

**Fast Credit, Why Not?**

Mit der digitalen Antragsstrecke

DSGVO: Es wird knapp!

Was KMU jetzt tun sollten



Foto: Shutterstock

4 **Banking-Revolution** Die Digitalisierung hebt ab

10 **Aufschwung mit Fragezeichen**



Foto: Shutterstock

Inhalt

COVER

- 4 **Die Banking-Revolution.** Das Geschäftsmodell der Banken wird aktuell auf die Probe gestellt. Gewinner ist der Kunde, der mit mehr digitalen Services rechnen darf.

AKTUELL

- 8 **Fast Credit.** Der KSV1870 hat gemeinsam mit Kapsch die digitale Antragsstrecke für schnelle Finanzierungen auf den Markt gebracht.

- 9 **F wie Finanzierung: Don't Think Twice, It's Digital?**
Ein Kommentar von Gerhard Wagner, Prokurist der KSV1870 Information GmbH.

- 10 **Aufschwung mit Fragezeichen.**
Zwar läuft der Exportmotor auf Hochtouren, doch die Investitionen fehlen.

- 12 **Der große Geldsegen.**
Seit August ist der Beschäftigungsbonus da. Das Interesse der Unternehmen ist enorm.

- 14 **Mehr als „nur“ Gaming.**
Virtual Reality (VR) ist als Anwendungsgebiet in der Industrie und der Werbebranche angekommen.

- 16 **DSGVO: Es wird knapp!**
Die EU-Datenschutz-Grundverordnung steht vor der Tür. Womit sich KMU jetzt beschäftigen sollten!

- 19 **D wie Datenschutz oder die heiße Kartoffel.**
Ein Kommentar von Daniela Kuttner, KSV1870 Leiterin Datenschutz und Recht.

NEWS

- 20 **KSV1870 baut Aktivitäten in Salzburg aus.**
Salzburgs Prominenz feierte die Neueröffnung des KSV1870 Standorts.

- 22 **Steirisches Herbstfest des KSV1870 Graz:**
Sturm, Kastanien und viel gute Laune.

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



Foto: Petra Spöla

Liebe Mitglieder,

mit den Trends in der Wirtschaft verhält es sich ähnlich wie mit dem Alter – beide treten in Schüben und gefühlt recht plötzlich auf. Sind die Auswirkungen bereits sichtbar, dann ist die Phase des aktiven Gestaltens aber auch schon wieder vorbei. Was bleibt, ist, auf den fahrenden Zug aufzuspringen, um das Beste herauszuholen. Auf Unternehmen bezogen, ist es daher die unbedingte Aufgabe des Managements, die Weichen rechtzeitig so zu stellen, dass fundamentale Entwicklungen, wie aktuell die Digitalisierung, antizipiert und Zukunftschancen genutzt werden können. Lesen Sie ab Seite 4, wie die von der gesetzlichen Reglementierungswut gebeutelten und von Fintechs konkurrenzierten Banken bei der Digitalisierung die Nase vorne haben.

Dass auch der KSV1870 nicht lange zuwartet, sondern innovative Lösungen in diesem Bereich auf den Markt bringt, zeigt die digitale Antragsstrecke. Gemeinsam mit Kapsch servizieren wir nun Unternehmen dabei, Finanzierungen mit ihren Kunden in einer Geschwindigkeit abzuschließen, die bis vor Kurzem noch undenkbar gewesen wäre. Durch den Einsatz neuester Technologien wie der Video-Authentifizierung können die entsprechenden Prozesse nun in einem Zug abgeschlossen werden. Vom Antrag auf Finanzierung bis zur Bewilligung sind es nur mehr wenige Minuten. Ab Seite 8 finden Sie alle Details zu dieser Lösung sowie eine gesellschaftliche Verortung der Thematik im Rahmen eines Kommentars.

Weniger Meinung als vielmehr Fakten finden Sie ab Seite 16. Unser Gastautor hat die EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) unter die Lupe genommen und konkrete Empfehlungen für KMU abgeleitet. Langsam, aber sicher dringt das spröde Thema in der breiten Unternehmerschaft durch. Und das nicht ohne Grund, denn schon im Mai nächsten Jahres müssen die Vorgaben rund um personenbezogene Daten umgesetzt sein. Der KSV1870 wird aus diesem Grund Anfang 2018 Seminare für Mitglieder anbieten. Sobald die ersten Termine bekannt sind, informieren wir Sie über unsere Medien.

Ihr Hannes Frech
KSV1870 Geschäftsführer



Foto: Shutterstock

16 **EU-Datenschutz-Grundverordnung: Es wird knapp!**

23 **Quergelesen.**

Neue Fachbücher, die Praxiswissen vermitteln.

GLÄUBIGERSCHUTZ

24 Aktuelles aus Rechtsprechung und richterlicher Praxis.

RECHTSTIPPS

26 Wichtige OGH-Urteile für Unternehmen.

STEUERTIPPS

28 Neuigkeiten und Änderungen im Steuerrecht.

WIRTSCHAFTSBAROMETER

30 Flops & Tops in der österreichischen Wirtschaft.

02 **Impressum**



Banking-Revolution

Die Digitalisierung hebt ab

Die Banken müssen sich neu aufstellen. Durch Fintechs, aber auch die neue Datenschutzverordnung der EU wird das Geschäftsmodell auf die Probe gestellt. Gewinner ist der Kunde, der mit mehr digitalen Services rechnen darf. **TEXT:** *Stephan Scoppetta*

Er wog 500 Kilogramm und hatte eine Breite von vier Metern, eine Höhe von 2,5 Metern und eine Tiefe von 50 Zentimetern. Das „Mailüfterl“ war der erste vollständig mit Transistoren arbeitende Computer und wurde von Heinz Zemanek 1955 an der TU Wien entwickelt. Kein Mensch dachte damals daran, dass solche monströsen Dinger die Welt verändern werden. Doch heute hat selbst ein Handy mehr Rechenleistung als jene Supercomputer, mit denen 1969 die Mondlandung berechnet wurde. Heute sind wir ständig online und jederzeit erreichbar. Die Digitalisierung unseres Alltags macht es möglich, aber gleichzeitig macht sie auch nicht halt. Besonders die Finanzbranche ist einem großen

Umbruch unterworfen. Neue Banking-Anbieter wie N26 oder auch das finnische Start-up Holvi mischen die Bankenlandschaft auf. 2018 bricht zudem eine neue Ära im Finanzsektor an, denn dann tritt die EU-Richtlinie PSD2 (Payment Service Directive 2) in Kraft, die Banken verpflichtet, Kontodaten über Schnittstellen auch anderen Anbietern von Serviceleistungen zu übermitteln, wenn die Kunden das wünschen. Die EU will es dadurch innovativen Fintechs leichter machen, ihre Dienstleistungen am Markt anzubieten. Doch wie wichtig ist den Kunden die Digitalisierung ihrer Finanzgeschäfte, und sind die heimischen Banken dafür überhaupt gerüstet?

»Sorgen bereiten uns große Tech-Companies«

Peter Bosek, Vorstand Erste Group

Wie schätzen Sie den Einfluss der Fintechs auf das traditionelle Bankgeschäft ein? Fintechs als neue Mitbewerber machen uns kein Kopfzerbrechen, sondern sie sorgen für eine positive Marktbelebung. Viel mehr Sorgen bereiten uns große Tech-Companies wie Facebook, Google, Apple oder Amazon. Zum Beispiel hat Amazon sehr gut verstanden, dass digital und analog in Kombination sehr gut funktionieren, und hat bereits in den USA damit begonnen, mit ein paar Milliarden US-Dollar Unternehmen zu finanzieren. Amazon dringt mit unterschiedlichen Produkten wie Amazon Pay oder der eigenen Kreditkarte immer öfter in das traditionelle Bankgeschäft vor. Man muss wirklich beobachten, wie sich dieser Markt in Zukunft entwickelt.

Wo müssen die Banken besser werden? Wenn Sie zu uns kommen und ein Sparbuch abschließen, müssen Sie elf Seiten allgemeine Geschäftsbedingungen unterschreiben. Kaufen Sie online ein, braucht es nur einen Klick. Hier müssen wir einfach besser werden. Mit der Banking-Plattform George ist uns zwar sehr viel gelungen, und hier sind wir wirklich auf einem guten Level, aber nun geht es darum, auch

den gesamten Backoffice-Bereich zu digitalisieren.

Wie schaut die Weiterentwicklung bei George aus? George wird nun Schritt für Schritt weiterentwickelt.

Im Moment sind wir dabei, nach Tschechien, Slowakei und danach nach Rumänien auszurollen. Parallel dazu beobachten wir den Markt und überlegen, was wir inhaltlich in der Weiterentwicklung, in den nächsten Schritten tun können.

Wird die Bank in Zukunft nur noch via Internet erreichbar sein?

Ich bin davon überzeugt, dass es eine Kombination aus digitaler und analoger Welt sein wird. In unserem Geschäft ist sehr viel digitalisierbar, weil es viel mit Daten zu tun hat. Aber wir sind eine Branche, die sehr stark vom Vertrauen ihrer Kunden lebt. Da hat die menschliche Komponente noch immer einen unschlagbaren Wert.

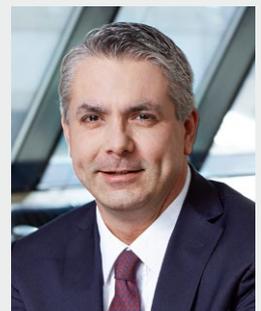


Foto: Erste Bank

Digitalisierter Österreicher. Die aktuelle Studie „Global Retail Banking 2017“ der Boston Consulting Group (BCG), bei der 42.000 Privatkunden in 16 Ländern befragt wurden, ergab, dass heimische Bankkunden zu den „digitalsten“ zählen. So erledigen nur noch 11 % der Kunden ihre Bankgeschäfte ausschließlich in der Filiale. In anderen Ländern ist dieser Anteil höher. In Deutschland, Frankreich und Kanada liegt er bei 13 %, in Großbritannien bei 14 %, in den USA bei 16 %, in Italien bei 20 % und in Japan sogar bei 38 %. Bereits 51 % der Kunden in Österreich wickeln ihre Bankgeschäfte vorwiegend digital ab. Bei den restlichen 38 % handelt es sich um sogenannte Hybridkunden. Sie nutzen sowohl die Filialen als auch die digitalen Kanäle. Für eine Überraschung sorgte ein anderes Ergebnis der Studie: Für die Österreicher ist bei der Abwicklung von Bankgeschäften besonders der Preis wichtig, 23 % der Bankkunden im Neugeschäft orientieren sich ausschließlich an den Konditionen. Das ist nach Italien (27 %) der höchste Wert unter den 16 Ländern. In Frankreich spielen die Konditionen nur bei 13 % der Bankkunden eine wichtige Rolle, in den USA sind es 12 %. Georg Kraft-Kinz, Generaldirektor-Stellvertreter Raiffeisenlandesbank Niederösterreich-Wien: „Finanztransaktionen müssen in Zukunft zu 100 % digital und vom Smartphone aus durchführbar sein. Ich bin jedoch überzeugt, dass der persönliche Produktabschluss in den nächsten Jahren nicht komplett durch einen Webshop abgelöst werden kann. Dieser kann Beratung einfach nicht in der Qualität bieten, wie dies ein Mitarbeiter im persönlichen Gespräch zu tun vermag.“

Noch nicht ausreichend gerüstet. Trotz der neuen Herausforderungen und des aufkeimenden Wettbewerbs sind die heimi-



Foto: Shutterstock

schen Unternehmen aber grundsätzlich noch zu wenig für die Digitalisierung gerüstet. Die aktuelle Studie „Digitale Agenda 2020“ von DXC Technology, einem der weltweit führenden unabhängigen End-to-End-IT-Dienstleister, zeigt, dass 30 % der befragten heimischen Manager der Meinung sind, dass der Wettbewerb sich aufgrund der Digitalisierung zwar beschleunigt, aber die Konkurrenzlandschaft sich kaum verändert habe. Aber 59 % der heimischen Manager haben noch keine digitale Agenda, und 20 % planen auch keine. Dietmar Kotras, General-Manager von DXC Technology Österreich: „Gerade der Bankensektor steht vor einer



Foto: Thomas Topf

»Auch wir werden uns verändern und weiterentwickeln«

Georg Kraft-Kinz, Generaldirektor-Stellvertreter, Raiffeisenlandesbank Niederösterreich-Wien

Welche Auswirkungen wird die Digitalisierung auf die Filialen haben? Wir sind davon überzeugt, dass der persönliche Produktabschluss in den nächsten Jahren nicht komplett durch einen Webshop abgelöst werden

kann. Dieser kann Beratung einfach nicht in der Qualität bieten, wie dies ein Mitarbeiter im persönlichen Gespräch zu tun vermag. Wir müssen uns aber von dem Gedanken trennen, dass Kunden in unsere Filialen kommen, um dort Transaktionen zu tätigen. Filialen werden zu einem Ort werden, in dem sich Menschen persönlich begegnen und Beratung im Vordergrund steht. Wir möchten unseren Kunden keine Filialen anbieten, sondern Menschen.

Wie reagiert Raiffeisen auf die neue Tech-Konkurrenz?

Fintechs sind sehr gut darin, Dinge aus Kundensicht zu betrachten,

zu vereinfachen und konkrete Services zu entwickeln. Da sind innovative Lösungen darunter. Wir schauen uns genau an, was wir von diesen Playern lernen können, und stehen grundsätzlich Kooperationen mit Fintechs sehr positiv gegenüber.

Wie wird die Digitalisierung die Welt der Banken noch in Zukunft verändern? Prognosen, die immer wieder kursieren, dass Technologieunternehmen Banken ablösen werden, sind meiner Meinung nach grundsätzlich falsch. Denn sie gehen davon aus, dass sich etablierte Banken nicht verändern und weiterentwickeln. Doch unser größtes Asset ist das Vertrauen unserer Kunden, und das müssen wir uns immer wieder aufs Neue verdienen. Das gelingt uns durch unsere Nähe zu ihnen. Ich bin davon überzeugt, dass es uns auch noch die nächsten 100 Jahre geben wird.



»Investieren EUR 1,6 Mrd. in unsere IT«

Christian Noisternig, Bereichsvorstand Privatkunden, Geschäftskunden und Freie Berufe in der UniCredit Bank Austria

Welche Chancen, welche Risiken birgt die Digitalisierung?

Wir leben in einem Zeitalter der disruptiven Technologien, die den Markt grundlegend verändern. Für jedes moderne Unternehmen und speziell Banken ist es deshalb ein Muss geworden, in großem Ausmaß in die Weiterentwicklung

ihrer IT-Systeme zu investieren. Wir reagieren hier nicht nur auf Änderungen der Rahmenbedingungen, sondern gestalten die Digitalisierung der Wirtschaft aktiv mit.

Welche Auswirkungen wird die Digitalisierung auf den Personalbereich haben?

Natürlich bringt die Digitalisierung in vielen Bereichen eine höhere Effizienz, bringt aber auch wieder zahlreiche neue Jobs. Wir bauen zum Beispiel unsere „Online-Filiale“ mit Full-Service-Angebot deutlich aus: Hier arbeiten bereits rund 300 Mitarbeiter

inklusive 100 Immobilienexperten und 100 Veranlagungsexperten. Die Kapazität entspricht in etwa 50 bis 60 traditionellen Kleinstfilialen. Dieses Modell beinhaltet zwar weniger, aber dafür deutlich größere Filialen mit einem verbesserten Beratungsangebot für unsere Kunden.

Wie wird die Digitalisierung die Welt der Banken noch in Zukunft verändern?

In den nächsten zwei Jahren investieren wir EUR 1,6 Mrd. in unsere IT und in digitale Innovationen. Blockchain ist ein spannendes Beispiel für die Kooperation von UniCredit und sechs weiteren europäischen Banken mit IBM – mit dem Ziel, die Nutzung der Blockchain-Technologie im Bereich Trade Finance voranzubringen: Handelsfinanzierungen werden schon in naher Zukunft über solche neuen digitalen Plattformen abgewickelt werden. Der derzeit noch stark papierbasierte Dokumentationsaufwand wird dann Geschichte sein. Oder der Bereich Artificial Intelligence: Hier gibt es eine Reihe von Anwendungsgebieten wie z. B. auch unsere „Fotoüberweisung“, die bei Finanzdienstleistern zum Einsatz kommen können.

