

KSV1870



forum.ksv

DAS MEDIUM FÜR KREDITSCHUTZ UND UNTERNEHMENSERFOLG

AUSGABE 02/2020

Und jetzt? Wie geht's nach der Krise weiter?



Austrian Business QuickCheck:
Geschäftslage verschlechtert

Insolvenzen
im ersten Quartal 2020

150 JAHRE

KSV1870

Editorial

Liebe Mitglieder,

was sind das für herausfordernde Zeiten? Im Gegensatz zur Finanzkrise vor gut zehn Jahren hat diese Krise die Unternehmen unmittelbar und innerhalb kürzester Zeit getroffen. Das hat für uns alle Auswirkungen – sowohl auf beruflicher als auch privater Ebene. Die von der Bundesregierung rasch in Kraft gesetzten Einschränkungen haben ihre Spuren hinterlassen. Vielen Firmen ist quasi über Nacht die Geschäftsgrundlage weggebrochen, und das rege Geschäftstreiben ist auf ein absolutes Minimum reduziert worden. Wie unser Austrian Business QuickCheck zeigt, sind liquide Mittel vielerorts rasch aufgebraucht gewesen – das wird sich auch in naher Zukunft noch negativ auswirken. Aber: Ein Blick in unsere Nachbarländer genügt, um zu sehen, dass das konsequente Vorgehen notwendig war, um uns alle vor noch weitaus größerem Schaden zu bewahren.

Doch gerade in der Krise zeigt sich, welches Potenzial in den heimischen Unternehmen steckt. Vieles, was in den vergangenen Jahren als schwierig umzusetzen galt, war plötzlich innerhalb weniger Tage möglich. Das stimmt mich positiv, dass es uns gemeinsam gelingen wird, den Wirtschaftsstandort Österreich in absehbarer Zeit wieder in die Spur zu bringen und langfristig noch besser zu machen. Dazu braucht es jetzt allerdings eines: Aktivität. Wenn jeder Einzelne mutig ist, zukunftsweisende Strategien entwickelt und diese umsetzt, dann wird die Übung gelingen. Davon bin ich überzeugt.

Auch für uns im KSV1870 waren die vergangenen Wochen eine Challenge. Innerhalb weniger Tage mussten wir etwa unseren Betrieb auf Homeoffice umstellen und spannende Vorhaben



zumindest vorübergehend „on hold“ stellen, um die akute Krise zu meistern – aufgeschoben ist aber nicht aufgehoben. In dieser Zeit stehen wir auch im laufenden Austausch mit dem Wirtschaftsministerium, um konstruktive Lösungen für die Unternehmen zu gestalten. Apropos konstruktive Lösungen: Das ist seit 150 Jahren unsere Mission. Denn vergessen Sie nicht: Wir befinden uns nach wie vor in unserem Jubiläumsjahr. Und das werden wir trotz Covid-19 gebührend begehen. Wenn auch etwas anders als ursprünglich geplant. In dieser Zeit haben wir bereits so manche Krise gemeinsam gemeistert – das wird uns auch jetzt gelingen.

Ihr Ricardo-José Vybiral

    **KSVBLOG**

IMPRESSUM: Kreditschutzverband von 1870, 1120 Wien, Wagenseilgasse 7; www.ksv.at; Herausgeber: Ricardo-José Vybiral; Verlagsort: Wien; Chefredaktion: Markus Hinterberger; Redaktion: Birgit Glanz, Michaela Kohlbacher, Karin Schönhofer; Autoren dieser Ausgabe: Markus Mittermüller, Stephan Scoppetta; Illustrationen: Peter M. Hoffmann (www.pmhoffmann.de); Fotocredits der gezeichneten Portraits: Austro Control GmbH, A1 Telekom, Austria Glas Recycling GmbH, Miele GmbH, Simacek Holding GmbH; Layout: Die Creation Werbung+Design; Lektorat: Johannes Payer; Hinweis: Aus Gründen der Lesbarkeit wird darauf verzichtet, geschlechtsspezifische Formulierungen zu verwenden. Soweit personenbezogene Bezeichnungen nur in männlicher Form angeführt sind, beziehen sie sich auf Männer und Frauen in gleicher Weise.

Inhalt



Foto: Guenther Peroutka

6 Und jetzt? Wie geht's nach der Krise weiter?

COVER

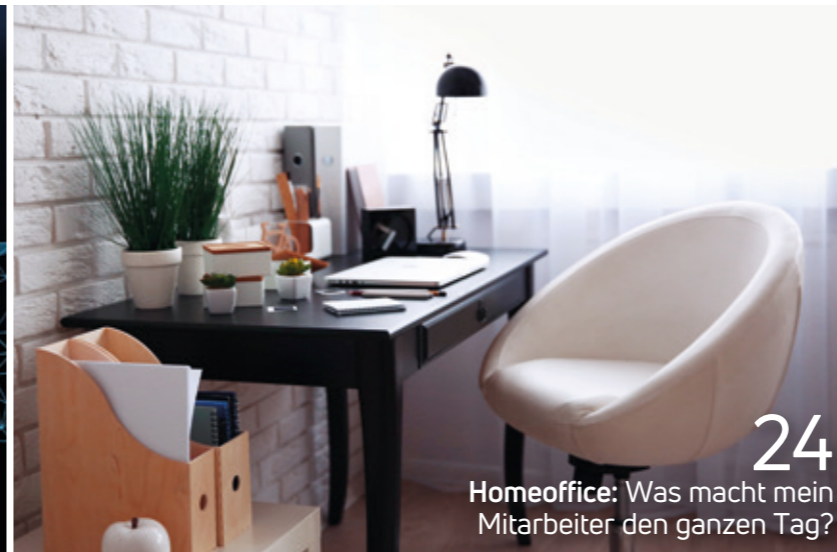
6 Und jetzt? Wie geht's nach der Krise weiter? Im Interview sprechen Ricardo-José Vybiral und Zukunftsforscher Franz Kühmayer über die Zeit nach Covid-19.

AKTUELL

- 11 Austrian Business QuickCheck.** Innerhalb weniger Wochen hat sich die Geschäftslage der heimischen Betriebe massiv verschlechtert.
- 12 Zehn Tipps für herausfordernde Zeiten.** Die Corona-Krise stellt Unternehmen vor große Aufgaben: von internen Prozessen bis zur Kommunikation.
- 14 Moderne Leader: Das Ende von „allwissenden“ Chefs?** Das Verhältnis zwischen Führungskraft und Mitarbeiter verändert sich nicht erst seit Covid-19.
- 16 Inkasso in Krisenzeiten.** Rasches Handeln ist im Forderungsmanagement das Nonplusultra.
- 21 Insolvenzen.** Trotz eines Blitzeinschlages in die Wirtschaft warten die Insolvenzen noch zu. Das wird sich ändern.
- 22 Wird die Start-up-Welt schwarz-weiß?** Vom Einhorn zum Zebra: Jetzt geht es vor allem um Nachhaltigkeit und soziales Engagement.
- 24 Was macht mein Mitarbeiter den ganzen Tag?** Covid-19 wirft viele Unternehmen ins kalte Homeoffice-Wasser.



12 Zehn Tipps für herausfordernde Zeiten



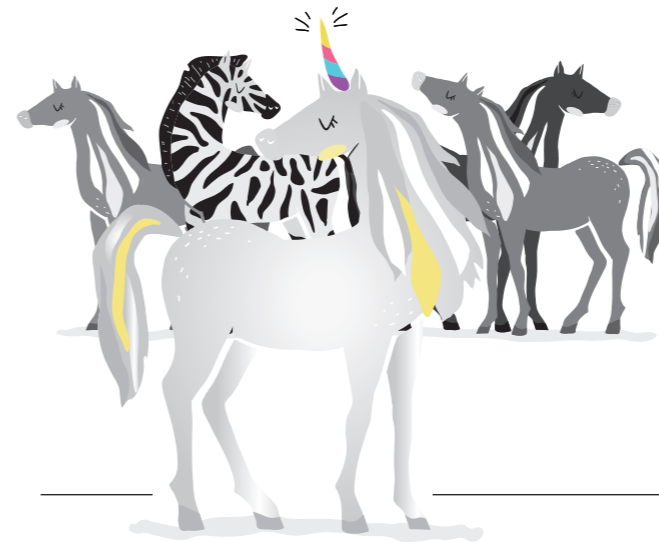
24 Homeoffice: Was macht mein Mitarbeiter den ganzen Tag?

Foto: Shutterstock (4)



14 Moderne Leader: Das Ende von „allwissenden“ Chefs?

22 Wird die Start-up-Welt schwarz-weiß?



Extra:
150 Jahre KSV1870

TOOLS

26 Tools fürs Change-Management. Mit den richtigen Werkzeugen lassen sich Veränderungsprozesse in Unternehmen laufend optimieren.

NEWS

- 28 KSV1870 Inside.** News vom führenden Gläubigerschutzverband Österreichs.
- 30 Helle Köpfe.** KSV1870 Experten schaffen Wissen und sichern Werte.
- 30 Quergelesen.** Neue Fachbücher, die Praxiswissen vermitteln.
- 31 GLÄUBIGERSCHUTZ** Aktuelles aus Rechtsprechung und richterlicher Praxis.
- 32 STEUERTIPPS** Wichtige Neuigkeiten und Änderungen im Steuerrecht speziell für Unternehmer.
- 33 RECHTSTIPPS** Wichtige OGH-Urteile für Unternehmen.
- 34 WIRTSCHAFTSBAROMETER** Flops in der österreichischen Wirtschaft.

Und jetzt? Wie geht's nach der Krise weiter?

Covid-19 hat in Österreichs Wirtschaft enorme Spuren hinterlassen. Was Unternehmen jetzt tun sollten, um für die Zukunft gewappnet zu sein, erklären Ricardo-José Vybiral, CEO der KSV1870 Holding AG, und Zukunftsforscher Franz Kühmayer im Gespräch. Dabei wird klar: Für eine Krisenlethargie ist definitiv kein Platz. Die Zukunft gehört vielmehr den Mutigen, den Aktiven und den Visionären.

INTERVIEW: Markus Hinterberger

Zeit für eine erste Bilanz: Wie sind die österreichischen Unternehmen durch die Corona-Krise gekommen?

Franz Kühmayer: Tapfer! Denn je länger der Ausnahmezustand anhält, umso eher wird die Frage, wie es danach weitergeht, abgelöst durch: ob es danach weitergeht. Und da müssen wir als Wirtschaftswissenschaftler und Trendforscher ganz ehrlich antworten: Wir können keine abschließende Erzählung der Zukunft nach Corona geben. Das konnten wir in Wahrheit übrigens ohnehin noch nie – aber das verleiht uns auch Spielraum. Viel spannender ist die Frage: Entsteht jetzt gerade nicht etwas ganz Neues? Schon jetzt, nach nur wenigen Wochen, merken wir: Wenn die Organisation des Dringendsten abgeschlossen ist, stellen sich Menschen zunehmend auch grundlegende Fragen. In den Antworten darauf kann der Geist des Neuen entstehen, neue Vorstellungen vom Morgen, neue Business-Ideen, neue Werte, eine neue Gesellschaft. Das Corona-Virus ist ein Evolutionsbeschleuniger.

Foto: Guenther Peroutka (5)

Ricardo-José Vybiral: Es ist in dieser Situation ein enormer Vorteil, dass Österreichs Wirtschaft in den vergangenen Jahren insgesamt gut gewirtschaftet hat. Im Schnitt konnten die Betriebe ihre Eigenkapitalquote zwischen 2015 und 2018 pro Jahr um 2 % erhöhen. Trotzdem hat sich die zu Jahresbeginn positive Geschäftslage innerhalb kürzester Zeit dramatisch verschlechtert – was bei all den massiven, aber notwendigen Einschnitten nachvollziehbar ist. So haben in einer KSV1870 Blitzumfrage Mitte April 68 % der befragten Unternehmen bestätigt, dass sich Covid-19 stark auf ihr Geschäft ausgewirkt hat – bei 27 % davon sogar sehr stark. Dadurch kann auch nur etwas mehr als ein Zehntel der ursprünglich für 2020 geplanten Investitionen in vollem Umfang umgesetzt werden. Das ist wenig erfreulich. Ich bin aber überzeugt, dass es uns noch weitaus schlimmer erwischen hätte können. Ein Blick in die Nachbarländer genügt.

Die Corona-Krise hat uns als Gesellschaft und als Wirtschaft an die Grenzen der Leistungsfähigkeit geführt. Und eröffnet damit auch neue Chancen, anderen Herausforderungen klüger zu begegnen.

Franz Kühmayer

Es wird auch eine Zeit nach Covid-19 geben. In welche Richtung geht es für die heimische Wirtschaft?

Vybiral: Das hängt davon ab, welche Lehren jedes Unternehmen für sich aus der Krise zieht. Daher sollten wir die aktuelle Phase nutzen, um zu reflektieren: In welche Richtung möchte ich das eigene Unternehmen entwickeln? Was ist mir wichtig, welche Schwerpunkte setze

ich, und welche Ziele möchte ich wann erreichen? Dafür ist spätestens jetzt der Moment der Wahrheit gekommen. Und das ist vor allem eine Managementaufgabe. Daher mein Appell an die CEOs dieses Landes: Rauf auf die Kommandobrücke, das Steuer festhalten, und das Schiff in eine spannende Zukunft manövrieren!

Kühmayer: Hoffentlich geht es nicht zurück zu einem „neuen Normalzustand“, von dem jetzt so viel gesprochen wird. Denn auch wenn es sich aus der Krisenlage heraus vielleicht so anfühlt, normal war das davor auch nicht. Es gab und gibt nach wie vor dringenden Handlungsbedarf in einer Vielzahl von Themen: Digitalisierung, Klimawandel, Migration. Die Corona-Krise hat uns als Gesellschaft und als Wirtschaft an die Grenzen der Leistungsfähigkeit geführt. Und eröffnet damit auch neue Chancen, anderen Herausforderungen klüger zu begegnen.

16. März 2021 – exakt ein Jahr nach dem Tag 0 in Österreich. Was müssen die Unternehmen bis dahin getan haben, um sagen zu können: Meinem Betrieb hat die Krise auch ein Stück weit geholfen?

