

Kredite, Kapitalmärkte und Krisen: **Der schwierige Weg zur Finanzierung.**



Lieferkettengesetz: Hart und weich zugleich • **Daumen hoch** für Social Media
ESG: Der steinige Weg zur Nachhaltigkeit

KSV1870 BonitätsLabel:

Vertrauen durch

Transparenz



Das BonitätsLabel ist ein **interaktiver Bonitätsnachweis** Ihres Unternehmens und sorgt

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

Mit dem BonitätsLabel sehen Ihre Kunden sofort, dass Sie Ihnen vertrauen können.

Sichern Sie sich den Wettbewerbsvorsprung.
Jetzt bestellen unter ksv.at/bonitaetslabel.

KSV. IST IMMER FÜR SIE DA.

KSV1870

Editorial

Liebe Mitglieder,

den heurigen Sommer kann man getrost als Hitzesommer bezeichnen. Vom Neusiedlersee bis zum Bodensee gab es in den vergangenen Monaten nahezu täglich 30 Grad und mehr. Dazu Olympische Sommerspiele in Paris und eine Fußball-Europameisterschaft in Deutschland, die ebenfalls für erhitzte Gemüter sorgten. Und der Herbst verspricht ähnlich heiß zu werden – vielleicht nicht aus meteorologischer Sicht, definitiv aber im Hinblick auf bevorstehende nationale Großereignisse, wie etwa die Nationalratswahl Ende September. Gleichzeitig gilt es für Unternehmen zahlreiche Herausforderungen zu bewältigen – unabhängig davon, wie die Wahlen ausgehen und wer ins Bundeskanzleramt einziehen wird.

Zinserhöhungen haben in den vergangenen Jahren dafür gesorgt, dass die österreichischen Unternehmen häufig an ihre wirtschaftlichen Grenzen stoßen. Zwar scheint sich die Stimmung zuletzt etwas aufgehellt zu haben, doch der finanzielle Spielraum ist nach wie vor eng. Zu sehen bei den steigenden Insolvenzzahlen, die jedoch angesichts der

vergangenen Jahre in einem Ausmaß zunehmen, mit dem zu rechnen war. Die nächste Regierung ist jedenfalls angehalten, die Wirtschaft kräftig anzukurbeln. Dazu braucht es Maßnahmen, die sowohl die Unternehmen entlasten als auch den Privathaushalten mehr Spielraum bieten. Mit Blick auf die heimischen Betriebe wird es etwa dringend notwendig sein, der überbordenden Bürokratie ein jähes Ende zu setzen. Denn gerade für kleinere Betriebe ist der administrative Aufwand heutzutage kaum noch zu stemmen, da es finanziell schwierig ist, einzelne Personen oder gar eine ganze Abteilung für Berichtslegung & Co abzustellen. All das geht zulasten der Produktivität bzw. des Verkaufs und damit zulasten der Wertschöpfung unserer vom unternehmerischen Mittelstand geprägten Wirtschaft.

Als KSV1870 ist es uns ein Anliegen, den Unternehmen administrative Tätigkeiten abzunehmen, damit sie sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können. Von der Risikoeinschätzung über ein vollautomatisiertes Debitorenmanagement bis zu dem Fall, dass ein Geschäftspartner in die Insolvenz schlittert oder – einen Schritt vorher – Rechnungen nicht mehr bezahlt. Aber es gibt auch Regularien, die seitens der Europäischen Union gesetzt werden, die zu beachten sind und Aufwand verursachen: Stichwort Cybersecurity in Verbindung mit NIS-2 und DORA.

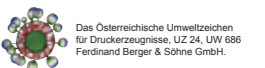
Uns allen steht ein intensiver Herbst bevor – meistern wir ihn gemeinsam.

Ihr Hannes Frech



 **KSVBLOG**

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



Inhalt

COVER

- 6 **Kredite, Kapitalmärkte und Krisen:** Der schwierige Weg zur Finanzierung. KMU setzen traditionell auf klassische Finanzierungen, doch alternative Methoden nehmen zu.
- 10 **Interview:** Wirtschaftsforscher Thomas Url über Eigenkapitalausstattung, Risikoprämien und Kapitalmarkt.

AKTUELL

- 12 **Verhaltens Start für die Start-up-Gesellschaft.** Anfang des Jahres wurde die „FlexCo“ eingeführt. Doch welche Rechtsform passt zu welchem Unternehmen?
- 14 **Lieferkettengesetz: Hart und weich zugleich.** Nach zähen Verhandlungen liegt die EU-Lieferkettenrichtlinie vor. Doch wie heiß wird tatsächlich gegessen?
- 16 **Betriebsnachfolge: Die 3 größten Stolpersteine.** Eine reibungslose Übergabe braucht intensive Vorbereitung. Dabei gilt es einiges zu beachten.
- 18 **ESG: Der steinige Weg zur Nachhaltigkeit.** Die neue EU-Richtlinie zur Nachhaltigkeitsberichterstattung fordert detaillierte Berichte – eine Herkulesaufgabe.
- 21 **Daumen hoch für Social Media.** Soziale Netzwerke sind mittlerweile auch für KMU ein unverzichtbarer Bestandteil.
- 24 **Insolvenzen in Österreich.** Wie haben sich Unternehmensinsolvenzen und Privatkonkurse seit Jahresbeginn entwickelt? Und welche Ursachen stecken dahinter?

NEWS

- 26 **KSV.INSIDE.** News vom führenden Gläubigerschutzverband Österreichs.
- 27 **KSV1870 Sommerausklang** auf der Summerstage.
- 28 **Mit dem CyberRisk Manager alles im Blick.** Die Plattform für ein effizientes Cyberrisikomanagement.

RECHTLICHE FRAGEN

- 30 **Rechtsfragen aus der Beratungspraxis.** Dieses Mal beleuchtet Mag. Sophie Wagner, MBL, die neue „FlexCo“ aus juristischer Sicht.

STEUERTIPPS

- 32 **Wichtige Neuigkeiten** und Änderungen im Steuerrecht speziell für Unternehmer.

GLÄUBIGERSCHUTZ

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



21

Daumen hoch für Social Media

06 Kredite, Kapitalmärkte und Krisen:
Der schwierige Weg zur Finanzierung



27 KSV1870 Sommerausklang
auf der Summerstage in Wien

14 Lieferkettengesetz:
Hart und weich zugleich



18 ESG: Der steinige Weg
zur Nachhaltigkeit



Kredite, Kapitalmärkte und Krisen: Der schwierige Weg zur Finanzierung

Seit 2020 stehen Österreichs Unternehmen wegen Krisen und Zinserhöhungen unter Druck, obwohl Investitionen in Digitalisierung und „grüne Projekte“ dringend nötig sind. KMU setzen traditionell auf klassische Finanzierungen, doch alternative Methoden wie Factoring gewinnen an Bedeutung. Der Zugang zu Kapitalmärkten bleibt indes schwierig, besonders für junge Technologieunternehmen und Start-ups. **TEXT:** Stephan Scoppetta

Foto: Shutterstock



Seit dem Jahr 2020 stehen österreichische Unternehmen vor beispiellosen Herausforderungen: Die Pandemie, die Energiekrise und eine Rekordinflation setzten die Wirtschaft unter Druck. Hinzu kamen ab Juli 2022 zehn Zinserhöhungen der Europäischen Zentralbank, die den Leitzins auf 4,5 % ansteigen ließen. Dabei stehen für die Unternehmen wichtige Aufgaben an – die digitale Transformation und die grüne Wende sind notwendiger denn je und erfordern erhebliche finanzielle Mittel. Doch wie lässt sich dies unter den aktuellen Bedingungen finanzieren? Die Vielfalt an Finanzierungsmöglichkeiten am Markt bietet zwar Chancen, doch die nach wie vor hohen Zinsen dämpfen die Investitionsbereitschaft.

Allerdings könnten mögliche Leitzinssenkungen in der Zukunft Hoffnung auf Besserung geben.

Stimmung hellt sich auf.

99,8 % der österreichischen Unternehmen sind KMU, die 66 % der Arbeitnehmer beschäftigen und 57 % zur Wertschöpfung beitragen. Eine Studie der Erste Bank und Sparkassen aus 2024 zeigt, dass zwei Drittel der KMU optimistisch in die Zukunft blicken,

„Es gibt einen klaren Trend zu höheren Eigenkapitalquoten.“

obwohl dieser Wert in den vergangenen Jahren gesunken ist. Hans Unterdorfer, Firmenkundenvorstand der Erste Bank Oesterreich, betont: „Die Unternehmen spüren die Nachwirkungen der Krisen.“ 63 % der KMU berichten von einem schwierigeren Marktumfeld durch Preissteigerungen, erhöhte Online-Konkurrenz und gestiegene Finanzierungskosten. Dennoch zeigen sich die Unternehmen widerstandsfähig, unterstützt durch eine solide Eigenkapitalbasis. Unterdorfer ergänzt: „Es gibt einen klaren Trend zu höheren Eigenkapitalquoten. Vergangenes Jahr hatten 38,7 % der Unternehmen eine Eigenkapitalquote von mehr als 30 %.

Ab dieser Quote gelten Unternehmen generell als solide finanziert. Zudem schafft eine gute Kapitalbasis mehr Handlungsspielräume, die es den Unternehmen ermöglichen, Chancen und Potenziale, wie sie etwa die Digitalisierung oder Ökologisierung bieten, zu nutzen.“ 84 % der KMU erwarten aber in Zukunft weiter steigende regulatorische Anforderungen.

Finanzierungsnachfrage steigt wieder.

Die Nachfrage nach Krediten hat sich zuletzt aufgrund gestiegener Zinsen verändert. Laut dem im Juli 2024 veröffentlichten OeNB-Report „Bank Lending Survey“ stagnierte die österreichische Wirtschaft seit Ende 2023 nach einer Rezession. Die Bankenpolitik blieb im zweiten Quartal 2024 stabil, nachdem die Kreditrichtlinien von 2022 bis Anfang 2024 verschärft wurden. Hauptgründe waren eine ungünstige Risikoeinschätzung der Wirtschaftslage und der Kreditwürdigkeit von Unternehmen. Margen und Kreditbedingungen wurden 2023 und Anfang 2024 verschärft, insbesondere für risikoreiche Kredite. Die Sicherheitenanforderungen sind seit der zweiten Jahreshälfte 2023 gestiegen. Kein Wunder also, dass die OeNB-Umfrage seit dem vierten Quartal 2022 einen deutlichen Rückgang der Kreditnachfrage von Unternehmen, insbesondere bei langfristigen Investitionskrediten, verzeichnet. Trotz der Erwartungen der Banken sank die Nachfrage weiter, bedingt durch Unsicherheit, gestiegene Zinsen und einen geringeren Finanzierungsbedarf. Auffällig ist auch der Rückgang bei Krediten für



VON EIGENKAPITAL BIS VENTURE CAPITAL. Welche Finanzierungsform passt zu Ihrem Unternehmen?

1. Eigenfinanzierung (z. B. durch Eigenkapital)

Vorteile: Unabhängigkeit von Gläubigern, keine Zinszahlungen, höhere Kreditwürdigkeit

Nachteile: Risiko für Eigentümer, begrenzte Mittel, mögliche Verwässerung der Eigentümerstruktur bei Kapitalerhöhungen

Geeignet für: kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) mit stabilen Gewinnen, Start-ups in frühen Phasen

2. Fremdfinanzierung (z. B. Bankkredit)

Vorteile: Erhalt der Eigentümerstruktur, steuerliche Vorteile durch Zinsabzug, große Kapitalmengen möglich

Nachteile: Zins- und Rückzahlungsverpflichtungen, Abhängigkeit von Gläubigern, Liquiditätsrisiken

Geeignet für: etablierte Betriebe mit guter Bonität und stabilen Cashflows, langfristige Investments größerer Betriebe

3. Mezzanine-Finanzierung (z. B. Wandelanleihen)

Vorteile: Kombination aus Eigen- und Fremdkapitalvorteilen, flexible Konditionen, keine sofortige Verwässerung

Nachteile: höhere Kosten als reine Fremdfinanzierung, komplexe Vertragsstrukturen, mögliche spätere Verwässerung

Geeignet für: Wachstumsunternehmen, die Kapital benötigen, aber Eigentümerstruktur nicht verwässern wollen

4. Factoring

Vorteile: schnelle Liquidität, Verringerung des Forderungsausfallrisikos, Verbesserung der Bilanzstruktur

Nachteile: Kosten durch Factoring-Gebühren, Abhängigkeit von einem Drittanbieter, mögliche Kundenirritation

Geeignet für: Unternehmen mit hohem Forderungsbestand, die kurzfristige Liquidität benötigen, insbesondere KMU

5. Anleihen (Corporate Bonds)

Vorteile: große Kapitalmengen, langfristige Finanzierung, keine Stimmrechtsverwässerung

Nachteile: Rückzahlungsverpflichtung, Zinszahlungen abhängig von Marktbedingungen

Geeignet für: große, etablierte Unternehmen mit hoher Bonität, die langfristige Projekte finanzieren möchten

6. Aktienemission

Vorteile: Kapitalbeschaffung ohne Rückzahlung, Verbesserung des Eigenkapitals, steigender Bekanntheitsgrad

Nachteile: Verwässerung der Eigentümeranteile, Börsenabhängigkeit, Offenlegungspflichten

Geeignet für: Wachstumsbetriebe mit Expansionsplänen; Unternehmen, die an die Börse gehen wollen oder bereits sind

7. Venture Capital (VC)

Vorteile: Zugang zu großen Kapitalmengen, strategische Unterstützung und Beratung, Netzwerkeffekte

Nachteile: hohe Erwartungen an Wachstum und Rendite, erheblicher Einfluss der Investoren auf das Unternehmen, mögliche Verwässerung der Eigentümeranteile

Geeignet für: Start-ups und junge Wachstumsunternehmen mit hohem Skalierungspotenzial, die bereit sind, einen Teil der Kontrolle an erfahrene Investoren abzugeben

8. Crowdfunding

Vorteile: Zugang zu einer breiten Investorenbasis, Marketingeffekt, Risikoteilung

Nachteile: hoher Kommunikationsaufwand, Erfolg nicht garantiert, oft geringe Kapitalbeträge

Geeignet für: Start-ups, kreative Projekte, Unternehmen mit innovativen Produkten, die eine breite Unterstützung suchen

9. Peer-to-Peer Lending (P2P)

Vorteile: direkter Zugang zu Kapital, oft flexiblere Konditionen als bei Banken, keine strengen Kreditprüfungen

Nachteile: höhere Zinssätze, Unsicherheit durch fehlende Regulierung, Risiko für Kreditgeber und -nehmer

Geeignet für: kleine Unternehmen und Start-ups, die schnellen Zugang zu Kapital benötigen und bei Banken auf Hindernisse stoßen

Lagerhaltung und Betriebsmittel. Alternative Finanzierungsquellen wie Innenfinanzierung und Anleihen dämpften die Nachfrage zusätzlich.

