

KSV1870

forum.ksv

DAS MEDIUM FÜR INTERNATIONALEN KREDITSCHUTZ

AUSGABE 02/2018



Was ist diese Blockchain, und wozu ist sie gut?

Forschung & Entwicklung:
Hinkt Österreich hinterher?

10 Tipps für ein professionelles
Risikomanagement



DSGVO-Assistent

Am 25. Mai kommt die DSGVO.
Sind Sie darauf vorbereitet?

Starten Sie jetzt mit unserem DSGVO-Assistent
und erstellen Sie schnell und einfach Ihr
Verarbeitungsverzeichnis.



www.ksv.at/dsgvo-assistent

KSV1870

Editorial

Liebe Mitglieder,

seit einigen Jahren gibt es kein Vorbeikommen an der Digitalisierung. Branchenübergreifend und quer über alle Gesellschaftsschichten hinweg sind wir täglich mit neuen Entwicklungen und technologischen Errungenschaften beschäftigt. So war 2017 unter anderem auch das Jahr der Kryptowährung Bitcoin. Seitdem das digitale Zahlungsmittel vergangenen November erstmals die 10.000-Dollar-Marke durchbrochen hat, ist es in aller Munde. Im aktuellen Coverartikel werfen wir einen Blick hinter die Kulissen und schauen uns an, wie die Technologie hinter Bitcoin tatsächlich funktioniert. Kryptowährung, Mikro-Payments, Smart Contracts: Klingt eigentlich alles sehr stark nach Zukunftsmusik. Ist es aber nicht. Denn das sind die Themen, die uns bereits heute und nicht erst in einigen Jahren beschäftigen.

Um zwei Fliegen mit einer Klappe zu schlagen, zerbrechen sich die Unternehmen seit einiger Zeit den Kopf darüber, Produkte und Dienstleistungen zu vereinfachen: Zum einen gilt es die Zukunft des eigenen Unternehmens erfolgreich zu gestalten,

zum anderen soll der Alltag von Kunden einfacher werden. Forschung wird dabei immer wichtiger. Auch deshalb, um den Anschluss an Innovations-Vorreiter nicht zu verlieren. Wie damit in Österreichs Betrieben umgegangen wird, wie viel die Unternehmen tatsächlich in Forschung & Entwicklung investieren und in welchen Bereichen Aufholbedarf besteht, erfahren Sie ab Seite 10.

Um für die Zukunft gerüstet zu sein, müssen gute Mitarbeiter mit an Bord sein. Dabei gilt es eines zu berücksichtigen: Der Arbeitsmarkt hat sich mittlerweile von einem Arbeitgeber zu einem Arbeitnehmermarkt entwickelt. Deshalb wird es im Kampf um die besten Führungs- und Fachkräfte immer wichtiger, sich als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren und von der Konkurrenz abzuheben. Employer Branding lautet in diesem Zusammenhang das Zauberwort. Denn damit soll es Unternehmen gelingen, für möglichst viele Menschen ein attraktiver Arbeitgeber zu sein. Näheres ab Seite 22.

Neben allen zukunftsweisenden Themen kommt die neue EU-Datenschutz-Grundverordnung mit großen Schritten auf uns zu – am 25. Mai ist es so weit. Mit dem DSGVO-Assistenten unterstützt der KSV1870 Unternehmen, damit sie alle rechtlichen Vorkehrungen zeitgerecht finalisieren können. Denn wie die vor Kurzem der Öffentlichkeit präsentierte KSV1870 Umfrage „Austrian Business Check“ zeigt, haben Österreichs Unternehmen hier noch erheblichen Aufholbedarf. Wir unterstützen im Endspurt gerne!

Ihr Hannes Frech



IMPRESSUM: Medieninhaber: Kreditschutzverband von 1870, 1120 Wien, Wagenseilgasse 7; www.ksv.at;
Herausgeber: Ricardo-José Vybíral; Verlagsort: Wien; Chefredaktion: Sandra Kienesberger;
Redaktion: Birgit Glanz, Markus Hinterberger, Michaela Kohlbacher;
Autoren dieser Ausgabe: Florian Christof, André Exner, Christine Kary, Herta Scheidinger, Sonja Tautermann;
Layout: Die Creation Werbung+Design; Lektorat: Johannes Payer

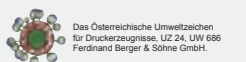


Foto: Petra Spijola



Inhalt

COVER

6 Was ist diese Blockchain, und wozu ist sie gut?

Blockchain, die Technologie hinter der Kryptowährung Bitcoin, schickt sich an, ganze Wirtschaftszweige zu revolutionieren.

AKTUELL

10 Forschung & Entwicklung: Hinkt Österreich hinterher?

Österreichs Unternehmen und der Staat stecken viel Geld in ihre Forschungsbereiche. Als Innovationsleader dürfen sich dennoch andere bezeichnen.

12 Mietrecht: Was Vermieter beachten müssen.

Die private Wohnungsvermietung ist ein wichtiger Wirtschaftsfaktor. Dabei gibt es für Vermieter und Mieter einiges zu beachten.

16 Digitale Wachstumsmärkte.

E-Commerce boomt, auch wenn der Anteil am Gesamtumsatz des Einzelhandels noch gering ist. Das größte Potenzial liegt in der Verzahnung von digitalen und stationären Vertriebsaktivitäten.

18 Flut an Insolvenzen: 2018 hat mit einem Rumppler begonnen.

Mehr als 2.700 Privatinsolvenzen im ersten Quartal bedeuten einen historischen Spitzenwert. Einen Zuwachs gibt es auch bei den Unternehmensinsolvenzen.

19 Wenn Kunden eine Spur der Verwüstung hinterlassen.

Pro Jahr entsteht durch offene Forderungen ein erheblicher finanzieller Schaden. Gezieltes Monitoring schafft Abhilfe.

20 10 Tipps für ein professionelles Risikomanagement.

Die gute Konjunktur schützt nicht vor schlechten Zahlern.

22 Employer Branding: Eine Strategie.

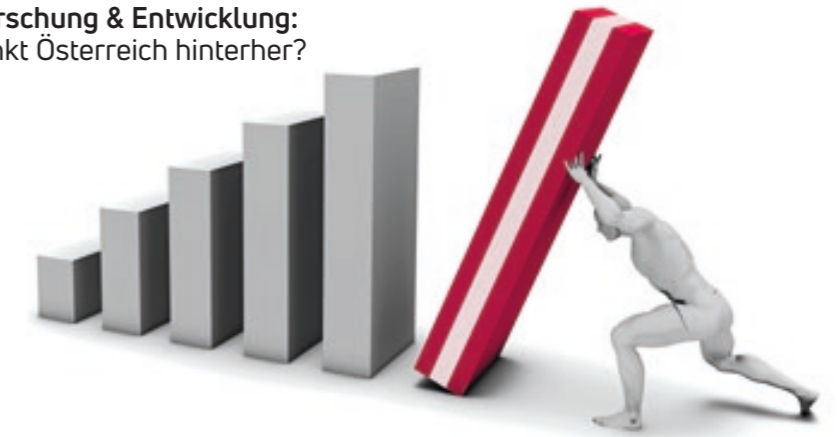
Um die besten Mitarbeiter gewinnen zu können, müssen sich Arbeitgeber von der Konkurrenz abheben.



6 Coverthema: Was ist diese Blockchain, und wozu ist sie gut?

Foto: Shutterstock (5)

10 Forschung & Entwicklung: Hinkt Österreich hinterher?



NEWS

24 Aufstieg.

Der KSV1870 besetzt zwei strategische Positionen neu.

26 EU-DSGVO-Vorbereitungen:

Trotz großer Zuversicht mangelt es an konkreten Maßnahmen. Ein Wettlauf mit der Zeit.

27 Helle Köpfe – volle Transparenz:

KSV1870 Experten schaffen Wissen und sichern Werte.

27 Quergelesen.

Neue Fachbücher, die Praxiswissen vermitteln.

28 GLÄUBIGERSCHUTZ

Aktuelles aus Rechtsprechung und richterlicher Praxis.

30 STEUERTIPPS

Neuigkeiten und Änderungen im Steuerrecht.

32 RECHTSTIPPS

Wichtige OGH-Urteile für Unternehmen.

34 WIRTSCHAFTSBAROMETER

Flops & Tops in der österreichischen Wirtschaft.



12 Mietrecht: Was Vermieter beachten müssen



22 Employer Branding: Eine Strategie



18 Flut an Insolvenzen

Foto: Petra Spiola



20 10 Tipps für ein professionelles Risikomanagement



blockchain

Foto: Shutterstock

Was ist diese Blockchain, und wozu ist sie gut?

2017 war das Jahr von Bitcoin. Die Berichterstattung darüber war geprägt von immer neuen Rekordkursen und allgegenwärtigen Warnungen. Doch was steckt hinter der digitalen Währung, und wie funktioniert die technologische Basis, auf der Bitcoin aufbaut? **TEXT:** Florian Christof

Spätestens seit Bitcoin im November zum ersten Mal die 10.000-Dollar-Marke durchbrochen hat und Mitte Dezember zeitweise mehr als 20.000 Dollar wert war, ist die Kryptowährung in aller Munde. Kaum ein anderes Thema hat Ende vergangenen Jahres für mehr Schlagzeilen gesorgt als die digitale Währung. Finanzexperten, Technologie-Nerds, Journalisten und Bitcoin-Enthusiasten sind sich allerdings immer noch uneins darüber, was Bitcoin überhaupt sein soll, welche Auswirkungen die Cyberdevise haben wird und ob das nicht alles nur ein Hype mit nahem Ablaufdatum ist. Mittlerweile haben jedenfalls die beiden großen Derivatebörsen CME und CBOE von der US-Derivateaufsicht grünes Licht bekommen und bieten Bitcoin-Terminkontrakte zum Handel an.

Die Flut an Sensationsschlagzeilen trübt jedoch den Blick auf die Technologie, die hinter Bitcoin steht: Blockchain. Diese schickt sich nämlich tatsächlich an, ganze Wirtschaftszweige zu revolutionieren und einzelne Branchen von Grund auf zu verändern. Zumindest bei diesem Aspekt sind sich die Experten einig. „Blockchain ist die Zukunft des Internets“, ist sich etwa

Harald Mahrer, ehemaliger Wirtschaftsminister und designierter Nachfolger von WKÖ-Präsident Christoph Leitl, sicher.

So funktioniert die Blockchain.

Wie aber funktioniert diese vielversprechende Technologie? Dezentral, manipulationssicher und selbstregulierend sind die Eckpfeiler der Blockchain. Die Blockchain-Variante, auf der etwa Bitcoin basiert, ist dafür entwickelt worden, Transaktionen von A nach B abzuwickeln. Jede Überweisung wird vollautomatisch in ein Online-Register eingetragen. Dieses ist dezentral gespeichert, sodass jeder Netzwerkteilnehmer eine komplette Kopie des Registers auf seinem Rechner gespeichert hat. Sicher vor Manipulationen ist die Blockchain deswegen, weil es einerseits praktisch unmöglich ist, jede dieser einzelnen Kopien des Transaktionsregisters zu bear-

Finanzexperten, Technologie-Nerds, Journalisten und Bitcoin-Enthusiasten sind sich immer noch uneins darüber, was Bitcoin überhaupt sein soll.

beiten. Andererseits wird jeder Transaktion eine bestimmte Zahlenfolge, bestehend aus 64 Zeichen, zugeordnet. Dieser Zahlenwert beinhaltet aber nicht nur die aktuelle Transaktion, sondern basiert auf allen vorherigen Transaktionen, die jemals durchgeführt wurden, und bildet somit eine Kette. Um eine Transaktion im Nachhinein zu manipulieren, müsste die Hälfte aller jemals getätigten Bitcoin-Überweisungen ebenso entsprechend verändert werden.

Vertrauen und Kontrolle.

Kontrolliert wird die Blockchain also nicht von einzelnen Personen oder Institutionen, sondern von automatisierten Rechenprozessen, die sich gegenseitig kontrollieren und das Register, sprich die Transaktionskette, verschlüsselt und verifiziert auf den vernetzten Rechnern der Teilnehmer hinterlegen. Dadurch wird es möglich, eine sichere Überweisung zu tätigen, ohne dabei auf Banken, Finanzinstitute oder andere Mittelsmänner angewiesen zu sein. „Die Blockchain ist fantastisch. Die Blockchain ist der perfekte Bürokrat, sie ist fair, kann nicht korrumpiert werden, ist vertrauenswürdig und ist auch ein perfektes

Vertriebssystem. Es wird Tausende neue Anwendungen dafür geben“, fasste es etwa Starinvestor Tim Draper, der schon sehr früh in Unternehmen wie Skype oder Tesla investierte, in einem Interview zusammen. Rein technologisch betrachtet, ist die Blockchain, auf der die digitale Währung Bitcoin basiert, nicht unbedingt der Weisheit letzter Schluss. Andere Kryptowährungen und Blockchain-Varianten sind mit ihren Technologien und Anwendungsmöglichkeiten weitaus vielversprechender als die auf simple Transaktionen beschränkte Bitcoin-Technologie.

Wie ein neues Internet.

Als zukunftsweisend gilt hier zum Beispiel das Ethereum-Netzwerk, dessen Blockchain wesentlich ausgereifter und flexibler ist. Denn über Ethereum sind Messaging- sowie Social-Networking-Anwendungen genauso möglich wie Finanzanwendungen, Mikro-Payments und sogar der Abschluss von Verträgen, sogenannten Smart Contracts. Bei diesen Smart Contracts werden Verträge zwischen zwei Parteien über die Blockchain abgeschlossen und öffentlich, dezentral und teilanonymisiert hinterlegt. Die Blockchain wird hier quasi zum Notar und segnet Geschäfte ab.

Ein einfaches Beispiel: Jemand hat Solarzellen auf dem Dach seines Hauses und produziert überschüssige Energie, welche ins Stromnetz eingespeist wird, während ein Nachbar genau in diesem Moment Energie benötigt. Solange überschüssige Energie eingespeist wird und diese von jemandem bezogen wird, fließt Geld, und zwar exakt so lange, wie die Energie gebraucht bzw. eingespeist wird. Baut nun das Energiemanagement auf der Block-

Obwohl das stark nach Zukunftsmusik klingt, haben nicht nur Energieunternehmen die Blockchain längst für sich entdeckt und loten das Potenzial der Technologie für den Energiemarkt aus.

chain auf, kann das Stromgeschäft direkt zwischen allen beteiligten Parteien mithilfe von Smart Contracts ohne Mittelsmänner vollautomatisch abgeschlossen werden. Die Abrechnung dieses Geschäfts müsste dann nicht der Netzbetreiber übernehmen und Rechnungen ausstellen, sondern könnte davon losgelöst automatisiert über die Blockchain abgewickelt werden.

Zahlreiche Pilotprojekte.

Obwohl das stark nach Zukunftsmusik klingt, haben nicht nur Energieunternehmen die Blockchain längst für sich entdeckt und loten das Potenzial der Technologie für den Energiemarkt aus. Neben bekannten deutschen Energieversorgern wie RWE, die sich an einem vollautomatisierten Bezahlmodell für das Laden von Elektroautos versuchen, hat etwa auch Wien Energie derzeit ein Pilotprojekt laufen, bei dem die neuen Möglichkeiten getestet werden. Weitere Einsatzgebiete wären etwa die Online-Werbung oder Car-Sharing-Anbieter.

Grundsätzlich wäre ein solcher „kluger Vertrag“ theoretisch in der Lage, für Rechtssicherheit zu sorgen, da er unveränderbar und nachvollziehbar ist. Beim praktischen Einsatz von Smart Contracts stellen sich – rechtlich gesehen – allerdings noch einige Fragen, etwa ob die Programmiersprache als Vertragssprache anerkannt werden kann oder wie mit Programmierfehlern umzugehen ist.

Verwaltung und Bankwesen.

Abseits von Smart Contracts birgt die Technologie Sprengkraft in sich. Zum Beispiel dann, wenn es darum geht, öffentlich

zugängliche Verwaltungsdaten verlässlich zu speichern. So könnten künftig etwa das Grundbuch, das Melde- oder ein Wählerregister mithilfe einer Blockchain gespeichert werden – eine Art transparente Datenbank. Denn etwaige Änderungen an diesen Daten wären in der Blockchain dokumentiert, nachvollziehbar und manipulationssicher.

Neben Ethereum hat etwa auch das US-amerikanische Unternehmen Ripple eine Blockchain-Technologie in der Tasche, die auf Zahlungsprotokolle für Banken spezialisiert ist. Ripple soll die Art und Weise, wie Banken Zahlungen untereinander abwickeln, revolutionieren und das international gängige Zahlungsprotokoll SWIFT ersetzen, da Überweisungen damit wesentlich schneller, kostengünstiger und sicherer sein sollen. Im Rahmen einer Partnerschaft experimentieren mittlerweile mehr als 100 Banken mit der Ripple-Technologie.

