Forderungen (RIS-Justiz RS0128145). Eine Aufrechnung kann zwar keine Vermögensverringerung bewirken und würde daher an sich eine Strafbarkeit ausschließen, doch bedarf es hiezu der Manifestation eines entsprechenden Kompensationswillens (RIS-Justiz RS0102144). Die objektive Tathandlung erfüllt, wer als faktischer Geschäftsführer den Erlös einer Gesellschaft aus dem Verkauf von Wirtschaftsgütern auf sein Privatkonto überweist und „für sich“ behält und dadurch dem Befriedigungsfonds der Gesellschaftsgläubiger entzieht. Zu bestrafen ist er, wenn dies mit dem Vorsatz geschieht, diesen Vermögensbestandteil der GmbH gegenüber den Gläubigern des Unternehmens zu verheimlichen und dadurch die Befriedigung zumindest eines Gläubigers zu vereiteln oder zu schmälern.

Eine allfällige Untreuehandlung wäre nicht erst im „Zurückbehalten“ von Teilen des Verkaufserlöses, sondern bereits in dessen Überweisung auf das Privatkonto des Geschäftsführers zu sehen. Den Vorwürfen der Untreue und der betrügerischen Krida liegt daher keineswegs „ein und dieselbe Tathandlung“ zugrunde, weshalb ein Freispruch im einen und ein Schuldspruch im anderen Fall denkbar sind.

ZIK 2014/328, 235
StGB: § 156 iVm § 161 Abs 1
OGH 8.5.2014, 12 Os 122/13b

Kunde zahlt vor Eröffnung wirksam an insolventen Reisevermittler

Der Reisevermittler handelt bei der Entgegennahme rechtsgeschäftlicher Erklärungen des Reisenden zum Zweck der Weiterleitung an den Reiseveranstalter und bei der Bekanntgabe der Erklärung des Reiseveranstalters an den Reisenden über die Annahme oder Ablehnung des Angebots nicht als Bote des Reisenden, sondern als Gehilfe des Reiseveranstalters (4 Ob 130/09k). Das Risiko einer fehlerhaften Weiterleitung von Erklärungen durch den Reisevermittler trägt daher nicht der Reisende, sondern der Reiseveranstalter (RIS-Justiz RS0019472). Allgemein ist das Verhalten eines Reisebüros dem Reiseveranstalter dann zuzurechnen, wenn und soweit sich dieser des Reisebüros zur Verfolgung eigener Interessen gegenüber dem Kunden bedient (RIS-Justiz RS0028425,

RS0028499). Dies gilt insbesondere für vertragliche Zusicherungen eines Reisebüromitarbeiters. Ist das Reisebüro auch zur Entgegennahme von Zahlungen für Reiseveranstalter befugt, fungiert dieses als Zahlstelle. Der Vertretungsbefugte nimmt die Zahlung wirksam für den Reiseveranstalter in Empfang; Leistungsempfänger ist somit der Veranstalter (8 Ob 94/13a).

Wird nach der Zahlung des Verbrauchers an den Vermittler über dessen Vermögen ein Insolvenzverfahren eröffnet, trägt das Insolvenzrisiko in Bezug auf die Weiterleitung der Zahlung der Veranstalter, weil er sich zur Erbringung seiner Leistungen bzw zur Verfolgung seiner Interessen gegenüber dem Verbraucher des Vermittlers bedient hat und dieser daher seiner Interessensphäre zugehört.

ZIK 2014/318, 229

IO: § 51

RSV: § 4 Abs 6

OGH 26.6.2014, 8 Ob 49/14k

Kostenersatzansprüche aus Strafverfahren sind keine ausgeschlossenen Forderungen

Geldstrafen wegen strafbarer Handlungen jeder Art können nicht als Insolvenzforderungen geltend gemacht werden. Darunter fallen zunächst jedenfalls alle wegen eines gerichtlich oder verwaltungsbehördlich strafbaren Verhaltens verhängten Geldstrafen des Gerichts und der Verwaltungsbehörde. Der gesetzliche Ausschluss bezieht sich aber nur auf die tatsächlich wegen der konkret strafbaren Handlung verhängte Geldstrafe, weil ihr Pönalcharakter im Vordergrund steht. Die zugrunde liegenden Erwägungen, vor allem dass diese Forderungen aufgrund ihres pönalen Charakters nur den Schuldner persönlich und nicht die Konkursgläubiger durch Verminderung der Quote belasten sollen (2 Ob 177/06b) und dass der Schuldner sich von der Strafe nicht im Wege eines Sanierungsplans entschulden können soll, gelten nicht für sämtliche Folgen, die aus einem strafbaren Verhalten resultieren. Nur die tatsächlich verhängte Geldstrafe, nicht aber eine im Verfahren auferlegte Kostenersatzpflicht oder ein Privatbeitragsanspruch im Strafverfahren sind darunter zu subsumieren (OLG Wien 28 R 268/11d). Nichts anderes gilt für die Kostenersatzpflicht des wegen eines Privatanklagedelikts (im Anlassfall im Übrigen auch nicht zu einer Geldstrafe) Verurteilten gegenüber dem Privatankläger; auch dieser Ersatzpflicht fehlt der Pönalcharakter.

Anmerkung:

Das OLG Wien lehnt in seiner Entscheidung die Ansicht des VwGH 25.5.1998, 98/17/0048, ab, dass auch die in einem strafgerichtlichen Verfahren entstandenen Sachverständigengebühren, zu deren Ersatz der Schuldner rechtskräftig verurteilt wurde,

zu den Geldstrafen iSd § 58 Z 2 IO zählen. Weiters lehnte das OLG Wien die Ansicht ab, dass der Kostenbeitrag aus einem Verwaltungsstrafverfahren eine ausgeschlossene Forderung sei (3 Ob 235/99a; RIS-Justiz RS0112686).

