

Wirtschaftswunder Osteuropa: Vergangenheit oder Gegenwart?



„Sustainable Collection“: Inkasso neu gedacht • **Wirtschaftskriminalität**: Die größte Gefahr kommt von außen • **Rückblick**: 30 Jahre Europäische Union

In stürmischen

Zeiten für

Sie da.



Rundumschutz für KSV1870 Mitglieder

- ✓ Bonität und Firmendaten auf einen Blick
- ✓ Rasches Inkasso im In- und Ausland
- ✓ Kostenlose Insolvenzinformation
- ✓ Online Zugriff auf Mitgliederportal My KSV
- ✓ Gutscheine für Auskünfte, Inkasso und Insolvenz

**ALS
MITGLIED
PROFITIEREN SIE
VON EXKLUSIVEN
VORTEILEN.**

KSV. IST IMMER FÜR SIE DA.

KSV1870

Editorial

Liebe Mitglieder,

die Frage der „Normalität“ wurde in den vergangenen Wochen und Monaten medienwirksam recht ausführlich diskutiert. Ein „echtes Ergebnis“ kam am Ende des Tages dabei aber nicht heraus, zumal jeder für sich „normal“ wohl auch anders und sehr individuell definiert. Abseits der sozialpolitischen Diskussion darüber wurde in den vergangenen Jahren der Begriff der Normalität auch im wirtschaftspolitischen Kontext strapaziert. Angesichts zahlreicher Krisen kam nicht selten die Frage auf, ob in der Zwischenzeit die Normalität verloren gegangen sei. Das mag durchaus der Fall sein, gleichzeitig ist es zuletzt aber auch normal geworden, mit Krisen ein Stück weit „zu leben“. Sei es anfangs die Corona-Pandemie gewesen oder später der Krieg in der Ukraine, der darüber hinaus massive Kostensteigerungen zur Folge hatte.

Für uns als KSV1870 ist es normal, insbesondere dann um Rat und Unterstützung gefragt zu werden, wenn der „Hut brennt“ – etwa wenn Kunden nicht zahlen, die Frage einer Insolvenz im Raum steht oder wenn es einfach darum geht,

bei Geschäftspartnern auf Nummer sicher zu gehen und ihre Bonität zu checken. Das ist unsere Normalität, wenn man so möchte. Dabei ist es positiv zu bewerten, dass das Thema des Risikomanagements zuletzt immer mehr in den Mittelpunkt der heimischen Unternehmen gerückt ist. Das bestätigen sie uns nicht nur im Rahmen unserer Umfragen, sondern diese Entwicklung bildet sich auch in der Produktnachfrage eindeutig ab.

Abseits davon ist es auch normal, zu Herbstbeginn die finale Phase des laufenden Geschäftsjahres einzuläuten. Spätestens jetzt ist die Zeit gekommen, sich etwa um offene Forderungen von Geschäftspartnern und Kunden zu kümmern – egal, ob im B2C- oder im B2B-Bereich. Wir sind uns bewusst, dass es gerade jetzt aufgrund der massiven Teuerungen viele private Haushalte gibt, wo das Geld knapp ist, und keine böse Absicht dahintersteckt, wenn Rechnungen nicht pünktlich bezahlt werden. Nichtsdestotrotz ist es aber auch dann die Aufgabe der Unternehmen, offene Forderungen konsequent einzumahnen. Denn auch in den Betrieben geht's ums liebe Geld und am Ende des Tages um den Erhalt von Arbeitsplätzen. Trotz allem sind wir als KSV1870 überzeugt, dass es möglich ist, das Forderungsmanagement sozial, nachhaltig und gerecht abzuwickeln. Bei uns fällt die „neue Art des Inkassos“ unter den Begriff „Sustainable Collection“. Was dahintersteckt, verraten wir Ihnen in dieser Ausgabe.

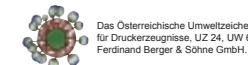
Ich wünsche Ihnen einen erfolgreichen Herbst!

Ihr Hannes Frech



    **KSVBLOG**

IMPRESSUM: Medieninhaber: Kreditschutzverband von 1870, 1120 Wien, Wagenseilgasse 7; www.ksv.at; Herausgeber: Ricardo-José Vybiral; Verlagsort: Wien; Chefredaktion: Markus Hinterberger; Redaktion: Birgit Glanz, Sandra Kienesberger, Ava Novidi; Autoren dieser Ausgabe: Harald Klöckl, Raimund Lang, Gerlinde Maschler, Rudolf Mitterlehner, Christina Mothwurf; Layout: Die Kreation Werbung+Design; Lektorat: Johannes Payer. Hinweis: Aus Gründen der Lesbarkeit wird darauf verzichtet, geschlechts-spezifische Formulierungen zu verwenden. Soweit personen-bezogene Bezeichnungen nur in männlicher Form angeführt sind, beziehen sie sich auf alle Geschlechter.



Inhalt

COVER

- 6 Wirtschaftswunder Osteuropa: Vergangenheit oder Gegenwart?** Österreich hat von der wirtschaftlichen Erschließung Mittel- und Osteuropas profitiert. Doch die Zukunft ist offen.
- 10 „Die Finanzkrise war ein großer Gamechanger“**, der auch auf Mittel- und Osteuropa abgefärbt hat, wie Arnold Schuh von der Wirtschaftsuniversität Wien im Interview berichtet.

AKTUELL

- 12 Employer Branding:** Kleine Schritte, große Wirkung. Wer die besten Talente will, muss etwas dafür tun.
- 14 Die größte Gefahr kommt von außen.** Österreichs Unternehmer werden immer öfter Ziel von betrügerischen Attacken. Was kann dagegen getan werden?
- 16 30 Jahre Europäische Union.** Zwischen regulierungswütigem Moloch und Garant für sozialen Frieden und Wohlstand. Die EU polarisiert seit jeher.
- 18 Wie ein Zahnrad: Qualität und Sicherheit.** Damit Prozesse reibungslos funktionieren, braucht es eindeutige Standards und klare Vorgaben.
- 20 Allgemeine Geschäftsbedingungen.** Um Geschäftsbeziehungen auf gesunde Beine zu stellen, braucht es individuelle Rahmenbedingungen.
- 22 Insolvenzen in Österreich:** Die aktuellen Entwicklungen der ersten drei Quartale 2023 im kompakten Überblick.

NEWS

- 24 KSV.INSIDE.**News vom führenden Gläubigerschutzverband Österreichs.
- 26 Bonitätsnachweise als „golden Tickets“.** Gerhard Wagner über die Bedeutung der eigenen Bonität und warum Unternehmen gut beraten sind, sich darum zu kümmern.
- 28 „Sustainable Collection“:** Inkasso neu gedacht. In Kooperation mit der Social City Wien hat der KSV1870 eine neue Lösung entwickelt, um verschuldeten Menschen zu helfen.

RECHTLICHE FRAGEN

- 30 Rechtsfragen aus der Beratungspraxis.** Mag. Albert Zauner mit Antworten rund um die Themen Mietrechtsgesetz, Zahlungsminderung und Räumungsklage.

STEUERTIPPS

- 32 Wichtige Neuigkeiten** und Änderungen im Steuerrecht.

GLÄUBIGERSCHUTZ

- 33 Aktuelles** aus Rechtsprechung und richterlicher Praxis.
- 34 Helle Köpfe.** KSV1870 Experten schaffen Wissen und sichern Werte.
- 34 Quergelesen.** Neue Fachbücher, die Praxiswissen vermitteln.



Wirtschaftswunder Osteuropa: Vergangenheit oder Gegenwart?

Die marktwirtschaftliche Erschließung Mittel- und Osteuropas (MOE) gilt als Erfolgsgeschichte, von der ganz besonders Österreich stark profitiert hat. Unklar ist jedoch, ob und wie sie weitergeschrieben wird. Und wie sieht die Situation in Asien aus? TEXT: Raimund Lang

Wirklich undurchdringlich dicht waren die Grenzen gegen Osten ja nie. Auch während des Kalten Krieges gab es Handelsverkehr zwischen Ost und West – zwar in überschaubarem Ausmaß, aber immerhin. Doch mit dem Fall des Eisernen Vorhanges im Jahr 1989 „ist zusammengewachsen, was zusammengehört“, wie es Arnold Schuh, Direktor des Kompetenzzentrums für Emerging Markets & Mittel- und Osteuropa an der Wirtschaftsuniversität Wien, ausdrückt. Österreich konnte aufgrund seiner günstigen geografischen Lage die Entwicklung aus der ersten Reihe nicht nur mitverfolgen, sondern auch mitprägen. Insbesondere seit dem im Jahr 1995 vollzogenen EU-Beitritt haben heimische Unternehmen im Osten stark mitgemischt. Versicherer wie die Vienna Insurance Group oder die etwas kleinere Uniqa haben den Weg über die Grenzen sehr früh gewagt und sind heute als wesentliche Player in zahlreichen MOE-Staaten fest verankert. Solchen Erfolgen stehen allerdings auch harte Bauchlandungen gegenüber. So hat sich die Handelskette Baumax im Osten übernommen und konnte in der Folge den Konkurs nicht abwenden. Auch die Erste Bank erinnert sich wohl eher ungern an ihren Ausritt in die Ukraine.

Wachstum durch Akquisition.

Insgesamt gilt das Abenteuer Osten jedoch einhellig als ein gelungenes. Vergleicht man die österreichischen Außenhandelsdaten dieses Jahrtausends, so ergibt sich tatsächlich ein überzeugendes Bild: Von 2001 bis 2022 erhöhte sich das Volumen der Warenexporte von 74,3 Milliarden auf fast 195 Milliarden Euro, also um den Faktor 2,6. Vergleicht man damit die Entwicklung der Exporte in ausgesuchte Länder im selben Zeitraum,

„ Mit dem Fall des Eisernen Vorhanges im Jahr 1989 ist zusammengewachsen, was zusammengehört.“

so zeigt sich teilweise überdurchschnittliches Wachstum. Beispielsweise stiegen die Exporte nach Polen um den Faktor 6, nach Tschechien um den Faktor 3,3, nach Slowenien um den Faktor 3,8 und nach Rumänien um den Faktor 5,5. Natürlich ist der Export nur ein Aspekt der Beurtei-

lung volkswirtschaftlicher Erfolge. Doch historisch gesehen waren die Märkte im Osten zuerst einmal Absatzmärkte für Banken, Versicherer und den Handel. Markteintritt und Wachstum wurden in erster Linie durch Akquisition realisiert. Erst später wusste die Industrie das Lohngefälle gegenüber den neuen Ländern zu nutzen und verlagerte oftmals Produktionsstätten dorthin. Außenhandel und Direktinvestitionen waren laut Wirtschaftswissenschaftler Fritz Breuss die beiden Säulen des österreichischen Erfolgs im Osten. Viel zitiert wurden und werden seine Berechnungen, wonach die Ostöffnung in einem jährlichen Anstieg von 0,2 % des Bruttoinlandsproduktes bzw. einem jährlichen Wirtschaftswachstum zwischen 0,5 und 1 % resultierte. Außerdem seien rund 100.000 bis 150.000 neue Arbeitsplätze in Österreich direkt dem Wachstum im Osten zu verdanken.

Schwierige Prognosen.

Trotz dieser wohlwollenden Narrative von Österreich als uneingeschränktem Osteuropa-Profitier liegt eine seltsame Unwägbarkeit über dem Themenkomplex Mittel- und vor allem Osteuropa. Und das hat nicht nur mit den drei großen Krisen der jüngeren Vergangenheit zu



Foto: Shutterstock

tun – der Finanzkrise von 2008, der Corona-Krise, beginnend im Jahr 2020, und dem Ukraine-Krieg seit dem Vorjahr –, die immer dann, wenn es am schönsten war, eine unverdauliche Dosis Salz in die Suppe geschüttet haben. Es dürfte vielmehr zum Wesen dieser Märkte gehören, dass Prognosen noch unsicherer sind, als es ohnehin immer der Fall ist. Dass gute Nachrichten stets ein wenig Skepsis einfordern und schlechte Nachrichten immer mit einer Prise Weltuntergangsstimmung einhergehen. Und schließlich steht da die zaghafte Frage: „Wie wird es weitergehen?“ Auch die Wirtschaftsforscher geben unterschiedliche, teils widersprüchliche Einschätzungen ab. Jedes „Ja“ ist ein „Ja, aber“, jedes „Nein“ ein „Nein, außer“, und Prognosen können schneller veralten, als man glaubt. So stellte das Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (wiiw) den EU-Mitgliedern Mittel-, Ost- und Südeuropas noch im Oktober des Vorjahres ein durchschnittliches Wirtschaftswachstum von 3,8 % für das Jahr 2023 in Aussicht, jenen des Westbalkans eines von 3,1 %. Sechs Monate später korrigierten sie diese Prognose auf 1,2 % für die EU-Staaten, was immerhin noch mehr als dem Doppelten des Wachstums in der Eurozone (0,5 %) entspricht, und auf 1,9 % für den Westbalkan. Es scheint so, als änderten sich die Umstände jenseits der Grenzen besonders schnell. Viele der aktuellen wirtschaftlichen Schwierigkeiten hängen mit dem Ukraine-Krieg und den daraus resultierenden Effekten zusammen, wie etwa steigenden Energiekosten. Es zeigt sich, dass Europa, vom Atlantik bis an die asiatische Grenze, ein komplexes und empfindliches Netzwerk bildet. Insbesondere die Rezession in Deutschland reißt viele Länder mit nach unten, wenngleich längst nicht alle im gleichen Ausmaß. Keinen Grund zur Freude hat derzeit Ungarn, traditionell einer der wichtigsten Handelspartner Österreichs.

Kein anderer EU-Staat leidet aktuell so stark unter der Inflation. Mit einem prognostizierten Wachstum von 0,6 % für das Jahr 2023 performen die Visegrád-Staaten auch als Gruppe unterdurchschnittlich.

Bei den ausgeschriebenen Preisen werden österreichische Unternehmen nicht mithalten können.

Eine wesentlich positivere Diagnose stellen die Wirtschaftsforscher des wiiw hingegen Kroatien mit 2,5 % und Rumänien mit satten 3 % Wachstum im laufenden Jahr.