Plattform imstande sein, Millionen von Nutzern und deren Anfragen quasi in Echtzeit zu behandeln. Und genau hier liegt die große Herausforderung der Blockchain-Technologien: Skalierbarkeit. Der Zahlungsdienstleister und Kreditkartenanbieter Visa kann bis zu 24.000 Transaktionen in der Sekunde bearbeiten, während Ethereum derzeit lediglich ein gutes Dutzend und Bitcoin ungefähr fünf Transaktionen pro Sekunde schafft. Daher steht bei langfristigen und nachhaltigen Implementierungen von Blockchain-basierten Massen Anwendungen die Frage nach der Skalierbarkeit im Mittelpunkt.

Schwachpunkte.

Treibt man das Gedankenspiel von Smart Contracts und anderen dezentralen Blockchain-Anwendungen weiter, so muss die

Plattform imstande sein, Millionen von Nutzern und deren Anfragen quasi in Echtzeit zu behandeln. Und genau hier liegt die große Herausforderung der Blockchain-Technologien: Skalierbarkeit. Der Zahlungsdienstleister und Kreditkartenanbieter Visa kann bis zu 24.000 Transaktionen in der Sekunde bearbeiten, während Ethereum derzeit lediglich ein gutes Dutzend und Bitcoin ungefähr fünf Transaktionen pro Sekunde schafft. Daher steht bei langfristigen und nachhaltigen Implementierungen von Blockchain-basierten Massen Anwendungen die Frage nach der Skalierbarkeit im Mittelpunkt.

Technologie statt Spekulation.

All die Skepsis gegenüber einem möglichen digitalen Zahlungsmittelersatz durch Bitcoin und all die Warnungen vor einem Platzen der Bitcoin-Blase sollen die Sicht auf die dahinterliegende Technologie nicht vernebeln. Denn bei den verschiedenartigen Anwendungsmöglichkeiten und dem weitreichenden Potenzial der Blockchain geht es weit weniger um kurzfristige Spekulationsgewinne als vielmehr um langfristige technologische Umbrüche. ■

KRYPTOWÄHRUNG: WAS IST DAS?

Eine Kryptowährung ist Geld in Form eines digitalen Zahlungsmittels. Mithilfe einer kryptografischen Verifizierung wird ein verteiltes, dezentrales und sicheres Zahlungssystem realisiert, das zumeist auf der Blockchain-Technologie aufbaut.

Bitcoin zählt zu den ersten öffentlich gehandelten Kryptowährungen. Bitcoin wird in dieser Art seit 2009 gehandelt. Mittlerweile sind zahlreiche weitere Kryptowährungen in Erscheinung getreten und werden innerhalb ihrer Plattformen (z. B. Ethereum oder Ripple) zum Austausch von Werten verwendet. Insgesamt gibt es inzwischen mehr als 3.000 Kryptowährungen, die zusammengerechnet eine Marktkapitalisierung von mehr als 500 Milliarden Dollar erreichen.

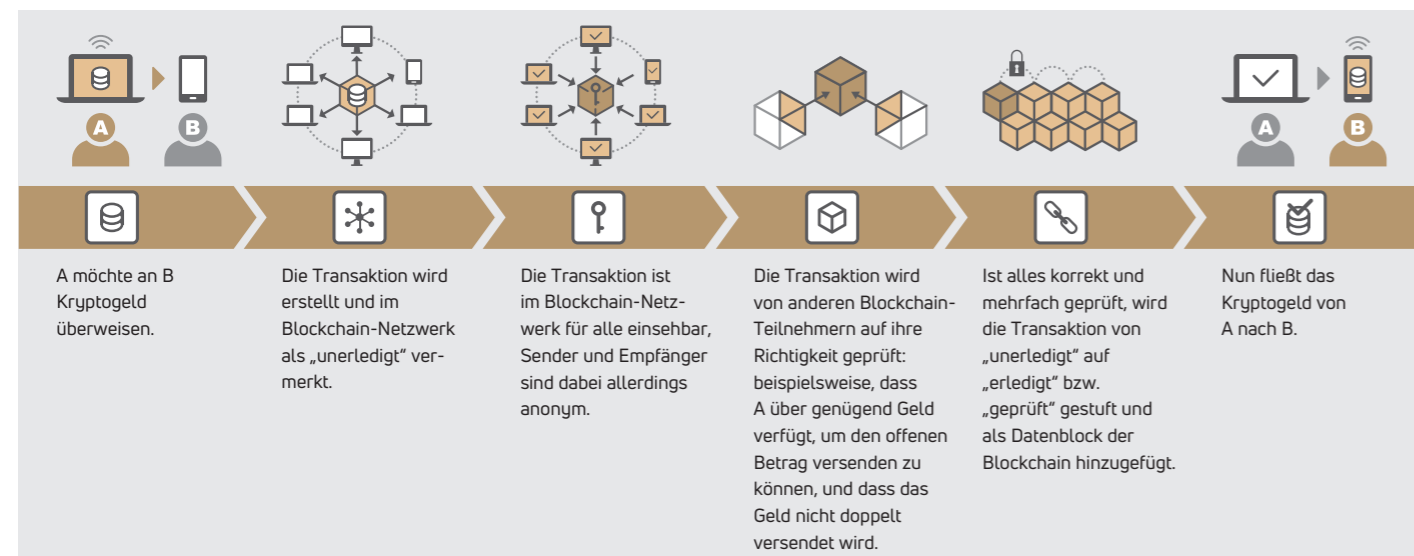


Foto: Shutterstock

Forschung & Entwicklung: Hinkt Österreich hinterher?



Die Unternehmen und auch der Staat stecken viel Geld in Forschung & Entwicklung – dennoch sind wir in Sachen Innovationsleader international abgeschlagen. TEXT: Sonja Tautermann

Sieht man sich die Zahlen an, so müsste Österreich in Sachen Forschung & Entwicklung mit Top-Nationen mithalten können: Mit einer Forschungsquote von 3,12 Prozent des Bruttoinlandsproduktes (BIP) lagen wir 2015 im EU-Vergleich an zweiter Stelle, gleich hinter Schweden mit 3,26 Prozent. Zum Vergleich: 2014 betrug die Forschungsquote in Korea 4,29 Prozent, Japan schaffte 3,59 und die USA kamen auf 2,73 Prozent. Auch bei der Unternehmensförderung erreicht Österreich unerwartet Spitzenwerte. Während die Alpenrepublik 0,27 Prozent des BIP investiert, liegt die Quote bei führenden Innovationsländern zwischen 0,07 und 0,17 Prozent, so die OECD.

Nachholbedarf.

Dennoch zeigt eine Studie des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung (WIFO), dass es in Sachen Forschung & Entwicklung Nachholbedarf gibt. Innovationsleistung wird in der WIFO-Studie an der Fähigkeit gemessen, zur höchsten Leistungsgrenze (Frontier) in den vier Bereichen Wissenschaft, Technologie, Innovation und Wirtschaft beitragen zu können. Schlecht sieht es dabei in Sachen Grundlagenforschung (Wissenschafts-Frontier) aus: Hier erreicht Österreich nur 69 Prozent der Leistung von Innovationsführern wie Dänemark, Deutschland oder Finnland. Im Bereich der ange-

wandten Forschung und bei Erfindungen (Technologie-Frontier) sind es 86 Prozent, bei der Umsetzung von neuem Wissen in wirtschaftliche Aktivitäten (Innovations-Frontier) liegen wir bei 88 Prozent. Am positivsten bewertet wurden die Verbesserung der Marktposition in bestehenden industriellen Stärken (98 %) sowie die heimische Produktivität (Wirtschafts-Frontier) mit 94 Prozent.

„Es ist schön, Förderprogramme zu haben. Doch die Förderung nützt nur, wenn die Unternehmen auch den Mut haben, die daraus entstehenden Ergebnisse umzusetzen.“

Doch woran liegt es, dass Österreich hinterhinkt? Laut WIFO-Experte Jürgen Janger fördern die führenden Länder Innovation anders als Österreich. So erreichen die Hochschulausgaben pro Kopf bei uns nur 85 Prozent des Niveaus der Innovationsführer. Im Bereich der wettbewerblichen Finanzierung der Universitäten sind es gar nur 40 Prozent. Eine weitere, von der Österreichischen Forschungsförderungsgesellschaft FFG beauftragte WIFO-Studie zeigt, dass etwa zwei Drittel der neu zugesagten Förderungen an Unternehmen vergeben werden. Forschungseinrichtungen erhalten

rund 17 Prozent der Gesamtförderung, an die Hochschulen gehen nur 13 Prozent.

Anders fördern.

Dass verstärkt Unternehmen gefördert werden, hat natürlich seinen Grund: „F&E durchführende Unternehmen schaffen mehr Arbeitsplätze, haben ein höheres Umsatz- und Investitionswachstum und optimistischere Investitionspläne“, so Studienautor Martin Falk über die WIFO-Studie. „Die Förderungen sind sehr hoch. Die Möglichkeiten, die Wirksamkeit der Förderungen zu prüfen, ist im europäischen Vergleich aber sehr schlecht“, sagt Janger. Hinsichtlich der Effizienz, mit der Forschungsanstrengungen in wirtschaftliche Effekte umgesetzt werden, liege Österreich im Mittelfeld der Europäischen Union. „Es ist schön, Förderprogramme zu haben. Doch die Förderung nützt nur, wenn die Unternehmen auch den Mut haben, die daraus entstehenden Ergebnisse umzusetzen“, so Robert Woitsch, Mitglied der Geschäftsführung der BOC Asset Management GmbH.

Finanziert durch Unternehmen.

Die heimische Forschung & Entwicklung wird größtenteils von den Unternehmen selbst finanziert (siehe Kasten). Dabei herrscht eine hohe Konzentration: Von den rund 3.500 Unternehmen, die in der F&E-Statistik als Forschungsbetreiber

erfasst sind, kamen 2015 jene 47 Unternehmen mit den höchsten F&E-Ausgaben für die Hälfte aller F&E-Ausgaben auf. Der österreichische Patentkaiser (2016: 137 Patentmeldungen) ist der steirische Automobilzulieferer AVL List. Rund 10 Prozent des Umsatzes werden in eigenfinanzierte Forschungsprojekte gesteckt, aktuell besonders im Bereich von CO₂-neutralen Antriebssystemen sowie der Elektrifizierung und Automatisierung der Antriebe. Mit dem heimischen Portfolio an Instrumenten der Forschungsförderung ist man sehr zufrieden. „Was aber schwierig ist in Österreich: Aufgrund zahlreicher, an sich positiver politischer Initiativen werden sehr viele Forschungsprogramme entwickelt, die manchmal auch sehr ähnliche Themen ansprechen. Da aber das Geld leider nicht aus Füllhörnern fließt und damit das Gesamtfördervolumen mit der Vielzahl an neuen Programmen nicht Schritt halten kann, stagnieren oder sinken die verfügbaren Fördersummen pro Themenbereich“, sagt Peter Prenninger, Corporate Research Coordinator der AVL List GmbH.

Begrenzte Fördermittel.

Trotzdem sollte die Grundlagenforschung nicht vernachlässigt werden, wie Horst Bischof, Vizerektor für Forschung an der TU Graz, erklärt: „Sie ist als Unter-

fütterung für Dinge wichtig, die später umgesetzt werden können. Wir könnten viel mehr Auftragsforschung abwickeln, wenn mehr Geld für die Grundlagenforschung da wäre. Denn um Projekte qualitativ abwickeln zu können, brauche ich eine Stammmannschaft.“ Eine ideale Konstellation an der TU Graz wäre aus seiner Sicht je ein Drittel für Grundlagenforschung, angewandte Forschung und Auftragsforschung, um am Markt zu bestehen. Das Drittel im Bereich der Grundlagenforschung sei so aber leider nicht vorhanden.

Hochschulen fördern.

Die WIFO-Studie plädiert dafür, verstärkt Geld in den Hochschulbereich zu stecken, wodurch sich diese Investitionen mehrfach rechnen würden: „Sie erhöhen auch die Wahrscheinlichkeit der Umsetzung von Wissen in universitäre Unternehmensausgründungen“, so Janger. Ein Beispiel für eine solche erfolgreiche Gründung ist das universitäre Spin-off Lithoz: Mit dem LCM-Verfahren (Lithography-based Ceramic Manufacturing) können keramische Bauteile präzise gefertigt werden. „Lithoz ist es als erstem Unternehmen weltweit gelungen, eine additive Fertigungstechnologie für Hochleistungskeramik zu entwickeln, die den hohen Ansprüchen der Industrie entspricht. Das heißt aber auch,

dass es derzeit keine Experten auf diesem Gebiet gibt, die man für Unternehmen wie Lithoz rekrutieren kann. Die Vernetzung von Ausbildung und Nachwuchsförderung ist daher essenziell“, so Johannes Homa, CEO der Lithoz GmbH. ■

FORSCHUNG & ENTWICKLUNG: HAUPTSÄCHLICH VON UNTERNEHMEN FINANZIERT

Der Anteil von Österreichs Unternehmen an der Finanzierung von Forschung & Entwicklung ist hoch:

Bruttoinlandsausgaben für Forschung & experimentelle Entwicklung (F&E) in Österreich 2017:

- 48,2 % Unternehmenssektor
- 36 % öffentlicher Sektor
- 15,4 % Ausland*
- 0,4 % privater gemeinnütziger Sektor

Insgesamt: 11.325,42 Millionen Euro

* Ausländische Unternehmen sowie Rückflüsse aus EU-Forschungsprogrammen inkludiert.
Quelle: Statistik Austria, F&E-Globalschätzung 2017 (Stand: April 2017)



Mietrecht: Was Vermieter beachten müssen

Die private Wohnungsvermietung ist ein wichtiger Wirtschaftsfaktor. Laut einer Erhebung der Statistik Austria gibt es in Österreich rund 3,86 Millionen Hauptwohnsitzwohnungen (Stand 2016). 43 Prozent davon sind Mietwohnungen. Aber was ist bei der Vermietung überhaupt zu beachten? **TEXT:** Christine Kary



Wann kommt sie endlich, die lang angekündigte, grundlegende Mietrechtsreform? Wir wissen es nicht – nur, dass die neue Regierung das Thema wieder auf der Agenda hat. Das heißt aber auch: Der Status quo wird uns wohl noch eine Weile erhalten bleiben. Für Vermieter und alle, die es werden wollen, rentiert es sich daher nach wie vor, sich mit den derzeit geltenden Bestimmungen auseinanderzusetzen. Hier, als erster Überblick, sieben wichtige Grundregeln.

Wann gilt das Mietrecht?

Immer dann, wenn ein Mietvertrag besteht. Klingt simpel, ist es aber nicht zwangsläufig: Abgrenzungsprobleme

kommen häufiger vor als vielleicht angenommen. Etwa wenn eine Wohnung von Familienangehörigen des Eigentümers genützt wird, die nur die Betriebskosten und vielleicht noch einen minimalen Anerkennungs-zins zahlen. Fehlt eine klare Vereinbarung, weiß man dann oft nicht, ob die Bewohner als Mieter mit allen gesetzlichen Rechten anzusehen sind – oder ob sie die Wohnung bloß bis auf Widerruf benützen dürfen. Solange sich alle gut vertragen, spielt das meist keine Rolle. Aber wenn zum Beispiel über Sanierungskosten gestritten wird – oder gar, wenn der Eigentümer seine vier Wände wieder für sich haben möchte –, sind Probleme vorprogrammiert. Denn, wie jeder Vermieter weiß: „Echte“ Mieter haben eine starke Rechtsposition. Und man wird sie nicht so leicht wieder los.

Wichtig zu wissen: Allein die Tatsache, dass es keinen schriftlichen Mietvertrag gibt, besagt noch nichts. Auch ohne einen solchen kann ein Mietverhältnis vorliegen

Abgrenzungsprobleme kommen häufiger vor als vielleicht angenommen. Etwa wenn eine Wohnung von Familienangehörigen des Eigentümers genützt wird, die nur die Betriebskosten zahlen.

– dafür reicht eine bloß mündliche Einigung über den Mietgegenstand und den Mietzins. Will man also jemandem seine Wohnung nicht vermieten, sondern nur bis auf Widerruf gegen Kostenersatz zur Verfügung stellen, sollte man das – aus Beweisgründen am besten schriftlich – vereinbaren.

Gilt das Mietrechtsgesetz (MRG) für alle vermieteten Immobilien?

Grundsätzlich gilt das MRG für die Vermietung von Wohnungen, Wohnungsteilen sowie Geschäftsräumen. Ausgenommen sind Ein- und Zweifamilienhäuser (auch mit separatem Dachausbau), wenn der Mietvertrag ab 1. Jänner 2002 abgeschlossen wurde. Für solche Mietobjekte gelten nur die allgemeinen Regeln des ABGB – was für den Vermieter insgesamt günstiger ist. Es gibt auch noch weitere Ausnahmen: unter anderem Ferienwohnungen, Dienst- oder Werkswohnungen, Beherbergungsbetriebe oder Heime.

Bei einer „normalen“ Wohnungs- oder Geschäftsraummieta muss man allerdings davon ausgehen, dass das MRG zumindest teilweise zur Anwendung kommt.

Befristet oder unbefristet vermieten?

