



Steuerreform: Das ändert sich 2016

Jetzt hagelt es Konsequenzen!
Alles über die Zahlungsmoral
in Österreich

Neues Wachstum gesucht
Export: KMU noch
unterrepräsentiert



Foto: corbis_infinite - Fotolia.com

4 **Steuerreform:** Das ändert sich 2016.



Foto: ToF Locoste - Fotolia.com

12 **Zahlungsmoral:** Jetzt hagelt es Konsequenzen!

Inhalt

COVER

- 4 **Steuerreform: Das ändert sich 2016.**
Alle gesetzlichen Neuerungen für Klein- und Mittelbetriebe im Überblick.

AKTUELL

- 9 **PRISMA verhindert böses Erwachen.**
Kreditversicherer reagiert mit neuem Produkt auf vermehrte Anfechtungen von Masseverwaltern.
- 10 **Export: Neues Wachstum gesucht.**
Warum KMU bisher noch unterrepräsentiert sind.
- 12 **Zahlungsmoral: Jetzt hagelt es Konsequenzen!**
Zunehmend setzen heimische Unternehmen Maßnahmen, um ihre Kunden zur Zahlung zu bewegen.
- 14 **Inkassobetrügnern nicht in die Falle gehen.**
Immer wieder kommt es in Österreich vor, dass sich Betrüger als Inkassounternehmer ausgeben.
- 16 **Eine Frage des Stils.**
Etikette in Unternehmen zwischen Privatsphäre und Corporate-Identity-Vorschriften.

- 18 **Nichts geht ohne Eigenkapital.**
So das Ergebnis der aktuellen Insolvenzursachen-Analyse des KSV1870.
- 21 **In Echtzeit: Inkassofälle via SAP-Schnittstelle übergeben.** Der KSV1870 und die Wirtschaftskammer Vorarlberg sind nun miteinander verbunden.
- 22 **Information verpflichtet.** Der KSV1870 sorgt mit Selbstauskünften für Transparenz und entspricht den Vorgaben des Datenschutzgesetzes (DSG2000). Aber müssen auch Unternehmen Auskünfte erteilen?

NEWS

- 23 **Geschäftsführerwechsel im KSV1870:**
Mag. Hannes Frech übernimmt die Agenden von Karl Jagsch.
- 23 **Austria's Leading Companies werden gefeiert.**
Alle Eventtermine auf einen Blick.
- 24 **Roland Führer erneut zum Sprecher der Kreditauskunfteien ernannt.**



14 Inkassobetrügerei nicht in die Falle gehen.

25 Wer zählt die Häupter, nennt die Namen?

KSV1870 Mitarbeiter stellen ihr Know-how zur Verfügung.

25 Quergelesen.

Neue Fachbücher, die Praxiswissen vermitteln.

GLÄUBIGERSCHUTZ

26 Aktuelles aus Rechtsprechung und richterlicher Praxis.

RECHTSTIPPS

27 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,

über die Flut an gesetzlichen Regelungen für Unternehmen ist schon oft geschrieben und viel gesagt worden, ohne dass sich etwas zum Positiven geändert hätte. Tatsache ist, dass schon Gründer in Österreich beachtliche Bürokratie-Hürden nehmen müssen und dass die Administration Zeit verschlingt, die für die eigentliche Geschäftstätigkeit sinnvoller genutzt werden könnte. Von den finanziellen Aufwendungen, die Berater, Umbauten etc. verschlingen, gar nicht zu reden. Doch auch wenn deren Sinn oft umstritten ist, bleibt es Unternehmern nicht erspart, sich genau mit den jeweils aktuellen Regelungen auseinanderzusetzen. Einige der bevorstehenden Änderungen haben wir daher auf den Seiten 4 bis 8 dieser Ausgabe für Sie zusammengefasst.

Unabhängiger von gesetzlichen Auflagen und Vorgaben arbeiten zu können wäre der Traum vieler Wirtschaftstreiber. Dabei erreichen aber viele ihre Unabhängigkeit auch dort nicht, wo sie für den Erfolg so wichtig ist: im eigenen unternehmerischen Leben. Die aktuelle Insolvenzursachen-Analyse unserer Experten hat einmal mehr bestätigt, dass äußere Einflüsse eine weit geringere Rolle bei den Pleiten spielen, als man bei oberflächlicher Betrachtung annehmen würde. Auch viele der Betroffenen sehen nicht gleich den zu geringen Spielraum durch ihre Kapitalarmut als Auslöser für ihr Scheitern, und doch ist es erschreckend oft. Welche Gründe in welchem Ausmaß hinter den Pleiten des Jahres 2014 standen, lesen Sie auf Seite 18.

Dass Unternehmer viel Administratives erledigen müssen und dabei gelegentlich auch manches übersehen bzw. überlesen, machen sich nicht selten Trickbetrüger zunutze. Besondere Vorsicht ist bei Einträgen in diverse Verzeichnisse geboten, aber auch bei Mahnschreiben, die auf den ersten Blick von einem Inkassobüro zu kommen scheinen. Wenn dann von den Betrügerei noch Namen verwendet werden, die jenen bestehender Unternehmen ähneln, ist schnell einmal eine Unterschrift geleistet oder gar eine Überweisung getätigt. Um Ihnen solche Unannehmlichkeiten zu ersparen, haben wir in diesem forum.ksv einige wichtige Informationen zu dem Thema für Sie – lesen Sie mehr auf Seite 14.

Ich wünsche Ihnen einen guten Start in den Herbst!

Ihr Johannes Nejedlik



Steuerreform: Das ändert sich 2016

Auf der einen Seite beschert sie uns mehr Geld, auf der anderen Seite zieht sie es Unternehmern aber auch wieder aus der Tasche. Wichtige Änderungen für Klein- und Mittelbetriebe durch die Steuerreform im Überblick.

TEXT: Sonja Tautermann

Die gute Nachricht zuerst: Durch die beschlossene Steuerreform sollte fast allen von uns mehr Geld im Börsel bleiben. Im Schnitt rund EUR 1.000 Entlastung pro Jahr für Steuerpflichtige will die EUR 5 Mrd. schwere Tarifsenkung der Einkommensteuer bewirken. Auf der anderen Seite muss die Steuerreform natürlich auch gegenfinanziert werden – und dafür werden Unternehmen in die Pflicht genommen. Die Registrierkassen- und Belegerteilungspflicht etwa betrifft fast jeden Unternehmer und ist nicht nur mit Investitionskosten, sondern auch mit einem erhöhten internen Verwaltungsaufwand verbunden. forum.ksv hat alle wesentlichen Neuerungen zusammengefasst, die ab 2016 auf KMU und Selbstständige zukommen.

Natürliche Personen profitieren. „Einzelunternehmer, Selbstständige und natürliche Personen als Personengesellschafter von KGs und OGs profitieren vom neuen Tarif. Sie erfahren eine Absenkung der Steuerlast – außer jene mit über EUR 1 Mio. Einkommen pro Jahr“, analysiert Mag. Heinz Harb, Geschäftsführer der LBG Österreich GmbH Wirtschaftsprüfung & Steuerberatung. Einkommen bis EUR 11.000 bleiben wie bisher steuerfrei, zwischen EUR 11.000 und EUR 18.000 beträgt die Ein-

kommensteuer künftig 25 % (statt 36,5 %), die nächste Stufe bis EUR 31.000 wird auf 35 % abgesenkt, zwischen EUR 31.000 und EUR 60.000 auf 42 % und zwischen EUR 60.000 und EUR 90.000 auf 48 %. Einkommen von EUR 90.000 bis EUR 1 Mio. pro Jahr

bleiben beim bisher höchsten Steuersatz von 50 %, lediglich bei Einkommen über EUR 1 Mio. pro Jahr wird befristet bis 2020 ein Spitzensteuersatz von 55 % eingeführt.

SVA: geringere Beiträge für Kleinverdiener.

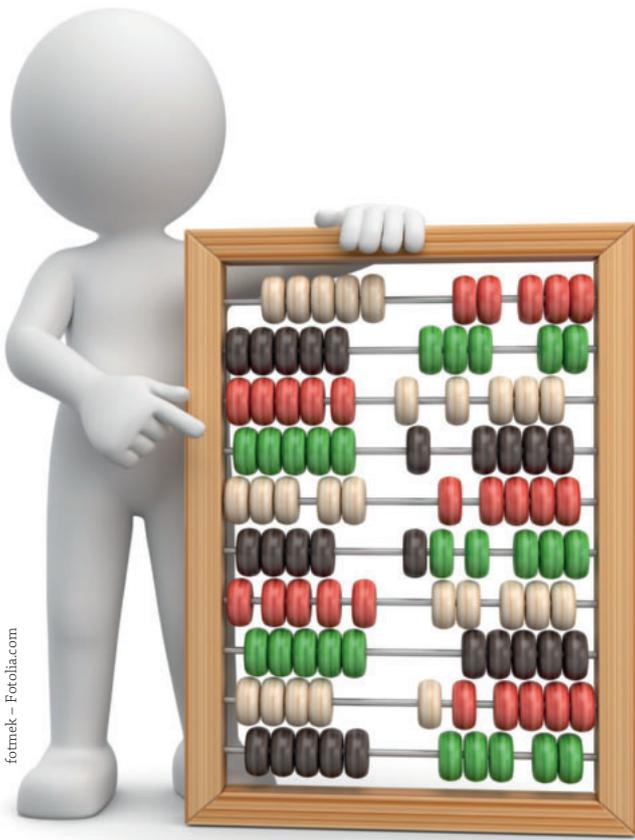
Auch die ganz kleinen Einkommen profitieren: Die Mindestbeitragsgrundlage in der Krankenversicherung für Selbstständige von derzeit rund EUR 724 wird auf das Niveau der Geringfügigkeitsgrenze für Angestellte (derzeit EUR 405,98 monatlich) gesenkt. Damit sei eine wichtige Forderung der SVA umgesetzt, so Alexander Herzog, SVA-Obmannstellvertreter, was eine spürbare finanzielle Entlastung bedeute. Besserverdiener dürfen das ausgleichen: So wird im Gegenzug für 2016 die monatliche Höchstbeitragsgrundlage in der Krankenversicherung um

EUR 90 angehoben. „Die generelle Erhöhung der Höchstbemesungsgrundlage in der Sozialversicherung bringt eine Mehrbelastung für Unternehmen im mittelständischen Bereich“, so Harb.



Mag. Heinz Harb,
Geschäftsführer der
LBG Österreich GmbH
Wirtschaftsprüfung & Steuerberatung

Foto: LBG Österreich



formek - Fotolia.com

Höhere Dividendenbesteuerung. Während Einzelunternehmen 2016 aus steuerlicher Sicht attraktiver werden, kommt bei Kapitalgesellschaften wie GmbHs und AGs zur 25%igen Körperschaftsteuer eine erhöhte Kapitalertragsteuer hinzu, was zu einer Gesamtsteuerbelastung auf ausgeschüttete Gewinne von 45,625 % (bisher 43,75 %) führt. Denn: Die Kapitalertragsteuer steigt von 25 % auf 27,5 % für Dividenden aus GmbH-Anteilen und Aktien sowie Anleihezinsen – nur Zinsen aus Sparbüchern und Girokonten werden weiterhin mit 25 % KESt besteuert.

Familien-GmbHs sind besonders von den Änderungen betroffen: Zwar profitieren auch Familien-GmbH-Geschäftsführer im Dienst- oder Werkvertrag grundsätzlich von den günstigeren Einkommensteuer- bzw. Lohnsteuertarifen, und die Körperschaftsteuer bleibt mit 25 % unverändert, allerdings steigt die Steuerlast auf Dividendenausschüttungen. Hinzu kommt, dass künftig bloße Einlagenrückzahlungen prioritär steuerpflichtig sind, wenn gleichzeitig erwirtschaftete Gewinne im Unternehmen verbleiben. Ein Beispiel: Gesellschafter einer Familien-GmbH haben in schwierigen Zeiten zusätzlich zum Stammkapital EUR 100.000 als nicht gebundene Kapitalrücklage steuerneutral einbezahlt. Vier Jahre später hat sich das Unternehmen erholt, die Gesellschafter möchten ihre als Überbrückung geleisteten Einlagen zurückbekommen und zwischenzeitig erwirtschaftete Gewinne im Unternehmen belassen – bisher systemkonform nicht steuerpflichtig, weil erwirtschaftete Gewinne ohnehin mit 25 % Körperschaftsteuer und bei späterer Ausschüttung zusätzlich noch mit künftig 27,5 % KESt belastet werden. „Die künftig prioritäre Besteuerung der Rückzahlungen selbst von bisher steuerneutralen Kapitalrücklagen schüttet das Kind mit dem Bade aus und führt zu aufwendigen neuen Dokumentationspflichten. Viele fachkundige Stimmen fordern zu Recht eine Korrektur noch im Herbst 2015“, so Heinz Harb.

Lohnt sich ein Rechtsformwechsel? Mancherorts wird den Familien-GmbHs geraten, auf das steuersparende Modell des Einzelunternehmens zu wechseln. Der Steuerexperte rät zur sorgfältigen Abwägung: „Grundsätzlich wählt man eine Rechtsform ja nicht nur wegen der Steuerbelastung. Die steuerliche Attraktivität einer Personengesellschaft und eines Einzelunternehmens ist auf jeden Fall gestiegen, muss aber im Einzelfall geprüft werden.“ Wichtig sei auch, die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Angehörigen und dem Unternehmen (Miet- und Pachtverhältnisse, Dienst- und Werkverträge, Darlehen, Erwerb von Waren und Dienstleistungen, Ausschüttungs- bzw. Entnahmebedarf etc.) gut abgestimmt zu planen. „Bei einer Umwandlung in ein Einzelunternehmen ist zudem die Ausschüttungsfiktion zu beachten, nämlich dass in der GmbH angesammelte Gewinne sofort mit derzeit noch 25 % KESt-Belastung zu Buche schlagen.“ Man sollte unbedingt vor einem Rechtsformwechsel eine Planungsrechnung für die nächsten drei bis fünf Jahre durchführen. Welche Ergebnisse, Entnahmen oder Verluste werden bei der Personengesellschaft erwartet? Dem Einzelunternehmen steht – im Gegensatz zur GmbH – wiederum ein steuerlicher Gewinnfreibetrag zu. Darüber hinaus sei auch die Gesamtbetrachtung von Steuer und Sozialversicherung zu berücksichtigen: für die Gesellschaft, die Familien-Geschäftsführer und die Gesellschafter samt Ausschüttungsplanung.

Aktuell wieder attraktiver geworden sei laut Harb die GmbH & Co KG. Denn diese kombiniert den neuen Einkommensteuertarif der KG-Gesellschafter mit der Haftungsbeschränkung einer GmbH. Allerdings ergeben sich durch die Steuerreform Änderungen bei KGs. „Teilhaftende Kommanditisten können Verluste künftig nur dann steuerlich gleich mit anderen Einkünften verrechnen, wenn sie aktive Mitunternehmer (z. B. geschäftsführend tätig) sind oder erweitert haften oder dadurch kein negatives steuerliches Kapitalkonto entsteht bzw. sich erhöht. Ansonsten müssen eingetretene Verluste auf ‚Wartetaste‘ gelegt werden, bis sie mit künftigen Unternehmensgewinnen ausgeglichen werden können. Das hat einschneidende Auswirkungen für die Praxis. Der Komplementär als Vollhafter und die Geschäfte führend ist davon nicht betroffen.“ Erfreulich: Für Einnahmen-Ausgaben-Rechner ist der Verlustvortrag künftig zeitlich unbegrenzt (de facto ab 2013) möglich und nicht mehr auf drei Jahre beschränkt.

Auch Betriebsübergaben ändern sich. Grundstücke, die im Rahmen einer begünstigten Betriebs-, Teilbetriebs- oder Mitunternehmeranteilsübertragung auf den Erwerber übergehen, sollen (nach Abzug des Betriebsfreibetrages von künftig bis zu EUR 900.000) mit ihrem entgeltlichen Teil dem Normaltarif von 3,5 % und mit ihrem unentgeltlichen Teil dem Stufentarif (0,5 % bis EUR 250.000, 2 % für weitere EUR 150.000,

3,5 % über EUR 400.000) unterliegen. Pflichtteilsansprüche können zudem gestundet werden (4 % Verzinsung), was die Übertragung von Familienunternehmen erleichtert und verhindert, dass ein Familienbetrieb erst zerschlagen werden muss, um Pflichtteilsansprüche zu befriedigen. Die ImmoESt steigt dafür von 25 % auf 30 % des Verkaufsgewinns bzw. bei Immobilien-Altvermögen (Erwerb vor April 2002) von 3,5 % auf 4,2 % des Verkaufspreises.

Registrierkassenpflicht. Kritik hagelt es bei der Registrierkassen- und Belegerteilungspflicht. Ab 2016 werden Unternehmen mit mehr als EUR 15.000 Jahresumsatz zu einem elektronischen Aufzeichnungssystem verpflichtet, sofern die Barumsätze mehr als EUR 7.500 ausmachen. Für jeden Umsatz muss ein Beleg ausgestellt, übergeben und digital archiviert werden. Aber Achtung: Zu den Barumsätzen zählen auch Kreditkarten- und Bankomatzahlungen sowie angenommene Gutscheine. EUR 1,9 Mrd. erwartet sich der Staat durch diese Maßnahme zur Betrugsbekämpfung. „Diese Zahl ist eine Illusion. Aus unserer Sicht ist zudem skurril, dass gerade Kredit- und Bankomatkarten als Bargeld zählen. Da ist doch alles dokumentiert“, sagt Mag. René Tritscher von der WKO-Bundessparte Handel. Ausnahmen gibt es für mobile Händler wie Maronibrater oder mobile Masseur (Kalte-Hände-Regelung), die erst ab mehr als EUR 30.000 Umsatz betroffen sind. Für Online-Shops und Automaten sind ebenfalls Ausnahmen per Verordnung geplant – allerdings nur für reine Webshops. Tritscher: „Hat ein Händler sowohl ein stationäres Geschäft als auch einen Webshop, gilt die Ausnahme nicht. Das ist eine massive Ungleichbehandlung! Viele Webshops sind individuell programmiert und müssen neu gemacht werden. Marktmächtige ausländische Webshops wie Amazon haben keine Verpflichtung, stehen aber im direkten Wettbewerb. Auch bei Automaten wie Getränke- oder Zigarettenautomaten wären massive Investitionen in Umrüstung oder Austausch notwendig.“

Zwar gibt es EUR 200 Prämie für den Erwerb oder die Umrüstung pro Registrierkasse bzw. Kassensystem, wenn dies vor 2017 erfolgt, das sei aber „ein Tropfen auf den heißen Stein“, so Tritscher. „Anschaffungs- und Umrüstungskosten im Zeitraum vom 1. März 2015 bis 31. Dezember 2016 können sofort voll als Betriebsausgabe abgeschrieben werden. Erwirtschaftet werden müssen sie aber trotzdem“, ergänzt Steuerexperte Harb, der zusätzlich steigende steuerliche Dokumentationskosten und Haftungspflichten bemängelt: „Ich sehe eine generelle Entwicklung, das Problem der Abgabenprüfung und Erhebung verstärkt von der Finanz- und

Sozialverwaltung hin zum Unternehmen zu verschieben. So haben Unternehmer vermehrt die Umsatzsteuer ihrer Lieferanten („Reverse-Charge“) oder Sozialabgaben für Subunternehmen in der Bauwirtschaft einzubehalten und verlieren ihren Vorsteuerabzug, wenn sich herausstellt, dass ihr Lieferant in einen Umsatzsteuerbetrug involviert war, etc.“

Geld wird zu Asche. Für Tritscher ist die Registrierkassenpflicht „verbranntes Geld“. Selbstverständlich unterstütze man Betrugsbekämpfung, jedoch nur dann, wenn diese zielgerichtet und nicht mit Kosten, aber kaum Mehreinnahmen verbunden sei. Die Differenz

zwischen erwarteten Mehrwertsteuereinnahmen und den tatsächlich eingezogenen Mehrwertsteuerbeträgen wird Mehrwertsteuerlücke genannt. „In Ländern, wo es die Mehrwertsteuerlücke gibt, sieht man, dass es keinen Zusammenhang zwischen Registrierkassenpflicht und weniger Mehrwertsteuerbetrug gibt. Die Mehrwertsteuerlücke ist in Ländern, in denen es die Pflicht gibt, sogar größer geworden.“ Laut Studie der Europäischen Kommission war die Mehrwertsteuerlücke 2012 mit 5 % in den Niederlanden und Finnland am geringsten, die größte Lücke hat Rumänien mit 44 %. In Österreich waren es 12 %. Finnland und die Niederlande haben laut Tritscher keine Registrierkassenpflicht, Ungarn, Polen (je 25 %) und Italien (33 %) hingegen schon. Die Steuerlücke kann laut Studie übrigens auch andere Gründe haben – etwa Insolvenzen, statistische Fehler, Zahlungsverzug oder legale Steuervermeidung.

» *Wir hätten uns stärkere Ausgaben-einsparungen und weniger Belastungen für die Unternehmen gewünscht. Ausgabenseitig wirksame Strukturreformen müssen jetzt aber angegangen werden.* «

Ab 2017 tritt zusätzlich ein Manipulationsschutz in Kraft.