ZIK 2014/319, 229

IO: § 58 Z 2

OLG Wien 4.6.2014, 28 R 161/14y

Keine rückwirkende Beseitigung der Antragsabweisung mangels Kostendeckung

Aufgrund der Wirkung der Eröffnung des Insolvenzverfahrens bzw der Abweisung mangels kostendeckenden Vermögens auf eine Vielzahl von Personen gibt es im Insolvenz(eröffnungs)verfahren keine Wiederaufnahme bzw keine Wiedereinsetzung in den vorigen Stand. Auch eine rückwirkende Aufhebung von Beschlüssen ist nicht vorgesehen. Der Beschluss, mit dem der Eröffnungsantrag eines Insolvenzgläubigers mangels Kostendeckung abgewiesen und dabei die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners ausgesprochen wird, ist durch Edikt öffentlich bekannt zu machen. Damit beginnt die Rekursfrist für alle Beteiligten, auch für den Schuldner, unabhängig davon, ob und wann eine besondere Zustellung an sie erfolgt (8 Ob 168/00i). Erhebt der Schuldner gegen den Beschluss auf Abweisung mangels kostendeckenden Vermögens nicht fristgerecht Rekurs, erwächst er in Rechtskraft, selbst wenn der Schuldner unverschuldet vom Insolvenzeröffnungsverfahren keine Kenntnis hatte. Er kann dann durch Rechtsmittel oder Rechtsbehelfe nicht mehr beseitigt werden. Auch eine allenfalls gesetzwidrige Ladung bzw Zustellung des Insolvenzeröffnungsantrags wird durch die Rechtskraft geheilt.

ZIK 2014/322, 231

IO: §§ 71b, 257 Abs 2, § 259 Abs 4, § 260 Abs 2

OLG Wien 27.3.2014, 28 R 66/14b

Rechtstipps

Arbeitsrecht

Entlassung der im Krankenstand verreisten Arbeitnehmerin wirksam

Sachverhalt: Die Klägerin war seit 2003 bei der Beklagten als Maschinenarbeiterin beschäftigt. Die Klägerin wollte ihren Urlaub in Serbien verbringen und bereits am 25. Mai 2012 dorthin anreisen. Ihrem Ansinnen, schon am 25. Mai Urlaub nehmen oder zumindest die Arbeit früher beenden zu können, wurde von der Beklagten nicht zugestimmt. Aus diesem Grund erklärte sie am 23. Mai, dass es ihr aufgrund von Blutdruckproblemen nicht gut gehe; drei Tage Krankenstand seien genug. Daraufhin suchte die Klägerin ihren behandelnden Arzt auf, der eine „eitrige Pharyngitis“ diagnostizierte und die Klägerin bis 25. Mai krankschrieb; dabei genehmigte er Ausgehzeiten von 9:00 Uhr bis 11:00 Uhr bzw. von 14:00 Uhr bis 17:00 Uhr. Er verschrieb der Klägerin Medikamente (Antibiotika dreimal täglich für vier Tage) und verordnete ihr körperliche Schonung. Am letzten Tag der Krankmeldung, dem 25. Mai 2012, trat die Klägerin gemeinsam mit ihrem Gatten die mehrstündige Autofahrt nach Serbien an; die Klägerin war Beifahrerin. Als sie – auf ungarischem Staatsgebiet – ein Anruf des Produktionsleiters erreichte, erklärte die Klägerin, dass sie sich beim Einkaufen befinde. Erst bei einem weiteren Anruf teilte sie mit, dass sie nicht nach der Rückkehr vom Einkaufen vom Festnetz zurückrufen könne, weil sie sich bereits auf der Fahrt nach Serbien befinde. In der Folge wurde von der Beklagten die Entlassung der Klägerin ausgesprochen. Die Klägerin klagte auf Kündigungsentschädigung, Sonderzahlungen und Urlaubersatzleistungen. Der OGH wies die Klage ab.

Entscheidung: Allgemein haben Arbeitnehmer die Verpflichtung, sich im Fall einer Krankheit und einer dadurch ausgelösten Arbeitsunfähigkeit so zu verhalten, dass die Arbeitsfähigkeit möglichst bald wiederhergestellt wird. Schon die Eignung des Verhaltens, den Krankheitsverlauf negativ zu beeinflussen oder den Heilungsprozess zu verzögern, kann einen Entlassungsgrund darstellen. Wesentlich bleibt aber, dass das objektiv sorgfaltswidrige Verhalten dem Arbeitnehmer auch subjektiv vorwerfbar ist. Ein Dienstnehmer darf ärztlichen Anordnungen jedenfalls nicht schwerwiegend und im erheblichen Maß zuwiderhandeln und die nach der allgemeinen Lebenserfahrung allgemein üblichen Verhaltensweisen

im Krankenstand nicht betont und offenkundig verletzen. Der OGH sprach aus, dass die Klägerin weder die erlaubten Ausgehzeiten noch die ausdrückliche ärztliche Anordnung, sich körperlich zu schonen, einhielt. Ihr hätte klar sein müssen, dass der Antritt einer mehrstündigen anstrengenden Autoreise gegen die ihr erteilten ärztlichen Anordnungen verstoßen würde. Jeder Arbeitnehmer muss wissen, dass durch ein solches Vorgehen eine Verschlechterung des Gesundheitszustandes riskiert und der Heilungsprozess negativ beeinflusst wird. Dadurch verwirklichte die Klägerin den Entlassungsgrund der beharrlichen Pflichtverletzung nach § 82 lit f Gewerbeordnung und war die Entlassung berechtigt.

Praxistipp: Auch wenn ausdrückliche Anordnungen des Arztes über das Verhalten im Krankenstand fehlen, darf der Arbeitnehmer die nach der allgemeinen Lebenserfahrung üblichen Verhaltensweisen nicht offenkundig verletzen. Ob das Verhalten tatsächlich den Krankenstand verlängert, ist unbeachtlich; es genügt die Eignung, den Gesundungsprozess zu verzögern.