Vermieter vereinbaren gern Befristungen, weil der Vertrag dann ein Ablaufdatum hat. Bei Verträgen, auf die – ganz oder teilweise – das MRG anwendbar ist, kann das von Vorteil sein: Denn wird ein solcher Vertrag auf unbestimmte Zeit abgeschlossen, verschafft das dem Mieter eine starke Rechtsposition. Der Vermieter kann einen solchen Vertrag nur bei Vorliegen eines gesetzlichen Kündigungsgrundes auflösen. Es kann allerdings auch Fälle geben, in denen sich eine Befristung als nachteilig erweist: Solange die Frist läuft, kann man einen solchen Vertrag nämlich meist gar nicht kündigen, auch nicht, wenn ein Kündigungsgrund vorliegt. Es sei denn, man hätte ausdrücklich ein Kündigungsrecht für den Vermieter vereinbart.



Fotos: Shutterstock (2)

Regeln für befristete Mietverträge.

Befristungen – und genauso befristete Vertragsverlängerungen – müssen schriftlich vereinbart werden, sonst sind sie unwirksam, und der Mietvertrag gilt als unbefristet.

Bei befristeten Wohnungsmietverträgen ist zudem Folgendes zu beachten: Ab 7. Juli 2000 geschlossene Verträge können nur auf mindestens drei Jahre befristet bzw. verlängert werden. Längere Laufzeiten sind uneingeschränkt möglich, kürzere jedoch nicht. Vereinbart man zum Beispiel ein Jahr Laufzeit, ist das ungültig, und es entsteht ein unbefristetes Mietverhältnis. Bei befristeten Wohnungsmietverträgen, für die das MRG gilt, ist zudem nur der Vermieter für die gesamte Laufzeit gebunden (außer es gibt eine anderslautende Vereinbarung). Der Mieter darf dagegen sehr wohl vorzeitig kündigen. Und zwar erstmals nach Ablauf eines Jahres zum Monatsletzten, wobei eine dreimonatige Kündigungsfrist einzuhalten ist. Der Mieter kann also frühestens nach 16 Monaten aus dem Mietvertrag aussteigen. Ebenfalls wichtig: Will der Vermieter den Vertrag nicht verlängern, sollte er das klar zum Ausdruck bringen. Zieht der Mieter nicht aus, muss der Vermieter binnen 14 Tagen ab Vertragsablauf die Räumungsklage einbringen. Wird das Mietverhältnis

Will der Vermieter den Vertrag nicht verlängern, sollte er das klar zum Ausdruck bringen.

nach Ablauf der Frist einfach stillschweigend fortgesetzt, gilt es beim ersten Mal als auf drei Jahre verlängert. Besteht man dann wieder nicht darauf, dass der Mieter die Wohnung räumt, entsteht ein unbefristeter Vertrag.

Kündigung eines unbefristeten Mietvertrages.

Unter Einhaltung der Kündigungsfrist kann der Mieter jederzeit den Vertrag schriftlich kündigen. Der Vermieter kann dagegen nur gerichtlich kündigen, und zwar nur dann, wenn ein gesetzlicher Kündigungsgrund vorliegt. Der wohl häufigste und wichtigste: Der Mieter bleibt die Miete schuldig. Kündigen kann man dann relativ rasch, nämlich wenn der Mieter trotz Mahnung mindestens acht Tage im Rückstand ist. Allerdings hat der Mieter dann immer noch die Möglichkeit, bis zum Ende der Gerichtsverhandlung in erster Instanz die Miete nachzuzahlen. Legt er überzeugend dar, dass ihn kein grobes Verschulden an dem Zahlungsrückstand trifft, muss das Gericht in diesem Fall die Kündigung abweisen.

Zu den weiteren gesetzlichen Kündigungsgründen zählen unter anderem: erheblich nachteiliger Gebrauch des Mietgegenstandes durch den Mieter, gänzliche Untervermietung oder Eigenbedarf des Vermieters. Auch wenn die Wohnung weder vom Mieter selbst noch von eintrittsberechtigten Personen regelmäßig benützt wird, liegt ein Kündigungsgrund vor.

Fristlose Auflösung. Ist das möglich?

Ja, und zwar vom Vermieter wie auch vom Mieter. Der Vermieter kann den Mietvertrag aus zwei Gründen ohne Einhaltung von Kündigungsfristen und -terminen beenden: Wenn der Mieter länger als einen Monat mit der Zinszahlung im Rückstand ist. Oder aber, wenn er den Mietgegenstand „erheblich nachteilig gebraucht“. Das setzt voraus, dass ein Schaden für die Substanz droht. Ein Beispiel: Der Mieter lässt die Wohnung total verwaarloosen, und es besteht die Gefahr, dass sich Ungeziefer breitmacht. Auch unerlaubte und unsachgemäße Umbauten in der Wohnung können eine sofortige Auflösung rechtfertigen. Auch einen befristeten Mietvertrag kann man in solchen Fällen vorzeitig auflösen. Und: Es genügt dafür eine einfache schriftliche oder mündliche Erklärung – oder aber man bringt sofort eine Räumungsklage ein.

Die Höhe des Mietzinses.

Wie hoch der Mietzins sein darf, hängt davon ab, um welche Art von Mietvertrag

es sich handelt. Gilt nur das ABGB (z. B. Wohnung in einem Zweifamilienhaus), ist der Mietzins grundsätzlich frei vereinbar. Dasselbe gilt für Objekte, auf die das MRG nur teilweise anzuwenden ist („Teilwendungsbereich des MRG“). Dazu zählen:

- Mietgegenstände in frei finanzierten „Neubauten“ – das sind Gebäude, die aufgrund einer nach dem 30. Juni 1953 erteilten Baubewilligung neu errichtet wurden.
- Vermietete Eigentumswohnungen in Gebäuden, die aufgrund einer nach dem 8. Mai 1945 erteilten Baubewilligung errichtet wurden.
- Dachbodenaus- oder -aufbauten, die aufgrund einer nach dem 31. Dezember 2001 erteilten Baubewilligung neu errichtet worden sind. Und ebenso nach diesem Stichtag vermietete, nicht ausgebauten Dachböden, wenn vereinbart ist, dass der Mieter sie ganz oder teilweise als Wohnung oder Geschäftslokal ausbaut.
- Zubauten zu bestehenden Gebäuden, die aufgrund einer nach dem 30. September 2006 erteilten Baubewilligung neu errichtet wurden.

Gesetzliche Mietzinsbeschränkungen gelten dagegen für alle Mietgegenstände, die in den Vollanwendungsbereich des Mietrechtsgesetzes fallen. Das betrifft einerseits vor dem 1. Juli 1953 errichtete „Altbauten“, andererseits vermietete Eigentumswohnungen in Mehrparteienhäusern mit einer vor dem 9. Mai 1945 erteilten

Baubewilligung. Auch Mietobjekte in geförderten Neubauten (z. B. Gemeindewohnungen) unterliegen Zinsbeschränkungen. Dabei gibt es unterschiedliche Regelungen: vom Kategoriemietzins, der strengsten Reglementierung, über den Richtwertmietzins mit Zu- und Abschlägen bis zum „angemessenen Mietzins“, der den größten Spielraum für die Preisgestaltung lässt. Wann was gilt, ist eine Wissenschaft für sich und würde den Rahmen dieses Artikels sprengen. Nur so viel dazu: Der Kategoriemietzins verliert faktisch immer mehr an Bedeutung. In Betracht kommt er nur bei bis 28. Februar 1994 abgeschlossenen Altmietverträgen oder bei Substandardwohnungen der schlechtesten Ausstattungskategorie D (kein Wasser oder WC in der Wohnung bzw. unbrauchbarer Zustand). ■

VORSICHT! DIE MIETNOMADEN SIND UNTERWEGS!

Sie sind der Albtraum eines jeden Vermieters schlechthin: die Mietnomaden. Denn sie haben von vornherein die Absicht, die Miete schuldig zu bleiben. Oft zahlen sie für ein, zwei Monate, stellen dann aber die Zahlungen ein. Und sind plötzlich weg – natürlich ohne Nachsendeadresse. Abhilfe kann hier der KSV1870 InfoPass, der sich als objektiver und vertrauenswürdiger Nachweis anbietet, schaffen.

Weigert sich ein Mietinteressent, einen solchen Bonitätsnachweis zu erbringen, sollten bereits die Alarmglocken schrillen. Der KSV1870 InfoPass kann ausschließlich vom Mietinteressenten selbst bestellt werden. Erhältlich ist er über www.ksv.at/infopass und kostet 22 Euro plus 7,80 Euro Porto.



Foto: Shutterstock



Fragen Sie jetzt
Mieter nach dem
InfoPass!

KSV1870 InfoPass für Mieter

Der KSV1870 liefert objektive Informationen über die finanzielle Verlässlichkeit Ihres zukünftigen Mieters. So treffen Sie schnell und sicher Ihre Mieterwahl.

Mehr Informationen unter:
ksv.at/infopass-vermieter



KSV1870

Digitale Wachstumsmärkte

E-Commerce boomt, der Anteil des Online-Geschäfts am gesamten Umsatz des Einzelhandels ist aber noch verschwindend gering. Das größte Potenzial sehen Experten gar nicht im rein digitalen Business, sondern in der perfekten Verzahnung der digitalen mit den stationären Vertriebsaktivitäten. **TEXT: Andre Exner**

Alles begann 1995 mit dem Versand von Büchern über das Internet. Heute ist der einstige Buchladen Amazon ein Bauchladen für alles, von der Gartenschere bis zur Hydraulikpresse, während Gründer Jeff Bezos zum reichsten Menschen der Welt aufgestiegen ist. Bezos hat damit aber noch lange nicht genug: Seine Vision lautet, Amazon auch in anderen Geschäftsfeldern zum globalen Marktführer zu machen. Nach dem eigenen Streamingdienst, der digitalen Assistentin Alexa und dem kassenlosen Supermarkt Go sollen demnächst Versicherungen per Mausclick kommen – und zu den Spielzeugautos im Amazon-Angebot werden sich bald echte gesellen: In einzelnen US-Bundesstaaten werden diese schon per Sattelschlepper vor die Haustür geliefert.

In Österreich werden Autos beim Autohändler gekauft. Fragt sich nur, wie lange noch: Zwei Drittel shoppen Studien zufolge bereits ständig online, besonders onlineaffin ist dabei die wichtigste Zielgruppe der kommenden Jahrzehnte – die Millennials. Und während der Umsatz des stationären Handels auf hohem Niveau stagniert, stellt der Online-Handel ständig neue Wachstumsrekorde auf. „Die 250 größten Online-Shops in Österreich erwirtschaften mittlerweile 2,5 Milliarden Euro jährlich, allein im letzten Jahr sind ihre Umsätze um 8,6 Prozent gestiegen“, sagt Rainer Will, Geschäftsführer des Handelsverbands.



Foto: Stephan Dolleschal

Rainer Will, Geschäftsführer des Handelsverbands

Enorme Potenziale.

Zwar sind auch 2,5 Milliarden Euro – ein Fünftel davon entfällt auf Amazon – angesichts der gesamten Umsätze im Handel (rund 70 Milliarden Euro) noch verschwindend gering. Doch das Potenzial ist enorm: Bereits der Blick über die Grenzen in die mit Österreich gut vergleichbare Schweiz zeigt, dass auch eine rasche Verdoppelung möglich ist. Dort werden nämlich bereits mehr als fünf Milliarden Franken an Einzelhandelsumsätzen jährlich digital erwirtschaftet, und das, obwohl Autos oder Luxusuhren auch in der Schweiz noch die Domäne des stationären Handels sind. Dass der Siegeszug des Online-Handels auch in Österreich schon schleichend begonnen hat, zeigt die Entwicklung der vergangenen Jahre: Die onlineaffinsten Shopper tätigen bereits ein Viertel ihrer gesamten Einkäufe allein im Netz – noch vor zwei Jahren lag dieser Anteil erst bei etwa einem Fünftel. Die Produkte und Dienstleistungen mit dem höchsten Online-Anteil sind dabei Reisen, Tickets, Bücher, Mode und Elektrogeräte; aber auch Geschenkartikel werden zunehmend per Mausclick gekauft. Den höchsten Aufholbedarf und damit das größte Potenzial

sehen Experten bei den klassischen Produkten und Dienstleistungen des stationären Handels wie Lebensmitteln, Finanzprodukten, Möbeln, Brillen oder Sportartikeln. Denn gerade in diesen Bereichen ist die Innovationsfreude der großen Player gering: Während von den 100 größten Einzelhändlern in Österreich – angeführt von den Umsatzkaisern im Lebensmittel-Einzelhandel Rewe, Spar und Hofer – alle eine Website haben, setzen nur die wenigsten auf eigene Apps und eine Vernetzung zwischen virtueller und realer Welt.

Multichannel-Strategien gesucht.

Diese Zurückhaltung ist vor allem darauf zurückzuführen, dass traditionelle Handelsunternehmen im Internet zunächst die Bedrohung und nicht die Chance sehen, meinen Experten. Doch das ist zu kurz gedacht – denn die Zukunft liegt nicht im Gegeneinander, sondern im Miteinander: Es geht nicht darum, dass E-Commerce den stationären Handel ablöst, sondern darum, dass sich beide Bereiche perfekt verzahnen. Der Begriff dafür ist Multichannel-Strategie – die Nutzung aller möglichen Wege zum Kunden. „Die Handelswelt wird gerade neu vermessen“, sagt Martin Unger, Experte für Consumer Products & Retail beim Beratungs- und Wirtschaftsprüfungsunternehmen EY Österreich. „In Zukunft wird der Handel vor allem von Unternehmen beherrscht werden, die mehrere Kanäle verknüpfen und dem Kunden sowohl online als auch im stationären Handel ein lücken-



Foto: CBRE

Walter Wölfler, Head of Retail CBRE

loses Einkaufserlebnis bieten.“ Auch Walter Wölfler, Head of Retail des im Handelsbereich führenden Immobilienberaters CBRE, rät zur Nutzung der Möglichkeiten, die die Kombination der virtuellen mit der realen Welt bietet, denn: „Shopping ist nicht dasselbe wie Einkaufen.“ Ein Umbau der Regale in der Filiale reicht nicht aus, stattdessen braucht es die Nutzung neuer Technologien. Das können digitale Preisschilder sein, um Preise wie an der Tankstelle auch im Einzelhandel je nach Marktsituation anzupassen. Oder Sensoren, die automatisch Push-Meldungen mit speziellen Angebo-

In Zukunft wird der Handel vor allem von Unternehmen beherrscht werden, die mehrere Kanäle verknüpfen und dem Kunden sowohl online als auch im stationären Handel ein lückenloses Einkaufserlebnis bieten.

ten des Tages an die Passanten schicken. Bei der Beratung im Geschäft der Zukunft hilft dann künstliche Intelligenz, während Self-Service-Kassen die Wartezeit vor der Kasse auf null reduzieren – so wird Shopping zum Erlebnis. Auch das Einkaufszentrum der Zukunft wird von einer Ansammlung von Geschäften zum Freizeitempel, sagt Wölfler: „Ein gutes Einkaufszentrum lädt mit Food Courts, Entertainment- und Sportangeboten nicht nur zum Shoppen, sondern auch zum Verweilen ein.“

Die richtige Multichannel-Strategie zu implementieren und so als stationärer Händler das riesige Online-Potenzial zu nutzen, bedeutet zunächst teure Investitionen – auch ein Grund, warum sich große Handelskonzerne noch zieren. Doch spätestens wenn beispielsweise Amazon Go auch in Österreich startet und den täg-



lichen Einkauf ohne Kassen vom Dauerstress zum Erlebnis macht, werden sich die Ereignisse überschlagen. Denn das wichtigste Schlagwort im digitalen Business ist Disruption: Bereits eine einzige unerhörte gute Geschäftsidee reicht im Zeitalter der globalen Vernetzung aus, um den Markt aufzurollen und die Karten neu zu mischen – wie das Jeff Bezos macht. ■

DIE KSV1870 PERSONENPROFILE MIT RISKINDICATOR

Im reinen E-Commerce fehlt der direkte Kontakt zwischen Händler und Kunde. Das nutzen viele für betrügerische Aktivitäten aus, indem sie gelieferte Waren nicht bezahlen oder die Kulanz der Online-Händler missbrauchen. Ein probates Mittel, um Problemfälle im Vorfeld zu identifizieren, ist die KSV1870 Bonitätsprüfung: Auf Basis der KSV1870 Datenpools zeichnet diese ein umfassendes Bild über jeden potenziellen Kunden. Das Besondere dabei ist der KSV1870 RiskIndicator, eine Kennzahl, die das Risiko von Zahlungsauffälligkeiten darstellt und damit eine sehr gute Basis für Geschäftsentscheidungen bildet – auch aus der Ferne. Mehr auf www.ksv.at

Flut an Insolvenzen: 2018 hat mit einem Rumppler begonnen

Die Zahl der Privatkonkurse ist im ersten Quartal 2018 gegenüber dem Vorjahreszeitraum deutlich gestiegen. Einen leichten Zuwachs gibt es auch bei den Unternehmensinsolvenzen zu vermelden.

Der Jahresbeginn hat in den Insolvenzstatistiken Spuren hinterlassen. Sowohl bei den Privatkonkursen als auch bei den Unternehmensinsolvenzen sind Anstiege zu verzeichnen. Speziell die Privatkonkurse sind regelrecht durch die Decke gegangen: So haben die eröffneten Schuldenregulierungsverfahren österreichweit um mehr als 64 Prozent auf 2.776 Fälle gegenüber dem Vergleichszeitraum 2017 zugelegt. Bei den Unternehmensinsolvenzen fällt der Anstieg verhaltener aus: In den ersten drei Monaten mussten 1.349 Unternehmen (+3,9 %) Insolvenz anmelden.