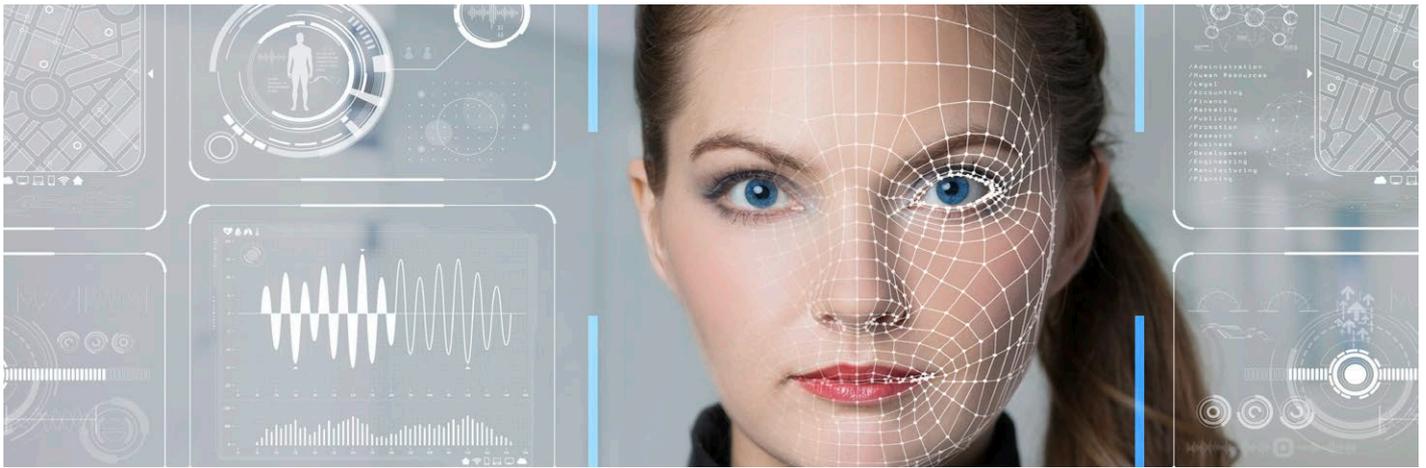
echten Revolution. Wer sich heute nicht für die digitale Zukunft rüstet, den wird es in Zukunft nicht mehr geben.“

Einfallstor für die Fintechs. Mit Inkrafttreten der neuen Zahlungsrichtlinie PSD2 wird für die Fintechs ein neues Einfallstor in die Bankenlandschaft geöffnet. Nachdem diese nun auch auf die Kundendaten der Bankkunden zurückgreifen können, wird vieles möglich. Peter Bosek, Vertriebsvorstand der Erste Group: „Diese wird noch von vielen unterschätzt und wird einen wesentlichen Einfluss auf die Geschäftsmodelle der Banken haben.“ Laut der deutschen Unternehmensberatungsgesellschaft Roland Berger werden mehr als eine Milliarde Konten in Europa von der neuen Regelung betroffen sein. Die Banken müssen aufpassen, dass sie nicht zu reinen Zahlungsabwicklern „verkommen“ und viele neue Dienstleistungen von neuen Mitbewerbern übernommen werden. „Zum Beispiel können dann über Metaplattformen viele Kundenkonten verwaltet werden, aus Rechnungsverwaltungsplattformen wie fastbill Zahlungsaufträge erteilt werden, oder Roboter werden auch die Kundenberatung auf Basis von Kundendaten übernehmen. Aber was durch Blockchain noch alles möglich werden wird, ist heute nicht abzusehen“, so Kotras. Doch schon in allen Finanzbereichen sind Fintechs unterwegs. Das reicht von traditionellen Bankdienstleistungen über Bonitätsprüfungen und optimierte Anlageberatung bis hin zum Versicherungsgeschäft.

Kooperation statt Kampf. Dass die kleinen Player in vielen Bereichen einiges besser machen als traditionelle Großbanken, haben auch diese erkannt. Bekämpfte man sich früher, so versuchen viele heimische Großbanken, diese nun verstärkt in ihr eigenes Geschäft einzubinden. Georg Kraft-Kinz: „Fintechs

haben mit den Banken eine traditionelle Branche entdeckt, aus der sie Teile der Wertschöpfungskette herausnehmen und vereinfachen. Fintechs sind keine Gegner, ganz im Gegenteil. Es sind potenzielle Partner. Wir stehen Kooperationen mit Fintechs grundsätzlich offen gegenüber und können dabei als Raiffeisen-Bankengruppe Niederösterreich-Wien 1,2 Millionen Kunden sowie das Angebot und die Sicherheit eines sehr großen Marktplayers einbringen. Die große Herausforderung besteht allerdings dann darin, neue digitale Lösungen mit dem komplexen Kernbankensystem zu verbinden.“ Auch bei der UniCredit arbeitet man eng mit Start-ups an der Entwicklung des digitalen Bankings zusammen. Christian Noisternig, Bereichsvorstand Privatkunden, Geschäftskunden und Freie Berufe in der UniCredit Bank Austria: „Zum Beispiel haben wir die ‚Fotoüberweisung‘ in unserer MobileBanking-App, mit der man für Überweisungen nur mehr Rechnungen oder Zahlscheine mit dem Smartphone fotografieren muss, ohne IBANs lästig einzutippen, gemeinsam mit dem deutschen Start-up Gini GmbH entwickelt. Dabei wird die Überweisung auf dem Wege von künstlicher Intelligenz komplettiert, und man muss diese nur noch mit der Eingabe einer TAN abschließen.“

Gewinner ist der Kunde. Trotz der vielen Veränderungen, die auf die Banken zukommen, werden sie auch nicht aussterben. Grund: Die typische Geschichte der Disruption ist bisher selten eingetreten. Viele Fintechs unterschätzen nämlich, wie teuer es ist, überhaupt Kunden zu gewinnen. Genau diese Kundenschar, die die Banken bereits haben, könnten die klassischen Banken daher zu Geld machen. Letztlich werden aber nicht die Firmen über die Zukunft der Branche entscheiden, sondern die Kunden.



Fast Credit?

Warum nicht, wenn die Bonität stimmt. Gemeinsam mit Kapsch bietet der KSV1870 jetzt die digitale Antragsstrecke für schnelle Finanzierungen. **TEXT:** Sandra Kienesberger

Ein Konsument geht in einen Elektronikmarkt und kommt nur zehn Minuten später mit einem Flatscreen im Wert von EUR 3.000 wieder heraus. Finanziert und abgeschlossen von einer Bank direkt am Point of Sale – mitten im Geschäft, vom Kunden selber. Wie kann das gehen? Eine Lösung von Kapsch und dem KSV1870 macht es möglich. Durch die Bereitstellung eines Endgerätes kann der Kunde online durch die sogenannte digitale Antragsstrecke zur Finanzierung „gelotst“ werden. Am Ende steht ein bewilligter und abgeschlossener Online-Kredit, sofern die Kundenidentität positiv geprüft und die nötigen Checks im Hintergrund absolviert wurden. Die Finanzierung im Elektronikmarkt ist nur eine Anwendungsmöglichkeit von vielen.

Finanzierungen im Rückblick. Natürlich gab es schon bisher die Möglichkeit, in Möbelhäusern eine Einrichtung auf Kredit, von einem Mobilfunkanbieter einen Handyvertrag, ein Leasingauto oder den klassischen Bankkredit zu bekommen. In vielen Fällen dauerte das seine Zeit. Und der Prozess war nicht ohne manuelle Eingriffe durch geschultes Personal zu bewältigen. Oder an einen letzten Gang zur Bank oder Post gebunden. „Lange war es nicht möglich, den Geschäftsprozess der Finanzierung ohne Medienbrüche in einem Zug zu Ende zu bringen. Das ist nun anders“, erläutert der KSV1870 Geschäftsführer Ricardo-José Vybiral. „Die Durchgängigkeit des Ablaufs ist die große Leistung der digitalen Antragsstrecke. Sie ist sicher, schnell, unbürokratisch, ressourcen- und kostensparend für alle Beteiligten – den Konsumenten, das finanzierende Institut und eingebundene Händler.“

Was im Hintergrund passiert. Auslöser für die Entwicklung der vollautomatisierten digitalen Antragsstrecke war die Authentifizierung von Kunden durch modernste Technologien wie Video-Identifikation, Handysignatur und eID-Verfahren. Am Beginn der Antragsstrecke steht aber die Datenerfassung des Kunden und des Produkts, das er beziehen möchte. Dieser Schritt beinhaltet Datenabfragen hinsichtlich Fraud Detection, Stamm- und Adressdaten. Im Anschluss erfolgt die Authentifizierung des Kunden nach höchsten Sicherheitsstandards. Der Kunde gelangt dann zum Bereich Angebot und Vertrag. Hier wird unter anderem die Bonität und Compliance durch KSV1870 Daten geprüft. Vom Ergebnis ist abhängig, ob die Finanzierung möglich ist, und wenn ja, in welcher Höhe. Schließlich kann der Kunde den Vertrag abschließen. „Mit der digitalen Antragsstrecke können Unternehmen ihre Kunden, die die Vorteile schneller Online-Lösungen schätzen, mit geringstem Aufwand servicieren. Digitale Do-it-yourself-Finanzierungen sind durch die Lösung des KSV1870 in Kooperation mit Kapsch jetzt Realität geworden“, freut sich Vybiral.

Sie haben Fragen zu dieser Lösung?
Michael Pavlik, Leiter Vertrieb und Customer Service bei der KSV1870 Information GmbH, berät Sie gerne über die verschiedenen Möglichkeiten, diesen Service in Ihr Unternehmen zu integrieren.

T: 050 1870-8364

E-Mail: pavlik.michael@ksv.at



Foto: Anna Rauchenberger

KSV.KOMMENTAR

F | Finanzierung: Don't Think Twice, It's Digital?

Ist es schon gut, weil es digital ist? Macht digital alles einfacher? Ist schnell gemacht das neue gut gemacht? Wie immer, ja und nein.

Ja, wenn es darum geht, rasch, barrierefrei, anlassbezogen, unkompliziert und sicher Transaktionen abzuwickeln. Ja, wenn es bedeutet, dass ein mündiger Bürger in vollem Bewusstsein Verfügungen trifft, die Auswirkungen auf die eigene wirtschaftliche Situation haben.

In einer idealtypischen Welt sind das schlagende Argumente, denen man sich kaum verschließen kann.

Nein, weil die Welt nicht idealtypisch ist. Nein, weil der Digital Native bisweilen ein Digital Naive ist.

Intuitive Bedienbarkeit bedeutet noch nicht Verstehen. Verstehen bedeutet noch nicht Einschätzung der Folgen. Und eine Folgenabschätzung ist unangenehm, weil sie der raschen Bedürfnisbefriedigung im Wege stehen kann. (Warum werden wohl nahezu 100% der AGB im Internet blind akzeptiert, ohne dass zumindest nachgesehen wird, ob man nicht die Rechte an den eigenen Daten abtritt?)

Digitales Handeln ist wie Radfahren. Die Technik ist wahrlich schnell erlernt. Die Erkenntnis, welche Auswirkungen das auf einen selbst und andere haben kann, wächst aber erst mit der Zeit und ist mit oftmals schmerzhaftem Erleben verbunden.

Erinnern wir uns an den Handyhype der 1990er-Jahre. Bis heute finden wir die Spuren jener Konsumenten in den Büchern, die nicht in der Lage waren, ihre wirtschaftliche Leistungsfähigkeit mit dem eigenen Anspruchsniveau in Einklang zu bringen. Die Pflicht zum verantwortungsvollen Handeln (z. B. Responsible



Foto: Petra Spiola

Ein Kommentar von Gerhard Wagner,
Prokurist der KSV1870 Information GmbH.

Lending, Responsible Gaming) kann nicht nur eine einseitige Verpflichtung der Anbieter sein, sondern muss auch als Grundhaltung in den Lehrplänen der Schulen vorkommen. Dass Verträge einzuhalten sind, muss in jedem Sprach- und Bildungsniveau eindeutig vermittelbar sein.

Und wenn das bedeutet, dass wir alles in „leichter lesen“ übersetzen müssen. Mit der digitalen Antragsstrecke sind wir unserem Anspruch gefolgt, alle Botschaften und Abläufe so einfach und verständlich wie möglich darzustellen. Sie führt schnell und sicher zum Ziel und lässt keinen Interpretationsspielraum.

Den Fall, dass ein Kreditnehmer vor Gericht argumentiert, es hätte ihm niemand gesagt, dass er den Kredit auch zurückzahlen muss, wird es wohl immer wieder geben.

Aber tun wir unser Möglichstes, dass er keinen Richter findet, der seiner Argumentation folgt!



Foto: Shutterstock

Aufschwung mit Fragezeichen

Ob sich die begonnene Konjunkturerholung in Österreich 2018 fortsetzt, steht noch in den Sternen: Zwar läuft der Exportmotor auf Hochtouren, doch der private Konsum stagniert, und die meisten Unternehmen sind bei Investitionen noch äußerst vorsichtig. **TEXT:** André Exner

Die Freude bei Wirtschaftsforschern ist groß – denn die Trendwende ist vollbracht: Seit 2013 lag das Wirtschaftswachstum in Österreich bei bloß knapp über 1 % pro Jahr und damit deutlich unter dem Durchschnitt der Eurozone. Heuer wird mit Sicherheit eine Zwei vor dem Komma stehen – vielleicht sogar mehr. Die Nachfrage nach Waren made in Austria lässt den Exportmotor auf Hochtouren laufen, was, verbunden mit der guten internationalen Konjunktur und den anhaltend niedrigen Zinsen, für eine „deutliche Stärkung der Wachstumskräfte“ sorgt, wie Ewald Nowotny, Gouverneur der Oesterreichischen Nationalbank (OeNB), sagt. Grund genug für die OeNB, die Prognose für das BIP-Wachstum für 2017 von 2,2 auf 2,75 % zu erhöhen. Das Wirtschaftsforschungsinstitut (Wifo) ist noch eine Spur optimistischer und sieht das BIP-Plus im laufenden Jahr bei 2,8 %. Das Institut für Höhere Studien (IHS) erwartet zwar mit 2,6 % BIP-Plus etwas weniger, spricht aber von „ausgezeichneten Konjunkturaussichten“.

Der Zenit scheint erreicht. 2017 ist allerdings fast schon wieder vorbei – wichtiger ist daher die Frage, ob die Erholung weitergeht. Und für 2018 lässt der Optimismus schon etwas nach: Allein das Wifo geht im kommenden Jahr von einem anhaltend hohen BIP-Zuwachs aus. Die OeNB ist vorsichtiger, und laut dem IHS wird sich der Aufschwung sogar wieder auf 2,1 % eintrüben – denn die Unsicherheit bei den Unternehmen ist noch zu hoch. Auch für Walter Pudschedl, Ökonom UniCredit Bank Austria (BA), dürfte der Zenit des Aufschwungs erreicht sein. „Das Wachstumstempo wird vorerst nicht mehr weiter zunehmen“, sagt er. Denn die gute Stimmung beginnt sich in einigen Branchen schon wieder einzutrüben: Der Export ist nicht alles – und die Inlandsnachfrage stagniert. „Während sich am Bau die Stimmung ein wenig verbessert hat, nahm der Optimismus im Dienstleistungssektor zu Herbstbeginn spürbar ab“, sagt Pudschedl. „Auch in der Industrie werden die Geschäftsaussichten nicht mehr ganz so positiv wie

im Sommer eingeschätzt.“ Insgesamt soll sich das BIP-Wachstum laut BA daher von heuer 3 % im kommenden Jahr auf 2,1 % einbremsen.

Export ist nicht alles. Tatsächlich reicht für eine wirkliche Hochkonjunktur der starke Export allein nicht aus. Damit der Aufschwung selbsttragend wird, braucht es auch andere Zutaten in der BIP-Suppe (siehe Kasten). Und vor allem der private Konsum lässt aus – denn die Reallöhne stagnieren, und die Lage am Arbeitsmarkt bleibt angespannt. Heuer wird der schrittweise Anstieg der Arbeitslosigkeit erstmals seit 2011 zwar etwas eingebremst, sagt Pudschedl. „Im Vergleich zur Stärke der Konjunkturerholung ist der Rückgang der Arbeitslosenquote aber relativ gering.“ Und auch 2018 drängen viele wenig qualifizierte Arbeitskräfte neu auf den Arbeitsmarkt. Die Politik versucht, mit dem Beschäftigungsbonus entgegenzusteuern und den Arbeitsmarkt anzukurbeln. Fakt bleibt aber: Neue Jobs schaffen nicht Politiker, sondern Unternehmen. Und auch der Blick auf die Insolvenzstatistiken des KSV1870 belegt eindeutig, dass der Aufschwung noch nicht von einer steigenden Investitionstätigkeit der Unternehmen kommt – denn bei einem investitionsgetriebenen Wachstum wären höhere Insolvenzzahlen zu beobachten.

