

Die Säulen unseres Wohlstandes Insolvenz-Ursachen 2005

Wien, 24.04.2006

Österreich zählt zu den reichsten Ländern der Welt. Bezogen auf die Menschen, die Geld haben und Geld veranlagen, ist jeder Österreicher ein Millionär, zumindest einmal gewesen, als es den Schilling noch gab. Auf wessen Schultern ruht nun unser Wohlstand, ruht nun die Verantwortung dafür, dass wir diesen Wohlstand auch in der nächsten Generation noch halten und sogar vermehren können? Auf den Schultern von ca. 1,7 Mio. Säuglingen, Kindern und Jugendlichen? Auf den Schultern von ca. 300.000 Beamten, auf den Schultern von ca. 1,8 Mio. Pensionisten oder auf den Schultern von 3,5 Mio. Werk tätigen und von ca. 350.000 Selbstständigen? Natürlich ist diese Frage leicht polemisch zugespitzt, denn die heute in Pension befindliche Generation hat den Grundstein gelegt, und die heute noch in Ausbildung befindliche Generation wird eines Tages die Stafette des Wohlstandes aus unseren Händen übernehmen und weitertragen müssen. Dennoch darf nicht vergessen werden, dass es die ca. 350.000 Selbstständigen sind, die unsere Wirtschaft und damit einen großen Teil unseres Wohlstandes tragen.

Österreich hat – gemessen am europäischen Durchschnitt – viel zu wenig Selbstständige. Die Gründung eines Unternehmens hat im Land der Staatsbeamten einen anderen Stellenwert als in anderen Ländern. Selbstständige arbeiten mehr und verdienen weniger als unselbständig Beschäftigte – Selbstständige tragen ein höheres persönliches Risiko als Angestellte oder gar Beamte. Selbstständige haben dafür einen großen Gestaltungsspielraum, niemanden der ihnen etwas anschafft und die Chance auf nachhaltigen Wohlstand „im Tornister“. Tatsächlich gibt es immer wieder echte Erfolgsgeschichten, vom Tellerwäscher zum Millionär oder vom Maschinenschlosser zum Firmentycoon. Die tatsächlichen Einkommen der österreichischen Unternehmer können nur in Ausnahmefällen eine solche Erfolgsgeschichte abbilden. Zumeist liegen diese Einkünfte – jedenfalls gemessen an der tatsächlichen Monatsarbeitszeit – nicht weit vom Existenzminimum entfernt.

Warum tun sich das so viele Menschen an und warum werden es weiterhin immer mehr? Warum freut sich das Establishment in Österreich über jährlich neue Gründerrekorde? Weil alle Politiker und Wirtschaftslobbyisten wissen, dass nur eine große Zahl an Selbstständigen, an Unternehmensgründerinnen und –gründern ein Garant für eine junge, dynamische und auf die Zukunft orientierte Wirtschaft sein können. Die öffentliche Verwaltung ist es nicht; die im Staatseigentum stehenden, teilweise nach kameralistischen Prinzipien geführten Dienstleistungssektoren der öffentlichen Versorgung sind es auch nicht. Und daher freut sich der Präsident der Wirtschaftskammer Jahr für Jahr zu Recht über die jeweils angestiegenen Gründerzahlen. Österreich muss diesen Männern und Frauen dafür danken, dass sie mit eigenem Wagemut, Fleiß und Drang nach Freiheit dem Wirtschaftskörper Österreich eine weitere produktive Zelle hinzugefügt haben.