Jeder einzelne Umsatz muss elektronisch registriert werden. Die technischen Details des Manipulationsschutzes für die Registrierkassen waren zu Redaktionsschluss noch nicht fix. „Die Unternehmen müssen anpassen, dass sie nicht jetzt ein Registrierkassensystem kaufen, das nur Anforderungen von 2016 gerecht wird, aber nicht 2017“, sagt Tritscher. Was der WKO sauer aufstößt: Für Unternehmen mit sogenannten geschlossenen



ZUM THEMA:

Selbstverständlich bringt eine Steuerreform zugunsten der Arbeitnehmer weitaus mehr Wählerstimmen als eine zugunsten der Unternehmen. Damit ist das beschlossene Paket auch ein Selbstzweck der regierenden Parteien und hat mit sozialem Ausgleich nur bedingt zu tun. Es sind die Unternehmen, die wieder einmal einen großen Teil der Last zu stemmen haben.

Und das, obwohl die allgemeinen Belastungen schon vorher hoch und die Konjunktur seit Jahren flau ist.

Die heimische Wirtschaft braucht Impulse, um konkurrenzfähig zu bleiben. Welche das sein können, wissen die Betriebe selbst am besten. Im Rahmen einer KSV1870 Umfrage haben wir unsere Mitglieder und Kunden Mitte des Jahres gefragt, welche Maßnahmen die Wirtschaft am stärksten beleben würden, und die Antworten überraschen nicht (Top 10 in der Tabelle): Bürokratieabbau/Verwaltungsvereinfachung (32 %), Lohnnebenkosten senken (25 %), Steuern senken (20 %) und günstige Kredite für Unternehmen/erleichterte Vergabe (10 %).



Foto: Petra Spiola

Johannes Nejedlik, Vorstand der KSV1870 Holding AG

Kassensystemen (Warenwirtschaft, Buchhaltung und Kassasystem sind miteinander verbunden) gibt es eine Ausnahmeregelung, da jegliche Manipulationsmöglichkeit bereits ausgeschlossen ist. Doch die Verordnung sieht eine Mindestanzahl von 500 Kassen vor, um in den Genuss der Ausnahmeregelung zu kommen. „Dies führt dazu, dass lediglich einige wenige große filialisierte Unternehmen im Handel (wir schätzen etwa zehn) von dieser Ausnahme profitieren“, so die Bundessparte Handel, die einen Wegfall der Mindestkassenanzahl fordert. Auch viele kleine Unternehmen haben laut WKO solche geschlossenen Systeme. Tritscher: „In den nächsten Wochen wird sich noch einiges klären. Es ist noch nicht das Ende der Registrierkassenpflicht-Diskussion!“

Kultur und Übernachten wird teurer. 13 % Mehrwertsteuer gelten künftig für Übernachtungen, Umsätze aus der Tätigkeit als Künstler, Museums- und Kinobesuche, aber auch für Wein-Ab-Hof-Verkäufe und Branchen im Bereich Saatgut oder Pflanzen. Für Beherbergungsleistungen und Theater- und Kulturbetriebe gilt dies ab 1. Mai 2016. Buchungen, die bis 1. September 2015 zumindest angezahlt wurden, durften noch mit 10 % versteuert werden. „Die komplexer werdende Besteuerung muss in der Praxis, vor allem bei Package-Leistungen, erst einmal bewältigt werden. 10 % auf Speisen, 20 % auf Getränke und 13 % auf Nächtigungen – das Umstellen der Buchungssysteme und das unterschiedliche zeitliche Inkrafttreten sind mit erheblichem Aufwand und Kosten verbunden“, so Harb. Die 13 % seien eine verzichtbare Regelung: „Die Exper-

tenkommission hat in ihrem Bericht die 13 % auf Beherbergungsleistungen nicht befürwortet, weil wir im harten internationalen Wettbewerb stehen. In den Nachbarländern sind Nächtigungen deutlich geringer besteuert.“ Auch die Studie zur Mehrwertsteuerlücke besagt: Je einfacher ein System ist, desto einfacher ist es auch für die Steuerpflichtigen, die Vorschriften einzuhalten.

WKO: Kritik an Gegenfinanzierung. „Die zur Gegenfinanzierung der an sich positiven Einkommensteuertarifsenkung verwendeten vielen kleinen punktuellen Steuererhöhungen tun uns weh“, sagt Dr. Ralf Kronberger, Abteilungsleiter für Finanz- und Handelspolitik bei der WKO. In Summe würden die Steuererhöhungen zur Gegenfinanzierung auf die Stimmung drücken. „Wir hätten uns stärkere Ausgabeneinsparungen und weniger Belastungen für die Unternehmen gewünscht. Ausgabenseitig wirksame Strukturformen müssen jetzt aber angegangen werden.“

TOP 10 DER MASSNAHMEN, DIE DIE WIRTSCHAFT BELEBEN WÜRDEN

1.	Bürokratieabbau/Verwaltungsvereinfachung	32 %
2.	Lohnnebenkosten senken	25 %
3.	Steuern senken	20 %
4.	Günstige Kredite für Unternehmer/erleichterte Kreditvergabe mit günstigen Zinsen	10 %
5.	Vernünftige Steuerreform/Steuerreform überarbeiten	7 %
6.	Investitionsförderung durch öffentliche Hand	7 %
7.	Weniger Vorschriften/Gesetze ändern/behördliche Vorschriften lockern/gesetzliche Verordnungen, Auflagen, Bedingungen reduzieren/weniger Regulierungen	6 %
8.	Lohnsteuersenkung	6 %
9.	Mehr Fördermaßnahmen	5 %
10.	Bauinvestitionen/Förderung für Wohnbau/Förderung für Sanierung und Modernisierung von Altbauten	5 %

PRISMA verhindert böses Erwachen

Deutsches Insolvenzrecht bringt Aufregung in österreichische Finanzabteilungen. PRISMA reagiert mit einem neuen Produkt auf vermehrte Anfechtungen von Masseverwaltern.

Stellen Sie sich vor, Sie stehen als Lieferant in langer Geschäftsbeziehung zu einem Kunden. Man kennt sich, man vertraut einander. Doch der Markt verändert sich. Wirtschaftskrisen, Währungsschwankungen – und plötzlich wird dieser langjährige Kunde insolvent. Sie sind persönlich betroffen. Ihre Rechnungen wurden aber trotz der einen oder anderen Mahnung bezahlt.

Einige Zeit später: ein Brief vom Masseverwalter, der nun die Geschäfte Ihres einstigen Kunden führt. Er fordert Sie auf, 150.000 Euro zurückzuzahlen. Sie wären in den letzten Monaten



Norbert Kasehs, Senior-Kundenbetreuer bei PRISMA, und Ludwig Mertes, PRISMA Markenvorstand

vor Insolvenz vom damaligen Geschäftsführer unrechtmäßig begünstigt worden. Andere Gläubiger hätten jetzt das Nachsehen. Dies sei nicht rechtens gewesen. Unter Berufung auf Anfechtungstatbestände im Insolvenzrecht werden Sie aufgefordert, binnen 14 Tagen das Geld aus den damals abgewickelten Geschäften zurückzuzahlen.

Problematik seit vielen Jahren bekannt. „Die Anfechtung wegen Benachteiligungsabsicht ist vom Gesetzgeber als Ausnahmeregelung gedacht. Sie wurde eingeführt, damit man Zahlungen bis zu zehn Jahre rückwirkend zurückholen kann, wenn ein besonders verwerfliches Verhalten vorliegt: wenn nämlich der Schuldner vorsätzlich andere Gläubiger benachteiligt hat und der begünstigte Gläubiger diesen Vorsatz kannte. Diese Art der Insolvenzanfechtung wird derzeit vor allem in Deutschland immer häufiger eingesetzt“, erklärt Ludwig Mertes, zuständiger PRISMA Vorstand.

Eine unhaltbare Situation, finden die PRISMA Experten und bringen für Österreich ein umfassendes Versicherungsprodukt auf den Markt – die Prisma.Veto.

DIE VORTEILE DER PRISMA.VETO AUF EINEN BLICK

- Rückwirkend bis zu 10 Jahre
- Unabhängig von einer Kreditversicherung
- Für Lieferungen auf offene Rechnung und für „Zug-um-Zug-Geschäfte“
- Für Ihre Anwalts- und Gerichtskosten zur Abwehr der Anfechtung
- Für allfällige Zinsleistungen an den Insolvenzverwalter
- Für alle Kunden in der EU, Norwegen, Schweiz und Liechtenstein

Gibt es solche Fälle wirklich? Sie können sich das nicht vorstellen? MDR berichtet in der „Umschau“ ausführlich über dieses Thema Insolvenzanfechtung und die verheerenden Folgen für Unternehmen. Das Video finden Sie unter www.prisma-kredit.com/de/produkte/prisma.veto



Foto: alphaspirit - Fotolia.com

Export: Neues Wachstum gesucht

Österreich ist eine exportstarke Volkswirtschaft. Viele Unternehmen liefern als Weltmarktführer ihre Produkte und Dienstleistungen in alle Welt. KMU sind jedoch unterrepräsentiert. **TEXT:** Raimund Lang

Aus Österreich kommt viel Gutes, wirtschaftlich gesprochen. 2014 haben heimische Unternehmen Waren im Wert von EUR 127,9 Mrd. exportiert. Das sind 1,7 % mehr als im Jahr davor. Seit dem österreichischen EU-Beitritt im Jahr 1995 ist die Exportquote, also der Anteil von Waren- und Dienstleistungsexporten am BIP, von 33,6 % auf 53,4 % angestiegen und liegt damit über dem EU-Durchschnitt von 42,9 %. International erfolgreiche Unternehmen wie Palfinger, KTM oder Doppelmayr bezeugen weit hin sichtbar die Innovationskraft unseres Landes. Eine Situation

also, in der man sich gemütlich zurücklehnen und das Erreichte feiern kann? Keineswegs, denn die Statistik zeigt beispielsweise auch, dass die Zuwachsraten der Exporte in den vergangenen Jahren auf einem Niveau von unter 2 % stagnierten. Zudem geht der Großteil der Exporte an Länder des OECD-Raums. In Märkte also, die gesättigt sind, wenig Wachstum versprechen, von manchen Ökonomen sogar als „schwächelnd“ bezeichnet werden. Unter den zwölf wichtigsten Handelspartnern finden sich nur zwei nichteuropäische Länder: die USA auf Platz drei und China auf Platz zehn.

Blick nach Südamerika. „Der amerikanische Markt stützt derzeit noch die österreichische Exportwirtschaft“, sagt Harald Oberhofer, Professor am Institut für Internationale Wirtschaft der WU Wien. Grundsätzlich berge die starke Orientierung an Europa aber das Risiko, sich zu sehr von der europäischen Entwicklung abhängig zu machen. „Ein Ziel muss sein, sich stärker auf verschiedene Märkte zu fokussieren, zu diversifizieren.“ Neben China und den USA empfiehlt er besonders den Blick nach Südamerika, das derzeit noch kaum von österreichischen Unternehmen erschlossen ist. Was volkswirtschaftliche Studien darüber hinaus zeigen: Obwohl heimische Unternehmen mit bis zu 50 Beschäftigten die relative Mehrheit (90 %) aller Exporteure in Länder der Europäischen Union bilden, sind sie in Bezug auf das Handelsvolumen unterrepräsentiert. Mehr als 71 % aller Exporte werden von großen und mittelständischen Unternehmen abgewickelt. Auch in Relation zur Gesamtanzahl an KMU sind exportierende KMU unterrepräsentiert. Anders ausgedrückt: Mit zunehmender Unternehmensgröße steigt auch der Exportanteil. „Es gibt Argumente, dass Marktversagen KMU stärker betrifft als große Unternehmen“, nennt Oberhofer einen Erklärungsansatz. „Zum Beispiel ist es schwieriger für sie, an gute Informationen über die Zielmärkte zu kommen.“

» Ein Marktaufbau dauert einige Zeit, man muss ihn als Investition sehen. «

Gute Informationen notwendig. Auch die Außenwirtschaft Austria der WKO wünscht sich naturgemäß mehr exportierende Unternehmen. Nach ihren Daten sind es aktuell 52.000. Förderprogramme und Beratung sollen diesen Wert auf 60.000 erhöhen. So wurde das Programm „go-international“, das bisher EUR 56 Mio. in die Intensivierung heimischer Exportaktivitäten investiert hat, bis 2019 verlängert. Die Mittel aus diesem Fördertopf unterstützen Unternehmen unter anderem dabei, erste Schritte in neue Märkte zu machen. Förderbar sind beispielsweise Geschäftsreisen, Marktstudien oder Anwaltskosten. Für KMU ist die Erschließung neuer Märkte eine besondere Herausforderung. Systematisches Vorgehen empfiehlt sich deshalb. „Zuerst sollte man sich selbst fragen: Wo liegt meine Spezialität? Welche Nischen kann ich bedienen?“, meint Franz Rößler von der Außenwirtschaft Austria. „Oft haben Firmen ihr eigenes Geschäftsmodell nicht genau genug definiert.“ Auch die Rolle des Außenauftrittes sollte nicht unterschätzt werden. Dazu gehört beispielsweise, dass die eigene Webseite nicht nur professionell aussieht und intuitiv bedienbar ist, sondern auch in der Landessprache der jeweiligen Zielmärkte verfügbar ist. Ein Detail nur, aber eines, das zu vergessenen Kunden kosten kann.

Den Markt genau kennen (lernen). Von zentraler Bedeutung ist eine Marktanalyse. Man sollte etwaige Mitbewerber kennen, allenfalls vorhandene Markthemmnisse wie Einfuhrbeschränkungen oder Zollbestimmungen. Auch nichttarifäre Handelsbarrieren sind zu berücksichtigen, etwa Lizenzierungen oder Zertifizierungen der zu exportierenden Güter, um landesspezifische Produktstandards zu gewährleisten. Valide Informationen sind deshalb unerlässlich. Ein Blick in den Wikipedia-Eintrag des jeweiligen Landes reicht nicht aus. Informationen erhält man beispielsweise bei den Stützpunkten der Außenwirtschaft, aber auch bei Branchenvereinigungen, sonstigen Netzwerken oder von anderen Unternehmen. Besser früher als später sollte man selbst in das Zielland reisen und Kontakte knüpfen, etwa auf Messen. Vom Geschick, Beziehungen aufzubauen, hängt unter anderem ab, ob man einen seriösen Vertriebspartner findet. „Ein Marktaufbau dauert einige Zeit, man muss ihn als Investition sehen“, rät Rößler. Insbesondere darf man sich nicht erwarten, dass sofort Geld fließt. Vorleistungen wollen finanziert sein, eine ausreichend bemessene Kriegskasse ist Pflicht. Nicht zuletzt sind die personellen Ressourcen zu berücksichtigen. Man benötigt Mitarbeiter, die sich voll auf den Marktaufbau konzentrieren, viel vor Ort sind und nach Möglichkeit die jeweilige Landessprache beherrschen. Neue Märkte zu erschließen ist immer ein gewisses Wagnis. Doch strukturiertes, strategisches Vorgehen, das nichts überstürzt, hilft dabei, mögliche Risiken zu reduzieren.

CHECKLISTE: BIN ICH REIF FÜR DEN EXPORT?

- Selbsteinschätzung: Was sind meine Stärken? Was kann ich bieten? Welche Nischen kann ich bedienen?
- Marketing: Findet man mein Unternehmen im Internet? Ist meine Außendarstellung aussagekräftig, vollständig und übersichtlich? Erkennen potenzielle Kunden meine Leistung?
- Marktanalyse: Habe ich alle nötigen Informationen über den Zielmarkt? Welche eventuellen Handelsbarrieren gibt es?
- Netzwerke: Habe ich Kontakte in den Zielmarkt? Wer übernimmt den Vertrieb vor Ort? Habe ich gute juristische Beratung?
- Logistik: Wie kommen meine Waren zum Kunden (Luftweg, Seeweg, Landweg)? Welche Spedition übernimmt den Transport?
- Finanzierung: Wie lange reichen die finanziellen Polster? Bis wann müssen sich meine Investitionen rechnen?
- Personal: Habe ich Mitarbeiter mit Kenntnissen des Ziellandes und der Landessprache?



Foto: Tof Lucoste – Fotolia.com

Zahlungsmoral: Jetzt hagelt es Konsequenzen!

Immer häufiger setzen die heimischen Unternehmen Maßnahmen, um ihre Kunden zur Zahlung zu bewegen.

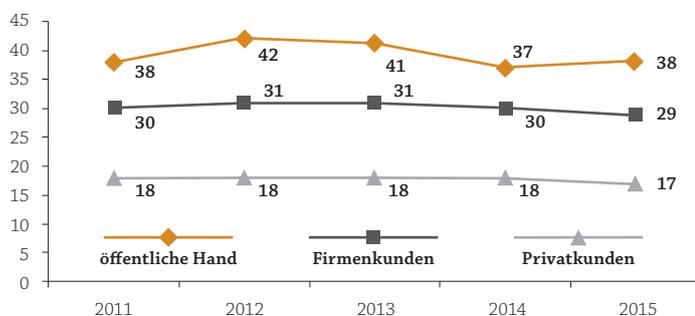
Bleiben sie auf den unbezahlten Rechnungen sitzen, dann sehen sich aber viele in ihrer Existenz bedroht. **TEXT:** Johannes Eibl

Rechnungen schnell zu bezahlen ist im EU-Raum nicht überall gelebte Praxis. Im Ranking der Länder mit bester Zahlungsmoral schafft es Österreich aber Jahr für Jahr auf einen der vordersten Plätze. Und auch 2015 wird nicht lange zu gewartet. Laut den Ergebnissen der aktuellen KSV1870 Trendumfrage zahlen Firmen im Schnitt nach 29 Tagen (-1 Tag) und Privatpersonen schon nach 17 Tagen (-1 Tag) – also schneller als im Vorjahr. Gerade in Zeiten mit schlechter Konjunktur sind rasche Zahlungsflüsse eine wichtige Stütze für die Wirtschaft. Dabei warten die Gläubiger keineswegs einfach nur ab, bis die offenen Forderungen beglichen werden – sie setzen aktiv eine Reihe von Maßnahmen, um Kunden zu Zahlungen zu bewegen und Ausfälle zu vermeiden.

Schnelle Zahlungsflüsse notwendig. Johannes Nejedlik, Vorstand der KSV1870 Holding AG, zur aktuellen Entwicklung: „Die Wirtschaftslage lässt es nicht mehr zu, dass unbezahlte Rechnungen einfach hingenommen werden. Ohne effizientes Forderungsmanagement schmelzen besonders bei schlechter Konjunktur die schwer erkämpften Umsätze rasch dahin. Wenn ein Unternehmen seine Liquidität verliert, geht es rasch ans Eingemachte.“ Und Nejedlik weiter: „Wer früh rasch reagiert, hat mehr Möglichkeiten, Verluste zu verhindern oder zumindest einzudämmen.“ Dass größte Vorsicht berechtigt ist, wird durch ein weiteres Ergebnis der Umfrage untermauert: 37 % der Befragten geben an, bei Zahlungsausfällen ihrer Kunden in einen Liquiditätsengpass zu kommen, und

jedes zehnte Unternehmen sei dadurch sogar unmittelbar in seiner Existenz bedroht. 58 % klagen zumindest über Gewinneinbußen.

Ø ZAHLUNGSDAUER NACH KUNDENGRUPPEN



Die Zügel werden angezogen. Bereits 53 % der Unternehmen stellen ihre Lieferungen an Kunden ein, um künftige Forderungsverluste zu vermeiden. Fast ein Drittel (30 %) setzt auf Informationen von Dritten (Auskunfteien, branchenintern), um rechtzeitig vor möglichen Zahlungsschwierigkeiten gewarnt zu sein. Um Forderungsverluste auszugleichen, stellt mehr als die Hälfte der Befragten (51 %) die Zahlungskonditionen bei einzelnen Kunden auf Vorkassa oder Nachnahme um. Nur 9 % geben an, ihre Verluste in Form von Preiserhöhungen an ihre Kunden weiterzugeben. Darüber hinaus geben 58 % der Befragten an, unbestrittene offene Rechnungen immer – unabhängig von der Forderungshöhe – zu betreiben. Das ist ein Plus von 5 % im Vergleich zu 2014. 68 % des Forderungsbestandes der Befragten sind jünger als 30 Tage, wenn die Betreuung einsetzt. Das ist sehr positiv, denn die Erfahrung zeigt, dass junge Forderungen die besten Chancen haben, einbringlich gemacht zu werden. Auch die erste Mahnung wird heuer schneller an die Kunden versendet als noch im Vorjahr.



Foto: Nadine Bargad

Mag. Johannes Eibl ist Geschäftsführer der KSV1870 Forderungsmanagement GmbH.

Die Ursachen im Überblick. 61 % der Befragten nennen einen momentanen Liquiditätsengpass als Hauptgrund, warum die Betriebe ihre Rechnungen nicht bezahlen. 43 % sind der Ansicht, dass offene Forderungen vorsätzlich nicht bezahlt werden. Mit einem Plus von 2 % im Vergleich zum Vorjahr machen heuer 46 % die ineffiziente Verwaltung ihrer Kunden für das Nichtbezahlen der offenen Rechnungen verantwortlich. Etwas anders sind die Ursachen bei Privatkunden: Mehr als die Hälfte (52 %) meint, dass die Vergesslichkeit der Kunden das Problem ist. 48 % nennen einen momentanen Liquiditätsengpass als Grund für das Nichtbezahlen, 37 % nennen Vorsatz und 28 % die Überschuldung der Konsumenten. Arbeitslosigkeit dürfte weniger stark das Thema sein (13 %), dafür wird offensichtlich die Bestreitung mit 12 % (+2 %) von den Befragten verstärkt als Grund wahrgenommen.