Historischer Spitzenwert.

2.776 Privatinsolvenzen in einem Quartal sind ein historischer Spitzenwert. „Umgelegt auf ein ganzes Jahr, entspricht das in etwa 11.000 Privatkonkursen, wobei es so drastisch nicht kommen wird. Wahrscheinlich werden sich die Zahlen ab der Jahresmitte wieder beruhigen“, so Hans-Georg Kantner, Leiter Insolvenz beim KSV1870. Am stärksten betroffen ist neben dem Burgenland (+325 %) vor allem der

Westen Österreichs. In Tirol gab es in den ersten drei Monaten des Jahres um 164 Prozent mehr Privatinsolvenzen. In Vorarlberg ist der Anstieg mit 154 Prozent ähnlich hoch ausgefallen.

Wahrscheinlich werden sich die Zahlen ab der Jahresmitte wieder beruhigen.

Neue Rechtslage: Das Warten hat ein Ende.

Der massive Zuwachs (+195 %) der Passiva liegt auf der Hand: Viele Schuldner mit hohen Verbindlichkeiten scheinen zugewartet zu haben, bis die neue und für sie günstigere Rechtslage in Kraft getreten war. Vor allem deshalb, weil die Novelle völlig leistungsunfähigen Schuldnern und ehemaligen Selbstständigen erstmals eine reelle Chance auf Entschuldung bietet. Und das wird genutzt.

2018 bringt mehr Firmeninsolvenzen.

Neben den Privatinsolvenzen ist auch die Zahl der insolventen Unternehmen



Foto: Petra Spiola

Hans-Georg Kantner, Leiter Insolvenz beim KSV1870

gestiegen – wenn auch nicht ganz so dramatisch. Im ersten Quartal 2018 mussten 1.349 Unternehmen in Österreich Insolvenz anmelden. Für Dienstnehmer war der Jahresstart ebenfalls wenig erfreulich: 6.900 Personen waren mit der Pleite ihres Dienstgebers konfrontiert und mussten sich neue Jobs suchen – ein Plus von 68 Prozent.

Nichts Neues bei den Branchen.

In Bezug auf die Höhe der Passiva gibt es im ersten Quartal 2018 einen „Ausreißer“: Die Niki Luftfahrt GmbH hat mit 153 Millionen Euro die Verkehrsbranche auf den ersten Platz katapultiert. Auf den Plätzen dahinter befinden sich mit den unternehmensbezogenen Dienstleistungen (WW Holding AG und CTP Chemisch Thermische Prozesstechnik GmbH) und der Bauwirtschaft die üblichen Verdächtigen.

Ausblick auf das Gesamtjahr.

Nachdem die ersten drei Monate turbulent begonnen haben, bleibt der KSV1870 bei seiner Einschätzung, dass es 2018 über 9.000 eröffnete Privatkonkurse und einen leichten Zuwachs bei den Firmeninsolvenzen geben wird. „Die Häufung von großen Fällen im ersten Quartal wird sich voraussichtlich so nicht vervielfachen. Allerdings ist damit zu rechnen, dass die Insolvenzfälle mehr und größer werden“, so Kantner. ■

Wenn Kunden eine Spur der Verwüstung hinterlassen

Die finanziellen Verluste, die Kunden in Österreich hinterlassen, summieren sich auf mehr als 3,65 Milliarden Euro pro Jahr. Darauf sitzen bleiben die anderen Unternehmen. Doch so weit muss es nicht kommen. TEXT: Sandra Kienesberger

Es ist nicht gerade ein Pappenstiel: Jährlich entsteht durch Insolvenzen hierzulande ein finanzieller Schaden von 2,3 Milliarden Euro – betroffen davon sind größtenteils Unternehmen, die sich nicht durch Sicherheiten schützen konnten. Hinzu kommen Rechnungen in der Höhe von 1,35 Milliarden Euro, die selbst nach versendeten Zahlungserinnerungen und Mahnungen nicht bezahlt werden. „Durch Quotenzahlungen bei Insolvenzen und die Betreuung offener Forderungen durch Spezialisten fließt zwar ein Teil in die Kassen der Unternehmen zurück, doch das kann die Verluste bei weitem nicht wettmachen“, so Ricardo-José Vybiral, Vorstand der KSV1870 Holding AG. „Dabei kann die Frage, ob sich ein Geschäftspartner zu einem Risiko entwickelt oder nicht, lange vorher geklärt werden. Und zwar durch ein Bonitätsmonitoring, das 365 Tage im Jahr in Alarmbereitschaft ist.“



Fotos: Shutterstock (2)

Jedem Kunden das Seine.

Die Bonität wird beim KSV1870 durch ein tagesaktuelles Rating beschrieben. Bei der kleinsten Änderung wird das Unternehmen, das eine Firma beobachten lässt, informiert und kann reagieren. Etwa, indem der Verantwortliche den Einkaufsrahmen senkt oder die Zahlungsmodalität auf eine sichere Zahlungsart umgestellt. „Aber jede Medaille hat natürlich eine zweite Seite. Verbessert sich die Bonität, dann können die Einschränkungen gelockert und sogar neue Potenziale erschlossen werden“, so Vybiral.

In der Praxis beziehen Unternehmen zur ersten Orientierung eine Bonitätsauskunft. Auf Basis der enthaltenen Informationen werden die Eckpunkte der Geschäftsbeziehung mit dem Neukunden festgelegt. Durch die anschließende Einmeldung in den BonitätsMonitor wird das Ausfallrisiko aktiv gemanagt. So weit der Optimalfall.

Das Risiko in der Datenbank. Oft gesehen: Der einmal festgelegte Einkaufsrahmen bzw. die Zahlungsmodalität eines Kunden wird langfristig nicht mehr hinterfragt. Das Monitoring fehlt, und der Vertrieb misst die Qualität der Geschäftsbeziehung daran, wie gut die Stimmung ist bzw. wie viele Aufträge hereinkommen. Und diese führen nicht zwangsläufig zu Zahlungen. Große KSV1870 Kunden im Monitoringbereich wissen das und lassen laufend jeweils 8.000 bis 10.000 Unternehmen beobachten. ■

TIPP: KSV1870 BONITÄTSMONITOR

Die Insolvenz eines Geschäftspartners lässt sich meist nicht verhindern – häufig aber vorhersehen. Bei 85 % aller Insolvenzen zeigt das KSV1870 Rating bereits ein Jahr vorher ein erhöhtes Risiko an.

Um bestehende Kundenbeziehungen nicht aus dem Auge zu verlieren und Ausfallrisiken möglichst früh zu minimieren, macht ein Monitoring Sinn.

Was zu tun ist:

1. Übergeben Sie Ihre Daten an den KSV1870, definieren Sie die Beobauungskriterien und wählen Sie eine Produktvariante.
2. Der KSV1870 gleicht die erhaltenen Daten mit seiner Wirtschaftsdatenbank ab.
3. Sie erhalten ein Abgleichergebnis, mit dem Sie Ihre Datenbank aktualisieren können.
4. Zusätzlich bekommen Sie zu allen Unternehmen im Monitor einen Basisbericht (ausgenommen in der Produktvariante Compact).
5. Ihre Kunden sind nun im Monitoring. Und Sie wissen über deren finanzielle Situation Bescheid.
6. Bei Veränderungen der gewählten Kriterien werden Sie automatisch und tagaktuell informiert. So können Sie frühzeitig Maßnahmen ergreifen.

Mehr dazu unter www.ksv.at/bonitaetsmonitor.



10 Tipps für ein professionelles Risikomanagement



Tipp 1: KUNDENDATEN AUF KNOPFDRUCK VERFÜGBAR

Unternehmen sind gut beraten, wenn sie alle notwendigen Kundendaten akribisch erfassen und stetig aktualisieren – unter Berücksichtigung der EU-Datenschutz-Grundverordnung. Nicht aktuelle oder fehlende Informationen sorgen im Geschäftsfall für unnötige Verzögerungen und administrative Aufwände.

Trotz sehr guter Konjunktur im Jahr 2017 gibt es in der Wirtschaft Österreichs auch die eine oder andere Schattenseite. Denn selbst wenn in einem Unternehmen vieles richtig gemacht wurde, kann es dennoch von einer Kundeninsolvenz betroffen sein. Rund 116.000 Unternehmen wurden in den vergangenen 20 Jahren in Österreich insolvent, alleine 2017 waren es über 5.000 Betriebe. Die Tendenz der letzten fünf Jahre ist dabei leicht fallend. Eine Insolvenz trifft aber nicht nur die Unternehmen selbst, sondern auch deren Geschäftspartner, Kunden und Lieferanten, die mit offenen Forderungen oder nicht erbrachten Leistungen zurückbleiben. Unternehmen, die ihre eigene Liquidität schützen wollen, integrieren ein professionelles betriebliches Risiko- und Schuldnernmanagement zur Absicherung. Dabei gilt es, mehrere Punkte zu berücksichtigen. **TEXT: Sandra Kienesberger**



Tipp 2: DIE KUNDENSTRUKTUR AKTIV GESTALTEN

Öfter als man glaubt, erwirtschaften Unternehmen mit wenigen oder gar nur einzelnen Kunden den Löwenanteil ihres Umsatzes. Kommt es in diesen Fällen zu Zahlungsausfällen, dann stürzen diese einen Betrieb rasch in eine existenzbedrohende Situation. Daher: Das Risiko durch ein verantwortungsbewusst gestaltetes Kunden-Portfolio aufteilen.



Tipp 4: BEI NICHTZAHLUNG SOFORT AKTIV WERDEN

Wird das Zahlungsziel nicht eingehalten, sollte ein Mahnlauf mit Verlängerung der Frist um eine Woche starten. Achtung: Es gibt keine Verpflichtung, drei Mahnungen zu versenden. Offene Forderungen können jederzeit zum Inkasso übergeben werden. Gibt es einen vollstreckbaren Gerichtstitel, dann unterstützen Experten wie der KSV1870 mit dem DubiosenInkasso.



Tipp 3: DIE RECHNUNG ALS DREH- UND ANGELPUNKT

Sobald die Leistung erbracht ist, sollte die Rechnung unter Angabe des Zahlungsziels gelegt werden. Ist das Geld rasch auf dem Konto, verbessert das die eigene Liquidität.



Tipp 5: VEREINBARUNGEN SCHRIFTLICH FESTHALTEN

Alle Geschäftsabschlüsse und Rahmenbedingungen sollten schriftlich festgehalten und juristisch wasserdicht formuliert werden. Auch die Formulierung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen ist im Geschäftsleben ein absolutes Muss. Um Schäden bei möglichen Kundeninsolvenzen schon vorher zu begrenzen: Eigentumsvorbehalt vereinbaren.

Tipp 7:

UNTERNEHMENSRISEN ERHEBEN

Betriebe wie auch Branchen sind teilweise sehr unterschiedlich – ähnlich kann es sich bei potenziellen Unternehmensrisiken verhalten. Daher: Mögliche Risiken evaluieren, absichernde Maßnahmen setzen, Krisen- und Aktionspläne erarbeiten.



Tipp 8: ANMELDUNG VON FORDERUNGEN BEI KUNDENINSOLVENZ

Eine kleine Quote ist besser als ein Totalausfall. Im Durchschnitt erhalten Gläubiger eine Quote von 10 Prozent bei eröffneten Verfahren. Lassen Sie Insolvenzforderungen nicht auf sich beruhen – der KSV1870 unterstützt bei der Forderungsanmeldung und holt die beste Quote.



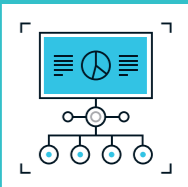
Tipp 9: KUNDENRISEN MINIMIEREN

Der KSV1870 empfiehlt: Kein Geschäftsabschluss mit Neukunden, ohne vorher die Bonität des Unternehmens zu prüfen. Aber auch bei Stammkunden kann sich an der finanziellen Verlässlichkeit jederzeit etwas ändern – um so schnell wie möglich über Veränderungen informiert zu sein, lohnt sich das laufende Monitoring.



Tipp 10: DAS EIGENE RATING IM BLICK

Nicht nur Lieferanten, sondern auch das eigene Unternehmen hat ein Rating. Behalten Sie es im Blick und geben Sie Wirtschaftsauskunfteien wie dem KSV1870 aktiv neue, relevante Informationen bekannt. Auf diese Weise optimieren Sie Ihr Rating. Was das bringt? Auch das eigene Unternehmen ist Kunde eines anderen und wird „abgefragt“. Darüber hinaus ist das Rating bei Ausschreibungen ein relevanter Faktor.



Tipp 6: DIE FINANZLAGE IM BLICK BEHALTEN

Ein laufendes Reporting und Monitoring der eigenen Kennzahlen gehören zum unternehmerischen Einmaleins, um im Anlassfall schnell reagieren und entsprechende Schritte setzen zu können. Die Bilanzen pünktlich zu erstellen und zu hinterlegen sorgt für Transparenz nach innen und außen.

Employer Branding: Eine Strategie

Im Kampf um die besten Führungs- und Fachkräfte wird es immer wichtiger, sich als attraktiver Arbeitgeber gegenüber den eigenen Mitarbeitern und möglichen Bewerbern zu positionieren. **TEXT:** Herta Scheidinger

Employer Branding ist das Zauberwort. Denn eine attraktive Arbeitgebermarke zu sein ist unerlässlich. Doch wozu geht es beim Aufbau und der Pflege einer Arbeitgebermarke? Für ein Unternehmen ist es wichtig, seine eigene Identität zu haben, seine Stärken zu präsentieren und sich von anderen Unternehmen abzugrenzen – nur so ist man für Arbeitnehmer und Bewerber glaubwürdig und attraktiv. „Eine authentische und attraktive Arbeitgebermarke ist im Wettbewerb um die besten Talente entscheidend. Ebenso wirkt die Arbeitgebermarke nach innen: Nur wenn sich die Mitarbeiter mit ihrem Dienstgeber identifizieren können und zufrieden sind, bleiben sie motiviert und dem Unternehmen treu“, erklärt Robert Bilek, Personalchef der Wiener Städtischen Versicherung.

Das Ziel ist es also, seine Zielgruppen mit den richtigen Botschaften zu erreichen. Ein funktionierendes Employer Branding ist daher nicht auf Einzelaktionen beschränkt, dahinter steckt eine Strategie, die mehrere Abteilungen des Unternehmens umfasst.

Internes Employer Branding.

Um die richtige Strategie zu erarbeiten, sollte man den Blick zuerst ins Innere des Unternehmens richten. „Employer Branding kann nicht funktionieren, wenn es von außen aufgesetzt wird, wenn Werte transportiert werden, die im Unternehmen nicht gelebt werden. Am Anfang stehen die Fragen: Wie sehen meine Mitarbeiter meine Stärken und Schwächen? Was macht mich als Arbeitgeber attraktiv? Warum arbeiten sie gerne für mein Unternehmen? Hier geht

es zum einen darum, ein klares Bild des eigenen Unternehmens zu bekommen, und zum anderen um die Bindung bestehender Mitarbeiter“, kennt Herbert Kling vom Marktforschungsinstitut meinungsraum.at die Ausgangssituation. „Eine Mitarbeiterbefragung kann hier gute Dienste leisten. Denn die Mitarbeiter geben so leichter Auskunft als bei einer persönlichen Befragung“, so Kling weiter. Laut Studien leben 25 Prozent der Arbeitnehmer im Zustand der inneren Kündigung. Diese Leute ans Unternehmen zu binden ist eines der Ziele des Employer Branding. Eine gute vertikale Kommunikation und das Wissen um die Unternehmensziele fördern die Arbeitszufriedenheit – denn gut informierte Mitarbeiter sind glücklicher.

Erfolgreiches Recruiting.