Jetzt wirtschaftspolitische Maßnahmen setzen. Was den Konjunkturverlauf betrifft, bleiben die produzierenden Betriebe noch skeptisch: „Von einem breiten Aufschwung zu sprechen wäre noch verfrüht – dafür ist der Preisdruck zu hoch und die Unsicherheit zu stark“, sagt etwa Gernot Brandweiner, Geschäftsführer des Verbands der Österreichischen Beton- und Fertigteilerwerke (VÖB). „Der Aufschwung ist zwar auch bei Unternehmen spürbar, der höhere Umsatz ist aber sehr oft die Folge von Aufträgen, die schon länger in der Pipeline waren, aber aus verschiedenen Gründen zurückgehalten wurden.“ Ob sich die positive Entwicklung fortsetzt, bleibt daher abzuwarten – „und wird wesentlich von den wirtschaftspolitischen Schwerpunkten der nächsten Bundesregierung abhängen“, sagt der VÖB-Geschäftsführer. Denn dass viele Unternehmen zehn Jahre nach Ausbruch der Wirtschaftskrise tatsächlich erstmals das Gefühl haben, dass es wieder aufwärts geht, ist begrüßenswert. „Und dieser Optimismus bei den Unternehmen ist ein Appell an die nächste Bundesregierung, den Aufschwung nicht zu gefährden, sondern die seit vielen Jahren geforderten wirtschaftspolitischen



Foto: Bank Austria

„Das Wachstumstempo wird vorerst nicht mehr weiter zunehmen“, sagt Walter Pudschedl, Ökonom UniCredit Bank Austria (BA).

Maßnahmen tatkräftig umzusetzen“, meint Brandweiner. „Die Hochkonjunkturphase sollte dringend für Strukturreformen genutzt werden“, rät auch IHS-Direktor Martin Kocher zu Maßnahmen zur Erhöhung der Produktivität. Die Mittel müssten aber effizienter als in der Vergangenheit eingesetzt werden. Zumal bereits die Ratingagentur Standard & Poor's warnte: Wenn die neue Regierung das Defizit erhöht, ist Österreichs Rating in Gefahr – was über steigende Risikokosten jedes Unternehmen, vom KMU bis zum Großkonzern, spüren würde. Und wenn Finanzierungen teurer werden, ist der Aufschwung wieder dahin – und das steile BIP-Wachstum 2017 bleibt nur eine schöne Erinnerung.

Die BIP-Zutaten

Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) misst die Produktion von Waren und Dienstleistungen im Inland nach Abzug aller Vorleistungen. In die Berechnung fließen die Staatsausgaben, der private Konsum sowie alle Investitionen des öffentlichen und privaten Sektors ein sowie der Außenbeitrag aus den Exporten abzüglich der Importe. Das BIP kennt keine Ethik – sogar die Schattenwirtschaft wird in den meisten Ländern (in Österreich seit 2009) in der Kennzahl berücksichtigt, wenn auch die Statistik Austria hier naturgemäß auf Schätzungen angewiesen ist. So umfasst Österreichs BIP auch Bereiche wie Zigarettenschmuggel, Prostitution und Drogenhandel im Wert von etwa EUR 500 Mio. pro Jahr. Bereits das zeigt: Die reine BIP-Kennzahl sagt noch wenig über den Zustand einer Volkswirtschaft aus. So könnte ein Wachstum alleine auf die Kappe des privaten Konsums und der steigenden Staatsausgaben gehen, wie beispielsweise in Griechenland gesehen. Dann folgt auf eine Phase des Wachstums meist ein herber Einbruch oder eine Rezession.



Foto: Shutterstock

Der große Geldsegen

Der Beschäftigungsbonus ist da: Seit August liegen EUR 2 Mrd. im Fördertopf. Die Sozialpartner sind erfreut, und das Interesse der Unternehmer ist enorm. Doch noch besser als eine befristete Förderung wäre eine generelle Senkung der Lohnnebenkosten. **TEXT:** André Exner

Weihnachten war heuer für viele Unternehmer schon im Sommer: Am 1. Juli ist der Beschäftigungsbonus (siehe Kasten) offiziell in Kraft getreten. Mit EUR 2 Mrd. Gesamtvolumen ist die Aktion eines der größten Geschenke, die in den vergangenen Jahren von der Politik an die österreichische Wirtschaft verteilt wurden. Zum Vergleich: Die gesamte Finanzierungsleistung der Förderbank Austria Wirtschaftsservice (aws) lag im Vorjahr bei rund EUR 800 Mio. – von der Start-up-Förderung über den Mittelstandsfonds bis hin zur Bankgarantie. Da ist es kein Wunder, dass sich die Politik von der Aktion ein ebensolches für die Wirtschaft erwartet – und auch die Sozialpartner sich vollends hinter die Aktion stellen.

Mehr Beschäftigung, weniger Kosten. „Der Beschäftigungsbonus, der für neu eingestellte Mitarbeiter die Lohnnebenkosten

um die Hälfte senken soll, ist ein wichtiges Signal für die österreichischen Betriebe“, meint WKO-Chef Christoph Leitl – und freut sich besonders, dass „neben Arbeitgebern auch die Arbeitnehmer profitieren“. Denn, wie ÖGB-Präsident Erich Foglar sagt: „Jeder arbeitslose Mensch weniger in Österreich, egal welcher Nationalität, heißt weniger Ausgaben für Arbeitslosengeld, mehr Entgelt, mehr Steuereinnahmen, mehr Sozialversicherungsbeiträge.“

7.000 Anträge in zwei Monaten. Nicht nur die Politik und die Sozialpartner sind erfreut, auch das Interesse der Unternehmer ist riesig. Beantragen kann man die Förderung seit Anfang August – und binnen zwei Monaten gingen beim aws bereits weit über 7.000 Anträge ein. Der Beschäftigungsbonus wurde dabei für mehr als 25.000 Arbeitnehmer beantragt. Die antragstellenden Unternehmen spiegeln die bestehende Strukturierung der



heimischen Wirtschaft wider: Durchschnittlich wird mit jedem Antrag um Förderung von 3,5 Arbeitnehmern angesucht. Das bedeutet, dass sowohl viele kleine Firmen als auch große und namhafte Unternehmen den Beschäftigungsbonus in Anspruch nehmen. Auch die regionale Verteilung der Anfragen entspricht den Erwartungen im Vorfeld der Aktion: Die meisten Anfragen gibt es aus Oberösterreich, Wien und Niederösterreich, die wenigsten aus dem Burgenland.

Gezahlt wird im Nachhinein. Neben etablierten Unternehmen wollen auch Jungunternehmer den Zuschuss abholen: 35 % der Jungunternehmer sagen laut Daten der Jungen Wirtschaft Wien, dass sie aufgrund des Beschäftigungsbonus planen, neue Mitarbeiter einzustellen. Das zeigt: Der Beschäftigungsbonus reduziert den Druck bei der Einstellung neuer Mitarbeiter. „Jedes einzelne Unternehmen, von der Tischlerei bis hin zum Fintech-Start-up, leistet einen großen Beitrag für unser Land und schafft Arbeitsplätze. Die Senkung der Lohnnebenkosten für alle ist ein großes Zeichen seitens der Politik, dass die wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Interessen ernst genommen werden“, sagt Junge-Wirtschaft-Wien-Vorsitzender Jürgen Tarbauer. Er weist zugleich darauf hin, dass die Förderung im Nachhinein bezahlt wird – ein wichtiger Punkt, besonders für KMU, die nicht gerade im Geld schwimmen. „Wer nun neue Mitarbeiterinnen oder Mitarbeiter aufnimmt, sollte das bei der Planung und Kalkulation daher unbedingt beachten“, so Tarbauer.

Zweifel über Nachhaltigkeit. 150.000 neue Jobs erwartet die Politik von der Aktion. Tatsächlich braucht es in etwa so viele neue Jobs, bis der Fördertopf aufgebraucht ist. Doch ob tatsächlich immer auch die Förderung die neuen Jobs generiert, darüber sind Experten nicht einig. Denn es gibt auch Mitnahmeeffekte durch den derzeitigen Aufschwung, die laut Forschern bei rund 50 % liegen. Ex-Wifo-Ökonom Stephan Schulmeister bestätigt das auch, meint aber, dass letzten Endes nicht das zählt, sondern die positive Wirkung auf die Stimmung in der Wirtschaft – denn Stimmung ist in der aktuellen Wirtschaftslage die halbe Miete: „Maßnahmen wie der Beschäftigungsbonus sind sehr wichtig, weil sie die Stimmung nachhaltig auflockern.“

Langfristige Entlastung gefordert. Offen bleibt, ob die mit dem Bonus geschaffenen Jobs nach Ablauf der Förderung nicht gleich wieder dem Rotstift zum Opfer fallen. Denn nicht die Politik schafft nachhaltig neue Jobs, sondern Unternehmen, weist AMS-Chef Johannes Kopf hin. „Die Politik hat sich dafür entschieden, die Lohnnebenkostensenkung bei wachsenden Unternehmen zu machen – vielleicht ein bisschen überholt, weil diese durch die Konjunktur ohnehin gut wachsen.“ Der Beschäftigungsbonus

könne daher nur der Anfang sein, fordert Kopf eine breite Lohnnebenkostensenkung. „Die schlechtqualifizierten Jobs müssen billiger werden. Dort haben wir die stärkste Konkurrenz mit Automatisierung und Verlagerung.“ Auch Tarbauer schlägt in diese Kerbe: Die hohen Lohnnebenkosten werden trotz Beschäftigungsbonus eine finanzielle Belastung darstellen – und zwar für jedes Unternehmen, vom KMU bis zum Milliardenkonzern. „Im europäischen Vergleich hat Österreich die zweithöchsten Lohnnebenkosten vorzuweisen, nur in Belgien müssen die Unternehmen noch mehr für geschaffene Arbeitsplätze an den Staat abliefern. Unternehmen brauchen geeignete Rahmenbedingungen für Wachstum, und dafür ist eine langfristig spürbare Entlastung und somit generelle Senkung der Lohnnebenkosten ein zentraler Hebel“, so der Junge-Wirtschaft-Wien-Chef. Ein Wunsch, der schon bald in Erfüllung gehen könnte: Dass die Arbeit entlastet werden muss, war aber allen Parteien schon im Vorfeld der Nationalratswahl klar und fand sich in der einen oder anderen Weise in jedem Wahlprogramm. Ob die generelle Senkung der Lohnnebenkosten kommt, wird sich weisen.



Foto: Junge Wirtschaft Wien

„Im europäischen Vergleich hat Österreich die zweithöchsten Lohnnebenkosten vorzuweisen“, sagt Junge-Wirtschaft-Wien-Vorsitzender Jürgen Tarbauer

So funktioniert der Beschäftigungsbonus

Unternehmen, die seit dem 1. Juli 2017 zusätzliche Arbeitsplätze schaffen, können einen Zuschuss zu den Lohnnebenkosten über die Dauer von bis zu drei Jahren und in Höhe von 50 % erhalten. Das betrifft Lohnnebenkosten, die der Arbeitgeberin bzw. dem Arbeitgeber entstehen (Dienstgeberbeiträge). Die Auszahlung erfolgt einmal jährlich im Nachhinein.

Beispiel:

EUR 35.000 Jahresbruttogehalt = EUR 10.675
Lohnnebenkosten pro Jahr = EUR 5.337,50
Förderung pro Jahr = EUR 16.012,50
Gesamtfördersumme über drei Jahre.





Foto: Shutterstock

Mehr als „nur“ Gaming

Virtual Reality (VR) ist längst keine reine Domäne der Gamer mehr. Immer häufiger kommt VR auch in industriellen Anwendungen oder in der Werbebranche zum Einsatz. **TEXT:** Sonja Tautermann

3D-Brillen sind allgegenwärtig: kaum eine Messe, auf der neue Produkte nicht mittels Virtual-Reality-Brillen bestaunt werden. Die Immobilienbranche setzt für ihre Kunden auf virtuelle Besichtigungen in 3D – noch bevor das Haus überhaupt gebaut wurde. Und auch Autos lassen sich gleich mittels VR-Brillen Probe fahren. Diese Technologie ist also längst in der Unternehmenswelt angekommen. Die möglichen Einsatzbereiche von VR reichen weit über die Spieleindustrie hinaus.

Echte Emotionen. Wenn es gelingt, in die virtuelle Welt völlig einzutauchen und diese als real zu empfinden, spricht man von Immersion. Diese Echtheit der Erfahrungen äußert sich auch durch echte Emotionen. Wer virtuell über ein dünnes Stahlseil von einem Hochhaus zum nächsten balanciert, kann echte Höhenangst zu spüren bekommen. Und zwar, obwohl das Bewusstsein „weiß“, dass diese Erfahrung nicht echt ist. Also wie gemacht für die Werbeindustrie, das Marketing oder auch für die Tourismusindustrie. Greenpeace nutzt etwa Virtual-Reality-Videos, um

bildlich zu veranschaulichen, welche Auswirkungen der Bau eines Amazonas-Staudamms hätte. Und die Österreich Werbung lässt zum Beispiel die Krimmler Wasserfälle in 360-Grad-Videoform bestaunen.

Einstieg bereits ab EUR 10. Unternehmen wie Sony, Facebook, HTC, Microsoft und Google arbeiten mit Hochdruck daran, der Technik zur Massentauglichkeit zu verhelfen. Spätestens seit der Übernahme von Oculus VR durch Facebook hat das Thema Virtual Reality international mediale Präsenz erlangt. Auch die Verfügbarkeit von günstigen mobilen Headsets, wie dem Google Cardboard, hilft bei der weiteren Verbreitung. Sie verwandeln das Smartphone in eine Virtual-Reality-Brille aus Karton und erlauben den Einstieg in VR schon ab ca. EUR 10. Einsetzbar ist Cardboard beispielsweise als kostenloses Give-away für Unternehmen, um möglichst vielen Kunden Zugang zu Produktvideos oder Showcases zu ermöglichen. Teurere Systeme wie die Oculus Rift oder die HTC Vive erlauben im Gegensatz zum Google Cardboard die freie Bewegung im Raum. Sie eignen sich für anspruchsvollere Visualisierungen.

»3D-Brillen sind mehr als nur ein Vertriebsinstrument.«

Großes Potenzial wird vor allem der Mixed Reality vorausgesagt. Während der User bei der klassischen Virtual Reality von der natürlichen Umgebung abgeschnitten ist, verbindet die Mixed Reality virtuelle und natürliche Objekte. Anstatt den User von der echten Welt zu trennen, fügt die Mixed Reality virtuelle Elemente hinzu. Und bringt durch das Einfügen der echten Umgebung nicht nur Verbesserungen in Bezug auf das Stolpern über Möbel oder Kabel, sondern auch hinsichtlich Virtual Reality Sickness. Deren Symptome wie Übelkeit, Schwindel oder Kopfschmerzen zählen noch zu den Kinderkrankheiten von VR und ähneln der Reisekrankheit. Motion Sickness tritt besonders dann auf, wenn die reale Welt von der virtuellen abweicht. Ähnlich wie bei der Seekrankheit nimmt das Auge in VR Bewegung wahr, während der Körper eine andere Wahrnehmung hat. Diese Verwirrung führt im Körper zur Annahme, dass man etwa vergiftet worden sei – was Brechreiz hervorrufen kann.

In der Industrie angekommen. BMW nutzt bereits seit den 1990er-Jahren VR-Systeme, was gerade in den frühen Entwicklungsstadien Zeit und Aufwand spart. So lässt sich etwa bei einer Simulationsfahrt die Rundumsicht des BMW testen oder ob ein Display je nach Sitzposition und Blickwinkel möglicherweise nur schwer erreichbar ist. „3D-Brillen sind mehr als nur ein Vertriebsinstrument“, sagt Klaus Stöttner, CEO von Pool3. Das oberösterreichische Unternehmen beschäftigt sich schon seit der Gründung 2001 mit interaktiven 3D-Anwendungen. Auch wenn die Head-Mounted Displays bisher hauptsächlich zu Marketing- und Vertriebszwecken eingesetzt werden, steckt viel mehr Potenzial in ihnen. „Wir setzen auf ‚serious applications‘, also Anwendungen, die einen Arbeitsablauf sicherer, genauer und besser erfassbar machen. Schulungen und Trainings sind sehr seriöse Anwendungsfälle, abseits vom Showcharakter.“ In diesen beiden Bereichen sieht er auch das größte Potenzial von VR.