Die Freiheit zu Scheitern

Die Freiheit des Wirtschaftens bringt aber auch die Freiheit mit sich, Misserfolg zu haben. Pläne wurden geschmiedet, sind aber nicht aufgegangen – Geschäftsmodelle aufgebaut, die Kunden sind nicht gekommen – Geld investiert, aber die Abschreibung (Kredittilgung) konnte

nicht verdient werden – Ware fürs Lager bestellt, aber die Preise sind verfallen. Das sind alles Vorfälle, die das Auf und Ab der Wirtschaft charakterisieren und jeder für sich genommen dürfte auch ein stabiles Unternehmen nicht aus der Bahn werfen. Doch jeder solcher Vorfall bringt ein Unternehmen, das nicht über ausreichend Eigenmittel verfügt, in die Krise und die Insolvenz, vor allem dann, wenn es sich um junge Unternehmen handelt.

Und so nehmen sich jedes Jahr tausende Unternehmer die „Freiheit zu Scheitern“. Im Jahr 2005 waren es über 7.000 Unternehmen, die ihre Verbindlichkeiten nicht mehr bedienen konnten. Der Weg zum Konkursgericht ist kurz, aber dennoch schwer zu gehen. Dieses Scheitern hat eine finanzielle, eine emotionale und eine moralische Komponente. Und alle drei wollen separat gemeistert werden. Sonderbarerweise geht es immer ums Geld, obwohl doch Geld in Hülle und Fülle vorhanden wäre. Und vielfach ist es gar nicht der Forderungsverlust, der den Unternehmern entgegengehalten wird, sondern eben ihr persönliches Scheitern, die emotionale Seite des Misserfolgs. Anders ausgedrückt: die Wirtschaft könnte sich die Forderungsverluste schon leisten, wenn sie nur der Innovation zugute gekommen sind. Anders wäre es ja nicht verständlich, warum die Rechtsordnung schon im 19. Jahrhundert die Kapitalgesellschaft geschaffen hat: diese soll ja gerade ein unternehmerisches Risiko auf viele Schultern legen, auf Schultern der Eigentümer, aber natürlich auch auf die Schultern der Fremdkapitalgeber. Seither ist es also von Seiten der Rechtsordnung akzeptiert, dass bei Scheitern des unternehmerischen Wagnisses die Unternehmer eben nicht persönlich haftbar und persönlich ruiniert sind. Unsere Gesellschaft hat aber diese Wertung noch gar nicht wirklich mitgemacht und verinnerlicht. Immer noch versieht sie den in Konkurs befindlichen Manager oder Unternehmer mit einem Stigma.

*Wenn jemand etwas tut - welchen Vorteil hat er davon, dass er sich anstrengt?
(Kohélet 3,9)*

Diese Frage stellte das Alte Testament schon vor tausenden von Jahren. Wieso überhäuft unsere Gesellschaft den gestrauchelten Unternehmer so mit Häme? Wieso werden ehemalige Konkursanten als Geschäftspartner nicht gerne gesehen? Wieso legen sich diese ehemaligen Konkursanten so ins Zeug, damit diese Information möglichst schnell aus ihrer Unternehmerhistorie wieder gelöscht wird?

Offensichtlich unterliegen die Österreicher kollektiv immer noch der Illusion, dass zum Beruf des Unternehmers eigentlich gar nicht mehr gehört, als Fleiß und Anständigkeit. Diese Zeiten sind allerdings nachhaltig vorbei; heute muss jedes erfolgreiche Unternehmen ständig zu den besten seiner Branche gehören – wer abrutscht, den überholt sehr rasch der Wettbewerb. Der Umsatz sinkt, die Fixkosten bleiben, und die Illiquidität ist quasi vorprogrammiert. Unternehmer können sich daher Fehler immer weniger leisten, Missgeschicke, falsche Kalkulation oder Fehleinschätzung der Entwicklung des Marktes, werden sämtliche nicht mehr verziehen. Das ist der Preis, den wir für mehr Effizienz in der Wirtschaft bezahlen.