(OGH 25.8.2014, 8 ObA 47/14s)

Rückkehrrecht auf den gleichen Arbeitsplatz nach Elternkarenz

Sachverhalt: Die Beklagte wurde am 10. Jänner 2005 bei der Klägerin in deren Luxushotel als Verkaufsleiterin eingestellt. Von September 2008 bis September 2009 befand sich die Beklagte in Karenz, verbrauchte danach Urlaub und wurde darüber hinaus bis 11. Jänner 2010 dienstfrei gestellt. Vom 1. April 2010 bis 24. Oktober 2012 befand sie sich erneut in Mutterschutz und Karenz. Seit 25. Oktober 2012 ist sie teilzeitbeschäftigt (36 Wochenstunden).

Während der ersten Karenz der Beklagten wurde mit Wirkung zum Jahresbeginn 2009 beschlossen, die Verkaufsabteilung mit jenen zweier weiterer Luxushotels, die vom selben internationalen Hotelkonzern betrieben wurden, zusammenzulegen („Complex of Sales“). Die Verkaufsabteilung blieb dabei in den gleichen Räumlichkeiten situiert. Die bisherige Stellvertreterin der Beklagten wurde zur Leiterin des „Complex of Sales“ bestellt. Sie ist im selben Büro, am selben Schreibtisch und mit denselben Arbeitsmitteln wie davor die Beklagte tätig. Das Aufgabengebiet der Verkaufsleitung blieb gleich, allerdings unterstehen der Leiterin nun die Mitarbeiter aller drei Verkaufsabteilungen, wobei auch die Arbeitsplätze

der beiden anderen Hotels ins Hotel der Klägerin verlegt wurden. Warum die Änderung durchgeführt wurde, konnte nicht festgestellt werden. Die Beklagte lehnte die ihr mit gleichen Bezügen angebotene (untergeordnete) Stelle als „Director of Training“ ab. Nach einem rechtskräftigen Urteil in einem Vorprozess der Parteien war sie dazu auch nicht verpflichtet. Da bei Schwangerschaft und Karenz diverse Kündigungsschutzbestimmungen im Mutterschutzgesetz bestehen, musste im vorliegenden Fall für die Rechtswirksamkeit der Kündigung die Zustimmung des Gerichts eingeholt werden. Die Klägerin begehrte diese Zustimmung mit der Begründung, dass die Stelle der Beklagten weggefallen sei und somit betriebliche Gründe für die Kündigung vorliegen, der OGH lehnte die Zustimmung ab.

Entscheidung: Grundsätzlich ist ein Dienstgeber verpflichtet, die Dienstnehmerin nach Ablauf des Karenzurlaubs in der gleichen Verwendung weiter zu beschäftigen, zu der sie seinerzeit vertraglich aufgenommen und auch tatsächlich eingesetzt worden war. Durch die Karenz ruht der Arbeitsvertrag lediglich hinsichtlich der Arbeits- und Entgeltspflicht für einen befristeten Zeitraum. Eine Kündigung kann dann möglich sein, wenn betriebliche Erfordernisse einer Weiterbeschäftigung der Dienstnehmerin entgegenstehen („betriebsbedingte Kündigung“).

Im konkreten Fall kamen die Vorinstanzen aufgrund des Umstands, dass sich der Arbeitsplatz der Beklagten zwar insofern geändert hat, als die Verkaufsabteilung nun rund zwanzig statt bisher zehn Mitarbeiter und drei statt bisher ein Hotel umfasst, der Aufgabenbereich im Übrigen aber unverändert blieb und auch an derselben Örtlichkeit und mit denselben Betriebsmitteln verrichtet wird, zum Schluss, dass es sich um denselben Arbeitsplatz handelte. Dieser müsse daher auch der Beklagten nach der Karenz wieder angeboten werden. Es liege kein Grund für eine betriebsbedingte Kündigung vor. Es sei nicht ersichtlich, warum der Klägerin eine nur interimistische Besetzung der Stelle nicht zumutbar gewesen sei (zB Befristung oder Kündigung der Ersatzkraft). Die Problematik, dass sich die Ersatzkraft unter Umständen über einen Zeitraum von mehreren Jahren in der neuen Position – so die Klägerin – „hervorragend bewährt“ hat, jene Arbeitnehmerin, die karenzbedingt abwesend war, aber ihr Recht auf Teilzeitbeschäftigung in Anspruch nehmen will, hat der Gesetzgeber bewusst in Kauf genommen und generell zugunsten von Teilzeitbeschäftigten entschieden. Es widerspräche daher dem Zweck des Mutterschutzgesetzes, wenn der Dienstgeber selbst

Wichtige OGH-Urteile für Unternehmen

den Kündigungsgrund alleine durch die unbefristete Nachbesetzung der Stelle mit einer anderen Dienstnehmerin herstellen könnte. Die Beklagte hat daher ein Rückkehrrecht auf den gleichen Arbeitsplatz nach Elternkarenz.

(OGH 25.6.2014, 9 ObA 50/14i)

Mietrecht-Update

Wohnrechtsnovelle 2015

Mit der am 1. Jänner 2015 in Kraft getretenen Wohnrechtsnovelle 2015 wurde sowohl die Erhaltungspflicht des Vermieters für mitvermietete Wärmebereitungsgeräte (zB Heiztherme) festgesetzt als auch die Voraussetzungen für die wirksame Begründung von Zubehör-Wohnungseigentum (zB Kellerabteil, KFZ-Abstellplätze) neu geregelt.

Im Vollenwendungsbereich des Mietrechtsgesetzes (zB für Altbauwohnungen) ist nunmehr vorgehen, dass die Erhaltungspflicht des Vermieters auch jene Arbeiten umfasst, die zur Erhaltung von Heizthermen, Warmwasserboilern und sonstigen Wärmebereitungsgeräten in den Mietgegenständen des Hauses erforderlich sind. Das betrifft natürlich nur „mitvermietete“ Geräte, also solche, die schon bei Beginn des Mietverhältnisses zur Ausstattung des Mietobjekts gehörten, und nicht Geräte, die vom Mieter während des laufenden Mietvertrages aus Eigenem installiert werden. Die Wartung obliegt hingegen grundsätzlich nach wie vor dem Mieter.