Investitionsklima ändert sich.

Franz Rudorfer, Geschäftsführer der WKÖ-Bundessparte Bank und Versicherung, betont: „Das Zinsniveau bewegt sich grundsätzlich im langjährigen Durchschnitt. Bei Investitionsentscheidungen eines Unternehmens spielen jedoch die inflationsbedingten Auswirkungen auf Verkaufspreise und Inputfaktoren wie Rohstoffpreise und Finanzierungskosten eine Rolle. Die isolierte Betrachtung des Zinsniveaus ist nicht entscheidend für die Vergabe von Unternehmensfinanzierungen. Nicht außer Acht zu lassen ist, dass Unternehmen mit Guthaben von Habenzinsen profitieren.“

Seit Juni gibt es positive Signale, da die EZB aufgrund der gesunkenen Inflation im Euroraum die Zinsen gesenkt hat. Unterdorfer ergänzt: „Das Umfeld ist wieder investitionsfreundlicher geworden. Daher erwarten wir mehr Investitionsprojekte, was wichtig ist, da Themen wie Digitalisierung und der grüne Wandel Investitionen erfordern, um die heimische Wirtschaft zukunftsfähig zu machen.“ Rudorfer warnt jedoch: „Besonders in einem Hochzinsumfeld müssen die Notenbanken darauf achten, dass ihre Zinspolitik die Investitionstätigkeit nicht übermäßig hemmt.“

Klassische Bankfinanzierung im Mittelpunkt.

In Österreich bleibt man beim Thema Finanzierungstools traditionell. Unterdorfer erklärt: „Klassische Finanzierungsarten wie Investitionsfinanzierungen oder Betriebsmittelrahmen sind nach wie vor sehr gefragt und dominieren den Markt. Alternativen wie

Foto: Shutterstock

COVER

Factoring haben jedoch an Bedeutung gewonnen, da sie ein gutes Werkzeug zur Optimierung der Liquidität sind.“ Mittelständische Unternehmen bevorzugen meist klassische Finanzierungswege, da diese kostengünstiger und einfacher zu handhaben sind. Für spezielle Projekte oder innovative Start-ups können jedoch

„**Von Crowdfunding halte ich nichts – teuer, ineffizient und meist sinnlos für echte Anschlussfinanzierungen.**“

auch neuere Finanzierungsformen interessant sein. Rudorfer ergänzt: „Alternative Finanzierungsformen wie Crowdfunding und Peer-to-Peer Lending haben zwar an Bedeutung gewonnen, spielen aber im Vergleich zu traditionellen Finanzierungen wie Krediten, Leasing oder Kapitalmarktfinanzierungen noch eine untergeordnete Rolle.“

Kapitalmarkt im Schatten.

In Österreich ist die Finanzierung über den Kapitalmarkt noch wenig verbreitet. Rudorfer: „Die österreichische Unternehmensstruktur ist relativ kleinteilig. Für viele Unternehmen ist der Gang an

den Kapitalmarkt, sei es für Anleihen oder Börsengänge, aufgrund des hohen regulatorischen Aufwands nicht attraktiv.“ Obwohl es im vergangenen Jahr einige Listings gab, bleibt Österreichs Finanzierungssystem traditionell kreditzentriert. Christoph Boschan, CEO der Wiener Börse, betont: „Österreich verfügt über eine nicht sehr ausgeprägte Kapitalmarktkultur.“ Eine stärkere politische Förderung sei notwendig, etwa durch größere Liquiditätspools und Investitionen von Pensionskassen in börsennotierte Unternehmen. Boschan: „Auch eine Abkehr von der steuerlichen Sanktionierung von privater Vorsorge durch die KEST würde helfen.“

Finanzierungshürden für Tech-Start-ups.

Petra Augustyn, Gründerin und CEO der KTCHNG® GmbH, kennt die Herausforderungen der Finanzierung in der Technologiebranche aus erster Hand. Ihr 2019 gegründetes Unternehmen erhielt bereits in der Seedphase Kapital von der Wirtschaft Burgenland. KTCHNG® hat ein Objekterkennungssystem und einen eigenständigen Algorithmus entwickelt, ohne externe Schnittstellen wie ChatGPT. Augustyn betont: „Für Technologieunternehmen sind



klassische Finanzierungsmethoden nahezu nicht vorhanden. In Österreich bekommen junge Technologiefirmen oft nicht einmal Kreditkarten, was problematisch ist, wenn Lizenzgebühren für Software anfallen. In dieser Branche gibt es keine Kredite, man ist von Anfang an auf Investoren oder Förderungen angewiesen.“ Dies sei jedoch kein rein europäisches Phänomen, sondern treffe auch auf den amerikanischen Markt zu, wo neue Technologien selten durch klassische Kredite finanziert werden.

KTCHNG® hatte das Glück, bereits in der Prototypenphase Kapital von Investoren zu erhalten, das durch Bankkredite verfünffacht wurde. „Kapital von Banken ist in einer Nullzinsphase immer günstiger als Venture Capital“, so Augustyn. Sie warnt jedoch: „Auch wenn VC-Kapital wie Eigenkapital wirkt, ist es dennoch Fremdkapital und kostet Anteile. Man sollte es so lange wie möglich vermeiden und darauf achten, dass zu viele Kleininvestoren den Cap Table nicht unattraktiv für internationale Geldgeber machen.“ Auch gegenüber Crowdfunding ist Augustyn kritisch: „Von Crowdfunding halte ich nichts – teuer, ineffizient und meist sinnlos für echte Anschlussfinanzierungen. Die Crowdfinanzierer selbst können in Wahrheit gar nichts.“ Insgesamt übt sie scharfe Kritik am Finanzierungsstandort Österreich: „Hier gibt es zu viel Schulterklopferei und Alpenkonferenzen ohne echten Output. Die Lederhose ist zu wenig als Asset oder Wirtschaftsfaktor. Viele junge Firmen, die an neuen Algorithmen und Technologien arbeiten, halten sich bewusst aus diesen Kreisen fern und entwickeln bewusst unter dem Radar oder verabschieden sich rasch ins Ausland.“ ■

INTERVIEW:

„Risikoprämien für Finanzierungen sind erhöht“

Thomas Url, Wirtschaftsforscher beim WIFO, spricht im Interview über die Eigenkapitalausstattung der heimischen Unternehmen, Risikoprämien und Kapitalmarktfinanzierungen. INTERVIEW: Stephan Scoppetta

Was ist die beliebteste Finanzierungsform der österreichischen Unternehmen?

Thomas Url: Im Durchschnitt über alle Unternehmen (ohne Holdinggesellschaften) ist Eigenkapital mit einem Anteil von rund 40 % an der Bilanzsumme die beliebteste Finanzierungsform österreichischer Unternehmen, wobei es durchaus beträchtliche Unterschiede zwischen Wirtschaftsbereichen und Unternehmensgrößenklassen gibt. Die niedrigste Eigenkapitalausstattung haben Kleinbetriebe in der Gastronomie und Beherbergung, und die höchste ist in den Großunternehmen aus dem Bereich Information und Kommunikation zu finden.

Wie effektiv sind diese in der aktuellen wirtschaftlichen Lage?

Eigenkapital spielt in konjunkturell schwierigen Zeiten eine besonders wichtige Rolle, weil es die Möglichkeit für zusätzliche Fremdfinanzierungen bestimmt und rückläufige Umsätze rasch den Cashflow aufzuehren.

Welche Auswirkungen hatte der massive Zinsanstieg in den letzten Jahren auf die heimische KMU-Finanzierung?

Die heimischen KMU geben im Durchschnitt rund 1,5 % ihres Nettoumsatzes

für Zinsen aus, wobei dieser Wert in der Gastronomie auf 2,5 % und im Wohnungswesen auf 7,6 % steigt. Bei kurzfristigen Kreditlaufzeiten oder variabler Verzinsung steigt der Zinsaufwand rasch und verstärkt die Wirkung der konjunkturbedingt niedrigeren Einnahmen.

Wie würden Sie die aktuelle Kapitalbasis der heimischen KMU beurteilen?

Im Durchschnitt sind die österreichischen Unternehmen gut mit Eigenkapital ausgestattet. Bedenklich ist es an den Rändern mit hohem Fremdfinanzierungsgrad und rascher Zinswirkung. Dort werden auch Investitionsvorhaben am schnellsten aufgeschoben oder sogar aufgegeben.

Welche aktuellen Herausforderungen sehen Sie für KMU in Österreich, wenn es um die Beschaffung von Finanzmitteln geht?

Derzeit besteht an den Finanzmärkten und im Kreditwesen eine erhebliche Unsicherheit über den Beginn des Aufschwungs. Das erhöht einerseits die Risikoprämie für Finanzierungen und führt andererseits zur Ablehnung von Finanzierungswünschen. Für KMU sind derzeit nur noch überzeugende Businesspläne mit hoher erwarteter Profitabilität finanzierbar.

Wie unterscheiden sich die Finanzierungsmöglichkeiten für KMU in Österreich im Vergleich zu anderen europäischen Ländern, insbesondere in der Nutzung alternativer Finanzierungsformen?

Österreich gehört traditionell zu den Ländern mit einer stark bankbasierten Fremdfinanzierung. Die Beziehung der KMU zur Hausbank und das Bedürfnis, die Eigentümerrechte in der Unternehmensleitung

Millionen Euro zur Verfügung. Crowdfunding kann hingegen für attraktiv dargestellte Investitionsprojekte auch von Kleinunternehmen eingesetzt werden. Für kleine Projekte gelten auch vereinfachte Prospektspflichten. Die Fremdfinanzierung dominiert in diesem Bereich mit 9:1 gegenüber der Aufbringung von Eigenkapital. Insgesamt dürften rund 0,5 % der Bilanzsumme aller Unternehmen aus Crowdfunding stammen.

Umstrukturierung von Schulden im Insolvenzfall. Eine bisher ungenutzte Option zur Verbesserung der Finanzierungsmöglichkeiten wäre die Gleichstellung von Eigen- und Fremdkapital in Bezug auf die Absetzbarkeit von Zinsausgaben.

Welche Trends und Entwicklungen erwarten Sie bei den KMU in den nächsten Jahren?

Es gibt eine langfristige Verschiebung von physischem Kapital (Maschinen und Gebäude) zu intangibles Kapital (Markenrechte, Lizenzen, Patente, Know-how). Diese Verschiebung verringert die Belegbarkeit der Aktiva im Unternehmen und damit auch die Bereitschaft der Kreditinstitute zur Kreditfinanzierung. ■

Die Beziehung der KMU zur Hausbank und das Bedürfnis, die Eigentümerrechte in der Unternehmensleitung zu bewahren, verdrängen alternative Finanzierungsformen.

zu bewahren, verdrängen alternative Finanzierungsformen. Umfangreiche Offenlegungspflichten erschweren den Zugang zum Kapitalmarkt. Gleichzeitig ist die Veranlagung privater Haushalte sehr auf Einlagen im Kreditwesen konzentriert. Während Investmentfonds mittlerweile verbreitet sind, hielten 2021 nur 6 % der Haushalte direkt Aktien. Bis 2024 könnte dieser Anteil auf 14 % gestiegen sein.

In den letzten Jahren sind alternative Finanzierungsformen wie z. B. Crowdfunding, Factoring etc. populär geworden. Welche Rolle spielen diese hierzulande?

Das System der Lieferverbindlichkeiten wird von KMU intensiv genutzt und macht knapp 4 % der Bilanzsumme aus. Für Factoring gibt es zumeist Mindestsummen für die abgetretenen Lieferforderungen, daher steht Factoring erst ab einer Bilanzsumme von rund vier

Wie bewerten Sie die derzeitige Politik in Bezug auf die Unterstützung der KMU-Finanzierung?