Schulungen mittels VR. Mit einer VR-Simulationsplattform eines Logistik-Staplers zeigt Pool3, wie sich Schulungen und Trainings für Hochregalstapler realistisch simulieren lassen. Das System setzt auf die Oculus Rift in Kombination mit Handtracking und einem 2-Achs-Bewegungsfeedback. Dabei sitzt man an einem Original-Jungheinrich-Bedienpult. „Den Vorgang, eine

Hydraulikeinheit eines Staplers zu demontieren, lernt man in VR in zwei Minuten und versteht ihn dann auch am realen Gerät. Ich habe das selbst erfahren“, so Stöttner. Das spart Kosten, minimiert Sicherheitsrisiken und ist praktisch, da das Gerät dank Plug & Play auch transportabel einsetzbar ist. Auch Fehler können mittels VR simuliert werden. So können Servicekräfte beispielsweise virtuell am Stapler lernen, wo ein Ventil gewechselt werden muss.

Virtuelle Meetings. Ein weiterer möglicher Einsatzbereich sind virtuelle Meetings: „In echt sind sie sehr kostenintensiv. Man muss anreisen, hat Reisekosten usw. Mit VR kann man es überall machen“, so Stöttner. Für einen Kunden hat Pool3 ein virtuelles Trainingscenter für die Wartung einer Windkraftanlage zu Schulungszwecken entwickelt: „Vergleicht man es mit einem Echtzeit-Szenario, so müsste für die Schulung erst ein Windkraftwerk außer Betrieb genommen werden. Zudem müssen die Mitarbeiter erst zum Kraftwerk reisen. Das ist kostenintensiv. Jetzt kann alles in VR abgebildet werden“, sagt der Pool3-CEO.

Gute Aussichten. „Selbst bei einer konservativen Bewertung des Marktpotenzials sind die Aussichten für VR nicht schlecht: Im Jahr 2020 werden deutsche Unternehmen für entsprechende Lösungen über EUR 840 Mio. ausgeben. Der weitaus größte Teil davon entfällt auf die Entwicklung geeigneter B2B-Anwendungen und VR-/MR-/AR-basierter Marketingkampagnen“, so das Urteil von Deloitte in einer Studie zu Head-Mounted-Displays in deutschen Unternehmen. Jeder zehnte Deutsche hat 2016 übrigens bereits eine VR-Brille getestet.



Die Virtual-Reality-Brille HTC Vive als Teil des BMW-Entwicklungsprozesses.

Foto: BMW

Was sollen die Unternehmen dann also tun?

Den Kopf nicht in den Sand stecken: Mit Kunden, die in Bezug auf Datenschutz schlechte Erfahrungen machen, verliert man sein Geschäft, denn heute gibt es für fast alle Produkte und Dienstleistungen Alternativen. Wir alle werden sensibler und verzeihen „Schludrigkeit“ im Umgang mit unseren Daten zunehmend weniger. Die entstehenden Kosten sind also auch als Investitionen betrachtbar, z. B. in solide Kunden- und Mitarbeiterbeziehungen.

Wie würden Sie vorgehen, um die DSGVO mit dem geringstmöglichen Aufwand umzusetzen?

Zuerst einmal nach dem Motto „Breite vor Tiefe“. Und dann in die Tiefe gehen, wo es nötig ist. Das bedeutet aber auch: priorisieren und nochmals priorisieren. Und: umgehend mit dem DSGVO-Umsetzungsprojekt beginnen, denn die Zeit wird wirklich knapp. Ferienzeiten, Quartalsenden, der Regelbetrieb – all das lenkt ab. Definieren Sie daher ehestmöglich themenspezifische Arbeitspakete und arbeiten Sie diese konsequent ab, am besten nach dem folgenden Muster: 1. Definieren des Soll-Zustands, des „Governance-Rahmens“, d. h., was sind die uns betreffenden Teile der DSGVO und des DSG? 2. Erheben des Ist-Zustandes, also der Ausgangslage. 3. Ermitteln und Dokumentieren der Abweichungen, also des „Compliance-Levels“. 4. Planen der Maßnahmen zur Schließung der Lücken und 5. Umsetzen der geplanten Maßnahmen. Das alles ist keine Hexerei. Allerdings einiges an Arbeit, denn ja, die neuen Datenschutz-Regelungen sind wirklich herausfordernd.

Mit welchem Arbeitspaket sollte denn jedes Unternehmen beginnen?

Mit dem Verzeichnis der Verarbeitungstätigkeiten, von mir kurz Verfahrensverzeichnis genannt. Denn: Was ich nicht kenne, kann ich nicht managen. Im Verfahrensverzeichnis findet sich die Grundlage für alle weiteren Schritte. Es ist die Mutter aller Maßnahmen und basiert im Idealfall auf den bereits an das Datenverarbeitungsregister gemeldeten Datenanwendungen.

Gibt es ein Rezept, nach dem das Verzeichnis der Verarbeitungstätigkeiten anzulegen ist?

Einige der verpflichtend anzuführenden Felder darin finden sich in der DSGVO, und zwar in den Artikeln 30 und 31. Darüber hinaus sollte man aber weiterdenken und zusätzliche Felder aufnehmen.

Welche, das hängt davon ab, wie man das Verzeichnis anlegt: als Minimalvariante für die Aufsichtsbehörde oder als Chance, seine Datenverarbeitung besser zu verstehen und effektiv steuern zu können. Rechnen Sie mit mindestens fünf bis zehn zusätzlichen Feldern, z. B. der anwendbaren Rechtsgrundlage, dem Erfassungsdatum, dem Änderungsdatum und der Abteilung, die diese Daten verantwortet. Dazu betreten wir alle allerdings Neuland, und es entsteht leider Aufwand, die passende Variante zu finden. Eine für alle, die gibt es nicht.

Gibt es denn kein Werkzeug, keine Softwarelösung, die das erledigt?

Eine berechtigte Frage. Eine offizielle, alltagstaugliche, verbindliche Vorlage ist mir nicht bekannt. Es gibt viele Ansätze. Man kann bei Kleinstverarbeitungen auf Tabellenkalkulationsprogramme oder Textverarbeitungsprogramme und Formulare darin zurückgreifen. Bei 20, 50 oder mehr Datenanwendungen ist so eine Lösung aber kaum wartbar. Man muss das Verzeichnis nachweisbar pflegen und auf Stand halten. Also bleiben Datenbanken als nächste Option. Manche Unternehmen haben IT-nahe Verwaltungslösungen im Einsatz. Diese können unter Umständen adaptiert werden. Oder man beschafft eine Speziallösung.

Wird von der DSGVO eine bestimmte Form des Verzeichnisses verlangt?

Eine bestimmte Form ist vom Gesetzgeber nicht vorgeschrieben, es muss auch nicht auf Papier sein. Allerdings müssen die Mindestinhalte vorhanden sein. Insgesamt muss man feststellen: Zum Thema Verfahrensverzeichnis herrscht, oft zu Recht, bei nahezu allen, v. a. kleinen Unternehmen Ratlosigkeit. Einerseits die konkrete Anforderung, andererseits kaum praxistaugliche, v. a. kostengünstige oder bewährte Lösungen zu deren Umsetzung. Man muss sich also individuell oder in Abstimmung z. B. mit Verbänden überlegen, was sinnvoll und möglich ist – abhängig von der Zahl der Datenanwendungen und dem angestrebten Umfang des Verzeichnisses. Eine passende Lösung zu finden ist eine schwierige Aufgabe. Einfach zuzuwarten ist allerdings auch kein gangbarer Weg.



Foto: Christoph Riesenfelder

Christoph Riesenfelder ist Spezialist für Informations-, Daten- und IT-Sicherheitsmanagement sowie Datenschutz und seit über 25 Jahren in der Beratung tätig.



Foto: Shutterstock

Wieso ist es für KMU so wichtig, sich mit der Frage der Rechtsgrundlage zu beschäftigen?

Man vergisst leicht, dass die Verarbeitung von personenbezogenen Daten grundsätzlich unzulässig ist – außer es liegt dafür eine zulässige Rechtsgrundlage vor. Für jedes Unternehmen, egal ob EPU, KMU oder große Organisation, heißt hier die Frage: Auf welcher Basis verarbeiten wir diese Daten eigentlich? Haben wir eine Einwilligung dazu? Nachweislich? Müssen wir diese Daten z. B. an

Behörden übermitteln? Sind sie zur Auftrags Erfüllung nötig, z. B. Kontaktdaten? Im Zweifel lautet die Devise: Personenbezogene Daten sollten so sparsam wie möglich erhoben und verarbeitet werden. Bereinigen Sie also Ihre Datenbestände und seien Sie besonders achtsam, wenn es z. B. um Daten von Kindern oder „sensible“ Daten geht.

Worauf müssen KMU und auch EPU bei der Nutzung von öffentlichen Cloud-Lösungen besonders achten?

Große Unternehmen verbieten meist öffentliche Cloud-Angebote und stellen ihren Mitarbeitern eigene Lösungen zur Verfügung. Zum Beispiel betreiben sie mit OwnCloud eine Alternative zu Dropbox oder verwenden andere, im Hause betriebene Lösungen, d. h. private Clouds. KMU allerdings wollen und müssen meist aus Kosten- und Praktikabilitätsgründen öffentliche Cloud-Angebote nützen. Und dabei heißt es aufzupassen: Wird die Lösung z. B. in den USA betrieben, heißt es zu prüfen, ob der Anbieter Privacy-Shield-zertifiziert ist und ob er den Abschluss von sogenannten Standardvertragsklauseln anbietet. Kann man sogar bestimmen, dass die Daten ausdrücklich in der EU verarbeitet werden? Werden Datenschutzverletzungen an die Kunden umgehend gemeldet? Das sind die großen Fragen, die hier entstehen. Unternehmen wie z. B. Microsoft bieten solch zulässige Lösungen für die Verarbeitung personenbezogener Daten auch für Kleinunternehmen an. Ansonsten ist man schnell außerhalb der rechtlichen Zulässigkeit.

Kritische Erfolgsfaktoren bei der DSGVO-Umsetzung

- Planung interner Ressourcenverfügbarkeiten – externe Fachleute können in den meisten Arbeitspaketen unterstützen und beraten
- Gegebenenfalls Planung zusätzlicher interner Ressourcen (weisungsgebunden!), die vor Ort tätig und ständig verfügbar sind, z. B. Aufbau von hausinternem juristischem Know-how
- Einrichtung der Gesamtprojektkoordination durch eine interne Ressource
- Einrichtung der Arbeitspakete-Leitungen durch internes Personal
- Erstellung eines detaillierten Projektplanes durch die gesamtkoordinierende Person
- Grobe Kostenschätzung für internes Personal und externe Spezialisten (z. B. Recht, Datensicherheit, Prozesse etc.)
- Bedenken, dass umfangreiche Teamarbeit nötig sein wird
- Sichtbare und laufende Mitwirkung und Unterstützung seitens der Geschäftsleitung und aller Führungskräfte
- Methodische Vorgehensweisen und Einsatz von Personen, die durchsetzungsstark sind und das Projekt in ihrem Umfeld treiben
- Ehestmöglicher Tätigkeitsbeginn und straffe Terminplanung der notwendigen Workshops
- Priorisieren, priorisieren, priorisieren: Was ist wichtig? Dringend? Hat große Flächenwirksamkeit?

D | Datenschutz oder die heiße Kartoffel

Als wäre der Datenschutz mit all seinen Facetten nicht ohnehin ein komplexes, kontrovers diskutiertes Thema, gewinnt es durch die Datenschutz-Grundverordnung (kurz DSGVO) und das damit einhergehende Datenschutz-Anpassungsgesetz 2018 noch mehr an Brisanz. Die darin vorgeschriebenen zu treffenden Maßnahmen sind vielfältig und hängen von mehreren Umständen, unter anderem auch vom jeweiligen Niveau der Datenschutz-Compliance, ab.

Die Androhung geradezu astronomischer Strafzahlungen macht es empfehlenswert, sich rechtzeitig und genau mit den Bestimmungen und der eigenen Situation in diesem Zusammenhang auseinanderzusetzen. Die erste und unbedingte Voraussetzung dafür ist, im eigenen Unternehmen auf allen Hierarchieebenen das Bewusstsein für die Notwendigkeit der nötigen Maßnahmen zu schaffen. Im Grunde ist jedes Unternehmen – mehr oder weniger – von den Regelungen betroffen.

Auch kleine Betriebe sind davon nicht ausgenommen, da auch sie

- *regelmäßig Mitarbeiterdaten an den Steuerberater senden*
- *Kundendaten speichern, allein schon im Rahmen der Fakturierung*
- *Termine und Kontakte verwalten*
- *so gut wie immer auf ihrer Website Informationen unterschiedlicher Art anbieten*
- *Fotos von Veranstaltungen, Mitarbeitern etc. verwenden*
- *einen Fuhrpark führen*
- *oft auch Videoüberwachung in Betrieb haben*
- *die Arbeitszeiten ihrer Mitarbeiter registrieren*
- *Daten von Bewerbern erhalten usw.*

Der KSV1870 ist schon lange intensiv damit beschäftigt, alle Systeme und Anwendungen zu klassifizieren und zu dokumentieren. Um alle Informationen strukturiert erfassen zu können, haben wir schon sehr früh Arbeitspakete definiert und den unterschiedlichen Bereichen zugeordnet. In deren



Ein Kommentar von Daniela Kuttner, KSV1870 Leiterin Datenschutz und Recht

Rahmen wurde auch jeder Verantwortliche samt Vertretung angehalten, ein Verzeichnis zu führen, in dem alle Verarbeitungstätigkeiten innerhalb der jeweiligen Zuständigkeit aufgelistet sind. Akribisch wurden dabei sämtliche Datenarten, Empfänger, Zweck der Verarbeitung, Rechtsgrundlage, technische und organisatorische Sicherheitsmaßnahmen, Speicherdauer und Löschfristen usw. erfasst und registriert.

Klingt aufwendig? War es auch. Jedoch allein dass die ohnehin sehr hohe Sensibilisierung des gesamten Mitarbeiterstabs nochmals nachgeschärft und auf dieses heikle Thema abgestellt wurde, hat diesen Aufwand gelohnt.

Die gute Nachricht für alle KSV1870 Mitglieder lautet nun, dass wir auch Ihnen schon bald die Gelegenheit zu einer punktgenauen Vorbereitung bieten werden können. Derzeit schnüren wir ein Paket, das individuelle Beratung und Hilfeleistung zu einem speziellen Tarif enthalten wird. Wir hoffen, dass viele von Ihnen dieses Angebot nützen werden, und freuen uns, Sie bei einem (daten)sicheren Übergang in die DSGVO zu begleiten.

KSV1870 baut Aktivitäten in Salzburg aus

Salzburgs Prominenz feierte am 21. September die Eröffnung des neuen KSV1870 Standorts.

Weit mehr als 100 Gäste aus Wirtschaft und Politik folgten der Einladung von KSV1870 Präsident Roland Wernik zur Eröffnung des neuen Standorts in der Hellbrunner Straße 15 in Salzburgs Landeshauptstadt. Nach der offiziellen Begrüßung der Gäste streute der KSV1870 Geschäftsführer Ricardo-José Vybiral in seiner Rede dem Wirtschaftsstandort Rosen und präsentierte aktuelle Zahlen über das Bundesland. Die Geschäftslage ist gut, die Bonität des Landes top und die Insolvenzen rückläufig. „Die Wirtschaft boomt im Tourismus- und Kulturland Salzburg. Es freut uns sehr, dass wir die Betriebe bereits seit 1952 mit unseren Serviceleistungen unterstützen und damit einen Beitrag zur Wertschöpfung im Land leisten“, so Vybiral.

„Das neue Büro ist nicht nur eine räumliche Veränderung, sondern auch der Startschuss, um unsere Aktivitäten im Bundesland auszubauen, neue Kooperationen zu knüpfen und unsere Kunden noch besser betreuen zu können“, erklärte KSV1870 Präsident Roland Wernik. In den vergangenen zehn Jahren unterstützte der Gläubigerschutzverband die Wirtschaft mit 511.000 erteilten Bonitätsauskünften, vertrat die Interessen von 24.500 Gläubigern bei 7.500 Verfahren und hat 60.000 Inkassofälle mit einem Volumen von EUR 120 Mio. übernommen. Mit diesen Leistungen hat das KSV1870 Team einen wichtigen Beitrag dazu geleistet, die Geschäftsverbindungen der Mitglieder und Kunden sicherer zu machen, ihre Ausfallrisiken zu reduzieren und ihre Liquidität zu stärken.