Die Abgrenzung zwischen Erhaltung und Wartung ist im Einzelfall schwierig. Grundsätzlich umfasst die Erhaltungspflicht des Vermieters jedenfalls die allgemeinen Teile des Hauses (zB Dach, Fassade, Mauern, Außenfenster etc) sowie wenn im Mietgegenstand ein ernster Schaden des Hauses vorliegt (zB Wasserrohrbruch, undichte Gasleitung). Der Mieter ist verpflichtet, die Wohnung samt Wasser-, Gas- und Elektroleitungen, Heizung und Sanitäranlagen so zu warten und instandzuhalten, dass dem Vermieter und den anderen Mietern kein Nachteil erwächst.

Die Grundsätze der erweiterten Erhaltungspflicht des Vermieters für Wärmebereitungsgeräte sind auch in gerichtlichen Verfahren anzuwenden, die mit 1. Jänner 2015 noch nicht rechtskräftig beendet sind, sowie auf Mietverträge, die vor dem 1. Jänner

2015 abgeschlossen wurden. Es gibt jedoch keine Rückwirkung des neuen Rechts auf bereits in der Vergangenheit abgeschlossene Sachverhalte.

Im Teilanwendungsbereich des Mietrechtsgesetzes (zB für Neubauwohnungen) wurde die Erhaltungspflicht auf Wohnungsmietverträge eingeschränkt; Geschäftsraummietverträge unterliegen daher nicht der erweiterten Erhaltungspflicht. Die oben erläuterten Grundsätze gelten sinngemäß auch für den Teilanwendungsbereich.

Für das reine Bestandrecht nach den Grundsätzen des ABGB (zB Vermietung eines Einfamilienhauses) ergeben sich durch die Wohnrechtsnovelle 2015 keine Änderungen. Maßgeblich ist also wie bisher § 1096 ABGB, der an sich eine uneingeschränkte Erhaltungspflicht des Bestandgebers vorsieht. Vertraglich können natürlich abweichende Regelungen (zB Erhaltungspflicht des Mieters) getroffen werden.

Der OGH hat in jüngeren Entscheidungen festgehalten, dass für eine sachenrechtlich wirksame Begründung von Zubehör-Wohnungseigentum die Einverleibung des Umfangs des Zubehörs im Grundbuch erforderlich sei. Bei diesen Objekten handelt es sich insbesondere um Keller- oder Dachbodenräume, Hausgärten, Lagerplätze oder KFZ-Abstellplätze.

Wenn keine Eintragung im Grundbuch erfolge, so sei dies bloß allgemeiner Teil der Liegenschaft und grundsätzlich von allen Wohnungseigentümern nutzbar. Diese Judikatur stand in Widerspruch zum herrschenden Verständnis in der Rechtspraxis, wonach eine solche Eintragung nicht notwendig sei. Dieser Widerspruch zwischen Rechtsprechung und früher gelebter Praxis wurde durch die Wohnrechtsnovelle 2015 grundsätzlich behoben: Es wurde klargestellt, dass sich die Eintragung des Wohnungseigentums an einem Wohnungseigentumsobjekt auch auf dessen Zubehörobjekte erstreckt, solange sich die Zuordnung eindeutig ergibt (zB aus dem Wohnungseigentumsvertrag oder in Zusammenhang mit einer Nutzwertermittlung oder Nutzwertfestsetzung). Lässt sich aus solchen Urkunden eine eindeutige, individualisierte Zuordnung nicht entnehmen, so kann kein Zubehör-Wohnungseigentum begründet werden. In diesem Fall könnte eine allfällige Benützungsregelung von der Eigentümergemeinschaft getroffen werden.

Außerdem wurde durch die Wohnrechtsnovelle 2015 die Übertragung eines Zubehörobjekts von einem Wohnungseigentümer auf den anderen (zB

Tausch der Kellerabteile) erleichtert, da für solche Übertragungsvorgänge nicht mehr die Zustimmung der übrigen Wohnungseigentümer notwendig ist.

All diese Neuerungen im Bereich des Zubehör-Wohnungseigentums wirken auch auf Eintragungen und Übertragungen zurück, die vor dem Inkrafttreten der Novelle, also vor dem 1. Jänner 2015, vorgenommen wurden.

Sollten Sie zu den oben geschilderten Änderungen im Mietrecht nähere Informationen benötigen, ersuchen wir um entsprechende Mitteilung.

Zur Verfügung gestellt von Rechtsanwälten
Andréewitch & Simon, Wien

Steuertipps

Umsatzsteuer: Neue Regeln im Schweizer Mehrwertsteuerrecht für österreichische Unternehmer

Mit Jahresbeginn kam es in der Schweiz zu mehrwertsteuerlichen Änderungen, die auch Auswirkungen auf österreichische Unternehmer haben.

Im Grundsatz sind österreichische Unternehmer bei Erbringung bestimmter in der Schweiz steuerbarer Leistungen an Unternehmer (welche bisher der Schweizer Bezugsteuer¹⁾ unterliegen sind) ab 2015 verpflichtet, sich für Mehrwertsteuerzwecke in der Schweiz registrieren zu lassen und ihre Leistungen mit Schweizer Mehrwertsteuer abzurechnen.

In der Vergangenheit unterlagen alle in der Schweiz steuerbaren Dienstleistungen und Lieferungen, die nicht der Einfuhrumsatzsteuer unterliegen sind, der Schweizer Bezugsteuerpflicht, wenn diese Leistungen von österreichischen Unternehmern, die nicht in der Schweiz zur Umsatzsteuer registriert waren, an andere Unternehmer erbracht wurden. Eine Registrierung war aus diesem Titel daher nicht erforderlich, ein Vorsteuerabzug stand den österreichischen Unternehmern auch nicht zu!

Seit 1. Jänner 2015 gilt, dass sich österreichische Unternehmer nur mehr dann nicht zur Mehrwertsteuer registrieren lassen müssen, wenn das österreichische Unternehmen ausschließlich der Bezugsteuer unterliegende Dienstleistungen erbringt. Nicht mehr von der Schweizer Umsatzsteuer befreit sind steuerbare Lieferungen, wenn die in der Schweiz steuerbaren Umsätze²⁾ insgesamt mehr als CHF 100.000,00 im Jahr betragen. Die steuerbaren Lieferungen sind in diesem Fall idR mit 8 % Schweizer Mehrwertsteuer zu besteuern. Durch die Registrierung entsteht in diesem Fall ein Vorsteuerabzug aus den Aufwendungen in der Schweiz für den österreichischen Unternehmer.