Die KMU-Finanzierung für Investitionsvorhaben und die Frühphasenfinanzierung sind in Österreich gut mit Fördermöglichkeiten ausgestattet. Im Vergleich zum Ausland erleichtern breit aufgesetzte öffentliche Garantien die Kreditfinanzierung.

Welche politischen Maßnahmen wären notwendig, um den Zugang zu Kapital für KMU zu verbessern? Gibt es spezifische Regulierungen, die angepasst werden sollten?

Insgesamt sind die Zugangsmöglichkeiten für KMU gut ausgestaltet – das umfasst auch die Möglichkeiten zur frühzeitigen

Zur Person: Wirtschaftsforscher Thomas Url ist Ökonom und arbeitet seit 1994 in der WIFO-Forschungsgruppe „Makroökonomie und öffentliche Finanzen“.



Verhaltener Start für die „Start-up-Gesellschaft“

Die FlexCo als neue Form der Kapitalgesellschaft wurde per Anfang 2024 eingeführt, um vor allem den Bedürfnissen von Start-ups entgegenzukommen. Für welche Art von Unternehmen sie passend sein kann und welche Parameter Gründer bei der Wahl der Rechtsform beachten sollten. **TEXT:** Harald Klöckl

Auf den ersten Blick scheint die Übung des Gesetzgebers gelungen: Eine Analyse des Produktivitätsrats (ein Expertengremium unter Führung von Christoph Badelt) warf bis Ende April 2024 um 11,8 % mehr Neugründungen aus als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Der Zuspruch speziell zur neuen Kapitalgesellschaft begann aber zögerlich: Im Jänner 2024 war der Anteil der FlexCos an den Neugründungen (hier als Summe aller neuen GmbHs und FlexCos) nur 1,5 %, stieg bis April aber auf immerhin 6 %.

Dass die Zurückhaltung noch überwiegt, bestätigt auch Karl Stückler, Steuerberater und Prokurist bei der BDO Austria und Experte für Unternehmens- und Konzernsteuerrecht, Umstrukturierungen und Rechnungslegung: „Es gibt vereinzelte Anfragen zur FlexCo, gewisse Details sind noch unklar. Etwa zur Frage der neuen Unternehmenswertanteile als ein Spezifikum der FlexCo. Es gibt natürlich noch keine spezifische Judikatur dazu.“ Mit den Unternehmenswertanteilen sollen insbesondere die Mitarbeiter am Erfolg teilhaben, allerdings ohne Mitsprache und Stimmrecht. Unsicherheiten gibt es noch, wie mit diesen Anteilen verfahren wird, wenn ein Mitarbeiter ausscheidet. „Dass die Aufsichtsratspflicht bei der FlexCo schneller kommt als bei einer vergleichbaren GmbH, spielt offenbar auch eine Rolle“, vermutet Stückler.

Der mittelfristige Plan.

Ist die FlexCo ideal für Gründer? „Am wichtigsten ist es zu wissen, wo das Unternehmen in zwei oder drei Jahren stehen will. Ob es Investoren geben wird, ob oder wie viele Mitarbeiter angestellt oder beteiligt werden sollen. In so einem Fall ist es als Einzelunternehmen eher schwierig“, sagt Stückler. Denn ein Rechtsformwechsel ist immer mit Spesen, Gebühren und Beratungskosten verbunden, bei Start-ups empfiehlt sich daher von Anfang an eine Kapitalgesellschaft, vor allem wegen dazu-

kommender Gesellschafter und einer späteren Finanzierungsrunde. Die FlexCo soll auch Alternative zur Kleinst-GmbH sein. Daher wurden 10.000 Euro Stammkapital bzw. ein Euro als Mindesteinlage festgelegt (seit 2024 gibt es aber auch für GmbHs die Möglichkeit, mit 10.000 Euro zu starten). Jedoch muss schon ab einer Bilanzsumme über fünf Millionen und Umsätzen über zehn Millionen Euro und/oder über 50 Arbeitnehmern ein Aufsichtsrat bestellt werden, bei der GmbH nebst anderen Kriterien erst ab über 300 Arbeitnehmern.

Haftung, laufende Kosten und Steuer.

Allerdings fallen bei der Gründung ungleich mehr Kosten als bei einem Einzelunternehmen oder einer Personengesellschaft (OG, KG) an: Für Notar, Rechtsanwalt und Steuern sind je nach Komplexität rund 3.000 bis 5.000 Euro zu veranschlagen. Dazu kommen Kosten für doppelte Buchführung, Bilanzierung und Steuererklärung. Der Aufwand eines Einzelunternehmens ist vergleichsweise minimal. Dennoch werden, so Stückler, „Personengesellschaften wie etwa eine OG aus zwei Gesellschaftern in der Praxis selten gegründet. Davon rate ich immer ab.“ Die persönliche und unbeschränkte Haftung mit dem gesamten Betriebs- und Privatvermögen auch für andere Gesellschafter berge sehr große Risiken. Bei Kapitalgesellschaften wie auch bei der GmbH & Co KG als Mischform ist die Haftung auf die Höhe der Einlage beschränkt. Letztere ist in der Gründung aber teurer als eine GmbH.

Was unterscheidet die neue FlexCo von einer „herkömmlichen“ GmbH? Schon bisher differenziert das Unternehmensgesetzbuch UGB in § 221 vier Größen von Kapitalgesellschaften, nach den Kriterien Bilanzsumme und Umsatzerlöse. Mit der Klassifizierung sind auch abgestufte Publizitätspflichten verbunden. Ein Einzelunternehmen muss hingegen gar nichts im Firmenbuch offenlegen. Aus steuerlicher Sicht entscheidet die Höhe des zu versteuernden Jahreseinkommens, welche Rechtsform passt. Bei Kapitalgesellschaften unterliegt das Unternehmen der Körperschaftsteuer (KÖSt) als Flat Tax von 23 %. Allerdings müssen auch ohne Gewinn 500 Euro KÖSt im Jahr bezahlt werden. Werden Gewinne nach KÖSt in der Gesellschaft gelassen, ist dies für die Gesellschaft vorerst steuerfrei, bei Ausschüttung werden die Empfänger dann mit 27,5 % Kapitalertragsteuer (KESt) zur Kasse gebeten. Als Einzelunternehmen würden die Beteiligten vom Gewinn bis zu 55 % als höchstem ESt-Tarif abliefern müssen.

Die optimale Struktur für hohe Gewinne.

Ein realer Case ist die Etablierung einer Holding-Struktur. Ein Beispiel: Person X hat mit einem oder auch mehreren Geschäftspartnern ein Unternehmen aufgebaut, das als GmbH betrieben wird. Person X ist an der GmbH mit zumindest 25 % beteiligt. Der Gewinn der GmbH nach KÖSt wird jährlich an die Anteilseigner zur Gänze ausgeschüttet. Dabei fallen 27,5 % KESt an, bei einer Ausschüttung von einer Million Euro kommen bei Person X, die zu 25 % beteiligt ist, also rund 180.000 der 725.000 Euro an. X würde daher gerne seinen Gewinnanteil ohne „KESt-Abrieb“ in Immobilien,

andere Unternehmen, etwa Start-up-Beteiligungen, reinvestieren. Dann empfiehlt sich die Gründung einer „Y Holding GmbH“ durch Person X: Den Kapitalanteil an der operativen GmbH bringt Person X in ihre „Y Holding GmbH“ ein, bei professioneller Begleitung kann diese Anteilsübertragung steuerneutral gestaltet werden.

Der Benefit: Künftige Ausschüttungen der operativen GmbH (wo Person X ja 25%-Eigner ist) an die neue „Y Holding GmbH“ sind steuerfrei, ebenso wenig muss Person X einen KESt-Abzug von



Am wichtigsten ist es zu wissen, wo das Unternehmen in zwei oder drei Jahren stehen will.



27,5 % hinnehmen. Die „Y Holding GmbH“ (also Person X) kann nun die ausgeschütteten Gewinne ohne diesen „KESt-Abrieb“ reinvestieren. „Die Vorteilhaftigkeit einer Holding-Struktur sollte jedoch stets im Einzelfall geprüft werden“, rät Stückler.

Der Break-even bei der Steuer.

Generell gilt: Unter einem zu versteuernden Einkommen von 66.612 Euro (entspricht dem Sprung in den 48%-ESt-Tarif) gilt eine GmbH als nicht zweckmäßig, ab einem Gewinn von 225.000 Euro hingegen höchstwahrscheinlich schon. Bei Ergebnissen dazwischen hängt es von der Höhe der Investitionen, von Ausschüttungen, von Geschäftsführervergütungen und anderen Faktoren ab, welche Rechtsform (Kapitalgesellschaft oder Einzelunternehmen bzw. Personengesellschaft) steuerlich die passende ist. ■





Lieferkettengesetz: Hart und weich zugleich

Jahrelang wurde verhandelt und diskutiert, nun liegt die EU-Lieferkettenrichtlinie vor. Sie legt die Verantwortung großer Unternehmen in der EU für allfällige Menschenrechts- oder Umweltverstöße ihrer Zulieferer fest und sieht drakonische Strafen vor. Vorerst wird aber noch nicht so heiß gegessen, wie gekocht wurde. **TEXT:** Harald Klöckl

Das Unglück in der Textilfabrik Rana Plaza in Bangladesch im Jahr 2013 gilt als ein Auslöser: Damals kamen über 1.000 Menschen ums Leben, die letztlich im Auftrag von internationalen Konzernen arbeiteten. Eine EU-Richtlinie, die die Verantwortung für Menschenrechts- und Umweltverstöße inklusive Sicherheitsmaßnahmen bei der Produktion außerhalb der EU-Länder festlegt, kam auf das Tapet.

„Vollversion“ der Verantwortung erst im Jahr 2032.

Seit Februar 2022 wurde in den Organen der EU um ein „Lieferkettengesetz“ gerungen, im Frühjahr 2024 erfolgte der

Beschluss für die Corporate Sustainability Due Diligence Directive (CSDDD). Dann müssen die EU-Länder das Gesetz

„**Ein Bürokratiemonster, das die eigentlichen Ziele nach wie vor verfehlt.**“

binnen zwei Jahren in nationales Recht umsetzen. Als erste stehen frühestens drei Jahre nach Inkrafttreten der

nationalen Regelung EU- und somit auch österreichische Unternehmen mit mehr als 5.000 Beschäftigten und einem weltweiten Nettoumsatz von 1,5 Milliarden Euro in der Verantwortung. Ein Jahr später werden auch Unternehmen mit mehr als 3.000 Beschäftigten und 900 Millionen Euro erfasst, ein weiteres Jahr später schon Unternehmen mit 1.000 Beschäftigten und 450 Millionen Umsatz. Durch diese Fristen wird die „Vollversion“ des EU-Lieferkettengesetzes erst 2032 in Kraft sein. Dann gilt es für rund 5.500 Unternehmen in der EU. Als Sanktionen gegen Verstöße drohen unter anderem Geldstrafen von bis zu 5 % des Umsatzes sowie Schadenersatzpflicht.

Foto: Adobe Stock

Zwischen Meilenstein und Gefahr für Klein- und Mittelbetriebe.

Der Beschluss im EU-Parlament erfolgte mit einer relativ knappen Mehrheit von 374 Ja- zu 235 Nein-Stimmen. Auf eher wenig eindeutige Begeisterung stößt die EU-Lieferkettenrichtlinie auch bei Regierung und Interessenvertretern in Österreich: Kanzler Karl Nehammer äußerte sich beiläufig, dass diese „eine richtige Absicht“ verfolge, aber falsch umgesetzt sei und kleine Betriebe überfordere. Ähnlich argumentierte auch Wirtschaftsminister Martin Kocher. Der Grüne Parlamentsklub hingegen bezeichnete das Gesetz als „Meilenstein im Kampf für Umweltschutz und Menschenrechte“.

Für Christoph Neumayer, Generalsekretär der Industriellenvereinigung, bedeutet die EU-Richtlinie „enormen bürokratischen Aufwand und erhebliche Kosten vor allem für Klein- und Mittelbetriebe“ und beschädige die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Europa. Seitens der Wirtschaftskammer hält Rosemarie Schön, Leiterin Abteilung Rechtspolitik, die CSDDD für ein „Bürokratiemonster, das die eigentlichen Ziele nach wie vor verfehlt“. Dass Klein- und Mittelunternehmen formal aufgenommen sind, sei in der Praxis irrelevant, wenn die Verpflichtungen entlang der Lieferkette weitergegeben werden müssen. „Der administrative Aufwand und die Kosten müssen bei der nationalen Umsetzung so gering wie möglich gehalten werden.“

Und die Unternehmen selbst?