Wieder mehr Spielraum für die öffentliche Hand. Laut dem Bundesvergabegesetz vom Juli 2013 sollte die öffentliche Hand ihre Forderungen innerhalb von 30 Tagen bezahlen. Die meisten ihrer Lieferanten räumen seit einem Jahr jedoch wieder ein vertraglich vereinbartes Zahlungsziel von 31 Tagen ein. Und auch dieses wird von 23 % der öffentlichen Kunden nicht eingehalten, und so wartet, wer Bund, Land oder Gemeinden beliefert, in vielen Fällen 38 Tage (+1 Tag) auf sein Geld – 9 Tage länger als bei Firmenkunden. Hinzu kommt, dass gerade im Umgang mit der öffentlichen Hand Vorsicht herrschen dürfte. So werden Außenstände weniger häufig an Inkassoinstitute zur Betreuung weitergegeben als etwa bei Firmen- und Privatkunden. „Böse Zungen könnten meinen, dass die Betriebe aus Angst davor, nicht mehr beschäftigt zu werden, Eskalationen meiden“, so KSV1870 Vorstand Nejedlik.

Umsätze rückläufig – kleine Unternehmen vermehrt betroffen.

Aktuell berichtet beinahe jedes vierte (23 %) befragte Unternehmen mit einem Umsatz zwischen EUR 2 und 10 Mio. von Umsatzrückgängen im Vergleich zum Vorjahr. Bei den mittleren Unternehmen (EUR 10 bis 50 Mio. Umsatz) ist das mit 19 % noch fast jedes fünfte. Bei den Großunternehmen (> EUR 50 Mio. Umsatz) stellen dagegen nur 16 % eine rückläufige Entwicklung fest. Die kleinen Unternehmen leiden auch deshalb am meisten, weil sie Umsatzrückgänge schlechter abfedern können als die großen. Daher ist diese Entwicklung gerade in einem klassischen KMU-Land wie Österreich besonders bedenklich.

Optimismus lässt nach. Es ist kein Wunder, dass auch die Einschätzung der eigenen Lage bei den Befragten gedämpfter ausfällt: Bereits 40 % der Unternehmen (+2 % gegenüber dem Vorjahr) schätzen sie gerade noch als befriedigend ein. Das Lager derer, die sie überhaupt mit mangelhaft bzw. ungenügend bewerten, ist um 3 % gegenüber 2014 auf bereits 14 % gestiegen. Auch bei den Prognosen macht sich steigender Pessimismus bemerkbar: Nur 39 % (6 % weniger als im Vorjahr) rechnen noch mit einer guten bzw. sehr guten Entwicklung in den nächsten sechs Monaten. Immerhin 44 % erwarten auch im kommenden halben Jahr nur befriedigende Geschäfte.

ZAHLUNGSDAUER NACH BUNDESLÄNDERN 2015

	öffentliche Hand	Firmenkunden	Privatkunden
Wien	42 (+1)	30 (0)	16 (-1)
Oberösterreich	41 (+3)	29 (-1)	16 (-2)
Kärnten	41 (+5)	28 (-2)	17 (-3)
Niederösterreich	38 (-4)	30 (0)	16 (-1)
Steiermark	37 (0)	28 (-3)	17 (-1)
Salzburg	35 (-1)	30 (-1)	18 (-1)
Vorarlberg	35 (+5)	30 (+3)	17 (+1)
Tirol	34 (+1)	30 (0)	24 (+6)
Burgenland	33 (-7)	30 (-4)	14 (-3)
Österreich	38 (+1)	29 (-1)	17 (-1)



Inkasso- betrüger nicht in die Falle gehen

Immer wieder kommt es in Österreich vor, dass sich Betrüger als Inkassounternehmer ausgeben, um mit großem Druck unrechtmäßig Forderungen zu betreiben. Lesen Sie hier, wie mit Mahnungen umzugehen ist, die nicht zugeordnet werden können. **TEXT:** Karin Stirner

Betrüger versuchen auf vielfältige Weise, ihren Opfern Geld aus der Tasche zu locken. Leider kommt es immer wieder vor, dass gefälschte Mahnungen unter dem Deckmantel eines Inkassobüros betrieben werden. Vor dem Sommer wurden sogar Mahnschreiben einer KSV Debitoren- und Inkassodienste GmbH versendet, die ihre Adresse mit Wien, Girardigasse, angibt. Als E-Mail-Adresse schien in den Schreiben ksvgmbh@t-online.de auf. Dieses angebliche Unternehmen hat selbstverständlich nichts mit der KSV1870 Gruppe zu tun!

Hier ein Auszug aus der Stellungnahme eines Unternehmens, das solcherart angeschrieben wurde: „Mit Datum vom 8.6.2015 wurde uns erstmalig die Rechnung und Mahnung einer unter unserem Namen durchgeführten Veröffentlichung im Internet mitgeteilt. Als Gesamtforderung inklusive Mahnkosten und Inkassogebühren werden 751,- Euro angegeben. Grundlage der Forderung ist ein Auftrag zur Veröffentlichung in einem regionalen Branchenverzeichnis an die Fa. Online-Marketing, welcher in dieser

Form nicht durch unser Haus an die genannte Adresse erteilt und umgesetzt wurde. Der im Auftrag enthaltene Werbeinhalt unseres Hauses wurde dabei aus einem anderen Werbeauftritt kopiert. Ein entsprechender Zusatzauftrag an den benannten Leistungserbringer Online-Marketing ist durch unser Haus nie erfolgt.“



Karin Stirner ist Leiterin der Unternehmenskommunikation des KSV1870.

Der KSV1870 empfiehlt. Betroffene können sich mit einfachen Mitteln vor Betrügereien dieser Art schützen: Prüfen Sie Mahnschreiben generell sorgfältig auf ihre Rechtmäßigkeit. Als wichtigster Grundsatz gilt: Wer eine Mahnung bekommt, die er nicht zuordnen kann, sollte unverzüglich mit dem Absender Kontakt aufnehmen. Walter Koch, Prokurist der KSV1870 Forderungsmanagement GmbH, und Präsident des IVÖ, sieht eine der Haupttätigkeiten eines Inkassobüros in seiner Vermittlertätigkeit: „Unverzüglich zum Hörer greifen und rückfragen. Wenn Klärungen nötig sind, wenn ein Schuldner Einspruch erhebt oder auch, wenn er in Raten zahlen möchte, dann sorgen wir umgehend für Aufklärung bzw. für eine entsprechende Lösung.“

FRAGEN & ANTWORTEN

Umgang mit betrügerischen Mahnungen

Die KSV1870 Forderungsmanagement GmbH hat einige Fragen erarbeitet, die gelegentlich von Empfängern von Mahnschreiben gestellt werden. Die Antworten zeigen, welche Möglichkeiten bestehen, um den Adressaten in einem solchen Fall eine klare Entscheidungshilfe zu geben, ob eine Forderung zu Recht besteht.

Was tun, wenn eine Mahnung von einem Inkassobüro kommt?

Wenn man die Forderung nicht zuordnen kann: Unterlagen überprüfen, Rechnungen durchsehen, Zahlungsbelege kontrollieren. Wichtig und sehr oft hilfreich ist auch ein Blick auf den Kontoauszug, ob eine entsprechende Abbuchung vermerkt ist. Falls ja, könnte es eine Überschneidung Zahlung/Mahnung gegeben haben. In diesem Fall verständigt man das Inkassobüro und schickt einen Beleg für die bereits erfolgte Bezahlung. Das Inkassobüro setzt sich dann mit dem Gläubiger in Verbindung. Sollte man auf die Bezahlung der Rechnung vergessen haben, ist der geforderte Betrag innerhalb der im Schreiben angegebenen Frist an das Inkassobüro zu begleichen.

Was tun, wenn man den Gläubiger nicht kennt und keine Geschäftsbeziehung mit ihm hatte?

Umgehend Kontakt mit dem Inkassobüro aufnehmen und die entsprechenden Unterlagen, die die Richtigkeit der Forderung belegen, einfordern.

Was tun, wenn die Forderung zu Recht besteht, man sie aber im Moment nicht begleichen kann?

Umgehend Kontakt mit dem Inkassobüro aufnehmen. Wer einfach nicht reagiert, muss mit weiteren Mahnungen, Anrufen, Besuchen eines Inkassanten oder sogar der Übergabe in ein gerichtliches Mahnverfahren rechnen, was mit erheblichen zusätzlichen Kosten verbunden ist.

Welche Lösungsmöglichkeiten gibt es bei Zahlungsschwierigkeiten?

Die geringsten Kosten entstehen bei der sofortigen Bezahlung der Forderung. Sollte diese nicht möglich sein, so kann man um Ratenzahlung oder um einen Zahlungsaufschub ersuchen. Das Inkassobüro leitet eine entsprechende Anfrage an den Gläubiger weiter und trifft eine Vereinbarung, mit der beide Seiten einverstanden sein können.

Was ist bei Ansuchen auf Zahlungsaufschub oder Ratenzahlung zu beachten?

Diese Ansuchen immer schriftlich und mit der Angabe von Gründen stellen. Die Ratenhöhe muss so gewählt werden, dass die Rückzahlung entsprechend den finanziellen Verhältnissen schnellstmöglich erfolgen kann. Dringend empfohlen wird, Dokumente wie eine Gehaltsbestätigung, Arbeitslosenbestätigung etc. beizulegen.

Muss der Gläubiger selbst auch mahnen?

Es besteht keine gesetzliche Verpflichtung zu mahnen. Erfahrungsgemäß erinnert aber jeder Gläubiger zumindest einmal daran, dass die Rechnung noch unbeglichen und somit umgehend zu bezahlen ist.

Warum mahnt der Gläubiger nicht selbst?

Inkassobüros stellen in ihrer Expertenrolle eine perfekte Ergänzung bzw. Unterstützung für das eigene Forderungsmanagement dar. Sie fungieren als verlängerter Arm des Gläubigers.

Muss der Schuldner die vorgeschriebenen Inkassokosten und Verzugszinsen bezahlen?

Ja, wenn die Forderung zu Recht besteht, ist der Schuldner verpflichtet (Schadensverursacherprinzip § 1333 Abs. 2 ABGB), die Inkassokosten und Verzugszinsen zu bezahlen.

Kann die offene Verbindlichkeit auch direkt an den Gläubiger bezahlt werden?

Nach Einschaltung eines Inkassobüros wird empfohlen, direkt an das Inkassobüro zu bezahlen. Zahlungen an den Gläubiger verzögern den Abschluss des Verfahrens, führen zu unnötigen Rückfragen und unter Umständen zu weiteren Kosten. Das Inkassobüro nimmt die Vermittlerrolle zwischen Gläubiger und Schuldner ein.

Was tun, wenn sich Name oder Anschrift des Schuldners während des Inkassoverfahrens ändert?

Wer das Inkassobüro über diese Änderungen informiert, erspart sich eventuelle weitere Kosten für Mahnschreiben, Anschriftenerhebungen, Ermittlung der Einkommens- und Vermögenslage etc.

Bei wem kann man gegen ein Inkassobüro Beschwerde führen?

Die Wirtschaftskammer und der Inkassoverband Österreich sind die erste Anlaufstelle dafür.



Foto: Thomas Keimer – Fotolia

Eine Frage des Stils

Mitarbeiter haben ihre eigene Persönlichkeit, und diese zeigt sich besonders in Kleidung und Stil. Was aber passiert, wenn das Auftreten nicht mehr zur Marke passt oder gar die Etikette des Unternehmens verletzt? **TEXT:** *Paulina Parvanov*

Spätestens wenn die Temperaturen die 30-Grad-Marke überschreiten, steht jeder vor der Qual der richtigen Kleidungswahl. Ist eine Krawatte wirklich notwendig? Sind Flip-Flops zu leger? Umgekehrt stellen sich auch Unternehmen die Frage, wie ihre Mitarbeiter auftreten sollen, um das Unternehmen bestmöglich zu repräsentieren. Rechtlich hat jeder Arbeitgeber die Möglichkeit, einen Dresscode vorzuschreiben. Allerdings gibt es bei Bekleidungs Vorschriften aus Unternehmersicht eine Menge zu beachten.

Zwischen Schutz und Privatsphäre. Prinzipiell ist der Spielraum groß, solange die Vorschrift nicht gegen die guten Sitten verstößt.

„Unwirksam wäre beispielsweise eine Vorschrift, die weiblichem Verkaufspersonal im Supermarkt vorschreibt, Miniröcke zu tragen“, so Johannes Winkler, Rechtsanwalt mit Spezialisierung auf Arbeitsrecht. Zudem sei das Vorschreiben von Arbeitskleidung immer ein Eingriff in die Privatsphäre. Beachtet man allerdings die Persönlichkeitsrechte des Arbeitnehmers, steht dem Festlegen einer einheitlichen Arbeitskleidung nichts im Weg. Ohnehin hat so manche Dienstkleidung eher praktische als ästhetische Gründe. Oft dient sie zum Schutz des Arbeitnehmers, wie zum Beispiel die Helmpflicht auf Baustellen. In solchen Fällen ist eine strenge Regelung erforderlich. Geht es nicht um schutzwürdige Interessen, kann auch ein anderer Weg gewählt werden.

Es muss nicht immer eine Vorschrift sein. Auch unverbindliche Empfehlungen sind möglich. Diese sind allerdings auch rechtlich nicht verbindlich, was sich in den Konsequenzen widerspiegelt. Empfehlungen haben einen weicheren Charakter und sind im Gegensatz zu Vorschriften nicht im Dienstvertrag oder einer Betriebsvereinbarung verankert. „Wer damit leben kann, dass sich der Mitarbeiter unpassend kleidet, soll Empfehlungen abgeben. Wer sich durchsetzen will, sollte aber echte Vorschriften machen“, so die auf Arbeitsrecht spezialisierte Rechtsanwältin Kristina Silberbauer. Denn hält sich ein Mitarbeiter, eine Mitarbeiterin nicht an eine ausgesprochene Empfehlung, kann deren Einhaltung maximal über sozialen Druck erreicht werden. Rechtliche Konsequenzen gibt es bei Nichteinhaltung von Empfehlungen nicht. Im Gegensatz dazu, ist eine Bekleidungs Vorschrift eine Weisung des Arbeitgebers. Halten sich Mitarbeiter nicht an diese Vorschrift, hat man als Unternehmer diverse Sanktionsmöglichkeiten. Der Mitarbeiter kann verwarnet, gekündigt oder im äußersten Fall sogar entlassen werden.



Foto: THE SIMPLIFY - Fotolia

Im Schadensfall. Eine Entlassung ist vor allem dann möglich, wenn die Marken- und Corporate-Identity-Vorschriften des Unternehmens trotz Verwarnung wiederholt verletzt wurden. Schadensersatzansprüche lassen sich aber nur schwer gegen Mitarbeiter durchsetzen, da sich ein konkreter Schaden meist sehr schwer feststellen lässt. Damit es gar nicht dazu kommt, sollte man als Unternehmer vorsorgen. „Aus juristischer Sicht ist es hilfreich, bereits vor Beginn des Dienstverhältnisses durch eine Klausel im Dienstvertrag darauf hinzuweisen, dass sich der Arbeitgeber in Hinblick auf Corporate Identity und Bekleidung bei Bedarf schriftliche oder mündliche Weisungen vorbehält, um böse Überraschungen zu vermeiden“, rät Winkler. Silberbauer empfiehlt, vor allem den Probemonat zu nützen, um Unstimmigkeiten festzustellen. „Wenn jemand ungepflegt ist oder sich unpassend kleidet, fällt das in aller Regel bereits in den ersten Arbeitswochen auf.“

Kommunikation als Schlüsselfaktor. Wichtig ist, dass Regeln, ob Empfehlung oder Vorschrift, auch angemessen an die Mitarbeiter kommuniziert werden. „Oft gibt es große Unsicherheiten aufseiten der Arbeitnehmer“, meint Elisabeth Motsch, Unternehmensberaterin und Lehrbeauftragte im Bereich Business-Styling. „Mit dieser Unsicherheit gehen sie in die Arbeit. Wenn dann niemand etwas sagt, werden die Mitarbeiter ihr Verhalten nicht ändern.“ Man müsse den Mitarbeitern erst klarmachen, welchen Mehrwert ein Dresscode bringen kann. Motsch empfiehlt deshalb Unternehmen, einen Leitfaden für Verhalten und Kleidung zu erstellen. Das schaffe Orientierung für die Mitarbeiter und beseitige

Unklarheiten. Veränderung bringt immer auch Diskussionen mit sich, vor allem wenn sich die Mitarbeiter auf eine neue Situation einstellen müssen. Allerdings hat man als Unternehmer das Recht, Dresscodes auch nachträglich einzuführen, wenn man merkt, dass der Ist-Zustand nicht funktioniert. „Aus der Duldung unpassender Kleidung kann noch kein Recht abgeleitet werden, sich auch zukünftig so anzuziehen“, stellt Silberbauer fest.

Von Hausschlappen und Deos. Auch kleine Dinge können mitunter große Auswirkungen haben. Beschwerden sich Mitarbeiter etwa über den Körpergeruch eines Kollegen, besteht Handlungsbedarf. Dem Mitarbeiter ein Deo vorzuschreiben, wäre aber ein zu großer Eingriff in die Privatsphäre. Besser ist es an dieser Stelle, das Gespräch mit dem betroffenen Mitarbeiter zu suchen. Vor allem aber

sollte genau überprüft werden, ob die Beschwerde gerechtfertigt ist. Auch Hausschlappen am Arbeitsplatz sind ein Thema, das oft bereits im Bewerbungsprozess zur Sprache kommt. „Ein Unternehmen ist kein Wohnzimmer. Schlappen haben eher einen Zu-Hause-Charakter“, stellt Motsch klar. Vorstellbar seien Hausschlappen unter Umständen in Positionen ohne Kundenkontakt. Sobald Kunden im Spiel sind, sollen die Schlappen dann aber zu Hause bleiben. Allerdings ist auch hier der Unterschied zwischen Recht und Ästhetik zu beachten. Es ist rechtmäßig, Hausschlappen aus Arbeitnehmerschutzgründen zu verbieten. Diese Vorschrift kann aufgrund ihrer Verbindlichkeit auch rechtliche Konsequenzen nach sich ziehen. Fällt das Thema Hausschuhe nicht unter Schutzbestimmungen und hat der Mitarbeiter keinen Kundenkontakt, sind Konsequenzen schwieriger durchzusetzen. „Die beleidigte Ästhetik von Kollegen oder Vorgesetzten wird für eine Entlassung nicht reichen“, so Silberbauer.

TIPPS

- Rechtlich verbindliche Dresscodes – so in einem Unternehmen bzw. für die Arbeit notwendig – können im Dienstvertrag oder mittels Betriebsvereinbarung festgelegt werden. Bei Nichteinhaltung: Verwarnung des Mitarbeiters; bei wiederholtem Handeln oder schweren Verfehlungen Kündigung oder (fristlose) Entlassung möglich.
- Nicht rechtsverbindlich ist ein Leitfaden für Kleidung und Verhalten, der zur Orientierung der Mitarbeiter erstellt werden kann.
- Zu empfehlen: Kommt es zu unterschiedlichen Auffassungen hinsichtlich der Gepflogenheiten in einem Unternehmen, dann sollte immer das Gespräch mit dem Mitarbeiter gesucht werden (Vorgesetzter).



Foto: ra2 studio – Fotolia.com

Nichts geht ohne Eigenkapital!

Laut den Ergebnissen der KSV1870 Insolvenzursachen-Analyse sind interne Fehler unverändert die häufigsten Gründe für Pleiten. Eine besondere Rolle dabei spielt der chronische Mangel an Eigenkapital. **TEXT:** Hans-Georg Kantner

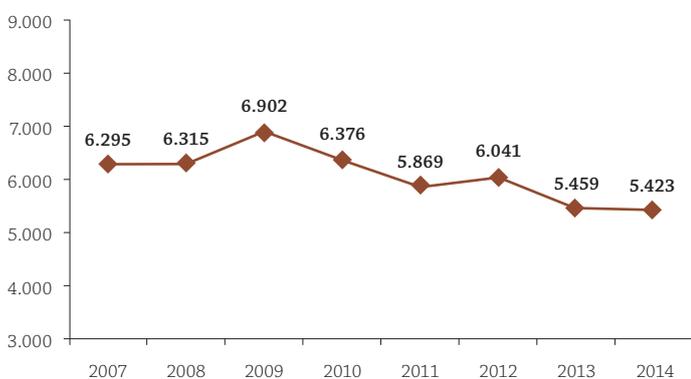
Wird ein Unternehmen insolvent, dann stellt sich unmittelbar die Frage nach dem Grund für das Scheitern. In vielen Fällen kann das Warum aber nicht sofort beantwortet werden. Denn in der Regel brennt es vor einer Insolvenz an allen Ecken und Enden. Es braucht einen gewissen Abstand, um zu klären, was die Ursachen und was die Auswirkungen sind. Der KSV1870 hat es sich zur Aufgabe gemacht, einmal jährlich die insolvent gewordenen Unternehmen des Vorjahres zu analysieren und die jeweilige Hauptursache zu isolieren, die zur Insolvenz geführt hat. Insgesamt haben die Experten des KSV1870 in ca. 95 % aller Insolvenzfälle die Gründe für das Scheitern ausgewertet. Der Einfachheit halber erfolgt das mithilfe eines Multiple-Choice-Ver-

fahrens, das 18 typische Ursachen vorgibt. Dadurch entstehen klare und trennscharfe Ergebnisse.