Fragen sich die Konsumenten, wie es zugeht, dass manche Produkte und Dienstleistungen seit Jahren im Preis nicht nur nicht gestiegen sind, sondern vielleicht sogar in absoluten Zahlen billiger wurden? Der oft zitierte „Ederer-Tausender“ des Jahres 1995 muss ja von irgendwo gekommen sein. Die Antwort: viele gewerbliche Betriebe haben über Jahre diesen Preiswettbewerb mitgemacht, obwohl ihre eigene Kostenstruktur das überhaupt nicht hergegeben hat. Da sind über die Jahre viele Unternehmen in ihrer Substanz komplett ausgehöhlt worden. Ob die Konsumenten wirklich gewonnen haben, ist schwer zu sagen – die Unternehmer haben vielfach jedenfalls verloren.

Der Unternehmerführerschein

Gerne wird im Zusammenhang mit den vielen Unternehmenspleiten die Forderung nach einer Unternehmerprüfung erhoben. Und tatsächlich gibt es eine Fülle von Kenntnissen und Fertigkeiten, die sich die Rechtsordnung von einem Unternehmer, einer Unternehmerin erwartet. Dennoch muss festgehalten werden, dass die Führung eines Unternehmens ein Handwerk und keine Wissenschaft ist: hier geht es um Kundenbedürfnisse, Vorgehensweisen bei der Herstellung der Produkte und Dienstleistungen (Technologie), den Wareneinkauf und die Führung von Mitarbeitern. Fähigkeiten der Kommunikation (zuhören und vermitteln können) sind hier gefragt. Alles Dinge, die man nicht auf der Schulbank lernen kann, und auch nicht von einer Frau Professor oder einem Herrn Dozenten, sondern am besten an der Seite eines Unternehmers, der das selbst einigermaßen beherrscht. Österreich hat nach 1945 eine zu schmale Unternehmerlandschaft hervorgebracht. Große Bereiche unserer Wirtschaft und Industrie waren verstaatlicht. Und zu wenige Männer und Frauen, die sich in diesen Jahrzehnten durch Gründung, Geschicklichkeit und Beharrlichkeit als Unternehmer etabliert haben. Sie wären die Vorbilder, sie wären die Lehrmeister. Leider leben in Österreich die wirklich erfolgreichen Unternehmer oft sehr zurückgezogen. Leider ist ihre Zahl noch zu klein, um eine Generation von Nachfahren nachgezogen zu haben. Aber es ändert sich. Auch die Insolvenzwellen der Jahre 1993 bis 2005 hat einige „Tycoons“ auf den Plan treten lassen, die in ihrem Kielwasser junge Sanierungsmanager und junge Unternehmer heranziehen konnten.

Österreich steht seit längerem schon an der Bahre mancher Handwerksberufe und vieler Kleingewerbe. Dort wurden noch vor einer Generation die Unternehmer ausgebildet, die den vielgepriesenen Mittelstand ausmachten: handwerkliche Herstellung diverser Gegenstände, bis zum Backen von Brot, Dienstleistungen und vor allem der Einzelhandel. Deren Untergang wurde durch die industrielle Fertigung und den industriellen Vertrieb herbeigeführt – beides Wirtschaftsformen, die erst die moderne Konsumgesellschaft ermöglicht haben, in der wir (vielleicht sogar gerne) leben.

Und welcher Führerschein sollte das denn sein? Ein A-Führerschein für einspurige Unternehmen, ein C-Führerschein für Unternehmen mit größeren Bilanzsummen und ein Busführerschein für solche mit vielen Mitarbeitern? Wer sind die Prüfer bei diesen Führerscheinen? Und wer bestimmt die Prüfungsfächer?

Die Fragestellung impliziert schon die Antwort: Lehrer vermitteln das Wissen, das sie selbst als junge Menschen (also schon vor Jahren) mit Freude erworben haben – selten sind sie eine Quelle der Innovation, in der Regel sind sie pragmatisierte Beamte. Oder es sind Branchenkollegen des aufstrebenden Unternehmers, der initiativen Unternehmerin: dann besteht die ganz eminente Gefahr, dass wir ohne es zu wollen in eine Zunftwesen zurückgleiten, in dem die etablierten Unternehmen darüber befinden, ob sie den oder jenen Konkurrenten an den Markt heranlassen.