Employer Branding betrifft allerdings auch die Wirkung und das Image des Unternehmens am Arbeitsmarkt. Hier ist vieles im Wandel, und es bedarf neuer Wege, um überhaupt wahrgenommen zu werden. Hat man früher ein Inserat geschaltet und eine Flut an Bewerbungen von passenden Kandidaten erhalten, so ist dieser Ansatz mittlerweile veraltet. Dazu Klaus Niedl, Novomatic-Konzernpersonalchef: „Der

Arbeitgebermarkt hat sich schon vor längerem zum Arbeitnehmermarkt entwickelt. Bei IT-Entwicklern ist dies noch viel deutlicher spürbar als bei anderen Zielgruppen. Sie können sich ihren Job oft aus zahlreichen Angeboten aussuchen und entscheiden sich für jenen Wunscharbeitgeber, der ihren

Nur wenn sich die Mitarbeiter mit ihrem Arbeitgeber identifizieren können und zufrieden sind, bleiben sie motiviert und dem Unternehmen treu.

persönlichen Vorstellungen entspricht. Das heutige Recruiting verlangt daher Schnelligkeit, Dynamik und sehr kreative Ansätze, dabei sind die Stichwörter Active Sourcing und Internationalität als grundlegende Aspekte nicht mehr wegzudenken.“

„Extrem wichtig ist hier sicher die Word-of-Mouth-Kommunikation. Vor allem in Zeiten von Internet und Social Media. Die Kandidaten von heute sind mit dem Internet sozialisiert worden. Es wird nach Hintergrundinfos zu Unternehmen recherchiert – auf Facebook genauso wie auf

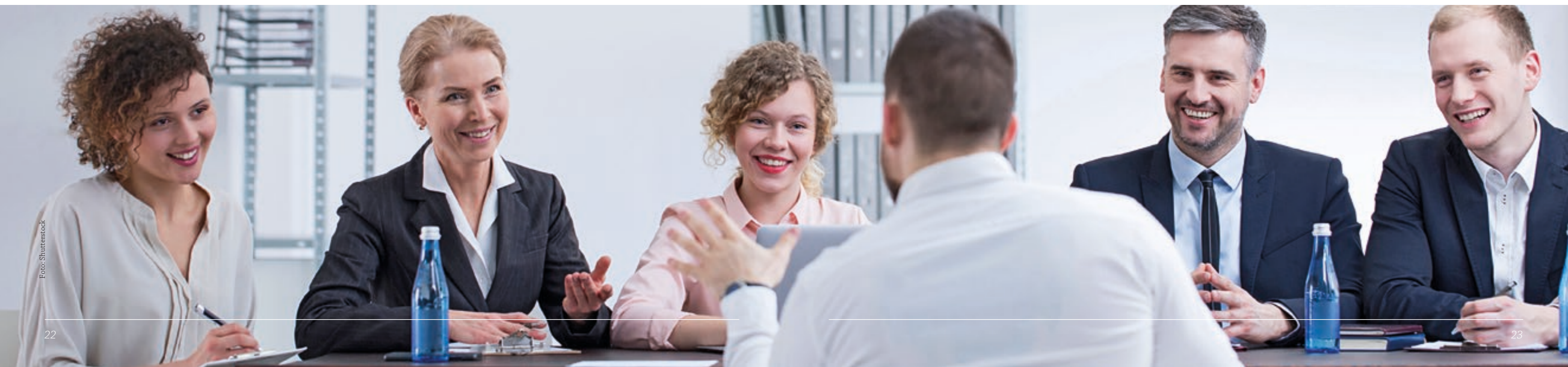
Bewertungsportalen“, so Marktforscher Kling. Das Unternehmensimage wird heute vor allem online und mobil transportiert, was eine maximale Transparenz mit sich bringt. Wurde früher durch Mundpropaganda nur ein kleiner Kreis erreicht, so sind es heute tausende Menschen – darunter auch die begehrten Fachkräfte. Darüber hinaus ist die Wahl geeigneter Personalmarketing-Maßnahmen notwendig, um die gewünschte Zielgruppe anzusprechen. „Wichtig ist hier die entsprechende Kommunikation nach außen und innen: Man braucht geeignete Personalmarketing-Instrumente wie eine Karriere-website, Social Media, Printanzeigen und Stellenanzeigen in Jobbörsen. Im Bereich Social Media profitieren wir als Arbeitgeber von einer unkomplizierten Ansprache“, ergänzt Bilek.

Geld ist nicht das Wichtigste.

Durch die demografische Entwicklung wird die Situation am heimischen Arbeitsmarkt noch verschärft. Laut den Zahlen von Statistik Austria wird die Altersgruppe zwischen 15 und 59 Jahren bis zum Jahr 2028 rund 182.500 Personen verlieren. Damit wird sich der Marktwert qualifizierter Bewerber weiter erhöhen. Standen noch vor

einigen Jahren die Karriere und die Höhe des Gehalts im Mittelpunkt, so haben sich die Werte gewandelt. Die sogenannte „Generation Z“ stellt ganz andere Ansprüche an Arbeitgeber und Job. „Die Erfahrung zeigt, dass Bezahlung allein nicht reicht. Potenzielle Bewerber wünschen sich interessante Aufgaben, eine gute Work-Life-Balance, Familienfreundlichkeit, Weiterbildungsmöglichkeiten und ein positives Arbeitsklima“, ist sich Robert Bilek sicher.

Ein Szenario, das man auch in der IT-Branche kennt, wie Klaus Niedl meint: „Von den Bewerbern werden Gestaltungsmöglichkeiten im Job erwartet, wobei die technologische Weiterentwicklung des Arbeitgebers dabei eine wesentliche Rolle spielt. Aufgaben und Projekte müssen interessant, herausfordernd und knifflig sein, damit die Leidenschaft zum Development von den IT-Profis ausgelebt werden kann. Zudem dienen flexible Arbeitszeiten und Home-Office-Angebote als weitere Anreize. Ein familienfreundliches Umfeld mit Social Benefits rundet das Idealbild ab“, so Niedl. Denn nur mit einer erfolgreichen Employer-Branding-Strategie kann man heute als Unternehmen attraktiv sein und den Kampf um die Talente gewinnen. ■



Gerhard Wagner ist neuer Geschäftsführer der KSV1870 Information GmbH

Der gebürtige Wiener Gerhard Wagner (55) wurde per 1. April 2018 zum neuen Geschäftsführer der KSV1870 Information GmbH bestellt. Er folgt damit Roland Führer nach, der seine Karriere als Leiter der Region Nord und Standortleiter Linz fortsetzt. Wagner zeichnet fortan für die strategische Ausrichtung der KSV1870 Geschäftsbereiche Unternehmens- und Privatinformationen verantwortlich und wird das Unternehmen in Abstimmung mit dem KSV1870 Holding Vorstand durch die digitale Transformation führen.

„Wir werden weiterhin die Unternehmen durch hochwertige Wirtschafts- und Privatinformationen unterstützen und uns durch strategische Partnerschaften und Kooperationen noch stärker vernetzen. Dies mit dem Ziel, weitere Vertriebskanäle zu öffnen und mit neuen Partnern innovative Produkte zu entwickeln. Darüber hinaus werden wir unser Produktportfolio noch stärker an die Bedürfnisse unserer Kunden anpassen und durch innovative digitale Services ergänzen“, erklärt Gerhard Wagner. Sein Weg führt den seit 1990 im KSV1870 tätigen Datenschutzexperten nun an die Spitze der KSV1870 Information GmbH, die jährlich rund 5,6 Millionen Bonitätsauskünfte erteilt.



Foto: Petra Spiola

Teach For Austria: Hannes Frech im Talk



Hannes Frech im Talk mit den Kindern (o).
Die Schüler waren begeistert – sagt zumindest deren Feedback (u).



Fotos: Teach For Austria (2)

Unter dem Slogan „Wir bilden Zukunft“ engagiert sich Teach For Austria seit fünf Jahren an Hauptschulen und Neuen Mittelschulen, um Kindern aus bildungsfernen Familien die Wichtigkeit einer guten Ausbildung ein Stück näher zu bringen. Der KSV1870 unterstützt diese Initiative als Sponsor – Hannes Frech, Geschäftsführer des KSV1870 ist einer von über 200 Teach For Austria Fellows, die sich persönlich vor Ort engagieren. Zuletzt gestaltete er eine Unterrichtsstunde und plauderte mit den Schülern über ihre Zukunft und ihre beruflichen Wünsche. Dabei versuchte er den Kindern und Jugendlichen zu vermitteln, dass die Basis einer erfolgreichen Zukunft in einer guten Ausbildung liegt. Projektmanagerin Isabella Schwarzenberger von der Organisation zieht eine mehr als positive Bilanz: „Es war ein wirklich schönes und lehrreiches Erlebnis für die Kinder. Noch wichtiger als das ‚rein Informativ‘ war aber die Wertschätzung, die die Kinder durch den Besuch von Hannes Frech erfahren haben. Die Tatsache, dass sich jemand mit seiner Stellung Zeit genommen und ihnen Interesse entgegengebracht hat, ist etwas, das die allermeisten bis dahin nicht gekannt hatten.“ Das Feedback der Kinder war jedenfalls überwältigend: Von „Sehr gut“ über „Perfekt“ bis hin zu „Dass wir immer lernen müssen“ war alles dabei!

KSV1870 InfoPass: Kooperation mit immowelt.at



Es kommt mittlerweile immer häufiger vor, dass Vermieter von Mietinteressenten eine Bonitätsinformation verlangen, bevor der Mietvertrag zustande kommt. Dank der Kooperation zwischen dem KSV1870 und immowelt.at können Wohnungssuchende den KSV1870 InfoPass ab sofort unter www.immowelt.at mit wenigen Klicks anfordern und innerhalb von sieben Tagen per Einschreiben erhalten. Die objektive Bonitätsauskunft dient als Nachweis der Zahlungsfähigkeit des zukünftigen Mieters, schafft gegenseitiges Vertrauen und schützt Vermieter vor möglichen Mietausfällen sowie sogenannten Mietnomaden. Mietnomaden? Das sind jene zahlungsunwilligen Mieter, die häufig ihren Wohnort ändern und anfangs vielleicht sogar noch die Miete bezahlen, ehe sie nach kurzer Zeit die Zahlungen einstellen und plötzlich verschwunden sind.



Fotos: Shutterstock (2)



Foto: Petra Spiola

Neuer Leiter für die Region Nord: Roland Führer

Roland Führer (53) wurde per 1. April 2018 zum neuen Leiter der Region Nord innerhalb der KSV1870 Holding AG bestellt. Nach knapp zehn Jahren als Geschäftsführer der KSV1870 Information GmbH wechselt der Wirtschafts- und Digital-Experte in seine Heimat zurück und kümmert sich in der neu geschaffenen Position um die Aufwertung der beiden KSV1870 Standorte Oberösterreich und Salzburg.

„Die Intensivierung unserer vertrieblichen Aktivitäten sowie eine nachhaltige Kundenbetreuung in Oberösterreich und Salzburg stehen im Fokus meiner Aufgabe. Dabei ist es unser Ziel, noch näher am Kunden dran zu sein, um auf seine individuellen Wünsche vor Ort eingehen zu können“, erklärt Roland Führer, der in einer Doppelfunktion auch Leiter des Standortes Oberösterreich ist. Neben der Akquisition von Neukunden sowie der professionellen Betreuung von Bestandskunden verantwortet Führer auch die strategische Steuerung und Weiterentwicklung der beiden KSV1870 Standorte. Darüber hinaus kümmert sich der Gmundner (OÖ) um einen reibungslosen Betrieb, die Koordination unterschiedlicher Mitglieder- und Vereinsaufgaben und betreut Stakeholder innerhalb dieser beiden Bundesländer.

EU-DSGVO-Vorbereitungen: Unternehmen schätzen die Lage falsch ein

Mehr als zwei Drittel der Betriebe sind zuversichtlich, die Vorgaben bis 25. Mai zu erfüllen. Allerdings haben bislang nur 13 Prozent das geforderte Verarbeitungsverzeichnis erstellt. Ein Wettlauf mit der Zeit, der mit dem DSGVO-Assistenten des KSV1870 gewonnen werden kann. **TEXT:** Markus Hinterberger

Wenige Wochen vor dem Inkrafttreten der EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) sind die Unternehmen überraschend zuversichtlich: Denn 68 Prozent der befragten Betriebe gehen davon aus, dass sie die gesetzlichen Vorgaben rechtzeitig erfüllen werden. Das geht aus der im März durchgeführten Umfrage „Austrian Business Check“ hervor.

Großunternehmen am besten gerüstet. „Es überrascht, dass die Unternehmen angesichts der umfangreichen Anforderungen so überaus zuversichtlich sind. Ohne Zweifel wird es bis 25. Mai noch einen Endspurt geben, allerdings starten viele Betriebe auf niedrigem Niveau“, analysiert Ricardo-José Vybiral, Geschäftsführer des KSV1870. Am besten dürften mit



Ricardo-José Vybiral, Geschäftsführer des KSV1870

84 Prozent die großen Unternehmen des Landes gerüstet sein. Je kleiner die Betriebe, umso niedriger die Erwartungshaltung hinsichtlich der fristgerechten Umsetzung. „Die DSGVO ist für Unternehmen ganz klar ein Kostenthema, das große Unternehmen bedeutend besser abfedern können als kleine“, so Vybiral.

Informationsstand ist ausbaufähig. Etwas mehr als die Hälfte der Befragten hält sich in Bezug auf die DSGVO für zumindest gut informiert, 41 Prozent für mangelhaft und 7 Prozent für nicht informiert. Den größten Wissensstand gibt es in der Industrie und bei den Dienstleistern.

Die DSGVO ist für Unternehmen ganz klar ein Kostenthema, das große Unternehmen bedeutend besser abfedern können als kleine.

30 Prozent noch ohne Maßnahmen. Die Zeit drängt, und noch immer haben 30 Prozent der Betriebe keine einzige Maßnahme umgesetzt. Und das, obwohl die DSGVO eine ganze Reihe von Vorgaben beinhaltet, die es bis zum Start umzusetzen gilt. Am häufigsten haben sich die Betriebe bisher mit der Festlegung von Zuständigkeiten für Datenschutz bzw.



Foto: Shutterstock

Daten- und IT-Sicherheit beschäftigt. Eine vergleichsweise aufwendigere Aufgabe ist die Erstellung eines „Verzeichnisses der Verarbeitungen“, das den Kern der DSGVO bildet, in dem die im Unternehmen geführten personenbezogenen Daten gelistet werden. Laut Umfrage haben nur 13 Prozent eines in der Schublade; am häufigsten noch in Dienstleistungsbetrieben (19 %).

DSGVO-Assistent des KSV1870 schafft Abhilfe.

Mit der neuen Lösung unterstützt der KSV1870 KMU bei den Vorbereitungen auf die DSGVO. Der Service leitet Schritt für Schritt durch alle Unternehmensbereiche, und am Ende steht ein Verarbeitungsverzeichnis, das jederzeit aktualisiert werden kann. Zusätzlich prüft die Anwendung die Unternehmenswebsite auf personenbezogene Daten und weist diese den dokumentierten Prozessen zu. „Sind alle Eingaben korrekt und vollständig, dann erhält der User am Ende ein Verzeichnis, das einer DSGVO-Prüfung standhält und jederzeit aktualisiert im erforderlichen Format exportiert werden kann“, so Gerhard Wagner, Geschäftsführer der KSV1870 Information GmbH. Details: www.ksv.at/dsgvo-assistent ■

„Helle Köpfe – volle Transparenz“

KSV1870 Experten schaffen Wissen und sichern Werte.



René Jonke¹⁾

Leiter des KSV1870 Standortes Graz, besuchte am 16. November 2017 die BHAK für Berufstätige in Graz und erläuterte die Themen Bonitätsbewertung sowie Kommerz- und Privatinsolvenz vor rund 60 Schülern. Er nahm außerdem am 30. November 2017 als Diskutant beim Kamingsgespräch von „Die Presse“ zum Thema „Wanted: Unternehmensnachfolge gesucht“ mit rund 60 Gästen teil. Ab Ende Jänner bis Mitte März 2018 folgte eine Reihe von Schulvorträgen zu den Themen Gläubigerschutz, Bonitätsprüfung, Rating sowie Kommerz- und Privatinsolvenz. René Jonke referierte darüber an der BHAK Judenburg, BHAK Deutschlandsberg, BHAK Liezen, BHAK Grazbachgasse, HLW Fohndorf sowie dreimal an der HLW Schrödinger in Graz.

Barbara Wiesler-Hofer²⁾

Leiterin Standort Klagenfurt, erklärte am 7. Februar 2018 rund 32 Schülern der HBLA Pitzelstätten

die Themen Firmen- und Privatinsolvenz. Bei einem weiteren Schulvortrag referierte sie am 21. März 2018 vor 22 Schülern der HLW des Kärntner Caritasverbandes zum Thema „Insolvenzrecht in der Praxis“.

Hans-Georg Kantner³⁾

Leiter KSV1870 Insolvenz, nahm am 20. März 2018 auf Einladung von „Die Weis(s)e Wirtschaft“ an einer Podiumsdiskussion zum Thema „Bilanzfälschung im Visier des Strafrechtes“ mit rund 60 Zuhörern teil. Am 22. März 2018 war er beim Tiroler Bautag der WKO Innsbruck zu Gast und diskutierte vor rund 100 Besuchern über Risikomanagement im Bau.

Ricardo-José Vybiral⁴⁾

Geschäftsführer KSV1870, referierte am 16. März 2018 beim „Business Frühstück“ der Consulting AG im Falkensteiner Hotel Margareten zum Thema

„Relevant Data vs. Big Data: Entscheidungen in der Echtzeitökonomie“. Schwerpunkte des Vortrages waren unter anderem der Austrian Business Check zur Performance der heimischen Unternehmen in Bezug auf Digitalisierung, Investition, Finanzierung und DSGVO.

Stefan Wurzl⁵⁾

Key Account Manager KSV1870 Information GmbH, präsentierte am 2. Februar 2018 bei einer Bundesleitungssitzung des Österreichischen Haus- und Grundbesitzverbundes Linz den KSV1870 InfoPass für Mieter vor rund 30 Gästen. Am 6. März 2018 lud der KSV1870 rund 15 Vertreter aus dem Bereich Sozialer Wohnbau in die Skybar. Stefan Wurzl hielt einen weiteren Vortrag zum KSV1870 InfoPass.