Von Bedeutung ist, dass der Begriff der Lieferung im Schweizer Mehrwertsteuerrecht weiter gefasst ist als im österreichischen UStG, da eine Lieferung auch beim Ausführen von Arbeiten an einem Gegenstand, sogar bei der Vermietung und Verpachtung eines Gegenstandes unterstellt wird. Von dieser neuen Regelung sind daher vorwiegend österreichische Unternehmen betroffen, die vor allem im Baugewerbe tätig sind, Wartungs- oder Reparaturarbeiten durchführen oder einen Gegenstand in der Schweiz an Unternehmer vermieten.

Bis zur Umsatzgrenze von EUR 100.000,00 sind die österreichischen Unternehmen hinsichtlich ihrer erbrachten Leistungen weiterhin von der Mehrwertsteuer befreit und unterliegt die Leistung nur beim Käufer der Bezugsteuer. Infolge wird weiter mit 0 % fakturiert, und der Empfänger in der Schweiz schuldet die Bezugsteuer.

Zusammenfassend bedeutet dies, dass eine Registrierung dann zu erfolgen hat, wenn auch „Lieferungen“ in der Schweiz erbracht werden und die steuerbaren Umsätze (Lieferungen und Dienstleistungen) CHF 100.000,00 pa übersteigen. In diesem Fall sind sämtliche in der Schweiz steuerbaren Umsätze mit (idR 8 %) Schweizer Mehrwertsteuer abzurechnen. Auch bei der Verrechnung von Dienstleistungen kommt es dann zur Abrechnung mit Schweizer Mehrwertsteuer und entfällt die Bezugsteuer. Im Gegenzug steht dem Unternehmer der Vorsteuerabzug zu.

Hinsichtlich der Frage, welche Auswirkungen sich in Zweifelsfällen ergeben, hat die Eidgenössische Finanzverwaltung in einer entsprechenden Information mitgeteilt, dass folgende Beurteilung vorzunehmen ist: Kann eine Einschätzung der künftigen Umsatzverhältnisse erfolgen und ist es absehbar, dass der Umsatz mindestens CHF 100.000,00 betragen wird, besteht eine obligatorische Steuerpflicht ab dem Zeitpunkt der Aufnahme bzw Erweiterung der Tätigkeit. Ist es nicht absehbar, dass der Umsatz mindestens CHF 100.000,00 betragen wird, besteht grundsätzlich keine obligatorische Steuerpflicht bei Überschreiten der Umsatzgrenze, es kommt zu einer obligatorischen Steuerpflicht erst Anfang des folgenden Geschäftsjahres.

Ist eine Beurteilung der künftigen Umsatzverhältnisse nicht möglich, so hat spätestens nach drei Monaten eine neue Lagebeurteilung zu erfolgen. Wird nach dieser Lagebeurteilung ein Umsatz von CHF 100.000,00 überschritten, ist eine obligatorische Steuerpflicht gegeben, wobei wahlweise rückwirkend oder mit Beginn des vierten Monats umgestellt werden kann.

Sofern eine Registrierungspflicht besteht, ist für ein ausländisches Unternehmen zwingend eine Fiskalvertretung in der Schweiz vorgeschrieben. Die Abrechnung der Mehrwertsteuer erfolgt im Normalfall pro Quartal und wird vom Fiskalvertreter durchgeführt. Eine Umsatzsteuerjahreserklärung ist in der Schweiz nicht bekannt.

Wir weisen darauf hin, dass eine Registrierung den Vorteil hat, dass auch Vorsteuern in der Schweiz rückvergütet werden können. Diesbezüglich wäre im

Einzel Fall auch zu überlegen, ob ein Verzicht auf die Steuerbefreiung durch eine freiwillige Umsatzsteuerpflicht sinnvoll ist.

AFRAC-Stellungnahme zu Einzelfragen der Rechnungslegung von Privatstiftungen

Am 23. Dezember 2014 veröffentlichte das AFRAC die Stellungnahme zu „Einzelfragen der Rechnungslegung von Privatstiftungen“, die diverse Themen rund um die Rechnungslegung von Privatstiftungen nach dem Privatstiftungsgesetz (PSG) aufgreift. Die Stellungnahme ist auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 31. Dezember 2015 enden.

Die AFRAC-Stellungnahme beschäftigt sich insbesondere mit folgenden Fragestellungen:

- Was bedeutet die Anweisung gemäß § 18 PSG, die dort angeführten Bestimmungen des UGB sinngemäß anzuwenden?
- Besteht für die gesetzlichen Vertreter von Privatstiftungen die Verpflichtung, ein rechnungslegungsbezogenes IKS einzurichten?
- Wie hat das Gliederungsschema für Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung im Falle von Privatstiftungen auszusehen?
- Wie sind das Eigenkapital bzw Zuwendungen an Begünstigte darzustellen?
- Wie sind eigene Rechnungskreise darzustellen?
- Wie ist die Zwischenkörperschaftsteuer gemäß § 22 Abs 2 KStG zu behandeln?
- Haben alle Privatstiftungen einen Lagebericht aufzustellen?
- Sind Angaben im Lagebericht, die sich auf Unternehmen beziehen, für Privatstiftungen erforderlich?
- Wie ist die Erfüllung des Stiftungszwecks im Lagebericht darzustellen?

Die Stellungnahme kann von der Homepage des AFRAC heruntergeladen werden: www.afrac.at/wp-content/uploads/AFRAC_RL_bei_Privatstiftung_FI-NAL-17_12_-_Clean.pdf

1) Die Bezugsteuer schuldet der Leistungsempfänger und entspricht daher in etwa dem Reverse-Charge-Verfahren.