Die Insolvenzlage im Rückblick. 2014 sind 5.423 Unternehmen in die Pleite gerutscht – ein Teil von ihnen wurde verkauft, manche liquidiert, aber über Sanierungsverfahren haben gar nicht so wenige die Chance erhalten, nochmals durchzustarten. Die Grafik zeigt, dass in Österreich die Insolvenzzahlen seit einigen Jahren auf verhältnismäßig niedrigem Niveau rückläufig sind. Trotz verhaltener Konjunktur ist die Lage stabil, was auch mit der gegenwärtigen Niedrigzinsphase zusammenhängt. Mehr als die Hälfte (51 %) der insolventen Unternehmen scheiterte im Vorjahr daher auch nicht

an der Wirtschaftskrise, sondern aufgrund unternehmensinterner Verluste bzw. interner Fehler, wobei der Mangel an Eigenkapital eine Hauptrolle spielt. Hinzu kommt, dass 9 % aller Pleiten unmittelbar auf Kapitalmangel zurückzuführen sind.

GESAMTINSOLVENZEN



Zu wenig Planung, zu wenig Eigenkapital. Um nicht in die Falle der „unternehmensinternen Verluste“ zu laufen, ist es eine absolute Notwendigkeit, Unternehmen mit ausreichend Eigenkapital auszustatten. Die Zeiten des Wachstums auf Kredit sind vorbei. Nicht weil der Kredit so teuer wäre, ganz im Gegenteil. Das Wachstum ist nicht da. Und da lässt sich nur mit Eigenkapital vernünftig wirtschaften. Investoren gibt es – nur die Unternehmer müssen noch lernen, mit Eigenkapital zu arbeiten und mit Investoren zu kommunizieren. Es ist viel einfacher, auf Basis eines guten Businessplans und des darin abgebildeten Optimismus Geldgeber zu überzeugen, als wenn eine Kapitalspritze nur noch die Pleite abwenden helfen soll. Immer wieder zeigt sich auch, dass bereits länger tätige Unternehmer keinen „Plan B“ haben bzw. sich zu wenig mit den Zukunftsaussichten ihres Betriebs befassen. Geschäftsmodelle altern heute viel schneller als noch vor einer Generation. Daher bedarf es der Fähigkeit, die Zeichen der Zeit zu erkennen und danach zu handeln, das Szepter nicht aus der Hand zu geben und selbst die nötigen Schritte zu setzen.

Wenn sich die Welt verändert. Weit abgeschlagen folgen mit jeweils 15 % Fahrlässigkeit (Unfähigkeit & Unkenntnisse) und „externe Auslöser“ als Ursachen für Insolvenzen. Zu den externen Verlustquellen zählen etwa Kreditrestriktionen der Hausbank,

die Änderung rechtlicher Rahmenbedingungen oder verschärfter Wettbewerb. Glücklicherweise gehören fehlendes Debitorenmanagement und der Dominoeffekt bei Großinsolvenzen weitgehend der Vergangenheit an. Seit der Pleite des „Konsum“ im Jahr 1995 weiß man, dass es keine unsinkbaren Schiffe gibt, und Unternehmer haben daraus gelernt. So sind die Insolvenzen als Folge einer Lieferanten- oder Abnehmerinsolvenz mit insgesamt 2 % ausgesprochen selten.

Der Preis der Selbstständigkeit. In kaum einem europäischen Land gibt es so wenig Unternehmen wie in Österreich. Auch wenn sich schon einiges gebessert hat, hat Österreich immer noch zu wenig Selbstständige, die Innovationen vorantreiben, Arbeitsplätze schaffen und Steuern zahlen. Österreich verzeichnet über die Jahre eine Insolvenzquote von ca. 1,3 % aller aktiven Unternehmen. Das bedeutet, dass immerhin mehr als 98 % der Unternehmen über die Runden kommen. Knapp die Hälfte der Insolvenzen entfällt auf Unternehmen, die nicht älter als fünf Jahre sind. Und das entspricht der Lebenserfahrung: Jeder muss sich erst einmal beweisen und behaupten. Wem das gelungen ist, der ist mit einer deutlich unterdurchschnittlichen Insolvenzgefahr konfrontiert.

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

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



Foto: Elke Mayr

Dr. Hans-Georg Kantner ist Leiter Insolvenz beim Kreditschutzverband von 1870.

Insolvenzursachen 2014

Fahrlässigkeit

1	Ungenügende Kenntnis des praktischen Wirtschaftslebens, mangelnde Branchenkenntnis, mangelhaftes Rechnungswesen	7 %
2	Unvermögen der differenzierten Beurteilung der Wirtschaftsvorgänge, Gründungsfehler, Unerfahrenheit	7 %
3	Übermäßige Investitionen und überflüssige Betriebserweiterungen	1 %
		15 %

Externe Auslöser/Verlustquellen

4	Geänderte Marktlage, geänderte Konkurrenzsituation, Kreditrestriktionen, Lohn- und Steuererhöhungen usw.	13 %
5	Insolvenz von Abnehmern	1 %
6	Ausfall von Lieferanten	1 %
		15 %

Fehler bzw. Verlustquellen im innerbetrieblichen Bereich

7	Fehlen des unbedingt notwendigen kaufmännischen Weitblicks, der rationellen Planung bei Funktionsänderungen, Absatzschwierigkeiten	41 %
8	Kalkulationsfehler, Produktionsmisserfolge	6 %
9	Mangelnde Beobachtung der Wirtschaft, Angebot – Nachfrage, Zinsen- und Kostensteigerungen, Umstrukturierungen, Differenzen in der Geschäftsführung usw.	4 %
		51 %

Persönliches Verschulden

10	Überhöhte private Entnahmen	1 %
11	Spekulationen	0 %
12	Vernachlässigung der Geschäftsführung	2 %
13	Betrügerische Handlungen	4 %
		7 %

Kapitalmangel

14	Das im Unternehmen vorhandene Kapital ist zu gering, um den vom Betrieb geforderten Aufwand zu befriedigen	9 %
15	Unterschätzung der Bedeutung von Eigenkapital, gepaart mit der Absicht, Fremdkapital einzusetzen	0 %
		9 %

Sonstige Ursachen

16	Krankheit	2 %
17	Unglücksfälle durch höhere Gewalt	0 %
18	Sonstige Ursachen außerhalb der Einflussosphäre des Unternehmens, z. B. Versorgungsschwierigkeiten mit Rohmaterialien, Streiks usw.	1 %
		3 %

100 %



Foto: Kras99 – Fotolia.com

In Echtzeit: Inkassofälle via Schnittstelle übergeben

Der KSV1870 und die Wirtschaftskammer im „Ländle“ sind über eine SAP-Schnittstelle miteinander verbunden. Ein Segen für die Forderungsbetreibung und die Liquidität der Unternehmervertretung. **TEXT:** Sandra Kienesberger

Werden Rechnungen nicht bezahlt, dann startet bei vielen Unternehmen bzw. Institutionen ein zeitintensiver Mahnprozess. Bringt auch dieser keinen Erfolg, dann wollen viele Nägel mit Köpfen machen und übergeben ihre offenen Forderungen an die Experten der KSV1870 Forderungsmanagement GmbH. Damit die Daten über die Inkassofälle noch schneller beim KSV1870 ankommen, verfügt die Wirtschaftskammer Vorarlberg nun über eine eigene SAP-Schnittstelle. „Seit vielen Jahren arbeiten wir mit SAP in der Rechnungslegung, und auch der dreistufige Mahnprozess wird damit abgewickelt. Zeitgleich mit dem Start der Mahnstufe vier wird die Befüllung der Schnittstelle ausgelöst. Mit einem Klick werden die Daten übertragen. Schon ein paar Sekunden später haben die KSV1870 Experten alle Informationen, um die Betreuung zu starten“, so Manfred Maurer, Leiter Finanz- und Rechnungswesen bei der Wirtschaftskammer Vorarlberg.



Foto: WKV

Manfred Maurer, Leiter Finanz- und Rechnungswesen bei der Wirtschaftskammer Vorarlberg.

Stets synchron informiert. Einen großen Vorteil sieht Maurer darin, dass es durch die Schnittstelle keine Fehlerquellen bei der Datenübergabe mehr gibt. „Die Informationen werden aus unserem System 1:1 in die KSV1870 Datenbank übertragen, wodurch die Daten kaum korrekter sein könnten. Das ist natürlich die perfekte Ausgangssituation für die Betreuung durch den KSV1870.“ Und starten die Forderungsexperten ihre Tätigkeit, so bleibt die

Wirtschaftskammer Vorarlberg stets informiert, denn die Schnittstelle ist keine elektronische Einbahnstraße. „Wir sehen, welche Maßnahmen der KSV1870 wann setzt und wie der aktuelle Status bei jedem einzelnen Fall ist. Durch dieses Reporting in Echtzeit sind wir immer auf dem aktuellen Stand“, so Maurer und resümiert weiter: „Für uns wie auch für den KSV1870 hat die SAP-Anbindung viele Vorteile gebracht, und ich kann sie daher uneingeschränkt weiterempfehlen.“

WKV und KSV1870 connected. Der Großteil der Inkassofälle der Wirtschaftskammer entfällt auf WIFI-Kursgebühren, die von den Unternehmen bzw. Privatpersonen nicht bezahlt werden. Die Spanne der Forderungen reicht von EUR 50 bis ca. EUR 3.000. Im Jahr 2014 sind Fälle mit einem Forderungsvolumen von insgesamt mehr als EUR 150.000 beim KSV1870 eingelangt. „Außenstände in dieser Höhe belasten die eigene Liquidität und machen eine konsequente Betreuung notwendig. Wir sind sehr stolz darauf, dass wir die Wirtschaftskammer bei den bisher erledigten Fällen beispielsweise aus dem Jahr 2014 mit einer Erfolgsquote von 96,5 % servicieren durften. Die Schnittstelle hat hinsichtlich der Datenqualität, der Geschwindigkeit der Fallübergabe und der vereinfachten Kommunikation durch das Monitoring der Wirtschaftskammer einen wichtigen Beitrag dazu geleistet“, so Mag. Johannes Eibl, Geschäftsführer der KSV1870 Forderungsmanagement GmbH.

Information verpflichtet



Foto: Eilison Photos - Fotolia.com

Der KSV1870 sorgt mit Selbstauskünften für Transparenz und entspricht den Vorgaben des Datenschutzgesetzes (DSG2000). Was aber, wenn Privatpersonen von Unternehmen wissen wollen, was über sie gespeichert ist? **TEXT:** Sandra Kienesberger

Der Umgang mit Daten über Privatpersonen ist in den vergangenen Jahren immer mehr zum breitenwirksamen Thema geworden. Der KSV1870 kommt dem Informationsbedürfnis von Privatpersonen seit langem nach, indem diese eine Selbstauskunft, etwa unter www.ksv.at/selbstauskunft, bestellen können. Entsprechend dem Datenschutzgesetz erhalten Anfragende innerhalb der gesetzlichen Frist von acht Wochen einmal jährlich eine kostenlose Auskunft, die alle über sie beim KSV1870 gespeicherten Daten in den beim Datenverarbeitungsregister (DVR) registrierten Datenanwendungen enthält. Darüber hinaus kann eine „Selbstauskunft zur Vorlage“ entgeltlich bestellt werden, die entweder postalisch (Zusendung per Nachnahme, eigenhändig eingeschrieben) an den Anfragenden versendet oder zur Abholung (nur mit Lichtbildausweis) im ServiceCenter des KSV1870 Wien hinterlegt wird.

Auch Unternehmen betroffen. Neben Wirtschaftsauskunfteien verfügen aber auch Unternehmen in ihren Kundendatenbanken über Personendaten – beispielsweise Adresse, Kontaktdaten, Bonitätsdaten, Infos über das Zahlungsverhalten bzw. -konditionen, Kundenklassifikationen bis hin zu Hobbys und Interessen. Aber müssen andere Unternehmen (und nicht nur Wirtschaftsauskunfteien) einer Person, die Auskunft über die über sie gespeicherten Daten verlangt, diese Information zukommen lassen? Dr. Andreas Rischka von Putz & Partner, Rechtsanwälte, beantwortet diese Frage mit Ja. Alle über die Person gespeicherten Informationen seien bekannt zu geben, das sei in § 26 Abs. 1 des Datenschutzgesetzes (Auskunftsrecht) klar geregelt. Zwar hat der Gesetzgeber auch einige Ausnahmen definiert, auf diese würden sich die Unternehmen in der Regel jedoch eher nicht berufen können, da sie sich überwiegend auf den Schutz öffentlicher (staatlicher) Interessen beziehen.

Auch Details gefragt. „Die Information ist unentgeltlich zu erteilen, wenn diese den aktuellen Datenbestand einer Datenanwendung betrifft und wenn der Auskunftswerber im laufenden Jahr noch kein Auskunftersuchen zum selben Aufgabengebiet gestellt hat“, so Dr. Rischka. Und nicht nur das: „Die Auskunft hat die verarbeiteten Daten, die Informationen über ihre Herkunft, allfällige Empfänger oder Empfängerkreise von Übermittlungen, den Zweck der Datenverwendung sowie die Rechtsgrundlagen hiefür in allgemein verständlicher Form anzuführen. Auf Verlangen eines Betroffenen sind auch Namen und Adressen von Dienstleistern bekannt zu geben, falls sie mit der Verarbeitung seiner Daten beauftragt sind“ (§ 26 Abs. 1 DSG).

TIPPS IM UMGANG MIT AUSKUNFTSBEGEHREN

1. Identität des Anfragenden prüfen (z. B. Führerschein oder Reisepass)
2. Erteilung der Auskunft innerhalb von acht Wochen
3. Wenn Identität bestätigt, Auskunft über die verarbeiteten Daten in verständlicher Form erteilen und
 - Herkunft der Daten angeben,
 - Benennung allfälliger Empfänger oder Empfängerkreise von Übermittlungen und
 - Bekanntgabe des Zwecks der Datenverarbeitung sowie der Rechtsgrundlagen.
4. Liegen keine Daten über den Anfragenden vor, so ist auch das bekannt zu geben.
5. Liegen nach Auskunftserteilung keine Beschwerden des Anfragenden vor, dürfen die Daten erst nach einem Zeitraum von vier Monaten gelöscht werden (§ 26 Abs. 7 DSG).

Geschäftsführerwechsel im KSV1870: Mag. Hannes Frech übernimmt die Agenden von Karl Jagsch



Foto: Petra Spiola

Karl Jagsch verabschiedet sich nach über 28 Jahren beim KSV1870 in den Ruhestand.

Erfolgsweg gemeinsam mit den Teams professioneller Expertinnen und Experten in den kommenden Jahren mitgestalten zu können.“

Karl Jagsch, KSV1870 Geschäftsführer und Vorstand der KSV1870 Holding AG, wird per Jahresende 2015 in den Ruhestand treten. Der gebürtige Niederösterreicher Mag. Hannes Frech hat im Juli seine Nachfolge übernommen. Der studierte Handelswissenschaftler konnte in unterschiedlichen Branchen umfangreiche Erfahrungen in verschiedenen Positionen im Controlling und Finanzbereich sowie als Geschäftsführer sammeln.

Nach vielen Jahren im Gesundheitswesen umfasst die Funktion an der Spitze des KSV1870 für Mag. Hannes Frech ein neues Betätigungsfeld: „Die KSV1870 Gruppe ist eine bekannte Größe innerhalb Österreichs Wirtschaft. Entsprechend ihrer herausragenden Stellung im Bereich des Gläubigerschutzes ist auch die Vielfalt ihres Themenspektrums. Ich freue mich darauf, ihren



Foto: Nadine Bargad

Mag. Hannes Frech freut sich über die neue Herausforderung beim KSV1870.

Austria's Leading Companies werden gefeiert



Österreich feiert der KSV1870 die Sieger in allen Bundesländern im Rahmen hochkarätiger Veranstaltungen. Bei den Galas stehen die Vorzeigeunternehmen des Landes im Mittelpunkt und werden

Bereits zum 17. Mal werden heuer die besten Unternehmen des Landes im Rahmen des Businesswettbewerbs ALC ausgezeichnet. Gemeinsam mit seinen Partnern WirtschaftsBlatt und PwC

Mo, 2.11.2015	Vorarlberg/Bregenz	Festspielhaus Bregenz
Di, 3.11.2015	Tirol/Igls	Congresspark Igls
Mi, 4.11.2015	Salzburg/Salzburg	Kavalierhaus Klessheim
Do, 5.11.2015	Oberösterreich/Linz	Kaufmännischer Verein
Mi, 11.11.2015	Niederösterreich/Baden	Casino Baden
Do, 12.11.2015	Burgenland/Eisenstadt	Schloss Esterházy
Di, 17.11.2015	Steiermark/Graz	Helmut List Halle
Mi, 18.11.2015	Kärnten/Velden	Casineum Velden
Mo, 23.11.2015	Wien/Wien	Palais Liechtenstein

von der Politik- und Wirtschaftsprominenz gefeiert. Tragen Sie sich jetzt schon die Veranstaltungstermine ein. Anmeldungen sind im Herbst direkt unter www.wirtschaftsblatt.at möglich.

Niederlassung in Kärnten lud zum Sommerfest

Der 11. Juni stand in Klagenfurt ganz im Zeichen des KSV1870. Bereits zum achten Mal versammelten die Niederlassungsleiterin Mag. Barbara Wiesler-Hofer und ihr Team Kunden, Geschäftspartner und Prominente aus der Wirtschaft und den Gerichten in den Räumlichkeiten des Kreditschutzverband von 1870. Mit dabei war auch KSV1870 Vorstand Johannes Nejedlik, der aus Wien anreiste. Be-



Fotos: Dietmar Wajand



gleitet von gutem Wetter, nutzten viele Gäste die Gelegenheit zum informellen Austausch und genossen den lauen Abend auf der Terrasse.

KSV.NEWS

Roland Führer erneut zum Sprecher der Kreditauskunfteien ernannt

Der Geschäftsführer der KSV1870 Information GmbH, Roland Führer, wurde für die Funktionsperiode 2015–2020 erneut zum Vorsitzenden des Fachausschusses der Kreditauskunfteien im Fachverband Finanzdienstleister der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) ernannt. Es gibt eine Reihe von Themen, die dem Vorsitzenden wichtig sind und die besondere Aufmerksamkeit verlangen. Führer: „Die EU-Datenschutz-Grundverordnung stellt die Branche vor besondere Aufgaben. Auch für die

Zukunft ist für uns unbedingt erforderlich, dass Bonitätsauskünfte als wesentliches Instrument eines funktionierenden Wirtschaftslebens nicht durch praxisfremde Regeln verunmöglicht werden. Ebenso dringend ist die Erzielung einer praktischen Lösung beim Zugang und der Weiterverwendung von öffentlichen Daten wie insbesondere Firmenbuch- und Gewerbedaten. Hier wird momentan intensiv verhandelt.“



Foto: Elke Mayr

Das Los hat entschieden!

Geht es darum, die Stimmung in der heimischen Wirtschaft abzutasten, brennende Themen bei den Unternehmen zu erheben oder aber auch die Qualität der KSV1870 Services zu hinterfragen (um diese anzupassen) – dann wendet sich der KSV1870 im Rahmen von Umfragen immer wieder an seine Mitglieder und Kunden. Ihr Feedback ist uns besonders wichtig, und immer wieder gibt es als kleines Dankeschön auch Preise zu gewinnen.

Im Rahmen der Umfrage „Wirtschaftslage und Kreditfinanzierung“ wurden zehn Kinogutscheine vergeben. forum.ksv präsentiert einen Auszug der Gewinner.

Wichtige Informationen erhielt die KSV1870 Information GmbH, als die Mitglieder und Kunden über die Qualität der Bonitätsauskünfte befragt wurden. Die Gewinner freuten sich über Thermengutscheine.



Über Kinogutscheine freut sich Ing. Franz Reitler von der TFK Handels GmbH.



Gewinner Leonhard Kräuter von Haslinger Stahlbau GmbH gemeinsam mit dem KSV1870 Vertriebsmitarbeiter Christian Reinisch.



KSV1870 Vertriebsmitarbeiterin Sabine Popovski überreichte Gabriele Berg von der Scania Österreich Ges.m.b.H. ihren Preis.



Manfred Wünsch von Lieb Bau Weiz erhielt seinen Gutschein von Christian Reinisch, Vertriebsmitarbeiter beim KSV1870.

Wer zählt die Häupter, nennt die Namen ...



1. Mag. Barbara Wiesler-Hofer / 2. René Jonke / 3. Mag. Sabine Welte / 4. MMag. Klaus Schaller

MAG. BARBARA WIESLER-HOFER¹

Niederlassungsleiterin KSV1870 Klagenfurt, wurde von den Schülern (30 Personen) der HBLA Pitzelstätten eingeladen, ihnen das Insolvenzrecht in der Praxis näher zu erläutern. Der Termin fand am 26. Juni statt.

RENÉ JONKE²

Niederlassungsleiter KSV1870 Graz, stellte am 15. Juni den Mitarbeitern der Arbeiterkammer Steiermark die Services und Datenbankanwendungen des KSV1870 im Detail vor.

MAG. SABINE WELTE³

Niederlassungsleiterin KSV1870 Feldkirch, hielt am 18. Juni vor rund 20 Schülern einen Vortrag an der Landesberufsschule Feldkirch zum Thema „Gläubigerschutz in der Praxis“.

MMAG. KLAUS SCHALLER⁴

Niederlassungsleiter KSV1870 Innsbruck, referierte am 15. Juni vor den Gästen des Rotary Clubs Innsbruck-Alpin über die Wirtschaftsentwicklung in Tirol und die Unterstützung des KSV1870 im geschäftlichen Wettbewerb.

Weiters besuchte er am 18. Juni gemeinsam mit dem Insolvenzexperten **Gabriel Thaler** die Tiroler Fachberufsschule für Handel und Büro in Innsbruck. Die beiden Spezialisten gaben einen Überblick über die KSV1870 Dienstleistungen und sprachen weiters über das wichtige Thema „Privatinsolvenz“. Dies führte im Anschluss zu einer regen Diskussion mit den 70 Teilnehmern.