EU-Erweiterung?
Die Erschließung neuer Märkte in Mittel- und Osteuropa ist untrennbar mit der Entwicklung der Europäischen Union zu einem gesamteuropäischen Wirtschaftsraum verbunden. Neue Mitglieder, neue Chancen – so die nicht unplausible Logik. Auf der Warteliste für einen EU-Beitritt

stehen neben der Türkei, der Republik Moldau und der Ukraine derzeit auch die sechs Staaten des Westbalkans. Von diesen haben Albanien, Nordmazedonien, Montenegro und Serbien bereits den Status eines Beitrittskandidaten. Bosnien und Herzegowina und Kosovo gelten derzeit lediglich als potenzielle Kandidaten. In Summe umfassen die Westbalkan-Staaten rund 17,2 Millionen Einwohner, was einem Anteil von 3,8 % an der derzeitigen EU-Bevölkerung entspricht. Zum Vergleich: Die erste EU-Osterweiterungsrunde im Jahr 2004 brachte 73,4 Millionen neue EU-Bürger, die zweite Runde von 2007 brachte 25,4 neue EU-Bürger. Als Absatzmarkt ist der Westbalkan deshalb von geringerer Bedeutung. Große westliche Player, die bereits in den Nachbarstaaten aktiv sind, werden jedoch nicht umhinkommen, auch dort Präsenzen aufzubauen. Das bietet Chancen für Zulieferer.

Überschaubare Hoffnungsschimmer.
Als große Hoffnung galt bis vor einigen Jahren die Republik Moldau. Doch Korruption und wirtschaftlicher Abschwung haben diese längst zerstreut. Zuletzt musste das Land einen Rückgang des Bruttoinlandsproduktes von 5,9 % hinnehmen. Die Bevölkerung schrumpft

kontinuierlich um rund 1 % pro Jahr, und die Lebenserwartung liegt bei mageren 69 Jahren. Wohin kann ein expandierwilliges KMU heute sonst noch blicken? Selbst wenn man den für die Weltpolitik typischen Zynismus ins Kalkül zieht, wonach die Feinde von heute morgen schon wieder die besten Freunde sein können, bleibt Russland wohl auf absehbare Zeit ein Land non grata. Dasselbe gilt für Belarus, das neben seinem Makel, als Vasallenstaat Russlands zu gelten, wirtschaftlich praktisch am Ende ist. Außer Zweifel steht, dass es nach dem Ende des Ukraine-Krieges jede Menge Bedarf an Wiederaufbau geben wird. Unter dem Schlagwort „Rebuild Ukraine“ bringen sich bereits jetzt zahlreiche Unternehmen in Stellung. Für österreichische Firmen könnte es allerdings mit der Konkurrenzfähigkeit schwierig werden, vermutet Arnold Schuh. „Bei den ausgeschriebenen Preisen werden österreichische Unternehmen nicht mithalten können“, meint er. „Aber mit lokalen Partnern in Ländern wie Polen, Rumänien oder der Türkei wird es Chancen geben.“

Einmal Asien und retour?
Insbesondere die strengen Covid-Maßnahmen in China haben weltweit

wirkende Lieferprobleme bzw. steigende Logistikkosten verursacht. Und China schwächelt nach wie vor. Im Vorjahr lag das Wirtschaftswachstum bei 2,99 %. Für 2023 strebt die chinesische Regierung ein Wachstum von 5 % an. Ausgang ungewiss. Denn der Einkaufsmanagerindex (BMI) für China kam seit zwei Jahren nicht mehr

nachhaltig über die 50-Punkte-Grenze, was als Rückgang der Produktion interpretiert wird. Als Reaktion darauf denken bereits etliche Unternehmen lautstark ein „Reshoring“ an, also ein Zurückholen der Produktion und damit eine Verringerung der Abhängigkeit von Lieferketten aus Asien. Das Beratungsunternehmen



Auch in der dritten Ausgabe des Jahres blicken wir anlässlich 25 Jahre forum.ksv zurück. Dieses Mal schauen wir, wie sich der damalige Hoffnungsmarkt Osteuropa tatsächlich entwickelt hat.



INTERVIEW:

„Die Finanzkrise war ein großer Gamechanger“

McKinsey meinte zwar bereits im Jahr 2020 einen Trend zu erkennen und vermutete, dass bis 2025 ein Viertel aller weltweiten Lieferketten verlagert werden könnte. Davon umgesetzt wurde jedoch nur rund ein Drittel, wie eine Vergleichsstudie ein Jahr später aufgezeigt hat.

Vorteile von Reshoring.

Durch die Verkürzung von Lieferketten sinkt die Abhängigkeit von politisch und ökonomisch schwer kalkulierbaren Ländern. Zudem hätte Reshoring den Charme, Europa zu reindustrialisieren, also die „Old Economy“ zumindest teilweise wieder in Amt und Würde zu setzen. Andererseits erfordert Reshoring erst einmal gewaltige Investitionen, um Fertigungskapazitäten und Logistikinfrastrukturen aufzubauen, die jahrzehntelang ausgelagert waren. Das ifo Institut hat in einer Studie verschiedene mögliche Auswirkungen von Reshoring bzw. Nearshoring auf die Volkswirtschaft Deutschlands durchsimuliert. Dabei kommt es zu dem ernüchternden Ergebnis, dass – je nach konkretem Szenario – mit einem Rückgang des BIP um fast 10 % zu rechnen wäre. Auch eine Studie der Generaldirektion der Europäischen Kommission meint, dass „Erwartungen an Reshoring im großen Stil unrealistisch“ seien. Gleichzeitig sei Reshoring jedoch eines von mehreren Instrumenten, um die Versorgungssicherheit mit kritischen Gütern sicherzustellen. Wozu insbesondere medizinische Produkte zählen, aber auch Energie oder moderne Computerchips. Aber: Nicht jede Branche ist gleichermaßen für Reshoring geeignet. Die naheliegendsten Kandidaten für die Rückbesinnung auf die Heimat sind deshalb Branchen mit hohem Automatisierungs- und Digitalisierungsgrad. Ob sich daraus ein Massenphänomen entwickelt, bleibt abzuwarten. ■

Arnold Schuh, Direktor des Kompetenzzentrums für Emerging Markets & Mittel- und Osteuropa an der Wirtschaftsuniversität Wien, spricht im Interview darüber, welche wirtschaftliche Bedeutung Osteuropa für Österreichs Unternehmen hatte? Oder vielleicht noch immer hat.

INTERVIEW: Raimund Lang

Die Märkte im Osten und die damit verbundenen Chancen für Österreichs Unternehmen – eine schöne Erinnerung an die vergangenen Jahrzehnte oder nach wie vor Realität?

Arnold Schuh: Der Fall des Eisernen Vorhangs im Jahr 1989 war – neben dem EU-Beitritt – sicher das wichtigste Ereignis in der Geschichte der österreichischen Wirtschaft. Damals hat alles begonnen, es ist zusammengewachsen, was zusammengehört. Für die Unternehmen hat sich plötzlich ein riesiger Absatzmarkt in direkter Nachbarschaft eröffnet, der im Vergleich zu Westeuropa noch einiges an Aufholbedarf hatte. Diese Aufbruchsstimmung ist heute in den meisten Ländern vorbei. Stattdessen erleben wir eine Konsolidierungsphase.

Haben Krisen das rasante Wachstum gedämpft?

Die Finanzkrise von 2009 war ein großer Gamechanger. Insbesondere die Banken hat es damals hart erwischt. Ab da war die Wachstumseuphorie in Mittel- und Osteuropa irgendwie zu

Ende. Investoren haben sich teilweise aus peripheren Märkten zurückgezogen. Mit der Krise von 2009 ist das ganze Modell infrage gestellt worden. Um die Jahre 2014 und 2015 gab es dann wieder einen kleinen Aufschwung. Aber dann kam mit der Corona-Pandemie die nächste Krise. Und jetzt der Ukraine-Krieg. Solche Krisen haben natürlich enorme Auswirkungen auf die Volkswirtschaften. Denn die leiden auch nachher noch jahrelang. Es fehlt an Kaufkraft, es gibt Verzerrungen in der Nachfrage. Bei Corona haben wir das deutlich gesehen: Als die Nachfrage ganz plötzlich wieder nach oben geschneit ist, gab es nicht genug Kapazitäten, um sie zu bedienen. Die Folge waren Lieferprobleme und explodierende Logistikkosten, etwa bei Containerschiffen.

War das Engagement westlicher Unternehmen in Mittel- und Osteuropa rückblickend ein Erfolg?

Ganz sicher. Nicht nur, weil es Absatzmärkte für westeuropäische Unternehmen geboten hat und noch immer bietet. Sondern auch, weil die Unternehmen sehr rasch das Lohngefälle in

diesen Ländern zu nutzen verstanden haben. Sie haben begonnen, in diesen Ländern zu produzieren. Ein großer Teil des Wirtschaftsaufschwunges der vergangenen 20 Jahre basiert darauf, lohnintensive Arbeit in Niedriglohnländer auszulagern. Das ist allerdings jetzt durch die explodierenden Energiepreise stark gefährdet.

Welche Rolle hat die EU bei dieser Entwicklung gespielt?

Eine große, weil sie die Rahmenbedingungen schafft. Ich sehe keine Alternative zur EU. Man braucht sich ja nur den heutigen Westbalkan anzusehen und mit der Entwicklung der mittel- und südosteuropäischen Länder in den vergangenen Jahren zu vergleichen. Die Länder am Westbalkan müssen sich fast neu erfinden. Und dafür braucht es einen Fahrplan, der nicht nur die Wirtschaft, sondern auch zum Beispiel Infrastruktur und gesellschaftliche Bereiche beinhaltet. Außerdem gibt es von der EU Geld für diese Länder, damit sie den Anschluss schaffen.

Gibt es innerhalb der EU derzeit Länder, die Sie als „Emerging Markets“ bezeichnen würden?

Als Schwellenland im strengen Wortsinn sicher nicht. Aber es gibt Länder, die in der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Transformation nachhinken.

„Derzeit ist Rumänien hochspannend, die rumänische Wirtschaft wächst aktuell von allen EU-Ländern am stärksten. Hier gibt es insbesondere Potenzial im Energiebereich.“

Arnold Schuh, Direktor des Kompetenzzentrums für Emerging Markets & Mittel- und Osteuropa an der Wirtschaftsuniversität Wien

Sind das die neuen Zielländer für westliche Unternehmen?

Einerseits ja, weil es dort Aufholbedarf gibt. Und das ist für exportorientierte Unternehmen immer interessant. Die Frage ist aber: Welche Investitionen sind notwendig, um in so einen Markt einzutreten? Je kleiner ein Markt ist, desto schwieriger ist es, besonders wenn der noch in einem transformativen Stadium ist. Aus österreichischer Sicht kann es sinnvoll sein, sich dort zu engagieren. Aber für die wirklich großen Player sind diese Länder als Absatzmärkte wohl zu klein: Montenegro hat 600.000 Einwohner, Nordmazedonien 1,8 Millionen, Bosnien etwas mehr als drei Millionen und Serbien knapp sieben. Hinzu kommt, dass Entscheidungen heute nicht mehr ausschließlich in der Unternehmenszentrale im Westen getroffen werden, sondern dass die lokalen Tochtergesellschaften zunehmend Mitspracherecht haben. Die kennen die Gegebenheiten ja auch viel besser und erkennen Geschäftschancen, die von Wien oder Berlin aus vielleicht gar nicht wahrgenommen werden.

Wohin sollte ein österreichisches, mittelständisches Unternehmen, das vielleicht schon erste Exporterfahrungen gemacht hat, heute schauen?

Es kommt auf die Branche an, dann sind die Länderhierarchien relativ klar.

Für IT-Unternehmen zum Beispiel steht Estland ganz oben. Länder wie Tschechien oder Slowenien sind heute astreine europäische Staaten, da gibt es kaum mehr Unterschiede zu Westeuropa. Auch Polen und die Slowakei haben sich hervorragend entwickelt. Derzeit ist Rumänien hochspannend, die rumänische Wirtschaft wächst aktuell von allen EU-Ländern am stärksten. Hier gibt es insbesondere Potenzial im Energiebereich. Die OMV will dort das größte Erdgasprojekt innerhalb der EU entwickeln. Am Westbalkan sehe ich derzeit wenig Potenzial. Andererseits gibt es immer Nischen. Grundsätzlich sollte man auf die Stärken eines Landes schauen. Dann kann man von jedem Land noch etwas lernen. Denn es gibt ja überall kreative und unternehmerisch denkende Menschen. ■



Foto: Petra Spiola

Employer Branding: Kleine Schritte, große Wirkung

Unternehmenswerte kommunizieren, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter fördern und neue Arbeitskräfte gewinnen: Employer Branding ist im Wettbewerb um die besten Talente ein wirkungsvolles Instrument. Dafür braucht es weder ein riesiges Team, noch müssen die Maßnahmen ein großes Loch ins Budget reißen. Wir zeigen, was klein- und mittelständische Betriebe umsetzen können. **TEXT:** Christina Mothwurf

Die Suche nach den besten Talenten ist gerade in Zeiten des Arbeitskräftemangels zur Herkulesaufgabe geworden. Das zeigt auch der Austrian Business Check des KSV1870: Fast 60 % der heimischen Unternehmen sind vom Fachkräftemangel betroffen. Employer Branding als Marketingstrategie kann helfen, frischen Wind in sein Recruiting zu bringen. Aber auch nach innen sollte es wirken, denn Mitarbeiter wollen ebenso im Unternehmen gehalten werden. Was es dazu braucht? Authentizität, Zeit und den Blick auf die Stärken des Unternehmens. Dabei ist es egal, ob KMU oder Konzern: Das Tool macht sich nicht nur für die großen Player am Markt bezahlt.

Einzigartig & authentisch.

Das Wichtigste zuerst: Auf der Suche nach Talenten lohnt sich das Gießkannenprinzip schon lange nicht mehr. 08/15-Ausschreibungen mit standar-

disierten Job Descriptions mögen vielleicht auf den ersten Blick ausreichen, motivieren Interessierte in der Regel aber kaum, diese zu lesen bzw. sich überhaupt zu bewerben. Je konkreter Unternehmenswerte und Benefits kommuniziert werden, desto besser. Und je klarer die Zielgruppe angesprochen wird, desto erfolgreicher. Unternehmen tun also gut

“**Die gute Nachricht: Die Definition einer klaren Unternehmenskultur kostet kein Geld, erfordert aber Zeit und Engagement.**“

daran, sich zu fragen, welche Personen sie genau ansprechen wollen, anstatt einfach nur so viele Bewerber als möglich zu erreichen. Um sich abzuheben, braucht

es ein Alleinstellungsmerkmal, zusätzlich wollen Bewerber heutzutage ganz genau wissen, welche Werte das Unternehmen vertritt.

Wo steht der Betrieb? Und wo will er hin?

„Low budget – high impact“. Die gute Nachricht: Die Definition einer klaren Unternehmenskultur kostet kein Geld, erfordert aber Zeit und Engagement. So lassen sich in Projektgruppen mit Personen aus allen Ebenen, also Führungskräften wie Mitarbeitern gleichermaßen, die Kernwerte am besten ermitteln.