QUER GELESEN

Datenschutz-Grundverordnung: In sieben Schritten zum Erfolg

Was ist der Wert unserer Daten? Daten sind heute Ressourcen der Wertschöpfung. Um in Zukunft die missbräuchliche Verwendung von Daten zu verhindern, stellt die EU das Datenschutzrecht mit Mai 2018 auf eine neue Grundlage. Dieses Buch gibt mit sieben Arbeitspaketen Hilfestellung bei der Umsetzung.



Georg Beham, Reinhard Hübelbauer (Hrsg.)
EU-Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO)

Verlag: Austrian Standards plus Publishing, 2017
138 Seiten, gebunden
Preis: 22,63 Euro
ISBN 978-3-85402-354-8

Umsetzung der DSGVO in der Praxis

Schritt für Schritt gerüstet für die DSGVO. Das Buch enthält einen 12-Schritte-Plan zur Umsetzung der DSGVO sowie zahlreiche aktuelle Muster, darunter ein Verzeichnis der Verarbeitungstätigkeiten, eine Datenschutzerklärung für Websites sowie eine Auftragsverarbeitungsvereinbarung für die Zusammenarbeit mit externen Dienstleistern.

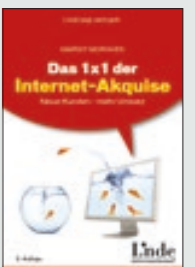


Lukas Feiler, Bernhard Horn
Umsetzung der DSGVO in der Praxis Fragen, Antworten, Muster

Verlag: Verlag Österreich, 2018
223 Seiten, broschiert
Preis: 49,- Euro
ISBN: 978-3-7046-7859-1

Das 1 x 1 der Internet-Akquise

Zu wenig Zeit und Geld für einen schlagkräftigen Vertrieb? Mühselige Kaltakquise ohne relevantes Ergebnis? Dieses Buch beschäftigt sich mit einem zeitgemäßen Problem vieler Selbstständiger. Es enthält wertvolle und vor allem kostengünstige Tipps, wie man alleine über das Internet erfolgreich und nachhaltig Neukunden gewinnt.



Margit Moravek
Das 1 x 1 der Internet-Akquise Neue Kunden – mehr Umsatz

Verlag: Linde Verlag
248 Seiten, Buch kartoniert, 2. Auflage 2018
Preis: 24,90 Euro
ISBN: 9783709306383

Gläubigerschutz

Eröffnungsantrag des Schuldners und Behauptung/Prüfung der Eröffnungsvoraussetzungen

Bei einem Eigenantrag des Schuldners ist das Insolvenzverfahren „sofort zu eröffnen“ (Grundsatz der Insolvenzeröffnung ohne Insolvenzprüfung). Grundsätzlich hat der Schuldner, der die Eröffnung des Konkurses über sein Vermögen beantragt, Zahlungsfähigkeit bzw. Überschuldung nicht glaubhaft zu machen, weil im Allgemeinen davon ausgegangen werden kann, dass kein Schuldner grundlos die Eröffnung des Konkurses über sein Vermögen beantragen werde (RIS-Justiz RS0119683). Das Insolvenzgericht hat daher in der Regel vor der Eröffnung auch keine diesbezüglichen Erhebungen zu pflegen, sondern grundsätzlich nur seine Zuständigkeit, die Antragsbefugnis des Schuldners und das Vorhandensein von kostendeckendem Vermögen zu prüfen. Das Vorliegen der anderen Konkursvoraussetzungen wird dabei ohne Erhebungen angenommen (RIS-Justiz RS0064982). Anderes gilt dann, wenn die Unwahrheit der Angaben des Schuldners feststeht oder es Anzeichen für eine missbräuchliche Konkursantragstellung durch einen solventen Schuldner gibt. Das Insolvenzgericht ist dann berechtigt und verpflichtet, seinen allfälligen Bedenken gegen das Zutreffen der Konkurseröffnungsvoraussetzungen der Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung von Amts wegen nachzugehen (RIS-Justiz RS0064997). Ergeben sich derartige Zweifel an der Insolvenz des Schuldners – im Hinblick auf die Neuerungserlaubnis allenfalls auch erst im Rekursverfahren –, so hat das Gericht auch bei Vorliegen eines Schuldnerantrages alle für seine Beurteilung erheblichen Tatsachen von Amts wegen zu erheben und festzustellen (RIS-Justiz RS0064982 [T1]).

Selbst wenn man davon ausgehen wollte, dass der Schuldner in der Begründung seines Konkursantrages seine Insolvenz darzulegen und nähere Angaben zur Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung zu machen hat, so können daran keine übertrieben hohen Anforderungen gestellt werden.

ZIK 2018/36

IO: §§ 69, 254 Abs 5, § 260 Abs 2
OLG Wien 21.9.2017, 6 R 294/17z, 6 R 297/17s

Zur Berücksichtigung einer nachträglichen Forderungsanmeldung

Der Ausschluss verspäteter Forderungsanmeldungen setzt voraus, dass eine Tagsatzung zur Prüfung der Schlussrechnung angeordnet und öffentlich bekannt gemacht wurde (RIS-Justiz RS0114996; 8 Ob 45/08p). Später als 14 Tage vor der Schlussrechnungstagsatzung einlangende Forderungsanmeldungen sind nicht zu berücksichtigen. Diese sind nicht nur keinem Prüfungsverfahren zu unterziehen, sondern es hat darüber überhaupt keine gerichtliche Entscheidung zu ergehen. Für eine Zurückweisung derartiger Anmeldungen als verspätet besteht kein Raum. Die Forderungsanmeldungen sind lediglich zum Akt zu nehmen, da es infolge eines Rekurses gegen den Schlussverteilungsbeschluss erneut zu einem Verteilungsverfahren in erster Instanz kommen kann. Diesfalls ist für die (zunächst) verspätete(n) Forderungsanmeldung(en) dann doch eine besondere Prüfungstagsatzung abzuhalten (8 Ob 69/03x ZIK 2003/290).

Erfolgte die Forderungsanmeldung rechtzeitig, kann der Insolvenzgläubiger Rekurs gegen die Genehmigung der Schlussrechnung des Insolvenzverwalters bzw gegen die Genehmigung eines Verteilungsentwurfs erheben. Die Rekurslegitimation des Gläubigers ist dabei nicht davon abhängig, ob dieser bei der Verhandlung eingeschritten ist und Bemängelungen gegen die Schlussrechnung bzw Erinnerungen gegen den Verteilungsentwurf vorgebracht hat.

ZIK 2018/38

IO: § 107 Abs 1 S 3
OLG Wien 1.3.2017, 6 R 45/17g, 6 R 46/17d,
6 R 47/17a

Keine notwendige Freigabe einer überbelasteten Liegenschaft

Zweck der Freigabe von Sachen unbedeutenden Werts an den Schuldner ist es, solche Vermögenswerte aus der Insolvenzmasse zu lösen, deren Verwertung im Insolvenzverfahren beim Vergleich des Aufwandes mit dem Erfolg für die Masse

offenkundig unwirtschaftlich erscheint, weil kein (nennenswerter) Ertrag zu erwarten ist. Auch pfandrechlich überbelastete Liegenschaften, deren lastenfreier Wert keineswegs unbedeutend ist, können Gegenstand der Ausscheidung sein (RIS-Justiz RS0065291; 3 Ob 59/88 SZ 61/172). Dabei sind nicht die verbücherten Forderungen, sondern ist die Höhe der (noch) aushaftenden Forderungen heranzuziehen. Es besteht aber kein Rechtsanspruch des Schuldners auf Ausscheidung. Gerade bei Liegenschaften ist eine vorzeitige Ausscheidung zu vermeiden, weil auf die Wirkungen des Ausscheidungsbeschlusses Bedacht zu nehmen ist. Die rechtskräftige Ausscheidung bewirkt eine Teilaufhebung des Insolvenzverfahrens, das konkursfrei gewordene Vermögen fällt in die unbeschränkte Verfügungsmacht des Schuldners, Insolvenzgläubiger können darauf vor Aufhebung des Insolvenzverfahrens nicht greifen, ohne gleichzeitig auf die Konkursteilnahme zu verzichten. Die Ausscheidung einer Liegenschaft hat daher nur dann zu erfolgen, wenn eine überwiegende Wahrscheinlichkeit dafür spricht, dass für die Insolvenzgläubiger die Ausscheidung der Liegenschaft vorteilhafter sein wird als deren Verbleib in der Masse (8 Ob 8/06v ua).

Die Entscheidung über die Ausscheidung erfordert eine Prognose, basierend auf der umfassenden Beurteilung der Vermögenslage. Zu berücksichtigen sind die Kosten der Erhaltung der Liegenschaft bzw einer Verwertung und Verteilung, steuerrechtliche Auswirkungen, etwa eine anfallende Umsatzsteuer, künftige Entwicklungen, wie absehbare Wertsteigerungen oder Wertminderungen. Zu beachten ist auch, dass bei besicherten Insolvenzforderungen eine Verwertung der Sondermasse zur Einschränkung dieser Forderungen und damit zu einer Entlastung der allgemeinen Masse sowie einer komplikationsloseren Ausschüttung führt und dass bei Veräußerung einer Liegenschaft durch den Masseverwalter im Zuge eines freiwilligen Verkaufs in aller Regel ein höherer Preis erzielt werden kann, als wenn der Schuldner selbst dazu unter wirtschaftlichem und zeitlichem Druck genötigt wäre.

ZIK 2018/40

IO: § 119 Abs 5
OLG Wien 26.5.2017, 6 R 121/17h

Verkauf von Gesellschaftsanteilen und Verbot der Einlagenrückgewähr

Als verbotene Einlagenrückgewähr unzulässig ist jeder Vermögenstransfer von der Gesellschaft zum Gesellschafter in Vertragsform oder auf andere Weise, die den Gesellschafter aufgrund des Gesellschaftsverhältnisses zulasten des gemeinsamen Sondervermögens bevorteilt (RIS-Justiz RS0105540 [T6]). Im Rahmen des Drittvergleichs ist zu prüfen, ob das Geschäft auch mit einem anderen, unbeteiligten Dritten und bejahendenfalls auch zu diesen Bedingungen geschlossen worden wäre (RIS-Justiz RS0105540 [T7]). Die verbotene Einlagenrückgewähr ist auch auf ehemalige Gesellschafter anzuwenden, sofern die Leistung im Hinblick auf ihre ehemalige Gesellschafterstellung erbracht wird (RIS-Justiz RS0105536 [T8]). Leistungen an Dritte, die wirtschaftlich dem Gesellschafter zukommen, sind ebenfalls vom Ausschüttungsgebot erfasst (RIS-Justiz RS0105536 [T9]). Ansonsten sind Dritte nur bei Kollusion und grober Fahrlässigkeit rückgabepflichtig (RIS-Justiz RS0105536).

Bei Veräußerung eines Gesellschaftsanteils wird gegen das Verbot der Einlagenrückgewähr verstoßen, wenn die Zielgesellschaft selbst einen Kredit aufnimmt, um dem Käufer die Mittel für den Anteilserwerb zur Verfügung zu stellen. Das Verbot, eigene Geschäftsanteile zu erwerben oder sonst (Alt-)Gesellschafter aus Gesellschaftsmitteln abzufinden, kann nicht dadurch umgangen werden, dass ein zukünftiger Gesellschafter dazwischengeschaltet wird, dem die Gesellschaft die notwendigen Mittel zur Verfügung stellt (6 Ob 14/14y). Bei der Gewährung von Darlehen einer GmbH an einen Gesellschafter ist entscheidend, ob eine Besserstellung des Gesellschafters gegenüber anderen Vertragspartnern der Gesellschaft aufgrund der Gesellschafterstellung erfolgt und zulasten der Gesellschaft geht (vgl 6 Ob 171/15p). Diese Voraussetzung wird bei der Gewährung von Darlehen in der Regel zutreffen, weil Nicht-Banken im Normalfall keinen Geldkredit begeben. Im Fall des Verstoßes hat die Gesellschaft einen Rückzahlungsanspruch gegen Gesellschafter, die die verbotswidrigen Zahlungen (Leistungen) empfangen haben, sofern kein gutgläubiger Gewinnbezug vorliegt. Der Tatbestand der verbotenen Einlagenrückgewähr enthält keine subjektiven Tatbestandsmerkmale (RIS-Justiz RS0105532

[T14]). Die Erkennbarkeit des Verstoßes spielt für die Rückzahlungspflicht keine Rolle. Gegen Rückforderungsansprüche ist keine Aufrechnung zulässig (6 Ob 110/12p; 6 Ob 72/16f). Wird der Erwerb eines Gesellschaftsanteils durch ein Darlehen der Gesellschaft an Dritte finanziert, hat der Verkäufer trotz Annahme der Zahlung einen Anspruch auf Kaufpreisleistung. Verstöße gegen das Verbot der Einlagenrückgewähr bewirken ex lege die Nichtigkeit der Darlehensgewährung. Der von der Gesellschaft bezahlte Betrag ist im Hinblick auf die Nichtigkeit der Darlehensgewährung (vgl RIS-Justiz RS0117033 [T2]), die sich auf den veräußernden Gesellschafter erstreckt (RIS-Justiz RS0105536 [T6]), und den daraus resultierenden Rückforderungsanspruch der Gesellschaft nicht schuldbefreiend. Eine Abtretung von Ansprüchen, die der Gesellschaft aus einer verbotenen Einlagenrückgewähr zustehen, an einen Gesellschafter ist nur dann zulässig, wenn dafür eine werthaltige Gegenleistung erbracht wird.

ZIK 2018/52

GmbHG: § 82 Abs 1, § 83
ABGB: § 1333 Abs 1, § 1412
OGH 29.8.2017, 6 Ob 114/17h



forum.ksv
die Mitgliederzeitschrift
des KSV1870

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

5x
jährlich an
23.500
Unternehmen

Steuertipps

Neues Formular (ZS-BB1) zur Beantragung eines Befreiungsbescheids bei grenzüberschreitender Arbeitskräfteüberlassung

Für Arbeitskräfte, die vom Ausland nach Österreich überlassen werden, muss der Beschäftigte grundsätzlich eine Abzugsteuer in Höhe von 20 % einbehalten. Dieser Quellensteuerabzug kann dadurch vermieden werden, dass der ausländische Überlasser dem Beschäftigten einen gültigen Befreiungsbescheid vorweist. Bis dato musste dazu ein formloser Antrag beim Finanzamt Bruck Eisenstadt Oberwart eingereicht werden. Nun hat das Bundesministerium für Finanzen ein neues standardisiertes Antragsformular ZS-BB1 veröffentlicht, um die Direktentlastung (Entlastung an der Quelle) bei der grenzüberschreitenden Arbeitskräfteüberlassung zu vereinfachen.

Hintergrund

Werden von einem ausländischen Unternehmen Arbeitskräfte nach Österreich (dh zur Arbeitsausübung im Inland) überlassen, unterliegt das ausländische Unternehmen (Überlasser, Gesteller, Verleiher) gemäß § 98 Abs 1 Z 3 EStG der beschränkten Steuerpflicht in Österreich. Daher ist gemäß § 99 Abs 1 Z 5 EStG grundsätzlich eine Abzugsteuer in Höhe von 20 % der Gestellungsvergütung durch den Beschäftigten (Entleiher, Gestellungsnehmer) einzubehalten und an die Finanzabzuführen. Diese Abzugsteuer konnte bis dato gemäß § 5 Abs 3 DBA-Entlastungsverordnung (DBA-EVO) im Wege einer Direktentlastung vermieden werden, indem ein formloser Antrag zur Ausstellung eines sogenannten „Befreiungsbescheids“ gestellt wurde. Dazu musste sichergestellt sein, dass es sich um keine Umgehungsgestaltung handelt und dass das ausländische Überlassungsunternehmen oder der Beschäftigte für die überlassenen Arbeitskräfte die Pflichten des Arbeitgebers im Inland wahrnimmt. Wurde der Antrag nicht gestellt bzw. genehmigt, musste der ausländische Überlasser eine Rückerstattung der einbehaltenen Abzugsteuer beim Finanzamt Bruck Eisenstadt Oberwart (FA BEO) beantragen.

Zielsetzung der neuen Antragstellung mittels Formular

Die formlose Antragstellung führte in der Praxis häufig dazu, dass die Finanzverwaltung aufgrund

fehlender Informationen Rückfragen stellen musste, um an die benötigten Informationen zu kommen, was vielfach zu erheblichen Verzögerungen führte. Das neue Antragsformular ZS-BB1 sollte genau diesen Problemstellungen entgegenwirken, und das BMF erhofft sich zusätzlich eine deutliche Vereinfachung der Abwicklung. Die Antragstellung erfolgt nach wie vor durch den ausländischen Überlasser beim FA BEO. Der Befreiungsbescheid wird sodann an den ausländischen Überlasser – soweit dies im Formular ZS-BB1 ausdrücklich beantragt wird – an den Beschäftigten übermittelt. Werden mehrere Arbeitnehmer nach Österreich überlassen, können die diesbezüglich erforderlichen Daten jeweils im Beiblatt ZS-BB1a erfasst werden. Zu beachten ist, dass der überlassene Mitarbeiter bereits bei der Antragstellung eine österreichische Steuernummer bei einem Finanzamt besitzen muss. An dieses Finanzamt müssen sodann die Lohnsteuerbeträge abgeführt werden.