Wie man es auch dreht und wendet: der Unternehmerführerschein klingt vielleicht gut – ist es aber nicht.

Apropos Führerschein: gerne wird die Führung eines Unternehmens mit dem Lenken eines KFZ im Straßenverkehr verglichen: da gibt es Gefahrenzonen, Staus, Unfälle: ausreichend Bilder des Vergleiches. Dabei wird aber Folgendes gerne vergessen: das Führen eines Unternehmens ist heute ähnlicher dem Lenken eines Rennautos, als eines PKW: es kommt

nicht darauf an, heil von A nach B zu gelangen, sondern man muss trachten der Erste zu sein. Das nennt man dann Wettbewerb. Und wie Unfälle in der Formel-1 als möglicherweise unvermeidlich einzustufen sind, so müssen sie auch im Wirtschaftsleben als manchmal unvermeidlich angesehen werden. Und die Unternehmen sind auch nicht immer irreparabel beschädigt, wenn sie einen Unfall haben – es ist nur oft der Ruf angeschlagen.

Unternehmer sind besser als ihr Ruf

Sobald man akzeptiert hat, dass die Erreichung des angepeilten Ziels eben nicht gottgegeben ist, sondern von Wettbewerbsfaktoren abhängt, fällt es auch leichter, die Insolvenz der Unternehmen als das zu verstehen, was es in den meisten Fällen auch ist: die Notwendigkeit, an der Organisation eines Unternehmens eine tiefgreifende Veränderung vorzunehmen – die kann von Eingriffen in die Führung, die Produktpalette oder die Logistik bis zur vollständigen Zerschlagung reichen. Und dabei ist Zerschlagung zwar der letzte Ausweg, aber nicht der sinnloseste: denn erst durch Zerschlagung entsteht die Chance auf einen radikalen Neubeginn. Und wenn dieser Neubeginn nötig ist, dann soll er auch stattfinden.

Der Ruf nach Erhaltung von Arbeitsplätzen muss dort ins Leere gehen, wo diese Arbeitsplätze nur Verluste produzieren können. Es ist in Österreich nicht rechtswidrig, Verluste zu produzieren, es vernichtet nur volkswirtschaftliches Vermögen. Das war bei der Verstaatlichten Industrie so, und das ist bei jedem Unternehmen so, das am Leben erhalten wird, ohne dass es in vertretbarer Zeit wieder profitabel gemacht werden kann. Daher ruft die Rechtsordnung im Fall der Insolvenz nach drastischen Antworten; und zieht durch Mindestquoten im Ausgleich und Zwangsausgleich eine Schwelle nach unten ein, damit die angepeilten Unternehmenssanierungen möglichst solide sind.

Die Ergebnisse der Erhebung

Jahr für Jahr werden die eröffneten Verfahren nach einem „multiple choice“ Verfahren auf die Hauptursache für die eingetretene Insolvenz beurteilt und eingeordnet. Diese Klassifikation zieht den Bogen von unvermeidlichen Ereignissen wie höherer Gewalt bis hin zum betrügerischen Verhalten. Zusammengefasst werden sie den folgenden 6 Kategorien:

URSACHEN - BEREICHE	2005	2000	1995	1990	1985	1980
• Fahrlässigkeit	22%	27%	20%	16%	14%	24%
• Fehler bzw. Verlustquellen im außerbetrieblichen Bereich	13%	11%	12%	20%	24%	13%
• Fehler bzw. Verlustquellen im innerbetrieblichen Bereich	38%	33%	39%	21%	18%	23%
• Persönliches Verschulden	10%	7%	7%	17%	10%	13%
• Kapitalmangel	13%	19%	19%	21%	26%	25%
• Sonstige Ursachen	4%	3%	3%	5%	8%	2%