Kühmayer: Zunächst einmal hat die Welt auf die Pause-Taste gedrückt. Ich sage das ohne jeglichen Euphemismus: Wir sind gut beraten, diese Pause als geschenkte Zeit wahrzunehmen. Das Jahr 2020 wird ein Referenzpunkt in unserem Leben sein, und wir entscheiden selbst, woran wir uns später einmal erinnern. Natürlich an wirtschaftliche und vielleicht persönliche Krisen, aber hoffentlich auch daran, was plötzlich möglich wurde. Wir legen jetzt den Grundstein für morgen. Wer also am 16. März 2021 zurückblickt, der sollte sagen: Corona war ein Weckruf, den ich genutzt habe, um substantielle Veränderungen vorzunehmen. Denn fordernde Zeiten sind immer auch



ein fruchtbarer Boden für frische Ideen und Unternehmergeist. In diesem Sinne leben wir in einer geradezu prototypischen Aufbruchzeit. Auch wenn es paradox klingt, ist es grundvernünftig, gerade jetzt mutig zu denken und zu handeln.

Vybiral: Das von der Bundesregierung aus dem Boden gestampfte Maßnahmenpaket ist zweifelsohne eine gute Basis, damit die Unternehmen kurzfristig über die Runden kommen. Aber: Sich einzig und allein darauf zu verlassen ist definitiv der falsche Ansatz. Es gilt, sich als Unternehmen auf seine Stärken zu besinnen und seine Schwächen auszumerzen. Dabei geht es um innovative Organisationsstrukturen, zeitgemäße Produkte und Services und um die Frage, ob meine Leistungen die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden bestmöglich erfüllen.

Worauf sollten die Unternehmen ihren Fokus legen?

Vybiral: Neben den sich aktuell verändernden Rahmen- und auch Arbeits-

bedingungen wird die Digitalisierung weiterhin ein zentraler Aspekt sein – das bestätigen auch aktuelle Zahlen unseres Austrian Business QuickChecks. Interne Prozesse und Services müssen noch schneller implementiert werden, weil

Am Ende des Tages wird der Wirtschaftsstandort Österreich vor allem daran gemessen werden, wie rasch er sich von dieser Krise erholt hat – und dafür müssen wir jetzt die Ärmel hochkrepeln.

Ricardo-José Vybiral

sich auch die Kundenbedürfnisse weiter in Richtung Echtzeit verändern. Und da stimmt es mich sehr nachdenklich, dass derzeit noch jedes zweite Unternehmen in Österreich keine Digitalisierungs-Agenda hat oder zumindest geplant hat – das ist ein alarmierendes Zeichen. Denn am Ende

des Tages wird der Wirtschaftsstandort Österreich vor allem daran gemessen werden, wie rasch er sich von dieser Krise erholt hat – und dafür müssen wir jetzt die Ärmel hochkrepeln.

Kühmayer: Aktuell gibt es ja das Gefühl, dass wir in Österreich durch frühe und vor allem sehr konsequente Maßnahmen die gesundheitliche Krise besser gemeistert haben als viele andere Staaten. Meine Hoffnung ist: Durch ebenso rasches und entschlossenes Handeln werden wir auch die wirtschaftlichen Folgen besser bewältigen und zu einem internationalen Referenzpunkt werden. Hier in Österreich entstand sie, die neue Welt der Arbeit, der nachhaltigen, verantwortungsvollen Wirtschaft. Hier wurden harte Schnitte gesetzt, um neues Wachstum zu ermöglichen – und zwar ökologisch und ökonomisch verantwortungsvoll. Österreich als Inspiration für andere.

Wer wird nach Covid-19 zu den Siegern zählen?

Kühmayer: Die Wettbewerbsdisziplin Nummer eins heißt „Gesundheit“ – zu den Siegern gehören alle Unternehmen, deren Mitarbeiter gesund sind und wo auch der Betrieb selbst gesund geblieben ist. Beides ist keine Selbstverständlichkeit, Corona ist die schwerste Krise der Nachkriegszeit: die höchsten Arbeitslosenzahlen, die tiefsten Eingriffe ins Privat- und Berufsleben, in die Wirtschaft und in die Demokratie. All das einigermaßen unbeschadet zu überstehen ist schon eine Leistung. Wenn es zusätzlich noch gelungen ist, die Krise als Entwicklungschance zu nutzen, dann ist das die Krönung.

Vybiral: Das werden vor allem die Aktiven, die Mutigen und die Innovativen sein – davon bin ich felsenfest überzeugt. Sich jetzt zurückziehen und zu hoffen, dass

die Krise an einem möglichst spurlos vorübergeht und ich mit einem blauen Auge davonkomme, wird wohl nicht ausreichen. Und ich bin mir sicher, dass „Sieg oder Niederlage“ am Ende relativ wenig von Branchen, Regionen oder Unternehmensgrößen abhängen werden, sondern vielmehr davon, wer sich jetzt traut, Neues auszuprobieren, und bereit ist, notwendige Adaptierungen rasch umzusetzen.

Das Thema Homeoffice ist derzeit in aller Munde. Welche Rolle wird mobiles Arbeiten in Zukunft spielen?

Vybiral: Wir alle sehen gerade jetzt, welche Leistungen im Homeoffice möglich sind. Parallel dazu wird allerdings auch in Zukunft eine gewisse Präsenz im Büro notwendig sein, um die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf persönlicher Ebene zu erreichen – aber wir sprechen mit Sicherheit

von einer geringeren Quantität als bisher. Denn gerade in Zeiten der stetig voranschreitenden Technologisierung wird auch weiterhin das persönliche Gespräch unentbehrlich sein. Zudem ist der Arbeitsplatz für viele aus sozialer Sicht weit mehr als Schreibtisch und Rollcontainer – er ist ein Ort der Begegnung. Gerade in Zeiten des „Social Distancing“ lernen die Menschen das Persönliche deutlich mehr zu schätzen. Es braucht daher eine gesunde Mischung, bei der das Thema der Raumnutzung und -gestaltung ganz wesentlich sein wird. Denn am Ende des Tages müssen die Arbeitsbedingungen auch zu den Visionen und Zielen des Unternehmens passen.

Kühmayer: Eines ist mittlerweile wohl allen klar geworden: Wir werden nie mehr zurück zur Routine der Anwesenheitspflicht gehen. Wir haben gelernt, neu zu arbeiten. Die blitzartig erzwungene Homeoffice-Phase war ein Prüfstand für





neue Arbeitsmodelle. Haben wir die notwendige technische Ausstattung, verfügen wir über ausreichend Kenntnisse, die Tools auch zielführend einzusetzen, und vor allem: Haben wir eine Unternehmenskultur, die Führen auf Distanz, Vertrauen und Selbstorganisation ermöglicht? Wir haben gesehen, wie steil die Lernkurve in manchen Unternehmen war. Die Spontantransformation hat aber auch sehr deutlich gemacht, was wir am Büro vermissen und was nicht. All das wird künftig zu weiteren Entwicklungsmaßnahmen führen müssen.

Worauf müssen sich Arbeitgeber wie auch Arbeitnehmer in Zukunft einstellen?

Kühmayer: Die Hoffnung auf ein baldiges Ende der Krise ist verständlich, aber auch trügerisch. Auf Corona wird nicht Friede, Freude, Eierkuchen folgen, und die aktuelle Krise wird auch nicht die letzte Krise in unserem Leben bleiben.

Wir sind daher gut beraten, Corona nicht als eine einmalig auftretende Anomalie des Business-Lebens zu betrachten. Die Konsequenz daraus ist, vor allem unsere Fähigkeit zur Bewältigung der Dynamik der Welt zu stärken. In der Forschung nennen wir das Resilienz, man könnte auch Überraschungsfitness sagen. Es

Eines ist mittlerweile wohl allen klar geworden: Wir werden nie mehr zurück zur Routine der Anwesenheitspflicht gehen. Wir haben gelernt, neu zu arbeiten.

Franz Kühmayer

geht darum, möglichst nicht aus der Spur geworfen zu werden, wenn sich Unplanbares einstellt – oder die neue Spur gut nutzen zu können.

Auch der KSV1870 hat sich in den vergangenen Wochen und Monaten verändert. Wie fällt Ihr aktuelles Resümee aus?

Vybiral: Ich muss ehrlich sagen, ich bin stolz auf das gesamte Team und beeindruckt, was uns gemeinsam gelungen ist. Angefangen von dem plötzlichen Umstieg auf Homeoffice über die Bewältigung der Krise auf ganz unterschiedlichen Ebenen bis hin zu dem, dass wir trotz aller Krisenbewältigung auch neue Projekte kurzerhand umgesetzt haben. Das bestätigt auch die positive Resonanz, die wir von vielen Seiten erhalten haben. Es zeigt auch, dass wir als KSV1870 sehr präsent sind und uns einmal mehr als zuverlässiger Partner der Wirtschaft umfassend positionieren konnten. Dafür ein großes Dankeschön an alle Mitarbeiterinnen, Mitarbeiter, Kunden und Geschäftspartner – jeder Einzelne hat einen wesentlichen Teil dazu beigetragen. ■



Austrian Business **quick** Check: Zwei Drittel der Firmen stark von Covid-19 betroffen

Im Austrian Business QuickCheck hat der KSV1870 Mitte April die aktuelle Situation der heimischen Wirtschaft analysiert. Das Ergebnis: Unternehmen stoßen mit ihren liquiden Mitteln an die Grenzen und müssen Investitionen deutlich zurückschrauben. **TEXT:** Markus Hinterberger

68 % mit starkem Geschäftsrückgang

In etwas mehr als zwei Dritteln der befragten Unternehmen hat sich die Corona-Krise stark auf das Geschäft ausgewirkt. 27 % davon sprechen sogar von massiven Einschnitten, gerade einmal 3 % sehen bis jetzt keine Einschränkungen.

30 % sind maximal drei Monate liquide

Der plötzliche Wegfall der Geschäftsgrundlage hat vielerorts drastische Folgen, denn Unternehmen stoßen mit den finanziellen Reserven an ihre Grenzen. Bei 30 % reichen die Rücklagen maximal drei Monate; bei 19 % sind diese bereits nach spätestens vier Wochen aufgebraucht. Alarmierend: Zum Zeitpunkt der Blitzumfrage im April hatten bereits 4 % ihre finanziellen Mittel zur Gänze aufgebraucht.

Ein Drittel sieht weiterhin positive Geschäftslage

Wenig verwunderlich: Während zu Jahresbeginn über 60 % der heimischen Betriebe auf eine positive Geschäftslage verweisen

Die vergangenen Wochen haben massive Auswirkungen auf die Betriebe. Es braucht visionäre Strategien und innovative Ideen, um langfristig bestehen zu können. Jetzt heißt es anpacken und in keine Krisenlethargie verfallen.

konnten, hat sich dieser Wert in den vergangenen Wochen und Monaten um rund die Hälfte auf 31 % reduziert.

Nur 13 % können wie geplant investieren

Noch zu Beginn des Jahres, als von Covid-19 keine Rede war, wollten die österreichischen Betriebe fleißig investieren – 78 % planten Investitionen, die sich zumindest auf dem Niveau des Vor-

jahres befanden. Das war einmal: Aktuell können nur 13 % der Firmen ihre Ideen in vollem Umfang umsetzen.

Zukunftssorgen als größte Gefahr

Die Frage nach den größten Sorgen bzw. Gefahren beantworteten 47 % der Unternehmen vor allem mit der Ungewissheit, wie es nach der Corona-Krise weitergehen soll. Auch die Frage der Zahlungsmoral stellt sich für 32 % der Befragten ganz besonders.

Digitalisierung als treibende Kraft

Der Austrian Business QuickCheck hat auch gezeigt, dass die Digitalisierung zukünftig noch schneller voranschreiten muss, um die individuellen Kundenbedürfnisse, die sich weiterhin stark in Richtung „Echtzeit“ entwickeln werden, zufrieden zu stellen. Es ist daher ein alarmierendes Zeichen, dass zu Beginn des Jahres jedes zweite Unternehmen keine Digitalisierungs-Agenda verankert oder zumindest geplant hat. ■

10 Tipps für wirtschaftlich herausfordernde Zeiten

Covid-19 stellt Unternehmen vor große Aufgaben. Interne Prozesse müssen neu gedacht werden, gleichzeitig gilt es aber auch, die Kommunikation mit Geschäftspartnern aufrechtzuerhalten. **TEXT:** Markus Hinterberger

Die vergangenen Wochen und Monate haben es gezeigt: Das Wohl und die finanzielle Stabilität der österreichischen Unternehmen hängen nicht nur von wirtschaftlichem Know-how und Unternehmergeist ab. Wie rasch es etwa zu Einkommensverlusten oder Lieferengpässen aufgrund von nicht beeinflussbaren Umständen kommen kann, zeigt sich gerade in der aktuellen Phase. Noch vor wenigen Monaten war ein solches Szenario für viele unmöglich. Deshalb jetzt den Kopf in den Sand zu stecken ist jedoch definitiv die falsche Taktik. Es gibt genügend Maßnahmen, die aktuell rasch helfen können, die eigene finanzielle Liquidität aufrechtzuerhalten. Die einzige richtige Reaktion: Werden Sie aktiv – spätestens jetzt.

Tipp 1: Bleiben Sie sichtbar.

Behalten Sie neben den Gesamtentwicklungen besonders den Markt, in dem Sie operieren, im Blick. Wie verändert sich Ihre Branche aktuell? Sind Trends erkennbar, in welche Richtung es in Zukunft gehen wird? Was können Sie selbst und Ihr Unternehmen aktuell beitragen? Geraten Sie keinesfalls in eine Krisenlethargie, sondern entwickeln Sie vielmehr innovative Strategien für die Zukunft – und setzen Sie diese auch um. Daher: Mögliche Risiken evaluieren, absichernde Maßnahmen setzen, Krisen- und Aktionspläne erarbeiten und umsetzen.

Tipp 2: Behalten Sie Ihre Kunden und Lieferanten immer im Blick.

Neben den Entwicklungen des Marktes sind Sie als Unternehmer gerade in Krisenzeiten gut beraten, alle notwendigen Kunden- und Lieferantendaten laufend zu aktualisieren – unter Berücksichtigung der EU-Datenschutz-Grundverordnung. So können Sie rasch notwendige Maßnahmen treffen, um eigenen Liquiditätseingängen rechtzeitig entgegenzuwirken. Zudem: Kein Geschäftsabschluss, ohne vorher die aktuelle Bonität geprüft zu haben.

Tipp 3: Lagern Sie das Monitoring Ihrer Kunden aus.

Gerade jetzt gibt es in den Unternehmen genug zu tun. Verzichten Sie jedoch keinesfalls auf das Monitoring, sondern holen Sie sich professionelle Unterstützung und lagern Sie es aus. Je nach Bedürfnis bietet der KSV1870 verschiedene Pakete an – Informationen finden Sie unter www.ksv.at/fuer-unternehmen/monitoring.

Und so einfach funktioniert's:
Schritt 1: Nehmen Sie mit dem KSV1870 Kontakt auf.

Schritt 2: Klären Sie, welche Informationen Sie tagesaktuell erhalten wollen.
Schritt 3: Melden Sie Ihre Kunden ein.
Schritt 4: Das Monitoring wird aktiv, und Ihr Informationsfluss ist gesichert.