Nach Rücksprache mit dem zuständigen Finanzamt werden die Anträge durch das neue Antragsformular ZS-BB1 voraussichtlich sehr zeitnah entschieden werden (maximal fünf Tage, im Idealfall ein Tag). Ein nach positiver Entscheidung ergangener Befreiungsbescheid ist für sechs Monate gültig.

Bedeutung für die Praxis

Das neue Formular ist für alle Befreiungsanträge im Bereich der grenzüberschreitenden Arbeitskräfteüberlassung zu verwenden. Grundsätzlich ist eine solche Standardisierung durchaus positiv zu sehen, insbesondere angesichts der zu erwartenden Verfahrensbeschleunigung. Auf der anderen Seite ist jedoch mit einem nicht unerheblichen Verwaltungsaufwand zu rechnen. Denn einerseits ist pro (zusätzlichem) Arbeitnehmer eine Beilage ZS-BB1a auszufüllen, und andererseits ist pro Beschäftigtem ein separater Antrag zu stellen.

In der Praxis wird überdies zu berücksichtigen sein, dass der neue Standardantrag nach wie vor durch einige Besonderheiten des internationalen Steuerrechts ergänzt wird. So kann etwa die konzerninterne Überlassung von Angestellten gemäß § 5 Abs 1 Z 4 DBA-EVO – unter Einhaltung der diesbezüglichen Voraussetzungen, jedoch ohne Befreiungsbescheid – direkt entlastet werden. Außerdem bleiben ausländische Überlasser mit inländischer Betriebsstätte bzw. Zweigniederlassung unter Umständen generell (dh ohne Befreiungsbescheid) vom Steuerabzug verschont

(vgl. Rz 8029 EStR 2000 bzw. EuGH 19.6.2014, C-53/13, Strojirny Prostějov a.s., und C-80/13, ACO Industries Tábor s.r.o.). Die Besonderheit im Verhältnis zu Deutschland (Art 15 Abs 3 des Doppelbesteuerungsabkommens) wurde hingegen direkt in Punkt 7 des neuen Formulars ZS-BB1 eingearbeitet.

Geplante Maßnahmen zur Besteuerung der digitalen Wirtschaft

Die Prinzipien der aktuell gültigen Steuergesetze sind nicht in der Lage, die digitale Wirtschaft angemessen zu erfassen. Sowohl die OECD als auch die EU veröffentlichten kürzlich wesentliche Arbeiten bzw. Vorschläge für entsprechende Änderungen. Neben langfristigen Lösungsansätzen stehen dabei auch kurzfristige Übergangslösungen zur Debatte.

Anpassungserfordernis der steuerlichen Rahmenbedingungen

Internetunternehmen gehören zu den am schnellsten wachsenden Unternehmen. Sie sind nur eingeschränkt auf eine physische Präsenz angewiesen und damit sehr flexibel. Sie sind bereits ein entscheidender Wirtschaftsfaktor, und ihre Bedeutung wird noch weiter zunehmen. Die effektive Steuerbelastung von Internetunternehmen ist jedoch verhältnismäßig gering – die OECD spricht von einer 9,5%igen Steuerquote, verglichen mit 23,2 % bei traditionellen Industrieunternehmen.

Der Grund dafür wird zugegebenermaßen in den aktuell gültigen Steuergesetzen gesehen. Deren Prinzipien, die teilweise vor Jahrzehnten entwickelt wurden, sind nicht in der Lage, die digitale Wirtschaft angemessen zu erfassen. Vor diesem Hintergrund stehen Änderungsmaßnahmen derzeit weit oben auf den Agenden von OECD als auch EU.

Zwischenbericht der OECD zur Besteuerung der digitalen Wirtschaft

Das BEPS-Projekt („Base Erosion and Profit Shifting“) der OECD/G20, im Rahmen dessen mittels 15 Maßnahmen („Actions“) der Gewinnverlagerung durch multinationale Unternehmen

entgegengewirkt werden soll, befasste sich im Rahmen der „Action 1“ bereits mit den steuerlichen Herausforderungen der digitalen Wirtschaft. Zwar konnten bereits im Final Report zu „Action 1“ ein paar diesbezügliche Lösungsansätze präsentiert werden, eine konzertierte Empfehlung war allerdings zum damaligen Zeitpunkt – wie im Übrigen auch jetzt – noch nicht möglich.

Um einen abgestimmten Lösungsansatz für die angemessene steuerliche Erfassung der digitalen Wirtschaft zu entwickeln, erachtet es die OECD in einem ersten Schritt für entscheidend, die Funktionsweise der digitalen Geschäftsmodelle sowie deren Wertschöpfung zu verstehen. Dem entsprechend beschäftigt sich der Zwischenbericht mit den wesentlichen Merkmalen der digitalen Wirtschaft und identifiziert drei Charakteristika, welche digitale Geschäftsmodelle regelmäßig aufweisen: Digitale Unternehmen sind in der Lage, eine hohe wirtschaftliche Tätigkeit in einem Land auszuüben, ohne dabei eine physisch lokale Präsenz zu benötigen, sie sind stark von immateriellen Wirtschaftsgütern abhängig und sind auf Daten sowie Userinteraktion einschließlich Netzwerkeffekte angewiesen.

Während zwar Einigkeit unter den teilnehmenden Ländern (im Rahmen des Inclusive Framework sind aktuell über 110 Länder im BEPS-Projekt involviert) darüber besteht, dass die drei genannten Charakteristika bezeichnend für digitale Geschäftsmodelle sind, so konnte bisher kein Konsens dahingehend erzielt werden, ob und in welchem Umfang diese zur Wertschöpfung der Unternehmen beitragen. Um in Richtung einer konsensbasierten Lösung zu gelangen, sollen in einem weiteren Schritt nun die Voraussetzungen für „Nexus“ sowie die Vorschriften zur Gewinnverteilung vor dem Hintergrund der Auswirkungen der digitalen Wirtschaft untersucht werden.

Neben diesen grundlegenden steuerlichen Herausforderungen, die die digitale Wirtschaft für das internationale Steuerrechtssystem mit sich bringt, können einzelne Merkmale der digitalen Wirtschaft natürlich auch BEPS-Risiken auslösen. Die Umsetzung der BEPS-Actions ist bereits in vollem Gange (neben diversen unilateralen Maßnahmen in einzelnen Ländern sind insbesondere auch die EU-Anti-BEPS-Richtlinien zu erwähnen), und erste Erfolge seien schon sichtbar. So berichtet die OECD, dass viele internationale Konzerne bereits entsprechende Umstrukturierungen vornehmen, um den

Neuigkeiten und Änderungen im Steuerrecht

Anfall ihrer steuerlichen Gewinne in Einklang mit dem Ort ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit zu bringen.

Daneben beobachtet die OECD allerdings auch, dass verschiedene Staaten weitergehende unilaterale Vorschriften einführen, um digitale Unternehmen steuerlich zu erfassen. In Summe steht die OECD solchen unilateralen Maßnahmen jedoch skeptisch gegenüber, da diese erwartungsgemäß zu wirtschaftlichen Verzerrungen, Doppelbesteuerungen und Unsicherheiten sowie erhöhter Komplexität führen würden. Im Zwischenbericht werden daher die Rahmenbedingungen erörtert, welche in Bezug auf solche unilaterale Maßnahmen berücksichtigt werden sollten, und eine indirekte Steuer auf bestimmte digitale Dienstleistungen als mögliche Zwischenlösung diskutiert.

Der kürzlich veröffentlichte Zwischenbericht stellt daher ein Update der OECD auf ihrem Weg zu einer abgestimmten Lösung dar, welche für 2020 geplant ist. Ein weiterer Zwischenbericht ist für 2019 avisiert.

Übergangslösungen auf EU-Ebene

Die EU-Kommission würde zwar eine globale Lösung, insbesondere unter Einbindung der OECD, grundsätzlich begrüßen, sieht angesichts der aktuell unversteuert gebliebenen Gewinne von Internetunternehmen aber die Notwendigkeit, in diesem Bereich kurzfristig und gegebenenfalls als Vorreiter Lösungen anzubieten. Dazu hat die EU-Kommission diese Woche zwei Legislativvorschläge vorgelegt, welche nun dem Rat zur Annahme und dem Europäischen Parlament zur Konsultation vorgelegt werden.

Die Richtlinienvorschläge der EU umfassen einerseits einen längerfristigen Lösungsansatz im Rahmen einer Reform der Körperschaftsteuervorschriften der EU, um digitale Tätigkeiten zu erfassen, andererseits soll mittels einer Übergangslösung sichergestellt werden, dass bereits kurzfristig Steuereinnahmen durch die Mitgliedsstaaten generiert werden können.

Die geplante Übergangssteuer würde als indirekte Steuer in Höhe von 3 % auf Erträge aus bestimmten digitalen Tätigkeiten angewendet werden. Konkret sollen dabei jene Tätigkeiten erfasst werden, bei denen dem Nutzer eine wichtige Rolle bei der Wertschöpfung zukommt und welche bisher steuerlich noch nicht erfasst wurden, beispielsweise Erträge aus dem Verkauf von Online-Werbeflächen,

Erträge aus digitalen Vermittlungsgeschäften sowie Erträge aus dem Verkauf von Daten, die aus Nutzerinformationen generiert werden. Die Besteuerung würde vorerst nur bei Unternehmen mit jährlichen weltweiten Gesamterträgen in Höhe von 750 Millionen Euro und EU-Erträgen in Höhe von 50 Millionen Euro zur Anwendung kommen und richtet sich damit primär an die Big Player der „Digital Economy“.

Digitale Betriebsstätte als langfristiges Konzept

Um zum Ziel der Gewinnbesteuerung zurückkehren zu können, schlägt die EU-Kommission langfristig die Einführung des Konzeptes der „digitalen Präsenz“ bzw. „virtuellen Betriebsstätte“ vor. Von einer solchen wäre demnach auszugehen, wenn eines der folgenden Kriterien erfüllt ist: jährliche Erträge von mehr als sieben Millionen Euro in einem Mitgliedsstaat, mehr als 100.000 Nutzer in einem Steuerjahr in einem Mitgliedsstaat oder Abschluss von mehr als 3.000 Geschäftsverträgen über digitale Dienstleistungen zwischen dem Unternehmen und gewerblichen Nutzern in einem Steuerjahr. Die Implementierung dieser Vorschriften in den Geltungsbereich der Gemeinsamen konsolidierten Körperschaftsteuer-Bemessungsgrundlage (CCCTB) wird angedacht.

Hier könnte sich auch der Kreis zur OECD wieder schließen. Denn neben einer Abzugsteuer auf bestimmte digitale Dienstleistungen und einer Ausgleichsabgabe hat die OECD auch die Überarbeitung der steuerlichen Anknüpfungsregeln in Richtung einer „significant economic presence“ (digitalen Betriebsstätte) als mögliche langfristige Lösung untersucht.

Ausblick

Der veröffentlichte Zwischenbericht der OECD schließt an die Arbeiten im Rahmen der BEPS-„Action 1“ an und stellt ein Update auf dem Weg zu einer – zwischen den teilnehmenden Ländern des Inclusive Framework – abgestimmten Empfehlung dar. Diese ist für das Jahr 2020 geplant, mit einem weiteren Zwischenbericht ist 2019 zu rechnen. Das Ziel auf EU-Ebene wäre demgegenüber, dass die Richtlinienvorschläge bis spätestens 31. Dezember 2019 bereits in innerstaatliches Recht umgesetzt werden und somit bereits ab 1. Jänner 2020 geltendes Recht darstellen.

Zur Verfügung gestellt von der KPMG Austria GmbH.

Rechtstipps

Maklerrecht

Provisionsanspruch des Maklers

Sachverhalt: Der Makler arbeitete mit einer Bauträgerin seit zirka sieben Jahren laufend dergestalt zusammen, dass die Bauträgerin ihm über dessen Anfragen Exposés über geeignete Objekte übermittelte, woraufhin der Makler Käufer suchte. Obwohl er keine Vermittlungsprovision von der Bauträgerin erhielt, ist diese die wichtigste Vermittlungspartnerin des Maklers. Der wesentliche Teil der von ihm vermittelten Geschäfte betraf deren Objekte. Dieser Makler vermittelte eine Liegenschaft der Bauträgerin an einen Konsumenten, wobei kein Hinweis auf das wirtschaftliche Naheverhältnis zum verkauften Bauträger erfolgte. Der Makler klagte den Konsumenten auf Provision. Der Anspruch wurde vom OGH verneint.

Entscheidung: Grundsätzlich ist der Auftraggeber (hier: Konsument) eines Maklers zur Zahlung einer Provision für den Fall verpflichtet, dass das zu vermittelnde Geschäft durch die vertragsgemäße verdienstliche Tätigkeit des Maklers mit einem Dritten zustande kommt. Gemäß § 6 Abs 4 Maklergesetz („MaklerG“) hat der Makler bei einem sonstigen wirtschaftlichen Naheverhältnis zwischen Makler und vermittelndem Dritten (hier: der Bauträgerin), welches die Wahrung der Interessen des Auftraggebers beeinträchtigen könnte, nur dann Anspruch auf Provision, wenn der Makler unverzüglich auf dieses Naheverhältnis hinweist. Dieser Hinweis hat dem Auftraggeber gegenüber, welcher ein Verbraucher ist, gemäß § 30b KSchG schriftlich zu geschehen. Diese Regelung stellt zwingendes Recht dar, von dem zulasten des Verbrauchers nicht abgegangen werden darf. Laut OGH-Rechtsprechung ist ein wirtschaftliches Naheverhältnis auch bei ständiger Zusammenarbeit des Maklers mit dem Dritten anzunehmen. Im gegenständlichen Fall wird dem Makler von der Bauträgerin seit Jahren laufend die Möglichkeit zur Vermittlung der Objekte eingeräumt. Auch ohne Vorliegen einer konkreten Vermittlungsprovision besteht eine große wirtschaftliche Bedeutung, da sie die wichtigste Vermittlungspartnerin des klagenden Maklers ist. Der Makler hätte somit schriftlich auf dieses Naheverhältnis hinweisen müssen, was aber nicht erfolgt ist. Der Klage des Maklers auf Zahlung der Provision wurde somit vom OGH nicht stattgegeben.

(OGH 5.7.2017, 7 Ob 109/17f)

Gewerberecht

Entzug der Gewerbeberechtigung wegen Fehlen eines gewerberechtlichen Geschäftsführers

Sachverhalt: Die betroffene GmbH war seit 1985 zur Ausübung des Gewerbes „Baumeister“ berechtigt. Der seit Beginn der Gewerbeausübung bestellte gewerberechtliche Geschäftsführer war zu keinem Zeitpunkt im Betrieb tätig und hatte keinen Kontakt zum Unternehmen. Er verstarb im Jahr 2007. Seit diesem Zeitpunkt wurde das Gewerbe weiterhin ausgeübt, ohne dass die Bestellung eines neuen gewerberechtlichen Geschäftsführers angezeigt wurde. Im Jänner 2014 wurde über den handelsrechtlichen Geschäftsführer der GmbH eine Geldstrafe verhängt, weil dieser ohne einen neuen gewerberechtlichen Geschäftsführer die Geschäfte weitergeführt hatte. Dieses Straferkenntnis wurde nicht bekämpft. Im Juli 2014 wurde der GmbH mit Bescheid die Berechtigung zur Ausübung des Gewerbes entzogen. Dieser Bescheid wurde von der GmbH bekämpft, ua mit dem Argument, dass vor Entzug der Gewerbeberechtigung nur einmal eine Verwaltungsstrafe verhängt worden war. Der außerordentlichen Revision der GmbH wurde nicht stattgegeben.

Entscheidung: Durch die Bestellung eines gewerberechtlichen Geschäftsführers soll die fachlich einwandfreie Ausübung des Gewerbes und die Einhaltung der gewerberechtlichen Vorschriften sichergestellt werden. Gemäß § 87 Abs 1 Z 3 Gewerbeordnung ist von der Behörde die Gewerbeberechtigung zu entziehen, wenn der Gewerbeinhaber die für die Ausübung des Gewerbes erforderliche Zuverlässigkeit nicht mehr besitzt, insbesondere bei „schwerwiegenden Verstößen gegen die im Zusammenhang mit dem betreffenden Gewerbe zu beachtenden Rechtsvorschriften und Schutzinteressen“. Nach der Rechtsprechung des VwGH setzt das Tatbestandsmerkmal der „schwerwiegenden Verstöße“ voraus, dass sich aus den Verstößen und unter Berücksichtigung der Art der verletzten Schutzinteressen und der Schwere ihrer Verletzung der Schluss ziehen lässt, der Gewerbetreibende sei nicht mehr als zuverlässig anzusehen. Die weitere Ausübung des Gewerbes bei Ausscheiden des bisherigen gewerberechtlichen Geschäftsführers ist ausdrücklich von der rechtzeitigen Bestellung eines neuen gewerberechtlichen Geschäftsführers abhängig. Dieses Schutzinteresse

wurde durch den Geschäftsführer der gegenständlichen GmbH schwer verletzt, weil das Fehlverhalten mehrere Jahre andauerte. Hier liegt zwar nur eine Bestrafung vor, dazu kommt aber laut VwGH, dass der Geschäftsführer auch im Zeitraum nach der Bestrafung das Fehlverhalten nicht beendet hat. Für die Verwirklichung des Entziehungstatbestandes ist darüber hinaus keine Bestrafung erforderlich, sondern lediglich die Feststellung von Verstößen. Diese Verstöße lagen hier vor. Vor diesem Hintergrund sah der VwGH die Entziehung der Gewerbeberechtigung als gerechtfertigt an.