Laut ausgesprochene Positionen sind rar. Unter dem Dach von WWF und Global 2000 forderten im Oktober 2023

70 Unternehmen die Regierung auf, sich bei der EU für ein ambitioniertes Lieferkettengesetz starkzumachen. Darunter IKEA Austria, Vöslauer, Oekostrom AG und die VBV-Vorsorgekasse. Mit dem finalen Text der EU-Lieferkettenrichtlinie (die Kriterien, welche Unternehmen betroffen sind, wurden im Vergleich zum Herbst deutlich aufgeweicht) gibt es nun Fakten, an denen man sich orientieren kann. Andreas Zakostelsky, CEO der VBV-Vorsorgekasse: „Mehr Umweltschutz und die Einhaltung der Menschenrechte weltweit sind seit Jahren auch unsere Anliegen. Das Lieferkettengesetz hilft, Sorgfaltspflichten entlang

„**Das Lieferkettengesetz hilft, Sorgfaltspflichten entlang der Lieferketten zu prüfen und einzuhalten.**“

der Lieferketten zu prüfen und einzuhalten, das unterstützen wir.“ Er hofft, dass die finale Umsetzung möglichst dem Umweltschutz dient. „Dass es hier natürlich immer wieder Kompromisse geben wird, ist klar.“

Mehr Aufwand, aber Hilfe bei Transformation im Business.

Auch bei IKEA Austria begrüßt man die Sorgfaltspflicht in Bezug auf die Nachhaltigkeit grundsätzlich. „Das wird eine verbesserte Governance, fundierte Entscheidungsfindung und gezieltes Handeln ermöglichen“, so Country Sustainability Manager Florian Thalheimer. Konkret ändert sich für IKEA mit dem Lieferkettengesetz offenbar wenig: „Wir erwarten, dass die CSDDD uns dabei unterstützen wird, die Integration

sozialer und ökologischer Erwägungen in Geschäftsbetrieb, Wertschöpfungskette und Geschäftsbeziehungen weiter zu verbessern“, man hoffe, dass die Umsetzungsleitlinien „zeitnah verabschiedet werden, damit Unternehmen und Behörden ausreichend Zeit haben, sich auf die Umsetzung entlang ihrer Lieferketten vorzubereiten“.

Die VBV ist wegen ihrer geringen Größe als Unternehmen konkret zwar nicht betroffen, aber, so Zakostelsky: „Indirekt spielt das Thema Lieferkette jedoch sehr wohl eine Rolle, vor allem in der Veranlagung unserer Kundengelder. Wir erwarten, dass sich

die Datenlage in Bezug auf Verstöße gegen Menschenrechte sowie negative Auswirkungen auf die Umwelt bei den Unternehmen in unseren Portfolios deutlich verbessern wird. Das wird hoffentlich unsere Analyse der Veranlagungsprodukte vereinfachen.“ Beizeiten geäußerte Bedenken, wonach betroffene Unternehmen global einen Wettbewerbsnachteil erleiden könnten, kann er „in einem ersten Impuls nachvollziehen, weil natürlich ein bürokratischer Mehraufwand für die Unternehmen entstehen wird. Aber durch diese EU-weite einheitliche Regulierung für alle in der EU wird ein ‚level playing field‘ geschaffen. Es führt kein Weg an der Transformation zu einer nachhaltigen Wirtschaft vorbei, dafür ist die Einbeziehung der ganzen Wertschöpfungskette notwendig.“ ■

Betriebsnachfolge: Die 3 größten Stolpersteine

Eine gute und reibungslose Übergabe eines Betriebes braucht vor allem eine intensive Vorbereitung – und nicht zuletzt auch das Wissen um typische Stolpersteine, die es tunlichst zu vermeiden gilt. **TEXT:** Gerlinde Theuer-Maschler

Die Unternehmensnachfolge ist eines der größten Themen für die Wirtschaft“, sagt Erich Lehner, Managing Partner Markets bei EY Österreich (Ernst & Young), womit sich der erfahrene Consultant in guter Gesellschaft befindet. Nicht umsonst hat die Wirtschaftskammer Österreich dem Thema eine eigene Broschüre namens „Nachfolge braucht Strategie“ gewidmet. Darin bricht die WKO eine Lanze für die Bedeutung von Betriebsübergaben, die für die Dynamik der österreichischen Wirtschaft ebenso wichtig seien wie Unternehmensgründungen.

Damoklesschwert Demografie

Noch stehen derzeit – zumindest laut Statistik – genügend Interessenten bereit, die in die Fußstapfen eines Unternehmers oder einer Unternehmerin treten möchten. Im Jahr 2022 wurde mit mehr als 7.000 Übernahmen sogar ein 10-Jahres-Rekord erreicht. Eine aktuelle Studie der KMU Forschung weist allerdings für die nächsten Jahre in eine andere Richtung: Altersbedingter Ruhestand ist die wichtigste Motivation für Unternehmensübergaben. Mit dem demografischen Wandel schwebt daher ein Damoklesschwert über all dem. Die Anzahl der potenziell zu übergebenden Unternehmen wird weiter ansteigen, gleichzeitig wird die Anzahl

der potenziellen Übernehmer nicht im gleichen Tempo anwachsen, so die WKO. Länder wie Finnland, Belgien oder Deutschland haben die Betriebsübergabe und -nachfolge schon verstärkt auf der Agenda, fördern etwa digitale Kompetenzen der potenziellen Nachfolger, haben eigene „Successors Schools“ gegründet oder vernetzen Übernehmer und Übergeber bei „Nachfolgewochen“.

„Weil das Leben eines Unternehmers [...] auch spannend und selbstbestimmt ist, wollen immer noch viele junge Menschen diesen Weg einschlagen.“

Das Image des Berufsstandes

Doch nicht alleine die Demografie macht Unternehmern, die motivierte Nachfolger suchen, zu schaffen. Auch um den allgemeinen Ruf dieses Berufsstandes steht es nicht zum Besten. „Der Begriff des Unternehmertums wird heute oft sehr strapaziert“, sagt Erich Lehner, der mit dem

Award „Entrepreneur of the Year“, den EY in Österreich seit 16 Jahren auslobt, genau dieses Image verbessern möchte. Zudem, so Albrecht Rauchensteiner, Director bei Deloitte in Wien und für die Durchführung des Programms „Austria's Best Managed Companies“ verantwortlich, habe Österreich als Wirtschaftsstandort einiges an Attraktivität eingebüßt. „Die Stimmung hat sich in den letzten fünf Jahren – verursacht durch hohe Lohnabschlüsse, überbordende Bürokratie und die anhaltende Inflation – gedreht.“

Bei der jüngeren Generation, die vor der Übernahme eines Familienunternehmens steht, ortet Norbert Prenner, Wealth Planner bei der UniCredit Bank Austria, noch eine weitere Hürde: „Es gibt Situationen, bei denen die nächste Generation von einer Unternehmensweiterführung absieht, da die eigene Freiheit für Entscheidungen durch die aktuelle Unternehmensführung eingeschränkt ist oder die junge Generation feststellen musste, dass das Leiten eines Unternehmens auch mit vielen Entbehrungen und Risiken verbunden ist.“ Weil aber das Leben eines Unternehmers in der Regel auch spannend und selbstbestimmt ist, wollen immer noch viele junge Menschen diesen Weg einschlagen und scheuen sich nicht, die Verantwortung für eine Firma und deren Beschäftigte zu schultern.

Die Stolpersteine:

1. Ein „altes“ Geschäftsmodell

An oberster Stelle einer solchen Erfolgsgeschichte, so Erich Lehner und Albrecht Rauchensteiner unisono, stehe ein zeitgemäßes Geschäftsmodell in einer zukunftsorientierten Branche. Fehlende Innovationen oder ein Investitionsrückstau können den Übernehmer teuer kommen. „Gute Unternehmen werden nicht zugesperrt. Wenn allerdings das Geschäftsmodell veraltet ist, wird es problematisch“, sagt Rauchensteiner. Ein solider IT-Betrieb hat heute in der Regel mehr Chancen auf Fortbestand als das in die Jahre gekommene Gasthaus ums Eck. In Betracht ziehen sollte man auch, dass bisweilen ein Unternehmen zwar im Kern gesund, doch die Marke oder der Name der Firma negativ behaftet ist, was wiederum einen kostenintensiven Imagewechsel nach sich ziehen kann.

2. Fehlende Strategie und Vorbereitung

Gute Vorbereitung ist die halbe Miete einer gelungenen Übergabe. „Man sollte alles ordentlich aufbereiten, damit die nächste Generation oder der Käufer nicht einen Brocken bekommt, an dem er sich

verschluckt“, so Lehner. Es darf durchaus ein paar Jahre dauern, um sämtliche Stakeholder wie Mitarbeiter, Lieferanten und Finanzpartner auf die Veränderung vorzubereiten, bestätigt auch Hans Unterdorfer, Firmenkundenvorstand bei der Erste Bank: „Das Wichtigste ist, damit rechtzeitig zu beginnen. Unserer Erfahrung nach sollte jedenfalls ein Zeitraum von 1,5 Jahren – von den ersten Überlegungen bis hin zur konkreten Umsetzung – eingeplant werden. Jede Übernahme ist ein wenig anders, und es ist sehr empfehlenswert, frühzeitig Unterstützung in Anspruch zu nehmen.“

3. Steuern und Haftungen

Um vor unliebsamen Überraschungen gefeit zu sein, „sollte jede Übergabe durch einen Steuerberater begleitet werden“, empfiehlt Norbert Prenner. Generell werden Kapitalgesellschaften, also eine GmbH oder AG, als eigenes

Steuersubjekt gesehen. Bei Personengesellschaften wie z. B. einer OEG oder KG bilden die handelnden Personen das Steuersubjekt. Betriebsbezogene Schulden gegenüber dem Finanzamt und auch anderen Gläubigern gehen in der Regel auf den Erwerber über, außer dies wird per Klausel im Übergabevertrag ausgeschlossen. Dasselbe gilt für Haftungen aus Produkten und Dienstleistungen sowie Gewährleistungen. Gehören z. B. Patente, Lizenzen oder Immobilien zum Unternehmen, die einer Bewertung unterzogen werden müssen, wird es komplex, sagt Unterdorfer. Zudem sollte geprüft werden, welche Förderungen in Anspruch genommen werden können. Die für die Finanzierung des Kaufpreises anfallenden Zinsen sind in der Regel voll abzugsfähig. Für den Verkäufer ist zu beachten, dass Veräußerungsgewinne aus dem Verkauf von Betrieben je nach Rechtsform steuerlich unterschiedlich behandelt werden. Daher sollte abgeklärt werden, ob etwa eine Rechtsformänderung sinnvoll ist. ■

Nachfolger
gesucht!

ESG-Reporting: Der steinige Weg zur Nachhaltigkeit

Österreichs Unternehmen stehen vor einer großen Herausforderung: Die neue EU-Richtlinie zur Nachhaltigkeitsberichterstattung fordert umfangreiche und detaillierte Berichte über Umwelt, Soziales und Unternehmensführung. Die Zeit dafür wird für viele Unternehmen knapp. **TEXT:** Markus Mittermüller

Die Finanzberichterstattung hat sich über Jahrhunderte entwickelt. Im Vergleich dazu ist das ESG-Reporting (Environmental, Social and Governance, Anm.) ein Höllenritt, den die Unternehmen in zwei Jahren bewältigen müssen.“ Josef Baumüller, Lehrbeauftragter an der WU Wien, weiß, dass es für rund 2.000 Unternehmen in Österreich nun richtig ernst wird. Denn im Dezember 2022 hat die EU eine neue Richtlinie zur Nachhaltigkeitsberichterstattung veröffentlicht, die Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD). Die neuen Anforderungen für europäische Unternehmen in ihrer Berichterstattung nach dieser Richtlinie übersteigen die bisherigen bei weitem. Ein großer Teil der österreichischen Wirtschaft wird davon in den nächsten Jahren direkt oder zumindest indirekt betroffen sein. Laut Einschätzung von Baumüller sind viele Unternehmen darauf nicht ausreichend vorbereitet: „Es ist erschreckend, wie viele noch nicht wissen, was hier genau auf sie zukommt.“ Und das, obwohl der ESG-Bericht laut dem WU-Experten so wichtig werden soll wie der Finanzbericht.

Wer die Materie bereits besser kennt, sind rund 80 Unternehmen in Österreich. Das sind die börsennotierten, großen Unternehmen, die bereits seit 1. Jänner 2017 nichtfinanzielle Berichte nach der Non-Financial Reporting Directive (NFRD) erstellen mussten und nunmehr die neuen Nachhaltigkeitsberichte gemäß CSRD als erste Anwendergruppe schon ab 2025 veröffentlichen müssen.

„**Es ist erschreckend, wie viele noch nicht wissen, was hier genau auf sie zukommt.**“

2025 wird EU-Richtlinie schlagend. Mit 1. Jänner 2025 wird dann die EU-Richtlinie, die in den einzelnen Mitgliedsländern in nationales Recht umgesetzt werden muss, für große Unternehmen, die derzeit nicht der NFRD

unterliegen, schlagend. Ein Unternehmen gilt dann als groß, wenn zwei der drei Voraussetzungen erfüllt sind: Unternehmen ab 250 Mitarbeitern mit einem Umsatz größer als 50 Millionen Euro und einer Bilanzsumme, die größer als 25 Millionen Euro ist. Der erste Bericht für diese Unternehmen ist dann 2026 fällig – dies betrifft auch Familienunternehmen oder sogar Sozialorganisationen wie die Caritas.