Sie sind an den KSV1870 Monitoringprodukten interessiert? Kontaktieren Sie uns – das Vertriebsteam informiert Sie gerne.

Tipp 4: Halten Sie Vereinbarungen schriftlich fest – gerade jetzt.

Halten Sie alle Geschäftsabschlüsse und Rahmenbedingungen schriftlich fest und formulieren Sie diese juristisch wasserdicht. Um Schäden bei möglichen Kundeninsolvenzen frühzeitig zu begrenzen: Eigentumsvorbehalte vereinbaren.

Tipp 5: Bleiben Sie transparent – nach innen und außen.

Transparenz und die aktive Suche nach gemeinsamen Lösungen mit Lieferanten, Kunden und Mitarbeitern stärkt nicht nur das gegenseitige Vertrauen, sondern fördert auch die (langfristige) Beziehung.

Tipp 6: Kontakt zu Geschäftspartnern halten.

Wir empfehlen, gerade in Krisenzeiten engen Kontakt zu Geschäftspartnern zu halten. Maßnahmen wie Kurzarbeit oder Ausgangsbeschränkungen können dazu führen, dass

der direkte Kontakt erschwert wird oder gar nicht mehr möglich ist. Greifen Sie in solchen Situationen auf die tagesaktuellen Informationen des KSV1870 zurück.

Tipp 7: Handeln Sie nicht aktionistisch.

Verfallen Sie nicht in Aktionismus und lassen Sie mögliche langfristige Auswirkungen nicht unberücksichtigt – gerade in Krisenzeiten ist diese Gefahr durchaus gegeben. Das gilt nicht nur für externe Aktivitäten, sondern auch intern, etwa im Umgang mit Mitarbeitern oder Produktionsabläufen. Unternehmerischer Weitblick hilft, Panik ist hingegen ein schlechter Ratgeber.

Tipp 8: Rechnung legen – bei Nichtzahlung aktiv werden.

Gemeinschaftliche, verantwortungsvolle Lösungen sind wichtig und richtig. Es gilt: Zahlungsziele sind einzuhalten. Geschieht das nicht, sollte ein Mahnlauf mit Verlängerung der Frist um eine Woche gestartet werden. Offene Forderungen können zudem jederzeit zum Inkasso übergeben werden. Denn: Es geht auch um Ihre finanzielle Stabilität. Doch insbesondere in herausfordernden Zeiten gilt es, gemeinsam nach sinnvollen Lösungen (z. B. Ratenvereinbarungen, Stundungen) zu streben.

Tipp 9: Behalten Sie Ihr eigenes Rating im Blick.

Nicht vergessen: Auch Ihr Unternehmen hat ein Rating. Wie dieses zustande

kommt, erfahren Sie am KSVBLOG. Halten Sie Ihr Rating aktuell, indem Sie dem KSV1870 laufend neue, relevante Informationen bekannt geben. Denn auch das eigene Unternehmen ist Kunde und wird „abgefragt“, etwa bei Ausschreibungen. Und: Nach einer Phase der geschwächten Konjunktur kann es auch rasch wieder zu neuen Geschäftsbeziehungen kommen.

Tipp 10: Erfahren Sie frühzeitig von einer möglichen Insolvenz Ihres Geschäftspartners.

Kommt einer Ihrer Geschäftspartner in Schieflage und muss Insolvenz anmelden, ist es besonders wichtig, dass Sie rechtzeitig darüber informiert sind. Denn die fristgerechte Anmeldung Ihrer Forderungen hat höchste Priorität. Mit der KSV1870 Mitgliedschaft erhalten Sie zeitnah alle Informationen zu eröffneten Insolvenzen in Österreich. ■



Expertentipp von Gerhard Wagner, Geschäftsführer der KSV1870 Information GmbH

Seit 150 Jahren steht der KSV1870 an der Seite seiner Mitglieder, Kunden sowie Geschäftspartner und ermöglicht sichere Geschäfte – so auch jetzt. Insbesondere in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten gilt es, gemeinschaftlich zu agieren und sich gegenseitig bestmöglich zu unterstützen. Zusätzliche Informationen zum Thema Risikomanagement erhalten Sie auch im kostenlosen KSV1870 Whitepaper.



Moderne Leader: Das Ende von „allwissenden“ Chefs?

Führungskräfte müssen sich ändern, da autoritären Chefs die Mitarbeiter weglafen und auch Homeoffice neue Aufgaben mit sich bringt. Nur wer seinem Team dient, trägt zum Erfolg des Unternehmens bei. **TEXT:** Markus Mittermüller

Die Situation kennt wohl jeder: Ein Mitarbeiter bringt gute Leistungen, ist seit Jahren im Unternehmen und verhält sich loyal. Der nächste Karriereschritt hin zur Führungskraft ist nicht nur logisch, sondern quasi unvermeidbar. Ob die Person dafür geeignet ist, spielt meist keine Rolle. „Das wird oft zu einer Lose-lose-Situation. Denn das Unternehmen verliert einen sehr guten Experten und bekommt dafür eine mittelmäßige Führungskraft“, sagt Max Lammer, der sich als Trainer und Employee Experience Designer mit Innovationsstrategien, digitaler Transformation und der „New World of Work“ beschäftigt. Dass herkömmliche Muster beim Thema Führung nicht mehr wirklich funktionieren, das spüren die heimischen Unternehmen. Das Bild des dominanten, mächtigen Chefs, der alles weiß und die Richtung vorgibt, hat schon länger Risse bekommen.

Erkenntnisse der 1980er nicht umgesetzt.

Eines vorweg: Neu ist das alles nicht. „Vieles, was wir heute dazu hören, kennen wir schon aus den 1980er- und 1990er-Jahren. Nur wurden und werden diese Erkenntnisse leider viel zu selten tatsächlich umgesetzt“, erklärt Birgit Feldhusen, Leiterin des Zentrums für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre an der Donau-

Uni Krems. Aktuelle Entwicklungen wie die Digitalisierung, zunehmende Vernetzung und Dynamik haben jedoch sehr wohl einen bedeutenden Einfluss. „Diese zwingen Führungskräfte und Organisationen dazu, die Erkenntnisse in einen Zusammenhang zu setzen und tatsächlich umzusetzen, wenn sie in Zukunft

In den meisten Unternehmen sind Silodenken und steile Hierarchien immer noch vorherrschend.

wettbewerbsfähig bleiben wollen“, so Feldhusen. Sie bezeichnet Führungskräfte als „Architekten sozialer Systeme“, die ein System gestalten und dafür sorgen, dass es gut arbeitet. Dazu braucht es: psychologische Reife, den Blick aufs Ganze und eine Führungskraft, die in erster Linie dem sozialen System dient. „Die Lösung von Problemen kommt dann auch aus diesem System und nicht von der Führungskraft selbst“, so Feldhusen.

Strenge Hierarchien haben ausgedient. „Mut zur Lücke wird künftig ein wichtiger Entwicklungspunkt sein“, bestätigt Eva-Maria Kraus von der Unternehmensberatung Newview. Die Führungskraft



müsse nicht mehr alles selbst wissen, sondern könne sich auf ihr Netzwerk berufen. „Nur wenn es gelingt, Ressourcen und das Know-how der Mitarbeiter zu erschließen und zusammenzuschließen, sprudeln Innovationen, die notwendig sind, um wettbewerbsfähig zu bleiben“, ist Kraus überzeugt. Mehr denn je kommt es daher auf das Verhältnis zwischen der Führungskraft und dem Team an – vor allem jetzt, wo wesentlich mehr Mitarbeiter von zu Hause aus arbeiten. Streng hierarchische Strukturen haben dabei ausgedient. „In der Praxis sieht es jedoch ganz anders aus. In den meisten Unternehmen sind

Silodenken und steile Hierarchien immer noch vorherrschend“, sagt Kraus. Ihr Ausweg sind gemeinsame Schulungen von Führungs- und Fachkräften: „Wenn Fachkräfte etwa an der Strategieentwicklung beteiligt sind, erhalten Unternehmen einen ganz anderen Draht in die Abteilungen hinein. Führungskräfte bekommen so unmittelbar mit, welche Herausforderungen im Alltagsgeschäft bestehen, und können gemeinsam mit den Fachleuten an Lösungen arbeiten.“

Innere Kündigung.

Gelingt es den Führungskräften nicht,

einen emotionalen Kontakt zu ihrem Team aufzubauen, sind die Folgen verheerend, wie eine deutsche Gallup-Studie aus 2019 zeigt. Demzufolge verrichten 69 % der Arbeitnehmer Dienst nach Vorschrift, 16 % sind emotional nicht mehr an ihre Unternehmen gebunden und haben innerlich gekündigt. Nur 15 % der Arbeitenden haben eine hohe emotionale Bindung an ihren Betrieb und sind mit Herz dabei. Das Kernthema in diesem Zusammenhang ist die „Employee Experience“ – also die Summe aller Momente, Eindrücke, Erlebnisse und Interaktionen, die Mit-

arbeiter mit einem Unternehmen haben und die sie emotional beeinflussen.

Damit diese Mitarbeitererfahrung positiv ausfällt, muss Führung als Dienstleistung verstanden werden. „Chefs mit dieser Haltung sind empathische, interessierte Unterstützer ihrer Teams, lassen andere größer werden und überlassen ihnen die Lorbeeren. Dazu ist auch viel Charakterstärke notwendig“, so Lammer.

Log-in in die digitale Welt.

Und welchen Einfluss haben aktuelle Trends wie die Digitalisierung oder agiles Arbeiten? Keinen essenziellen – denn für alle Experten steht die Haltung der Führungskräfte im Vordergrund. Mit einem Zusatz, wie Feldhusen betont: „Auch die Chefs müssen den Log-in in die digitale Welt schaffen. Viele scheuen sich und schieben es derzeit noch auf ihre Mitarbeiter ab.“ Speziell die junge Generation fordert einen Kulturwandel: „Ihnen geht es vor allem um Authentizität und Menschlichkeit“, erklärt Feldhusen.

Wie die Navy Seals.

Wie kann ein Unternehmen diese modernen Führungskräfte finden? Lammer verweist hier auf eine Methode der Navy Seals. Man verortet dabei die Personen im Koordinatensystem zwischen Leistung und Vertrauen (im Team). Bei den Seals entscheidet man sich für solche Personen als Teamleads, die zwar vielleicht „nur“ eine gute Performance aufweisen, dafür aber besonders hohe Vertrauenswerte erzielen. Die klassische Karriereleiter hat damit ausgedient. Um jedoch berufliche Sackgassen für Personen zu vermeiden, die nicht zur Führungskraft geeignet sind oder eine solche gar nicht anstreben, schlägt Kraus eine neue Rolle für Fachexperten vor. „Sie können zu Wissensvermittlern im eigenen Unternehmen aufsteigen und somit auch dem Fachkräftemangel entgegenwirken.“ ■

Forderungsmanagement mit sozialem Aspekt kombinieren

Wie sollen Firmen in Krisenzeiten ihr Forderungsmanagement umsetzen? Diese Frage beschäftigt aktuell viele Unternehmer. **TEXT:** Markus Hinterberger

Offene Rechnungen verursachen nicht nur einen administrativen Mehraufwand, sondern belasten zunehmend die vielerorts ohnehin schon sehr angespannte Liquidität der Betriebe. Um die Corona-Krise zu bewältigen, hat die Bundesregierung einen 38 Milliarden Euro schweren Rettungsschirm über die Unternehmen gespannt – damit sollen Arbeitsplätze gesichert und die Liquidität der Betriebe möglichst aufrechterhalten werden. Trotzdem werden auch jetzt offene

Der Mahnprozess soll auch jetzt unbedingt gestartet werden, wenn es notwendig ist. Denn es geht insbesondere auch um die eigene Liquidität.

Rechnungen verspätet oder gar nicht beglichen. Unternehmen stellen sich daher häufig die Frage, wie sie aktuell damit umgehen sollen: „Sollen wir jetzt wirklich den Mahnprozess starten, obwohl wir wissen, dass es dem Kunden finanziell nicht gut geht?“ Diese Frage wurde Walter Koch, Geschäftsführer der KSV1870 Forderungsmanagement GmbH, zuletzt sehr häufig gestellt. Seine Antwort: „Unbedingt. Denn es geht insbesondere auch darum, die eigene Liquidität zu sichern und das eigene Unternehmen vor Schaden zu bewahren.“

Walter Koch, Geschäftsführer der KSV1870 Forderungsmanagement GmbH

Rasches Handeln ist im Inkasso das Nonplusultra.

Unabhängig davon, ob wir uns in einer Krisensituation oder im Normalbetrieb befinden – Geschwindigkeit ist im Inkasso Trumpf. Dabei spielt vor allem das rasche Legen der Rechnung eine entscheidende Rolle. Wesentlich ist dabei, den direkten Kontakt zu suchen, sämtliche Vorgänge detailliert zu dokumentieren und mögliche Alternativen zur Überbrückung in beiderseitigem Interesse offen zu diskutieren, sollte es tatsächlich zu Zahlungsschwierigkeiten kommen.



So funktioniert ein konsequentes Forderungsmanagement auch in Krisenzeiten:

Schritt 1: Legen Sie die Rechnung inklusive zweiwöchiger Zahlungsfrist, sobald die Leistung erbracht wurde. Damit sichern Sie sich rechtlich ab und können später, wenn die Krise vorbei ist, alles belegen.

Schritt 2: Wenn nicht bezahlt wird, nehmen Sie mit Ihrem Kunden unverzüglich Kontakt auf, um die aktuelle Situation zu klären und zu erfahren, wie Sie ihn unterstützen können. Stichwort: Ratenvereinbarungen oder Stundungen.

Schritt 3: Bleibt die Rechnung weiterhin unbezahlt, starten Sie den Mahnprozess. Verschicken Sie zunächst eine freundliche Zahlungserinnerung mit einer Frist von weiteren zwei Wochen.

Schritt 4: Ist bis jetzt noch immer keine Zahlung eingelangt, erfolgt die Mahnung. Versuchen Sie während dieser Zeit, stets in Kontakt mit dem Schuldner zu bleiben.

Schritt 5: Die Forderung wurde noch immer nicht beglichen? Spätestens jetzt sollten Sie ein Inkassobüro einschalten, das ab diesem Zeitpunkt das Forderungsmanagement für Sie übernimmt.

Sie möchten mehr darüber erfahren, wie Sie als Unternehmer richtig mahnen? Dann empfehlen wir Ihnen das kostenlose KSV1870 Webinar „Money, Money, Money“.