Diese Synopsis über einen Zeitraum von 25 Jahren zeigt deutlich, dass sich der Phänotyp des unternehmerischen Scheiterns über die Jahre nur geringfügig zu ändern scheint. Wesentliche Besonderheiten dieser Langfriststudie sind aber

- **Kapitalmangel:** österreichische Unternehmen leiden chronisch an Kapitalmangel
- Fehler/Verlustquellen im **innerbetrieblichen Bereich**

Kapitalmangel: Eigenkapital ist die wichtigste Versicherung dagegen, dass ein unternehmerischer Fehler gleich das gesamte Unternehmen in die Tiefe zieht; Eigenkapital ist der Ballastkiel des Unternehmens: in guten Zeiten mag es als Behinderung empfunden werden – aber in schlechten Zeiten trägt es enorm zur Stabilisierung bei. Österreichische Unternehmer haben vielfach noch nicht begriffen, dass sie Eigenkapital benötigen und auch nur in guten Zeiten an Land ziehen können. Die Tradition des Bankkredites sitzt allen noch zu tief in den Knochen. Geld gibt es in Österreich in Hülle und Fülle – zwar ist die Investition in ein Unternehmen steuerlich immer noch benachteiligt, aber es gibt das Geld und es gibt die interessanten, expansiven Unternehmen. Doch solange die Ergebnisse gut und die cash-flows solide sind, findet es der Unternehmer selten für nötig, Eigenkapitalgeber in sein Unternehmen zu holen: denn die stellen zu viele Fragen, wollen mitbestimmen und überdies noch ein Stück vom Kuchen erhalten, den der Unternehmer übers Jahr gebacken hat. Jedes Unternehmen, das interessant für Eigenkapitalinvestoren ist, erhält ohne Problem auch Bankkredit. Der Kredit ist schneller, flexibler; die Bank begnügt sich mit einem vereinbarten Zinssatz (der in der Regel weit unter der tatsächlichen Unternehmensrendite liegt) und regiert nicht mit. Außerdem freut sich die Bank, wenn sie einmal jährlich einen Jahresabschluss mit wiederum „schönen Ergebnissen“ und vielleicht noch ein Zwischenergebnis sieht.

Hier sitzt das Übel der österreichischen Unternehmensfinanzierung; über Jahrzehnte hatten die Geschäftsbanken auch gar kein gesteigertes Interesse daran, die Unternehmer vom Kredit weg zu beraten, denn er war ja auch ein gutes Geschäft für die Bank. Auch die Kreditförderung der Öffentlichen Hand hat das ihre dazu getan, dass die Unternehmen bei Finanzierungsfragen immer nur an Kredit denken. Es hat aber ein Umdenken eingesetzt. Sowohl die Politik erkennt schön langsam, dass sie Eigenkapitalmaßnahmen fördern soll; auch die Banken werden durch ihre Regulatoren dazu veranlasst, ein „benchmarking“ der Unternehmenskennzahlen durchzuführen, das internationalen Standards entspricht: Stichwort Basel 2 und Unternehmensrating. Das Fazit aus diesen Erkenntnissen kann kurz so zusammengefasst werden: Unternehmensgründung und –Expansion nur auf dem Rücken von Bankkredit ist ungesund und gefährlich. Will Österreich in Zeiten des schwachen Wirtschaftswachstums weiterhin innovative und expansive Unternehmen hervorbringen, dann geht das nur über Risikokapital. Viel wäre von Seiten der Politik da noch zu tun:

- Abschaffung der steuerlichen Benachteiligung von Eigenkapitalinvestition
- Abschaffung der hunderten sinnlosen Kreditförderungssysteme zugunsten einiger nachhaltig geförderter Eigenkapitalinstrumente
- Abschaffung der unseligen Gesellschaftssteuer, stattdessen vielleicht ein verlorener Zuschuss auf das Gründungskapital