Was macht uns als Unternehmen aus? Was können wir neuen Mitarbeitern bieten? Wo liegen unsere Stärken? Was tun wir konkret, um eine positive

Arbeitsumgebung und einen respektvollen Umgang miteinander zu fördern? Die Beantwortung dieser Fragen gelingt übrigens am besten im Team: Top-down-Management ist – nicht nur hier – schon lange passé. Außerdem sind zufriedene Mitarbeiter die besten Markenbotschafter: Je intensiver sie in die Employer-Branding-Maßnahmen einbezogen werden, desto besser. Um nicht nur die Bindung der Mitarbeitenden zu stärken, sondern gleichzeitig auch ihr Wohlbefinden, können Sie beispielsweise einen Profi in Sachen Physiotherapie in den Betrieb einladen, um gezielt Inputs zur Stärkung der Mobilität zu bieten. Gerade in KMU eine Strategie, die sich leicht umsetzen lässt und nachweislich Eindruck hinterlässt sowie die Mobilität am Arbeitsplatz stärkt. Apropos Stärkung: Was wäre, wenn Sie für Ihre Mitarbeiter einen kulinarischen Abend zu einem bestimmten Motto gestalten? Dafür

muss man kein versierter Gastroprofi sein – in lockerer Atmosphäre bei einem Glas Wein und ein paar Häppchen lässt es sich entspannt plaudern.

Tue Gutes und rede darüber.

Der bekannte PR-Leitsatz lässt sich auch aufs Employer Branding umlegen. Das gilt auch für Kleinbetriebe, die ohne großen Aufwand Social-Media-Kanäle oder ihre Online-Präsenz nutzen können, um ihr Unternehmen zu präsentieren. Stellen Sie sicher, dass es eine Person im Unternehmen gibt, die die Kanäle befüllt, und liefern Sie kurzen, aber spannenden Input über die Stärken und Benefits. Zeigen Sie das Team im Einsatz oder bei gemeinsamen Aktivitäten. Erfolgsgeschichten, Postings über Projekte, die Unternehmenskultur oder außergewöhnliche Karrierewege stärken nicht nur die Außenwirkung, sondern zeigen auch den jeweiligen Personen im Betrieb, dass sie wahrgenommen und

wertgeschätzt werden. Regelmäßigkeit ist hier Trumpf: Das lebendigste Posting macht auf einem „toten“ Kanal wenig Sinn.

Lebendiges Netzwerk.

Social Media hin oder her – der persönliche Kontakt ist und bleibt nach wie vor wesentlich. Gerade regionale Job- oder Bildungsmessen oder Kooperationen mit Ausbildungsinstituten schaffen eine gute Basis für die Präsentation des Betriebs und der Mitarbeiter. Wer hier schon konkrete Schnuppertage oder Praktika mit klaren Benefits anbieten kann, hat mit Sicherheit die Nase vorn. Neben dem Fokus auf Vorteile wie zum Beispiel Homeoffice oder flexible Arbeitszeiten sollten Unternehmen stets die Weiterentwicklung von Mitarbeitern im Blick behalten. Dabei muss es nicht immer die kostenintensive externe Weiterbildung sein. Auch interne Mentoring-Programme oder regelmäßige interne Schulungen zeigen, dass dem Unternehmen das Wachstum der eigenen „Potentials“ wichtig ist. Und wer sich wertgeschätzt fühlt, ist nicht nur motivierter, sondern bleibt in der Regel auch dem Betrieb treu. Dabei gilt: Je kreativer die Maßnahmen sind, desto eher wecken sie Neugierde und Aufmerksamkeit. Freilich gilt es dabei, so authentisch als möglich zu sein – nicht jede Maßnahme macht Sinn oder kann umgesetzt werden. Solange Engagement, Zeit und Kreativität im Spiel sind, ist ein guter Anfang gemacht. Dann heißt es – dranbleiben. Selbst die beste Idee wird nur dann zum erfolgreichen Employer-Branding-Tool, wenn das Thema als Ganzes einen festen Platz im Unternehmensalltag bekommt. ■



Foto: unsplash.com

Die größte Gefahr kommt von außen

Österreichs Unternehmer werden immer öfter Ziel von betrügerischen Attacken: wie sich das Management vor Wirtschaftskriminalität schützen kann. **TEXT:** Harald Klöckl

Während die Kriminalität insgesamt zuletzt gesunken ist, steigen die Anzeigen im Bereich der Wirtschaftskriminalität hierzulande rasant: Im Jahr 2022 wurden gemäß der polizeilichen Kriminalstatistik 91.844 Fälle angezeigt. Ein negatives All-Time High, 21,7 Prozent mehr als im Jahr zuvor. Im jüngsten von PwC durchgeführten Global Economic Crime & Fraud Survey (GECS) gewinnt insbesondere die Cyberkriminalität stark an Bedeutung. Die wohl signifikanteste Aussage der GECS-Studie unter 1.296 Führungskräften aus 53 Ländern und Regionen: Die größte Bedrohung der Unternehmer sind mittlerweile externe Täter. Beinahe 70 Prozent der Organisationen, die Opfer wirtschaftskrimineller Handlungen wurden, nannten externe Angriffe oder ein Zusammenspiel von externen und unternehmensinternen Akteuren als größte Schadensquelle. Eine Entwicklung, die auch international beobachtet wird, bestätigt Herbert Gspan, Head of Marketing and Sales der Acredia Versicherung: „Vor circa 15 Jahren hatte nur rund ein Fünftel der kriminellen Handlungen seinen Ursprung außerhalb des Unternehmens, heute halten sich die externen und die internen Angriffe bereits in etwa die Waage.“

Finanzielle Probleme als Auslöser.

Der gewissermaßen klassische Fall bei einem Innentäter sieht in etwa wie folgt aus: Ein Mitarbeiter hat finanzielle

Probleme, etwa durch Spielschulden oder mit einem Immobilienkredit. Unter den Alternativen, eine Bank zu überfallen oder in der eigenen Firma etwas (oft „nur vorübergehend“) abzuzweigen, wählt er die letztere Variante. „Mittlere Führungsebene, möglichst lange im Unternehmen, eine Person, der vertraut wird“, ist laut Gspan ein gängiges Täterprofil. „So kann am meisten Schaden entstehen, denn solche Innentäter können ihre Machenschaften oft sehr lange kaschieren.“ Wenn etwa jemand nie länger als einige Tage am Stück Urlaub macht, kann das verdächtig sein.

Digitalisierung als Schlupfloch?

Für Malversationen von außen wurden Unternehmen insbesondere durch die intensivere Digitalisierung verwundbar. Externe Betrüger nutzen Social-Media-Plattformen, Dienstleistungsportale und E-Commerce als Schlupfloch. Laut der PwC-Studie waren in den vergangenen zwei Jahren 40 Prozent der von Wirtschaftskriminalität weltweit betroffenen Organisationen Opfer von derartigem Betrug. Weiters

zeigt eine von KPMG beauftragte Studie „Cybersecurity in Österreich 2023“ eine Verdreifachung der Cyberattacken (+ 201 %). Und sämtliche der rund 900 befragten Unternehmen, dass sie schon mindestens einmal Opfer dieser Attacken (Phishing-Mails, Scam-Calls, Besteller-Betrug, Fake-President-Fälle etc.) waren, wovon zwölf Prozent erfolgreich waren. „Die Schäden können enorm sein, beinahe jedes siebte Unternehmen musste aufgrund eines Ransomware-Angriffs Betriebsunterbrechungen von mehr als vier Wochen in Kauf nehmen, ein Drittel von rund einer Woche. Das kann eine klare Existenzbedrohung darstellen“, so KPMG-Partner Andreas Tomek.

„Enkeltrick“ der Kriminellen.

Bei Lieferantenbetrug zum Beispiel liege der Schaden meist zwischen 50.000 und 300.000 Euro, weil bei Erstlieferungen selten mehr verkauft wird, zudem ist die (mangelnde) rasche Verkaufbarkeit der erschlichenen Ware ein oft schadenshemmender Faktor. Fake-President-Fälle (oder CEO Fraud), quasi der „Enkeltrick“ der

Wirtschaftskriminellen, sind hingegen wohl jener Modus, bei dem der größte Schaden entstehen kann: Der heimische Flugzeugzulieferer FACC verlor 2016 per Fake-President-Betrug rund 43 Millionen Euro. Die Schadensersatzforderungen an zwei verantwortliche Führungskräfte gingen bis zum Obersten Gerichtshof und wurden dort abgelehnt, der entlassene Vorstand habe „seine Sorgfaltspflichten nicht verletzt“.

„Mit den zunehmenden technischen Entwicklungen haben sich weitere Möglichkeiten aufgetan. Es wird komplexer für das Management“, weiß Gspan, denn Kriminelle profitieren von den rasanten Fortschritten etwa bei Künstlicher Intelligenz (KI). Aktenkundig ist folgender Fall eines deutschen Energieunternehmens: Die Betrüger hatten mithilfe von KI die Stimme des Vorstands imitiert, ließen den vermeintlichen deutschen CEO bei seinem britischen Tochterunternehmen anrufen. Mit der dringenden Bitte, von dort aus sofort eine Überweisung an einen ungarischen Lieferanten durchzuführen. Dies,



Ermittlungen sind in einer Organisation, wo jeder jeden kennt, wo der Chef den verdächtigen Mitarbeiter vielleicht persönlich eingestellt hat, sicher emotional heikler als in multinationalen Konzernen.



weil in Deutschland am Freitagnachmittag keine Transaktionen mehr möglich seien, in Großbritannien wegen der Zeitverschiebung (minus eine Stunde) allerdings schon. Dem Briten kam das zwar seltsam vor, doch, wie er später aussagte, hatte er die Stimme des Chefs „eindeutig erkannt“. Das Manöver gelang, 243.000 Dollar landeten via Konto einer ungarischen Bank letztlich unwiederbringlich in Mexiko.

Groß und Klein betroffen.

Kaum Unterschiede in der Frequenz gibt es bei der Frage, ob Unternehmen

gewisser Größen oder Branchen häufiger Ziel derartiger Attacken sind. Selbst karitative Organisationen sind betroffen. Kleinere Firmen seien allerdings eher für Betrügereien aus dem inneren Kreis anfällig. „Ermittlungen sind in einer Organisation, wo jeder jeden kennt, wo der Chef den verdächtigen Mitarbeiter vielleicht persönlich eingestellt hat und sich dessen Fehlverhalten gar nicht vorstellen will, sicher emotional heikler als in multinationalen Konzernen.“

Auch mit Checklisten sollte Finanzdelikten begegnet werden. Gspan ist der Meinung, dass nicht nur in der Finanzbranche Hintergrundchecks mit Strafreisterbescheinigung etc. Standard sein sollten. Bezüglich Wirtschaftskriminalität herrsche zu oft die typisch österreichische Einstellung „Uns passiert das nicht“, ähnlich wie im Straßenverkehr: „Das blockiert das Denken. Das Management muss immer das Unangenehme durchspielen.“ Mit gutem Risikomanagement sollte die Haftung des Managements für interne Fälle ausgeschlossen sein. Nichtsdestotrotz: Diese zumindest unangenehmen und oft existenzbedrohenden Fälle werden künftig noch häufiger auftreten, befürchte Gspan, weil die Wirtschaftslage nicht sehr rosig ist und die Belastungen vieler Menschen durch Inflation und Kreditzinsen steigen. ■



Foto: Shutterstock



Fotos: unplash.com

30 Jahre Europäische Union

Für den einen gilt sie als regulierungswütiger Moloch, für den anderen als Garant für sozialen Frieden und Wohlstand – an der EU scheiden sich die Geister. Dass Österreich wirtschaftlich stark vom Beitritt profitiert hat, stellt hingegen niemand ernsthaft infrage. **TEXT:** Raimund Lang

Am 7. Februar 1992 wurde die EU, wie wir sie heute kennen, völkerrechtlich in Form gegossen. Damals unterzeichneten in der niederländischen Stadt Maastricht die Staats- und Regierungschefs der zwölf Mitgliedsstaaten den sogenannten „Vertrag über die Europäische Union“, kurz auch als „Maastricht-Vertrag“ bekannt. Sein Inkrafttreten im November 1993 jährt sich heuer zum 30. Mal. Mit dem Maastricht-Vertrag, der die damals bereits fast 36 Jahre alten Römischen Verträge ersetzte bzw. abänderte, wurde die Voraussetzung für das moderne Antlitz Europas geschaffen. Die aus wirtschaftlicher Sicht wesentlichsten Inhalte des Vertrages waren die Schaffung eines europäischen Binnenmarktes, die Einführung einer einheitlichen Währung („Euro“) sowie die neue Unionsbürgerschaft. Letztere räumt jedem Bürger eines EU-Mitgliedsstaates bestimmte Rechte in allen anderen Mitgliedsstaaten ein. Zum Beispiel das Recht, einen Wohnsitz zu begründen, eine Arbeit anzunehmen, oder das Recht, kommunale Vertretungen zu wählen.

Kleinere Länder profitieren stärker. Obwohl von Anfang an Gegenstand vehemente Kritik seitens politisch einschlägig

punzierter Seiten, werden die Effekte der EU-Entwicklung rückblickend meist als volkswirtschaftlich positiv gesehen. Speziell Österreich versteht sich als klarer Profiteur, insbesondere seit dem EU-Beitritt mit 1. Jänner 1995. Die für Österreich wohl augenfälligste Auswirkung zeigt sich in der Handelsbilanz. Der Wert der österreichischen Warenexporte lag zuletzt (2022) bei knapp 195 Milliarden Euro. 68,7 % aller Exporte gehen in die EU, sechs der zehn wichtigsten Handelspartner sind EU-Mitglieder. Diese Zahlen zeigen die enorme Bedeutung, die der Binnenmarkt für das Exportland Österreich hat. Mit den 13 mittel- und osteuropäischen EU-Mitgliedsstaaten ist die Handelsbilanz (+4,2 Milliarden Euro) sogar positiv (zum Vergleich: Die Bilanz mit den EU-14 weist ein Defizit von 10,8 Milliarden Euro auf).