Festcomic: Die KSV1870 Geschichte in Bildern und mit Kommentaren unserer Experten

„Noch so ein Jubiläumsbuch, das im Regal neben all den anderen Exemplaren verstaubt.“ Genau so etwas wollten wir unter allen Umständen verhindern und haben uns daher Anfang 2019 für einen völlig anderen Ansatz entschieden: die Geschichte des KSV1870, als Graphic Novel gestaltet und anhand von 20 Meilensteinen erzählt, die das Unternehmen und dessen Entwicklung hin zu einem modernen Dienstleister maßgeblich geprägt haben – garniert mit fast schon vergessenen Schätzen aus dem hauseigenen Archiv. So ist in Zusammenarbeit mit dem Falter Verlagsteam vieles entstanden – nur garantiert kein gewöhnliches Werk. Und das ist gut so.



150jahre.ksv.at ist online

Rechtzeitig zum Geburtstag ist auch die Jubiläumswebsite online gegangen. Sie beleuchtet die Meilensteine des KSV1870 im Graphic-Novel-Stil und zeigt die Entwicklung des ältesten Gläubigerschutzverbandes hin zu einer modernen Wirtschaftsplattform, deren Aufgabe es seit jeher ist, sichere Geschäfte für die österreichische Wirtschaft zu ermöglichen. Von der Gründung über den Beginn der Kommunikationsoffensive, neue Geschäftsfelder, die Bevorrechtung, die Einführung von Privatkrediten, den frühzeitigen Internetauftritt bis hin zum 26.000. Mitglied werden die relevantesten historischen Stationen auf abwechslungsreiche Art und Weise dargestellt. Werfen Sie doch einen Blick auf 150jahre.ksv.at.
Übrigens: Hinterlassen auch Sie Ihre persönlichen Glückwünsche – wir freuen uns über jeden einzelnen.

150 JAHRE
KSV1870

Happy Birthday, KSV1870!



Am 10. April 2020 war es so weit: Der KSV1870 hat als ältester Gläubigerschutzverband Österreichs seinen 150. Geburtstag gefeiert. Im April 1870 haben unsere Gründerväter, rund 40 Kaufleute aus der Textilbranche, den „Creditorenverein zum Schutze der Forderungen bei Insolvenzen“ gegründet. Aufgrund der aktuellen Covid-19-Situation konnten wir dieses Jubiläum aktuell nur virtuell zelebrieren. Doch aufgeschoben ist nicht aufgehoben – zu einem späteren Zeitpunkt werden wir den Geburtstag dem Anlass entsprechend feierlich begehen.

Impulsgeber und Vorreiter: Der KSV1870 im Wandel der Zeit

In Zeiten von Covid-19 werden Begriffe wie „Veränderung“ oder „Wandel“ gerne herangezogen, wenn es um Fragestellungen der Zukunft geht – sei es gesellschaftlich oder in der Wirtschaft. Es kommt nicht von ungefähr, dass eine derartige Krise tatsächlich vielerorts einen Wendepunkt darstellt – dass eine solche Situation jedoch nicht immer der ausschlaggebende Grund für Veränderung sein muss, stellt die 150-jährige Geschichte des KSV1870 unter Beweis. Oft „genügt“ es, mutig und innovativ zu sein sowie die Zeichen der Zeit rasch zu erkennen.



1870: die Geburt des KSV1870.

In einer Zeit, in der das Bürgertum immer selbstbewusster auftrat und die Epoche wohlthätiger Adelliger langsam, aber sicher ihr Ende fand, kam es auch in der Wirtschaft zu Veränderungen. Man begann, sich mit Gläubigern „solidarisch“ zu fühlen – schon damals traf sie eine Insolvenz eines Geschäftspartners hart. Besonders dann, wenn sie selbst in einem gerichtsdominierten Insolvenzverfahren keine Mitsprache hatten. Es kam daher nicht von ungefähr, dass die Gründung des heutigen Kreditschutzverband von 1870 ausgerechnet in dieser Epoche erfolgte. Diesem ersten Verein seiner Art in Europa gehörten rund 40 Gründungsmitglieder an, mehrheitlich Textilfabrikanten oder -kaufleute. Die Grundidee: durch Solidarität das Los von Gläubigern zu verbessern und damit dem gesamten Wirtschaftsleben mehr Sicherheit und Berechenbarkeit zu verleihen. Das war im Boom der Gründerzeit zwischen 1867 und 1873 von höchster Dringlichkeit. Am 10. April 1870 erfolgte die konstituierende Sitzung des „Creditorenvereins zum Schutze der Forderungen bei Insolvenzen“ – der Beginn einer Erfolgsgeschichte.

1913: Inkasso – neue Geschäftsfelder heben ab.

Es ist eine Zeit mit viel zu vielen Eigenschaften, zu denen etwa Rastlosigkeit, Wirtschaftsgeist, Technologieverliebtheit und Innovationskraft gehören. In dieser überbordenden Zeit versuchten Wirtschaftstreibende, mehr Sicherheit im Geschäftsleben einzuführen – allen voran der Creditorenverein, der heutige KSV1870. Das Inkasso entsprang dem Gedanken, Forderungen rechtzeitig in Schutz zu nehmen, bevor der Schuldner so weit abgewirtschaftet hat, dass er seinen Gläubigern nur noch eine Quote bieten kann. Damals sah man in Schuldnern noch „mutmaßliche Rechtsbrecher“ – heute könnte man die Inkassotätigkeit mit einem Bauern, der zu einem kranken Tier den Tierarzt holt, vergleichen. Mittlerweile ist das Inkasso seit über 100 Jahren ein wesentliches Werkzeug, um das wirtschaftliche Überleben von Unternehmen zu sichern. Alleine 2019 ist es der KSV1870 Forderungsmanagement GmbH gelungen, 49,6 Millionen Euro zurückzuholen.



1925: Recht – Vorrecht – Bevorrechtung.

Das Jahr 1925 markiert auch für den Kreditschutzverband den Aufbruch in moderne Zeiten: Aus einem Verein von Kaufleuten wurde eine gesetzlich anerkannte und durch die sogenannte Bevorrechtung abgesicherte Institution, die gemeinhin als „organisierter Gläubigerschutz“ bezeichnet wird. Ab diesem Zeitpunkt ist es bevorrechteten Verbänden, wie dem heutigen KSV1870, möglich, jedes Verfahren zu begleiten und zu betreuen, auch ohne Rücksicht auf die Rentabilität im Einzelfall. Die Verbände sorgen bis heute im Ergebnis für rasche, kostengünstige, erfolgreiche und nicht wirklich schuldenfeindliche Verfahren – immerhin gelingt es generell etwa einem Drittel aller Unternehmen, sich aus dem Insolvenzverfahren heraus zu sanieren. Das ist eine Erfolgsquote, die es in keinem anderen Land auch nur annähernd gibt. Es trägt zu einer hohen Sanierungskultur in Österreich und zu einer gut abgestimmten Gesetzgebung bei, die auch auf die Bedürfnisse der Praxis ausreichend Rücksicht nimmt – bis heute.



1964: die Einführung von Privatkredit.

Die Wirtschaftswunderjahre nach dem Zweiten Weltkrieg hatten eine neue Generation an Menschen hervorgebracht. Mit der einsetzenden Konjunktur begannen auch ihre Ansprüche zu wachsen. So stieg unter den Privatpersonen der Wunsch, sich selbst etwas leisten zu können. Dem wollten die heimischen Großbanken entgegenkommen, indem sie zum ersten Mal Privat-Klein-Kredite (P.K.K.), auch „Jedermann-Kredite“ genannt, an Konsumenten vergaben. Die Banken sahen sich allerdings vor einem Problem. Für Bonitätsprüfungen von Unternehmen gab es den KSV1870. Woher aber sollten die Daten über die Bonität von Privatkunden kommen? Natürlich von jener Institution, die auch bisher schon in Fragen der Bonität die Anlaufstelle Nummer eins gewesen war: Um das Risiko von Zahlungsausfällen bei unbesicherten Krediten im Griff zu haben, übertrugen die Banken die zentrale Evidenzhaltung von Privatkunden dem KSV1870. Solidarisches Einmelden ermöglichte den Aufbau einer verlässlichen Basis für die Kreditwirtschaft bis heute. Auf die daraus entstandene Datenbank, die KKE, haben heute mehr als 600 Banken, Leasingunternehmen und kreditgebende Versicherungen Zugriff.

1997: #digital – die Zukunft ist das Internet.

Kommen neue Technologien auf, profitieren vor allem jene, die das Potenzial am schnellsten erkennen und ihre Geschäftsmodelle darauf abstimmen. Was heute als selbstverständlich erachtet wird, steckte vor rund 25 Jahren noch nicht einmal in den Kinderschuhen: das Internet. Es war bestenfalls ein interessantes Spielzeug für Nerds. Aber es gab auch Personen, die das enorme Potenzial der neuen Medien erahnten. Einer von ihnen: Klaus Hierzenberger, der damalige Geschäftsführer des KSV1870. Als einer der Ersten erkannte er das enorme Potenzial dieser neuartigen Technologie und setzte sich trotz zahlreicher Widerstände durch. Damit legte er den Grundstein, um den KSV1870 fit für das 21. Jahrhundert zu machen. So ging der Verein im Jahr 1997 mit einer Investition von damals stattlichen 150.000 Schilling mit seinem ersten eigenen Webauftritt online – die heutige Website www.ksv.at verzeichnet über eine Million Besucher pro Jahr.





Serviceversprechen

150 Jahre waren erst der Beginn! Gratulation dem gesamten Team vom KSV1870 für die ausgezeichnete Arbeit. Das Marken- und Serviceversprechen genießt Anerkennung in ganz Österreich und darüber hinaus. Weiterhin viel Erfolg für die Zukunft!

Valerie Hackl

Geschäftsführerin Austro Control GmbH

Nachhaltigkeit

150 Jahre KSV1870 und kein bisschen alt. Es ist beeindruckend, wie sich der KSV1870 in den letzten Jahren verändert hat, wie kreativ und dynamisch das Team des KSV1870 agiert, ohne die Nachhaltigkeit des Unternehmens aus den Augen zu verlieren. Es macht Spaß, dabei zu sein.

Rudolf Payer

CFO Simacek Holding GmbH



Dynamik

In meiner nunmehr fast 30-jährigen gemeinsamen Geschichte mit dem KSV1870 habe ich den Wandel von einem reinen Gläubigerschutzverband zu einem echten Dienstleistungsunternehmen mit einer tollen Dynamik erleben dürfen, der in Österreich seinesgleichen sucht.

Wolfgang Bell

CFO Miele GmbH



Sicherheit

Verlässlichkeit, Sicherheit, Compliance und starke Währungen. Dank KSV1870 ist deren Kurs in Österreich noch höher als die Recyclingquoten. Wir wünschen weiterhin viel Erfolg!

Harald Hauke

Geschäftsführer Austria Glas Recycling GmbH



Kundenfreundlich

Der KSV1870 ist ein bekanntes, traditionsreiches Unternehmen, das sich seit mittlerweile 150 Jahren mit Daten und Informationen beschäftigt. Durch eine Vielzahl an Produkten und Dienstleistungen hat es den Sprung ins datenzentrierte 21. Jahrhundert bravourös gemeistert. Dabei stehen die Kunden und deren Erfolg immer im Zentrum.

Sonja Wallner

CFO A1 Telekom

Insolvenzen im ersten Quartal 2020

Trotz eines Blitzeinschlages in die heimische Wirtschaft warten die Insolvenzen zu. Während zu Beginn der Corona-Krise die Zahlen rückläufig waren, wird sich das im Jahresverlauf ändern.

Privatkonkurse



1.895

Privatkonkurse und damit um **24 % weniger Fälle** als im Vergleichszeitraum des Vorjahres sind keineswegs ein Spiegel der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung, sondern vor allem dem Ausnahmezustand der vergangenen Wochen geschuldet.

237 Millionen Euro

Auf diese Summe belaufen sich die geschätzten Verbindlichkeiten der insolventen Personen – das bedeutet einen **Rückgang um knapp 28 %** gegenüber 2019.

↳ Minus 49 %

Das Burgenland verzeichnet den prozentuell größten Rückgang bei der Zahl der eröffneten Fälle. Die geringste Veränderung gibt es in Niederösterreich (minus 10 %).

INSOLVENZENTWICKLUNG WÄHREND COVID-19.

Die Zahlen sprechen eine deutliche Sprache: In den ersten Wochen der Corona-Krise haben sich die Insolvenzzahlen in etwa halbiert. Das ist einerseits darauf zurückzuführen, dass an den Gerichten ein eingeschränkter Betrieb bestand, andererseits hat auch die Österreichische Gesundheitskasse – mit dem Finanzamt der größte Antragsteller – auf Insolvenzanträge verzichtet. Außerdem führte die von der Bundesregierung installierte „Insolvenzbremse“ mit einer Verlängerung der Frist von 60 auf 120 Tage, bis ein Insolvenzantrag eingebracht werden muss, zu einer zeitlichen Verschiebung etwaiger Firmenpleiten um einige Wochen oder gar Monate. ■

Unternehmensinsolvenzen



1.151

Unternehmen wurden im ersten Quartal 2020 insolvent. Das bedeutet ein **Minus von 9 %** gegenüber dem Vergleichszeitraum 2019.



750 Millionen Euro

betragen die **Passiva** der insolventen Betriebe. Dieser Wert hat sich gegenüber dem Vorjahr nahezu verdoppelt.

Zweifelloos wird es noch in 2020 zu einem Aufholeffekt kommen und darüber hinaus zu einem Wachstum gegenüber 2019 – sowohl bei den Unternehmensinsolvenzen als auch bei den Privatkonkursen. Zudem hängt die Insolvenzentwicklung bei den Privaten mehr denn je von jener der Firmen ab.

4.463

Dienstnehmer waren zwischen Jänner und März von der Insolvenz ihres Arbeitgebers betroffen – **plus 12 %** gegenüber dem ersten Quartal 2019.



285 Millionen Euro

Die größte Unternehmensinsolvenz im ersten Quartal des Jahres (nach Passiva) ist die Anglo Austrian AAB AG, ehemals Meinel Bank AG.

Wird die Start-up-Welt jetzt schwarz-weiß?

Vom Einhorn zum Zebra: Disruptive, schnell wachsende Start-ups wie AirBnB oder Uber sind weltweit bekannt. Unter diese Einhörner mischen sich jetzt Zebras, die nachhaltiger und sozialer agieren.