Innerbetriebliche Verlustquellen: wenn 38% der eröffneten Insolvenzverfahren des Jahres 2005 auf innerbetriebliche Fehler und Verlustquellen zurückzuführen war, dann erkennen wir darin das Wirkungsprinzip der Unternehmensführung: die Unternehmensleitung verantwortet alles, was im Unternehmen geschieht, und was im Unternehmen unterbleibt. Der Erfolg, sagt man, habe viele Väter, der Misserfolg nur einen – den Unternehmer eben. Was sind nun typische Fehler, die so zu beobachten sind:

- **Organisations-Mängel:** Aufgeblähter Apparat, unklare Zuständigkeiten und Abgrenzungen, unausgeschöpfte interne Potenziale an Produktivität oder Kostensenkung: Jedes Unternehmen muss laufend seine Prozesse verbessern. Nur so kann es sich bei dem gegebenen Preisdruck am Markt behaupten

- **Keine zeitgemäße Buchführung:** viele österreichische Unternehmer sind ganz gut im Handwerklichen, die Niederlegung der Buchhaltungsarbeit überlassen sie aber gerne einem Steuerberater / Bilanzbuchhalter; von denen können sich österreichische Unternehmer aber nicht erwarten, dass sie ihnen Tipps in strategischer Planung oder Unternehmensführung geben; der Steuerberater müsste eigentlich als Erster sehen, wenn in einem Unternehmen die Zahlen nicht mehr stimmen; er müsste eine Meinung zur Qualität der Unternehmensführung und der Kontrollinstrumente haben.
- **Mangelnde strategische Planung:** die Pläne – wenn es überhaupt solche gibt – orientieren sich zu stark an den operativen Kosten (sogenanntes „cost-driven budgetting“) statt an realistischen Markteinschätzungen und der guten Beobachtung der eigenen Kunden. So werden laufend zu optimistische Umsatzpläne erstellt, statt realistisch den Markterfordernissen zu begegnen
- **Operative Planungsfehler:** durch Schönwetterplanung beeinflusst, geht ein Teil der Produktion auf das Lager, das bald zu einer „output-Halde“ wird. Dadurch wird Liquidität gebunden, und die produzierte Ware veraltet rasch und verliert damit an Wert; Aufträge werden über den Preis gewonnen, was oft zu einer vorsätzlichen Verlustproduktion führt, statt die Unternehmensgröße und –Kosten den Gegebenheiten anzupassen.
- **Ignorieren der Zahlungsmoral:** In Zeiten großen Wettbewerbs gehen oft die guten Zahler zur billigeren Konkurrenz und es bleiben die schlechten Zahler als Kunden über; falsche Scheu vor einem effektiven Mahnwesen ist nicht selten der erste Schritt in die Illiquidität („zahlen können wir nicht, aber sie bekommen einen neuen Auftrag“)
- **Vertriebs-Defizite:** Kundennähe ist kein Zauberwort sondern harte Arbeit; doch sie führt eher ans Ziel, als ständige Preisnachlässe. Kunden sollten keine Wechselwähler sein, die immer nur beim billigen Jakob kaufen. Preiszugeständnisse binden Kunden nicht auf Dauer, das tun nur gute Produkte und eine noch bessere Kundenbetreuung.
- **Konflikte unter Eigentümern:** vor allem bei Familienbetrieben kommt es häufig vor, dass schwierige Zeiten zu extremen internen Spannungen und Zerwürfnissen führen; Sachbezogene Diskussionen fallen dort daher besonders schwer, da persönliche Motive und Emotionen einen hohen Stellenwert einnehmen.

Papiertiger Strafrecht?