„Speziell Österreich versteht sich als klarer Profiteur, insbesondere seit dem EU-Beitritt mit 1. Jänner 1995.“

Die Exportquote hat sich zwischen den Jahren 1995 und 2022 von 33,6 % auf 60,8 % fast verdoppelt. Zudem ist die Anzahl österreichischer Unternehmen mit Exporttätigkeit von rund 12.000 im Jahr der Ostöffnung (1989) auf heute rund 63.200 angestiegen. Laut einer Studie der Bertelsmann-Stiftung aus dem Jahr 2019 steigt als direkte Folge der Teilnahme am Binnenmarkt außerdem das Einkommen jedes EU-Bürgers pro Jahr um durchschnittlich 840 Euro. Betrachtet werden dabei sowohl ganze Länder als auch Regionen. So beträgt dieser Wert in Zürich 3.592 Euro und in Brüssel 2.473 Euro. Deutlich überdurchschnittlich sind aber

auch die österreichischen Bundesländer Vorarlberg mit 2.062 Euro und Salzburg mit 2.038 Euro. Insgesamt stellt die Studie fest, dass vor allem kleinere, exportintensive Länder vom Binnenmarkt profitieren.

Fördervielfalt als Plus.

Zu den am häufigsten bemühten Kritikpunkten gehört die Feststellung, dass Österreich ein sogenannter „Nettozahler“ ist. Es ist zwar richtig, dass der jährliche Beitrag der Alpenrepublik zum EU-Haushalt die direkten Rückflüsse um etwa 600 Millionen Euro übersteigt. Diese Betrachtungsweise ignoriert aber einerseits Effekte der Umwegrentabilität durch den Wegfall von Importkosten und bürokratischen Hürden. Andererseits die Langzeitfolgen durch EU-Investitionen in Österreich. So unterstützt die EU die

Entwicklung der Landwirtschaft bzw. allgemein des ländlichen Raums im Rahmen der Gemeinsamen Agrarpolitik (GAP). Ab 2023 ersetzt der von der Europäischen Kommission genehmigte „Österreichische GAP-Strategieplan“ die bisherige Förderung durch den Europäischen Landwirtschaftsfonds für die Entwicklung des ländlichen Raums (ELER), aus dessen Topf von 2014 bis 2022 jährlich etwa 1,1 Milliarden Euro an EU-Mitteln zur Verfügung standen. Die Maßnahmen reichen von direkten Einkommensstützungen für Landwirte bis hin zu Projekten zur Förderung der Artenvielfalt. In Summe stehen für die Periode 2023 bis 2027 rund 8,8 Milliarden Euro bereit. Weitere Mittel gibt es aus dem Europäischen Fonds für Regionale Entwicklung (EFRE), dem Europäischen Sozialfonds Plus (ESF+) und dem neuen Fonds für einen gerechteren Übergang (JTF). Aus diesen drei Quellen sind von 2021 bis 2027 mehr als eine Milliarde Euro für Österreich vorgesehen.

Kaum weniger wichtig sind die EU-Förderungen von Forschung und Entwicklung. Das aktuelle EU-Rahmenprogramm „Horizon Europe“ ist für die Periode 2021 bis 2027 mit 95,5 Milliarden Euro dotiert. Österreich ist traditionell erfolgreich beim Einwerben von Drittmitteln. Laut aktuellem Forschungs- und Technologiebericht, der jährlich im Auftrag von Wissenschafts-, Umwelt- und Arbeitsministerium erstellt wird, konnten österreichische Forschungseinrichtungen im ersten Programmjahr 3,4 % der verteilten Fördergelder lukrieren. ■



GUT ZU WISSEN!

Auch Unternehmen haben die Möglichkeit, sich bei der Europäischen Union Förderungen abzuholen. Eine gute erste Anlaufstelle sind die Webseiten „Your Europe“ und der Europäischen Kommission. Aber Achtung: Es braucht ein wenig Zeit, bis man sich auf den nicht ganz übersichtlich gestalteten Internetauftritten zurechtfindet. Damit bestätigt sich am Ende dann doch noch ein viel gehörter Kritikpunkt an der EU – und zwar, dass sie nicht ganz unkompliziert sei.



Wie ein Zahnrad: Qualität und Sicherheit

Qualität und Sicherheit in Unternehmen orientieren sich heute an sehr hohen Standards. Kein Zufall also, dass das Management der beiden Bereiche eine Führungsaufgabe ist. Das Ziel: reibungslose Prozesse in jeder nur erdenklichen Situation. Das war nicht immer so, wie Ereignisse aus der Vergangenheit zeigen.

TEXT: Gerlinde Maschler

Qualität sichern, Sicherheit schaffen: Produkte, Dienstleistungen, Prozesse und Arbeitsabläufe brauchen strikte Vorgaben und laufende Kontrolle. Dass dem nicht immer so war, zeigen katastrophale Beispiele aus der Vergangenheit. Den Älteren ist etwa der Chemieunfall in Oberitalien im Jahr 1976, der unter dem Namen „Seveso-Unglück“ traurige Berühmtheit erlangte, in Erinnerung. Auch der Atomunfall in Tschernobyl in der heutigen Ukraine im Jahr 1986 hat sich bei den meisten unauslöschlich ins Gedächtnis eingegraben. So unterschiedlich Ursachen und Abläufe der zwei Ereignisse sind, so sehr haben sie doch auch Gemeinsamkeiten. Beide Vorfälle wurden zunächst tagelang verschleiert, führten zu zahlreichen Todesopfern und verwüsteten die Umwelt für Jahrzehnte oder sogar Jahrhunderte. Die Sicherheit war sträflich missachtet worden, von der Qualität der Abläufe ganz zu schweigen. Nicht nur die Technik und der Mensch hatten versagt, sondern auch gravierende Mängel in der Organisation hatten sich als Fehlerquelle herausgestellt. Tschernobyl, Seveso und andere Industrieunfälle eröffneten aber auch die Chance für Fehleranalysen.

Gesetzliche Standards.

Unzählige Gesetze und Normen setzen seither strikte Sicherheitsstandards.

Gleichzeitig rückten aber auch sämtliche Prozesse in den Unternehmen und die Organisationsqualität selbst in den Blickpunkt. Der Weg zu einem integrierten Ansatz in der Unternehmensführung, bei dem sich Qualitäts- und Sicherheitsmanagement zu einem Paarlauf entwickelten, war damit nicht mehr weit. Die Normenreihe ISO begann

„Die Verantwortung ist in einem Top-down-Ansatz geregelt – angefangen bei der Geschäftsführung, den Prozessverantwortlichen bis zu jedem Teammitglied.“

bald nach ihrer ersten Version aus dem Jahr 1987, Aspekte aus beiden Bereichen zu verbinden. So lassen sich die ISO-Normen für Sicherheit einerseits und Qualität andererseits aufgrund der gleichen Struktur und des gleichen Aufbaus sehr effizient kombinieren.

Wie ein Zahnrad.

Der heute gebräuchliche integrierte Managementansatz stellt sicher, dass die Prozesse wie ein Zahnrad ineinander

greifen und nach strikten Vorgaben – die meist in Handbüchern festgeschrieben sind – ablaufen, sodass alle Produkte und Dienstleistungen bestimmten Qualitäts- und Sicherheitsstandards entsprechen. Wenig überraschend: Einen besonderen Platz im Sicherheitsmanagement bekam in den vergangenen Jahren die Sicherheit der Daten. Kleinere und mittlere Unternehmen setzen meist auf externe Lösungen, um sensible Daten zu schützen und Cyberangriffe zu vermeiden.

In vielen Klein- und Mittelbetrieben agiert die Geschäftsführung quasi als Analyse- und Kontrollinstanz. „Die Verantwortung ist in einem Top-down-Ansatz geregelt – angefangen bei der Geschäftsführung, den Prozessverantwortlichen bis zu jedem Teammitglied“, so Ingeborg Freudenthaler. Sie ist Geschäftsführerin des gleichnamigen Tiroler Abfallwirtschaftsunternehmens, das bereits in den 1990er-Jahren den Grundstein für ein noch heute gültiges Managementsystem legte, das reibungslose Organisationsabläufe gewährleistet. Ein Beispiel aus der Praxis: Die Durchführung einer Tankreinigung erfolgt nach einer exakten Arbeitsanweisung, die Qualität, Umwelt und Sicherheit vereint. Auch die

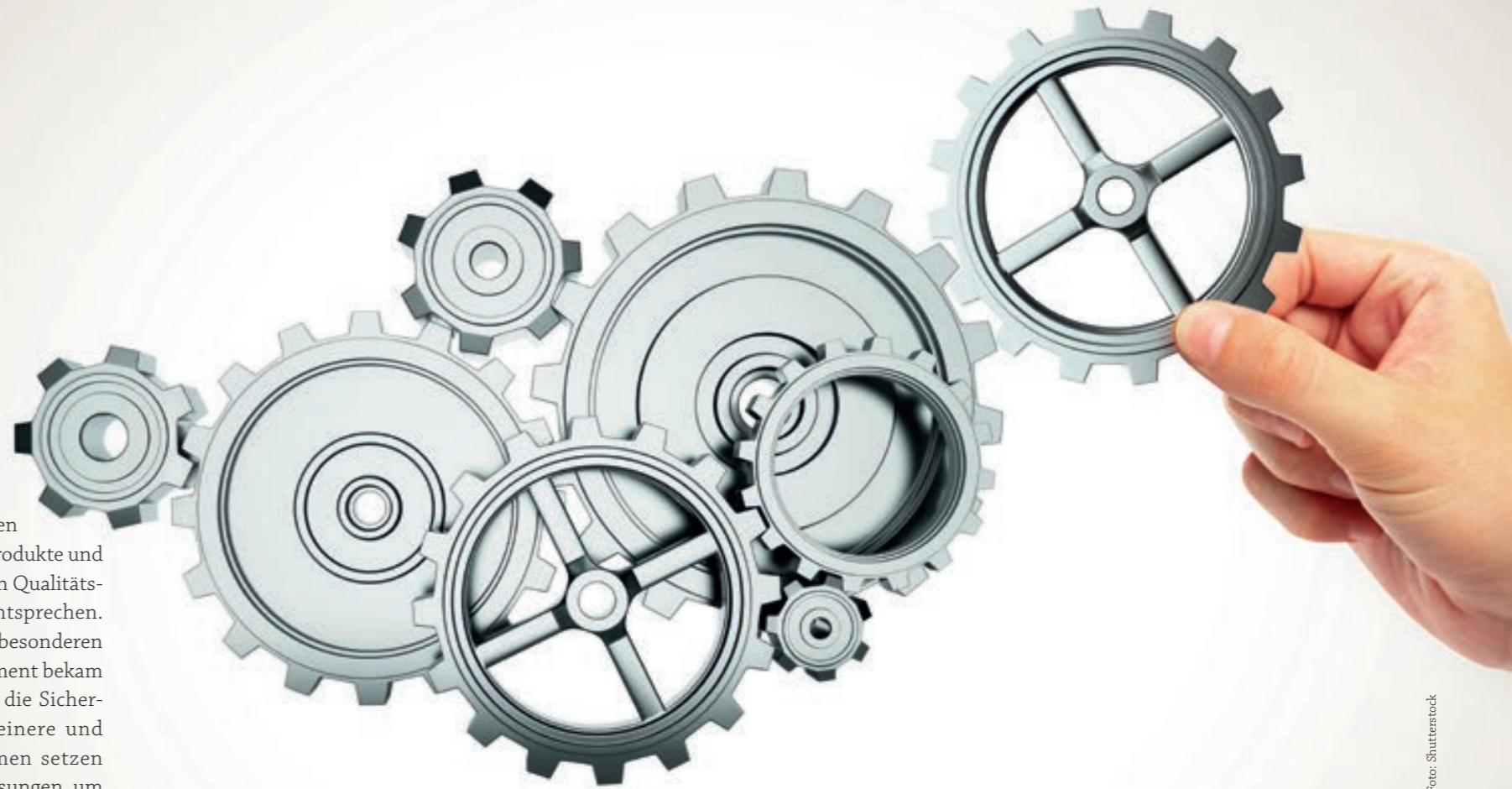


Foto: Shutterstock

60 Mitarbeiter sind Teil des Modells, das im gesamten Unternehmen gelebt wird. Etwa wenn sie jährlich nach ihren Aus- und Weiterbildungswünschen befragt werden und daraufhin die Planung erfolgt, wie diese umzusetzen sind.

Zertifikate geben Orientierung.

Freudenthaler führte als erstes Entsorgungsunternehmen Österreichs ein Qualitätsmanagementsystem nach ISO 9001 ein. Ihm folgten bald ein Umweltmanagement- und ein Sicherheitsmanagementsystem. „Wir leben seit mehr als 20 Jahren ein integriertes Managementmodell und betreiben Business Excellence. Unsere Zertifikate sind ISO 9001 für Qualität sowie ISO 14001 (Anm.: Umweltmanagementsystem) und EMAS (Anm.: betrifft Emissionen, Material, Energie etc.) für die Umwelt, die laufend begutachtet werden“, sagt

die Firmenchefin, die so wie andere Führungskräfte weiß, wie sehr Qualität und Sicherheit direkt den Ruf eines Unternehmens, die Kundenzufriedenheit, die Mitarbeiterproduktivität und letztendlich den Geschäftserfolg beeinflussen. Denn die Normen wirken nach innen und nach außen. Sie können als Information für die Umsetzung innerhalb eines Unternehmens als auch mittels Zertifizierung zum Nachweis bestimmter Standards gegenüber Dritten dienen.

Strenge Regeln für manche Branchen.

Die gängigen Modelle eignen sich für viele Unternehmen – unabhängig von Größe oder Branche. Es liegt aber auf der Hand, dass manche Sparten besonders strenge Sicherheits- und Qualitätsmaßstäbe brauchen, etwa die Bahn oder die Luftfahrt. Oder auch die Hersteller von Pharmaprodukten. Letztere werden welt-

weit mittels GMP („Good Manufacturing Practice“) und GDP („Good Distribution Practice“) zertifiziert. Damit soll sichergestellt sein, dass Patienten mit Medikamenten in höchster Qualität versorgt werden. „Die Kriterien müssen bei der Herstellung, Verarbeitung, Verpackung und Lagerung von Arzneimitteln erfüllt werden, damit man überhaupt eine Erlaubnis erhält, die Produkte auf den Markt zu bringen“, sagt Brigitte Knapp, Geschäftsführerin bei Schmidgall, einer Wiener Tochterfirma der Pharmagruppe Galenica, die Marktführer für rezeptfreie Medikamente in der Schweiz ist. Alle drei Jahre rückt die Behörde zur Überprüfung an. Die Verantwortung liegt bei der Geschäftsführerin, die auf Qualität und Sicherheit „ein besonderes Augenmerk“ haben muss, wie sie erklärt, und dafür rund die Hälfte ihrer Arbeitszeit investiert. ■



Allgemeine Geschäftsbedingungen: Es müssen die richtigen sein

Im ersten von zwei Teilen geht Dr. Rudolf Mitterlehner, Rechtsanwalt in Linz, der Frage nach, warum Allgemeine Geschäftsbedingungen für Unternehmen Goldes wert sind. Denn wenn sie gut gemacht und vor allem aktuell sind, können sie im Streitfall entscheidende Vorteile gegenüber dem Vertragspartner bringen. Gleichzeitig erspart man es sich oft, bei jedem einzelnen Vertragsabschluss allgemeine Rahmenbedingungen zu vereinbaren.