2) Unter der Schweizer Umsatzsteuer sind auch die Umsätze in den Zollanschlussgebieten, somit insbesondere auch die Umsätze in Liechtenstein, zu verstehen.

Neuigkeiten und Änderungen im Steuerrecht

RÄG 2014 veröffentlicht

Nach einer Beschlussfassung des Rechnungslegungs-Änderungsgesetzes 2014 (RÄG 2014) am 11. Dezember 2014 wurde das Gesetz am 13. Jänner 2015 im Bundesgesetzblatt (BGBl. I Nr. 22/2015 veröffentlicht. Das RÄG 2014 stellt die Umsetzung der EU-Bilanzrichtlinie dar, die der österreichische Gesetzgeber als Anlass für eine umfangreiche Modernisierung des UGB genommen hat. Das Gesetz ist ab 2016 erstmalig anzuwenden.

Über die wesentlichen Neuerungen durch das RÄG 2014 wurde bereits in den KPMG-News EAN 19/2014 (www.kpmg.at/NewsletterEvent/getFile.php?id=1129&hash=54b62fd9757d11.32460328) und EAN 25/2014 (www.kpmg.at/NewsletterEvent/getFile.php?id=1130&hash=54b62ffcae97d9.67101454) informiert. Im Vergleich dazu haben sich im Rahmen der Beschlussfassung noch geringfügige Änderungen zu den Übergangsregelungen ergeben:

- Der Aufholungsbetrag aufgrund des neuen Zuschreibungsgebotes soll bilanziell nicht durch die Bildung einer „Zuschreibungsrücklage“, deren Ausweis in der Gewinn- und Verlustrechnung unklar wäre, verteilt werden, sondern besser durch den Ansatz eines passiven Rechnungsabgrenzungspostens (§ 906 (32)).
- Die Möglichkeit zur Verteilung ergebniserhöhender Aufholungsbeträge über längstens fünf Jahre soll nicht nur für die Auflösung von Rückstellungen, sondern auch für den Ansatz von aktiven latenten Steuern gelten (§ 906 (34)).
- Hinsichtlich der aktiven und passiven Abgrenzungsposten zur Verteilung der Übergangseffekte soll klargestellt werden, dass die Auflösung bereits mit dem Übergangsjahr 2016 zu beginnen hat.

Das beschlossene Gesetz samt Materialien steht auf der Homepage des Parlaments zum Download zur Verfügung (www.parlament.gv.at/PAKT/VHG/XXV/BNR/BNR_00138/fname_378178.pdf) und wurde im BGBl. I Nr. 22/2015 veröffentlicht (https://www.ris.bka.gv.at/Dokumente/BgblAuth/BGBLA_2015_I_22/BGBLA_2015_I_22.pdf).

Konzernsteuerrecht: Aktuelles zur Anrechnung ausländischer Quellensteuer

In zwei jüngst ergangenen Erkenntnissen befasste sich der Verwaltungsgerichtshof (VwGH) mit verschiedenen Aspekten der Anrechnung ausländischer Quellensteuer auf die österreichische Körperschaftsteuer.

1. Anrechnungshöchstbetrag des Gruppenträgers im Verlustfall (VwGH 2011/15/0112 vom 30. Oktober 2014)

Im vorliegenden Fall hatte der VwGH zu entscheiden, ob bei der Ermittlung jenes Betrages, bis zu dem eine ausländische Quellensteuer auf die inländische Körperschaftsteuer angerechnet werden kann („Anrechnungshöchstbetrag“), auf den Gruppenträger oder aber auf die gesamte Gruppe abzustellen sei.

Konkret erzielte der Gruppenträger Zinseinkünfte aus ausländischen Quellen. Nach Maßgabe des anzuwendenden Doppelbesteuerungsabkommens (DBA) war der Quellenstaat dieser Einkünfte dabei berechtigt, Quellensteuer einzuhoben. Im gegenständlichen Veranlagungsjahr erwirtschaftete der Gruppenträger bei isolierter Betrachtung ein negatives Einkommen, weswegen eine Anrechnung der ausländischen Quellensteuer auf Ebene des Gruppenträgers mangels inländischer Körperschaftsteuer generell nicht in Betracht kam. Da die Gruppe insgesamt jedoch ein positives Einkommen auswies, wurde in weiterer Folge eine Anrechnung der ausländischen Quellensteuer auf die Körperschaftsteuer der gesamten Gruppe begehrt.

Der VwGH erachtete dieses Vorgehen schließlich als unzulässig. Vielmehr sei bei der Ermittlung des Anrechnungshöchstbetrages nach Ansicht des VwGH ausschließlich auf die Körperschaftsteuer des eigentlichen Einkünfteempfängers, im vorliegenden Fall also des Gruppenträgers, abzustellen.

Begründend führte der VwGH dabei einerseits aus, dass die Gruppe selbst mangels eigener Steuersubjektivität keinerlei Vorteile aus einem DBA in Anspruch nehmen könne. Eine durch das DBA vorgesehene Anrechnung ausländischer Quellensteuer im Inland könne somit ausschließlich auf Ebene der einzelnen Gruppenunternehmen vorgenommen werden. Andererseits stehe einer Anrechnung im vorliegenden Fall aber auch der Umstand entgegen, dass die Ermittlung des Einkommens bei der Gruppenbesteuerung in einem ersten Schritt stets auf Ebene der einzelnen Gruppenunternehmen zu erfolgen habe und das Gruppeneinkommen in einem zweiten Schritt erst durch Zusammenfassung der einzelnen Einkommen zu ermitteln sei.

2. Zulässigkeit eines Anrechnungsvortrages (VwGH 2012/15/0002)

Im vorliegenden Fall hatte der VwGH einmal mehr zu entscheiden, ob eine im Ausland entrichtete Quellensteuer mangels sofortiger Verwertbarkeit im Inland auch in den nachfolgenden Veranlagungsjahren berücksichtigt werden könne („Anrechnungsvortrag“).