TEXT: Markus Mittermüller

Das Silicon Valley gilt für viele Gründer immer noch als Ort der Sehnsucht. Denn dort leben nicht nur 3,5 Millionen Menschen, sondern es sind auch geschätzte 60.000 Start-ups tätig, davon 30.000 im Technologiebereich. Die Region in Kalifornien ist berühmt als Wiege vieler Internetriesen wie Google, des Fahrdienstes Uber oder des Zimmervermittlers AirBnB. Die Kehrseite der Medaille ist jedoch weniger bekannt. Von den meisten Start-ups hört niemand etwas – denn sie überleben nicht einmal das erste Jahr. Das sind Gründer, die nie Risikokapital aufstellen konnten oder ausreichend Geld verdienten, um weiterzumachen. Wer überlebt, sind beispielsweise die sogenannten Einhörner. Diese haben eine Marktbewertung vor einem Börsengang von über einer Milliarde US-Dollar und zeichnen sich dadurch aus, dass sie disruptiv sind, schnell wachsen und ihre Marktposition, im Idealfall als Monopolist, absichern wollen.

Am Futtertrog des Profits.

Aber Einhörner sind auch eines: Sie sind nicht echt. Im Gegensatz zu Zebras. Diese haben sich in den vergangenen Jahren verstärkt unter die Start-up-Herde gemischt. Als solidere und nachhaltigere Wirtschaftswesen, die gesellschaftliche Probleme lösen und nicht ausschließlich am Futtertrog des Profits naschen wollen. „Mit dem Begriff ‚Zebra‘ ist ein

neu gegründetes Unternehmen gemeint, das nicht gleich eine ganze Branche disruptieren möchte, sondern einfach nur ein realistisches ehrgeiziges Wachstumsziel hat. Die schwarz-weißen Streifen

Die Idee der Zebras steht für Realismus und Dualität – weder hyperkapitalistisch noch reines Social Entrepreneurship.

wiederum stehen für die Verbindung von kommerzieller Orientierung und prosozialem Engagement“, erklärt Nikolaus Franke vom Institut für Entrepreneurship der Wirtschaftsuniversität Wien. Er präzisiert: „Die Idee der Zebras steht für Realismus und Dualität – weder hyperkapitalistisch noch reines Social Entrepreneurship.“ Beispiele für Zebras sind etwa die 2005 gegründete E-Commerce-Website Etsy, die sich auf den Kauf und Verkauf von handgemachten Produkten, Vintage und Künstlerbedarf spezialisiert hat, oder Basecamp, ein Unternehmen, das Start-ups umfassend dabei unterstützt, im Silicon Valley Fuß zu fassen.

Immer mehr Gründerinnen. Irene Fialka, Leiterin des universitären Gründerservice Wien (INiTS), verweist noch auf einen speziellen Aspekt, der Zebras auszeichnet. „Diese sind nicht nur nachhaltiger,

sondern auch diverser“, so Fialka. Und meint damit unterschiedliche Geschlechter und Kulturen. Die Anzahl der Frauen unter den Gründern steigt, bei den Social Entrepreneurs sind sie laut Fialka schon in der Mehrheit. Sind also die Zebras auch schon in Österreich angekommen? „Der Begriff selbst hat sich bei uns noch nicht herumgesprochen“, meint Bernhard Lehner, Vorstand und Co-Founder der startup300 AG. In Österreich sind laut Lehner seit jeher überwiegend Zebras unterwegs, da es für Einhörner weder die notwendigen Geldmengen noch Kunden gebe. „Gründer

sind fast gezwungen, gezielt Nischen zu suchen sowie umsatznah und mit oft eher lokalem Impact zu agieren“, so der Experte.

Start-ups mit Sinn.

Unabhängig davon, als welches Tier die jungen Unternehmen kategorisiert werden, ist ein Wandel spürbar. „Man muss bei diesen ganzen Trends vorsichtig sein. Selbstverständlich ist die Start-up-Szene viel heterogener, als diese einprägsamen Figuren suggerieren, auch in den USA, wo der Trend geprägt wurde. Aber natürlich sind Themen wie Ökologie, Nachhaltigkeit und Gesellschaftsorientierung auch in Österreich wichtig. Vielen Entrepreneuren ist es ein Anliegen, dass ihr Start-up einen Sinn hat“, erklärt Franke. Dass Unternehmer gar nicht mehr umhinkönnen, Ökologie und Umweltschutz schon bei der Gründung mitzudenken, bestätigt Fialka:

„Das wird immer mehr zum Teil des Employer Branding. Die Unternehmen brauchen junge Talente, diese wachsen jetzt alle schon mit dem Umweltgedanken auf.“

Wie in einer Ehe.

Egal, ob Zebra oder Einhorn – die grundsätzlichen Erfolgsfaktoren für Start-

Natürlich sind Themen wie Ökologie, Nachhaltigkeit und Gesellschaftsorientierung auch in Österreich wichtig. Vielen Entrepreneuren ist es ein Anliegen, dass ihr Start-up einen Sinn hat.

ups bleiben gleich. Das Gründerteam muss gut und richtig zusammengesetzt

sein, „denn das ist wie in einer Ehe“, sagt Lehner. Die Finanzierung sollte von Beginn an klar sein und Investoren im besten Fall nicht nur Geld, sondern auch einen zusätzlichen Mehrwert, wie eigenes Know-how, mit in das Projekt einbringen. Entscheidend ist auch die Einschätzung des eigenen Charakters. „Bin ich selbst ein Gründertyp und auch bereit, mich voll reinzuhauen und auf vieles zu verzichten?“, ist eine Frage, die sich laut Lehner jeder vor der Gründung selbst stellen muss. Auch Frankes Einschätzung geht in diese Richtung: „Nach wie vor geht es um Kreativität, Mut, Flexibilität und Geschwindigkeit. Start-ups sind natürlich immer an den großen Veränderungen orientiert. Wo Technologien entstehen, Märkte sich verschieben bzw. neu entstehen, wo gesellschaftliche Änderungen passieren, da tun sich Möglichkeiten auf. Und die sind das Lebenselixier für Start-ups.“





Was macht mein Mitarbeiter den ganzen Tag?

Covid-19 wirft viele Unternehmen ins kalte Homeoffice-Wasser. Das spült vor allem Führungsprobleme an die Oberfläche. **TEXT:** Markus Mittermüller

Nur 4 % der heimischen Unternehmen bieten ihren Angestellten die Möglichkeit, auch zu Hause zu arbeiten. Wenig verwunderlich ist dabei, dass diese Zahl – erhoben von der Jobplattform StepStone – noch aus Zeiten vor der Corona-Krise stammt. Über Nacht hat sich diese Situation schlagartig verändert, wie eine neue StepStone-Umfrage unter rund 3.500 Arbeitnehmern aus ganz Österreich zeigt. Gleich zu Beginn der ersten Ausgangsbeschränkungen mussten 40 % aller Befragten ihre Tätigkeit auf Homeoffice umstellen, 54 % hatten grundsätzlich die Möglichkeit, von zu Hause aus zu arbeiten. „Das Virus hat alle ins kalte Wasser geworfen.

Und manche kommen jetzt drauf, dass sie nicht schwimmen können“, meint Andreas Hladky. Der Geschäftsführer von point of origin begleitet und berät Unternehmen beim digitalen Wandel. Er ist überzeugt, dass sich die Arbeitswelt nach Covid-19 in vielen Bereichen ändern wird: „Man sieht jetzt, dass Homeoffice

Unternehmen lernen nun ganz schnell, was alles möglich ist. Die notwendigen technischen Voraussetzungen gibt es, und sie funktionieren.

funktioniert und es produktiv ist. Daher wird man sich nach der Krise die Frage stellen: Brauchen wir weiterhin eine so große Büroinfrastruktur?“ Doch ist es den Unternehmen tatsächlich gelungen, Homeoffice weitestgehend zu etablieren? Und was sind die größten Stolpersteine dabei?

Unternehmen lernen schneller.

Werden neue Arbeitsmodelle eingeführt, gibt es grundsätzlich einen Kardinalfehler. „Und zwar den Mitarbeitern zu sagen: Macht einmal! Denn das sind Change-Prozesse, bei denen eine Projektbegleitung und regelmäßige Evaluierungen dabei sein müssen“, erklärt Barbara Oberrauter, Leiterin Research von StepStone Österreich. Üblicherweise müsste nämlich das Unternehmen trotz steigender Freiheiten immer einen

Foto: Shutterstock (2)

Rahmen definieren, in dem sich die Mitarbeiter bewegen sollen. Diese Übergangsphase ist nun völlig weggefallen – und das nicht unbedingt zum Nachteil der Unternehmen: „Diese lernen nun ganz schnell, was alles möglich ist. Die notwendigen technischen Voraussetzungen gibt es, und sie funktionieren“, so Hladky.

Präsentismus hat ausgedient.

Woran es derzeit in vielen Fällen hakt, ist eine ganz andere Frage – und zwar: Was machen meine Mitarbeiter den ganzen Tag? Schon vor der Krise war laut Oberrauter klar, warum die digitalen Möglichkeiten in Österreich noch zu wenig genutzt werden: „Die Führungskräfte setzen sehr stark auf Präsentismus, das wird sich ändern müssen.“ Denn immer noch glauben viele, dass Mitarbeiter, die lange im Büro sind, auch viel leisten. Ein Irrglaube, der durch die neuen Erfah-

Die Führungskräfte setzen sehr stark auf Präsentismus, das wird sich ändern müssen.

rungen des Homeoffice entzaubert wird. „Wer im Büro nichts gearbeitet hat, der macht auch jetzt zu Hause nichts. Das ist aber ein Führungsproblem und hat nichts mit dem Thema Homeoffice zu tun“, erklärt Hladky. Ein Grund dafür ist, dass die Erwartungen zwischen Vorgesetztem und Mitarbeiter nicht geklärt sind. „Hier muss man sich neue Kooperationsmodelle überlegen. Für diese Änderungen in der Organisation benötigt die Führungskraft aber einen Sparringspartner oder Moderator, der diesen längerfristigen Prozess begleitet“, so der Digitalisierungsexperte.

Gefesselt in Videokonferenzen.

Mit klaren Absprachen und vereinbarten Arbeitspaketen wird auch verhindert,

was derzeit den Arbeitsalltag vieler dominiert: Eine Videokonferenz jagt die nächste. Hladky rät eher zu folgender Dosis: Zwei Videocalls pro Woche mit der Dauer von je einer halben Stunde reichen, wenn die Erwartungen zuvor klar definiert wurden. „Dazu kann jede Woche noch ein Social Event über Video stattfinden“, meint Hladky. Das kann etwa ein virtuelles Glas Wein sein, bei dem die Mitarbeiter am Abend gemeinsam plaudern.

Junge ticken anders.

Telearbeit ist jedoch auch künftig kein Allheilmittel. Kristina Knezevic, Country-Managerin der Online-Plattform Xing, weiß, dass die Freiraumwünsche je nach Generation variieren: „Die Generation Y will frei von Ort und Zeit arbeiten und hat kein Problem mit der Auflösung der Grenzen zwischen Arbeit und Freizeit.“ Anders tickt hingegen die Generation Z, die diese Mischung ablehnt. „Für diese Jungen steht eine klare Trennung von Freizeit und Arbeit im Mittelpunkt“, so Knezevic. Homeoffice allein kann daher laut der Expertin nicht die Antwort auf die unterschiedlichen Wünsche der insgesamt fünf Generationen sein, die derzeit am Arbeitsmarkt aktiv sind. Sie bringt vielmehr den Begriff „New Work“ ins Spiel. New Work beschreibt einen epochalen Umbruch, der mit der Sinnfrage beginnt und die Arbeitswelt von Grund auf neu formt. „Aktuelle Trends wie Selbstständigkeit, Freiheit, persönlicher Sinn und Identitätsfindung ändern die Arbeitswelt“, erklärt Knezevic.



Büros werden schrumpfen.

Derzeit vermisst rund ein Drittel der Befragten besonders den Austausch mit den Kollegen. Weitere 23 % haben Probleme, weil das benötigte Equipment fehlt. Aber klar ist: Die bisherigen Resentiments gegenüber dieser Arbeitsform werden seit Beginn der Krise gewegischt. „Für viele wird Homeoffice auch künftig ein echter Benefit sein. Einfach, weil zum Beispiel auch die Zeit fürs Pendeln wegfällt“, ist Hladky überzeugt. Damit geht auch einher, dass die Büroräume in Zukunft schrumpfen werden. Gebraucht werden in erster Linie Räume für interne Meetings oder Treffen mit Kunden – neben einer dezimierten Zahl an Arbeitsplätzen.

Die Möglichkeiten der Digitalisierung sind vielfältig. Fixe Muster, die für jede Firma, jede Branche und jeden Mitarbeiter passen, gibt es jedoch nicht. Klar ist, dass die Unternehmen auf aktuelle Veränderungen reagieren müssen. Ein entscheidender Faktor ist laut Hladky dabei auch „die Vision, die ein Unternehmen für die nächsten fünf Jahre hat. Diese zieht auch junge, qualifizierte Mitarbeiter an.“

Tools

Die besten Tools fürs Change-Management.

Mehr denn je müssen aktuell Geschäftsmodelle auf den Prüfstand gestellt werden. Strategische Veränderungen in Unternehmen sind nicht nur eine Herausforderung, sondern bieten auch große Chancen für die Zukunft. Zunächst muss sich jedoch vor allem die Unternehmenskultur verändern bzw. an neue Strukturen angepasst werden. Das funktioniert nicht von heute auf morgen. Doch mit den dafür geeigneten Werkzeugen lässt sich der Veränderungsprozess von Beginn an eng begleiten und laufend optimieren. **TEXT:** Stephan Scoppetta

Whatfix.



Diese Plattform unterstützt Unternehmen bei größeren Softwareumstellungen. Mit interaktiven Workflows werden User Schritt für Schritt durch die einzelnen Prozesse mittels personalisierter Einführungs-

und Schulungsprogramme geführt. Dabei werden die unterschiedlichsten Lernformate wie Videos, PDF-Dateien, Diashows und Screenshots eingesetzt und auch ein Helpdesk integriert. Eine eingebettete Analyse zeigt, welche Angebote von den Mitarbeitern genutzt und welche Fortschritte erzielt werden. Die Software hilft, die Produktivität der Mitarbeiter zu steigern und Change-Prozesse schneller und effektiver zum Abschluss zu bringen. Gleichzeitig ist dafür gesorgt, dass die Mitarbeiter auch jene Hilfe bekommen, die für die Umsetzung ihrer Projekte notwendig ist. Whatfix kann lokal installiert oder auch via Cloud zugänglich gemacht werden.

Website: www.whatfix.com

Preis: bedarfsabhängig, nur auf Anfrage

Viima – Raum für Ideen.