TEXT: Rudolf Mitterlehner

Allgemeine Geschäftsbedingungen, kurz AGB genannt, sind allgegenwärtig und treten in verschiedensten Varianten auf: je nachdem, in welchen Geschäftsfällen sie Verwendung finden sollen, als Allgemeine Verkaufsbedingungen, bei diversifizierten Unternehmen auch je nach Sparte unterschiedlich, etwa für Warengeschäfte anders als für Werkleistungen oder Software-Leistungen. Oder als Allgemeine Einkaufsbedingungen den eigenen Lieferanten gegenüber, im B2B-Bereich anders als gegenüber Konsumenten.

Auf die Branche zugeschnitten.

Wichtig ist, dass die AGB genau auf die Anforderung des einzelnen Unternehmens

und seiner Branche zugeschnitten sind und auch regelmäßig gewartet werden. Es ist nicht zu empfehlen, Muster herunterzuladen und nur die eigenen Firmendaten zu verändern, sondern es lohnt sich, einen rechtlichen Spezialisten beizuziehen, um AGB genau so zu entwerfen, wie sie zum eigenen Unternehmensbereich und Geschäft passen.

Und wenn schon AGB, dann sollten diese ausführlich und detailliert sein und möglichst alle Rechtsbereiche und Eventualitäten abdecken. Auch hier sind Spezialisten gefragt, denn so manches, was man in AGB



Genauso wichtig wie die optimale und zeitgemäße Gestaltung der AGB ist es, dafür zu sorgen, dass sie auch wirklich im einzelnen Geschäftsfall zum Vertragsinhalt werden.



liest, ist gar nicht zulässig und somit auch nicht wirksam bzw. nur dann, wenn es im Einzelfall ausgehandelt wird. Das ist insbesondere bei Verträgen mit Konsumenten der Fall. Umgekehrt sollte man dann, wenn

der Vertragspartner auf eine Regelung in seinen AGB verweist, um Ansprüche abzublocken, durch einen Anwalt prüfen lassen, ob diese Regelung überhaupt wirksam ist.

Die Zeit bleibt aber nicht stehen, denn es ändern sich Gesetze, Vorschriften oder auch die Rechtsprechung. Insofern muss man auch immer wieder aus aktuellen Geschäftsfällen lernen, wie man künftig anders darauf reagieren könnte, und dementsprechend die AGB anpassen. Daher müssen die AGB von Zeit zu Zeit, zumindest alle paar Jahre, durchgesehen und überarbeitet werden, damit sie auch nachhaltig den gewünschten Schutz bieten. Es ist dabei auch möglich, eine Dauerbetreuung mit einem Anwalt zu vereinbaren, damit dieser aktiv auf einen zukommt und aufmerksam macht, wenn aufgrund gesetzlicher Änderungen Anpassungsbedarf entsteht.

Nur aktuelle AGB helfen wirklich.

Was die wichtige Veröffentlichung der AGB auf der eigenen Homepage betrifft, so sollte auch entsprechend dokumentiert werden, welche Fassung mit welchem Inhalt von wann bis wann tatsächlich online war. Hier geht es vor allem darum, im Ernstfall nachvollziehen

und nachweisen zu können, wann welche Version Gültigkeit besaß. Genauso wichtig wie die optimale und zeitgemäße Gestaltung der AGB ist es, dafür zu sorgen, dass sie auch wirklich im einzelnen Geschäftsfall zum Vertragsinhalt werden. Das ist nämlich gar nicht selbstverständlich. Mehr dazu aber im zweiten Teil.

Hier aber schon einmal so viel vorab: Oft verwendet auch der Vertragspartner eigene AGB. In diesem Moment beginnt dann ein Hin und Her, wessen AGB anzuwenden sein werden. Entscheidend wird dabei die konkrete Formulierung der eigenen und der fremden AGB sein und die Markt- und Verhandlungsmacht der Beteiligten: Will ich mit einem Großkonzern ein Geschäft machen, ist damit zu rechnen, dass dieser ausgefeilte AGB verwendet, die meine AGB grundsätzlich ausschließen, und das Gegenüber nicht bereit ist, davon auch nur minimal



Wichtig ist, dass die AGB genau auf die Anforderung des einzelnen Unternehmens und seiner Branche zugeschnitten sind und auch regelmäßig gewartet werden.



Dr. Rudolf Mitterlehner von BEURLE Rechtsanwälte GmbH & Co KG sieht in individuell gestalteten Geschäftsbedingungen einen zentralen Aspekt funktionierender Geschäftsbeziehungen.

abzuweichen. Viele verstecken sich dann hinter „Konzernrichtlinien“ und der Rechtsabteilung. Aber: Einen Versuch, auf die eigenen Allgemeinen Geschäftsbedingungen zu setzen, ist es allemal wert.

Zum Schluss noch ein Hinweis: Wichtig ist auch das Zusammenspiel der AGB mit dem, was im einzelnen Auftragsdokument sonst festgehalten wird. Hier kann es zu Widersprüchen gegenüber den AGB kommen. Besonders dann, wenn im Auftragsdokument Dinge geregelt werden, die auch in den AGB vorkommen, aber manches aus den AGB weggelassen wird. Im Streitfall ist es dann äußerst schwierig festzustellen, was nun gelten soll. Also auch hier gilt: Vorsicht bei der Formulierung der einzelnen Auftragsunterlagen. ■

Insolvenzen: Die ersten drei Quartale 2023 im Überblick

Insbesondere die großen Insolvenzfälle der Handelsbranche, wie Leiner/Kika oder Forstinger, wurden während der Sommermonate von großem öffentlichem Interesse begleitet. Trotzdem kann von einer Insolvenzwelle keine Rede sein, wenngleich es am Ende des heurigen Jahres wohl erstmals seit dem Jahr 2019 wieder mehr als 5.000 Firmenpleiten geben wird.

Unternehmensinsolvenzen

3.906

Firmenpleiten bedeuten ein **Plus von 9,9 %** gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres.

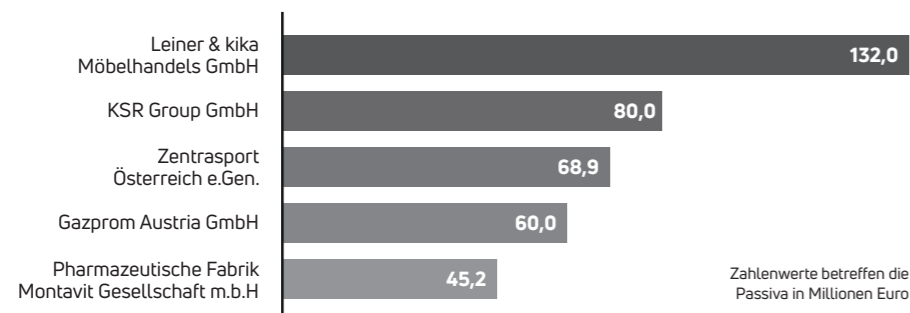
18.400

Mitarbeiter sind heuer bereits von einer Insolvenz ihres Arbeitgebers betroffen. Das sind um **rund 80 % mehr** als 2022.

Plus 6,4 %

mangels Kostendeckung nicht eröffnete Verfahren stehen in den ersten neun Monaten 2023 zu Buche. Das sind mehr als 1.500 Fälle.

Top 5 der größten Firmenpleiten:



1.88 Mrd. Euro

an vorläufigen Passiva entsprechen einem Zuwachs von 24,6 % gegenüber dem Vorjahr.

Kärnten

verbucht mit einem **Plus von fast 40 %** den größten Anstieg bei den Firmenpleiten.

Baubranche

als neues Sorgenkind? Zwar sind die Insolvenzzahlen aktuell noch im Rahmen, doch die deutlich schwächer werdende Auftragslage lässt Gewitterwolken über der Branche aufziehen.



Privatkonkurse



6.616

eröffnete Schuldenregulierungsverfahren bedeuten ein Plus von 6,5 % gegenüber den ersten drei Quartalen 2022.

Vorarlberg

weist mit **351 Privatkonkursen** und einem Zuwachs von 41 % den deutlichsten Anstieg auf.

690 Mio. Euro

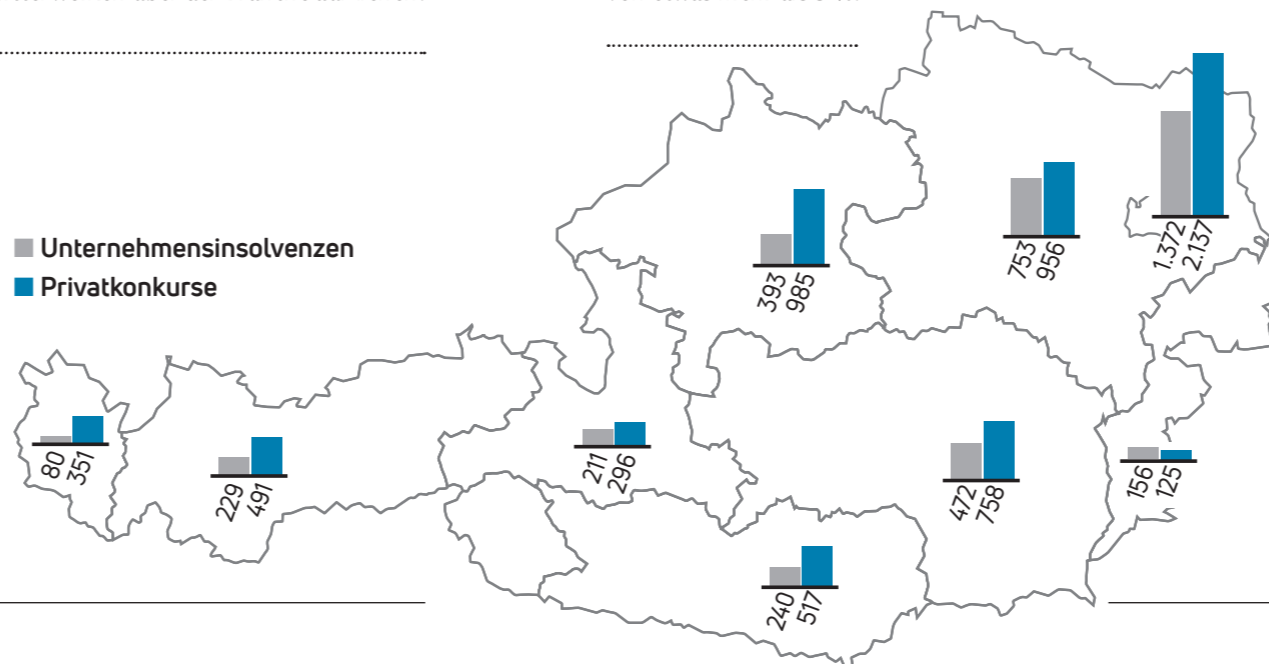
an geschätzten Passiva entsprechen einem marginalen Plus von 0,3 % und damit de facto dem Vorjahreswert.

104.000 Euro

beträgt die durchschnittliche Schuldenhöhe pro Schuldner in den ersten neun Monaten des laufenden Jahres. Im Vorjahr waren es knapp 111.000 Euro.

Wien

bleibt mit 2.137 eröffneten Schuldenregulierungsverfahren an Position eins nach absoluten Zahlen – und verzeichnet ein Plus von etwas mehr als 5 %.



28 % ALLER PRIVATKONKURSE SIND SELBST VERSCHULDET

Kaum war die Corona-Pandemie größtenteils überwunden, mussten Österreichs Privathaushalte die teils massiv steigenden Kosten in nahezu allen Lebensbereichen bewältigen. Es kam daher nicht unerwartet, dass die Zahl der eröffneten Schuldenregulierungsverfahren im vergangenen Jahr um rund 13 % auf 8.176 Fälle gestiegen ist. Wie sich im Rahmen einer aktuellen KSV1870 Analyse nun zeigt, ist ein wesentlicher Teil (28,1 %) dieser Privatkonkurse auf „persönliches Verschulden“ der Betroffenen zurückzuführen. Insbesondere die Überschätzung der eigenen wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit (19,3 %) und das jeweilige Konsumverhalten (6,8 %) führen sehr häufig in den Privatkonkurs. „Auch wenn sich das Konsumverhalten im Vergleich zu früher etwas verbessert hat, ist nach wie vor rund jede vierte Pleite im Privatbereich auf den falschen Umgang mit den eigenen finanziellen Ressourcen zurückzuführen. Das hat aber weniger mit Corona oder den steigenden Kosten zu tun, denn dieses Verhalten war bereits vor den Krisenjahren erkennbar“, erklärt Karl-Heinz Götze, Leiter KSV1870 Insolvenz. Darüber hinaus sind im Vorjahr um 1,3 Prozentpunkte mehr private Pleiten infolge einer ehemaligen selbstständigen Tätigkeit (26,7 %) registriert worden als noch im Jahr 2021. Ähnlich wie im Vorjahr bewegen sich die Faktoren „Reduktion des Einkommens“ mit 17,2 % und „Lebenskrisen“ mit 13,3 % auf relativ konstantem Niveau. Die „Corona-Pandemie“ zeichnet hingegen nur für 1,2 % aller Privatkonkurse verantwortlich.

KSV1870 unterstützt finanzielle Etablierung ukrainischer Flüchtlinge

Der Krieg in der Ukraine hat für viele Menschen zu großen Veränderungen geführt. Laut UNHCR sind derzeit rund 100.000 Flüchtlinge in Österreich registriert, deren Rückkehrpläne von unterschiedlichsten Faktoren abhängen, wie das Österreichische Institut für Familienforschung erhoben hat. Neben den zukünftigen sicherheitspolitischen Entwicklungen in der Ukraine hängt eine Rückkehr für viele auch davon ab, ob etwa Familienangehörige nach wie vor im Heimatland sind. Für jene Ukrainer, die in Österreich bleiben, braucht es somit Möglichkeiten, sich mittel- und langfristig sowohl gesellschaftlich als auch wirtschaftlich zu etablieren. Um dieses Vorhaben zu unterstützen, hat der KSV1870 zusammen mit der tschechischen CreditInfo CEE a.s. für heimische Kreditinstitute eine Möglichkeit geschaffen, Wirtschaftsdaten von ukrainischen Bürgern abzufragen. Einerseits handelt es sich dabei um einen Personencheck, zum anderen wird es möglich



Foto: Anna Rauchenberger

Gerhard Wagner, Elisabeth Cybulski, Elisabeth Zillinger und Günther Fasching (v. l. n. r.) haben federführend diese Kooperation zum Leben erweckt.

sein, auf deren Kredithistorie zuzugreifen, um die wirtschaftliche Gesamtsituation der Betroffenen besser einschätzen zu können. Hervorzuheben ist, dass dieser Online-Zugang sämtlichen heimischen Kreditinstituten bei berechtigtem Interesse zur Verfügung steht. Banken leisten pro Abfrage einen Unkostenbeitrag von einem Euro an den KSV1870. „Als KSV1870 geht es uns in keinster Weise darum, Profit aus dem Leid der Ukrainerinnen und Ukrainer zu schöpfen, sondern wir sehen es als unsere Aufgabe, den Betroffenen eine faire Chance zu geben, sich in Österreich ein neues Leben aufzubauen, sofern es die Rahmenbedingungen ermöglichen“, erklärt Gerhard Wagner, Geschäftsführer der KSV1870 Information GmbH.