Konkret erzielte die Gesellschaft verschiedene Einkünfte aus ausländischen Quellen. Nach Maßgabe der jeweils anzuwendenden DBA waren die einzelnen Quellenstaaten dieser Einkünfte dabei berechtigt, Quellensteuer einzuhoben. Da die Gesellschaft im gegenständlichen Veranlagungsjahr negative Einkünfte erzielte, kam eine sofortige Anrechnung der ausländischen Quellensteuer mangels inländischer Körperschaftsteuer nicht in Betracht. Daraufhin beehrte die Gesellschaft eine entsprechende Anrechnung in den folgenden Veranlagungsjahren.

Seiner bisherigen Rechtsprechung folgend, sprach der VwGH schließlich die Unzulässigkeit eines Anrechnungsvortrages aus. Vielmehr könne eine Anrechnung ausländischer Quellensteuer nach Ansicht des VwGH stets nur in jenem Veranlagungsjahr erfolgen, in dem die ausländischen Einkünfte erzielt wurden.

Begründend führte der VwGH dabei aus, dass das innerstaatliche Recht generell keinen Anrechnungsvortrag vorsehen würde. Darüber hinaus seien aber auch aus den jeweils einschlägigen DBA keine Argumente für die Anerkennung eines Anrechnungsvortrages zu gewinnen. Vielmehr könne die Verpflichtung zur Anerkennung eines Anrechnungsvortrages nur dann aus dem Abkommensrecht abgeleitet werden, wenn diese in den einschlägigen Bestimmungen des jeweiligen DBA ausdrücklich erwähnt werde. Dies sei hier jedoch ausnahmslos nicht der Fall.

Entgegen früherer Andeutungen (VwGH vom 28. Februar 2007, 2003/13/0064) wird der VwGH seine bereits zuvor geäußerte Rechtsauffassung somit offenbar beibehalten.

3. Zusammenfassung

Zusammenfassend ergibt sich somit ein enger Rahmen für die Anrechnung ausländischer Quellensteuern im Inland. So ist einerseits stets zu berücksichtigen, dass auch bei Gruppenbesteuerung ausschließlich der Empfänger der ausländischen Einkünfte berechtigt ist, eine Anrechnung durchzuführen. Andererseits sind einer Anrechnung auch in zeitlicher Hinsicht enge Grenzen gesetzt. Daraus folgt, dass eine ausländische Quellensteuer, die mangels inländischer Körperschaftsteuer nicht noch im selben Veranlagungsjahr verwertet werden kann, zur Gänze als Anrechnungssubstrat verloren geht.

Zur Verfügung gestellt von der KPMG Austria AG.

Wirtschaftsbarometer

Flops

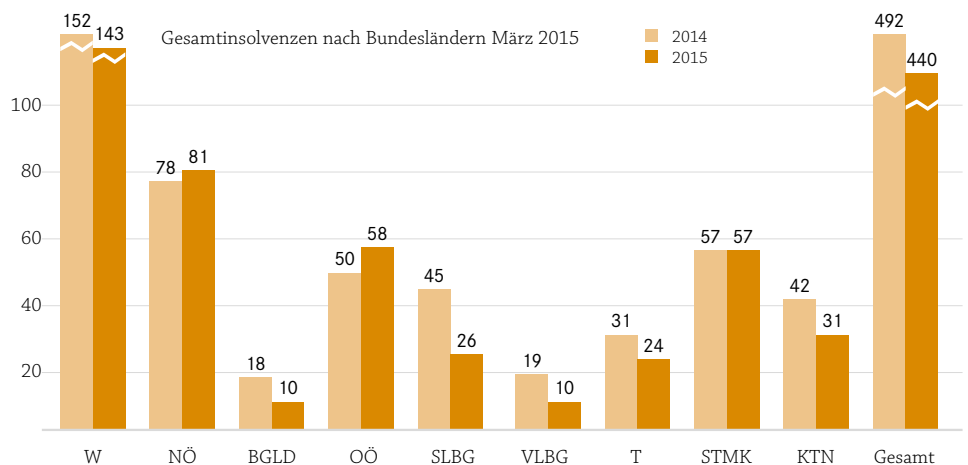
Monate mit Insolvenzen, die einstellige Millionenbeträge umfassen, sind selten geworden. Der März 2015 war so ein Monat. Der Trend bei den Insolvenzverfahren geht zu weniger Insolvenzen und kleineren Fällen. Das ist gut für die österreichische Wirtschaft und zeigt, dass wir auch bei nur mäßiger Konjunktorentwicklung durchaus robust aufgestellt sind.

DIE 10 GRÖSSTEN INSOLVENZEN IM MÄRZ 2015

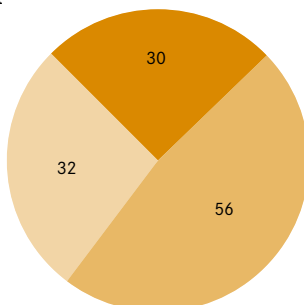
1. Huber Warenhandel und TransportgesmbH	Wienerherberg bzw. Riedlingsdorf	SV. m. EV	9,7 Mio.
2. Dr. Dieter Czapka (Notar)	Deutschlandsberg	Konkurs	9,6 Mio.
3. Peter Lössl GesmbH (Verzinkerei)	Vorchdorf	SV. o. EV.	7,1 Mio.
4. Gruber + Schlager GmbH (Möbelwerkstätte)	Ort/Innkreis	Konkurs	6,0 Mio.
5. JATEC Aviation Services GmbH	Wien Flughafen	Konkurs	4,8 Mio.
6. STEKO Metallbau GmbH	Amering	Konkurs	4,4 Mio.
7. „Baurent“ Bau GmbH & Co. KG	Salzburg	Konkurs	4,2 Mio.
8. Autohaus Swoboda GesmbH. & Co. KG	Regau bzw. Schwanenstadt	SV o. EV.	3,9 Mio.
9. Leo Kapper, Gast- und Landwirt	Leibnitz	Konkurs	3,5 Mio.
10. MBS – Modern Business Systems Informationssysteme GesmbH	Graz bzw. Linz	Konkurs	3,4 Mio.