Viima unterstützt Unternehmen in der Ideenfindung und begleitet diese auch bei der Umsetzung. Die Oberfläche ist bewusst sehr intuitiv und einfach gestaltet, damit es den eigenen Mitarbeitern, aber auch externen Partnern möglichst leicht gemacht wird, neue Ideen einzubringen und einen Beitrag zur Unternehmensentwicklung zu leisten. Es können einzelne Foren eingerichtet, externe Experten eingeladen und notwendige Anpassungen vorgenommen werden. Mittels spielerischer Elemente können Innovatoren belohnt werden, wodurch sich die Motivation erhöht. Der strukturierte Ideenfindungsprozess sorgt zudem für mehr Transparenz und vereinfacht die Bearbeitung einzelner Ideen sowie das gesamte Innovationsmanagement in Firmen. Unternehmen wie Munich RE oder L'Oréal setzen diese Lösung bereits erfolgreich ein.

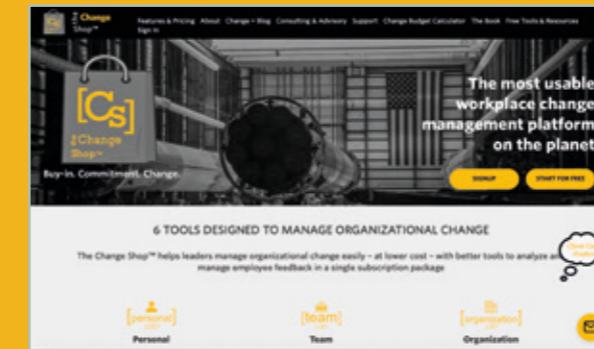


Website: www.viima.com

Preis: Basisfeatures kostenlos, Gesamtlösung ab 3 Euro/User

The Change Shop.

Weltweit gibt es nur wenige Plattformen, die sich dem Thema Change-Management umfassend widmen. Eine große Ausnahme ist „The Change Shop“. Das Cloud-basierte Tool unterstützt sämtliche – an dem Change-Prozess – beteiligten



Unternehmensteile. Es lassen sich Beziehungen verwalten, Interventionen planen und die Auswirkungen von Änderungen koordinieren. Die Plattform ist optimal für Unternehmen, die ihre Geschäftsstrategie ändern oder eine große organisatorische Umstrukturierung durchführen. Sie hilft Managern und Change-Führungskräften, jene Inhalte zu sammeln, die sie benötigen, um den Grad des Veränderungseingagements zu messen, Widerstandsbereiche zu ermitteln und Verbesserungsmaßnahmen zu identifizieren und zu verfolgen. Es lassen sich Umfragen im Unternehmen durchführen, Veränderungspläne erstellen, Widerstände lokalisieren und „Was-wäre-wenn-Szenarien“ durchspielen. Die Plattform ist nicht nur

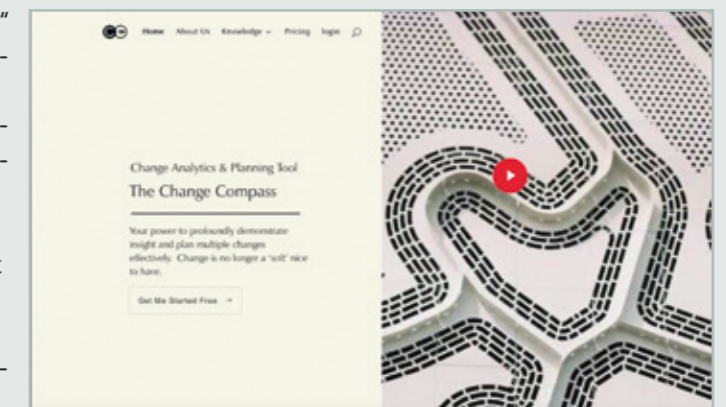
intuitiv zu bedienen, sondern baut auch auf viel wissenschaftlichem Know-how auf. Unternehmen wie Baxter, Ralph Lauren oder Emerson haben bereits mit „The Change Shop“ Veränderungsprozesse durchgeführt.

Website: www.thechangeshop.com

Preis: ab 29 Euro/Monat

The Change Compass.

Die Geschichte der Softwarelösung „The Change Compass“ begann, als deren Gründer Euan Wu bei der National Australia Bank als Leiter des Bereichs Change-Management zu arbeiten begann. Das Problem war: Es gab keinen Überblick über laufende Veränderungen in den unterschiedlichsten Unternehmensbereichen. Das wollte er ändern und entwickelte „The Change Compass“. In den vergangenen Jahren wurde die Softwarelösung sukzessive ausgebaut und verschafft heute Change-Managern einen schnellen Überblick über Änderungen der Mitarbeiter-, Kunden- und Geschäftskapazität. Auf Basis der Änderungsgeschwindigkeit, Zeitkapazität, Szenarioplanung, Strategieausrichtung und Machbarkeitsbewertung können so nachhaltige Unternehmensentscheidungen getroffen werden. Viele Unternehmen aus Australien und Neuseeland setzen die Software bereits ein.



Website: www.thechangecompass.com

Preis: kostenlose Demoversion ab 25 Euro/User (abhängig von der Unternehmensgröße)

KSV.INSIDE



Foto: Petra Spjola

KSV1870 fungiert als Clearingstelle für Bonitätsinformationen

In enger Abstimmung mit dem Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort, dem Fachverband der Finanzdienstleister und weiteren Kreditauskunfteien agiert der KSV1870 ab sofort und befristet für die Dauer der Covid-19-Maßnahmen als Clearingstelle für Bonitätsinformationen. Unternehmen sollen dabei die Clearingstelle auf freiwilliger Basis über bereits genehmigte Leistungen im Rahmen von Covid-19 informieren, damit diese in die Bewertung der Bonität bei allen österreichischen Auskunfteien einfließen können. Die Inanspruchnahme von finanzieller Unterstützung stellt keinen Nachteil dar, sondern sie wird vielmehr als wesentliche Maßnahme gewertet, das wirtschaftliche Überleben der jeweiligen Firma zu sichern – mit positiven Auswirkungen auf das Rating. „Mein Dank gilt an dieser Stelle der überaus partnerschaftlichen Zusammenarbeit aller Beteiligten. Dadurch wurde es erst möglich, innerhalb weniger Tage eine konstruktive Lösung auf die Beine zu stellen, die für die gesamte Wirtschaft von immenser Bedeutung ist“, so Gerhard Wagner, Geschäftsführer der KSV1870 Information GmbH und zugleich Leiter des Fachausschusses der Kreditauskunfteien im Fachverband Finanzdienstleister der Wirtschaftskammer Österreich.

FRAGEN SIE DOTTORE BRANCHICELLA!

Fachbegriffe für den Alltag

150 Jahre KSV1870 bedeutet auch 150 Jahre fundiertes Expertenwissen. Aus diesem Grund geben wir Ihnen im Laufe des Jahres einen Überblick über wichtige Begriffe, um geltende Rechtsgrundsätze zu verdeutlichen. Wir gestalten für Sie ein kleines Lexikon zu juristischen Begriffen und deren Bedeutung, mit denen Sie in Geschäftsbeziehungen durchaus konfrontiert werden könnten. Viele dieser Begriffe stammen noch aus dem „Alten Rom“ und wurden im Rahmen der Rezeption des römischen Rechts Bestandteil unserer heutigen Rechtsprechung.

Culpa in contrahendo – Verschulden bei Vertragsschluss

Die Culpa in contrahendo hat zur Grundlage, dass bereits bei Vertragsverhandlungen dem Gegenüber eine Einwirkungsmöglichkeit auf geschützte Rechtsgüter gewährt wird. Daher wird davon ausgegangen, dass auch im vorvertraglichen Bereich Schutz- und Verkehrssicherungspflichten bestehen. Zum Beispiel:

Lt. § 311 II BGB in Deutschland

Lt. Art. 1337 Italienisches Zivilgesetzbuch in Italien

Clausula „rebus sic stantibus“ – Klausel der gleichbleibenden Umstände

Eine Vertragsbedingung, „wenn die Dinge weiterhin so stehen“. Ursprünglich wurde bei Vertragsabschluss nicht davon ausgegangen, dass sich die Umstände, die für den Vollzug der Vertragsinhalte entscheidend waren, ändern. Diese Klausel ermöglicht die Änderung der Verträge, wonach ein Vertrag angepasst werden kann, sofern sich relevante Inhalte ändern.

Zum Beispiel:

Lt. § 313 BGB in Deutschland

Lt. Art. 1467 Italienisches Zivilgesetzbuch in Italien

Qui tacet consentire non videtur – Wer schweigt, scheint nicht zuzustimmen

Allgemeiner Grundsatz des Zivilrechts, wonach das Schweigen nicht als Zustimmung zu einer Willenserklärung gewertet werden kann. Ausnahmen finden sich im Handelsverkehr der Kaufleute (Schweigen als Zustimmung auf ein kaufmännisches Bestätigungsschreiben) und in der Zivilprozessordnung.

Zum Beispiel:

Lt. § 138 III ZPO in Deutschland

Lt. Art. 1597 Italienisches Zivilgesetzbuch in Italien

Kontakt:

T: 050 1870-8173 oder branchicella.paolo@ksv.at



Foto: Anna Rauchenberger




Area1870 – das neue Konferenzzentrum.

Der KSV1870 entwickelt nicht nur innovative Produkte und Services, sondern setzt seine Modernisierungsstrategie auch im Bereich der Infrastruktur fort. So wurde vor wenigen Wochen in der Zentrale im 12. Wiener Gemeindebezirk mit der Area1870 ein modernes Konferenzzentrum fertiggestellt, das den hohen Ansprüchen der Digitalisierung mehr als gerecht wird. Das moderne Equipment ermöglicht abwechslungsreiche Präsentationen, die von nun an auch problemlos via Livestream abgehalten werden können.



Foto: Martin Aigner

KSV1870 Webinare im Zeichen von Covid-19.

Interaktive Informationsformate – etwa in Form von Webinaren – liegen zwar nicht erst seit Beginn der Corona-Krise im Trend, haben zuletzt allerdings noch mehr an Bedeutung gewonnen. Aus diesem Grund hat der KSV1870 sein Angebot an Webinaren in den vergangenen Wochen deutlich erhöht und nimmt dabei zu aktuellen Themen, die vor allem im Zuge der Corona-Krise aufgekommen sind, Stellung. Sie hatten keine Zeit, an den Webinaren teilzunehmen? Kein Problem: Unter www.ksv.at/mitgliederservice/webinare-events können Sie die Videoaufzeichnung jederzeit nachsehen. 



Digitalisierte Tagsatzungen.

Als erstes Gericht in Oberösterreich hat das Landesgericht Linz kurz nach Ostern den ersten „digitalen Verhandlungstag“ per Videokonferenz abgehalten. Dabei konnten zur Freude aller Beteiligten insgesamt neun Tagsatzungen abgewickelt werden: „Es ist mir wichtig, dass die Gläubiger trotz der Corona-Krise rasch zu ihrem Geld kommen. Mittels Videokonferenz können wir das auch jetzt sicherstellen“, so Richterin Eugenie Übertsroider. Mit dabei ist auch Petra Wögerbauer, KSV1870 Leiterin Region Nord, die federführend im Sinne der Gläubiger verhandelt hat.



Foto: Shutterstock

belvedere

FIRMEN- JAHRKARTEN

€300

belvedere

Da passiert was

365 TAGE

Gültig für alle Belvedere-Standorte
Übertragbar auf alle Mitarbeiter_innen
innerhalb der Firma / Inkludiert eine
Begleitperson nach Wahl

Kaufen Sie jetzt Ihre Firmenjahreskarte:
jahreskarte@belvedere.at
Mehr Information unter: 01/795 57-343

Helle Köpfe



René Jonke,

Leiter KSV1870 Standort Graz, absolvierte bis vor Beginn der Corona-Krise eine Reihe von Schulvorträgen zu den Themen Bonitätsbewertung, Forderungsmanagement, Kommerz- und Privatinsolvenz an der HLW Leoben, FH Joanneum sowie an den BHAK Liezen, Judenburg, Weiz, Feldbach und Gratzbachgasse.



Gabriele Böröcz-Rabl,

KSV1870 Forderungsmanagement, sprach am 26. März in einem KSV1870 Webinar über Forderungsmanagement in der Covid-19-Krise.



Klaus Schaller,

Leiter KSV1870 Region West, hielt an der Leopold-Franzens-Universität Innsbruck im Rahmen des Universitätslehrgangs Steuerrecht und Rechnungswesen eine Lehrveranstaltung zum Thema Krisen- und Sanierungsmanagement.



Sabine Popovski,

Leitung KSV1870 Key-Account-Management, hielt gemeinsam mit Gerhild Kaminger am 11. März einen Vortrag beim Austrian Data & Analytics Day zum Thema „KSV1870 Analytics – von den Daten über das Potenzial bis zur Wertschöpfung“.



Ricardo-José Vybiral,

CEO KSV1870, präsentierte am 18. März per Live-Übertragung aus der neuen Area1870 gemeinsam mit Nimbusec das Projekt „Cyber Risk Rating“. Am 19. März sprach er in einem Webinar zum Thema „Aktives Risikomanagement in Zeiten von Covid-19“. Am 14. Mai reflektierte er im Rahmen eines KSV1870 Webinars, wie es mit der Wirtschaft nach der Krise weitergehen könnte.



Horst Stagl,

Leitung KSV1870 IT, sprach am 16. April beim Live-Webinar „Inside Talk“ von ÜBER-ALL scene development über die Challenges der CIOs in Zeiten von Covid-19.

QUER GELESEN

Ein Börseratgeber, der Steine aus dem Weg räumt

Der Weg an die Börse ist kein Spaziergang. Längst wird dieser nicht mehr nur von Großkonzernen besprochen, auch die Start-up-Szene zeigt zunehmend Interesse am Kapitalmarkt. Die Fülle an Vorschriften auf nationaler und internationaler Ebene stellt immense Anforderungen an Unternehmen, die den Sprung wagen wollen. Dieser praktische Leitfaden gibt einen fundierten Überblick über die wesentlichen Themen.



Kunzmann, Schmidt, Schrader (Hrsg.)
Vom Start-up zum Börsekandidaten
Verlag: Linde, 2020
192 Seiten, Hardcover
Preis: 44,00 Euro
ISBN 9783707341621

Wirkungsvolle Führung durch Achtsamkeit

Dieses Buch richtet sich an moderne Führungskräfte, die lernen möchten, Mitarbeiter und sich selbst achtsamer zu leiten. In einem intensiven Jahreskurs verbindet das Buch etablierte Tools eines professionellen Führungshandwerks mit hervorragenden Methoden zur Entwicklung eines achtsamen Umgangs.