Salzburgs Wirtschaft im Round-up

Bonität der Unternehmen



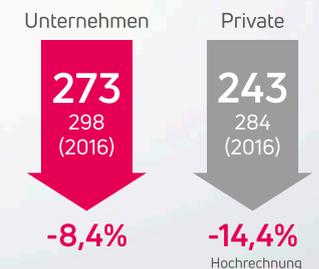
Bewertung der Geschäftslage



Investoren



Insolvenzen Q1-Q3 2017



Die „Umsatzkaiser“ 2016 in Euro

1	4,5 Mrd.	SPAR Österreichische Warenhandels-Aktiengesellschaft
2	3,3 Mrd.	Red Bull GmbH
3	2,4 Mrd.	Porsche Austria Gesellschaft m.b.H. & Co. OG
4	1,7 Mrd.	BMW Vertriebs GmbH
5	1,6 Mrd.	Porsche Inter Auto GmbH & Co KG
6	1,3 Mrd.	INTERSPAR Gesellschaft m.b.H.
7	1,2 Mrd.	Lidl Österreich GmbH Niederlassung Salzburg
8	1,1 Mrd.	Salzburg AG für Energie, Verkehr und Telekommunikation
9	916 Mio.	BMW Austria Gesellschaft m.b.H.
10	880 Mio.	JET Tankstellen Austria GmbH

Umsatz pro Arbeitnehmer Ø € 291.231

KSV1870



1 KSV1870 Geschäftsführer Ricardo-José Vybiral, Landeshauptmannstellvertreter Christian Stöckl und KSV1870 Präsident Roland Wernik, Geschäftsführer der Salzburg Wohnbau GmbH, bei der Eröffnung der neuen Räumlichkeiten



2 Roland Wernik, KSV1870 Präsident und Geschäftsführer Salzburg Wohnbau GmbH; Josef Mayböck, KSV1870 Vizepräsident und Geschäftsführer der VACE Consulting GmbH; Dietmar Geigl, Mitglied des Vorstands Wilfried Heinzel AG; Harald Hauke, Geschäftsführer Austria Glas Recycling GmbH; Manfred List, Geschäftsführer FM Holding GmbH; Wolfgang Wahlmüller, Vorstand Österreichisches Siedlungswerk



3 Kurt Oberholzer, Leiter Öffentlichkeitsarbeit bei WK Salzburg und Chefredakteur „Salzburger Wirtschaft“; Hannes Frech, KSV1870 Geschäftsführer; Roland Wernik, KSV1870 Präsident und Geschäftsführer Salzburg Wohnbau GmbH; Gerd Raspotnig, Leiter Stabsstelle Service und Recht bei der WK Salzburg; Reinhold Süßenbacher, KSV1870 Vizepräsident und Mitglied des Aufsichtsrats Umdasch AG



4 Manfred Perterer, Chefredakteur „Salzburger Nachrichten“; Andrea Eder-Gitschthaler, Uniqua Versicherung, Landesdirektion Salzburg; Roland Wernik, KSV1870 Präsident und Geschäftsführer Salzburg Wohnbau GmbH; Wolfgang Schneider, Leiter Siemens AG Österreich, Niederlassung Salzburg; Hannes Frech, KSV1870 Geschäftsführer

Besuchermagnet Jungunternehmertage: Der KSV1870 war dabei!

Seit über 25 Jahren findet die Infomesse für Gründer, Start-ups und Jungunternehmer in Wien statt. Unter den rund 50 Fachausstellern am 3. Oktober war der KSV1870 mit einem eigenen Stand vertreten. Die KSV1870 Spezialistinnen Heidemaria Heuritsch und Susanne Friedl führten zahlreiche Beratungsgespräche mit den anwesenden Besuchern. Zudem gab es viele Vorträge rund um das Thema Selbstständigkeit. Michael Pavlik, Leiter Vertrieb KSV1870 Information GmbH, berichtete unter dem Titel „Unterwegs im Datenschwungel“, wie schwierig es für Unternehmer heutzutage ist, aus der Fülle an Daten die richtigen Schlüsse zu ziehen, und wie der KSV1870 dabei unterstützen kann.



Auch die Bundestagung der Jungen Wirtschaft ist bereits seit vielen Jahren ein Fixpunkt. 2017 trafen Selbstständige aus ganz Österreich am 29. und 30. September in Salzburg auf Top-Speaker und Branchenexperten. Der großzügige Messebereich bot den Besuchern Platz und Gelegenheit für persönliche Vernetzung und Wissensbeschaffung in lockerer Atmosphäre. Das KSV1870 Betreuersteam, bestehend aus Heidemaria Heuritsch, Thomas Buchendorfer und Stephan Weiser, stellte den interessierten Gründern am Ausstellerstand die Produkte und Services des KSV1870 vor.

4. Steirischer Eigentümertag

Im Rahmen der Grazer Herbstmesse veranstaltete der Landesverband Steiermark des Österreichischen Haus- und Grundbesitzerbundes als Interessensvertretung am 29. September seinen Eigentümertag. Neben ausgewählten Vorträgen gab es einen breitgefächerten Ausstellungsbereich. René Jonke, Standortleiter KSV1870 Graz, sprach in seinem Vortrag über die „Bonitätsprüfung der Mieter und Eigentümer“. Christian Reinisch, KSV1870 Information, und Insolvenzspezialistin Herma Jonke zeigten am KSV1870 Stand den Haus- und Grundbesitzern, wie sie sich über die finanzielle Situation ihrer Mieter informieren können.

Compliance Solutions Day im Schloss Schönbrunn



Österreichs größte Praxiskonferenz zu Compliance-Themen fand am 21. September in exklusivem Rahmen statt. Programmschwerpunkt war heuer die EU-Datenschutz-Grundverordnung, aber auch Big Data, Fraud Alert und Überprüfung der Geschäftspartner waren Thema. Dazu stellte Stefan Wurzl, Key Account Manager, in seinem Vortrag den 350 Besuchern die KSV1870 Produkte ComplianceCheck und Visualisierung im Detail vor. Was passieren kann, wenn man sich nicht rechtzeitig informiert, und wie wichtig es ist, sich dafür Unterstützung zu holen, diskutierten die KSV1870 Informations-Spezialisten Florian Hoffmann, Victor Grubestic und Daniela Vogel mit vielen Standbesuchern.

Jahresforum Smart Retail & Cashless Payments

Die diesjährige Veranstaltung in Mauerbach bei Wien stand ganz unter dem Motto „Kundenbedürfnisse im Fokus – Einkaufen und Bezahlen als Erlebnis“. Vor allem der Frage, wie und mit welchen Mitteln wir künftig bezahlen werden, widmete sich das Forum. Ein wichtiges Thema ist auch dabei die Liquidität der Geschäftspartner, wie Michael Pavlik in seinem Vortrag „Bonitätsprüfung digital: Geschäfte schneller und sicher abschließen“ ausführte. Welche Möglichkeiten es dazu gibt, zeigten die Account Manager Florian Hoffmann und Victor Grubestic den Besuchern des KSV1870 Stands.



Steirisches Herbstfest: Sturm, Kastanien und viel gute Laune

Bei strahlendem Sonnenschein lud René Jonke zum schon traditionellen Netzwerken in den von ihm geleiteten KSV1870 Standort in Graz. Zahlreiche Geschäftspartner, Kunden, KSV1870 Mitglieder, Richter, Anwälte und viele mehr fanden sich ein, um mit dem KSV1870 Team auf eine gute Zusammenarbeit anzustoßen. Der erste Sturm konnte dabei verkostet werden, und die steirischen Schmankerln fanden reißenden Absatz. Neben den vielen steirischen Gästen konnte René Jonke auch eine Gruppe aus der Zentrale Wien, allen voran den Geschäftsführer des Kreditschutzverband von 1870, Ricardo-José Vybiral, begrüßen sowie seine Kollegin aus Klagenfurt, Standortleiterin Barbara Wiesler-Hofer.

Zahlreiche Gäste folgten der Einladung. Mit dabei waren:

Alexander Kamitz und Bernhard Lackner,
PRISMA Die Kreditversicherung
Christoph Kovacic und Bernd Liebming,
Junge Wirtschaft Steiermark

Björn Lobenwein und Helga Wittrich, Coface
Reinhard Herzog,
BE-WO Wohnbau- und Grundstücksverwertungs GmbH
Roland Baumann und Herwig Bruckmann,
Wo & Wo Sonnenlichtdesign GmbH & Co KG
Elisabeth Reithofer und Martina Schmidt-Kloiber,
SECURITAS Sicherheitsdienstleistungen GmbH
Christian Schöllnhammer,
APS Austria Personal Service Group GmbH
Raimund Koch, PSC Public Software & Consulting GmbH
Rudolf Grünbichler, Campus 02 – Lehre & Forschung –
Fachbereichskoordinator Wirtschaftsrecht
Markus Himmelbauer, WENZEL LOGISTICS GmbH
Jörg Seiler, Holding Graz
Markus Kainer und Paul Wessly,
VPZ Verpackungszentrum GmbH
Franz Hierzmann, Hierzmann Transporte GmbH
Jörg Süßenbacher, G. Völkl Gesellschaft m.b.H.



Wer zählt die Häupter, nennt die Namen ...

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



1. René Jonke / 2. Klaus Schaller / 3. Gabriel Thaler / 4. Ricardo-José Vybiral / 5. Günther Fasching / 6. Hans-Georg Kantner / 7. Alexander Klikovits

RENÉ JONKE¹

Standortleiter KSV1870 Graz, hielt am 25. Oktober vor rund 65 Schülern der BHAK Judenburg einen Vortrag zum Thema „Krisenmanagement“.



RICARDO-JOSÉ VYBIRAL⁴

Geschäftsführer KSV1870, referierte am 25. September vor den Gästen des Rotary Clubs zum Thema „Wie kreditwürdig ist Österreich“. Und am 24. Oktober lud das CONSULTATIO-Team zum „FrühstücksRaum“. In dessen Rahmen beantworteten Ricardo-José Vybiral und **Günther Fasching⁵**, Leiter Data Center Business & Consumer, Fragen wie „Was weiß der KSV1870 über Ihr Unternehmen?“ oder „Wie beeinflusst das Rating den Unternehmenserfolg?“.

HANS-GEORG KANTNER⁶

Leiter KSV1870 Insolvenz, gab am 8. September auf Einladung von ARGE Eigenheim den rund 180 Besuchern einen Überblick zum neuen Privatkonkursrecht.

ALEXANDER KLIKOVITS⁷

Insolvenzexperte KSV1870, hielt am 13. Oktober vor zwölf Mitarbeitern der IEF-Service GmbH einen Vortrag zum Thema „Die Angemessenheit von Zahlungsverträgen aus Sicht des Gläubigerschutzverbandes“.

QUER GELESEN

Wirklich wahr!



In der heutigen Zeit wird man von Zahlen, Daten und Fakten überflutet. Viele dieser Nachrichten entsprechen jedoch nicht der Wahrheit. Doch wie erkennt man, ob es sich um Fake News oder Fakten handelt? Diese und weitere Fragen beantwortet Simon Hadler in seinem neuen Buch

„Wirklich wahr! Die Welt zwischen Fakt und Fake“.

Simon Hadler

Wirklich wahr!

Die Welt zwischen Fakt und Fake

Verlag: Deuticke

272 Seiten, flexibler Einband, 2017

Preis: EUR 22,70

ISBN: 978-3-552-06350-1

Das Digital



Wir können mit Daten den Markt neu erfinden und Wohlstand für alle schaffen – so die These der Publikation. Big Data, Automatisierung und künstliche Intelligenz müssen dazu aber ihr Potenzial voll entfalten können. Wie man es schafft, eine digitale soziale Wirtschaft zu erreichen, und welche Rolle Geld und Banken dabei spielen, erläutern die Autoren in ihrem neuen Buch.

Thomas Ramge, Viktor Mayer-Schönberger

Das Digital

Markt, Wertschöpfung und Gerechtigkeit im Datenkapitalismus

Verlag: ECON

304 Seiten, Hardcover, 2017

Preis: EUR 25,70

ISBN: 978-3-430-20233-6

Prinzip kostenlos



Sie sind der Leiter eines Dienstleistungsunternehmens, wollen Ihren Marktwert erweitern und neue Aufträge generieren? Dann ist dieses Buch perfekt. Die Autorin Kerstin Hoffmann zeigt, wie die Leser zu mehr Bekanntheit und Neukunden gelangen, indem sie ihr Wissen auf intelligente Weise verschenken. Außerdem informiert die Publikation über das nötige Werkzeug, um die eigenen Strategien zu entwickeln.

Wissen verschenken – Aufmerksamkeit steigern – Kunden gewinnen

Kerstin Hoffmann

Prinzip kostenlos

Wissen verschenken – Aufmerksamkeit steigern – Kunden gewinnen

Verlag: Wiley-VCH

266 Seiten, Hardcover, 2017

Preis: EUR 24,99

ISBN: 978-3-527-50908-9

Gläubigerschutz

Kein Vertragsauflösungsschutz bei bloßem nicht bindendem Verkaufsangebot

Die Vereinbarung der Vertragsauflösung für den Fall der Eröffnung eines Insolvenzverfahrens ist unwirksam. Das setzt aber voraus, dass ein Vertrag im Sinne eines zweiseitigen Rechtsgeschäfts vorhanden ist. Liegt bei Eröffnung bloß ein Verkaufsangebot an die Schuldnergesellschaft vor, an das der Antragsteller im Insolvenzfall nicht gebunden sein will, bleibt es nicht aufrecht, womit mangels Zustandekommens eines Vertrags die für diesen vorgesehene Auflösungsvereinbarung unbeachtlich ist.

Der Kläger ist Masseverwalter im Insolvenzverfahren über das Vermögen einer Gesellschaft (Schuldnerin), die am 14. April 2011, beginnend mit 1. Mai 2011, zum Betrieb ihres Unternehmens für die Dauer von fünf Jahren eine Liegenschaft der Beklagten gemietet hatte. Der Mietvertrag sollte am 30. April 2016 durch Zeitablauf enden. Vereinbart wurde ein (vorzeitiges) Auflösungsrecht für den Fall der Eröffnung des Konkursverfahrens über das Vermögen der Schuldnerin. Darüber hinaus räumte die Beklagte der Schuldnerin im Mietvertrag eine schriftlich anzunehmende unwiderrufliche Kaufoption ein. Darin wurde nicht nur der Kaufpreis samt Wertsicherung, sondern darüber hinaus auch festgelegt, dass im Falle der Annahme des Vertragsanbots durch die Schuldnerin 50 % der von ihr als Mieterin bis zum Zeitpunkt der Annahme des Anbots bezahlten Nettomiete auf den Kaufpreis angerechnet werde. Die Kaufoption war bis 31. Jänner 2016 befristet.

Nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens und Stilllegung des von der Schuldnerin auf der gemieteten Liegenschaft betriebenen Unternehmens teilte der Kläger der Beklagten vorerst mündlich mit, dass er das im Mietvertrag enthaltene Kaufangebot annehmen wolle, um die Liegenschaft mit Gewinn für die Konkursgläubiger weiterverkaufen zu können. Die Beklagte erklärte sodann mit Schreiben vom 6. November 2015, den Mietvertrag im Hinblick auf die Eröffnung des Insolvenzverfahrens aufzulösen, und begehrte die Rückstellung der Bestandräumlichkeiten. Daraufhin erklärte der Kläger mit Schreiben vom 10. November 2015 die Annahme des im Mietvertrag erklärten Kaufanbots und behauptete die Unwirksamkeit der von der Beklagten zuvor abgegebenen Auflösungserklärung.

Der Kläger begehrte die Einwilligung der Beklagten in die Einverleibung seines Eigentumsrechts an der Liegenschaft. Die Auflösung des Mietvertrags sei nach § 25b IO unwirksam und das von ihm angenommene Kaufangebot weiter gültig.

Die Beklagte wandte ein, § 25b IO stehe der von ihr erklärten Auflösung des Mietvertrags nicht entgegen, ihr Verkaufsangebot sei vor dessen Annahme weggefallen.

Das Erstgericht gab der Klage statt. Der Mietvertrag und das Kaufangebot seien getrennt zu beurteilen. Nach § 26 Abs 2 IO sei davon auszugehen, dass die Beklagte auch nach Insolvenz des Vertragspartners weiterhin an ihr Verkaufsangebot gebunden bleibe.

Das Berufungsgericht wies das Klagebegehren ab. Der Mietvertrag und das Verkaufsangebot seien als Einheit zu betrachten, weil nicht davon auszugehen sei, dass die Beklagte die Liegenschaft auch nach Beendigung des Mietvertrags habe verkaufen wollen. Falle der Mietvertrag weg, sei auch das Verkaufsangebot unwirksam. Dem stehe § 25b IO nicht entgegen. Diese Bestimmung sei teleologisch zu reduzieren, sie stehe der Lösungsklausel nach Stilllegung des Unternehmens nicht entgegen. Zwar bleibe der Antrag der Beklagten gemäß § 26 Abs 2 IO auch in der Insolvenz der Antragsempfängerin (Schuldnerin) aufrecht, eine Ausnahme bestehe aber dann, wenn sich – wie hier – aus den Umständen ergebe, dass eine Bindung der Antragstellerin im Konkursfall nicht gewollt sei.