Auch Lieferanten und Kunden betroffen. Im Jahr 2026 sind dann börsennotierte KMU sowie kleine und nicht komplexe Kreditinstitute und firmeneigene Versicherungsunternehmen umfasst – sie müssen ihren ersten Bericht 2027 abliefern. Darüber hinaus gibt es aber noch eine faktische Betroffenheit. Berichtspflichtige

Unternehmen müssen auch Angaben zu ihrer Wertschöpfungskette tätigen. Dadurch sind ihre Geschäftspartner – Kunden und besonders Lieferanten – zukünftig ebenso mit neuen Informationsabfragen konfrontiert. Kurz gesagt bedeutet das, dass künftig der größte Teil der heimischen Wirtschaft mit dem Thema Nachhaltigkeitsberichterstattung in der einen oder anderen Form beschäftigt sein wird.

Was genau muss nun in diesen Berichten enthalten sein?

Die Berichtspflichten drehen sich um drei Aspekte: Umwelt, Soziales und gute Unternehmensführung. Dazu werden sehr umfangreiche Einzelangaben gefordert, die durch eigene Standards noch

weiter konkretisiert werden, nämlich die European Sustainability Reporting Standards (ESRS). Die Berichterstattung umfasst Themen wie Klimawandel, Biodiversität, die eigene Belegschaft, Menschenrechte, Antikorruption oder auch die Beschäftigungsbedingungen entlang der Wertschöpfungskette. Neu im Vergleich zu den bisher üblichen Themen ist die Betonung des Governance-Aspektes. Daran lässt sich erkennen, dass die neuen Berichtspflichten auf eine nachhaltige Verhaltensänderung abzielen. So müssen Unternehmen darüber berichten, wie sie ihr Geschäftsmodell in Richtung Klimaneutralität weiterentwickeln wollen und wie sie Nachhaltigkeit in die Strategie implementieren.

Keine Hochglanzbroschüren.

„Vom Ausmaß wird ein Bericht sicher mehr als 100 Seiten haben. Und dabei geht es um die Geschäftsmodelle und Strategien, nicht um Hochglanzbroschüren, wie sie bisher von einigen Unternehmen veröffentlicht wurden“, sagt Baumüller. Lange Erfahrung mit Berichten dieser Art hat die niederösterreichische Firma SONNENTOR, die auf die Herstellung und Vermarktung von Kräutern, Tees und Gewürzen aus biologischem Anbau spezialisiert ist. Sie

veröffentlicht ihren Gemeinwohlbericht seit 2011 alle zwei Jahre – zu einer Zeit, als noch keine gesetzliche Verpflichtung dazu bestand. „Unser Gründer hat die Gemeinwohlökonomie kennengelernt und erkannt, dass die Grundprinzipien gut zum Unternehmen passen. Das war der Ausgangspunkt für den ersten Bericht“, erklärt Werthüter Florian Krautzer. Mit den CSRD-Vorgaben kommen für SONNENTOR auch neue Berichtsbereiche dazu. „Wir rechnen damit, dass wir im ESG-Report über rund 1.000 Datenpunkte berichten. Gut die Hälfte der Datenpunkte ist deckungsgleich mit dem Gemeinwohlbericht“, so Krautzer.

Interne Struktur nötig.

Einen weiteren Vorteil hat SONNENTOR auch aufgrund der langjährigen Erfahrung im Erheben der Daten. Ein Mitarbeiter übernimmt sechs Monate lang die Koordination der Datenerfassung in Zusammenarbeit mit den verschiedenen Abteilungen. „Wir haben eine interne Struktur dafür aufgebaut, das hilft uns enorm. Insgesamt ist es schon ein großer Aufwand“, meint der Werthüter.

Personelle Ressourcen einplanen.

Einen sehr umfassenden Nachhaltigkeitsbericht mit über 300 Seiten veröffentlicht die Oberbank seit 2018 jährlich, zeitgleich mit dem Geschäftsbericht. Bisher hat sich die Bank bei dieser Berichterstattung an den Global Reporting Initiative (GRI)





Foto: Adobe Stock

Standards orientiert, einem international anerkannten Rahmenwerk für die Nachhaltigkeitsberichterstattung. „Die neuen Berichterstattungsstandards ESRS bedeuten für uns einen großen Bruch, da Vorgehensweise und Struktur genau vorgeschrieben sind und der Bericht dadurch viel technischer wird“, erklärt Nora Berger, ESG-Verantwortliche der Oberbank. Als eine der ersten Banken in Österreich hat die Oberbank bereits 2023 die Anwendung der neuen Standards versucht. Die größten Herausforderungen dabei waren laut Berger die Erhebung der neuen Datenpunkte, die Konsolidierung der Daten und die Verfügbarkeit von personellen Ressourcen. „Entscheidend ist, dass auch die Unternehmensführung den Bericht als wichtig erachtet. Ein Nachhaltigkeitsbeauftragter allein ist mit

dieser Aufgabe überfordert. Notwendig ist ein gesamtes Netzwerk dafür innerhalb des Unternehmens“, sagt Berger.

Harte Strafen.

Und was passiert, sollte ein Unternehmen keinen ESG-Bericht veröffentlichen? „Das Gesetz dazu kommt erst. Aber ich gehe davon aus, dass es sicher Strafen geben wird, die kaum hinter solchen für die Finanzberichterstattung zurückstehen werden. In Frankreich muss der Geschäftsführer sogar ins Gefängnis, sollte es keinen ESG-Bericht geben oder dieser vorsätzlich falsche Zahlen enthalten“, erklärt Baumüller. Auch eine schlechte Nachhaltigkeitsperformance wirkt sich aus. „Banken, Kunden und auch NGOs schauen sich die Berichte an. Wenn sich mein Rating verschlechtert, könnten zum

„**Ein Nachhaltigkeitsbeauftragter allein ist mit dieser Aufgabe überfordert. Notwendig ist ein gesamtes Netzwerk dafür innerhalb des Unternehmens.**“

Beispiel auch die Zinskosten für mich steigen“, meint der WU-Experte. Aber der Bericht bringt nicht nur Aufwand mit sich, sondern hat auch Vorteile. „Es ist unsere auflagenstärkste Drucksorte, und wir nutzen diese auch für PR- und Öffentlichkeitsarbeit. Partner und Kunden schätzen diesen transparenten Einblick gleichermaßen. Gleichzeitig hilft uns der Bericht beim internen Nachhaltigkeitsmanagement und zeigt auf, was wir bisher geschafft haben“, sagt Krautzer. Und welche Tipps können die beiden Nachhaltigkeitsexperten Unternehmen geben, die sich erst seit kurzem mit dem Thema beschäftigen?

Change-Prozess über zwei Jahre.

Die Einplanung von Zeit und personellen Ressourcen stehen dabei an oberster Stelle. „Für uns ist es ein mittelgroßer Change-Prozess, wir werden insgesamt zwei Jahre dafür benötigen, insgesamt sind zehn Abteilungen bei uns eingebunden“, sagt Krautzer. Berger ermutigt dazu, sich auch Ratschläge von außen zu holen: „Viele beschäftigen sich derzeit mit dem Thema, und alle stehen vor den gleichen Herausforderungen. Die Wirtschaftskammer oder andere Unternehmen sind gute Anlaufstellen, um Fragen zu klären.“ Auch dürfe man sich gleich im ersten Jahr nicht die perfekte Lösung erwarten. „Das ist nicht möglich. Auch wir machen jedes Jahr eine Review und schärfen nach“, sagt die Nachhaltigkeitsexpertin.

Die Kosten für den ESG-Bericht werden laut Schätzung von Baumüller in absehbarer Zukunft so hoch wie jene für den Finanzbericht sein: „Klar kostet es Geld, diesen Bericht umzusetzen. Aber es nicht zu tun würde die Unternehmen noch viel härter treffen.“ ■

Daumen hoch für Social Media

Facebook, LinkedIn, Insta oder TikTok: Social Media ist nicht nur in der Gesellschaft angekommen, sondern auch als Kommunikationstool für KMU unverzichtbar. Wir zeigen, wie der professionelle Auftritt auch ohne aufgeblasene Marketingabteilung gelingt. TEXT: Christina Mothwurf

Beim Morgenkaffee, in den Öffis, während des Megastaus, des Nachmittagstiefs oder der Denkpause (aka Prokrastinieren) im Büro: Kaum jemand von uns hat bei diesen Gelegenheiten noch nie aufs Handy geschaut. Und nicht wenige von uns nutzen Social Media, um sich abzulenken oder aber, um gezielt nach Informationen zu suchen. „Es gibt keinen Weg an Social Media vorbei – ganz egal, ob für EPU, KMU oder Großkonzerne“, so Maximilian Schwinghammer. Als CEO der Digitalberatung sonicboom weiß er genau, wovon er spricht, schließlich begleitet er mit seinem Team seit vielen Jahren Unternehmen im Bereich digitaler Kommunikation. „Social-Media-Kanäle sind als Branchenverzeichnis durchaus mit den Gelben Seiten vergleichbar. Und wenn man bedenkt, dass 90 % der österreichischen Bevölkerung aktiv oder passiv über diese Kanäle erreicht werden können, wird klar, wie wichtig sie als Kommunikationstool sind.“ Die Crux: Social Media leben von konstanten Inhalten, Regelmäßigkeit ist quasi Pflicht, in einer aufmerksamkeitsarmen Gesellschaft sind sogar die aufwendigsten Posts schnell wieder vergessen. Wo jedoch Großunternehmen oder Konzerne auf interne Marketing-

abteilungen zurückgreifen können, bleibt bei vielen Kleinunternehmen die Frage: Wer soll sich darum kümmern?

Status quo.

Aber der Reihe nach. Im Vorfeld macht es nämlich Sinn, ein paar Parameter genauer unter die Lupe zu nehmen. „In einem ersten Step sollten KMU ermitteln, ob auf Social Media schon über sie gesprochen wird, auch wenn sie selbst noch keinen Account haben“, erklärt Markus Zimmer von BuzzValue. Als Social-Media-Marktforscher empfiehlt er dabei auch den Blick in Nachbars Garten: „Wie bewegt sich mein Mitbewerb auf Social Media? Welche Kanäle könnten



Foto: Shutterstock

“**Social-Media-Kanäle sind als Branchenverzeichnis durchaus mit den Gelben Seiten vergleichbar.**“



für mich auch infrage kommen? Wie viele Kanäle will ich bespielen, und wo erreiche ich meine Zielgruppe am besten? All diese Fragen sind ein wichtiger erster Schritt.“ Hier zeigen sich klare Unterschiede: Auf Facebook, Insta und TikTok erreicht man eher die Generation Z, TikTok hat sich zusätzlich bei der jungen Generation zum

Suchmaschinen-Ersatz entwickelt. Wer im Bereich digitaler B2B-Kommunikation landen will, nutzt am besten LinkedIn. Vom eigenen Scrolling-Verhalten auszugehen kann übrigens schnell in die Hose gehen: „Der richtige Kanal ist der, durch den ich meine Zielgruppe am besten erreiche – nicht der, den ich am coolsten finde“, so Zimmer weiter. Und auch wenn oft das Gerücht herumgeistert, Facebook werde als Plattform immer unbeliebter, konstatiert er: „Facebook ist global und auch in Österreich noch immer der Platzhirsch.“ Und wenn man Social Media mit analogen Werbemöglichkeiten vergleicht, wird schnell klar, wer die Nase vorne hat. „Hier haben auch KMU die Möglichkeit, mit relativ wenig Budget Werbung zu platzieren, die garantiert die richtige Zielgruppe erreicht.“

Weniger ist mehr.

Für all jene, die jetzt schon neugierig sind, hat Schwinghammer ein paar Tipps, um die ersten Hürden erfolgreich zu meistern. „Erstens: machen. Zweitens: analysieren und vom Mitbewerb lernen. Was funktioniert dort besonders gut?“ Der Nachteil von Social Media sei nämlich gleichzeitig ein Vorteil: „Die Aufmerksamkeitsspanne ist enorm gering, die Kanäle sehr schnelllebig. Das bedeutet aber auch, dass Posts nicht unbedingt perfekt sein müssen – schließlich sind die Inhalte auch rasch wieder vergessen.“ Genau hier wird die Regelmäßigkeit zum Trumpf: „Kurze und prägnante Inhalte werden wahrgenommen, und wenn ich diese relativ regelmäßig platziere, bin ich schon dabei.“ Aber was bedeutet eigentlich regelmäßig? Auch hier raten beide

Social-Media-Profis zu Pragmatismus: „Lieber ein gutes und durchdachtes Posting pro Woche als fünf nichtssagende Messages. Weniger ist mehr.“

Und wer jetzt denkt, es brauche fünf Hochglanzbilder, drei Videodrehs oder komplizierte Bildbearbeitungsprogramme, der kann sich gleich wieder entspannen: „Es braucht keine glänzenden Kampagnen, ganz im Gegenteil. Authentizität steht über allem, und gerade junge Menschen durchschauen eine oberflächliche Fassade sehr schnell“, so Schwinghammer. Und wer als Chef selbst nicht so firm mit dem Smartphone ist, kann vielleicht Mitarbeitende motivieren. „Oder ChatGPT nutzen – die KI kann problemlos Posts erstellen, die sowohl die Algorithmen als auch die Unternehmenswerte miteinbeziehen.“

Ins Tun kommen.