Thomas Damran Landsberg
Leadership Excellence
Verlag: Books on Demand, 2020
296 Seiten, Hardcover
Preis: 29,99 Euro
ISBN-13 9783750416116

Grundlagen für eine gute Zusammenarbeit mit dem Betriebsrat

Was ist bei der Gründung eines Betriebsrates zu beachten? In diesem Buch finden Sie Antworten auf diese und eine Vielzahl weiterer Fragen, die sich im Zusammenhang mit der Wahl eines Betriebsrates aus Arbeitgebersicht stellen. Das Buch gibt außerdem Tipps für eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit dem Betriebsrat.



Natalie Hahn
Betriebsrat aus Arbeitgebersicht
Verlag: Linde, 2020
112 Seiten, Hardcover
Preis: 32,00 Euro
ISBN 9783707341874

Gläubigerschutz

Aktuelles aus Rechtsprechung und richterlicher Praxis

(Insolvenz-)Anfechtung wegen Benachteiligungsabsicht und benachteiligte Gläubiger

Bei der Anfechtung wegen Benachteiligungsabsicht ist es gleichgültig, welche Gläubiger der Schuldner benachteiligen wollte, gegenwärtige, künftige, bestimmte, unbestimmte, alle oder einige (RIS-Justiz RS0050608 [T7]). Auch wer gar keine Gläubiger hat, kann in Benachteiligungsabsicht handeln, indem er bewusst zum Schaden künftiger Gläubiger handelt (RIS-Justiz RS0050623 [T2 aE]). Benachteiligungsabsicht ist schon dann anzunehmen, wenn der Schuldner in Form des bedingten Vorsatzes die Benachteiligung der Gläubiger ernstlich für möglich gehalten und sich damit abgefunden hat; mag die Gläubigerbenachteiligung auch nicht der einzige Beweggrund gewesen sein (RIS-Justiz RS0064166 [T9]). Benachteiligungsabsicht liegt nicht nur dann vor, wenn feststeht, dass der Schuldner geradezu darauf abgezielt hat, seine Gläubiger zu benachteiligen, sondern auch dann, wenn er andere Ziele – wie etwa die Begünstigung des Partners, die Erhaltung von Werten für „später“ oder die Sicherung des Familienvermögens – verfolgte und dabei entweder die Benachteiligung anderer als sicher eintretend erkannte oder diesen Eintritt als naheliegend ansah und sich damit, obwohl nicht bezweckt, vielleicht sogar subjektiv unerwünscht, bewusst und positiv abfand (1 Ob 507/88 mwN; 6 Ob 52/99m = RIS-Justiz RS0064166 [T2]).

Anmerkung: Angefochten wurde eine im Jahr 2011 mit Notariatsakt vereinbarte, jedoch erst am Tag der Eröffnung des Schuldenregulierungsverfahrens über das Vermögen des Schuldners im Jahr 2015 bucherlich einverlebte unentgeltliche Übertragung der Liegenschaft unter gleichzeitigem Vorbehalt eines lebenslangen Wohnungsgebrauchsrechts für den

Schuldner, die den Zweck hatte, diese Liegenschaft vor einem Zugriff der Gläubiger des Schuldners (im Zusammenhang mit dem von ihm geführten Unternehmen) „abzusichern“. Da nach Ansicht des OGH schon das Verpflichtungsgeschäft anfechtbar war, ging er auf die im Rechtsmittel bekämpfte, vom Berufungsgericht hilfsweise herangezogene Anfechtbarkeit auch des Verfügungsgeschäfts als für den Streitausgang unerheblich nicht ein (Verweis auf RIS-Justiz RS0042736, RS0118709 [T2]).

ZIK 2019/95

IO: § 28 Z 1, AnFO: § 2 Z 1
OGH 21.9.2018, 3 Ob 97/18p

Unternehmensschließung und Markenrecht

Aufgrund der Nichtakzessorität des Markenrechts bestehen die Rechte an der Marke in der Insolvenz unabhängig vom schuldnerischen Unternehmen fort. Das Recht, die Marke zu verwalten und Ansprüche aus einer Markenrechtsverletzung geltend zu machen, geht auf den Insolvenzverwalter über (OPM Om 10/02). Eine vom Insolvenzgericht bewilligte Schließung des schuldnerischen Unternehmens lässt das grundsätzliche Fortbetriebsrecht der Masse (bis zur Aufhebung des Insolvenzverfahrens) ebenso unberührt, wie eine Verfügung des Insolvenzverwalters über dieses Fortbetriebsrecht die Gewerbeberechtigung des Gewerbeinhabers unberührt lässt (8 ObS 14/12k). Dies bedeutet, dass nach Aufhebung des Insolvenzverfahrens das Unternehmen vom Inhaber weiter betrieben werden kann.

ZIK 2019/134

IO: §§ 2, 115, MSchG: §§ 53, 55, PatG: § 151
OGH 17.7.2018, 4 Ob 130/18y

Geltendmachung von Anlegerschäden im Insolvenzverfahren

Steht geschädigten Anlegern Ersatz Zug-um-Zug gegen Rückübertragung von Finanzprodukten zu, so liegt im Insolvenzverfahren des Schädigers weder eine bedingte Insolvenzforderung noch ein in Schweben befindliches „Rückabwicklungsschuldverhältnis“ vor. Der Anspruch ist vielmehr unter Abzug des allfälligen Werts der Finanzprodukte mit dem Schätzwert zum Zeitpunkt der Eröffnung des Insolvenzverfahrens als Insolvenzforderung anzumelden.

Anmerkung: Der OGH verweist auf die E 1 Ob 208/17w (s ZIK 2018/140, 114) und die Folgerentscheidungen 4 Ob 57/18p sowie 9 Ob 81/17b.

ZIK 2019/136

IO: §§ 14, 16, 110, 113
OGH 23.5.2018, 3 Ob 89/18m

Kein Gesellschafterrekurs gegen einen Eröffnungsbeschluss

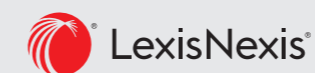
Die Rechtsmittelbefugnis kommt (auch) im Eröffnungsverfahren neben den Gläubigerschutzverbänden grundsätzlich nur dem Schuldner selbst, seinen organschaftlichen Vertretern und den Gläubigern bescheinigter Insolvenzforderungen zu (RIS-Justiz RS0059461; 8 ObA 78/11w). Gesellschafter einer juristischen Person sind grundsätzlich – wenn ein vertretungsbefugtes Organ vorhanden ist – nicht zur Erhebung eines Rechtsmittels legitimiert (8 Ob 78/11w). Einem Kommanditisten kommt keine Vertretungsbefugnis für die Gesellschaft und damit keine Rechtsmittellegitimation zu.

ZIK 2019/140

IO: § 71c, OGH 24.9.2018, 8 Ob 127/18m

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 2020
für KSV1870 Mitglieder
um nur € 245,- (statt 289,-)**

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

Jetzt einsteigen: zik.lexisnexis.at

Steuertipps

Befreiung von Rechtsgeschäftsgebühr aufgrund des 3. Covid-19-Gesetzes: Vermeidung von Gebührenfallen bei Änderung von Mietverträgen

Müssen Rechtsgeschäfte zur Bewältigung der aktuellen Covid-19-Krise abgeschlossen werden, befreit der Gesetzgeber diese Rechtsgeschäfte von einer allfälligen Rechtsgeschäftsgebühr. Dies gilt grundsätzlich auch für Abänderungen bereits bestehender Verträge (zB Mietverträge). Wenn allerdings in der Vergangenheit die Rechtsgeschäftsgebühr für die nun zu ändernden Verträge erfolgreich vermieden wurde, könnte eine nunmehrige Vertragsänderung eine rechtsbezeugende Urkunde hinsichtlich des ursprünglichen Rechtsgeschäfts darstellen und die Gebührenpflicht für das ursprüngliche Rechtsgeschäft nachträglich auslösen. Um dies zu vermeiden, müsste trotz der Befreiungsbestimmung im 3. Covid-19-Gesetz wieder eine Gebührenvermeidungsstrategie erfolgreich umgesetzt werden.

Aktuell kommt es angesichts der Covid-19-Krise zu Gesprächen zwischen Vermietern und einschlägig betroffenen Mietern wegen Mietzinsreduktionen auf der Basis des § 1104 ABGB. Prima vista scheint es für krisenbedingt ausgelöste Rechtsgeschäftsgebühren im 3. Covid-19-Gesetz Erleichterungen zu geben, der Teufel liegt aber – wie immer – im Detail.

1. Rechtsgeschäftsgebühren: Gebührenbefreiung in 3. Covid-19-Gesetz

Mit dem 3. Covid-19-Gesetz sieht der Gesetzgeber krisenbezogene Erleichterungen im Gebührengesetz vor: Von den Rechtsgeschäftsgebühren des § 33 GebG sind nach § 35 Abs 8 GebG Rechtsgeschäfte befreit, „die zur Durchführung der Maßnahmen im Zusammenhang mit der Bewältigung der Covid-19-Krisensituation notwendig sind“. **Diese Befreiung gilt vom 1. März 2020 bis 31. Dezember 2020 (§ 37 Abs 41 GebG).**

Nach dem Willen des Gesetzgebers sollen mit der neuen Befreiungsbestimmung insbesondere Bürgschaften befreit werden, die als Maßnahme zur Bewältigung der Covid-19-Krisensituation die Liquidität der betroffenen Unternehmen sicherstellen. Außerdem sollen beispielsweise Bestandverträge von den Rechtsgeschäftsgebühren befreit werden, die von Gebietskörperschaften oder Hilfsorganisationen abgeschlossen werden, um die medizinische Versorgung in Österreich sicherzustellen (EBRV 115 BlgNR, XXVII. GP, 5).

2. Praxisüberlegungen

2.1. Reichweite der Gebührenbefreiung

Rechtsgeschäfte sind nach dem Gesetzeswortlaut nur dann von der Rechtsgeschäftsgebühr befreit,

wenn diese für die „Bewältigung der Covid-19-Krisensituation notwendig sind“. Nach dem Willen des Gesetzgebers sind von der Befreiungsbestimmung alle Rechtsgeschäfte umfasst, die die Liquidität sicherstellen sollen. Nach dem Gesetzeswortlaut ist die Befreiungsbestimmung

- nicht auf bestimmte Tarifposten des § 33 GebG beschränkt, sondern kann grundsätzlich bei allen Tarifposten zur Anwendung kommen.
- nicht auf Rechtsgeschäfte mit Beteiligung gemeinnütziger Organisationen beschränkt, sondern kann auch bei Rechtsgeschäften zwischen gewinnorientierten Unternehmen zur Anwendung kommen.

Voraussetzung für die Anwendbarkeit der Befreiung ist lediglich der Zweck des konkreten Rechtsgeschäfts, der Bewältigung der aktuellen Krisensituation zu dienen.

2.2. Gebührenfalle Mietzinsänderungen, insbesondere Mietzinsreduktionen

Von der neuen Gebührenbefreiung sind neben dem Neueingehen gebührenpflichtiger Rechtsgeschäfte insbesondere Vereinbarungen über die Änderungen von bestehenden Mietverträgen umfasst. Ohne diese Befreiung würden gebührenerhöhende Zusätze oder Nachträge zu bestehenden Mietverträgen grundsätzlich im Ausmaß des Zusatzes oder Nachtrages von der Bestandvertragsgebühr erfasst („insoweit“-Pflicht, zB BFG Wien 4.11.2019, RV/7103581/2014). Soweit die Änderung durch die Bekämpfung von Covid-19 veranlasst ist, kommt die Gebührenbefreiung für die „insoweit“-Pflicht zum Tragen.

Die Beurkundung einer Mietzinsreduktion löst im Ausmaß der Reduktion über § 21 GebG keine Gebührenpflicht aus, weil sich die Bemessungsgrundlage der Bestandvertragsgebühr durch die Reduktion nur verringert und nicht erhöht. Dennoch kann die Beurkundung einer Mietzinsreduktion gebührenrechtlich problematisch sein, wenn in der Vergangenheit die Vergebührung des ursprünglichen Mietvertrags (des „historischen Rechtsgeschäfts“) mithilfe einer Gebührenvermeidungsstrategie erfolgreich vermieden wurde. Denn die Vereinbarung der Änderung des Mietzinses wird in der Regel die nach der Rechtsprechung des VwGH wesentlichen Punkte des ursprünglichen Mietvertrags nennen und kann damit hinsichtlich des ursprünglichen Mietvertrags eine rechtsbezeugende Urkunde darstellen (zB VwGH 25.1.2007, 2006/16/0163). Die Anwendbarkeit der Gebührenbefreiung des 3. Covid-19-Gesetzes auf rechtsbezeugende Urkunden zu Rechtsgeschäften, die vor dem 1. März 2020 abgeschlossen wurden, erscheint zweifelhaft. Denn diese Befreiungsbestimmung stellt via § 37 Abs 41 GebG explizit auf Rechtsgeschäfte ab, die im Zeitraum

Neuigkeiten und Änderungen im Steuerrecht

1. März 2020 bis 31. Dezember 2020 zur Bewältigung der Krisensituation notwendig sind. Vor dem 1. März 2020 abgeschlossene Rechtsgeschäfte wären bei dieser teleologischen Betrachtungsweise von dieser Befreiungsbestimmung nicht umfasst, auch wenn diese erst ab dem 1. März 2020 in gebührenerlösender Weise beurkundet werden. Gegen eine Gebührenbefreiung spricht auch das von der Rechtsprechung des VfGH (26.2.2009, G 158/08, VfSlg 18.706) geprägte Verständnis der „Maßgeblichkeit des historischen Rechtsgeschäfts“ für die Gebührenpflicht: Gegenstand der Gebühr ist das (historische) Rechtsgeschäft, die Beurkundung ist nur eine Voraussetzung/Bedingung der Gebührenpflicht. Das über eine rechtsbezeugende Urkunde zur Gebührenpflicht führende (historische) Rechtsgeschäft wurde aber in aller Regel bereits VOR dem 1. März 2020 verwirklicht und steht damit einerseits außerhalb des vom Gesetzgeber in § 35 Abs 8 GebG geforderten Covid-Bekämpfungszusammenhangs, andererseits auch außerhalb des vom Gesetzgeber gesetzten Zeithorizonts (§ 37 Abs 41 GebG).

Damit besteht die Gefahr, dass an sich nicht gebührenerlösende Mietzinsreduktionen oder aufgrund des 3. Covid-19-Gesetzes befreite Änderungen von Bestandverträgen nachträglich Rechtsgeschäftsgebühr für den ursprünglichen Mietvertrag auslösen.