SUMMER IN DER CITY – NETWORKEN & CHILLEN

Der heurige Supersommer brachte die zahlreichen Gäste des Sommercocktails der Jungen Wirtschaft Kärntens am 7. August in Velden gehörig ins Schwitzen. Das Event für Gründer und Jungunternehmer hat sich inzwischen zum Highlight informellen Austauschs in lockerer Atmosphäre entwickelt. Das konnte auch die KSV1870 Niederlassungsleiterin **Mag. Barbara Wiesler-Hofer¹** feststellen und den einen oder anderen Kontakt mit den Neunternehmern vertiefen.

ÖSTERREICHISCHER EXPORTTAG 2015

„Tomorrow is today“ – unter diesem Motto stand die heurige Veranstaltung für die exportierende Wirtschaft am 30. Juni. Speziell die Vorträge waren darauf abgestimmt und zeigten auf, welche Trends in den verschiedenen Ländern und Branchen auf die Unternehmer zukommen werden. Am KSV1870 Stand führten die Experten **Dott. Paolo Branchicella**, **Viktor Grubestic** und **Marco Pinter** viele interessante und fachspezifische Gespräche mit zahlreichen Besuchern und gaben Tipps, welche Unterstützung der KSV1870 beim Schritt ins Ausland geben kann.



KSV1870 Experte Dott. Paolo Branchicella informierte vor Ort.

QUER GELESEN

Eigene Energiequellen anzapfen



„Nehmen Sie das Leben nicht so ernst, denn Sie kommen eh nicht lebend raus!“ – das ist die Quintessenz des Buches. Der Autor zeigt auf humorvolle Weise, wie die innere Einstellung unser äußeres Sein beeinflusst und wie man die eigenen Energiequellen so aufpolieren und als „Frustschutz“ verwenden kann,

dass dies zu einem besseren Umgang miteinander im Privat- und Berufsleben führt.

Dr. med. Roman F. Szeliga

Frustschutzmittel

Wie Sie es schaffen, alles halb so schlimm oder doppelt so gut zu finden

Verlag: MIDAS

160 Seiten, Hardcover

Preis: EUR 18,50

ISBN: 978-3-907100-67-7

Erfolgreiche Besprechungen



In jeder Firma werden jeden Tag mehrere Besprechungen, Meetings oder Projektbesprechungen abgehalten, um Probleme zu lösen, Informationen auszutauschen oder Entscheidungen vorzubereiten. Eine Moderation hilft dabei, erfolgreiche Ergebnisse zu erzielen. Die vielen praktisch anwendbaren Tipps des

Buches geben Ihnen das Rüstzeug sowohl für „echte“ Besprechungen als auch für jene im virtuellen Raum.

Josef W. Seifert

Besprechungen erfolgreich moderieren

Kommunikationstechniken für Leiter und Teilnehmer

Verlag: GABAL

ca. 140 Seiten, 2-färbig, mit Abbildungen, gebunden 15., völlig überarbeitete und erweiterte Auflage

Preis: EUR 18,90

ISBN: 978-3-86936-639-5

Steuerreform 2015



Aus dem Steuerreformgesetz ergeben sich erhebliche Änderungen für Unternehmer. Diese wurden nun im Rahmen eines SWK-Spezial von den Expertinnen und Experten des BMF in verständlicher Form systematisch zusammengefasst und praxisnah abgebildet. Hintergrundinfos sowie Kommentierungen runden das

Thema ab.

Gunter Mayr (Hg.) / Christa Lattner (Hg.) /

Christoph Schlager (Hg.)

SWK-Spezial Steuerreform 2015/16

Umfassende Aufbereitung durch Experten des BMF

Verlag: Linde

224 Seiten, kartoniert

1. Auflage 2015

Preis: EUR 30,-

ISBN: 978-3-7073-3346-6

Gläubigerschutz

*Aktuelles aus Rechtsprechung
und richterlicher Praxis*

Eröffnung eines Insolvenzverfahrens neben einem Abschöpfungsverfahren

Bei Vorliegen der Insolvenzvoraussetzungen kann ein vom Abschöpfungsverfahren unabhängiges Insolvenzverfahren eröffnet werden. An diesem können sich nur neue Gläubiger beteiligen, also Gläubiger, deren Forderung erst nach Einleitung des Abschöpfungsverfahrens entstanden sind. Eine Beteiligung der Insolvenzgläubiger aus dem früheren Insolvenzverfahren ist hingegen ausgeschlossen. Voraussetzung für die Eröffnung eines neuerlichen Insolvenzverfahrens ist demnach die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners, die unabhängig von jenen Verbindlichkeiten zu beurteilen ist, für die der Schuldner im laufenden Abschöpfungsverfahren noch keine Restschuldbefreiung erhalten hat. Es müssen daher neue Schulden entstanden sein, die der Schuldner bei Fälligkeit nicht zahlen kann.

Voraussetzung für ein neuerliches Insolvenzverfahren ist weiters, dass ein kostendeckendes Vermögen vorliegt. Die Insolvenzmasse des neuen Verfahrens ist stark eingeschränkt. Sie umfasst nur solches Vermögen, das nicht in die Abschöpfungsmasse fällt. Ob der Schuldner dieses Vermögen tatsächlich an den Treuhänder herausgibt, spielt dabei hingegen keine Rolle.

Anmerkung: Eine Einschränkung der Gläubiger, denen in einem während des Abschöpfungsverfahrens eröffneten Insolvenzverfahren die Position als Insolvenzgläubiger einzuräumen ist, kann aus der Exekutionssperre des § 206 IO abgeleitet werden. Da diese nur Insolvenzgläubiger erfasst, sind Neugläubiger, selbst wenn deren Forderungen während dieses Insolvenzverfahrens entstanden sind, mE Insolvenzgläubiger des später eröffneten Verfahrens. Aus der Beschränkung der Exekutionssperre auf die Dauer des Abschöpfungsverfahrens ist zu folgern, dass die Insolvenzgläubiger des früheren Insolvenzverfahrens auch solche des später eröffneten sind, die ihre Forderungen bereits während des Abschöpfungsverfahrens als bedingte Forderungen – für den Fall, dass es zu keiner Restschuldbefreiung kommt – anmelden können.

Franz Mohr

ZIK 2015/131

IO: §§ 66, 71, 208

OLG Graz 27.5.2014, 3 R 87/14k

Liegenschaftsverwertung: Gehör des Schuldners / Angemessenheit des Kaufpreises

Bei Verwertung einer Liegenschaft hat der Insolvenzverwalter dem Schuldner Gelegenheit zu geben, sich zu äußern, und das Ergebnis oder die einer solchen Äußerung entgegenstehenden Hindernisse dem Gläubigerausschuss und dem Insolvenzgericht mitzuteilen.

Auch das Insolvenzgericht hat dem Schuldner, soweit dies rechtzeitig möglich und im Hinblick auf frühere Äußerungsmöglichkeiten noch geboten ist, Gelegenheit zur Äußerung zu geben. Entscheidet das Gericht über den Genehmigungsantrag des Insolvenzverwalters, ohne zuvor den Schuldner anzuhören, stand dieser jedoch wegen des vom Insolvenzverwalter beabsichtigten Verkaufs in ständigem Kontakt und war er über die Details des vorliegenden Kaufangebotes informiert, ist das rechtliche Gehör des Schuldners gewahrt. Hat der Schuldner zudem (wie im Anlassfall) sowohl gegenüber dem Insolvenzverwalter als auch gegenüber dem Gericht eine ablehnende Stellungnahme zum beabsichtigten Verkauf abgegeben und die Gründe dafür umfassend dargestellt, bedarf es nicht der Einräumung einer weiteren Äußerungsmöglichkeit.

Die bloße Mutmaßung des Schuldners, es könnte ein wesentlich höherer Kaufpreis erzielt werden, vermag eine Versagung der Genehmigung des Kaufvertrags nicht zu rechtfertigen, insbesondere wenn der Schuldner (wie im Anlassfall) weder ein günstigeres Kaufangebot vorlegen noch einen weiteren Kaufinteressenten namhaft machen, noch sonst einen Nachweis dafür erbringen kann, dass ein anderer Interessent willens und in der Lage wäre, ein günstigeres Angebot an den Insolvenzverwalter zu richten. Keinesfalls ist der Insolvenzverwalter dazu gehalten, die Verwertung der Liegenschaft trotz Vorliegens eines konkreten Kaufangebotes aufzuschieben, um das ungewisse Auftreten eines weiteren Bieters abzuwarten.

ZIK 2015/137

IO: §§ 114, 117 ff

OLG Wien 11.3.2015, 28 R 10/15v

Angebliche Anfechtungsansprüche und Bestätigung eines Sanierungsplans

Nur wenn im Sanierungsplan die (Weiter-)Verfolgung von Anfechtungsansprüchen nach Bestätigung des Sanierungsplans vorgesehen ist, ist ein Treuhänder damit zu betrauen und zu regeln, welche Anfechtungsansprüche gegen welche Anfechtungsgegner von der Beauftragung umfasst sind. Keinesfalls ist es grundsätzlich verpönt, mit dem der Masse zufließenden Erlös aus der Anfechtung einen Sanierungsplan (vor) zu finanzieren (8 Ob 4/91), ist damit doch gewährleistet, dass die Erlöse aus der Geltendmachung von Anfechtungsansprüchen zur Befriedigung der Gläubiger verwendet werden.

Das Insolvenzgericht kann einem Sanierungsplan die Bestätigung versagen, wenn er dem gemeinsamen Interesse der Insolvenzgläubiger widerspricht. Sieht der Sanierungsplan für noch nicht durchgesetzte Anfechtungsansprüche keine Regelung vor, ist das aber grundsätzlich nicht zu beanstanden. Nur über Vorschlag des Schuldners kann im Sanierungsplan

vorgesehen werden, dass im Fall seiner Annahme und nach Aufhebung des Insolvenzverfahrens Anfechtungsansprüche (weiter)verfolgt werden sollen, also bereits eingeleitete Anfechtungsverfahren fortgeführt oder Anfechtungsansprüche (neu) geltend gemacht werden. Die Entscheidung wird von der Gewichtung der jeweiligen Prozessrisiken und Erfolgsaussichten abhängen. Nur wenn die Prognose des Erfolgs der Geltendmachung eines Anfechtungsanspruches positiv wäre und die Quote wesentlich erhöhen würde, könnte ein Unterbleiben der Weiterverfolgung des jeweiligen Anfechtungsanspruches den in Rede stehenden Versagungsgrund darstellen. Käme es (wie im Anlassfall) im Falle der Durchsetzbarkeit von Anfechtungsansprüchen bloß zu einer ganz geringfügigen Quotenerhöhung, widerspricht die Nichterwähnung dieser Ansprüche im Sanierungsplan nicht den gemeinsamen Interessen der Insolvenzgläubiger, ist mit der Verfolgung strittiger Anfechtungsansprüche doch stets ein erhebliches Kostenrisiko verbunden.

Anmerkung: Gem § 157i Abs 1 IO idF IRÄG 2010 können Anfechtungsansprüche auch nach Abschluss eines Sanierungsplanes weiterverfolgt werden, wenn der Sanierungsplan dies vorsieht. Damit stellt sich die Frage, ob dem angenommenen Sanierungsplan gem § 154 IO die Bestätigung versagt werden kann oder muss, wenn der Schuldner keinen entsprechenden Vorschlag macht. Das OLG Graz stellt mE zutreffend auf eine Gesamtbetrachtung und insbesondere darauf ab, ob sich die Quote wesentlich erhöhen würde. Keinesfalls „muss“ daher im Sanierungsverfahren jeder Anfechtungsanspruch bei sonstiger Versagung der Bestätigung durchgesetzt werden (strenger wohl König, Die Anfechtung nach der IO5 [2014] Rz 19/5, wonach bei positiver Prognose des Erfolgs der Geltendmachung des Anfechtungsanspruches der Sanierungsplan nicht bestätigt werden dürfte, wenn er keine Weiterverfolgung gem § 157i IO vorsieht).

Stephan Riel

ZIK 2015/138

IO: §§ 154, 157, 157i

OLG Graz 23.10.2014, 3 R 166/14b

Rechtstipps

Wichtige OGH-Urteile für Unternehmen

Urlaubsvorgriff auf das nächste Urlaubsjahr nur bei Vereinbarung zulässig

Sachverhalt: Die Klägerin war beim Beklagten vom März 2010 bis August 2012 als Patentanwaltsanwältin beschäftigt. Die Klägerin verbrauchte im ersten Arbeitsjahr (2010/2011) 21 Arbeitstage Urlaub, im zweiten Arbeitsjahr (2011/2012) 35 Arbeitstage Urlaub und im dritten (begonnenen) Arbeitsjahr (vom 8. März 2012 bis 31. August 2012) keinen Urlaub. Der Beklagte rechnete die Urlaubstage nach dem Kalenderjahr ab. Den beiden Parteien war während des Dienstverhältnisses nicht bekannt, dass das Urlaubsgesetz als Urlaubsjahr grundsätzlich das Arbeitsjahr (und nicht das Kalenderjahr) vorsieht. Bei der Vereinbarung des Urlaubs in den ersten beiden Monaten des Jahres 2012 (insgesamt zwölf Arbeitstage) war den Parteien nicht bewusst, dass sie damit einen Urlaubsvorgriff auf das nächste Urlaubsjahr machen würden. Eine Vereinbarung über den Urlaubsvorgriff wurde nicht getroffen. Hätte die Klägerin gewusst, dass es sich bei dem vereinbarten Urlaub für das Jahr 2012 teilweise um einen Urlaubsvorgriff handelt, der auf den Urlaubsanspruch des nächsten Urlaubsjahres angerechnet werden würde, hätte sie den letzten Urlaub nicht genommen. Die Klägerin begehrte vom Beklagten ua die Urlaubersatzleistung für das Jahr 2012. Der OGH gab dem Begehren der Klägerin statt.

Entscheidung: Wenn ein Arbeitsverhältnis beendet wird, muss der Arbeitgeber offenen Urlaub auszahlen („Urlaubersatzleistung“). Offener Urlaub aus dem laufenden Urlaubsjahr ist aliquot auszuführen; bereits konsumierte Urlaubstage sind abzuziehen. Nach herrschender Rechtsprechung und Lehre ist ein Urlaubsvorgriff zulässig, bedarf aber einer Vereinbarung der Arbeitsvertragsparteien. Durch den Urlaubsvorgriff soll der Arbeitnehmer die Gelegenheit erhalten, einen Teil des ihm erst im folgenden Jahr gebührenden Urlaubs bereits vorweg zu verbrauchen. Er soll damit im Endergebnis nicht mehr an Urlaub erhalten, als ihm von Gesetzes wegen zusteht; die zeitliche Verteilung soll aber zu seinen Gunsten verändert werden. Ein Arbeitgeber, der vereinbarungsgemäß einen Urlaubsvorgriff gewährt, leistet damit einen Vorschuss auf eine erst künftig entstehende Verpflichtung. Der OGH hielt fest, dass eine automatische Anrechnung eines vorgezogenen Urlaubs auf den erst im nächsten Urlaubsjahr entstehenden Urlaubsanspruch ohne entsprechende Vereinbarung der Arbeitsvertragsparteien nicht stattfindet. Im konkreten Sachverhalt wurde weder eine ausdrückliche noch schlüssige Vereinbarung eines Urlaubsvorgriffs vereinbart. Da es dem Beklagten nicht gelungen ist,

die Vereinbarung eines Urlaubsvorgriffs nachzuweisen und ihn diesbezüglich die Beweislast trifft, muss daher davon ausgegangen werden, dass der Beklagte der Klägerin im Urlaubsjahr 2011/2012 einen über den Mindestanspruch des Urlaubsgesetzes hinausgehenden zusätzlichen Urlaub ohne Vorgriff und Anrechnung auf den der Klägerin im nächsten Urlaubsjahr (2012/2013) gebührenden Urlaub gewährt hat. Der Klägerin steht somit für den im dritten (Rumpf-)Arbeitsjahr neu entstandenen, aber zum Zeitpunkt der Beendigung des Arbeitsverhältnisses nicht verbrauchten Urlaub von rund zwölf Arbeitstagen eine Urlaubersatzleistung zu.

Praxistipp: Es sind grundsätzlich Vereinbarungen (durch Kollektivvertrag, Betriebsvereinbarung oder in Betrieben ohne Betriebsrat durch schriftliche Einzelvereinbarung) möglich, wonach anstelle des Arbeitsjahres das Kalenderjahr oder ein anderer Jahreszeitraum als Urlaubsjahr vereinbart werden kann. Der Abschluss solcher Vereinbarungen wird in Anbetracht der Verwaltungsvereinfachung für den Arbeitgeber regelmäßig sinnvoll sein. Im Hinblick auf einen Urlaubsvorgriff ist zu beachten, dass das Urlaubsgesetz zwar die Möglichkeit der Übertragung eines nicht verbrauchten Urlaubsanspruchs auf das nächste Urlaubsjahr vorsieht, nicht aber den einseitigen Übertrag von zu viel verbrauchten Urlaubstagen. Ein Urlaubsvorgriff des Arbeitnehmers sollte daher jedenfalls ausdrücklich (am besten schriftlich) zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer vereinbart werden.

(OGH 29.1.2015, 9 ObA 135/14i)

Zeitpunkt der Schenkung im Zusammenhang mit einer Schenkungsanrechnung

Sachverhalt: Die Klägerin ist die eheliche Tochter der im Jahr 2011 verstorbenen Erblasserin, die Beklagte deren Enkelin. Ursprünglich waren die Klägerin und die Erblasserin übereingekommen, dass die Klägerin eine Liegenschaft samt Wohnhaus von der Erblasserin bekommen würde. Nach einem Streit übergab die Erblasserin diese Liegenschaft aber im Jahr 2000 heimlich an die Beklagte. Im Vertrag räumte die Beklagte der Erblasserin das lebenslängliche sowie unentgeltliche Fruchtgenussrecht an der Liegenschaft als Dienstbarkeit sowie ein Belastungs- und Veräußerungsverbot ein. Die Beklagte sollte erst beim Ableben der Übergeberin in den faktischen Besitz und Genuss des Übergabeobjekts treten, aber bereits ab Vertragsschluss „Wert und Gefahr“ tragen. In der Folge setzte die Erblasserin die Klägerin testamen-

tarisch auf den Pflichtteil. Die Klägerin begehrt nun von der Beklagten rund EUR 47.000, da es sich bei dem zwischen der Beklagten und der Erblasserin abgeschlossenen Übergabevertrag um eine Schenkung handle, von der der Klägerin ein Schenkungspflichtteil gebührt. Der OGH gab der Klage im Ergebnis statt.

Entscheidung: Gemäß § 785 Abs 1 Allgemeines Bürgerliches Gesetzbuch (ABGB) sind auf Verlangen eines pflichtteilsberechtigten Kindes oder Ehegatten bei der Berechnung des Nachlasses Schenkungen des Erblassers anzurechnen. Nach § 785 Abs 3 ABGB bleiben aber solche Schenkungen unberücksichtigt, die früher als zwei Jahre vor dem Tod des Erblassers an nicht pflichtteilsberechtigte Personen „gemacht“ wurden. Grundsätzlich wurde von der Rechtsprechung bisher eine Schenkung als „gemacht“ angesehen, wenn ein formgerechter Schenkungsvertrag abgeschlossen wurde. Der Zeitpunkt der Erfüllung ist dagegen gleichgültig. Die Zweijahresfrist des § 785 ABGB beginnt demnach regelmäßig nicht mit der Leistung, sondern schon mit der Vertragsschließung. Im Fall einer weitreichenden Beschneidung des übertragenen Eigentums durch Fruchtgenuss samt Belastungs- und Veräußerungsverbot ist aber davon auszugehen, dass bis zum Wegfall der Einschränkungen durch den Tod der Geschenkgeberin, die den Genuss der geschenkten Sache vorher nicht aufgegeben hatte, die Schenkung nach § 785 ABGB noch nicht „gemacht“ wurde. Obwohl der Übergabevertrag im Jahr 2000 abgeschlossen wurde, hatte die Zweijahresfrist im vorliegenden Sachverhalt erst mit dem Tod der Erblasserin im Jahr 2011 zu laufen begonnen, weshalb die Anrechnung innerhalb offener Frist zu Recht erfolgte.

Praxistipp: Insbesondere in Anbetracht der geplanten Änderungen der Grunderwerb- sowie Immobilienertragsteuer ist bei beabsichtigten Schenkungen im Familienkreis diese Änderung der Rechtsprechung des Obersten Gerichtshofs in der Vertragsgestaltung zu beachten. Eine rechtlich korrekte Gestaltung allfälliger Übergabe- oder Schenkungsverträge ist essenziell, um zB eine vorgezogene Erbfolge zu regeln. Ansonsten erhält die beschenkte Person zu Lebzeiten des Erblassers bloß ein „ausgehöhletes“ Eigentum, muss aber für die Kosten der Liegenschaft aufkommen; nach dem Todesfall kann sie schließlich zusätzlich mit berechtigten Ansprüchen auf den Schenkungspflichtteil konfrontiert sein.

(OGH 11.9.2014, 2 Ob 39/14w)

Zur Verfügung gestellt von
Rechtsanwälte *Andréewitch & Simon, Wien*

Steuertipps

Sozialbetrugsbekämpfungsgesetz

Zweck des SBBG ist die Bekämpfung von Sozialbetrug durch verbesserte Koordination und wirksame Kontrollen der zuständigen Behörden. Dazu werden unter anderem gemeinsame Stellen zur Kooperation und Information der betroffenen Behörden und eine Sozialbetrugsdatenbank beim BMF eingerichtet. Die einzelnen Straftatbestände und diesbezüglichen Strafen sind weiterhin in den §§ 153c bis 153e StGB (Vorenthalten von Dienstnehmerbeiträgen, betrügerisches Vorenthalten von SV- und BUA-K-Beiträgen, organisierte Schwarzarbeit) festgelegt.