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

geschätzte Passiva in Mio. EUR



Aufteilung der Verbindlichkeiten, in Mio. EUR



ERÖFFNETE INSOLVENZEN, MÄRZ 2015

	ANZAHL	VERBINDLICHKEITEN*
Insolvenzen bis 1 Mio. EUR	248	30
Insolvenzen von 1 Mio. EUR bis 5 Mio. EUR	26	56
Insolvenzen von 5 Mio. EUR bis 10 Mio. EUR	4	32
Insolvenzen von 10 Mio. EUR bis 50 Mio. EUR	0	0
Insolvenzen mehr als 50 Mio. EUR	0	0
eröffnete Insolvenzen gesamt	278	118

*geschätzte Passiva in Mio. EUR

Flops & Tops in der österreichischen Wirtschaft

Tops

Saubere Arbeitskleidung, absolute Hygiene bei OP-Textilien, frische Handtücher im Hotel – Services, die nur allzu gerne als Selbstverständlichkeiten angesehen werden. Die Unternehmen, die sich der Sauberkeit verschrieben haben, bleiben oft im Hintergrund. Für den KSV1870 Grund genug, die Wäschereien in den Mittelpunkt zu stellen – und siehe da, die Bonitäten der Top 10 glänzen um die Wette.

TOP 10 DER WÄSCHEREIEN

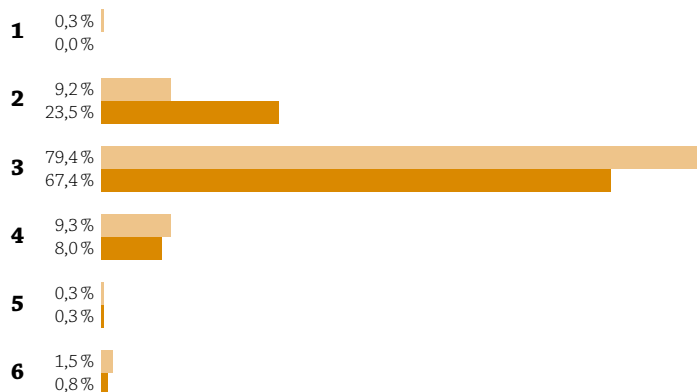
1. Rosa Toifl & Co. GmbH	Wien	W	182
2. Textilservice Brolli Ges.m.b.H.	Graz Gösting	ST	220
3. REGINA Textilreinigungs-Gesellschaft m.b.H.	Krems Lerchenfeld	N	226
4. SALESIANER MIETTEX GmbH	Wien	W	232
5. Eder Textilreinigung Gesellschaft m.b.H.	Linz	O	233
6. Edith Kotzinger Gesellschaft m.b.H.	Krems Donau	N	239
7. Berendsen GmbH	Hard	V	250
8. med&tex medizinprodukte & textilmanagement gmbh	Wels	O	254
9. Metzler GmbH	Hohenems	V	266
10. Otto Wirl GmbH	Wien	W	271

Basis der Auswertung sind Unternehmen mit einem Umsatz von mindestens EUR 1 Mio. Gereiht wurden Unternehmen, deren Umsatzzahlen in unserer Datenbank zuordenbar erfasst sind. Ein Anspruch auf Richtigkeit und/oder Vollständigkeit kann nicht abgeleitet werden. Stand: 27.3.2015

KSV1870 Rating

KSV1870 Rating-Profil

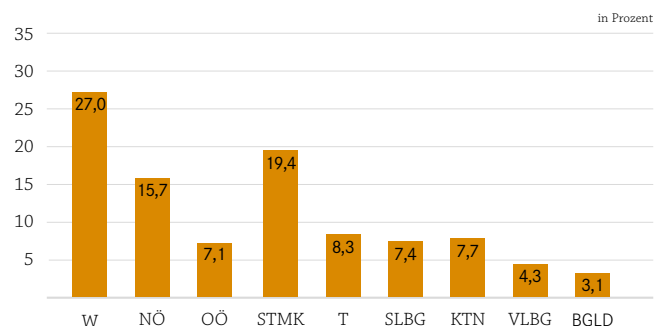
Verteilung auf KSV1870 Rating-Klassen im Vergleich zu Wirtschaft Österreich gesamt.
Bsp.: 9,2 % der Unternehmen sind in Rating-Klasse 2.



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

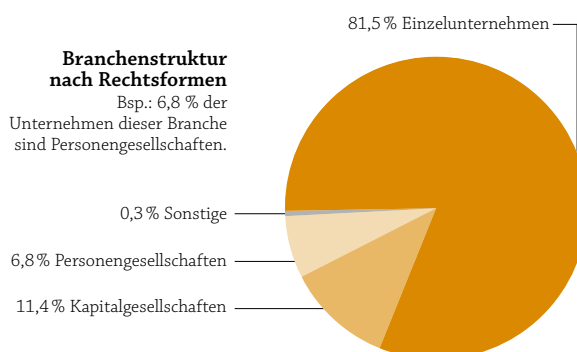
Branchenstruktur nach Bundesländern

Bsp.: 15,7 % der Unternehmen sind in Niederösterreich ansässig.



Branchenstruktur nach Rechtsformen

Bsp.: 6,8 % der Unternehmen dieser Branche sind Personengesellschaften.



Wir liefern ~~nicht~~, weil
~~wir nicht wissen~~, ob der
~~neue Kunde auch zahlen~~
~~wird~~. Gehen wir es lieber
~~vorsichtig an~~, auch auf die
~~Gefahr hin~~, dass er uns
~~abspringt oder sich für die~~
~~Konkurrenz entscheidet~~,
~~sicher ist~~ sicher.

Geschäft fällt an, Geschäft fällt um. PRISMA prüft, ob Ihr Kunde zahlungsfähig ist. Sie steuern Vertrieb und Liquidität. PRISMA liefert die nötigen Informationen und ersetzt - sollte doch etwas passieren - den Schaden. Eine Partnerschaft, die sich auszahlt. So sicher kann Geschäft sein.
www.prisma-kredit.com

PRISMA
Die Kreditversicherung.