Die Revision des Klägers hatte keinen Erfolg.

Aus der Begründung des OGH

Die Vorinstanzen gingen zu Recht davon aus, dass das Kaufangebot, auf das sich der Kläger stützt, nach § 26 Abs 2 IO zu beurteilen ist. Nach dieser Bestimmung bleiben Anträge, die vor der Eröffnung des Insolvenzverfahrens vom Schuldner noch nicht angenommen worden sind, aufrecht, sofern nicht ein anderer Wille des Antragstellers aus den Umständen hervorgeht.

Ob dies der Fall ist, kann nur nach den konkreten Umständen des Einzelfalls beurteilt werden, weshalb insoweit regelmäßig keine erhebliche Rechtsfrage im Sinne des § 502 Abs 1 ZPO zu beantworten ist (vgl. RIS-Justiz RS0044298, RS0042776, RS0044358).

Im Hinblick auf die gebotene Beurteilung des Kaufanbots nach § 26 Abs 2 IO (Weber-Wilfert/Widhalm-Budak in Konecny/Schubert, Insolvenzgesetze § 26 KO Rz 73 f; Gamerith in Bartsch/Pollak 4 § 26 Rz 19) kann § 25b Abs 2 IO von vornherein nicht angewendet werden; dieser regelt nämlich nur die Auflösung oder den Rücktritt von Verträgen (Widhalm-Budak in Konecny, IRÄG 2010, 26; Taufner, Gesellschaftsvertragliche Ausschluss- und Aufgriffsrechte nach dem IRÄG 2010, GesRZ 2011, 157 [158]; Umlauf, Gesellschaftsvertragliche Aufgriffsrechte in der Insolvenz des Gesellschafters, NZ 2012, 289 [290]), also von zweiseitigen

Rechtsgeschäften. Andernfalls hätte § 26 Abs 2 IO keinerlei Anwendungsbereich. Die Berechtigung des hier klageweise geltend gemachten Anspruchs hängt daher nicht davon ab, ob die vom Berufungsgericht vorgenommene teleologische Reduktion von § 25b IO zu billigen ist oder nicht. Es kommt darüber hinaus auch nicht darauf an, ob die Beklagte den Mietvertrag wirksam vorzeitig auflösen konnte oder dieser in den Anwendungsbereich des MRG fällt.

Die vom Berufungsgericht aus den Umständen dieses Falls (Kaufangebot im Zusammenhang mit dem Mietvertragsabschluss und dessen Befristung bis drei Monate vor Ablauf des befristeten Mietverhältnisses) gezogene Schlussfolgerung, dass der hypothetische Parteiwille nicht auf eine vom Bestand des Mietvertrags unabhängige Ausübung der Kaufoption bzw. darauf gerichtet war, im Insolvenzfall nicht nur das Mietverhältnis allenfalls vorzeitig zu beenden (was möglicherweise nicht rechtswirksam ist), sondern im Insolvenzfall vom Wegfall der Kaufoption auszugehen, bildet jedenfalls keine vom OGH aufzugreifende Fehlbeurteilung.

ZIK 2017/190

IO: § 25b Abs 2, § 26 Abs 2
OGH 27.7.2017, 4 Ob 100/17k

Bestreitung titulierter Insolvenzforderungen / keine absolute Grenze für Verzugszinsen

Liegt einer im Insolvenzverfahren angemeldeten (im Anlassfall insbesondere auf Zahlung von Zinsen gerichteten) Forderung ein vollstreckbarer Titel zugrunde, besteht zwar allgemein und verfahrensrechtlich die Möglichkeit einer Bestreitung, es wird aber materiellrechtlich keine im Widerspruch zu den Grundsätzen der ZPO über die Rechtskraft bestehende Anfechtungsmöglichkeit eröffnet. Daher kann die bloße Behauptung der materiellen Unrichtigkeit für die Bestreitung einer titulierten Forderung nicht genügen (RIS-Justiz RS0065643; zuletzt 8 Ob 143/10b).

Lässt der Gläubiger die Zinsen bis auf den Betrag der Hauptschuld steigen, ohne seine Forderung gerichtlich geltend zu machen, stehen ihm keine weiteren Zinsen mehr zu (Verbot des ultra alterum tantum). Bei gerichtlicher Geltendmachung kann hingegen der Gläubiger ab Streitanhängigkeit neuerlich Zinsen begehren. Der mit dem Verbot des ultra alterum tantum bezweckte Schuldnerschutz tritt mit der Beendigung der den Gläubiger belastenden Säumnis in den Hintergrund. Die vom Tag der Streitanhängigkeit an neuerlich gebührenden Zinsen sind dann nicht mit der Höhe der Kapitalforderung begrenzt. Im Kern ermöglicht die Regelung

Aktuelles aus Rechtsprechung und richterlicher Praxis

dem Gläubiger, die ihn belastende Säumnis durch gerichtliche Einklagung mit der Wirkung zu beenden, dass dadurch entweder der Zinsenlauf fortgesetzt oder neuerlich in Gang gesetzt wird, sollten die Zinsen die Höhe des Kapitals im Zeitpunkt der Klage bereits überschritten haben. Eine absolute Begrenzung der Zinsenhöhe wird ungeachtet des Schutzzwecks daher nicht angestrebt.

ZIK 2017/198

IO: § 110

AGBG: § 1335

OGH 23.11.2017, 1 Ob 142/16p

Haftrücklassgarantie beim Werkvertrag: Ansprüche auf Rück- leistung verjähren in drei Jahren

Ruft der Begünstigte zu Unrecht eine Bankgarantie ab, die anstelle eines sonst vereinbarten Haftrücklasses gegeben wird, steht dem Garantierauftraggeber eine Rückforderung in analoger Anwendung der Regeln über die Zahlung einer Nichtschuld zu (1 Ob 182/98s; 5 Ob 103/11z; RIS-Justiz RS0106545). Leistungskonditionen verjähren grundsätzlich nach 30 Jahren. Allerdings unterliegt dieser Grundsatz mittlerweile zahlreichen Ausnahmen. Beim Werkvertrag soll die Ablösung des Haftrücklasses durch die Haftrücklassgarantie nach dem Parteiwillen zu keiner Verschlechterung der Rechtsposition des Werkbestellers führen (8 Ob 19/15z). Da der bei einem Haftrücklass zurückbehaltene Werklohn grundsätzlich binnen drei Jahren verjährt, hat Entsprechendes auch für die Rückforderung der zu Unrecht in Anspruch genommenen Garantiebeträge zu gelten; andernfalls wäre

der Werkunternehmer bei der Haftrücklassgarantie ohne sachlichen Grund besser gestellt als beim Haftrücklass.

Bedenken gegen die Heranziehung der kurzen Verjährungsfrist könnten insoweit bestehen, als der Bereicherungsgläubiger seine Rechtsposition – im Gegensatz zu vertraglichen Ansprüchen – weniger leicht oder gar nicht definieren kann: Der Werkunternehmer (= Garantierauftraggeber) weiß nämlich unter Umständen nicht, ob bzw zu welchem Zeitpunkt der Begünstigte die Garantie (zu Unrecht) in Anspruch nimmt. Regelmäßig wird allerdings der Garantierauftraggeber im Zeitpunkt der Auszahlung des Garantiebetrags in Kenntnis sein, oder er kann diesen Zeitpunkt beim Garantien, mit dem er vertraglich verbunden ist, erfragen. Somit liegt auch in der „Undefinierbarkeit“ der Rechtsposition des Werkunternehmers kein zwingendes Argument für die Anwendung der 30-jährigen Verjährungsfrist.

ZIK 2017/208

ABGB: §§ 1431, 1478 f, 1486 Z 1

OGH 25.11.2016, 10 Ob 62/16i

Geschäftsführer haftet un- geachtet des Verschuldens eines Mitarbeiters

Geschäftsführer einer GmbH, die ihre Obliegenheiten verletzen, haften der Gesellschaft zur ungeteilten Hand für den daraus entstandenen Schaden. Die Haftung ist eine Verschuldenshaftung. Der Geschäftsführer haftet nur für eigenes Verschulden (3 Ob 536/77). Arbeitnehmer der Gesellschaft sind weder Erfüllungs- noch

Besorgungshelfen des Geschäftsführers, sondern Gehilfen der Gesellschaft. Eine Eigenhaftung der Geschäftsführer kommt allerdings in Betracht, wenn sie ihre Organisations- und Überwachungspflichten schuldhaft verletzen.

Aus der gesamtschuldnerischen Haftung der Geschäftsführer ergibt sich, dass sich ein Geschäftsführer in der Regel nicht auf das Mitverschulden eines Mitgeschäftsführers berufen kann (3 Ob 521/84). Der haftende Geschäftsführer kann sich auch nicht auf ein Verschulden nachgeordneter Mitarbeiter der Gesellschaft als anspruchsminderndes Mitverschulden der Gesellschaft berufen. Er haftet als Nebentäter mit dem fahrlässig schädigenden Mitarbeiter der Gesellschaft gegenüber solidarisch, wenn sich die Anteile nicht bestimmen lassen (6 Ob 658/94 uva). Der Geschäftsführer kann gegen mögliche Mitschädiger Regress nehmen. Dass er dabei gegenüber Arbeitnehmern den Einschränkungen des DHG unterliegt, ändert an seiner Solidarhaftung nichts (vgl 8 ObA 24/12f).

ZIK 2017/211

GmbHG: § 25

ABGB: §§ 896, 1302

OGH 30.1.2017, 6 Ob 84/16w



forum.ksv
die Mitgliederzeitschrift
des KSV1870

→ **Jetzt inserieren!**
www.ksv.at/forumksv
T 050 1870-8056

5x
jährlich an
23.500
Unternehmen

Rechtstipps

Gesellschaftsrecht

Verschulden eines Bediensteten relevant für den Geschäftsführer einer GmbH?

Sachverhalt: Der Beklagte war selbstständig vertretungsbefugter Geschäftsführer einer Tochtergesellschaft der Klägerin. Aufgabe der Tochtergesellschaft war, die in einem Vertrag zwischen der Klägerin und der Tochtergesellschaft geregelte Verwertung nicht mehr benötigter Immobilien der Muttergesellschaft. Dafür erhielt die Tochtergesellschaft 3 % des jeweiligen Veräußerungserlöses als Provision. Im Vertrag war auch vereinbart, dass die Tochtergesellschaft sich verpflichtet, vorrangig eigene Ressourcen und Kapazitäten der Klägerin zu marktüblichen Konditionen zu nutzen. Die Klägerin forderte Schadenersatz in Höhe von rund EUR 300.000 aus dem abgetretenen Recht ihrer Tochtergesellschaft, weil der Beklagte als Geschäftsführer bei der Veräußerung einer Liegenschaft nicht die erforderliche Sorgfalt eingehalten hätte und deshalb diese Liegenschaft deutlich unter dem Verkehrswert verkauft wurde. Der Beklagte wendete unter anderem ein, dass der gegenständliche Verkauf von einem Mitarbeiter falsch vorbereitet wurde, weshalb ihn ein geringeres Verschulden treffen würde. Der OGH gab der Klage statt.

Entscheidung: Geschäftsführer sind gemäß § 25 GmbHG der GmbH gegenüber verpflichtet, die Sorgfalt eines ordentlichen Geschäftsmannes anzuwenden. Geschäftsführer, die ihre Obliegenheiten verletzen, haften der Gesellschaft für den daraus entstandenen Schaden. Diese Haftung ist eine Verschuldens- und keine Erfolgshaftung. Dabei haftet der Geschäftsführer für eigenes Verschulden. Arbeitnehmer der Gesellschaft sind weder Erfüllungs- noch Besorgungshilfen des Geschäftsführers, sondern Gehilfen der Gesellschaft. Eine Haftung der Geschäftsführer für Fehler der Arbeitnehmer kommt allerdings dann in Betracht, wenn die Geschäftsführer ihre Organisations- und Überwachungspflichten schuldhaft verletzen.

Im gegenständlichen Fall hatte ein Mitarbeiter der Gesellschaft den Verkaufsvertrag verfasst, den der beklagte Geschäftsführer las und unterschrieb. Dieser Verkaufsvertrag war weder besonders umfangreich noch komplex, weshalb auch bei nur überblicksartiger Durchsicht eindeutig erkennbar gewesen wäre, dass die Liegenschaftsbewertung nicht lege artis vorgenommen wurde. Dem Geschäftsführer hätte aufgrund des vorbereiteten Verkaufsvertrages klar sein müssen, dass die vom Mitarbeiter ermittelte Liegenschaftsbewertung

falsch oder zumindest unvollständig war. Der OGH erkannte darin zumindest einen leicht fahrlässigen Sorgfaltsverstoß des Geschäftsführers. Der OGH sprach ausdrücklich aus, dass sich der Geschäftsführer nicht auf ein Verschulden von nachgeordneten Mitarbeitern als anspruchsminderndes Mitverschulden berufen kann, da er im konkreten Fall Überwachungspflichten verletzt hat. Der Geschäftsführer musste daher den Schadenersatz zahlen.

Anmerkung: Zu beachten ist, dass sich grundsätzlich der Geschäftsführer nach § 896 ABGB gegen mögliche Mitschädiger (hier: gegenüber dem Mitarbeiter) regressieren könnte. In diesem Fall wären aber die Einschränkungen solcher Regressmöglichkeiten im Rahmen des Dienstnehmerhaftpflichtgesetzes zu beachten.

(OGH 30.1.2017, 6 Ob 84/16w)

Immobilienrecht

Provisionsanspruch des Immobilienmaklers

Sachverhalt: Der Beklagte wollte seine Liegenschaft verkaufen und wendete sich diesbezüglich an den klagenden Immobilienmakler. Im Vermittlungsauftrag zwischen den Parteien wurde festgehalten, dass der klagende Immobilienmakler Anspruch auf Vermittlungsprovision für den Fall eines Kaufabschlusses mit einem von ihm „vermittelten und namhaft gemachten“ Interessenten hat. Der Beklagte nannte dem Kläger zu diesem Zeitpunkt bereits den Namen eines der beiden Kaufinteressenten. Zur direkten Kontaktaufnahme der späteren Käufer der Liegenschaft mit dem Beklagten kam es allerdings erst aufgrund des vom klagenden Immobilienmakler übermittelten Kaufexposés, weil die Interessenten das Objekt des Beklagten beim zufälligen Vorbeigehen anhand der im Exposé enthaltenen Fotos wiedererkannten. In weiterer Folge wurden die Kaufvertragsverhandlungen ohne Einbeziehung des Maklers durchgeführt und die Liegenschaftstransaktion abgewickelt. Da der Beklagte die Provision nicht zahlen wollte, klagte der Immobilienmakler. Der Klage wurde stattgegeben.

Entscheidung: Voraussetzung für den Provisionsanspruch eines Maklers ist unter anderem der Nachweis einer verdienstlichen, für den Geschäftsabschluss adäquat kausalen Tätigkeit. Eine verdienstliche Tätigkeit liegt vor, wenn sie den Anforderungen des Vermittlungsvertrages entspricht

und ihrer Art nach geeignet ist, für den Geschäftsherrn Vertragspartner aufzufinden bzw diese zum Vertragsabschluss zu bewegen. Bei Immobilienmaklern reicht dabei die Namhaftmachung des potenziellen Geschäftspartners aus. Dies entspricht auch der Formulierung im geschlossenen Vermittlungsauftrag, da die „Vermittlung“ eines Interessenten nämlich nichts anderes bedeutet als dessen Namhaftmachung. Hinsichtlich des adäquaten kausalen Zusammenhanges ist es entscheidend, ob die an sich verdienstliche und zumindest mitkausale Tätigkeit des Immobilienmaklers für das letztlich zustande gekommene Geschäft bei wertender Betrachtung der Gesamtumstände im konkreten Einzelfall als inadäquat angesehen werden muss. Da im konkreten Fall die Kontaktaufnahme erst aufgrund des vom Makler übermittelten Verkaufsexposés erfolgte, wurde vom OGH der Anspruch auf Vermittlungsprovision bejaht.

Anmerkung: Kein Anspruch auf Vermittlungsprovision würde in Fällen bestehen, wenn das angestrebte Rechtsgeschäft erst nach dem endgültigen Scheitern der Bemühungen des Vermittlers ausschließlich aufgrund anderer Umstände, wie etwa durch die spätere Tätigkeit einer dritten Person, zustande kommt.