Als Sozialbetrug im Sinne des SBBG gelten alle Verhaltensweisen, die eine Verletzung der abgaben- bzw beitragsrechtlich auferlegten Pflichten im Zusammenhang mit der Ausführung von Dienst- oder Werkleistungen bewirken. Sozialbetrug liegt insbesondere vor, wenn

- der Dienstgeber vorsätzlich ASVG-Dienstnehmerbeiträge dem berechtigten Versicherungsträger vorenthält oder
- jemand eine Person im Wissen, dass die SV- bzw BUA-K-Beiträge nicht vollständig entrichtet werden sollen, anmeldet oder dies vermittelt oder in Auftrag gibt oder
- Personen berufsmäßig zur selbstständigen oder unselbstständigen Erwerbstätigkeit ohne die erforderliche Anmeldung zur Sozialversicherung oder ohne die erforderliche Gewerbeberechtigung angeworben, vermittelt oder überlassen werden oder
- eine größere Zahl illegal erwerbstätiger Personen beschäftigt oder mit der selbstständigen Durchführung von Arbeiten beauftragt werden oder
- Personen vorsätzlich zur Sozialversicherung angemeldet werden, um diesen den ungerechtfertigten Bezug von Sozialleistungen zu ermöglichen (Stichwort: Scheindienstverhältnis).

Besondere Regelungen enthält das SBBG zur Vermeidung der Gründung von Scheinunternehmen. Als Scheinunternehmen gelten Unternehmen, die vorrangig den Zweck haben, Abgaben und Beiträge zu verkürzen oder Personen zur Sozialversicherung anzumelden, damit diese ungerechtfertigte Sozialleistungen beziehen können. Eine Liste der Scheinunternehmen soll im Internet und Firmenbuch veröffentlicht werden.

Liegt ein Verdacht auf Bestehen eines Scheinunternehmens vor, ist dieser Verdacht dem Unternehmen durch die Abgabenbehörde schriftlich mitzuteilen. Dieses kann dann binnen einer Woche ab Zustellung der Mitteilung persönlich Widerspruch erheben, wobei neben dieser

kurzen Frist auch sonstige Verfahrensregelungen zur Feststellung von Scheinunternehmen (Zustellung ohne Zustellnachweis, Widerspruchsform etc) rechtsstaatlich sehr bedenklich erscheinen.

Wichtig ist, dass der Auftraggeber eines Scheinunternehmens, wenn er wusste oder wissen musste, dass es sich beim Auftragnehmer um ein Scheinunternehmen handelt, zusätzlich zu diesem als Bürge und Zahler nach § 1357 ABGB für Mindestentgeltansprüche des Dienstnehmers haften kann.

IASB veröffentlicht einen Entwurf zu Änderungen an IAS 1 Darstellung des Abschlusses

Die vorgeschlagenen Änderungen dienen der Klarstellung der Kriterien für die Klassifizierung von Schulden als kurz- oder langfristig.

Nach aktuellen Vorschriften ist eine Schuld als kurzfristig zu klassifizieren, wenn eines der vier alternativen Kriterien in IAS 1.69 einschlägig ist. Daran soll im Kern nichts geändert werden. Nach dem vierten Kriterium ist eine Schuld kurzfristig, wenn das Unternehmen nicht das uneingeschränkte Recht hat, die Erfüllung der Schuld um mindestens zwölf Monate nach dem Bilanzstichtag zu verschieben.

Mit Entwurf ED/2015/1 schlägt das IASB zur Klarstellung dieses Kriteriums vor, dass

- nur die Rechte zu betrachten sind, die am Bilanzstichtag bestehen,
- nicht nur unbedingte Rechte, wie es derzeit heißt, sondern auch bedingte Rechte zu berücksichtigen sind und diese bedingten Rechte ausschließlich nach den Verhältnissen, die am Bilanzstichtag relevant sind, beurteilt werden sollen.

Die Klarstellung führt beispielsweise dazu, dass eine Schuld dann als langfristig zu klassifizieren ist, wenn dem Unternehmen bereits am Bilanzstichtag das (bedingte) Recht eingeräumt wird, die Erfüllung mehr als zwölf Monate zu verschieben, solange eine bestimmte Kreditvereinbarung (zum Beispiel Einhaltung bestimmter Liquiditätskennzahlen) nicht verletzt wird.

Dabei kommt es nicht darauf an, wie sich die Kennzahlen im Bilanzaufstellungszeitraum entwickeln oder welche Entwicklung im folgenden 12-Monats-Zeitraum erwartet wird. Ausschlaggebend sind allein die Verhältnisse am Bilanzstichtag: Ist die Kreditvereinbarung und damit die Bedingung für die Ausübung des Rechts am

Stichtag erfüllt, wird das Recht bei der Klassifizierung der Schuld berücksichtigt – mit der Folge, dass die Schuld als langfristig klassifiziert wird.

Zudem soll klargestellt werden, dass – für Zwecke der Klassifizierung der Schuld – unter dem Begriff der „Erfüllung“ die Übertragung von Barmitteln, Eigenkapitalinstrumenten oder sonstigen Vermögenswerten oder Leistungen an eine Gegenpartei zu verstehen ist.

Zur besseren Lesbarkeit des Standards schlägt das IASB des Weiteren vor, eine Neuordnung derjenigen Paragraphen vorzunehmen, in denen Positiv- und Negativbeispiele zu dem vierten Kriterium enthalten sind. Diese Anwendungsbeispiele thematisieren Refinanzierungsvereinbarungen sowie Verletzungen von Kreditvereinbarungen und deren Auswirkungen auf die Klassifizierung von Schulden nach ihrer Fristigkeit.

Ein Erstanwendungszeitpunkt wird noch nicht vorgeschlagen, eine vorzeitige Anwendung soll jedoch gestattet werden. Es ist vorgesehen, dass die Änderungen des IAS 1 retrospektiv anzuwenden sind.

Praxishinweis

Die vorgeschlagenen Änderungen von IAS 1 dienen im Wesentlichen der Klarstellung bislang häufig diskutierter Detailregelungen des IAS 1. Bei Umsetzung der Vorschläge dürfte die Klassifizierung von Schulden als kurz- oder langfristig künftig für den Bilanzierenden einfacher werden, weshalb die Änderungen grundsätzlich zu begrüßen sind.

Kurz gefasst

Der Entwurf ED/2015/1 Klassifizierung von Schulden dient der Klarstellung der Regelungen zur Klassifizierung von Schulden als kurz- oder langfristig. Im Wesentlichen wird klargestellt, dass es bei der Beurteilung, ob ein Recht zum Aufschieben der Fälligkeit einer Schuld besteht, auf die bestehenden (unbedingten und bedingten) Rechte und Verhältnisse am Abschlussstichtag ankommt. Der Entwurf sieht schließlich vor, dass die erstmalige Anwendung der vorgesehenen Änderungen an IAS 1 retrospektiv erfolgen soll.

Neuigkeiten und Änderungen im Steuerrecht

Steuerreform 2015/2016: Neugestaltung der Lohnsteuer- und Beitragsbegünstigungen

Durch das StRefG 2015/2016 wird der Begünstigungskatalog des Lohnsteuer- und Beitragsrechts mit Wirkung ab 2016 geändert.

a) Wegfallende Begünstigungen im Lohnsteuer- und Beitragsrecht:

- Haustrunk im Brauereigewerbe
- Steuerbefreiung für Beförderungsunternehmen bei Beförderung der eigenen Arbeitnehmer oder deren Angehörigen („ÖBB-Befreiung“)
- Verbesserungsvorschläge und Dienstfindungen (zusätzliches Jahressechstel bzw Beitragsbefreiung entfällt)

b) Wegfall spezifischer Beitragsbefreiungen:

- Fehlgeldentschädigungen
- Werkzeuggelder
- Jubiläumsgelder
- freiwillige soziale Zuwendungen aus besonderem Anlass
- Freimilch
- Versicherungsprämiennachlässe

c) Neue bzw geänderte Befreiungen, die gleichermaßen im Lohnsteuer- und Beitragsrecht gelten:

- vom Leistungsangebot der gesetzlichen Krankenversicherung erfasste Gesundheitsförderungsmaßnahmen
- Sachzuwendungen anlässlich eines Dienst- oder Firmenjubiläums bis zu EUR 186 jährlich
- Reiseaufwandsentschädigungen an Betriebsratsmitglieder, soweit sie Steuerfreigrenzen für Dienstreiseaufwandsersatz nicht übersteigen
- Zuwendungen des Arbeitgebers für das Begräbnis des Arbeitnehmers, dessen (Ehe-)Partners oder dessen Kinder
- geldwerter Vorteil aus unverzinslichen und zinsverbilligten Gehaltsvorschüssen und Arbeitgeberdarlehen, soweit der Betrag von EUR 7.300 nicht überstiegen wird (von Verordnung ins EStG übernommen)
- bestimmte Mitarbeiterrabatte
- Der Freibetrag für Mitarbeiterbeteiligungen wurde von EUR 1.460,00 auf EUR 3.000,00 erhöht
- Hinsichtlich der Befreiung für die begünstigte Verköstigung entfällt das Kriterium der „nahe gelegenen“ Gaststätte

d) Werbungskostenpauschale für Expatriates: In die Verordnung zur Werbungskostenpauschale soll eine Regelung für Expatriates aufgenommen werden. Diese können eine Pauschale in der Höhe von 20 % des Brut-

tobezugs bzw höchstens EUR 5.000 pa geltend machen (der im Begutachtungsentwurf enthaltene Maximalbetrag von EUR 2.500 soll dem Vernehmen nach auf EUR 5.000 angehoben werden; eine endgültige Fassung der Verordnungsänderung liegt derzeit aber noch nicht vor).

e) Neuregelung der Krankenversicherung für Lehrlinge: Die Beitragsbefreiung hinsichtlich der Krankenversicherung der Lehrlinge für die ersten zwei Lehrjahre wird entfallen. Im Gegenzug wird ein geringerer Beitragsatz von 3,35 % eingeführt, der anteilig vom Lehrling (1,67 %) und vom Dienstgeber (1,68 %) zu tragen ist.

Stellungnahme zu Personalrückstellungen vom AFRAC veröffentlicht

Am 15. Juli 2015 veröffentlichte das AFRAC die Stellungnahme „Rückstellungen für Pensions-, Abfertigungs-, Jubiläumsgeld- und vergleichbare langfristig fällige Verpflichtungen nach den Vorschriften des Unternehmensgesetzbuches“.

Die Veröffentlichung beinhaltet wenige Abweichungen zum bereits kommunizierten Entwurf. Die grundlegenden Eckpunkte sind unverändert:

- **Wahlrecht des Bewertungsverfahrens:** Verfahren der laufenden Einmalprämien (PUC-Methode aus IAS19) oder Teilwertverfahren.
- **Wahlrecht des Rechnungszinssatzes:** Stichtagszinssatz oder siebenjähriger Durchschnittszinssatz; vereinfachend kann eine durchschnittliche Restlaufzeit von 15 Jahren angenommen werden.
- **Pensionszahlungen:** Voraussichtliche Steigerungen und Bezugsanpassungen sind zu berücksichtigen.
- **Erfassung von Wertänderungen:** Neben rechnungsmäßigen Zinsen kann auch die Auswirkung einer Zinssatzänderung im Finanzergebnis ausgewiesen werden.
- **Verteilung des Unterschiedsbetrages:** Der sich aus der erstmaligen Anwendung der Stellungnahme ergebende Unterschiedsbetrag kann über einen Zeitraum von fünf Jahren verteilt werden.

Die Änderungen im Vergleich zum Entwurf der Stellungnahme im Überblick:

- **Rechnungslegungsänderungsgesetz:** Der Text wurde an die Änderungen des UGB durch das RÄG 2014 angepasst, inhaltlich ergeben sich dadurch keine Änderungen (vgl RZ 1).

• **Wahrscheinlichkeitsannahmen:** Die Vorgangsweise wurde weiter präzisiert (vgl RZ 43+44):

- Die Wahrscheinlichkeitsannahmen müssen auf einer umsichtigen Schätzung beruhen und individuell für Personen oder Personengruppen getroffen werden.
- Grundlage für die relevanten versicherungsmathematischen Parameter zur Bewertung der Rückstellungen ist die jeweilige Pensions- bzw Abfertigungs- oder Jubiläumsgeldzusage.
- Die Fluktuationswahrscheinlichkeit ist differenziert nach einzelnen Gruppen von Mitarbeitern zu ermitteln.

• **Ausgelagerte Verpflichtungen:** Die Stellungnahme enthält einige Klarstellungen zur Bewertung des Planvermögens.

• **Jubiläumsgeldrückstellungen:** Entsprechend dem Entwurf zur Stellungnahme war bei der Zusage von mehreren Jubiläumsgeldzahlungen an einen Arbeitnehmer für jede Zahlung eine Rückstellung zu bilden. Die endgültige Stellungnahme fordert nur die Berücksichtigung der verschiedenen Zahlungen bei der Rückstellungsberechnung (vgl RZ 71).

Die Stellungnahme ist auf Geschäftsjahre, die nach dem 31. Dezember 2015 beginnen, anzuwenden. Eine vorzeitige Anwendung ist möglich. Zur Erleichterung der erstmaligen Anwendung der AFRAC-Stellungnahme wurde in der Erläuterung zu RZ 97 ein umfassendes Beispiel aufgenommen.

Der Entwurf der Stellungnahme steht auf der Homepage des AFRAC | Austrian Financial Reporting and Auditing Committee zur weiteren Verwendung zur Verfügung. (Link: <http://www.afrac.at/?page-id=5609>)

Zur Verfügung gestellt von der KPMG Austria GmbH.

Wirtschaftsbarometer

Flops

Der Juli 2015 war keine „Saure-Gurken-Zeit“: Sieben von zehn der größten Insolvenzen sind Sanierungsverfahren, fünf davon mit Eigenverwaltung. Auch wenn die Sanierung nicht immer auf Anhieb gelingt, sind die Fälle doch typischerweise gut vorbereitet. Das ist ein enormer Vorteil für alle Beteiligten, auch für die Gläubiger.

Denn Bedingung für die Eigenverwaltung ist ein Finanzplan, der zeigt, dass die Liquidität während des Verfahrens aufrechterhalten werden kann und neue Bestellungen in dieser Zeit auch gezahlt werden können. In den Sanierungsverfahren mit Eigenverwaltung gibt es obendrein innerhalb sehr kurzer Frist einen Bericht des Sanierungsverwalters, der vor allem über die Liquidität und den Finanzplan zu berichten hat.

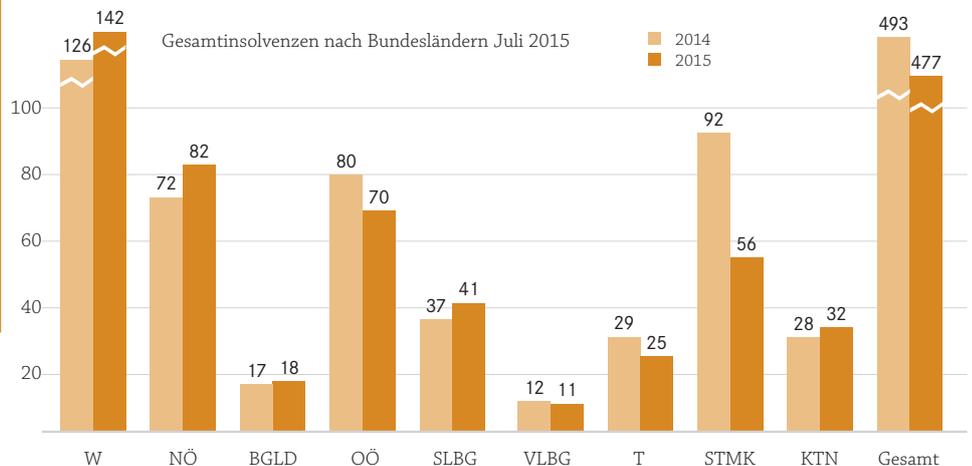
Diese Regeln kamen im Juli 2010 durch das IRÄG2010 in die österreichische Rechtsordnung und haben sich ausgesprochen gut bewährt.

DIE 10 GRÖSSTEN INSOLVENZEN IM JULI 2015

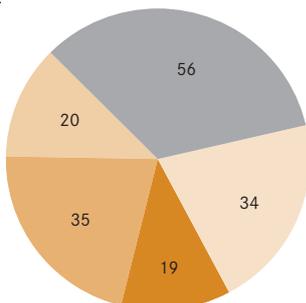
1. BISO Schrattenecker GmbH	Ort/Innkreis	SV. o. EV.	55,6 Mio.
2. IASON GmbH	Graz-Straßgang	SV. m. EV.	24,1 Mio.
3. NCA Container- und Anlagenbau GmbH	St. Paul/Lavanttal	Konkurs	10,1 Mio.
4. ARGOS Zyklotron Betriebs-GesmbH	Graz-Straßgang	SV. m. EV.	7,3 Mio.
5. ROSENTHAL KG	Wien	Konkurs	7,1 Mio.
6. Hopf Gesellschaft m.b.H. & Co KG	Knittelfeld	SV. m. EV.	5,0 Mio.
7. Abalo Media GmbH	Wien	Konkurs	4,0 Mio.
8. Seniorenheimstätte Sekirn/Wörther See Errichtungs- und Betriebs-Ges.m.b.H.	Reifnitz	SV. m. EV.	3,9 Mio.
9. Ing. L. Gruber Baugesellschaft m.b.H.	Graz-Liebenau	SV. o. EV.	3,6 Mio.
10. Baumann Erdbewegung GmbH	St. Marienkirchen	SV. m. EV.	3,3 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, JULI 2015

	ANZAHL	VERBINDLICHKEITEN*
Insolvenzen bis 1 Mio. EUR	281	20
Insolvenzen von 1 Mio. EUR bis 5 Mio. EUR	15	35
Insolvenzen von 5 Mio. EUR bis 10 Mio. EUR	3	19
Insolvenzen von 10 Mio. EUR bis 50 Mio. EUR	2	34
Insolvenzen mehr als 50 Mio. EUR	1	56
eröffnete Insolvenzen gesamt	302	164

*geschätzte Passiva in Mio. EUR

Flops & Tops in der österreichischen Wirtschaft

Tops

„Sport ist Mord“ – dieser Spruch aus grauer Vorzeit hat längst ausgedient. Wandern, Radfahren und Co erfreuen sich heutzutage größter Beliebtheit, und das Thema Fitness ist in aller Munde. Für jede Sportart gibt es die richtige Ausrüstung, wobei die Österreicher durchaus gewillt sind, zu investieren. Der KSV1870 hat die Besten der Besten gerankt, und siehe da – es finden sich zahlreiche INTERSPORT-Fachhändler unter den Top 10.

TOP 10 IM EINZELHANDEL MIT FAHRRÄDERN, SPORT- UND CAMPINGARTIKELN

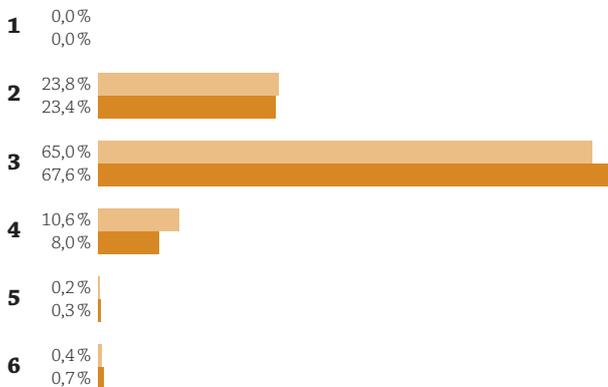
1. Schneider Sportartikel Gesellschaft m.b.H.	Altenmarkt Pongau	S	228
2. BERGFUCHS Fachgeschäft für den Berg- und Wandersport Ges.m.b.H	Wien	W	233
3. Wintersport Tirol Handels GmbH	Innsbruck	T	235
4. Sport Glanzer GmbH & Co KG	Sölden	T	236
5. Johann Pötscher GmbH	Schenkenfelden	O	240
6. HERVIS Sport- und Modegesellschaft m.b.H.	Wals	S	241
7. Kitzsport Gesellschaft m.b.H.	Kitzbühel	T	243
8. Sports & Emotions GmbH	Kaprun	S	244
9. Florian Frühstückl GmbH	Tamsweg	S	249
10. Sport Bründl Gesellschaft m.b.H.	Kaprun	S	252

Basis der Auswertung sind Unternehmen mit einem Umsatz von mindestens EUR 4 Mio. Gereiht wurden Unternehmen, deren Umsatzzahlen in unserer Datenbank zuordenbar erfasst sind. Ein Anspruch auf Richtigkeit und/oder Vollständigkeit kann nicht abgeleitet werden. Stand: 20.8.2015

KSV1870 Rating

KSV1870 Rating-Profil

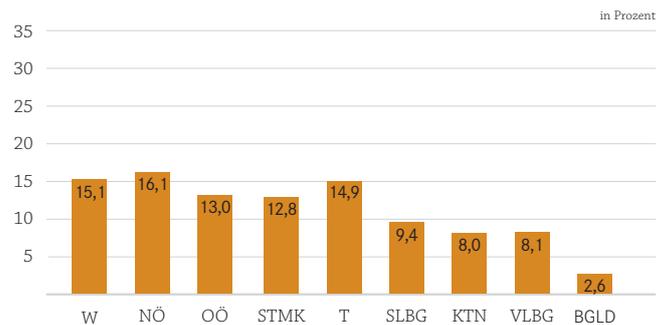
Verteilung auf KSV1870 Rating-Klassen im Vergleich zu Wirtschaft Österreich gesamt. Bsp.: 23,8 % der Unternehmen sind in Rating-Klasse 2.