Social Media als Imageplattform nützen – genau das macht auch die Tischlerei SFK seit vielen Jahren. Der Familienbetrieb mit Sitz im oberösterreichischen Kirchham hat sich über die Jahre zur innovativen Technologiemanufaktur entwickelt und beschäftigt aktuell 35 Mitarbeitende. Erst vor kurzem hat Seniorchef Gerhard Spitzbart den Betrieb an seine beiden Töchter Claudia Haslinger und Martina Huemer-Fistelberger übergeben. Damit stehen zwei Frauen an der Spitze des erfolgreichen KMU, das neben ganz klassischen Tischlerleistungen den Fokus stark auf die Entwicklung und Umsetzung von anspruchsvollen Projekten legt – vom Interior Design über den Bau von Prototypen bis hin zur Serienfertigung. Wenn man mit so viel Engagement und Leidenschaft Ideen verwirklicht und Innovation vorantreibt, mag man natür-

lich auch darüber erzählen. Und das wird nicht ausschließlich, aber auch durch die Nutzung von Social Media möglich. „Wir nutzen Facebook, Instagram und LinkedIn vor allem als Imageplattform und im Bereich Employer Branding und weniger, um Neukunden zu gewinnen“, erzählt Claudia Haslinger im Gespräch. „Die Vorteile liegen für uns auf der Hand: Inhalte können recht rasch und unkompliziert kommuniziert werden – ohne großen Aufwand.“

Wie jetzt – ohne großen Aufwand? „Wir haben im Haus keine eigene Marketingabteilung oder eine Person, die in alleiniger Funktion diese Agenden übernimmt.“ Support hat sich das Team rund um das Führungsduo trotzdem geholt: „Wir werden seit Jahren von einer Werbeagentur betreut, die mit uns

“**Der richtige Kanal ist der, durch den ich meine Zielgruppe am besten erreiche – nicht der, den ich am coolsten finde.**“



einen Redaktionsplan entwickelt und einige Posts für uns gestaltet.“ Das sei als zugekaufte Leistung überschaubar und eine gute Investition, schließlich lerne man dadurch unter anderem, nicht nur zwischendurch, sondern auch langfristig erfolgreich selbst die Kanäle zu befüllen. Und neben dem Support von Agenturen gebe es mittlerweile auch

ganz gute technische Hilfsmittel – wie zum Beispiel Apps, die für eine einheitliche Bildsprache sorgen. Da greift dann schon mal der Tischler in der Werkstatt zum Smartphone und nimmt ein kurzes Video auf oder stellt ein Bild von der neuesten Produktentwicklung online. Gerade der jüngeren Generation, die bei SFK arbeitet, macht das auch viel Spaß.

Employer Branding.

Das Engagement ist nicht nur in Sachen Außenwirkung wichtig: „Auch für unsere Mitarbeitenden ist das interessant, weil es ein Zeichen der Wertschätzung ist, wenn die gemeinsam realisierten Projekte und das Team dahinter sichtbar werden.“ Darüber hinaus seien Plattformen oft ein erster Blickfang, der dann auf die Website weiterführt, wo die technisch hoch anspruchsvollen Produktentwicklungen genauer beschrieben werden. Auch das externe Netzwerk kann durch den Einsatz von Social Media gepflegt und ausgebaut werden – schließlich können Zulieferer und Partnerfirmen verlinkt werden, dadurch steigt unter anderem die Reichweite.

Apropos Reichweite: Tausende und abertausende Follower zu haben ist laut Haslinger nicht das Ziel. „Für uns sind die Plattformen sehr wichtig, gleichzeitig sehen wir das Thema aber auch recht entspannt. Posts müssen nicht perfekt sein oder Accounts dauernd wachsen, wichtig ist, einfach mal zu beginnen und sich zu trauen“, ist ihr Rat an andere Betriebe. Freilich hänge es auch von der Branche ab, wie intensiv Social Media betrieben wird. Aber ganz abgesehen davon ist für sie klar: „Ein Unternehmen kann es für sie klar: „Ein Unternehmen kann es sich heutzutage kaum leisten, auf Social Media nicht präsent zu sein.“ ■



Insolvenzentwicklung: Firmenpleiten um ein Viertel gestiegen

Der Trend des ersten Halbjahres 2024 setzt sich auch im dritten Quartal des Jahres fort. Die Zahl der insolventen Unternehmen in Österreich steigt weiterhin stark an. Im Bereich des Privatkonkurses bleibt die Zahl der Eröffnungen auf Vorjahresniveau, gleichzeitig erhöht sich die Pro-Kopf-Verschuldung leicht.

Unternehmensinsolvenzen Privatkonkurse

4.895 insolvente Unternehmen bedeuten ein **Plus von 25 %** gegenüber dem Vorjahr.

6.694 eröffnete **Schuldenregulierungsverfahren** bedeuten einen Anstieg von weniger als 1 % gegenüber dem Vorjahr.

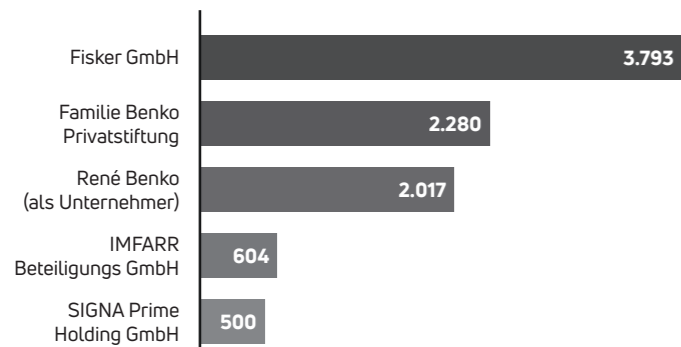
14 Milliarden Euro an vorläufigen **Passiva** entsprechen einem **Anstieg von fast 650 %**. Der Hauptgrund: Insolvenzen rund um die „Signa-Gruppe“.

767 Millionen Euro an geschätzten **Passiva** entsprechen einem **Anstieg von 10 %**.

55 Großinsolvenzen mit jeweils mindestens zehn Millionen Euro Passiva sind doppelt so viele wie 2023.

115.000 Euro beträgt aktuell (2023: 105.000 Euro) die **durchschnittliche Verschuldung** pro Schuldner.

Die 5 größten Firmenpleiten 2024:



Zahlenwerte betreffen die Passiva in Millionen Euro

Stand: Hochrechnung vom 11.09.2024

AUSBLICK FÜR 2024

Eines ist wohl fix: Die Zahl der Unternehmensinsolvenzen wird auch in den kommenden Monaten steigen. Demzufolge erwartet der KSV1870 am Jahresende rund 6.500 Firmenpleiten, was gegenüber dem Vorjahr einem Zuwachs von etwa 1.100 Fällen entsprechen würde. Parallel dazu wird die Zahl der eröffneten Schuldenregulierungsverfahren im Bereich des Privatkonkurses aller Voraussicht nach nur leicht steigen. Hier geht der Gläubigerschutzverband aktuell von etwa 9.200 Fällen aus – einem Plus von rund 400 Eröffnungen im Vergleich zum Jahr 2023.

Analyse der Insolvenzursachen 2023

Auch in diesem Jahr hat der KSV1870 die Insolvenzursachen des Vorjahres genau unter die Lupe genommen – sowohl im Bereich der Unternehmen als auch der Privaten. **TEXT:** Markus Hinterberger

Zu den Unternehmen.

Laut KSV1870 Analyse sind „operative Ursachen“ mit 37,1 % der häufigste Faktor, warum Betriebe im Vorjahr in die Insolvenz geschlittert sind. Gegenüber dem Jahr 2022 bedeutet das einen Anstieg von 8,1 Prozentpunkten. Zu den wesentlichsten Aspekten zählen dabei vor allem Absatzschwächen (9,7 %) aufgrund einer vielerorts rückläufigen Auftragslage in Kombination mit einer stagnierenden Umsatzentwicklung, eine schlechte Kostenstruktur durch Mängel innerhalb der Organisation (8,9 %), ein mangelhaftes Controlling (8,9 %) sowie anhaltende Liquiditätsprobleme und Schwächen bei der Finanzierung (8,8 %). „Planungssicherheit in Form von Aufträgen und Umsätzen ist für einen Betrieb existenzentscheidend, wenn es darum geht, das Unternehmen lang-

fristig auf gesunde Beine zu stellen. Seit rund einem Jahr sehen wir, dass die Menge an aktuellen Herausforderungen viele Betriebe überfordert und am Ende Insolvenz angemeldet werden muss“, erklärt Karl-Heinz Götze, Leiter KSV1870 Insolvenz. Darüber hinaus ist rund jede fünfte Firmenpleite auf Gründungsfehler zurückzuführen. Hier spielen fehlendes branchenspezifisches Wissen oder betriebswirtschaftliches Know-how wesentliche Rollen. Die Corona-Pandemie als Insolvenzgrund nimmt hingegen kaum Einfluss.

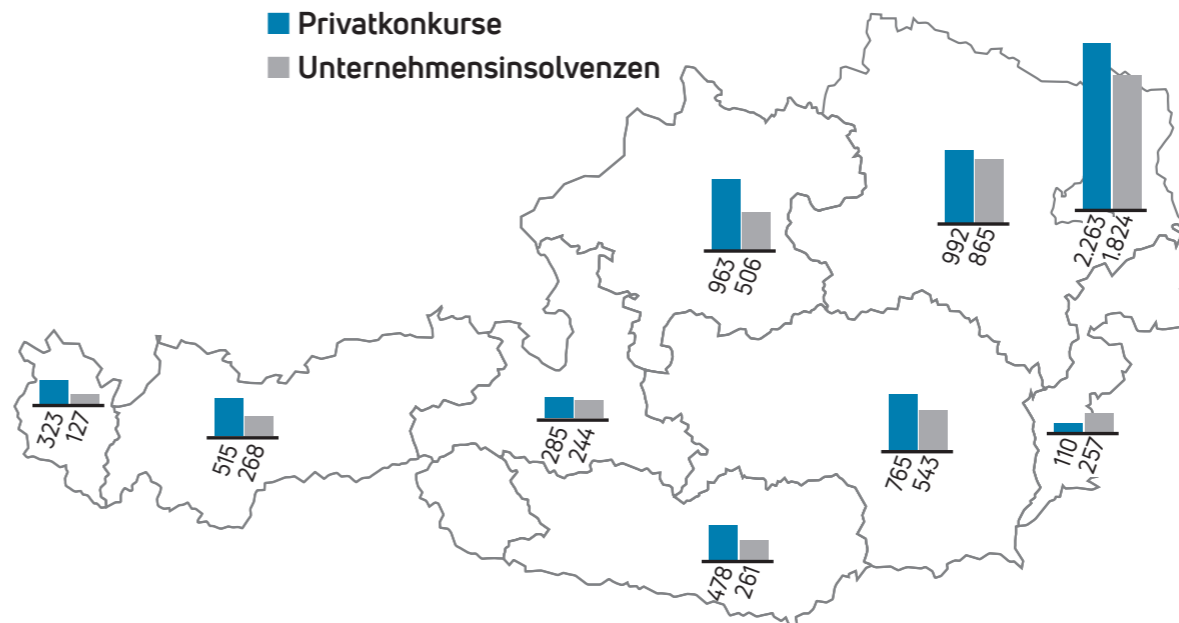
Zu den Privaten.

Als häufigste Ursache, weshalb Privatpersonen in die Insolvenz schlittern, gilt weiterhin das „persönliche Verschulden“ mit 28,6 %, das ist ein Zuwachs von 0,5 Prozentpunkten. „Aus der Erfahrung

wissen wir, dass die Menschen in Krisenzeiten mit ihren finanziellen Mitteln deutlich vorsichtiger umgehen. Dennoch gab es 2023 knapp 30 %, die konstant mehr ausgegeben haben, als ihnen zur Verfügung stand“, so Götze.

“ 2023 gab es knapp 30 Prozent, die konstant mehr ausgegeben haben, als ihnen zur Verfügung stand. “

Darunter fallen vor allem die über einen längeren Zeitraum anhaltende Überschätzung der eigenen wirtschaftlichen Leistungskraft (20,4 %) und der insgesamt „schlechte Umgang mit Geld“ im Bereich des Konsums (6,3 %). Wie die KSV1870 Analyse von mehr als 8.000 Fällen zeigt, kommt „persönliches Verschulden“ vor allem bei jungen Menschen besonders häufig vor. In der Altersgruppe bis 25 Jahre ist dieser Faktor in 34 % der Fälle die Insolvenzursache Nummer eins, bei den 25- bis 40-Jährigen sind es 31 %. Mit diesem im Vergleich zum Vorjahr sehr ähnlichen Ergebnis liegen diese beiden Altersgruppen über dem österreichweiten Durchschnitt. Als zweithäufigste Ursache gilt mit 26,3 % eine vorangegangene ehemalige Selbstständigkeit. Und auch hier: Die Corona-Krise als entscheidender Faktor für einen Privatkonkurs fällt nicht ins Gewicht.



KSV.INSIDE



Foto: Nina Broll

Junge Wirtschaft: Sommerfest in Vorarlberg

Unter dem Motto „Beachparty“ fand Anfang Juli mit über 100 Jungunternehmern das Sommerfest der Jungen Wirtschaft Vorarlberg in Frastanz statt. Direkt am See gab's gegrillte Köstlichkeiten, herrliche Cocktails und feines Eis. Die Stimmung war ausgelassen, und es wurde fleißig „genetzwerk't“. Vom KSV1870 waren Regina Nesensohn, Leiterin KSV1870 Feldkirch, und Ulrike Gastl mit dabei.