Jahr für Jahr gibt es einen harten Kern an betrügerischen Gründungen, an betrügerischen Insolvenzen. 7% Anteil an den eröffneten Verfahren entspricht 220 Betrügern; bei den mangels Masse abgewiesenen Konkursen dürfte der Anteil an Vorsatztätern mindestens doppelt so hoch ausfallen, also 14% von 3.800 Fällen oder noch einmal 540. Macht insgesamt ca. 760 Fälle pro Jahr, die einer genauen strafrechtlichen Prüfung unterzogen werden müssten. Die Realität sieht hingegen gänzlich anders aus. Vor allem im Bereich des Baugewerbes, das ca. 1.000 Insolvenzen zur Statistik 2005 beigesteuert hat, sind dubiose Gründungen und GmbH-Konkurse bzw. Abweisungen mangels Masse ein reales Phänomen, das bekämpft gehört. Doch bei näherem Hinsehen findet sich ein Besonderheit: eine stille Komplizenschaft zwischen der Öffentlichen Hand als Bauherr und diesen äußerst dubiosen Baufirmen „auf 1 Saison“. Die Öffentliche Hand vergibt Baulose gnadenlos an den Billigstbieter, zumeist ein großer Baukonzern, zu Preisen, die schon am Tag der Angebotslegung nicht kostendeckend waren. Damit werden diese Angebotsleger gezwungen, sich kostenschonende Methoden der Bauführung auszudenken. Und da

gehören eben diese sub-sub-sub-Unternehmer auf eine Saison dazu. Jedes Unternehmen beschäftigt doch lieber die eigenen Leute zu Preisen, die neben den Kosten auch ausreichend Deckungsbeiträge und Gewinnelemente enthalten. Daher darf getrost davon ausgegangen werden, dass Aufträge, die über Subunternehmerkaskaden hinuntergereicht werden, eben keine solchen Deckungsbeiträge enthalten. Am Ende des Tages hat der Bauherr ein mäßig gut gebautes Objekt und die Öffentliche Hand anderswo dramatische Verluste (Finanzamt, Gebietskrankenkasse, Insolvenz-Ausfallgeld-Fonds). Und dazwischen steht eine Struktur, die man nicht anders als organisiertes Verbrechen einstufen kann, nur dass eben dort kein Blut fließt. Die Politik wendet ihr Gesicht ab, die Strafbehörden tun nichts, weil eben kein Blut geflossen ist. Die haben mit den Ladendiebstählen und Körperverletzungen ohnehin alle Hände voll zu tun.

Das Strafrecht ist nicht der Papiertiger, sondern die Verfolgungsbehörden machtlos, wenn selbst die Öffentlichen Stellen als Bauherren solche Praktiken ermöglichen. Wenn schon öffentliche Stellen auf diese Weise ihre Aufträge vergeben, dann feiern diese Praktiken bei Privaten umsomehr fröhliche Urständ'.

Solange aber die offensichtlich kriminellen Machenschaften nicht wirksam bekämpft werden, solange werden die gewöhnlichen Pleitiers das Odium kaum loswerden können, dass auch sie irgendwie Dreck am Stecken haben oder „keine Guten sind“, wie es einst ein renommierter Praktiker des Strafrechtes formuliert hat.

Leider fehlt uns in Österreich ein Standard der Geschäftspraxis; der Erfolg scheint allzu oft die Mittel zu heiligen; nur erwischen darf man sich nicht lassen. So kann es dann geschehen, dass ein Richter oder Staatsanwalt beurteilen darf, wer ein „Guter“ in der Wirtschaft ist und wer nicht.

Die österreichischen Unternehmer sind weder fauler, noch dümmer als ihre Kollegen aus anderen Ländern. Es sind nur die Rahmenbedingungen deutlich schwieriger, denn Österreich ist kein wirtschaftsfreundliches Land. „Kapital“ hat einen schlechten Klang, es sei denn es wäre mit „Hirsch“ kombiniert. Und Erfolg macht uns immer auch etwas misstrauisch oder neidig. Kommt es dann zu einer Insolvenz, dann zeigt es sich: irgendwas hat ja dann doch nicht gestimmt.