KSV1870 Sommerausklang auf der Summerstage in Wien

In Zeiten großer globaler Herausforderungen braucht es zwischendurch auch Momente der Entspannung. Abseits von steigenden Kosten, fehlenden Arbeitskräften und der anhaltenden Inflation sind rund 300 Geschäftspartner und Freunde des Hauses der Einladung des KSV1870 gefolgt, um bei Barbecue, Cocktails und chilliger Loungemusik einen gemütlichen Abend auf der Summerstage in Wien zu verbringen. In ihrer Ansprache haben die beiden Geschäftsführer des KSV1870, Ricardo-José Vybiral und Hannes Frech, unter anderem die steigende Bedeutung eines professionellen Risikomanagements in volatilen Zeiten unterstrichen. Darüber hinaus wurde die

Bedeutung von Innovationen und Investitionen adressiert, um sich aus Krisensituationen „freizuspieren“. Mit dabei unter anderem: Cornelia Diesenreiter, Unverschwendet GmbH, Peter Filzmaier, Institut für Strategieanalysen GmbH, Bettina Fuhrmann, Wirtschaftsuniversität Wien, Valerie Hackl, Austro Control GmbH, Oliver Krupitza, ÖAMTC, Ralph Müller, Wiener Städtische Versicherung AG, Martin Resel, A1 Telekom Austria AG, Wolfgang Schubert, BLS Rechtsanwälte GmbH, Michael Trestl, Austrian Airlines AG, Peter Umundum, Österreichische Post AG, Wolfgang Viehauser, HYPO NOE, Wolfgang Wahlmüller, „Österreichisches Siedlungswerk“, Sonja Wallner, A1 Telekom Austria AG u. v. m.



Ricardo-José Vybiral (links) und Hannes Frech (rechts) durften Peter Filzmaier beim KSV1870 Sommerausklang begrüßen.



Fotos: Anna Rauchenberger

13. KSV1870 Sommerfest in Klagenfurt

Nach einer dreijährigen Pause war es heuer wieder so weit. Barbara Wiesler-Hofer, KSV1870 Standortleiterin in Klagenfurt, begrüßte Geschäftspartner, Mitglieder und Kunden zum 13. Sommerfest unter dem Motto „Zusammenarbeiten ist ein Erfolg“. In ihrer Rede stellte sie diesen Slogan in den Mittelpunkt, weil dieser auch dem eigenen Business-Verständnis entspricht. Es geht nicht bloß um einen Geschäftsabschluss, sondern um den Beginn einer Beziehung, die hoffentlich lange anhält. Kulinarisch wurde der Abend von Igor Ogris und Köstlichkeiten aus dem Alpen-Adria-Raum der Familie Cebron aus dem Vipavatal hervorragend begleitet.



Barbara Wiesler-Hofer (Bildmitte) begrüßte gemeinsam mit ihrem Team zahlreiche Gäste über den Dächern von Klagenfurt.



Bonitätsnachweise: Sie sind die „golden Tickets“ im Wirtschaftskreislauf

Gerhard Wagner, Geschäftsführer der KSV1870 Information GmbH, über die Bedeutung der eigenen Bonität und warum es gut ist, sich darum zu kümmern.

Im Finanzierungs- und Payment-Bereich sind Bonitätsprüfungen gang und gäbe, auch wenn das nicht jedem bekannt ist. Welche Ansätze gibt es?

Mithilfe von Bonitätsabfragen bei Wirtschaftsauskunfteien möchten Unternehmen einen Hinweis darauf bekommen, ob Kunden ihre Rechnungen auch bezahlen werden können. Dieses Vorgehen ist Teil der kaufmännischen Sorgfalt und beschreibt den etablierten Weg. Nun aber gibt es einen Paradigmenwechsel. Durch unsere Bonitätsnachweise ermutigen wir Unternehmen und Konsumenten, mit ihrer eigenen Bonität aktiv zu arbeiten. Wir haben die Möglichkeit geschaffen, dass sie die eigene Bonität zielgerichtet und aktiv bei Finanzierungswünschen vorweisen können. Damit erhöhen sie ihre Chancen auf Gewährungen, denn sie belegen ihre finanzielle Verlässlichkeit, sparen den Unternehmen den Aufwand, Bonitätsabfragen durchzuführen, und bestätigen gleichzeitig ihre Identität. Das ist ein völlig neuer Zugang und macht Bonitätsnachweise mehr und mehr zum „golden Ticket“ im Wirtschaftskreislauf.

Für manche ist das Thema Bonität ein rotes Tuch? Woran liegt das?

Das ist keine generelle Wahrheit. Im B2B-Bereich sind Bonitätsprüfungen

weitgehend akzeptiert, weil diese in den vergangenen 50 Jahren auch zu mehr und mehr Transparenz unter den Geschäftspartnern geführt haben. Zudem sind Warenlieferungen auf Kredit schon lange gang und gäbe und entsprechende Bonitätsabfragen auch. Im B2C-Bereich ist das nicht ganz so, was unterschiedliche Gründe hat. Eine

„Schlagend wird das Thema meist, wenn Käufe nicht wie erwartet realisiert werden können.“

Bonitätsabfrage über mich wird in der Regel bei einem neutralen Dritten durchgeführt – das irritiert manche schon per se. Hinzu kommt, dass – aus meiner Erfahrung – in der Vergangenheit die Betriebe das Thema Bonitätsprüfung mit ihren Käufern nicht gerne diskutiert haben. Oft sehen wir aber auch, dass Privatpersonen gar nicht wissen, dass sie überhaupt eine Bonität haben. Obwohl sie vollwertige Wirt-

schaftsteilnehmer sind. Immerhin hat die Hälfte der Österreicherinnen und Österreicher einen Kredit laufen, und Käufe im Internet sind heute Standard.

Die Unbekannte: Bonität im Privatleben. Ist das tatsächlich so?

Schlagend wird das Thema meist, wenn Käufe nicht wie erwartet realisiert werden können. Sprich eine Geschäftsverbindung abgelehnt oder ein Zahlungsmittel ausgeschlossen wird. Warum das für viele überraschend ist und teilweise zu starken Emotionen führt, ist auch ein Bildungsthema. Durch meine Vorträge in den Schulen weiß ich, dass der Einfluss der Bonität auf das private Leben weitgehend ausgeklammert wird. Das halte ich für untragbar. Daher leisten wir im Rahmen unserer jahrelangen Financial-Education-Aktivitäten Aufklärungsarbeit. Wir wollen mithelfen, aus Kindern und Jugendlichen mündige Erwachsene zu machen, die die Vorgänge in der Wirtschaft kennen und die Tragweite persönlicher Finanzentscheidungen abschätzen können. Was auch oft außer Acht gelassen wird: Es gibt in Österreich keinen Kontrahierungszwang. Ein Handyanbieter, eine Bank oder ein Online-Shop – sie alle müssen keine Verträge eingehen oder können diese an Bedingungen knüpfen.



Gerhard Wagner, Geschäftsführer der KSV1870 Information GmbH

Wie nutze ich meine Bonität?

Das ist eine entscheidende Frage, und ich möchte gerne ein paar Beispiele nennen. Unternehmen können bei uns ein BonitätsLabel über ihr eigenes Rating erwerben. Es ist zur Veröffentlichung in den Unternehmensunterlagen oder auch auf der Website gedacht. Es handelt sich um einen interaktiven Nachweis in Form eines QR-Codes, der von Kunden oder Geschäftspartnern lediglich gescannt werden muss. Die Abfragenden erfahren so von der finanziellen Verlässlichkeit des Unternehmens. Mehr Geschäftsabschlüsse durch Vertrauen ist der Zweck dieses Service. Im Bereich der Privatpersonen raten wir zuallererst, die eigene Bonität zu kennen und bei Wirtschaftsauskunfteien wie uns abzufragen. Für verschiedene Zwecke bieten wir eine Reihe von InfoPässen an, die zur Vor-

lage gedacht sind. Wer aktiv mit seiner Bonität arbeitet, nutzt etwa den InfoPass für Mieter, um einen Vermieter zu überzeugen. Wir führen aber auch einen InfoPass für Finanzberatungen, Behörden und andere Zwecke. Der Tenor ist immer derselbe, nämlich die Bonität als Mittel der Selbstbestimmung aktiv zu nutzen.

Bonitätsprüfungen einmalig durchzuführen ist das eine. Aber die finanzielle Stabilität kann sich im Laufe der Zeit auch ändern. Was dann?

Das ist ein ganz zentraler Punkt, wenn es darum geht, mit Geschäftspartnern langfristige Beziehungen nicht nur aufzubauen, sondern diese auch zu erhalten. Gerade wenn die Zeiten so volatil und teilweise auch unberechenbar sind, wie wir es in der jüngeren Vergangenheit erlebt haben, gehört es meiner Meinung

„Nun gibt es einen Paradigmenwechsel. Durch unsere Bonitätsnachweise ermutigen wir Unternehmen und Konsumenten, mit ihrer eigenen Bonität aktiv zu arbeiten.“

nach zur kaufmännischen Sorgfalt eines jeden Unternehmers, die wirtschaftliche Stabilität von Kunden und Lieferanten regelmäßig unter die Lupe zu nehmen. Damit man jedoch nicht jedes Mal aufs Neue anfragen und einen Prozess lostreten muss, gibt es etwa den BonitätsMonitor. Damit behält man als Unternehmer seine Kunden und deren finanzielle Situation im Blick, wird automatisch über jegliche Änderung per E-Mail informiert und kann so im Ernstfall frühzeitig Maßnahmen ergreifen, um die eigene Liquidität nicht aufs Spiel zu setzen. Wer also auf Nummer sicher gehen will, zieht den BonitätsMonitor in Betracht. Ein weiterer Vorteil: Durch die automatische Information wird man dann informiert, wenn es etwas Neues gibt, und kann sich so noch mehr auf sein Kerngeschäft konzentrieren. ■

Konsumenten unter Druck: KSV1870 denkt Inkasso neu

Um die finanziell angespannte Lage vieler Menschen in Österreich nachhaltig zu entschärfen, braucht es neue Wege. Das betrifft auch das Inkasso. In Kooperation mit der Social City Wien hilft der KSV1870 mit der neuen Lösung „Sustainable Collection“ verschuldeten Menschen auf ihrem Weg in eine schuldenfreie Zukunft. Gleichzeitig ist dies auch eine ESG-Lösung für Unternehmen.

Das Leben ist teuer geworden. Dementsprechend angespannt ist die finanzielle Lage vieler Menschen in Österreich. Und auch die Unternehmen bleiben davon nicht unberührt, wie aus einer aktuellen KSV1870 Umfrage hervorgeht: 20 % der rund 1.400 teilnehmenden KSV1870 Mitglieder berichten, dass sich das Zahlungsverhalten ihrer Privatkundinnen und Privatkunden verschlechtert hat. 55 % geben an, dass es schwieriger geworden ist, sie zum Zahlen ihrer Rechnungen zu bewegen. Und 21 % davon buchen Forderungen nun sogar schneller aus als im Vorjahr. „Wir beobachten im Inkasso schon länger, dass es eine Gruppe von Menschen gibt, die zwar ihre Schulden bereinigen möchte, jedoch fehlen häufig die finanziellen Mittel dazu. Ein Inkassobrief mehr bringt in diesen Fällen kein Ergebnis. So ehrlich muss man sein“, berichtet Walter

Koch, Geschäftsführer der KSV1870 Forderungsmanagement GmbH. Zudem geht aus der Befragung hervor, dass 54 % der Unternehmen bemerken, dass Privatpersonen aktuell weniger kaufen (können) bzw. weniger Geld ausgeben als im Vorjahr zur selben Zeit.

Dort ansetzen, wo es möglich ist.

Schulden entstehen im Regelfall über einen längeren Zeitraum und sind eher selten auf ein singuläres Ereignis zurückzuführen. Wie die Vergangenheit gezeigt hat, liegen die Ursachen für eine entsprechende Schuldensituation sehr häufig in einer längeren Phase der Arbeitslosigkeit oder im familiären

Bereich, etwa infolge einer Scheidung. Damit geht auch einher, dass es zumeist nicht nur eine offene Forderung gibt, sondern mehrere aus ganz unterschiedlichen Bereichen. „Was die Verschuldungssituation betrifft, ist die Anpassung der Finanzen natürlich wichtig, aber bei den großen Kostentreibern wie Miete, Energie und Nahrungsmittel ist das nur bedingt

möglich. Daher haben wir uns überlegt, wie ein dem Maßstab der Nachhaltigkeit entsprechendes sozial- bzw. lösungsorientiertes Inkasso aussehen kann“, so Koch.

„Sustainable Collection“: Wie funktioniert das?

Spricht man von „Sustainable Collection“, geht es um jene Fälle, wo der KSV1870 aufgrund seiner jahrzehntelangen Expertise den außergerichtlichen Weg empfiehlt, sprich von einer Klage abraten würde. Dabei steht in weiterer Folge jene Gruppe von Menschen im Fokus, die nachweislich nur unzureichende finanzielle Mittel aufbringen kann, um ihre Inkassoschulden vollumfänglich zu begleichen. Kurzum: Jene, die zwar wollen, aber nicht können, stehen hier im Fokus.