Anmerkung: Scheidet der gewerbliche Geschäftsführer aus, so darf das Gewerbe grundsätzlich längstens noch sechs Monate weiter ausgeübt werden. Bis zu diesem Zeitpunkt ist spätestens ein neuer gewerberechtlicher Geschäftsführer zu bestellen. Die Behörde kann diese Frist aber verkürzen, wenn mit der weiteren Ausübung des Gewerbes ohne Geschäftsführer eine besondere Gefahr für das Leben oder die Gesundheit von Menschen verbunden ist.

(VwGH 1.2.2017, Ra 2015/04/0047)

Schiedsverfahrensrecht

Begründungsmängel des Schiedsspruchs als Aufhebungsgrund?

Sachverhalt: Die Klägerin hatte sich in einem Vertrag gegenüber der Beklagten zu Beratungsleistungen in Zusammenhang mit dem Verkauf von Wärmetauschanlagen und anderen Leistungen an bestimmte Kunden verpflichtet. Die Gegenleistung der Beklagten war ein Honorar von „10 % aller von der Beklagten für die angeführten Kunden ausgeführten Aufträge“. Einige dieser Kunden waren im Vertrag namentlich genannt, darüber hinaus waren „alle anderen Unternehmen“ erfasst, die „Produkte und/oder Leistungen“ aufgrund von bestimmten „Spezifikationen“ erwerben würden. In der Schiedsklage begehrte die Klägerin, dass die Beklagte zur Rechnungslegung verpflichtet wird. Das Schiedsgericht wies mit Zwischenschiedsspruch unter anderem die Rechnungslegungsbegehren zu den „anderen“ Geschäften ab. Dabei ließ der Zwischenschiedsspruch begründungslos gewisse Passagen dieser Begehren bei der Wiedergabe aus und sprach darüber nicht ab. Die Klägerin erhob gegen diesen

Zwischenschiedsspruch die Aufhebungsklage und begehrte die Aufhebung des Zwischenschiedsspruchs. Diesem Begehren gab der OGH statt.

Entscheidung: Ein Schiedsspruch ist grundsätzlich wirksam und kann nicht ohne weiteres von den staatlichen Gerichten überprüft werden. Nur bei Vorliegen von besonders gravierenden Mängeln räumt § 611 ZPO eine Aufhebungsmöglichkeit ein, die im Regelfall auf Antrag einer Partei durch Aufhebungsklage wahrgenommen werden kann. Aufhebungsgründe sind neben dem Fehlen eines gültigen Schiedsvertrags, der Verletzung des rechtlichen Gehörs auch Verstöße gegen den ordre public. Damit sollen alle Verfahrensfehler erfasst werden, die so schwer wiegen, dass sie von der Rechtsprechung nicht mehr hingenommen werden können. Einen Anhaltspunkt bilden dabei die Nichtigkeitsgründe des österreichischen Zivilprozessrechts. Auf dieser Grundlage entschied der OGH, dass auch eine mangelhafte Begründung des Schiedsspruchs gegen den verfahrensrechtlichen ordre public verstoßen kann. Dass gerichtliche Entscheidungen über widerstreitende Anträge zu begründen sind, gehört zu den Grundwertungen des österreichischen Verfahrensrechts. Allein der Begründung kann laut OGH entnommen werden, ob die Entscheidung auf einer rechtsstaatlich gebotenen Auseinandersetzung mit dem Streit der Parteien oder auf Willkür beruht. Dies war im gegenständlichen Fall aufgrund der Auslassungen hinsichtlich der gestellten Begehren nicht gewährleistet, weshalb der Zwischenschiedsspruch aufgehoben wurde.

Anmerkung: Das Fehlen oder die qualifizierte Mangelhaftigkeit einer Begründung ist in der Regel nicht aufzugreifen, wenn die Parteien nach § 606 Abs 2 ZPO auf eine Begründung verzichtet haben. Aus dieser Möglichkeit des Verzichts lässt sich laut

OGH aber nicht ableiten, dass das Fehlen einer ausreichenden Begründung sonst irrelevant wäre.

(OGH 28.9.2016, 18 OCg 3/16i)

Immaterialgüterrecht

Zur Patentierbarkeit eines Computerprogramms

Sachverhalt: Die Antragsgegner meldeten im Jahr 2012 ein Patent „Verfahren zum Lesen und Schreiben von Daten“ an. Das Patent wurde im Patentregister eingetragen. Der Antragsteller erhob dagegen gemäß § 102 Patentgesetz („PatG“) rechtzeitig unter anderem mit der Behauptung Einspruch, dem Patent fehle es an Technizität. Im strittigen Patent wurde insbesondere ein Verfahren zum Schreiben & Lesen von Daten in einem bzw aus einem indizierten Datenbestand angemeldet, wobei die Daten unter anderem mittels einer Stromchiffrierung entschlüsselt werden. Die technische Abteilung des Patentamts gab dem Einspruch statt und argumentierte, dass nur rein organisatorische und mathematische Maßnahmen angemeldet worden sind, die sich nicht von den bekannten Datenverarbeitungsmaßnahmen eines handelsüblichen Computers unterscheiden würden. Ein Patent könne dafür mangels Technizität nicht erteilt werden. Den dagegen erhobenen Rekurs gab das Rekursgericht Folge und wies den Einspruch ab. Durch die Stromchiffrierung werden laut Rekursgericht technische Mittel zur Lösung einer technischen Aufgabenstellung eingesetzt, weshalb die erforderliche Technizität vorliegt. Der deswegen angerufene OGH teilte dem Grunde nach die Rechtsansicht des Rekursgerichts.

Entscheidung: Voraussetzung für die Erteilung eines Patents ist neben der Neuheit und der erfinderischen Tätigkeit auch die Technizität. Eine Maßnahme ist laut OGH dann technisch, wenn sie einem technischen Zweck dient. Zur Bejahung der Technizität reicht es allein nicht aus, dass ein Verfahren bestimmungsgemäß den Einsatz eines Computers erfordert, sind doch Computerprogramme per se von der Patentierbarkeit ausgeschlossen (§ 1 Abs 3 Z 5 PatG). Das Programm muss daher einen weiteren technischen Aspekt aufweisen. Die Abgrenzungslinie zwischen nicht schützbar und schützbar Computerprogrammen wird anhand ihrer Technizität gezogen, indem ein technischer Beitrag auf einem nicht vom Patentschutz ausgeschlossenen Bereich gefordert wird. Der erforderliche technische Effekt eines Computerprogramms muss aus dem eigentlichen Inhalt des Programms in Zusammenhang mit der gestellten technischen Aufgabe bzw Lösung erschlossen werden können. Maßgebend ist somit, ob dies der Lösung eines über die Datenverarbeitung hinausgehenden konkreten technischen Problems dient. Der OGH stimmte im Ergebnis dem Rekursgericht zu, wonach die Technizität im konkreten Fall vorlag; wegen formeller Verfahrensmängel musste aber die Sache erneut an die technische Abteilung des Patentamts zurückverwiesen werden, damit diese die ebenfalls erhobenen Einwände der mangelnden Neuheit und mangelnden erfinderischen Tätigkeit prüfen konnte. Ob tatsächlich in dieser Sache ein Patent erteilt werden wird, bleibt somit abzuwarten.

(OGH 25.8.2016, 4 Ob 94/16a)

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®



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

Zusätzliche
digitale
Inhalte!

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

Jetzt einsteigen: zik.lexisnexis.at

Wirtschaftsbarometer

Flops

An der Börse gibt es die Regel „Wie der Jänner, so das Jahr“. Auf die Insolvenzen lässt sich das keinesfalls anwenden, denn der Jahresauftakt mit der WW Holding AG (vormals Wienwert Holding AG), FlyNiki, Forstinger und Svoboda hat sich bislang nicht fortgesetzt. Die Fälle sind im Moment klein und unauffällig. Das zeigt sich auch daran, dass es ein Insolvenzfall mit Schulden in der Höhe von einer Million Euro in die Liste der zehn größten Insolvenzen des Monats März geschafft hat. Allerdings darf dieser Umstand den Blick nicht darauf verstellen, dass wir seit Jahren mit unnatürlich niedrigen Zinsen konfrontiert sind, was vor allem hoch verschuldeten Unternehmen hilft.

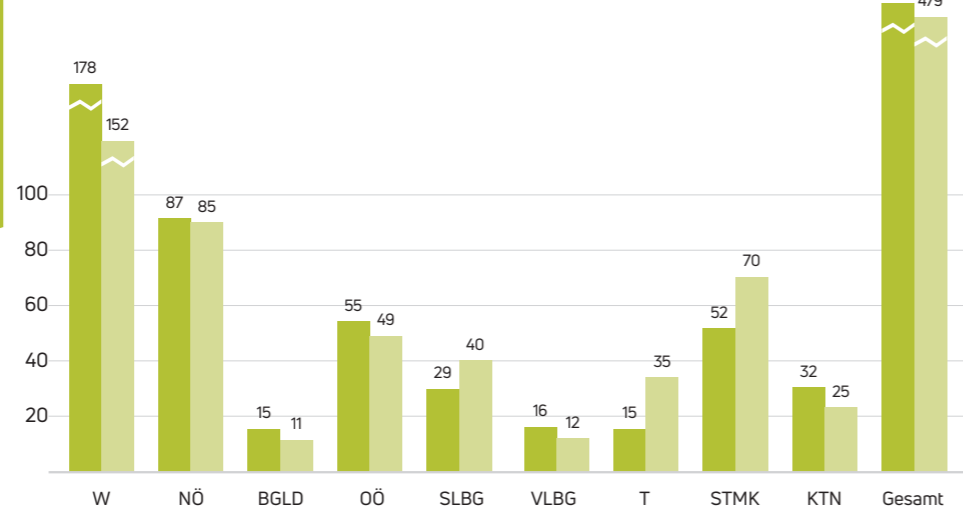
DIE 10 GRÖSSTEN INSOLVENZEN MÄRZ 2018

1. Gutenberg Druck GmbH	Wiener Neustadt	Konkurs	3,0 Mio.
2. Edlmair Kunststofftechnik GmbH	Neuhofen an der Krems	Konkurs	2,7 Mio.
3. Ing. Peter Christian Neuhold Wärme & Wasser GmbH	Bad Waltersdorf	Konkurs	2,6 Mio.
4. Mewald GmbH	Poysdorf	Konkurs	2,5 Mio.
5. „LIMAN“ Reinigungs- und Umweltpflegegesellschaft m.b.H.	Wels	SV. o. EV.	2,4 Mio.
6. SW-Naturhaus GmbH	St. Veit/Glan	Konkurs	2,2 Mio.
7. SimpliFlow GmbH	Techelsberg am Wörthersee	SV. o. EV.	2,2 Mio.
8. Schluga Koffer und Taschen Gesellschaft m.b.H.	St. Veit/Glan	SV. o. EV.	1,4 Mio.
9. Sluis Leder Factory Store GmbH	Wals	Konkurs	1,3 Mio.
10. MR Dr. Hans-Jörg Pruckner, prakt. Arzt	Lannach	SV. o. EV.	1,0 Mio.

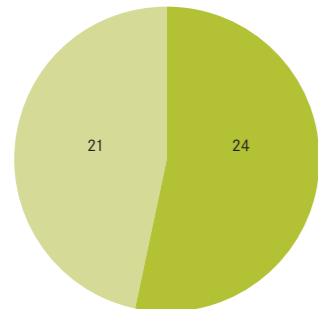
SV. o. EV. = Sanierungsverfahren ohne Eigenverwaltung

geschätzte Passiva in Mio. EUR

Gesamtinsolvenzen nach Bundesländern März 2018



Aufteilung der Verbindlichkeiten in Mio. EUR



ERÖFFNETE INSOLVENZEN NACH GRÖSSENORDNUNG DER VERBINDLICHKEITEN MÄRZ 2018

Größenordnung	ANZAHL	VERBINDLICHKEITEN*
Insolvenzen bis EUR 1 Mio.	287	24
Insolvenzen über EUR 1 Mio. bis EUR 5 Mio.	10	21
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	297	45

*geschätzte Passiva in Mio. EUR

Flops & Tops der österreichischen Wirtschaft

Tops

Mit dem Ergrünen der Landschaft steigen alljährlich die Umsätze der Baumärkte. Auch der Do-it-yourself-Trend kommt der Branche zugute. Einige Märkte gewinnen mit außerordentlich kreativem Marketing die Handwerker für sich. Das Rating der Top 10 zeigt, wer mit der Zeit geht.

TOP 10 DER BAUMÄRKTE

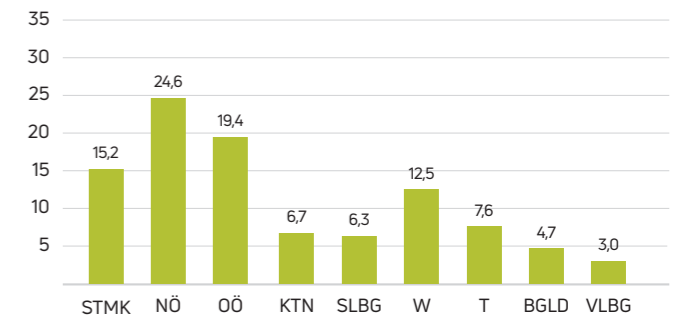
1. Bauhaus Depot GmbH	Wels	O	202
2. ZGONC Handel GmbH	Wien	W	219
3. Hornbach Baumarkt GmbH	Wiener Neudorf	N	232
4. Baumärkte A. Sochor & Co GmbH	Wien	W	240
5. Johann Eisl Gesellschaft mbH	Bad Ischl	O	253
6. Morscher Farben- und Werkzeug-Handels-Gesellschaft m.b.H.	Weiler	V	254
7. OBI Bau- und Heimwerkermärkte Systemzentrale GmbH	Wien	W	255
8. Lieb Markt GmbH	Weiz	ST	256
9. Baustoffgroßhandel Michael Koch Gesellschaft m.b.H.	Mattersburg	B	257
10. RGO Lagerhaus GmbH	Lienz	T	258

ÖNACE-Code: 47520 Einzelhandel mit Metallwaren, Anstrichmitteln, Bau- und Heimwerkerbedarf. Basis der Auswertung sind Unternehmen mit mindestens 10 Millionen Euro Umsatz. Gereiht wurden Unternehmen, deren Umsatzzahlen in unserer Datenbank zuordenbar erfasst sind. Ein Anspruch auf Richtigkeit und/oder Vollständigkeit kann nicht abgeleitet werden. Stand: 6.4.2018

KSV1870 Rating

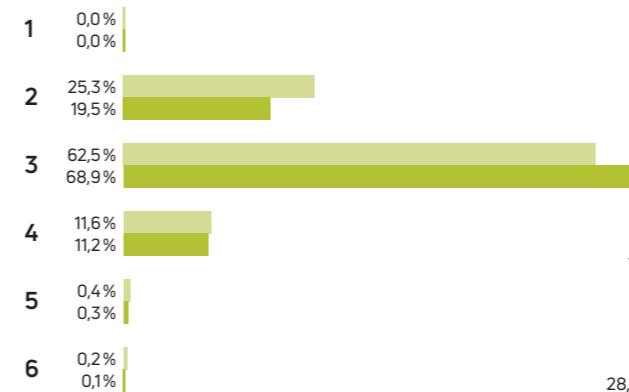
Branchenstruktur nach Bundesländern

Bsp.: 24,6% der Unternehmen sind in Niederösterreich ansässig. in Prozent



KSV1870 Rating-Profil

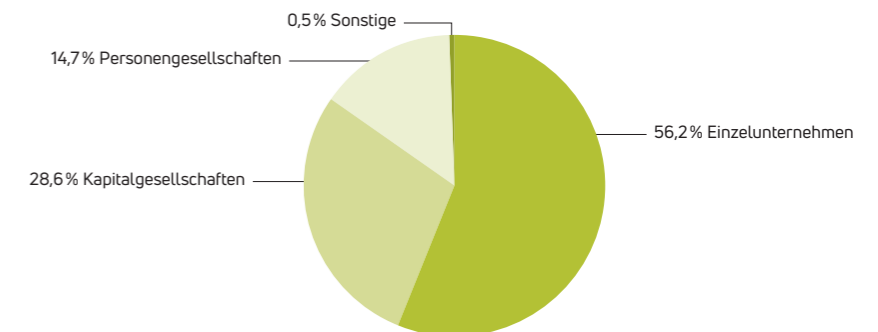
Verteilung auf KSV1870 Rating-Klassen im Vergleich zu Wirtschaft Österreich gesamt. Bsp.: 25,3% der Unternehmen sind in Rating-Klasse 2.



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 Insolvenzkennzeichen

Branchenstruktur nach Rechtsformen

Bsp.: 14,7% 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.**