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

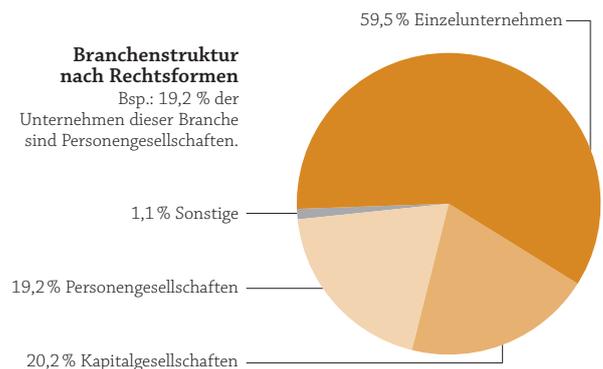
Branchenstruktur nach Bundesländern

Bsp.: 16,1 % der Unternehmen sind in Niederösterreich ansässig.



Branchenstruktur nach Rechtsformen

Bsp.: 19,2 % 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.

Unternehmenssanierungen brauchen mehr betriebswirtschaftliche Unterstützung!

Vom 23. bis 24. April 2015 fand an der Johannes Kepler Universität die vom Institut für Controlling und Consulting unter der Leitung von Frau Univ.-Prof. Birgit Feldbauer-Durstmüller ausgerichtete Jahrestagung für Unternehmenssanierung statt. Die zentralen Inhalte der Veranstaltung, die sich sowohl aus Teilnehmern aus der Wissenschaft als auch der Unternehmenspraxis zusammensetzte, waren die aktuellen (rechtlichen) Rahmenbedingungen einer Unternehmenssanierung in Österreich sowie zukünftige Entwicklungen und mögliche Verbesserungen.

Das österreichische Insolvenzrecht im internationalen Vergleich

Prof. Christoph Paulus, Rechtsprofessor an der Humboldt-Universität zu Berlin, eröffnete seinen Vortrag mit einem Exkurs in die Antike: Der Makel des Konkurses habe sich bereits in Rom manifestiert, denn zu dieser Zeit sei der Bankrotteur gleich wie der Dieb bestraft worden. In Deutschland und Österreich ist aktuell die oberste Zielsetzung des Insolvenzrechts, die Gläubiger zu befriedigen. In England ging man im Laufe der Zeit den Schritt, sich den Unternehmern mehr zuzuwenden (Enterprise Act 2010). Es fand eine Annäherung an das amerikanische Chapter 11 statt. Konträr zur Gläubigerzentrierung im kontinentaleuropäischen Raum steht in der angelsächsischen Konzeption der Schuldner im Fokus. Primärzweck des Insolvenzrechts in Großbritannien und den Vereinigten Staaten ist es, den Schuldnern wieder auf die Beine zu helfen.

Es wird häufig damit argumentiert, dass die Hauptaufgabe des Insolvenzrechts die ordentliche Abwicklung insolventer Unternehmen sei. Bei ökonomischer Betrachtung dient das Insolvenzrecht jedoch dazu, unproduktive Produktionsgüter und Ressourcen wieder ihrer bestmöglichen Verwendung zuzuführen. Ein effizientes Insolvenzrecht schafft es, Ordnung und Struktur in einem chaotischen Rahmen sicherzustellen. Diese Ordnungsfunktion ist gegenwärtig lediglich auf Unternehmen beschränkt. Für Länder und Staaten gibt es zum momentanen Zeitpunkt keinen Abwicklungsmechanismus, obwohl anzunehmen ist, dass Kapitalmärkte positiv auf einen solchen Mechanismus reagieren würden. Ein gutes Insolvenzrecht sollte drei fundamentalen Kriterien genügen:

- Transparenz
- Effizienz
- Fairness

Menschen besitzen einen inhärenten Sinn für Fairness. Das Insolvenzrecht ist im Grunde ein psychologisches Phänomen, das nach Fairness strebt. Ausgangspunkt in einem Sanierungs- und Insolvenzverfahren muss demzufolge die Gleichbehandlung sein (zurückgehend auf den römischen Rechtsgrundsatz „par conditio creditorum“). Sollten bestimmte Gläubiger bessergestellt werden (Arbeitnehmer, Kleinanleger), braucht es eine nachvollziehbare Rechtfertigung dafür.

Durch das rigide System in Österreich und Deutschland entsteht großer volkswirtschaftlicher Schaden. Schuldner kommen in der Regel nicht wieder auf die Beine. Dabei werden oftmals die Umstände, die die Insolvenz bedingen, außen vor gelassen. Die deutsche Sprache kennt lediglich den Begriff der Schuld. Im angelsächsischen Sprachraum besteht hingegen ein fundamentaler Unterschied zwischen „to owe“ und „to be guilty“. Zwischen den gegenpoligen Konzepten des kontinentaleuropäischen und angloamerikanischen Raums liegt das Insolvenzrecht Frankreichs, das auf die Erhaltung von Arbeitsplätzen abzielt. So müssen eventuell Gläubiger auf ihre Forderungen verzichten, um Arbeitnehmer in Beschäftigung zu halten. Vorrangiges Ziel ist die Rettung des Unternehmens – nicht des Unternehmers. In China dauerte es 15 Jahre, um ein Insolvenzrecht zu implementieren. Das eigentliche Gesetz war bereits nach sieben Jahren fertig. Es hat jedoch acht weitere Jahre gedauert, um festzustellen, ob der Gläubigerschutz oder der Schutz der Arbeitnehmer vorrangiges Ziel des Rechts sei. Schlussendlich hat sich der Gläubigerschutz durchgesetzt. In Argentinien zielt das Insolvenzrecht auf die Rettung von Unternehmen ab. Es ergibt sich demnach ein starker wirtschaftspolitischer Fokus. Eine Besonderheit des italienischen Abwicklungsverfahrens ist die Tatsache, dass zuerst die Ansprüche des Staates als Obergläubiger zu bedienen sind. In Russland wird das Insolvenzrecht teilweise auch zur Enteignung zweckentfremdet.

In aller Regel ist nicht anzunehmen, dass das Insolvenzrecht eines Landes wesentliches Kriterium für die Anzahl der Unternehmensgründungen sei. In Krisensituationen kann jedoch durchaus eine „Migrationsbewegung“ der Unternehmen beobachtet werden. Es existiert eine Art Rechtsmarkt, auf dem mit Sanierungsinstrumenten geworben wird. Als Grund für diesen Trend werden häufig sogenannte Akkord-Störer (engl. „holdouts“) genannt, die durch ihr Veto das Zustandekommen eines Sanierungsverfahrens beträchtlich erschweren können. In liberaleren Rechtssystemen bedarf es für ein Sanierungsverfahren lediglich einer einfachen Kopf- und/oder Kapitalmehrheit.

Prof. Walter Buchegger, Institut für Zivilprozessrecht, Insolvenzrecht und vergleichendes Prozessrecht an der Johannes Kepler Universität Linz, reflektierte über die Intentionen des Insolvenzrechtsänderungsgesetzes in Österreich (IRÄG2010). So attestierte er der Reform, dass ein richtiger Schritt in Richtung Entstigmatisierung gelungen sei und sanierungswilligen Unternehmen auch (Sanierungs-)Wege geöffnet würden, die Einleitung eines Sanierungsverfahrens in der Praxis aber noch immer viel zu spät erfolge.

Die Unternehmenssanierung aus Sicht von Sanierungsexperten

Die Sanierungsexperten Dr. Christian Griniger, Raiffeisenlandesbank Oberösterreich, Mag. Bernhard Klingler, KMPG Austria GmbH, und Mag. Thomas Kurz, Rechtsanwälte Haslinger Nagele und Partner, sind sich einig, dass das IRÄG2010 grundsätzlich eine positive Entwicklung darstelle. Es wird jedoch die Konsequenz des Gesetzgebers vermisst. In Zusammenhang mit den Sanierungsverfahren wird mehr Gläubigerautonomie gefordert, um auf die Besonderheiten und Anforderungen des Einzelfalls besser eingehen zu können. Dies berge jedoch die Gefahr in sich, dass die Verfahren noch später eröffnet würden und die sich ergebenden Spielräume von einzelnen Parteien strategisch genützt würden. Ebenso sollte die Förderung von Sanierungskrediten forciert werden, da die Sanierungsfinanzierung unter den aktuellen Rahmenbedingungen für den Kreditgeber mit großen rechtlichen Risiken verbunden sei. Hier ist insbesondere der Gesetzgeber gefordert, einen Rahmen zu schaffen, der es ermöglicht, die Risiken für die finanzierende Institution zu limitieren.

In der Praxis kommt nach der Erfahrung der Experten vor allem der außergerichtlichen Sanierung ein hoher Stellenwert zu. Bisher war niemand bereit, in einem Insolvenzverfahren einen „Goodwill“ im Sinne eines Unternehmenswertes für ein insolventes Unternehmen zu bezahlen. Dies könne durch den Ansatz des „Burden-Sharing“ im Zuge einer außergerichtlichen Sanierung viel eher gelingen. In diesem Ansatz erfolgt eine Einigung über den Verteilungsmechanis-

mus des erzielbaren Erlöses innerhalb der Gläubigergemeinschaft bereits vor einer Investorenansprache.

Vonseiten der Gläubigerschützer wird oftmals das fehlende betriebswirtschaftliche Instrumentarium von Insolvenzverwaltern bemängelt. Das betriebswirtschaftliche Know-how würde laut den Sanierungsexperten bei Bedarf von beratenden Stellen zugekauft. Es stellt sich jedoch die Frage, ob nicht auch (mehr) Betriebswirte als Insolvenzverwalter fungieren können, die wiederum einen Juristen beratend hinzuziehen.

Empirische Befunde aus der Praxis der gerichtlichen Unternehmenssanierung

Dr. Stefan Mayr, Institut für Controlling und Consulting, und Dr. Christine Mitter, Fachhochschule Salzburg, stellten die Ergebnisse empirischer Erhebungen zum Einsatz und der Bedeutung der gerichtlichen Unternehmenssanierung in Österreich vor. Die Zahl der Insolvenzen befindet sich in Österreich seit Jahren auf sehr hohem Niveau. Im Vergleich mit anderen westeuropäischen Ländern weist Österreich eine der höchsten Insolvenzzraten auf. Besonders KMU sind verstärkt insolvenzgefährdet und prägen die österreichische Insolvenzlandschaft. Die vorgestellte Analyse aller 393 eröffneten Insolvenzen des Jahres 2004 im Bundesland Oberösterreich bestätigt dies. Die größte Gruppe stellten mit 77 % Kleinstunternehmen mit weniger als zehn Mitarbeitern dar, alle Insolvenzen betrafen KMU.

2006 wurden, basierend auf den Insolvenzakten, den Insolvenzverwalterberichten und dem Datenmaterial eines Gläubigerschutzverbandes, Charakteristika der betroffenen KMU, Insolvenzzursachen sowie Daten zum gerichtlichen Verfahren erhoben. Rund ein Viertel aller 2004 insolvent gewordenen KMU war 2006 noch aktiv. Da eine Krise jedoch nur dann als überwunden gilt, wenn das betroffene KMU nicht nur die Insolvenz kurzfristig überlebt, sondern die Krise im Sinne eines Neustarts zur nachhaltigen Verbesserung seiner Wettbewerbssituation nutzt, wurde fünf Jahre später (2011) im Sinne einer Längsschnittstudie eruiert, wie viele der 2004 insolvent gewordenen KMU langfristig überlebten. Dies traf lediglich für 65 KMU (ca. 17 % der Insolvenzen) zu. Von den langfristig überlebenden Unternehmen gelang zudem nur 38 % ein nachhaltiger Turnaround (6 % aller 2004 insolvent gewordenen KMU). Die restlichen Unternehmen lagen in ihrer Performance unter dem Branchendurchschnitt, befanden sich bereits in einer Folgeinsolvenz, wiesen ein negatives Eigenkapital auf und/oder agierten nicht mehr als eigenständiges Unternehmen. Im Hinblick auf eine langfristige und nachhaltige Unternehmenssanierung konnte als zentraler Erfolgsfaktor eine strategische Neuausrichtung identifiziert werden. Diese kann entweder durch die Konzentration auf vorhandene Wettbewerbsvorteile

(USP), Innovation, die Einbindung in unternehmerische Netzwerke oder radikale strukturelle Veränderungen im Unternehmen erzielt werden.

Im Jänner 2015 wurde mit der Erhebung aller Insolvenzen des Jahres 2012 in Oberösterreich begonnen, um mithilfe einer umfassenden Analyse von Insolvenzverwalterberichten und einer qualitativen Expertenbefragung eines Gläubigerschutzverbandes die Effekte des IRÄG2010 auf das Insolvenzgeschehen zu beleuchten. Im Rahmen eines gemeinsamen Forschungsprojektes mit der Fachhochschule Salzburg wird evaluiert, ob sich durch das IRÄG2010 die Sanierungschancen für Unternehmen erhöhen. Zudem soll die geplante Studie die Bedeutung verfahrensrechtlicher sowie unternehmensspezifischer Aspekte (Unternehmenscharakteristika, Stakeholder-Beziehungen, Ressourcen) für die Sanierung näher erforschen. Wesentliches Ziel der Untersuchung ist es, durch konkrete Handlungsempfehlungen einen Nutzen für die Unternehmenspraxis (insbesondere für Unternehmer, Berater, Banken und Interessenvertretungen) zu stiften. Ersten Ergebnissen zufolge scheinen auch nach Einführung des IRÄG2010 die Nachhaltigkeit und langfristige Überlebensfähigkeit von sanierten Unternehmen nicht gestiegen zu sein.

Die Unternehmenssanierung aus Sicht eines Insolvenzrichters

Dr. Reinhard Rebernick, Insolvenzrichter am Landesgericht Wels, referierte über die Erfahrungen aus seiner Gerichtspraxis. Grundsätzlich wird von ihm die Gesetzesänderung durch das IRÄG2010 positiv bewertet. Insbesondere die einheitliche Verfahrensstruktur und die Übernahme von Teilen aus der Ausgleichsordnung werden als Fortschritt erachtet. In seiner Tätigkeit als Insolvenzrichter am Landesgericht Wels eröffnete Dr. Rebernick bisher ca. 170 Sanierungsverfahren, davon jedoch lediglich drei mit Eigenverwaltung. Als größte Hürde für das Sanierungsverfahren mit Eigenverwaltung wird die 30-%-Quote gesehen, da kaum ein Unternehmer bereit ist, für die Eigenverwaltung eine um zehn Prozentpunkte höhere Quote anzubieten und simultan dazu umfangreichere Dokumentations- und Auskunftspflichten in Kauf zu nehmen. Der grundsätzlich als Erfolgsprojekt zu bezeichnende, aber terminologisch negativ klingende Zwangsausgleich lebt im neuen Sanierungsverfahren (ohne Eigenverwaltung) fort und lässt sofort erkennen, dass es sich um ein Instrument zur Sanierung von Unternehmen handelt.

Hingegen als problematisch erachtet wird von Dr. Rebernick der Umstand, dass die Sanierungsverfahren primär auf die finanzwirtschaftliche Entschuldung des Schuldners abzielen, jedoch kaum zu weitreichenden Verbesserungsmaßnahmen im betriebswirtschaftlichen Sinn führen. Somit ermöglicht das Sanierungsverfahren auch für Unternehmen die Entschuldung, die über kein nachhaltiges Geschäftsmodell

verfügen. Die oftmals resultierenden Folgeinsolvenzen zeigen, dass ohne gravierende Veränderungen im Produkt- bzw. Leistungserstellungsprozess keine Überlebensfähigkeit durch das Sanierungsverfahren erreicht werden kann. Die Betriebswirtschaft sollte einen Rahmen schaffen, der es angeschlagenen Unternehmen ermöglicht, nachhaltig überlebensfähig zu werden und zu bleiben. Dr. Rebernick spricht sich darüber hinaus gegen eine zu starke Flexibilisierung respektive Liberalisierung der Gläubiger- und Quotenautonomie aus und widerspricht damit einigen Praktikern. Das untere Limit von 20 % sollte erhalten bleiben, da ansonsten Anreize geschaffen werden, die zu einer noch späteren Verfahrenseröffnung führen und die erzielbaren Quoten tendenziell reduzieren.

Zentrale Erkenntnisse und Resümee

Durch die Reform des Insolvenzrechts in Österreich mit dem IRÄG2010 wurde versucht, die Anreize für gerichtliche Sanierungen zu erhöhen und Unternehmen zu einer frühzeitigen Reaktion auf eine Unternehmenskrise zu bewegen. Durch die Umbenennung in Sanierungsverfahren sollte die durch ein Konkursverfahren drohende Stigmatisierung reduziert werden. Ob dies gelingt, wird sich wohl erst mittelfristig zeigen. Der im zentraleuropäischen Raum stark verankerten Stigmatisierung von gescheiterten Unternehmen und Unternehmern muss jedoch auch in der Ausbildung, etwa an Universitäten, aber ebenso in der Medienberichterstattung entgegengewirkt werden. So propagiert die Europäische Kommission bereits seit Jahren eine „Politik der zweiten Chance“ für gescheiterte Unternehmer.

Nach Einschätzung der Sanierungsexperten hat der Gesetzgeber durch das IRÄG durchaus notwendige und sinnvolle Verbesserungen der Rahmenbedingungen geschaffen. Um die für eine strategische Neuausrichtung von Unternehmen notwendigen Sanierungsfinanzierungen in Zukunft zu erleichtern bzw. generell zu ermöglichen, bedarf es jedoch der rechtlichen Absicherung solcher Finanzierungen. Darüber hinaus muss von allen an der Sanierung Beteiligten die betriebswirtschaftliche Betrachtung bzw. Perspektive an Bedeutung gewinnen, da langfristige und nachhaltige Sanierungen nur durch Innovation und strategische Neuausrichtung des Unternehmens erreicht werden können. Eine solche Neuausrichtung geht dabei weit über die in der gerichtlichen Sanierung dominierende finanzwirtschaftliche Perspektive hinaus und bezieht die zentrale Frage der betriebswirtschaftlichen Sanierungsfähigkeit in die Betrachtung mit ein.

Die Autoren:

Dr. Stefan Mayr und David Lixl, BSc, vom Institut für Controlling und Consulting der Johannes Kepler Universität Linz

KOMMENTAR VON DR. HANS-GEORG KANTNER, LEITER INSOLVENZ BEIM KSV1870, ZUM THEMA

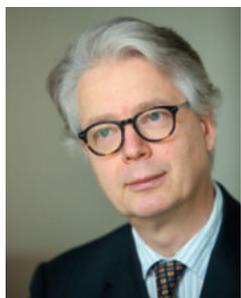


Foto: Elke Mayr

Das hier abgedruckte Abstract der Tagung, die sich immerhin über eineinhalb Tage erstreckte, ist durchaus typisch für diese Art Veranstaltungen, die mittlerweile in Österreich gar keine Seltenheit mehr sind, sondern eigentlich schon fast im Monatstakt stattfinden. Entsprechend schwierig ist es daher, jeweils neue Namen oder

noch unbekannte Inhalte auf das Podium zu bekommen. Die Veranstaltungen richten sich an ein interessiertes Fachpublikum, beziehen aber auch gerne Studenten ein, insbesondere wenn es sich – wie im vorliegenden Fall – um eine Veranstaltung einer Bildungseinrichtung handelt.

Ein bekannter Rechtsprofessor mit rechtshistorischem Tiefgang ist Prof. Paulus, der sein Publikum nicht selten mit drastischen Fakten aus der römischen Rechtsgeschichte instruiert. Seine Aussage, dass sich das kontinentaleuropäische Insolvenzrecht noch zu wenig mit dem Schuldner befasst, also noch zu gläubigerzentriert sei, wird sicherlich auch von den österreichischen Sozialpolitikern mit Bezug auf den Privatkonkurs bestätigt werden. Nun befindet sich das Recht in einem ständigen Wandlungsprozess, da es ja ein Werkzeug von Menschen für Menschen darstellt und schon deshalb geänderte Verhältnisse angemessen regeln und lösen soll. Die Rechte eines insolventen Unternehmers in Österreich sind ungleich besser als in Deutschland, und in diesem Punkt hat Prof. Paulus möglicherweise von seinem Heimatrecht auf die österreichische Rechtslage geschlossen.

Das Stigma der Insolvenz ist und bleibt ein bedeutsames Thema, denn es hat nicht wenige Schuldner daran gehindert, zeitgerecht die erforderlichen Schritte in Richtung Insolvenzantrag zu setzen. Den vielzitierten Schutz vor den Gläubigern, den das US-Insolvenzrecht gewährt, gibt es auch im österreichischen Insolvenzrecht. Denn in Wahrheit kann sich ein Schuldner viel besser auf sein eigenes Insolvenzverfahren vorbereiten, als es den Gläubigern je möglich wäre, die letztlich über wenig Gestaltungsspielraum verfügen und den Vorschlägen des Schuldners daher oftmals schon aus wirtschaftlichen Gründen zustimmen wollen. Leider ist das Vorhaben einer Entstigmatisierung der Insolvenz eine „heiße Kartoffel“, die vom Justizminister zum Wirtschaftsminister und von diesem an die Wirtschaftskammer weitergereicht wird, die sich letztlich auch nicht leicht dafür engagieren kann, dass jährlich 1,3 % ihrer Mitglieder (das ist nämlich der Anteil derer, die insolvent werden) mehr Verständnis

entgegengebracht werden soll als allen anderen, die latent als geschädigte Gläubiger gelten können. Und fragt man die Gebietskrankenkassen, so wollen die von Neugründern nach einer Insolvenz sowieso nichts wissen, denn das ist genau der Personenkreis, der ihnen neben Kopfzerbrechen auch laufend hohe weitere Verluste beschert.