Mit Einwilligung der säumigen Zahler

bringt ein PSD2-Kontocheck der FINcredible GmbH Klarheit darüber, wie der finanzielle Spielraum im Einzelfall tatsächlich aussieht. Auf Basis dieses Kontochecks wird im Idealfall eine für beide Seiten akzeptable, schaffbare Zahlungsvereinbarung getroffen. Ist das nicht möglich, werden die Betroffenen an die Social City vermittelt. Dieser Beratungsprozess soll auch so etwas wie „eine Hilfe zur Selbsthilfe“ sein, wie es Richard Vrzal, Geschäftsführer der Social City Wien, formuliert. Bei dieser Beratungsleistung geht es auch darum, den verschuldeten Menschen einen strukturierten Anstoß zu bieten, um wieder in die richtigen Bahnen zu kommen. Hier bringt die Social City Wien – dabei handelt es sich um eine unabhängige österreichweit agierende Plattform für soziale und nachhaltige Entwicklung mit Sitz

in Wien – ihre umfassende Expertise und Erfahrung aus anderen Projekten wie den stadtmenschen:wien ein. „Für uns ist es wichtig, Menschen in prekären finanziellen Situationen auf Augenhöhe zu begegnen und sie lösungsorientiert auf ihrem Weg der Entschuldung zu begleiten.

Nur so schaffen wir es, gemeinsam die ersten Schritte für eine nachhaltige Veränderung zu setzen“, so Vrzal.

Eine ESG-Lösung für Unternehmen.

„Sustainable Collection“ ist besonders für jene Unternehmen interessant, die die Themen Environmental, Social, Governance (ESG) und Nachhaltigkeit auf ihrer Agenda haben. Viele Betriebe erwarten mittlerweile, dass ihre Partner nachhaltige Produkte anbieten, denn sie brauchen attraktive Lösungen, um die Anforderungen erfüllen zu können. „Daher haben wir nun eine „nachhaltige“ Inkassodienstleistung entwickelt, die es in dieser Form noch nicht gibt“, so Koch. Fällt die Entscheidung der Auftraggeber für „Sustainable Collection“, dann verpflichtet sich dieser zu einer sozialorientierten Forderungsbetreibung, bei der den Betroffenen keine Mehrkosten entstehen. Durch attraktive und leistbare Lösungen (Zahlungsvereinbarungen, Stundungen etc.) bieten sie ihren Schuldnerinnen und Schuldner einen Ausweg oder wissen sie in den Beratungsgesprächen gut betreut. In jedem Fall kommt es im Rahmen dieses Prozesses zu einem Ergebnis für beide Seiten. ■

Sie interessieren sich für die neue Inkasso-Lösung des KSV1870? Mehr dazu erfahren Sie via QR-Code.



Foto: Anna Rauchenberger



Wir unterstützen diese Innovation, weil sie genau dort ankommt, wo sie gebraucht wird, nämlich bei den Menschen, die in finanzielle Not geraten sind. Mit den Betroffenen wird pragmatisch eine Lösung erarbeitet, deren Ziel es ist, die Schuldenspirale schon in ihren Anfängen zu unterbrechen. Das ist der richtige Ansatz, um den Betroffenen in dieser schwierigen Phase ein lebenswertes Leben zu ermöglichen.

Peter Hanke, Wiener Wirtschafts- und Finanzstadtrat



Der standardisierte Prozess des Inkassounternehmens wird durch den individuellen Beratungsansatz der Social City Wien ergänzt. Zwei Partner, die ihr Handwerk verstehen, vereinen ihre Stärken und ihre Netzwerke und schaffen ein völlig neues Leistungsangebot.

Ricardo-José Vybiral, CEO der KSV1870 Holding AG



Rechtsfragen aus der Beratungspraxis

Dieses Mal hat Mag. Albert Zauner von Zauner Schachermayr Koller & Partner in Linz häufige Fragen zusammengefasst und für das forum.ksv kurz und kompakt beantwortet. Die Themen sind das Mietrechtsgesetz, die Frage der Zahlungsminderung und der Umgang mit Räumungsklagen.



**Zauner Schachermayr
Koller & Partner in Linz**
(www.ra-zsk.at)

Die Forderungsbetreibung für KSV1870 Mitglieder erfolgt (durch unseren Gründungspartner Dr. Gerald Zauner) bereits seit 1989. Daneben gehören Liegenschaftsverkehr, Arbeitsrecht, Miet- und Wohnrecht, Vertragsrecht, Bank- und Kapitalmarktrecht, Unternehmensrecht, Sportrecht, Medizinrecht, Schadenersatz- und Gewährleistungsrecht, Versicherungsrecht, IT- und Datenschutzrecht sowie Familien- und Erbrecht ebenso wie Strafverteidigung zu den Schwerpunkten unserer Kanzlei. Insgesamt fünf Rechtsanwälte vermitteln gleichermaßen Unternehmern wie Privaten gut erklärtes Rechtsverständnis und kreative Lösungsansätze. Wir beraten in außergerichtlichen Causen und übernehmen auch die Vertretung in allen Arten von streitigen Verfahren.

Foto: Nina Danninger

Welche gesetzlichen Grundlagen gelten für ein Mietverhältnis?

Ein Mietvertrag unterliegt grundsätzlich dem Mietrechtsgesetz (MRG), solange nicht eine der gesetzlichen Ausnahmen vorliegt. Gänzlich vom MRG ausgenommen ist insbesondere die Anmietung eines Geschäftsraums für maximal sechs Monate oder in einem Gebäude mit maximal zwei selbstständig vermietbaren Objekten; teilweise vom MRG ausgenommen sind (auch vom Bauzeitpunkt abhängig) Mietobjekte in gefördert errichteten Gebäuden oder an denen Wohnungseigentum besteht oder in einem Wirtschaftspark. Im Umfang dieser MRG-Ausnahmen gelten die bestandrechtlichen Bestimmungen des Allgemeinen Bürgerlichen Gesetzbuchs (ABGB), die allerdings dem Vermieter einen großen Freiraum bieten.

Sie können das angemietete Geschäftslokal nicht nutzen, wie stillschweigend vorausgesetzt oder ausdrücklich vereinbart?

Dass bautechnische Mängel im eigenen Mietobjekt wie etwa Feuchtigkeitseintritt oder Heizungsausfall den Mieter berechtigen, den Mietzins zu mindern, erscheint hinlänglich bekannt. Gleiches gilt aber auch, wenn etwa ein Umbau in anderen Teilen des Gebäudes oder (auch ohne Einfluss des Bestandgebers) eine Großbaustelle nebenan die Kundenfrequenz beeinträchtigen oder wenn der Bestandgeber gar ein anderes Objekt im gleichen Gebäude an einen Konkurrenten vermietet und dadurch ein Umsatzrückgang eintritt. Das Recht auf Mietzinsminderung ist unverzichtbar und gilt unabhängig davon, ob der Bestandvertrag dem MRG unterliegt oder nicht.

Ab wann und in welchem Ausmaß kann gemindert werden?

Wichtig ist in allen Fällen, den konkreten Mangel zu rügen und den Vermieter nachweisbar aufzufordern, den Mangel zu beheben. Erst wenn dem nicht in angemessener Frist nachgekommen wird, können die Zahlungen reduziert werden, und zwar in jenem Ausmaß, in dem die Benützbarkeit gemindert ist, was im Streitfall durch einen (Liegenschafts-)Sachverständigen zu beurteilen ist. Wenn sich gänzlich unbenutzbare Teile von den vertragsgemäß benutzbaren Teilen flächenmäßig abgrenzen lassen, ist dies einfach errechnet. Für jene häufigen Fälle, wo ein Mangel zwar das gesamte Bestandsobjekt betrifft, allerdings die Benützbarkeit nicht völlig aufgehoben, sondern (nur) eingeschränkt ist, gibt es einen aus einer Vielzahl von (Gerichts-)Einzelfällen ableitbaren „Katalog“ (z. B. Minderung bei störendem Baulärm 25 %). Diese Minderung betrifft alle Zahlungspflichten, erstreckt sich also auf Mietzins und Betriebskosten, und kann sogar 100 % umfassen (z. B. bei Unmöglichkeit des Geschäftsbetriebs in einem Café aufgrund eklatanter Sicherheitsmängel der elektrischen Anlage).

Kann rückwirkend gemindert werden?

Das Minderungsrecht besteht im Regelfall nur pro futuro, bereits geleistete Zahlungen können daher nicht aus diesem Rechtsgrund zurückgefordert werden. Anderes gilt etwa, wenn schon anlässlich der Zahlung eine Mietzinsminderung (wegen bereits vorher oder spätestens zeitgleich gerügter Mängel) vorbehalten wurde.

Wann droht eine Räumungsklage wegen Mietzinsrückstand?

Wenn etwa der Mangel bei der Anmietung bereits bekannt war, vom Mieter selbst verschuldet wurde, trotz Kenntnis monatelang ohne Rüge hingenommen oder seine Behebung vom

Mieter verhindert wurde, erfolgt eine etwaige Minderung gänzlich zu Unrecht. Dann könnte der Mietzinsrückstand vom Vermieter als Kündigungsgrund herangezogen werden. Trifft den Mieter am Zahlungsrückstand aber kein grobes Verschulden und wird ein Rückstand vor Abschluss des Prozesses nachbezahlt, wäre eine Räumungsklage abzuweisen. Ein solcher Umstand liegt insbesondere dann vor, wenn das Ausmaß der Minderung für den Mieter nicht verlässlich beurteilbar ist (was meistens der Fall sein wird) und erst vom Sachverständigen im Gerichtsverfahren geklärt wird (z. B. Minderung um 50 %, laut späterem SV-Gutachten Minderung nur um 30 % angemessen, daher Nachzahlungspflicht 20 %). Für die Art und das Ausmaß der Beeinträchtigung ist der Mieter beweispflichtig; es sollte daher eine ausreichende, auch den relevanten Zeitpunkt bzw. Zeitraum enthaltende Dokumentation der Mängel erfolgen. ■



KOSTENFREIE RECHTSBERATUNG FÜR KSV1870 MITGLIEDER

Oft stellen sich im täglichen Geschäftsleben rechtliche Fragen. Mit dem Rechtsanwaltservice finden KSV1870 Mitglieder auf solche Problemstellungen klare Antworten. Als Mitglied können Sie monatlich eine kostenfreie Rechtsberatung bei unseren Verbandsanwälten in Anspruch nehmen.

Für Jungunternehmer ist dieser Service besonders interessant, denn gerade am Anfang einer Unternehmensgründung stellen sich zahlreiche rechtliche Fragen.

Termine und Anmeldeinformationen finden Sie unter www.ksv.at

Steuertipps

Aktuelle Entwicklungen im europäischen Sozialversicherungsrecht zu grenzüberschreitender Telearbeit – multilaterale europäische Rahmenausnahmevereinbarung trat mit 1. Juli 2023 in Kraft

Die Ausübung einer grenzüberschreitenden Telearbeit kann zu einem oftmals unerwünschten Wechsel der sozialversicherungsrechtlichen Zuständigkeit vom Ansässigkeitsstaat des Arbeitgebers in den Wohnortstaat des Arbeitnehmers führen. Nachdem Österreich zur Gewährleistung eines vereinfachten Verfahrens zur Erteilung von Ausnahmen zuletzt bilaterale Rahmenvereinbarungen mit Deutschland, Tschechien und der Slowakei abgeschlossen hat, trat nunmehr am 1. Juli 2023 eine multilaterale europäische Rahmenausnahmevereinbarung in Kraft, wonach es auf Antrag bei weniger als 50 % Homeoffice-Tätigkeit zu keiner Änderung der sozialversicherungsrechtlichen Zuordnung kommt.

Grundregelung nach der VO (EG) 883/2004

Ein Grundprinzip der für den EU-/EWR-Raum und die Schweiz relevanten VO (EG) 883/2004 (Europäische Sozialversicherungsrechtliche Koordinierungsverordnung) ist, dass eine Person stets nur dem Sozialversicherungsrecht eines Staates unterliegt. Dieses anzuwendende Recht wird für grenzüberschreitend tätige Arbeitnehmer durch besondere Kollisionsnormen geregelt. Im Zusammenhang mit grenzüberschreitenden Homeoffice-Tätigkeiten bzw. Teleworking hat insbesondere die sog. „Multi-State-Worker“-Koordinierungsregelung für Arbeitnehmer, die laufend alternierend in verschiedenen Mitgliedsstaaten tätig sind, Relevanz.

Demnach sind solche Arbeitnehmer im Wohnortstaat pflichtversichert, wenn sie dort einen wesentlichen Teil (mind 25 %) ihrer Tätigkeit ausüben. Für Dienstnehmer, die ihre Tätigkeit von Österreich in den ausländischen Wohnortstaat verlagern, wechselt daher die Sozialversicherungszuordnung grundsätzlich von Österreich zum ausländischen Wohnortstaat, sobald sie 25 % ihrer Tätigkeit im Homeoffice ausüben. Art 16 der VO (EG) ermöglicht es, in diesem Fall die ausnahmsweise (Weiter-)Anwendung des bisherigen Sozialversicherungsrechts zu beantragen. Rahmenvereinbarungen sollen diesbezüglich ein vereinfachtes Verfahren ermöglichen.

Aktuelle Entwicklung auf europäischer Ebene: multilaterale Rahmenvereinbarung seit 1. Juli 2023

Seit dem 1. Juli 2023 bildet eine multilaterale (europäische) Rahmenvereinbarung die Grundlage für ein vereinfachtes Verfahren zur Gewährung von Ausnahmen bei grenzüberschreitender Telearbeit. Die Eckpfeiler dieser multilateralen Rahmenvereinbarung stellen sich wie folgt dar:

- „Telearbeit“ wird als Arbeitstätigkeit definiert, die ortsunabhängig – auch vom Sitz des Arbeitgebers aus – ausgeübt werden kann und es dem Arbeitnehmer ermöglicht, mit der Arbeitsumgebung des Arbeitgebers unter Einsatz von Informationstechnologie verbunden zu bleiben, um die ihm übertragenen Aufgaben zu erfüllen.
- Eine grenzüberschreitende Telearbeit liegt vor, wenn diese in einem Mitgliedsstaat ausgeübt wird, der nicht der Sitzstaat des Arbeitgebers ist.
- Die Telearbeit im Wohnortstaat muss mindestens 25 % und weniger als 50 % der gesamten Arbeitstätigkeit des Arbeitnehmers ausmachen.
- Der Arbeitnehmer ist für gewöhnlich nicht (auch) in anderen Staaten als seinem Wohnortstaat und dem Sitzstaat des Arbeitgebers tätig.
- Der Arbeitnehmer übt in seinem Wohnortstaat für gewöhnlich nicht auch andere Tätigkeiten als Telearbeit im oben beschriebenen Sinne aus und ist auch nicht selbstständig tätig.

Zusammengefasst ist die neue Rahmenvereinbarung also dann anwendbar, wenn der Arbeitnehmer für gewöhnlich nur in seinem Wohnortstaat und im Sitzstaat des Arbeitgebers tätig wird und das Ausmaß der Telearbeit im Homeoffice mind 25 %, aber weniger als 50 % seiner gesamten Arbeitstätigkeit beträgt. Regelmäßige Tätigkeiten in weiteren Staaten, zusätzliche selbstständige Tätigkeiten oder ein weiterer Arbeitgeber mit Sitz in einem anderen Staat schließen die Anwendung der Rahmenvereinbarung aus.