Sommerfest des KSV1870 in Klagenfurt

Zahlreiche Mitglieder, Geschäftspartner und Freunde des KSV1870 trafen sich auch in diesem Jahr in Klagenfurt, um sich in entspannter Atmosphäre und bei regionalen Köstlichkeiten über den Dächern der Landeshauptstadt auszutauschen – und vielleicht sogar neue Kooperationen anzudenken.



Foto: KSV1870



FINcredible Bonitäts-Check auf willhaben

In Zeiten, die sowohl für die Immobilienbranche als auch für Immobiliensuchende gleichermaßen herausfordernd sind, gilt es, einiges zu beachten. Wer schon bald die Mietimmobilie seiner bzw. ihrer Träume beziehen will, sollte frühzeitig mit der Suche beginnen und dabei gleichzeitig rasch vorgehen. Mit dem willhaben-Mietprofil haben Nutzer seit Jänner 2023 die Möglichkeit, ihre wichtigsten Eckdaten einmalig im Mietprofil anzugeben und mit einem Klick mit potenziellen Vermietern zu teilen. Seit einigen Monaten können Immobiliensuchende nun auch die von FINcredible durchgeführte Bonitätsprüfung in Anspruch nehmen, die binnen weniger Minuten sicher, transparent und DSGVO-konform die Höhe der maximalen Mietbelastungsquote ermittelt. Die Prüfung erfolgt über das persönliche Online-Banking, danach kann der User selbst entscheiden, ob er das Ergebnis an willhaben übermitteln möchte. „In jedem Fall wird die Höhe des Einkommens dabei vertraulich behandelt und bleibt für Vermieter und für willhaben verborgen. Angezeigt werden lediglich der Name des Kontoinhabers sowie ein grüner Banner, der die erfolgreiche Bonitätsprüfung ausweist, so Judith Kössner, Head of Immobilien bei willhaben. Christian Ochs, Geschäftsführer der FINcredible GmbH: „Die durchgeführte Bonitätsprüfung ist eine Momentaufnahme. Dabei wird ein Einkommensdurchschnitt der vergangenen drei Monate ermittelt. Neben regulären Einkünften wie Gehalt, Pension oder selbstständigen Einkünften werden auch Beihilfen oder Sonderzahlungen berücksichtigt.“



Foto: Anna Rauchenberger



KSV1870 Sommerausklang auf der Summerstage in Wien

Auch in diesem Jahr lud der KSV1870 zum Sommerausklang auf die Summerstage am Wiener Donaukanal. Rund 300 Gäste aus Politik, Wirtschaft und Medien folgten der Einladung und nutzten die Gelegenheit, sich bei erfrischenden Getränken und Köstlichkeiten vom Grill auszutauschen.

Mit dem CyberRisk Manager alle Lieferanten im Blick

Sie ist DIE Plattform für ein effizientes Cyberrisikomanagement von Lieferanten nach NIS. Ihre Nutzer können auf bestehende Informationen ihrer Lieferanten zugreifen, bei Bedarf Unternehmen auffordern, Nachweise zu hinterlegen, oder direkt CyberRisk Ratings beauftragen. TEXT: Alexander Mitter

Der Manager wurde für Unternehmen der kritischen Infrastruktur oder Betriebe mit einer großen Anzahl von Lieferanten entwickelt. Ihnen allen gemein ist, dass sie spätestens durch die NIS-2-Verordnung einen verstärkten Fokus auf die Cybersicherheit ihrer Geschäftspartner haben (müssen). Aber auch den Lieferanten sollte es ein Anliegen sein, cybersicher zu werden. Denn ohne entsprechenden Nachweis können Unternehmen der kritischen Infrastruktur nach der anstehenden Umsetzung der NIS-2-Richtlinie in Österreich voraussichtlich keine oder nur mehr eingeschränkt Geschäfte machen.

Alles in einer Lösung.

Für Unternehmen mit vielen Lieferanten scheint das Cyberrisikomanagement eine administrative Herkulesaufgabe zu sein. Denn es ist schon aufwendig, sich einen Überblick über die Cybersicherheit der eigenen Lieferanten zu verschaffen. Ganz zu schweigen davon, die Nachweise einzusammeln, die säumigen Lieferanten zu kontaktieren oder gar Maßnahmen zu setzen, wenn die Unternehmen den Anforderungen nicht gerecht werden. Daher hat die KSV1870 Nimbusec GmbH eine Lösung entwickelt, die es ermöglicht, alle wichtigen Prozesse rund um das Thema Cyberrisikomanagement für Lieferanten nach NIS-2 in einer Plattform zu bündeln.

Dabei kann Ihnen der CyberRisk Manager helfen:

1. Nachweise der Lieferkette verwalten

Die NIS-Verordnungen machen es meist notwendig, die eigene Cybersicherheit gegenüber Kunden mithilfe eines Nachweises zu belegen. Umgekehrt müssen die Kunden alle Sicherheitsnachweise ihrer Lieferanten dokumentieren. Im CyberRisk Manager können alle Cybersicherheitsnachweise (auch von anderen Anbietern oder entsprechend internationalen Standards) hochgeladen werden. Sie sind nach Prüfung durch das KSV1870 Team kostenlos für Kunden einsehbar. Falls ein CyberRisk Rating oder ein Cyber-Trust-Gütesiegel öffentlich verfügbar ist, wird auch dieses sofort angezeigt. Der CyberRisk Manager ist dadurch Österreichs größte Datenbank für IT-Sicherheitsnachweise und allein deswegen unverzichtbar für NIS-2.

2. Risiken intern bewerten

Die Plattformnutzer können ihre Lieferanten anlegen, priorisieren und klassifizieren. Denn nicht jeder Lieferant hat für das Unternehmen die gleiche Wichtigkeit. Es gilt, ein Lieferantenverzeichnis anzulegen, im Rahmen dessen die Unter-

nehmen zu Gruppen zusammengefasst werden. Der nächste Schritt: Welche Gruppe muss ich wie intensiv prüfen? Zwei relevante Parameter sind die Wichtigkeit für das eigene Unternehmen und die Eintrittswahrscheinlichkeit des Cyberrisikos. Daraus ergeben sich in der Folge die Sicherheitsanforderungen, die an die jeweiligen Geschäftspartner gestellt werden.

3. Maßnahmen definieren

Sind die Lieferanten priorisiert, dann gilt es, Maßnahmen entsprechend den selbst festgelegten Risikoklassen zu definieren. Sprich, den einzelnen Klassen werden Maßnahmen zugeordnet. Reicht die Cybersicherheit nicht aus, macht es Sinn, die Unternehmen zu kontaktieren, damit sie an den konkreten Erfordernissen arbeiten. In der Folge können aber auch die Zugriffe einzelner Lieferanten auf das Netzwerk beschränkt werden, Schnittstellen können gekappt oder Datenflüsse reglementiert werden. Diese Maßnahmen können individuell hinterlegt und den Risikoklassen zugeordnet werden.

4. To-do-Listen erstellen

Im entsprechenden Bereich können Aufgaben zur Cyberrisikominimierung für die User definiert werden. Beispiel:

Besonders risikobehaftete Lieferanten benötigen ein CyberRisk Rating, Anpassungen in Verträgen, regelmäßige Penetrationstests usw. Am effizientesten ist es, pro eigens definierter Risikoklasse (und nicht pro Unternehmen) ein Set an Maßnahmen zuzuteilen. Daraus ergibt sich die To-do-Liste automatisch. Im CyberRisk Manager wird diese Liste erstellt, und es wird dokumentiert, welche Maßnahmen bereits erledigt sind.

5. Website-Risiko erkennen

Auch der WebRisk Indicator ist Teil des Managers. Der Indicator beschreibt öffentlich sichtbare IT-Sicherheitsrisiken und die Compliance von Unternehmenswebseiten. Damit hat man nicht nur eine Hilfestellung zur Risikoklassifizierung, sondern das Third Party Risk Management umfasst vom Start weg alle Lieferanten – ohne Zusatzkosten. Im

CyberRisk Manager ist der WebRisk Indicator für alle Lieferanten als Zusatzinformation sofort verfügbar.

6. Lieferanten auffordern

Unternehmen können in dieser Plattform Lieferanten direkt zum Hinterlegen von Cybersicherheitsnachweisen auffordern. Das System schlägt die entsprechende Textvorlage vor, und der User kann sie per E-Mail versenden. Damit ist für Lieferanten auch sofort ersichtlich, dass die Aufforderung von einem echten Kunden kommt und Nachweise tatsächlich benötigt werden.

7. Ratings beauftragen

Unternehmen, die über einen Lieferanten ein Rating beauftragen möchten, können das im Manager machen. Hier gibt es die Wahl zwischen zwei Produktvarianten: dem Cyber Trust Label (Kosten vom Lieferanten getragen) und dem CyberRisk Rating (Kosten vom Auftraggeber

getragen). Beide basieren auf dem CyberRisk-Rating-Schema des KSÖ und sind daher NIS-konform.

8. User anlegen

Entscheidet sich ein Unternehmen für den CyberRisk Manager, dann wird eine Komplettlösung ohne Wenn und Aber zur Verfügung gestellt. Das bedeutet: unbegrenzte User für die betroffenen Fachabteilungen. Für die Automatisierung der notwendigen Prozesse stellt der Manager eine API (Programmierschnittstelle) zur Verfügung.

9. Add-on: das DORA-Modul

Zur Unterstützung der von DORA betroffenen Finanzwirtschaft bzw. IT-Dienstleister wird es noch 2024 ein eigenes Modul geben. Damit können die Unternehmen ihre Lieferanten weltweit nach DORA managen. Achtung: Ab 17. Jänner 2025 ist die EU-Verordnung anzuwenden. ■

Risiko	Unternehmen	WebRisk	B-Rating	A-Rating	verfügbar bis	DSCVO	Aktionen
High	Lieferant 1	120	-	-	-	-	RATING ANFORDERN
Medium	Lieferant 2	213	100 B	125 A+	20. Januar 2024	DSCVO	
Low	Lieferant 3	175	128 B	116 A+	08. Juni 2024	DSCVO	

Rechtsfragen aus der Beratungspraxis

Mag. Sophie Wagner, MBL, stellt die seit 1. April 2024 bestehende Gesellschaftsform der Flexiblen Kapitalgesellschaft (im Folgenden kurz FlexCo) vor und zeigt dabei Unterschiede und Gemeinsamkeiten zur GmbH auf.

Grundgedanke bei der Entwicklung der FlexCo war es, eine Gesellschaftsform zu schaffen, die praxisbasiert auf die Bedürfnisse von Start-ups zugeschnitten ist. Die FlexCo basiert auf dem GmbH-Gesetz und ist als Hybrid zwischen AG und GmbH konzipiert. Die rechtliche Basis der FlexCo bildet ein eigenständiges Bundesgesetz, das FlexKapGG. So dieses keine besonderen bzw. abweichenden Bestimmungen vorsieht, gelangt das GmbHG zur Anwendung. Im Mittelpunkt stehen dabei die wesentlichsten Unterschiede, und zwar die Schaffung einer neuen Anteilsklasse, die Mitarbeiterbeteiligung ermöglicht, die Erleichterung der Anteilsübertragung sowie die Flexibilisierung von Kapitalmaßnahmen.

Aufsichtsratspflicht bei einer FlexCo?

Die FlexCo kann durch eine oder mehrere Personen zu jedem erlaubten Zweck gegründet werden und jeden erlaubten Unternehmensgegenstand betreiben (sodass sie nicht nur von Start-ups genutzt werden kann). Das Stammkapital einer FlexCo beträgt – wie bei der GmbH – 10.000 Euro. Der Mindestbetrag einer Stammeinlage beträgt jedoch nur einen Euro. Sie hat dieselben Organe mit denselben Organkompetenzen und im selben Verhältnis der Organe untereinander wie die GmbH. Sie verfügt zwingend über eine (weisungsberechtigte) Generalversammlung und Geschäftsführer. Ein Aufsichtsrat ist bei der FlexCo im Gegensatz zur GmbH bereits dann



KOSTENFREIE RECHTSBERATUNG FÜR KSV1870 MITGLIEDER

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

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

Termine und Anmeldeinformationen finden Sie unter www.ksv.at

einzurichten, wenn die FlexCo die Qualifikation als „mittelgroße Kapitalgesellschaft“ erlangt. Daher kann es schon deutlich früher zu einer Aufsichtsratspflicht samt der verpflichtenden Arbeitnehmermitbestimmung kommen. Im Gegensatz zur GmbH kann der Gesellschaftsvertrag der FlexCo vorsehen, dass für eine schriftliche Abstimmung nicht das Einverständnis aller Gesellschafter erforderlich ist. In diesem Fall muss für eine rechtswirksame schriftliche Beschlussfassung allen stimmberechtigten Gesellschaftern eine Teilnahme an der Abstimmung ermöglicht werden. Ebenfalls ist es möglich, im Gesellschaftsvertrag vorzusehen, dass die Stimmabgabe in Textform (etwa per E-Mail) erfolgen kann. Bei der GmbH besteht diese Möglichkeit nicht.

Gibt es ein Stimmrecht?