(OGH 29.3.2017, 3 Ob 27/17t; 3 Ob 42/17y)

Zivilrecht

Keine Verlängerung der Gewährleistungsfrist bei verdeckten Mängeln?

Sachverhalt: Die Klägerin (= Konsumentin) hat die beklagte GmbH im Jahr 2007 mit der Neueindeckung eines Dachs beauftragt. Nach ihren AGB gewährleistete die Beklagte „eine dem jeweiligen Stand der Technik entsprechende Fehlerfreiheit des Werks in Werkstoff und Verarbeitung, jedoch jeweils nur im Rahmen der von den Herstellern angegebenen Produkteigenschaften bzw im Rahmen jener Eigenschaften, die bei sachgerechter und zweckbedienter Anwendung an die Produkte gestellt werden, während der Dauer der gesetzlichen Fristen“. Die Beklagte errichtete das Dach im Oktober 2007. Im Herbst 2013 fielen der Klägerin Verfärbungen der Dachziegel auf. Diese weisen zahlreiche Risse auf, durch die Wasser eintreten kann; dadurch ist die Substanz des Dachstuhls gefährdet. Die Risse sind entweder auf einen Produktionsfehler oder auf die fehlende Eignung des Materials für die klimatischen Verhältnisse am Ort des Einbaus zurückzuführen. Die Mangelhaftigkeit

Wichtige OGH-Urteile für Unternehmen

war beim Einbau nicht erkennbar. Die Klägerin begehrte unter anderem die Verbesserung durch Neueindeckung des Dachs. Der OGH gab diesem Begehren nicht statt.

Entscheidung: Wird eine Leistung nicht vertragsgemäß erbracht, können grundsätzlich Gewährleistungsansprüche geltend gemacht werden. Gemäß § 933 ABGB verjähren diese im Regelfall zwei Jahre nach Ablieferung der Sache. Nach ständiger Rechtsprechung ist die Erkennbarkeit des Mangels bei der Ablieferung keine Voraussetzung für den Beginn des Fristenlaufs. Nur bei ausdrücklich zugesicherten Eigenschaften kann die Gewährleistungspflicht unter Umständen erst mit der Erkennbarkeit des Mangels beginnen. Hintergrund ist, dass dann, wenn das Fehlen einer ausdrücklich zugesicherten Eigenschaft während des Laufs der gesetzlichen Gewährleistungsfrist gar nicht hervorkommen kann, eine Zusicherung dieser Eigenschaft typischerweise eine stillschweigende Verlängerung der gesetzlichen Gewährleistungsfrist enthält, weil die Zusicherung sonst für den Vertragspartner weitgehend wertlos wäre. Eine solche stillschweigende Verlängerung kommt aber laut der Rechtsprechung des OGH nicht in Betracht, wenn trotzdem eine bestimmte Gewährleistungsfrist ausdrücklich vereinbart wurde. Ein solcher Fall liegt hier vor, da im Vertrag auf die „Dauer der gesetzlichen Fristen“ verwiesen wurde. Der Klage wurde nicht stattgegeben.

Anmerkung: In der Lehre ist die restriktive Rechtsprechung des OGH umstritten. Bei verdeckten Mängeln wird generell ein Hinausschieben des Fristbeginns gefordert. Dies widerspreche laut OGH aber dem klaren Gesetzeswortlaut.

(OGH 20.12.2016, 4 Ob 202/16h)

Urheberrecht

Namensnennung des Fotografen erforderlich bei Hinweis in der Metadatei?

Sachverhalt: Eine Fotografin stellte ein Porträtfoto von einem Redakteur her, der in der – von der beklagten Partei herausgegebenen – Tageszeitung zahlreiche Artikel verfasst. Dem Redakteur wurde das Foto als elektronische Datei im jpeg-Format übermittelt, wobei in den Metadaten unter anderem folgende Hinweise enthalten waren: „Autor: [Name der Fotografin]“ und „Copyright-Hinweis: [Name der Fotografin]“. Zur Illustration der Artikel des Redakteurs verwendete die beklagte Partei dieses Foto, ohne dabei den Namen der Fotografin anzuführen. Der von der Fotografin mit der Wahrnehmung ihrer Rechte beauftragte klagende Verein beantragte, der beklagten Partei zu verbieten, das Foto ohne Namensnennung der Fotografin zu veröffentlichen. Der OGH gab dem Begehren statt.

Entscheidung: Gemäß § 74 Abs 3 Urheberrechtsgesetz wird dem Hersteller eines Lichtbildes das Recht eingeräumt, jedem anderen die Verbreitung und Vervielfältigung von Lichtbildern ohne die Bezeichnung des Herstellers zu untersagen. Dieser Anspruch setzt voraus, dass sein Wunsch, auf allen Ausfertigungen seine Bezeichnung anzubringen, auf objektive Weise in enger Verbindung mit dem Lichtbild zum Ausdruck gebracht wird. Da nach bisheriger Rechtsprechung es als ausreichend erachtet wurde, wenn der Name zB auf die Umhüllung der Negativfilme oder auf der Rückseite von Papierabzügen geschrieben wird, folgte der OGH, dass es im Wesentlichen dem Anspruchsgegner beim normalen Lauf der Dinge möglich

sein muss, bei der Vervielfältigung vom Namen des Herstellers Kenntnis nehmen zu können. Bei einem digitalen Lichtbild ist das laut OGH über die Metadaten möglich, wo zB neben dem Datum auch gewisse Zahlenwerte zum Foto oder eben der Name des Fotografen hinterlegt werden kann. Im Ergebnis schaffen somit auch Hinweise in den Metadaten eine ausreichende Verbindung zum digitalen Bild und bekunden das Recht nach § 74 Abs 3 Urheberrechtsg. Dem Begehren des klagenden Vereins wurde stattgegeben.

(OGH 28.3.2017, 4 Ob 43/17b)

Zur Verfügung gestellt von
Rechtsanwälte Andréewitch & Simon, Wien.

Jederzeit und überall abrufbar.

Informieren Sie sich mit der „ZIK digital“ auch über Smartphone & Tablet über aktuelle Themen und Rechtsprechung.

 LexisNexis®



Zusätzliche
digitale
Inhalte!

**Jahresabonnement 2018
für KSV1870 Mitglieder
um nur € 203,- (statt 239,-)**

Bestellen Sie unter:

Tel.: (01) 534 52-0

Fax: (01) 534 52-141

E-Mail: kundenservice@lexisnexis.at

Jetzt einsteigen: zik.lexisnexis.at

Steuertipps

VwGH zu einer Einbringung gemäß Art III eines Betriebsgebäudes mit Zurückbehaltung des Grund und Bodens

Soll im Rahmen einer Einbringung gemäß Art III UmgrStG ein Betriebsgebäude ohne Grund und Boden als Baurecht eingebracht werden, ist nach bisheriger Ansicht der Finanzverwaltung der Abschluss eines Baurechtsvertrages entweder im Einbringungsvertrag oder gleichzeitig mit Abschluss des Einbringungsvertrages notwendig. In seinem Erkenntnis vom 1. Juni 2017, Ro 2015/15/0034, sprach dagegen der VwGH aus, dass es in diesem Fall einer Grundbucheintragung des Baurechts bis zum Abschluss des Einbringungsvertrages bedarf. In der Praxis führt diese Sichtweise zu erheblichen Problemen in der Umsetzung.

Aus steuerplanerischer Sicht ist in vielen Praxisfällen die Übertragung eines Einzelunternehmens auf eine Kapitalgesellschaft sinnvoll. Art III des Umgründungssteuergesetzes („UmgrStG“) ermöglicht dabei unter bestimmten Voraussetzungen eine steuerneutrale Einbringung ohne Aufdeckung der stillen Reserven. Das UmgrStG sieht dabei auch die Möglichkeit vor, Entnahmen aus dem zu übertragenden Vermögen zu tätigen oder Vermögen teilweise zurückzubehalten. Bei derartigen Betriebseinbringungen wird von den Steuerpflichtigen in der Praxis oft die Zurückbehaltung der gesamten Liegenschaft (inkl nachfolgender Vermietung an die Kapitalgesellschaft) oder manchmal auch die Zurückbehaltung nur des Grund und Bodens gewünscht.

1. Voraussetzungen für die Einbringung eines betrieblich genutzten Gebäudes nach Ansicht der Finanzverwaltung

Bei einer Einbringung nach Art III UmgrStG ist eine betrieblich genutzte Liegenschaft eines Einzelunternehmers, der seinen Gewinn nach § 5 Abs 1 EStG ermittelt, grundsätzlich Teil des einzubringenden Vermögens, wenn sie zur Gänze oder zu mehr als 80 % betrieblichen Zwecken dient, sofern nicht von einer Zurückbehaltung gemäß § 16 Abs 5 Z 3 EStG Gebrauch gemacht wird. Der Einbringende hat grundsätzlich die Möglichkeit (vgl auch UmgrStR 2002 Rz 694)

- die gesamte Liegenschaft (Grund und Boden samt Gebäude) (Entnahmetatbestand) oder
- (nur) Grund und Boden

zurückzubehalten.

Soll nur Grund und Boden zurückbehalten werden und folglich nur das Gebäude eingebracht werden, ist der Abschluss eines entsprechenden Baurechts- oder eines grundbücherlich eingetragenen Dienstbarkeitsvertrages notwendig (vgl UmgrStR 2002 Rz 694), die den in den UmgrStR vorgegebenen Kriterien entsprechen müssen (vgl UmgrStR 2002 Rz 694a, 694b). Für den Fall der Einbringung eines Gebäudes mittels Baurecht muss mit der übernehmenden Körperschaft entweder im Einbringungsvertrag oder gleichzeitig mit Abschluss des Einbringungsvertrages ein Baurechtsvertrag nach den Vorschriften des Baurechtsgesetzes abgeschlossen werden (vgl UmgrStR Rz 2002 694a).

2. VwGH 1.6.2017, Ro 2015/15/0034

2.1. Sachverhalt

In dem Rechtsmittelverfahren handelte es sich um folgenden Sachverhalt:

Der Revisionswerber (Rw) betrieb ein aus zwei Teilbetrieben – einer Baumschule und einem Gartencenter – bestehendes Einzelunternehmen und ermittelte seinen Gewinn nach § 5 Abs 1 EStG. Mit Einbringungsvertrag vom 8. März 2005 brachte er den Teilbetrieb Gartencenter, unter Zurückbehaltung des Grund und Bodens, in die X GmbH rückwirkend zum 31. Dezember 2004 unter Anwendung von Art III UmgrStG ein und ermittelte den Gewinn der Baumschule nachfolgend nach § 4 Abs 3 EStG.

Im Zuge einer abgabenbehördlichen Prüfung wurde festgestellt, dass eine steuerlich anzuerkennende Trennung von Grund und Boden und Gebäude im vorliegenden Fall nur durch die Einräumung eines Baurechts möglich gewesen wäre. Bei Abschluss des Einbringungsvertrages lag aber weder ein schriftlicher noch ein mündlicher Baurechtsvertrag vor (dieser wurde danach abgeschlossen und offenbar rückdatiert). Es sei daher von einer Zurückbehaltung der gesamten Liegenschaft im Restbetrieb Baumschule auszugehen. Dies führt im vorliegenden Fall zur Entnahme der Liegenschaft aus dem Betriebsvermögen (der Baumschule), da aufgrund der Umstellung auf die Gewinnermittlung nach § 4 Abs 3 EStG kein gewillkürtes Betriebsvermögen vorliegen kann.

Der Entnahmegewinn 2004 betrage rund EUR 574.000, des Weiteren wurde im Zuge der im Jahr 2005 erfolgten Entprotokollierung des Einzelunternehmens ein über sieben Jahre zu verteiler Übergangsverlust iHv rund EUR 34.000 festgestellt. Das Finanzamt folgte der

Ansicht des Prüfers und erließ entsprechende Einkommensteuerbescheide für die Jahre 2004 und 2005.

Einer Berufung des Rw gegen den Einkommensteuerbescheid 2004 gab das Finanzamt statt und hob sodann den Bescheid 2005 gemäß § 299 BAO auf. Der Entnahmegewinn der Liegenschaft sei im Jahr 2005 zu erfassen, da bis zum 31. Dezember 2004 der Gewinn des Einzelunternehmens nach § 5 Abs 1 EStG ermittelt wurde. Der Übergang auf die Gewinnermittlung nach § 4 Abs 3 EStG sei nach Ablauf des Einbringungsstichtages und somit am 1. Jänner 2005 erfolgt. Im Jahr 2005 ist daher ein Übergangsgewinn von rund EUR 540.000 zu versteuern (Entnahmegewinn abzüglich Übergangsverlust).

Gegen diesen Aufhebungsbescheid richtete sich die Berufung (nunmehr Beschwerde) des Rw mit folgenden wesentlichen Argumenten:

- Das Gebäude ist bereits im Jahr 2004 aus dem Betriebsvermögen seines Einzelunternehmens ausgeschieden, da im Zuge der Einbringung zum 31. Dezember 2004 das Gebäude auf die X GmbH übergegangen sei.
- Falls es nicht zum Übergang des Gebäudes auf die X GmbH gekommen sein sollte, wäre es bereits im Jahr 2004 (und nicht im Jahr 2005) (nur) zur Entnahme des Gebäudes gekommen, weil im Zuge der Einbringung vereinbarungsgemäß (nur) Grund und Boden beim Einzelunternehmen zurückbleiben sollte.

2.2. Erkenntnis des VwGH

Das BFG erklärte die Revision für zulässig, da noch keine Entscheidung für die Frage, ob für Zwecke der Trennung von Grund und Boden einerseits und Gebäude andererseits im Zusammenhang mit § 16 Abs 5 Z 4 UmgrStG (Verschiebetechnik) der Abschluss eines Baurechtsvertrages erst nach dem Einbringungsvertrag ausreichend ist, vorliegt. Die Rechtsfrage dürfte unseres Erachtens wohl unabhängig von der Rechtsgrundlage für die Zurückbehaltung, dh § 16 Abs 5 Z 4 UmgrStG (Verschieben zwischen Betriebsvermögen) und § 16 Abs 5 Z 3 UmgrStG (Zurückbehaltung ohne Vorliegen von Betriebsvermögen beim Einbringenden), ähnlich zu lösen sein.

Der VwGH entgegnete den Einwänden des Rw mit folgenden wesentlichen Argumenten:

Nach der ständigen Rechtsprechung des VwGH bilden Gebäude mit dem Grund und Boden ein einheitliches Wirtschaftsgut. Das Eigentum

Neuigkeiten und Änderungen im Steuerrecht

am Grund und Boden fällt (im Allgemeinen) mit jenem am Gebäude zusammen. Mit Grund und Boden ist damit auch das Gebäude (aufgrund der missglückten Trennung) zurückbehalten worden. Aufgrund des Übergangs der Gewinnermittlung nach § 5 Abs 1 EStG auf § 4 Abs 3 EStG, der unstrittig nach dem Einbringungsstichtag und somit zum 1. Jänner 2005 erfolgte, waren allfällige stille Reserven im Jahr 2005 zu erfassen.

Bezugnehmend auf den Einwand des Rw, die Einbringung des Gebäudes in die X GmbH sei geglückt, entgegnet der VwGH, dass ein Baurecht gemäß § 5 BauRG erst durch die Eintragung im Grundbuch entsteht. Da im vorliegenden Fall weder bis zum Einbringungsstichtag noch bis zum Abschluss des Einbringungsvertrages eine Eintragung erfolgte, kann das Baurecht nie Gegenstand der Einbringung gewesen sein.

Im Ergebnis sind daher die stillen Reserven der gesamten Liegenschaft abzüglich des Übergangsverlustes im Jahr 2005 zu versteuern.

3. Zusammenfassung/Conclusio

Soll ein betrieblich genutztes Gebäude ohne Grund und Boden unter Anwendung von Art III UmgrStG mittels Baurecht eingebracht werden, bedarf es nach jüngster Ansicht des VwGH bis zum Abschluss des Einbringungsvertrages einer Grundbucheintragung. Dies widerspricht der in den UmgrStR Rz 694a festgehaltenen Ansicht der Finanzverwaltung, wonach entweder im oder gleichzeitig mit Abschluss des Einbringungsvertrages (nur) ein Baurechtsvertrag abgeschlossen werden muss.