3. Fazit: Konsequente Fortsetzung Gebührenvermeidung

Wurde die Rechtsgeschäftsgebühr in der Vergangenheit erfolgreich vermieden, muss im Falle einer jetzigen Abänderung des Rechtsgeschäfts trotz der Befreiungsbestimmung des 3. Covid-19-Gesetzes wieder eine wirksame Gebührenvermeidungsstrategie verfolgt werden. In Betracht kommen bei notwendiger Verschriftlichung der Vertragsänderung insbesondere

- die Strategie der „Anwaltskorrespondenz“,
- die Strategie „Schriftliches Anbot – konkludente Annahme“ oder
- die Strategie „E-Mail ohne Unterschrift (§ 18 Abs 1 GebG)“.

Der tatsächliche Erfolg dieser Strategien hängt von ihrer präzisen Umsetzung ab. Sollte die Mietzinsreduktion nach § 1104 ABGB vor Zivilgerichten anhängig werden, ist auf die Gefahr einer Ersatzbeurkundung nach § 18 Abs 4 GebG durch die gerichtliche Eingabe hinzuweisen.

Dasselbe gilt für den Fall einer schriftlichen Kündigung des ursprünglichen Vertrags mit einem nachfolgenden Neuabschluss, weil selbst eine schriftliche Kündigung eine rechtsbezeugende Urkunde darstellen kann.

*Zur Verfügung gestellt von der
KPMG Austria GmbH.*

Rechtstipps

Änderungen beim Wirtschaftliche Eigentümer Registergesetz

Aufgrund des beschlossenen EU-Finanzanpassungsgesetzes 2019 wird das Wirtschaftliche Eigentümer Registergesetz („WiEReG“) umfassend geändert, dies gestaffelt mit Jänner 2020, November 2020 und März 2021. Die wesentlichsten Änderungen sind:

1. Mit dem WiEReG sind grundsätzlich alle Unternehmen verpflichtet, jene natürlichen Personen zu melden, die vom Gesetz als wirtschaftliche Eigentümer des Unternehmens definiert werden (zB aufgrund von Beteiligungen oder sonstiger Kontrolle). Erfasst sind grundsätzlich Personen und Kapitalgesellschaften (wie OG, KG, GmbH oder AG), Genossenschaften und Vereine sowie Stiftungen und Trusts. Von der Meldepflicht gibt es nur in eingeschränkten Fällen Ausnahmen, zB wenn alle Gesellschafter einer GmbH natürliche Personen sind.

2. Bereits seit August 2018 sind die wirtschaftlichen Eigentümer dem Register zu melden. Nunmehr wurde auch beschlossen, dass ab Jänner 2020 eine jährliche Meldung durchzuführen ist (§ 3 Abs 3 WiEReG). Dabei sind angemessene, präzise und aktuelle Informationen über die wirtschaftlichen Eigentümer (einschließlich genauer Angaben zum wirtschaftlichen Interesse) einzuholen und zu prüfen, ob die an das Register gemeldeten wirtschaftlichen Eigentümer noch aktuell sind. Meldepflichtige Rechtsträger müssen binnen vier Wochen nach Fälligkeit der jährlichen Überprüfung die bei der Überprüfung festgestellten Änderungen melden bzw die Aktualität der gemeldeten Daten mittels neuerlicher Meldung bestätigen. Unverändert sind nach wie vor auch laufende Änderungen binnen vier Wochen ab Kenntnis der Änderung zu melden (§ 5 Abs 1 WiEReG).

3. Bei subsidiären Meldungen, also solchen, bei denen die jeweilige Geschäftsführung/Leitung des Unternehmens gemeldet wird, weil ein direkter/indirekter wirtschaftlicher Eigentümer nicht feststellbar ist, ist seit Jänner 2020 ergänzend auch anzugeben, ob nach Ausschöpfung aller Möglichkeiten die wirtschaftlichen Eigentümer nicht festgestellt und überprüfbar werden könnten (§ 5 Abs 1 Z 3 lit b WiEReG).

4. Ab November 2020 ist es außerdem möglich, ein sogenanntes Compliance Package beim WiEReG-Register zu hinterlegen. Damit soll das Register zu einer zentralen Plattform zur Speicherung der für

die Feststellung und Überprüfung der wirtschaftlichen Eigentümer erforderlichen Dokumente erweitert werden. Hinzuweisen ist darauf, dass die Erstellung und Übermittlung des Compliance Package lediglich freiwillig erfolgt, also keine gesetzliche Verpflichtung darstellt. Die Übermittlung des Compliance Package kann nur von einem berufsmäßigen Parteienvertreter (zB Rechtsanwalt) durchgeführt werden.

5. Abschließend möchten wir auch darauf hinweisen, dass seit Jänner 2020 die Straftatbestände des WiEReG etwas geändert worden sind. Vorsätzliche Finanzvergehen sind grundsätzlich mit einer Geldstrafe bis zu 200.000 Euro, grob fahrlässige Finanzvergehen mit bis zu 100.000 Euro zu bestrafen. Unter Finanzvergehen versteht das Gesetz unter anderem die Abgabe einer unrichtigen oder unvollständigen Meldung oder die Nichtbekanntgabe von Änderungen der Angaben der wirtschaftlichen Eigentümer innerhalb von vier Wochen ab Kenntnis; gestraft wird auch, wer bei Wegfall der Meldebefreiung keine, eine unrichtige oder unvollständige Meldung abgibt.

Status der ePrivacy-Verordnung 11/19

Die ePrivacy-Verordnung (ePVO) sollte zugleich mit der DSGVO im Mai 2018 in Kraft treten und diese im Bereich der elektronischen Kommunikation (zB E-Mail, Internet, Anrufe oder Sofortnachrichten über das Internet, soziale Medien, Direktwerbung, Cookies) ergänzen. Weiters sollen auf Endeinrichtungen (zB Handys, Computer) gespeicherte Informationen geschützt werden. Die ePVO soll sich nur auf elektronische Kommunikationsdienste beziehen, die ein Anbieter einem Benutzer des Dienstes („Benutzer“ oder „Endnutzer“) bereitstellt. Sie gilt nur für Kommunikationsdienste, die öffentlich zugänglich sind, somit sind zB Unternehmensintranets nicht umfasst.

Der EU-Gesetzgeber konnte sich bisher jedoch nicht auf eine finale Fassung einigen, seit Jahren häufen sich die Entwurfsversionen, die von Rat und Parlament jeweils wechselseitig abgelehnt werden; auch im Rat selbst herrscht Uneinigkeit. Die vorerst letzte Entwurfsversion stammt vom 30. Oktober 2019. Dass diese Fassung beschlossen werden wird, gilt als eher unwahrscheinlich, weitere Adaptierungen werden wohl folgen. Es gilt daher weiterhin bis auf Weiteres die Privacy-Richtlinie,

Wichtige OGH-Urteile für Unternehmen

die in Österreich unter anderem durch das Telekommunikationsgesetz umgesetzt wurde.

Einen groben Überblick über die Grundsäulen der kommenden Verordnung finden Sie auf der Homepage <https://andsim.at/beitraegedet.asp?ww=2&id=51> zu den Punkten:

1. Grundregel
2. Ausnahmen von der Grundregel
3. Einwilligung & Vergessenwerden
4. Cookies
5. Direktwerbung
6. Rufnummernunterdrückung, Blockieren, Telefonbuch etc
7. Strafen

*Zur Verfügung gestellt von
Rechtsanwälte Andréewitch & Partner, Wien.*

Wirtschaftsbarometer

Flops

Es überrascht, wie fern von Pandemien sich unser Land gefühlt hat, bevor das tatsächliche Ausmaß der Gefahr erkannt wurde. Die Reaktion fiel demzufolge heftig aus und bedeutete für Österreich ab Mitte März ein weitgehendes Herunterfahren des öffentlichen Lebens, Grenzschließungen und die Schließung nicht weniger Branchen (Gastronomie, Hotellerie, Geschäfte, die nicht den nötigen täglichen Bedarf abdecken, persönlich erbrachte Dienstleistungen) – jedenfalls für den gesamten April. Zudem sind vor allem jene Unternehmen extrem betroffen, die mit Tourismus, Reisen und Personenbeförderung zu tun haben.

All das ist in den Zahlen des Monats April 2020 überhaupt nicht reflektiert. Im Gegenteil: Die Gesamtzahl der Insolvenzbeschlüsse ging auf ca. 50 % des Normalniveaus

zurück. Das hat primär auch mit einer Schockstarre in der Justiz, gepaart mit einem wohl sinnvollen Zuwarten mancher Unternehmen, zu tun. Daraus wird im zweiten Halbjahr jedenfalls ein Nachholeffekt resultieren.

Die größten Insolvenzfälle im April 2020 haben ihre Ursache nicht im Corona-Virus und den damit verbundenen Maßnahmen gegen dessen Verbreitung. Es sind vielfach Unternehmen, die schon länger Verluste schrieben und ihre eigenen Probleme hatten. Auffallend ist dabei der geringe Anteil an Sanierungsverfahren, was auch darauf zurückzuführen ist, dass die österreichische Politik der (nach Auffassung des KSV1870 kurzsichtigen) Meinung ist, dass insolvente Unternehmen keine Unterstützung zu Kurzarbeit erhalten sollen.

DIE 10 GRÖSSTEN INSOLVENZEN APRIL 2020

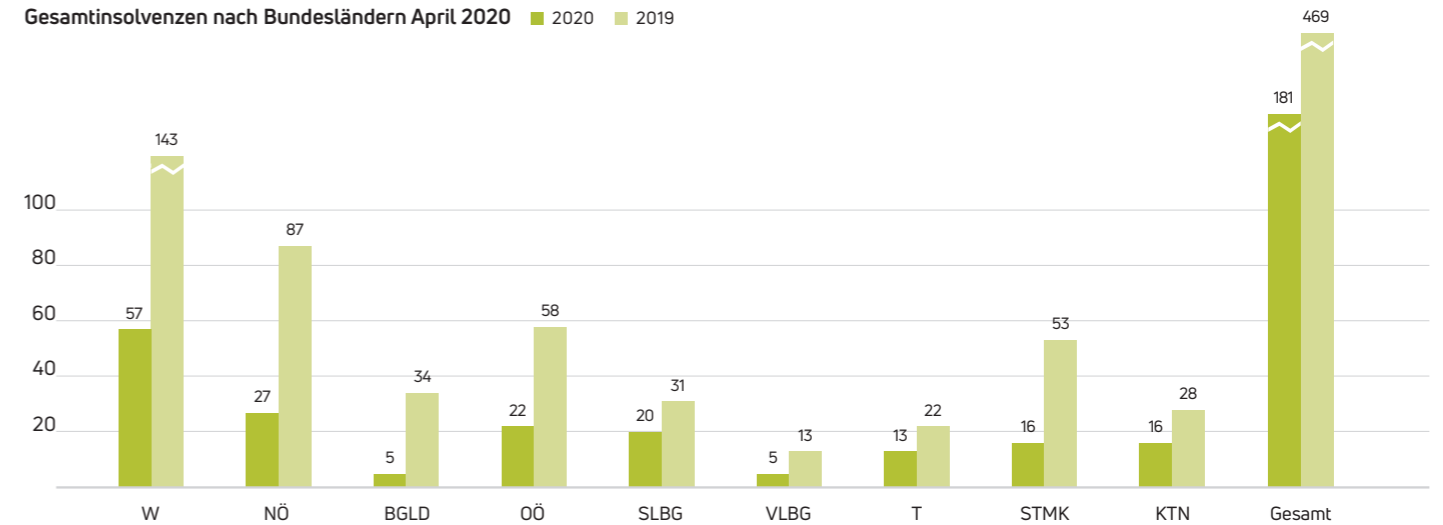
Rang	Unternehmen	Ort	Verfahren	Passiva (Mio. EUR)
1.	Vapiano Restaurant Betriebs- und Beteiligungs GmbH	Wien	Konkurs	38,8 Mio.
2.	Klausner Trading International GmbH	Oberndorf/Tirol	Konkurs	24,0 Mio.
3.	Schärf-Gruppe: SCHÄRF THE ART OF COFFEE GmbH Alexander Schärf & Söhne Gesellschaft mbH	Neusiedl am See	Konkurse	16,7 Mio.
4.	Walter Moser GmbH	Seewalchen am Attersee	Konkurs	8,1 Mio.
5.	COLLOSEUM RETAIL GmbH früher: FOREVER18 Retail GmbH	Wien	Konkurs	7,8 Mio.
6.	"Stefburg" Mode-Handelsgesellschaft m.b.H.	Wien	Konkurs	6,0 Mio.
7.	AML Elektrotechnik GmbH	Koppl	SV. o. EV.	3,6 Mio.
8.	Walfischgasse 11 "Moulin Rouge" Gastronomie GmbH	Wien	SV. m. IV.	3,3 Mio.
9.	Höber Ges.m.b.H. Heizung Klima Sanitär	Steyr	Konkurs	2,7 Mio.
10.	Jedek Reisen GmbH	Ebreichsdorf	Konkurs	2,5 Mio.

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

geschätzte Passiva in Mio. EUR

Flops der österreichischen Wirtschaft

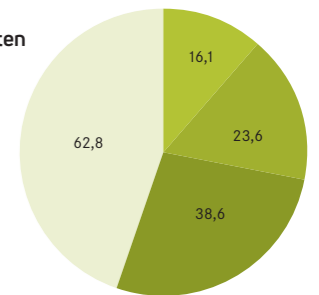
Gesamtinsolvenzen nach Bundesländern April 2020 ■ 2020 ■ 2019



ERÖFFNETE INSOLVENZEN NACH GRÖSSENORDNUNG DER VERBINDLICHKEITEN APRIL 2020	FÄLLE	VERBINDLICHKEITEN*
Insolvenzen bis 1 Mio. Euro	93	16,1
Insolvenzen über 1 Mio. Euro bis 5 Mio. Euro	11	23,6
Insolvenzen über 5 Mio. Euro bis 10 Mio. Euro	5	38,6
Insolvenzen über 10 Mio. Euro bis 50 Mio. Euro	2	62,8
Insolvenzen über 50 Mio. Euro	0	0,0
Gesamt	111	141,1

*geschätzte Passiva in Mio. EUR

Aufteilung der Verbindlichkeiten in Mio. EUR



Für Unternehmen:

Ihr Kunde zahlt nicht?

Jetzt kostenlose Mitgliedschaft bis Jahresende sichern.
Infos unter www.ksv.at/mitgliedschaft/leistungen-konditionen

WIR SORGEN DAFÜR, DASS SIE RASCH ZU IHREM GELD KOMMEN.

150 JAHRE KSV1870

Zu einer Entscheidung gehört der Mut, sie zu treffen.

Unsere Kreditversicherungen schützen Sie bei Forderungsausfällen.
Ob links oder rechts – als zuverlässiger Partner begleiten wir Sie auf
dem Weg zu Ihrem Unternehmenserfolg.

ACREDIA

MACHT MUT ZU HANDELN