Autor: Dr. Hans-Georg Kantner

Der KSV in Kürze

Der KSV ist führender Gläubigerschutzverband Österreichs, mit dem Ziel, Wirtschafts-treibende vor finanziellem Schaden zu bewahren und damit ihre Liquidität zu fördern. Internationale Wirtschaftsauskünfte, Inkasso-Dienstleistungen oder Vertretung in Insolvenzverfahren sichert den Kunden jenen entscheidenden Wissensvorsprung, der für professionelles Risikomanagement notwendig ist. 70% der Wirtschaftsinformationen werden bereits online abgerufen. Auch Inkasso- und Insolvenzdienstleistungen können über www.ksv.at genutzt werden.

Durch internationale Tochterfirmen und strategische Beteiligungen ist die KSV Group entstanden, die einerseits für technisches Know-how und andererseits für weltweite Verbindungen steht. Der Verein untersteht einem Präsidium und Vorstand, wobei die operative Geschäftsführung von Johannes Nejedlik und Karl Jagsch ausgeübt wird.

720 Mitarbeiter betreuen heute 20.000 Mitglieder an 28 in- und ausländischen Standorten. Der Umsatz in Österreich betrug für 2005 EUR 40 Mio.

Rückfragen

Nina Stuttmann

Leiterin KSV Unternehmenskommunikation

Telefon 050 1870-8182, e-Mail: stuttmann.nina@ksv.at

Insolvenzursachen 2005

Fahrlässigkeit

• Ungenügende Kenntnis des praktischen Wirtschaftslebens, mangelnde Branchenkenntnis, Fehlen einer geordneten Betriebs- und Rechnungsprüfung	7 %	
• Unvermögen der differenzierten Beurteilung der Wirtschaftsvorgänge, Gründungsfehler, Unerfahrenheit	14 %	
• Veranlassung und Durchführung von übermäßigen Investitionen und überflüssigen Betriebserweiterungen	1 %	22 %

Fehler bzw. Verlustquellen im außerbetrieblichen Bereich

• Geänderte Marktlage, ausländische bzw. inländische Konkurrenzsituation, Kreditrestriktionen, Lohn- und Steuererhöhungen usw.	10 %	
• Insolvenz von Abnehmern	2 %	
• Ausfall von Lieferanten	1 %	13 %

Fehler bzw. Verlustquellen im innerbetrieblichen Bereich

• Fehlen des unbedingt notwendigen kaufmännischen Weitblicks, der rationalen Planung bei Funktionsänderungen, Absatzschwierigkeiten	30 %	
• Kalkulationsfehler, Produktionsmisserfolge	6 %	
• Mangelnde Beobachtung der Vorkommnisse in der Wirtschaft, Angebot-Nachfrage, Zinsen- und Kostensteigerungen, Umstrukturierungen, Differenzen in der Geschäftsführung usw.	2 %	38 %

Persönliches Verschulden

• Überhöhte Entnahme im Privatbereich	2 %	
• Spekulationen	0 %	
• Vernachlässigung der Geschäftsführung	1 %	
• Betrügerische Handlungen	7 %	10 %

Kapitalmangel

• Das im Unternehmen vorhandene Eigenkapital ist zu gering, um den vom Betrieb geforderten Aufwand zu befriedigen	12 %	
• Unterschätzung der verfügbaren Eigenmittel mit der Absicht, Fremdkapital einzusetzen	1 %	13 %

Sonstige Ursachen

• Krankheit	3 %	
• Unglücksfälle durch höhere Gewalt	1 %	
• Sonstige Ursachen, die außerhalb der Einflussphäre des Unternehmens liegen, z.B. Versorgungsschwierigkeiten mit Rohmaterialien, Streiks usw.	0 %	4 %

Gesamt

100 %

Rückfragenhinweis:

Nina Stuttmann

Leiterin KSV Unternehmenskommunikation

Telefon 050 1870-8182, e-Mail: stuttmann.nina@ksv.at