In der Praxis dürfte damit eine Unanwendbarkeit dieser Maßnahme bestehen, da faktisch der Einbringende vor Durchführung der Einbringung ein Baurecht auf sich selbst im Grundbuch eintragen müsste, was nach unserem Verständnis rechtlich nicht möglich ist. Offen ist, ob die weiteren von den UmgrStR 2002 Rz 694b vorgesehenen Möglichkeiten, die Trennung von Grund und Gebäude zu erreichen (zB Abschluss eines grundbücherlich eingetragenen Dienstbarkeitsvertrages), einen (weiterhin) gangbaren Weg darstellen.

In der Literatur und Beraterpraxis ist über die unglücklichen praktischen Folgen des Erkenntnisses bereits eine rege Diskussion entbrannt (vgl stellvertretend Wiesner, RWZ 2017, 284ff), und es bleibt zu hoffen, dass in Abstimmung mit dem Bundesministerium für Finanzen eine praktikable Lösung für diesen

häufig anzutreffenden Fall gefunden wird. Bis dahin ist bei derartigen Einbringungen sehr sorgfältig vorzugehen, um eine verunglückte Einbringung und die daraus resultierenden potenziell negativen Steuerfolgen zu vermeiden.

Die weitere Rechtsentwicklung bleibt abzuwarten.

Vorsteuerabzug bei Veräußerung einer Beteiligung

Der VwGH hat sich im Erkenntnis vom 28. Juni 2017 (Ro 2015/15/0014) vor dem Hintergrund der unechten Steuerbefreiung für Umsätze aus der Veräußerung von Beteiligungen mit dem Recht des Vorsteuerabzugs von Beratungsleistungen auseinandergesetzt. Dabei verwies der VwGH auf die ständige Rechtsprechung des EuGH und führte aus, dass ein direkter und unmittelbarer Zusammenhang zwischen den genannten Eingangs- und Ausgangsumsätzen bestehen muss. Im vorliegenden Fall bestand nach Auffassung des VwGH ein direkter und unmittelbarer Zusammenhang, da dieser aufgrund der Leistungsbeschreibung in der Rechnung der Beratungsleistung und der Tatsache, dass die Beratungsleistungen für die Beteiligungsveräußerung unerlässlich waren, gegeben war. Aufgrund der unechten Steuerbefreiung für die Veräußerung der Beteiligung war der Vorsteuerabzug für die Beratungsleistungen daher zu versagen.

Eine unternehmerisch tätige Aktiengesellschaft (Holding) verkaufte die Beteiligung an einer Tochtergesellschaft (GmbH). Der Umsatz aus dieser Veräußerung war bei der Holding gemäß § 6 Abs 1 Z 8 lit g UStG 1994 steuerfrei. Zuvor machte die AG jedoch Vorsteuern für in Zusammenhang mit der Veräußerung in Anspruch genommene Beratungsleistungen geltend. Das Finanzamt hatte diese Vorsteuern nicht anerkannt, da diese in einem direkten Zusammenhang mit der steuerfreien Beteiligungsveräußerung standen. Das BFG bestätigte einen unmittelbaren und direkten Zusammenhang zwischen der Beratungsleistung und der Anteilsveräußerung und stützte seine Argumentation maßgeblich darauf, dass der Leistungsgegenstand in der Rechnung „die laufende Unterstützung (...) im Rahmen des Verkaufsprozesses der Technologie-Gruppe für den Leistungszeitraum II–IX/05“ war. Die AG brachte in ihrer Revision gegen das Erkenntnis des BFG vor, dass – im Sinne der EuGH-Judikatur – nur dann kein Vorsteuerabzug besteht, wenn die Beratungsleistungen im unmittelbaren Zusammenhang mit der Beteiligungsveräußerung stehen. Dieser unmittelbare Zusammenhang ist gemäß EuGH nur dann gegeben, wenn die Kosten der Beratungsleistung auch in den Kaufpreis miteinfließen, was gegenständig nicht der Fall gewesen sei.

Die Revision wurde vom VwGH mit der folgenden Begründung abgewiesen: Der VwGH verwies auf die ständige Rechtsprechung des EuGH und führte aus, dass ein direkter und unmittelbarer Zusammenhang zwischen einem bestimmten Eingangsumsatz und einem oder mehreren Ausgangsumsätzen, die das Recht auf einen Vorsteuerabzug eröffnen, bestehen muss, damit der Steuerpflichtige zum Vorsteuerabzug berechtigt ist und der Umfang dieses Rechts bestimmt werden kann.

Für Dienstleistungen, die in einem direkten und unmittelbaren Zusammenhang mit dem befreiten Anteilsverkauf stünden, bestehe kein Vorsteuerabzug. Nur wenn ein solcher Zusammenhang fehle, stehe der Vorsteuerabzug zu. Nach der Rechtsprechung des EuGH treffe dies zu, wenn die mit Vorsteuer belasteten Dienstleistungen als Kostenelement eines besteuerten Umsatzes erschienen. Sei dies nicht der Fall, sei zu untersuchen, ob die Ausgaben zu den allgemeinen Aufwendungen gehörten, die mit der wirtschaftlichen Gesamttätigkeit des Steuerpflichtigen zusammenhängen. In beiden Fällen liege ein direkter und unmittelbarer Zusammenhang nur vor, wenn die Kosten der Eingangsleistungen jeweils Eingang in den Preis der Ausgangsumsätze fänden, die der Steuerpflichtige im Rahmen seiner wirtschaftlichen Tätigkeit erbringe.

Der VwGH bestätigte, dass in diesem Fall der direkte und unmittelbare Zusammenhang vorliegt, und verwies darauf, dass das BFG zutreffend aus der Beschreibung des Leistungsgegenstands in der Rechnung den benötigten Zusammenhang abgeleitet hat. Weiters führte der VwGH aus, dass die AG selbst im Beschwerdeverfahren angegeben hat, dass die Beratungsleistungen für die Beteiligungsveräußerung unerlässlich waren. Der VwGH hielt außerdem fest, dass der EuGH keine Feststellung im Hinblick auf die Frage, ob und inwieweit Kosten, die im Hinblick auf die Anteilsveräußerung anfallen, übergewälzt werden können, verlangt.

Zur Verfügung gestellt
von der KPMG Austria GmbH.

Wirtschaftsbarometer

Flops

Die „kleineren“ Fälle des Monats September dürfen uns nicht darüber hinwegtäuschen, dass es auch im Jahr 2017 – trotz einer doch guten Wirtschaftsentwicklung – durchaus Großinsolvenzen gibt. Nach wie vor ist auch die Sanierung stark, immerhin wurde die Hälfte der Fälle als Sanierungsverfahren eröffnet, womit sowohl den Gläubigern als auch den Stakeholdern des Unternehmens eine optimierte Lösung der Probleme ermöglicht wird.

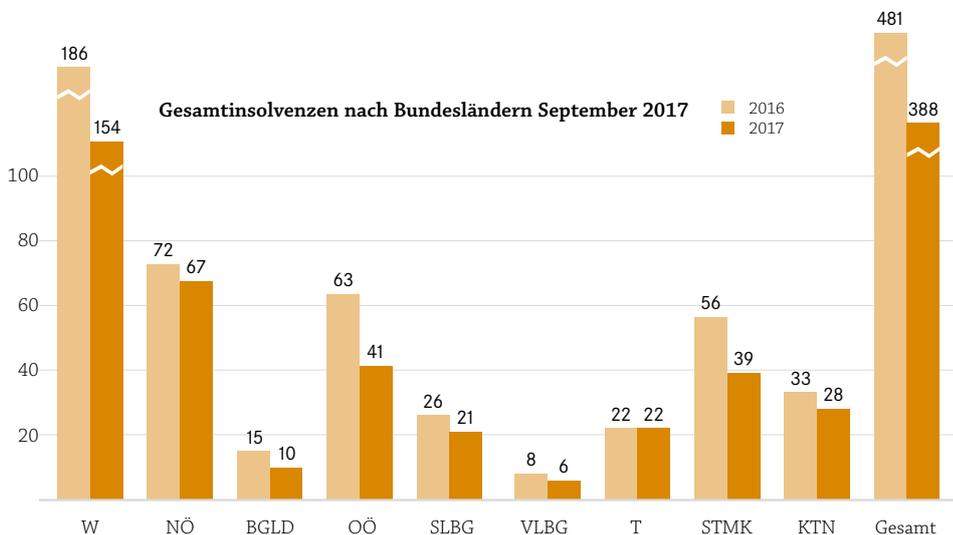
Das neue Insolvenzrecht trat stückweise in Kraft: Teile rückwirkend schon im Juni 2017, Teile am 17. Juli 2017 und am 1. August. Der Hauptteil allerdings, der den Privatkonkurs betrifft, trat am 1. November 2017 in Kraft. Demnächste ist mit einem deutlichen Anstieg der Schuldenregulierungen zu rechnen.

DIE 10 GRÖSSTEN INSOLVENZEN SEPTEMBER 2017

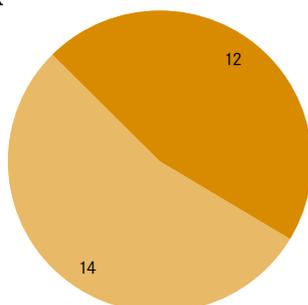
1.	Straßnitzky GmbH & Co KG	Halbenrain	SV. o. EV.	4,5 Mio.
2.	TOP-THERMAL GmbH	Ried Innkreis	Konkurs	3,0 Mio.
3.	Questers Feines GmbH	St. Sebastian	Konkurs	1,5 Mio.
	DFG Event GmbH	Korneuburg	SV. o. EV.	1,5 Mio.
5.	Legat Autohaus Seewalchen Ges.m.b.H.	Seewalchen Attersee	SV. o. EV.	1,1 Mio.
6.	NBV Natur Bau- und Verputz GmbH	Klagenfurt	Konkurs	0,8 Mio.
7.	Immobilien Autark GmbH	Gratwein-Straßengel	Konkurs	0,7 Mio.
8.	Ogris Bau GmbH	Ferlach	SV. o. EV.	0,6 Mio.
	Artner G. TrockenbaugesmbH	Wilhelmsburg	SV. o. EV.	0,6 Mio.
	AMENA BlumenhandelsgesmbH	Wien	Konkurs	0,6 Mio.

SV. o. EV. = Sanierungsverfahren ohne Eigenverwaltung

geschätzte Passiva in Mio. EUR



Aufteilung der Verbindlichkeiten, in Mio. EUR



ERÖFFNETE INSOLVENZEN, SEPTEMBER 2017

	ANZAHL	VERBINDLICHKEITEN*
Insolvenzen bis EUR 1 Mio.	210	14
Insolvenzen über EUR 1 Mio. bis EUR 5 Mio.	5	12
Insolvenzen über EUR 5 Mio. bis EUR 10 Mio.	0	0
Insolvenzen über EUR 10 Mio. bis EUR 50 Mio.	0	0
Insolvenzen über EUR 50 Mio.	0	0
Eröffnete Insolvenzen gesamt	215	26

*geschätzte Passiva in Mio. EUR

Flops & Tops in der österreichischen Wirtschaft

Tops

Der Winter geht für viele mit Kachelofen-Romantik und wohliger Wärme in den eigenen vier Wänden einher. Die heimischen Dachdecker sorgen dafür, dass der Frost draußen bleibt, und punkten bei ihren Kunden mit solider Leistung und Verlässlichkeit. Wer jetzt noch rasch die eine oder andere Reparatur durchführen lässt, ist gut beraten, das Rating der Anbieter zu prüfen. Nicht jedes Unternehmen steht so gut da wie die Top 10.

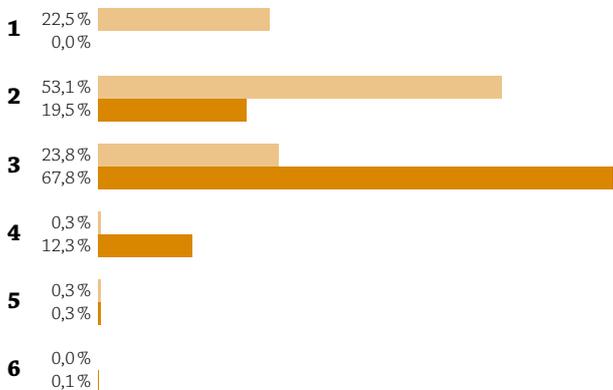
TOP 10 DER DACHDECKER

1.	Rathmanner Gesellschaft m.b.H.	Neutal	B	206
2.	Viktor Sajowitz Gesellschaft m.b.H.	Weiz	ST	240
3.	Spitzer Gesellschaft m.b.H.	Graz	ST	249
4.	DWH-Dach & Wand Huemer + Co GmbH	Langenzersdorf	N	250
5.	M. Reifetshammer, Gesellschaft m.b.H.	Wels	O	264
6.	Ing. Hans Drascher GmbH	Wien	W	265
7.	Egon Anzinger, Dachdeckerei- und Spenglerei-Gesellschaft m.b.H.	Linz	O	267
8.	Fleischmann & Petschnig Dachdeckungs-Gesellschaft m.b.H.	Klagenfurt	K	271
9.	Aigner Dach GmbH	St. Michael im Lungau	S	278
10.	Innocente Gesellschaft m.b.H.	Vorchdorf	O	279

ÖNACE-Code: 43911 Dachdeckerei. Basis der Auswertung sind Unternehmen mit mindestens EUR 9 Mio. Umsatz oder mehr als 10 Beschäftigten. Gereiht wurden Unternehmen, deren Umsatzzahlen in unserer Datenbank zuordenbar erfasst sind. Ein Anspruch auf Richtigkeit und/oder Vollständigkeit kann nicht abgeleitet werden. Stand: 30.10.2017

KSV1870 Rating-Profil

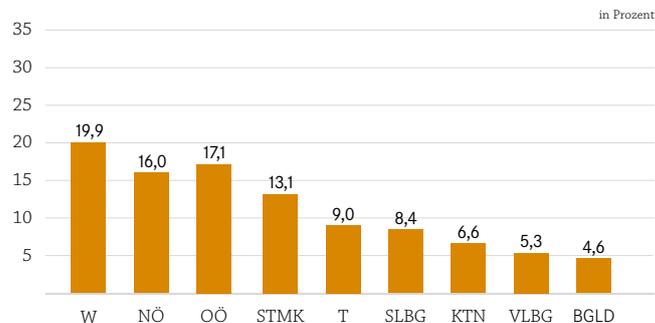
Verteilung auf KSV1870 Rating-Klassen im Vergleich zu Wirtschaft Österreich gesamt.
Bsp.: 53,1% der Unternehmen sind in Rating-Klasse 2.



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

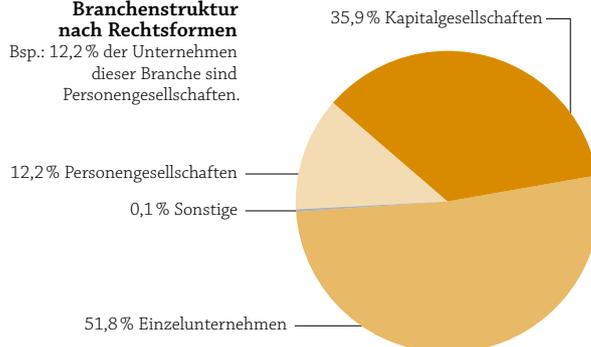
Branchenstruktur nach Bundesländern

Bsp.: 16,0% der Unternehmen sind in Niederösterreich ansässig.



Branchenstruktur nach Rechtsformen

Bsp.: 12,2% der Unternehmen dieser Branche sind Personengesellschaften.

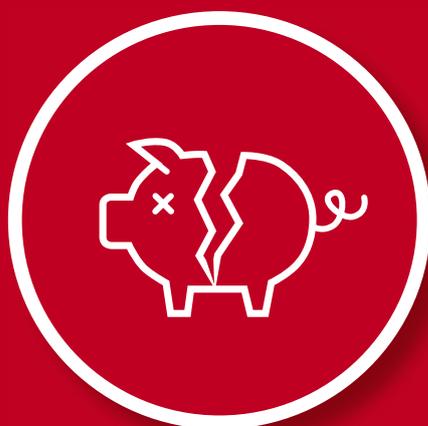


Kreditversicherung? Warum?



Stellen Sie sich vor, Sie haben einen neuen Kunden und mit ihm flattert **ein großer Auftrag** ins Haus.

Sie produzieren auftragsgemäß und **liefern pünktlich**. Äußerst zufrieden nimmt Ihr Kunde die Ware an.



Plötzlich kann Ihr Abnehmer nicht zahlen. Er ist pleite, weil sein größter **Kunde insolvent** ist.

Zum Glück sind Sie kreditversichert. PRISMA Die Kreditversicherung kommt für Ihren Schaden auf. **Ihre Liquidität ist gesichert.**