Die Rahmenvereinbarung entfaltet allerdings nur Wirkung auf jene Staaten, die diese auch unterzeichnet haben. Neben Österreich sind dies derzeit Deutschland, die Schweiz, Tschechien, Liechtenstein, die Niederlande, die Slowakei, Belgien, Luxemburg und Finnland. Weitere Staaten haben bereits signalisiert, dass sie der Vereinbarung beitreten möchten. Informationen zu den weiteren Unterzeichnerstaaten sammelt und veröffentlicht der Föderale Öffentliche Dienst Soziale Sicherheit des

Neuigkeiten und Änderungen im Steuerrecht

Depositärstaates Belgien unter „Cross-border telework in the EU, the EEA and Switzerland“ | Federal Public Service – Social Security (belgium.be).

Bilaterale Rahmenausnahmevereinbarungen

Unabhängig von der multilateralen Ausnahmevereinbarung hat Österreich im letzten halben Jahr bilaterale Vereinbarungen, wonach auf Antrag bis zu 40 % Homeoffice-Tätigkeit („Telearbeit“) im Wohnortstaat ohne einen Wechsel der sozialversicherungsrechtlichen Zuordnung möglich sind, abgeschlossen – mit Deutschland (mit Wirkung ab 1. Jänner 2023), mit der Slowakei (mit Wirkung ab 1. Juni 2023) und mit Tschechien (mit Wirkung ab 1. März 2023).

Anträge, die noch auf Basis dieser bilateralen Rahmenvereinbarungen gestellt wurden, bleiben auch nach dem 1. Juli 2023 aufrecht.

Auslaufen der Corona-Ausnahmeregelung mit 30. Juni 2023

Die Ausnahmeregelung für die Zeit der Coronapandemie, wonach Homeoffice-Tätigkeiten wegen höherer Gewalt auch in wesentlichem Ausmaß nicht zu einem Wechsel des anwendbaren Sozialversicherungsrechts vom Arbeitgeber- zum Wohnortstaat führen, lief mit 30. Juni 2023 aus.

Ist weiterhin grenzüberschreitende Homeoffice-Tätigkeit im wesentlichen Ausmaß gewünscht, besteht daher nun Handlungsbedarf. Soll das Sozialversicherungsrecht des Arbeitgeberstaates weiterhin anwendbar bleiben, ist ein Ausnahmeantrag – bei Zutreffen der Voraussetzungen – nach der multilateralen europäischen Ausnahmevereinbarung, ansonsten (wie bisher) individuell auf Basis von Art 16 VO 883/2004, erforderlich.

Zur Verfügung gestellt von der
KPMG Austria GmbH.

Gläubigerschutz

Aktuelles aus Rechtsprechung und richterlicher Praxis

Zur Versäumung der Frist für den Antrag auf Insolvenzentgelt

Der Antrag auf Insolvenzentgelt ist bei sonstigem Ausschluss ua binnen sechs Monaten ab Eröffnung eines Insolvenzverfahrens zu stellen. Diese Frist beginnt neuerlich zu laufen, wenn das Arbeitsverhältnis nach dem maßgeblichen Zeitpunkt endet, mit dessen Ende, nicht aber wie nach früherer Rechtslage mit Beendigung nach Ablauf der Sechsmonatsfrist, gerechnet ab Insolvenzeröffnung.

Ist der Antrag nach Ablauf dieser Frist gestellt worden, so sind die Rechtsfolgen der Fristversäumung bei Vorliegen von berücksichtigungswürdigen Gründen nachzusehen. Berücksichtigungswürdige Gründe liegen insbesondere vor, wenn dem Arbeitnehmer billigerweise die Kenntnis von der Eröffnung des Insolvenzverfahrens nicht zugemutet werden konnte oder ihm die betragsmäßige Angabe seiner Ansprüche nicht rechtzeitig möglich war. Durch den Begriff „berücksichtigungswürdige Gründe“ wie auch durch die demonstrative Nennung solcher Gründe wird zum Ausdruck gebracht, dass nicht jedes Versäumnis die Nachsicht rechtfertigt und im Einzelfall, wenn auch nicht unter Anwendung besonders strenger Kriterien, zu prüfen ist, ob die Voraussetzungen für die Nachsicht der Fristversäumung vorliegen (RIS-Justiz RS0077504). Die Nachsicht der Rechtsfolgen ist jedoch ausgeschlossen, wenn die Fristversäumung vom Arbeitnehmer durch auffallende Sorglosigkeit verschuldet wurde. Derselbe Maßstab muss auch für die Fristversäumung durch einen Bevollmächtigten des Arbeitnehmers gelten, will man eine weder sachlich gerechtfertigte noch vom Gesetzgeber gewollte Schlechterstellung der unvertretenen Dienstnehmer vermeiden (8 ObS 19/94; vgl auch RIS-Justiz RS0077486). War (wie im Anlassfall) sowohl dem Arbeitnehmer als auch seinem Vertreter die Notwendigkeit einer Stellung eines Antrags auf Insolvenzentgelt bekannt, gingen sie aber davon aus, dass diese schon durch den jeweils anderen erfolgt sei, ohne

dass darüber je gesprochen worden wäre, ist von einer groben Sorgfaltswidrigkeit auszugehen. Dass die Frist dabei nur geringfügig überschritten wurde, reicht für sich allein nicht aus, die Verspätung zu rechtfertigen.

ZIK 2022/223

IESG: § 6 Abs 1 Z 1; OGH 22.4.2022, 8 ObS 2/22k

Klagszulässigkeit und Abgrenzung Masse-/Insolvenzforderung

Während Masseforderungen nach Eintritt ihrer Fälligkeit durch den Insolvenzverwalter zu befriedigen sind und bei Nichtzahlung vom Massegläubiger eingeklagt werden können, sind Insolvenzforderungen zunächst dem Anmeldungs- und Prüfungsverfahren zu unterziehen. Der Geltendmachung einer im Insolvenzverfahren nicht angemeldeten Insolvenzforderung steht das Prozesshindernis der Unzulässigkeit des Rechtswegs entgegen (RIS-Justiz RS0039281 [T12]). Für die Zulässigkeit des Rechtswegs sind in erster Linie der Wortlaut des Klagebegehrens und die Klagebehauptungen ausschlaggebend. Maßgeblich ist die Natur des geltend gemachten Anspruchs, wofür wiederum der geltend gemachte Rechtsgrund von ausschlaggebender Bedeutung ist (RIS-Justiz RS0045584 [T7] uva). Wird in der Klage der – im Insolvenzverfahren auch nicht angemeldete – Anspruch ausdrücklich als Masseforderung qualifiziert und entsprechend eines Begehrens auf Zahlung aus der Masse und gerade nicht (auch nicht hilfsweise, wie im Anlassfall der E 8 ObA 116/03x) auf Feststellung als Insolvenzforderung gestellt, ist der Rechtsweg zulässig. Ob das Klagebegehren materiell berechtigt ist, ob also eine Masseforderung vorliegt, ist für die Entscheidung über die Zulässigkeit des Rechtswegs nicht maßgeblich, darüber ist meritorisch zu entscheiden (9 ObA 134/95, 8 ObA 116/03x). Es kann hingegen nicht ein tatsächlich erhobenes (Zahlungs-)Begehren mit der Begründung zurückgewiesen werden, dass es sich bei der geltend gemachten

Forderung um eine Insolvenzforderung handle, weshalb richtigerweise ein auf Feststellung lautendes Begehren zu erheben gewesen wäre, wobei diesem hypothetischen Begehren jedoch mangels vorheriger Anmeldung (und Bestreitung) im Insolvenzverfahren das Prozesshindernis der Unzulässigkeit des Rechtswegs entgegensteht.

ZIK 2022/266

IO: §§ 46, 51; OGH 17.10.2022, 17 Ob 17/22g

Zur elektronischen Zustellung im Insolvenzverfahren

Als Zustellungszeitpunkt elektronisch übermittelter gerichtlicher Erledigungen und Eingaben gilt jeweils der auf das Einlangen in den elektronischen Verfügungsbereich des Empfängers folgende Werktag, wobei Samstage nicht als Werktage gelten. Gelangt der angefochtene Beschluss am 23. Dezember in den elektronischen Verfügungsbereich des Empfängers, ist, weil die zivilprozessrechtliche Bestimmung über die Fristenhemmung gem § 222 ZPO im Insolvenzverfahren nicht anzuwenden ist, der folgende Werktag der 24. Dezember. Dieser Tag ist der für die Ingangsetzung der Rekursfrist maßgebliche Zeitpunkt.

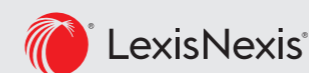
Ein Hinausschieben der Wirkungen des Einlangens der Gerichtssendung in den elektronischen Verfügungsbereich eines Rechtsanwalts als Vertreter des Schuldners wegen der Ortsabwesenheit des Rechtsanwalts und seines Kanzleipersonals ist in den Bestimmungen zum elektronischen Rechtsverkehr nicht vorgesehen (2 Ob 239/13f).

ZIK 2022/218

IO: § 254 Abs 1 Z 4; ZPO: § 222
GOG: §§ 89a, 89d Abs 2; ZustG: § 28 Abs 2
OGH 25.5.2022, 8 Ob 57/22y

Die ZIK Zeitschrift für Insolvenzrecht & Kreditschutz

In der ZIK finden der Rechts- und Unternehmensberater sowie der Unternehmer prägnante Berichte über die aktuelle Rechtslage im Insolvenzrecht und Kreditschutz sowie über wichtige Entwicklungen in Gesetzgebung und Praxis.



Jahresabonnement 2023
für KSV1870 Mitglieder
um nur € 323,- (statt 380,-)

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

Jetzt einsteigen: zik.lexisnexis.at

Helle Köpfe

Aliki Bellou,

Leiterin KSV1870 Standort Salzburg, begrüßte am 28. August 2023 Vertreter der Porsche Bank im KSV1870 und erläuterte im Detail die Insolvenzordnung sowie die Exekutionsordnung.



Michael Pavlik,

Leiter KSV1870 Vertrieb, nahm im Juni an einer Diskussionsrunde der Tageszeitung „Österreich“ zum Thema „Bestellerprinzip: Immobilienbranche im Umbruch“ teil. Mit 1. Juli 2023 wurde eine Novelle des Maklergesetzes wirksam, wobei der Vermieter die Maklerprovision gemäß dem Bestellerprinzip bei der Wohnungsvermietung übernimmt.



Karl-Heinz Götze,

Leiter KSV1870 Insolvenz, war von 15. bis 16. Mai 2023 Gast bei der Rechtspflegertagung in Gmunden und hielt vor rund 100 Teilnehmern einen Vortrag zu Gläubigerschutzverbänden. Am 25. Mai diskutierte er mit Teilnehmern der „Deutschen und Französischen Insolvenzverwalter-Konferenz“ in Brüssel über den Entwurf zur Richtlinie zur Vereinheitlichung des europäischen Insolvenzwesens.



Elisabeth Eppich,

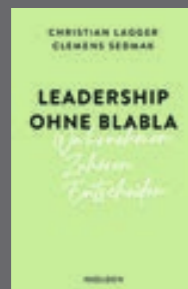
Insolvenzexpertin KSV1870 Standort Salzburg, besuchte am 13. Juni 2023 die Landesberufsschule 3 in Salzburg, sprach mit den Schülern über Unternehmenskrisen und informierte zu Unternehmensinsolvenzverfahren sowie Privatkonkursen.



QUER GELESEN

Leadership ohne Blabla

Dieses etwas andere Ratgeber-Buch möchte aufzeigen, dass Führen mehr bedeutet, als die „richtige“ Technik anzuwenden oder vielversprochene Erfolgsrezepte zu kopieren. Wichtig ist vielmehr, auf die Menschen, mit denen man arbeitet, zuzugehen, ihnen zuzuhören und erst dann zu entscheiden. Echte Leadership baut vor allem auf emotionale Intelligenz.



Christian Lagger, Clemens Sedmak
Leadership ohne Blabla
Wahrnehmen, Zuhören, Entscheiden
Molden Verlag, 2023
208 Seiten, Hardcover
Preis: 26,00 Euro
ISBN: 978-3-222-15109-5

Finanzierung – vertraglich absichern

Beteiligungsfinanzierungen bieten eine gute Möglichkeit, junge Unternehmen mit Kapital zu unterstützen. Trotzdem ist für Venture-Capital-Investoren gerade in vertraglicher Hinsicht einiges zu beachten. Zahlreiche Musterklauseln und Mustertexte geben Orientierung zu Rechten und Pflichten, Beteiligungsformen, Finanzierungsarten, Gewährleistung, Garantien u. v. m.



Elke Napokoj, Michaela Pelinka
Praxishandbuch Venture-Capital-Finanzierung
Linde Verlag, 2. Auflage 2023
278 Seiten, kart./digital
Preis: 59,00 Euro
ISBN: 978-3-7073-4402-8

10 Finger zum Erfolg

Es braucht gerade mal eine Handkarte und zehn Finger, und schon lässt sich Erfolg leicht planen. Wie das geht? Mit dem 10-Finger-Modell und einer eigenen „Handmap“ bietet der Autor ein Tool, das man immer und überall ohne großen Aufwand einsetzen und so das eigene Geschäftsmodell nachhaltig weiterentwickeln kann.



Josef Erlacher
Der Erfolg liegt in deiner Hand
Goldegg Verlag
180 Seiten, Hardcover
Preis: 22,00 Euro
ISBN: 978-3-99060-332-1



Foto: AI/Sternmayr

Wer sorgt mit dem



BonitätsLabel

KSV1870

für mehr Vertrauen?

Das erfahren Sie auf
der nächsten Seite >>>>

A1 zeigt seine Bonität für mehr Vertrauen.



Das BonitätsLabel ist ein **interaktiver Bonitätsnachweis** eines Unternehmens und sorgt für

- ✓ gutes Image
- ✓ größeres Vertrauen
- ✓ mehr Geschäftsabschlüsse.

Nutzen Sie diesen Vorsprung und präsentieren Sie Ihre wirtschaftliche Stabilität mit dem BonitätsLabel.

Mehr Infos unter ksv.at/bonitaetslabel.

KSV. IST IMMER FÜR SIE DA.


BonitätsLabel
KSV1870

QR-Code scannen &
gratis Bonität abfragen.



A1 Telekom Austria
Aktiengesellschaft

**Unser Rating
für Ihr Vertrauen**

KSV1870