Dass Forscher auf universitärem Boden auch mit Statistiken unserer Mitbewerber operieren, darf uns nicht stören. Die dabei gewonnenen Erkenntnisse sind aber insofern überraschend, als sie die der österreichischen Rechtstradition immanente Sanierungskultur stark relativieren. Denn es stellt sich offenbar bei näherem Hinsehen heraus, dass die so zahlreich sanierten Unternehmen in Wahrheit typischerweise Kleinunternehmen sind. Und dass selbst diese nur zu einem geringen Teil nachhaltig saniert werden können und langfristig überleben und gar wieder gewinnträchtig werden. Zweifellos sind diese Daten statistisch nur bedingt aussagekräftig, da sie nur knapp 400 oberösterreichische Fälle auch nur eines Jahrganges beleuchtet haben. Daher wäre eine etwas breiter angelegte Analyse angezeigt, die dann neben regionalen Unterschieden auch eventuelle Einflüsse gerade der Krisenjahre 2009–2011 herausfiltern könnte. Tatsache ist allerdings auch, dass die österreichische Sanierungskultur und -tradition in besonderer Weise den außergerichtlichen Ausgleich fördert, da alle Teilnehmer eines solchen Prozesses sehr genau wissen, was im Fall einer Ablehnung dann im gerichtlichen Verfahren auf sie zukommen würde. Daher strahlen die Regeln für die gerichtliche Sanierung sehr wohl in den außergerichtlichen Bereich, und da können wir – auch aus Analysen des Autors selbst – erfahren, dass diese Fälle durchaus große Unternehmen betreffen und auch volkswirtschaftliches Gewicht haben. Auch aus diesem Grund darf in dieser Arbeit keine Abwertung des gerichtlichen Sanierungsverfahrens erblickt werden, sondern eine – gegebenenfalls noch zu vertiefende – Darstellung der Faktenlage.

Wann immer Experten von diesem Kaliber zu einer Tagung zusammentreffen, zeigt sich früher oder später der offenbar nicht zu lösende Widerspruch zwischen einerseits dem Wunsch, dass Unternehmer frühzeitig selbst die erforderlichen Schritte setzen mögen und dass die Rechtsordnung sie daher dafür in irgendeiner Weise belohnen sollte, also positive Anreize dazu zu schaffen; und andererseits dem Faktum, dass vielfach die Unternehmer nicht die Lösung des Problems darstellen, sondern eher dessen Ursache sind. Und man sich daher ohne tiefgreifende Änderungen vor allem im Management keine strategische Neuausrichtung des Unternehmens erwarten darf. Scylla und Charybdis der Sanierungswelt also, und es wäre gänzlich unspannend, wenn dieser Gegensatz am 23. und 24. April 2015 für immer ausgeräumt worden wäre.

In aller Regel ist nicht anzunehmen, dass das Insolvenzrecht eines Landes wesentliches Kriterium für die Anzahl der Unternehmensgründungen sei. In Krisensituationen kann jedoch durchaus eine „Migrationsbewegung“ der Unternehmen beobachtet werden. Es existiert eine Art Rechtsmarkt, auf dem mit Sanierungsinstrumenten geworben wird. Als Grund für diesen Trend werden häufig sogenannte Akkord-Störer (engl. „holdouts“) genannt, die durch ihr Veto das Zustandekommen eines Sanierungsverfahrens beträchtlich erschweren können. In liberaleren Rechtssystemen bedarf es für ein Sanierungsverfahren lediglich einer einfachen Kopf- und/oder Kapitalmehrheit.

Prof. Walter Buchegger, Institut für Zivilprozessrecht, Insolvenzrecht und vergleichendes Prozessrecht an der Johannes Kepler Universität Linz, reflektierte über die Intentionen des Insolvenzrechtsänderungsgesetzes in Österreich (IRÄG2010). So attestierte er der Reform, dass ein richtiger Schritt in Richtung Entstigmatisierung gelungen sei und sanierungswilligen Unternehmen auch (Sanierungs-)Wege geöffnet würden, die Einleitung eines Sanierungsverfahrens in der Praxis aber noch immer viel zu spät erfolge.

Die Unternehmenssanierung aus Sicht von Sanierungsexperten

Die Sanierungsexperten Dr. Christian Griniger, Raiffeisenlandesbank Oberösterreich, Mag. Bernhard Klingler, KMPG Austria GmbH, und Mag. Thomas Kurz, Rechtsanwälte Haslinger Nagele und Partner, sind sich einig, dass das IRÄG2010 grundsätzlich eine positive Entwicklung darstelle. Es wird jedoch die Konsequenz des Gesetzgebers vermisst. In Zusammenhang mit den Sanierungsverfahren wird mehr Gläubigerautonomie gefordert, um auf die Besonderheiten und Anforderungen des Einzelfalls besser eingehen zu können. Dies berge jedoch die Gefahr in sich, dass die Verfahren noch später eröffnet würden und die sich ergebenden Spielräume von einzelnen Parteien strategisch genutzt würden. Ebenso sollte die Förderung von Sanierungskrediten forciert werden, da die Sanierungsfinanzierung unter den aktuellen Rahmenbedingungen für den Kreditgeber mit großen rechtlichen Risiken verbunden sei. Hier ist insbesondere der Gesetzgeber gefordert, einen Rahmen zu schaffen, der es ermöglicht, die Risiken für die finanzierende Institution zu limitieren.

In der Praxis kommt nach der Erfahrung der Experten vor allem der außergerichtlichen Sanierung ein hoher Stellenwert zu. Bisher war niemand bereit, in einem Insolvenzverfahren einen „Goodwill“ im Sinne eines Unternehmenswertes für ein insolventes Unternehmen zu bezahlen. Dies könne durch den Ansatz des „Burden-Sharing“ im Zuge einer außergerichtlichen Sanierung viel eher gelingen. In diesem Ansatz erfolgt eine Einigung über den Verteilungsmechanis-

mus des erzielbaren Erlöses innerhalb der Gläubigergemeinschaft bereits vor einer Investorenansprache.

Vonseiten der Gläubigerschützer wird oftmals das fehlende betriebswirtschaftliche Instrumentarium von Insolvenzverwaltern bemängelt. Das betriebswirtschaftliche Know-how würde laut den Sanierungsexperten bei Bedarf von beratenden Stellen zugekauft. Es stellt sich jedoch die Frage, ob nicht auch (mehr) Betriebswirte als Insolvenzverwalter fungieren können, die wiederum einen Juristen beratend hinzuziehen.

Empirische Befunde aus der Praxis der gerichtlichen Unternehmenssanierung

Dr. Stefan Mayr, Institut für Controlling und Consulting, und Dr. Christine Mitter, Fachhochschule Salzburg, stellten die Ergebnisse empirischer Erhebungen zum Einsatz und der Bedeutung der gerichtlichen Unternehmenssanierung in Österreich vor. Die Zahl der Insolvenzen befindet sich in Österreich seit Jahren auf sehr hohem Niveau. Im Vergleich mit anderen westeuropäischen Ländern weist Österreich eine der höchsten Insolvenzzraten auf. Besonders KMU sind verstärkt insolvenzgefährdet und prägen die österreichische Insolvenzlandschaft. Die vorgestellte Analyse aller 393 eröffneten Insolvenzen des Jahres 2004 im Bundesland Oberösterreich bestätigt dies. Die größte Gruppe stellten mit 77 % Kleinstunternehmen mit weniger als zehn Mitarbeitern dar, alle Insolvenzen betrafen KMU.

2006 wurden, basierend auf den Insolvenzakten, den Insolvenzverwalterberichten und dem Datenmaterial eines Gläubigerschutzverbandes, Charakteristika der betroffenen KMU, Insolvenzzursachen sowie Daten zum gerichtlichen Verfahren erhoben. Rund ein Viertel aller 2004 insolvent gewordenen KMU war 2006 noch aktiv. Da eine Krise jedoch nur dann als überwunden gilt, wenn das betroffene KMU nicht nur die Insolvenz kurzfristig überlebt, sondern die Krise im Sinne eines Neustarts zur nachhaltigen Verbesserung seiner Wettbewerbssituation nutzt, wurde fünf Jahre später (2011) im Sinne einer Längsschnittstudie eruiert, wie viele der 2004 insolvent gewordenen KMU langfristig überlebten. Dies traf lediglich für 65 KMU (ca. 17 % der Insolvenzen) zu. Von den langfristig überlebenden Unternehmen gelang zudem nur 38 % ein nachhaltiger Turnaround (6 % aller 2004 insolvent gewordenen KMU). Die restlichen Unternehmen lagen in ihrer Performance unter dem Branchendurchschnitt, befanden sich bereits in einer Folgeinsolvenz, wiesen ein negatives Eigenkapital auf und/oder agierten nicht mehr als eigenständiges Unternehmen. Im Hinblick auf eine langfristige und nachhaltige Unternehmenssanierung konnte als zentraler Erfolgsfaktor eine strategische Neuausrichtung identifiziert werden. Diese kann entweder durch die Konzentration auf vorhandene Wettbewerbsvorteile

(USP), Innovation, die Einbindung in unternehmerische Netzwerke oder radikale strukturelle Veränderungen im Unternehmen erzielt werden.

Im Jänner 2015 wurde mit der Erhebung aller Insolvenzen des Jahres 2012 in Oberösterreich begonnen, um mithilfe einer umfassenden Analyse von Insolvenzverwalterberichten und einer qualitativen Expertenbefragung eines Gläubigerschutzverbandes die Effekte des IRÄG2010 auf das Insolvenzgeschehen zu beleuchten. Im Rahmen eines gemeinsamen Forschungsprojektes mit der Fachhochschule Salzburg wird evaluiert, ob sich durch das IRÄG2010 die Sanierungschancen für Unternehmen erhöhen. Zudem soll die geplante Studie die Bedeutung verfahrensrechtlicher sowie unternehmensspezifischer Aspekte (Unternehmenscharakteristika, Stakeholder-Beziehungen, Ressourcen) für die Sanierung näher erforschen. Wesentliches Ziel der Untersuchung ist es, durch konkrete Handlungsempfehlungen einen Nutzen für die Unternehmenspraxis (insbesondere für Unternehmer, Berater, Banken und Interessenvertretungen) zu stiften. Ersten Ergebnissen zufolge scheinen auch nach Einführung des IRÄG2010 die Nachhaltigkeit und langfristige Überlebensfähigkeit von sanierten Unternehmen nicht gestiegen zu sein.

Die Unternehmenssanierung aus Sicht eines Insolvenzrichters

Dr. Reinhard Rebernick, Insolvenzrichter am Landesgericht Wels, referierte über die Erfahrungen aus seiner Gerichtspraxis. Grundsätzlich wird von ihm die Gesetzesänderung durch das IRÄG2010 positiv bewertet. Insbesondere die einheitliche Verfahrensstruktur und die Übernahme von Teilen aus der Ausgleichsordnung werden als Fortschritt erachtet. In seiner Tätigkeit als Insolvenzrichter am Landesgericht Wels eröffnete Dr. Rebernick bisher ca. 170 Sanierungsverfahren, davon jedoch lediglich drei mit Eigenverwaltung. Als größte Hürde für das Sanierungsverfahren mit Eigenverwaltung wird die 30-%-Quote gesehen, da kaum ein Unternehmer bereit ist, für die Eigenverwaltung eine um zehn Prozentpunkte höhere Quote anzubieten und simultan dazu umfangreichere Dokumentations- und Auskunftspflichten in Kauf zu nehmen. Der grundsätzlich als Erfolgsprojekt zu bezeichnende, aber terminologisch negativ klingende Zwangsausgleich lebt im neuen Sanierungsverfahren (ohne Eigenverwaltung) fort und lässt sofort erkennen, dass es sich um ein Instrument zur Sanierung von Unternehmen handelt.

Hingegen als problematisch erachtet wird von Dr. Rebernick der Umstand, dass die Sanierungsverfahren primär auf die finanzwirtschaftliche Entschuldung des Schuldners abzielen, jedoch kaum zu weitreichenden Verbesserungsmaßnahmen im betriebswirtschaftlichen Sinn führen. Somit ermöglicht das Sanierungsverfahren auch für Unternehmen die Entschuldung, die über kein nachhaltiges Geschäftsmodell

verfügen. Die oftmals resultierenden Folgeinsolvenzen zeigen, dass ohne gravierende Veränderungen im Produkt- bzw. Leistungserstellungsprozess keine Überlebensfähigkeit durch das Sanierungsverfahren erreicht werden kann. Die Betriebswirtschaft sollte einen Rahmen schaffen, der es angeschlagenen Unternehmen ermöglicht, nachhaltig überlebensfähig zu werden und zu bleiben. Dr. Rebernick spricht sich darüber hinaus gegen eine zu starke Flexibilisierung respektive Liberalisierung der Gläubiger- und Quotenautonomie aus und widerspricht damit einigen Praktikern. Das untere Limit von 20 % sollte erhalten bleiben, da ansonsten Anreize geschaffen werden, die zu einer noch späteren Verfahrenseröffnung führen und die erzielbaren Quoten tendenziell reduzieren.

Zentrale Erkenntnisse und Resümee

Durch die Reform des Insolvenzrechts in Österreich mit dem IRÄG2010 wurde versucht, die Anreize für gerichtliche Sanierungen zu erhöhen und Unternehmen zu einer frühzeitigen Reaktion auf eine Unternehmenskrise zu bewegen. Durch die Umbenennung in Sanierungsverfahren sollte die durch ein Konkursverfahren drohende Stigmatisierung reduziert werden. Ob dies gelingt, wird sich wohl erst mittelfristig zeigen. Der im zentraleuropäischen Raum stark verankerten Stigmatisierung von gescheiterten Unternehmen und Unternehmern muss jedoch auch in der Ausbildung, etwa an Universitäten, aber ebenso in der Medienberichterstattung entgegengewirkt werden. So propagiert die Europäische Kommission bereits seit Jahren eine „Politik der zweiten Chance“ für gescheiterte Unternehmer.

Nach Einschätzung der Sanierungsexperten hat der Gesetzgeber durch das IRÄG durchaus notwendige und sinnvolle Verbesserungen der Rahmenbedingungen geschaffen. Um die für eine strategische Neuausrichtung von Unternehmen notwendigen Sanierungsfinanzierungen in Zukunft zu erleichtern bzw. generell zu ermöglichen, bedarf es jedoch der rechtlichen Absicherung solcher Finanzierungen. Darüber hinaus muss von allen an der Sanierung Beteiligten die betriebswirtschaftliche Betrachtung bzw. Perspektive an Bedeutung gewinnen, da langfristige und nachhaltige Sanierungen nur durch Innovation und strategische Neuausrichtung des Unternehmens erreicht werden können. Eine solche Neuausrichtung geht dabei weit über die in der gerichtlichen Sanierung dominierende finanzwirtschaftliche Perspektive hinaus und bezieht die zentrale Frage der betriebswirtschaftlichen Sanierungsfähigkeit in die Betrachtung mit ein.

Die Autoren:

Dr. Stefan Mayr und David Lixl, BSc, vom Institut für Controlling und Consulting der Johannes Kepler Universität Linz

KOMMENTAR VON DR. HANS-GEORG KANTNER, LEITER INSOLVENZ BEIM KSV1870, ZUM THEMA

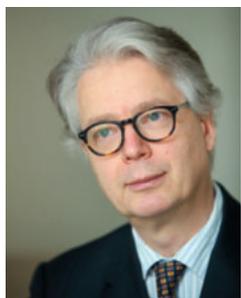


Foto: Elke Mayr

Das hier abgedruckte Abstract der Tagung, die sich immerhin über eineinhalb Tage erstreckte, ist durchaus typisch für diese Art Veranstaltungen, die mittlerweile in Österreich gar keine Seltenheit mehr sind, sondern eigentlich schon fast im Monatstakt stattfinden. Entsprechend schwierig ist es daher, jeweils neue Namen oder

noch unbekannte Inhalte auf das Podium zu bekommen. Die Veranstaltungen richten sich an ein interessiertes Fachpublikum, beziehen aber auch gerne Studenten ein, insbesondere wenn es sich – wie im vorliegenden Fall – um eine Veranstaltung einer Bildungseinrichtung handelt.

Ein bekannter Rechtsprofessor mit rechtshistorischem Tiefgang ist Prof. Paulus, der sein Publikum nicht selten mit drastischen Fakten aus der römischen Rechtsgeschichte instruiert. Seine Aussage, dass sich das kontinentaleuropäische Insolvenzrecht noch zu wenig mit dem Schuldner befasst, also noch zu gläubigerzentriert sei, wird sicherlich auch von den österreichischen Sozialpolitikern mit Bezug auf den Privatkonkurs bestätigt werden. Nun befindet sich das Recht in einem ständigen Wandlungsprozess, da es ja ein Werkzeug von Menschen für Menschen darstellt und schon deshalb geänderte Verhältnisse angemessen regeln und lösen soll. Die Rechte eines insolventen Unternehmers in Österreich sind ungleich besser als in Deutschland, und in diesem Punkt hat Prof. Paulus möglicherweise von seinem Heimatrecht auf die österreichische Rechtslage geschlossen.

Das Stigma der Insolvenz ist und bleibt ein bedeutsames Thema, denn es hat nicht wenige Schuldner daran gehindert, zeitgerecht die erforderlichen Schritte in Richtung Insolvenzantrag zu setzen. Den vielzitierten Schutz vor den Gläubigern, den das US-Insolvenzrecht gewährt, gibt es auch im österreichischen Insolvenzrecht. Denn in Wahrheit kann sich ein Schuldner viel besser auf sein eigenes Insolvenzverfahren vorbereiten, als es den Gläubigern je möglich wäre, die letztlich über wenig Gestaltungsspielraum verfügen und den Vorschlägen des Schuldners daher oftmals schon aus wirtschaftlichen Gründen zustimmen wollen. Leider ist das Vorhaben einer Entstigmatisierung der Insolvenz eine „heiße Kartoffel“, die vom Justizminister zum Wirtschaftsminister und von diesem an die Wirtschaftskammer weitergereicht wird, die sich letztlich auch nicht leicht dafür engagieren kann, dass jährlich 1,3 % ihrer Mitglieder (das ist nämlich der Anteil derer, die insolvent werden) mehr Verständnis

entgegengebracht werden soll als allen anderen, die latent als geschädigte Gläubiger gelten können. Und fragt man die Gebietskrankenkassen, so wollen die von Neugründern nach einer Insolvenz sowieso nichts wissen, denn das ist genau der Personenkreis, der ihnen neben Kopfzerbrechen auch laufend hohe weitere Verluste beschert.

Dass Forscher auf universitärem Boden auch mit Statistiken unserer Mitbewerber operieren, darf uns nicht stören. Die dabei gewonnenen Erkenntnisse sind aber insofern überraschend, als sie die der österreichischen Rechtstradition immanente Sanierungskultur stark relativieren. Denn es stellt sich offenbar bei näherem Hinsehen heraus, dass die so zahlreich sanierten Unternehmen in Wahrheit typischerweise Kleinunternehmen sind. Und dass selbst diese nur zu einem geringen Teil nachhaltig saniert werden können und langfristig überleben und gar wieder gewinnträchtig werden. Zweifellos sind diese Daten statistisch nur bedingt aussagekräftig, da sie nur knapp 400 oberösterreichische Fälle auch nur eines Jahrganges beleuchtet haben. Daher wäre eine etwas breiter angelegte Analyse angezeigt, die dann neben regionalen Unterschieden auch eventuelle Einflüsse gerade der Krisenjahre 2009–2011 herausfiltern könnte. Tatsache ist allerdings auch, dass die österreichische Sanierungskultur und -tradition in besonderer Weise den außergerichtlichen Ausgleich fördert, da alle Teilnehmer eines solchen Prozesses sehr genau wissen, was im Fall einer Ablehnung dann im gerichtlichen Verfahren auf sie zukommen würde. Daher strahlen die Regeln für die gerichtliche Sanierung sehr wohl in den außergerichtlichen Bereich, und da können wir – auch aus Analysen des Autors selbst – erfahren, dass diese Fälle durchaus große Unternehmen betreffen und auch volkswirtschaftliches Gewicht haben. Auch aus diesem Grund darf in dieser Arbeit keine Abwertung des gerichtlichen Sanierungsverfahrens erblickt werden, sondern eine – gegebenenfalls noch zu vertiefende – Darstellung der Faktenlage.

Wann immer Experten von diesem Kaliber zu einer Tagung zusammentreffen, zeigt sich früher oder später der offenbar nicht zu lösende Widerspruch zwischen einerseits dem Wunsch, dass Unternehmer frühzeitig selbst die erforderlichen Schritte setzen mögen und dass die Rechtsordnung sie daher dafür in irgendeiner Weise belohnen sollte, also positive Anreize dazu zu schaffen; und andererseits dem Faktum, dass vielfach die Unternehmer nicht die Lösung des Problems darstellen, sondern eher dessen Ursache sind. Und man sich daher ohne tiefgreifende Änderungen vor allem im Management keine strategische Neuausrichtung des Unternehmens erwarten darf. Scylla und Charybdis der Sanierungswelt also, und es wäre gänzlich unspannend, wenn dieser Gegensatz am 23. und 24. April 2015 für immer ausgeräumt worden wäre.