Die innovativste Neuerung bei der FlexCo und auch den größten Unterschied zur GmbH stellt die Ausgabe von Unternehmenswertanteilen dar. Diese Anteilsklasse soll die begünstigte Beteiligung von Mitarbeitern an der FlexCo ermöglichen, sie ist allerdings nicht auf diese beschränkt. Unternehmenswertanteile sollen eine einfache Beteiligung am wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens ermöglichen und dadurch die Loyalität zur Gesellschaft erhöhen. Sie können nur dann ausgegeben werden, wenn es der Gesellschaftsvertrag der FlexCo vorsieht, und darüber hinaus auch nur bis zu einem Ausmaß von maximal 25 % des Stammkapitals der FlexCo. Auf Unternehmenswertanteile sind Stammeinlagen zu leisten. Diese sind zur Gänze sofort aufzubringen. Die Stammeinlagen sind Teil des Stammkapitals. Die Inhaber von Unternehmenswertanteilen (= Unternehmenswert-Beteiligte) werden nicht namentlich ins Firmenbuch eingetragen, sie sind aber in dem von den Geschäftsführern zu führenden Anteilsbuch genannt. Dessen Listen sind in weiterer Folge zum Firmenbuch einzureichen. Im Gegensatz zu FlexCo-Gesellschaftern haben sie kein Stimmrecht und kein Recht auf Beschlussanfechtung. Unternehmenswert-Beteiligte haben jedoch ein gesetzliches Informations- und Einsichtsrecht sowie (zwingend) ein Mitverkaufsrecht. Unternehmenswert-Beteiligten trifft keine Nachschusspflicht.

Was braucht es zur Anteilsübertragung?

Eine weitere Neuerung bzw. Erleichterung liegt in der Form der Anteilsübertragung. Diese bedarf nicht der Form eines Notariatsaktes. Für die Beurkundung der Übertragung von Geschäftsanteilen ist nunmehr auch eine von einem Rechtsanwalt errichtete Urkunde ausreichend. Diese Formerleichterung gilt auch bei einer Kapitalerhöhung, bei genehmigtem Kapital oder bei der Ausübung von Bezugsrechten.

Im Gegensatz zur GmbH hat der Gesetzgeber bei der FlexCo weitere, aus dem Aktienrecht bereits bekannte Kapitalaufbringungsmaßnahmen zugelassen. Die FlexCo kann ihr Stammkapital im Unterschied zur GmbH nicht nur ordentlich oder nominell, sondern auch bedingt oder durch ein genehmigtes Kapital erhöhen. Eine bestehende GmbH oder Aktiengesellschaft kann in eine FlexCo umgewandelt werden. Ebenfalls können FlexCos in eine GmbH oder eine Aktiengesellschaft umgewandelt werden.

Letztendlich wird die Praxis zeigen, wie groß der Erfolg der FlexCo sein wird. ■



ZUR PERSON: MAG. SOPHIE WAGNER, MBL

ist selbstständige Rechtsanwältin in Klagenfurt am Wörthersee mit den Tätigkeitsschwerpunkten Insolvenz- und Sanierungsrecht sowie Gesellschafts- und Unternehmensrecht.

Steuertipps

Lohnsteuerliche Maßnahmen gegen die kalte Progression 2025

Die Regierung hat im Ministerrat die Maßnahmen aus dem „variablen dritten Drittel“ für 2025 entschieden, sodass nunmehr weitgehend feststeht, wie der Einkommensteuertarif 2025 aussehen wird. Auch die diversen Absetzbeträge und die Freigrenze bei Besteuerung der sonstigen Bezüge werden angehoben. Für Familien mit niedrigem Einkommen wird ein Kinderzuschlag geschaffen. Weitere Anpassungen betreffen Reisekosten (Tagesgeld, Nächtigungsgeld, Kilometergeld) und eine Klarstellung beim Sachbezug Dienstwohnung.

Im Herbst 2022 wurde die Abschaffung der kalten Progression beschlossen, um der Erhöhung der Durchschnittsbesteuerung bei Lohn erhöhungen entgegenzuwirken. Dafür werden die Einkommensteuertarife um zwei Drittel der Inflationsrate jährlich automatisch angepasst. Hinsichtlich des verbleibenden Drittels der Inflation sind weitere Maßnahmen durch einen Ministerratsbeschluss bis spätestens 15. September des Vorjahres zu erwirken.

Im Progressionsbericht von IHS und WIFO vom 3. Juli 2024 wurde die als im Jahr 2025 auszugleichende Inflationsrate (Durchschnitt der jährlichen Inflationsraten über die Monate Juli 2023 bis Juni 2024) mit 5,0 % errechnet. Neben einer automatischen Anpassung der Tarifstufen um zwei Drittel des insgesamt beinahe zwei Milliarden Euro umfassenden Ausgleichsvolumens möchte die Bundesregierung mit dem dritten Drittel für 2025 im Speziellen Leistungsträger berücksichtigen und Familien mit Kindern unterstützen. Das wird gemäß Ministerratsvortrag vom 4. Juli 2024 durch folgende Maßnahmen umgesetzt, deren Gesetzzerdung abzuwarten bleibt:

- Anpassung der ersten fünf Tarifgrenzen um zusätzlich jeweils 0,5 Prozentpunkte
- Volle Anpassung der Absetzbeträge samt zugehöriger Einkommens- und Einschleifgrenzen sowie der SV-Rückerstattung und des SV-Bonus
- Anhebung der Tagesgelder auf 30 Euro und der Nächtigungsgelder auf 17 Euro
- Umfassende Attraktivierung des Kilometergeldes und des Kostenersatzes für öffentliche Verkehrsmittel
 - Anhebung auf einheitliche 50 Cent bzw 15 Cent für jede mitbeförderte Person
 - Verdoppelung der Obergrenze für Fahrräder auf 3.000 Kilometer
 - Halbierung der Untergrenze für Fußgänger auf einen Kilometer
 - Anhebung des Beförderungszuschusses und Klarstellung der Inanspruchnahme
- Erhöhung der Kleinunternehmergrenze auf 55.000 Euro
- Modernisierung und Vereinfachung des Sachbezugs für Dienstwohnungen

- Valorisierung der Freigrenze für sonstige Bezüge
- Kinderzuschlag für Familien mit niedrigem Einkommen iHv 60 Euro pro Kind für jeden Kalendermonat

Im Folgenden finden Sie die wichtigsten sich daraus ergebenden voraussichtlichen neuen Werte (sofern schon verlautbart) im Überblick.

Anpassung Einkommensteuertarif samt Absetzbeträgen ab 1. Jänner 2025

Die Anhebung der ersten 5 Tarifstufen um zwei Drittel von 5 % plus 0,5 % bedeutet für den Tarif:

Einkommensteuertarif Tarifstufen	2024	2025	Einkommenssteuersatz
1 Einkommensteile	bis 12.816 €	bis 13.308 €	0 %
2 Einkommensteile darüber	bis 20.818 €	bis 21.617 €	20 %
3 Einkommensteile darüber	bis 34.513 €	bis 35.836 €	30 %
4 Einkommensteile darüber	bis 66.612 €	bis 69.166 €	40 %
5 Einkommensteile darüber	bis 99.266 €	bis 103.072 €	48 %
6 Einkommensteile darüber	bis 1.000.000 €	bis 1.000.000 €	50 %
7 Einkommensteile	üb. 1.000.000 €	üb. 1.000.000 €	55 %

Im Bereich der „sonstigen Bezüge“ (insb 13. und 14. Monatsgehalt) waren die Tarif- und Freigrenzen bis dato nicht Teil der Abgeltung der kalten Progression. Für 2024 wurde mit einer nachträglichen Maßnahme eine Anpassung der Freigrenze (samt Einschleifregelung) auf 2.447 Euro (statt vormals 2.100 Euro) vorgenommen. Mit der Progressionsabgeltung für das Jahr 2025 soll nunmehr eine automatische jährliche Berücksichtigung sichergestellt werden.

Die Absetzbeträge (Alleinvertienersabsetzbetrag, Alleinerzieherabsetzbetrag, Unterhaltsabsetzbetrag, Verkehrsabsetzbetrag, erhöhter Verkehrsabsetzbetrag für Pendlerinnen und Pendler, Zuschlag zum Verkehrsabsetzbetrag, Pensionistenabsetzbetrag, erhöhter Pensionistenabsetzbetrag) samt der SV-Rückerstattung und des SV-Bonus sowie zugehöriger Einkommens- und Einschleifgrenzen sollen zu 100 % an die Inflationsrate angepasst werden.

Für alleinverdienende bzw erwerbstätige alleinerziehende Personen mit geringem Einkommen (derzeit 24.500 Euro) ist ein Kinderzuschlag in Form eines erhöhten Absetzbetrages um 60 Euro pro Monat und Kind vorgesehen. Der Betrag solle jeden Monat ausbezahlt und jährlich valorisiert werden.

Reisekosten

Beträge, die vom Dienstgeber aus Anlass einer Dienstreise als Reisevergütung und als Tagesgelder und Nächtigungsgelder bezahlt werden, sind gem § 26 Z 4 EStG nicht als Einkünfte aus nichtselbstständiger Arbeit zu qualifizieren. Im Bereich der

Neuigkeiten und Änderungen im Steuerrecht

Werbungskosten können gem § 16 Abs 1 Z 9 EStG Mehraufwendungen des Steuerpflichtigen für Verpflegung und Unterkunft bei ausschließlich beruflich veranlassten Reisen (ohne Nachweis ihrer Höhe) abgesetzt werden, soweit sie die sich aus § 26 Z 4 EStG ergebenden Beträge nicht übersteigen. Dabei steht das volle Tagesgeld für 24 Stunden zu. Höhere Aufwendungen für Verpflegung sind nicht zu berücksichtigen.

Ab 1. Jänner 2025 soll es dabei folgende Anpassungen geben:

- Inländisches Tagesgeld: 30,00 Euro (bisher 26,40 Euro)
- Inländisches Nächtigungsgeld: 17,00 Euro (bisher 15,00 Euro)
- Kilometergeld PKW: 0,50 Euro (bisher 0,42 Euro)
- Kilometergeld Motorfahräder und Motorräder: 0,50 Euro (bisher 0,24 Euro)
- Kilometergeld Mitfahrer: 0,15 Euro (bisher 0,05 Euro)
- Kilometergeld Fahrrad/Fußgänger: 0,50 Euro (bisher 0,38 Euro)
- Die Obergrenze für den Ansatz von Kilometergeld für Fahrräder soll von 1.500 auf 3.000 Kilometer pro Jahr erhöht werden, die Untergrenze für Fußgänger wird von zwei auf einen Kilometer reduziert (LStR Rz 356a, § 11 und § 10 Abs 5 Reisegebührenvorschrift)

Der Beförderungszuschuss für Beförderung mit Massenbeförderungsmitteln (§ 7 Abs 4 Reisegebührenvorschrift) soll wie folgt angepasst werden:

- Für die ersten 50 Kilometer: 0,50 Euro (bisher 0,20 Euro)
- Für die weiteren 250 Kilometer: 0,20 Euro (bisher 0,10 Euro)
- Für jeden weiteren Kilometer: 0,10 Euro (bisher 0,05 Euro)

Sachbezug Dienstwohnungen

Bisher ist kein Sachbezug anzusetzen, wenn der Dienstgeber kostenlos oder verbilligt eine arbeitsplatznahe Unterkunft, die nicht den Mittelpunkt der Lebensinteressen bildet, bis zu einer Größe von 30 m² überlässt (§ 2 Abs 7a Sachbezugswertverordnung). Dieser Wert soll auf 35 m² erhöht werden.

Weiters sollen Gemeinschaftsräume nicht mehr jedem Nutzungsberechtigten voll zugerechnet werden (LStR 162c bzw VwGH 14.12.2021, Ra 2017/08/0039). Zukünftig sollen die Gemeinschaftsräumlichkeiten den jeweiligen Nutzungsberechtigten nur mehr aliquot zuzurechnen sein.

Zur Verfügung gestellt von der KPMG Austria GmbH.

Gläubigerschutz

Aktuelles aus Rechtsprechung und richterlicher Praxis

Einlagensicherung, Einlegerbegriff und Treuhandhaft

Durch die Einlagensicherung gedeckt sind erstattungsfähige Einlagen pro Einleger bis zu einer Höhe von 100.000 Euro, darüber hinaus Einlagen in bestimmten Fällen. Das System der Einlagensicherung stellt grundsätzlich auf den Einleger und die ihm als dem Inhaber zugeordneten Einlagen ab. Dabei gilt die (allgemeine) Haftungsobergrenze von 100.000 Euro für die Gesamtheit der Einlagen eines Einlegers. Bei offengelegten Treuhandkonten gilt der Treugeber als Einleger; ist seine Identität dem Mitgliedsinstitut unter anderem aufgrund bundesgesetzlicher Bestimmungen, die von einer sofortigen Offenlegung absehen, nicht bekannt, kann der Treugeber seinen Anspruch gegenüber der Sicherungseinrichtung nachweisen. Bei Vorhandensein mehrerer Treugeber ist eine auf den einzelnen Einleger, nicht auf die Einlage abstellende Betrachtung anzuwenden. Es steht für jeden Treugeber die Haftungshöchstsumme zur Verfügung. Die einem Treugeber aus einem Treuhandkonto anteilmäßig zuzurechnende Einlage fließt daher für jeden Treugeber einzeln in die Berechnung der Gesamtsumme seiner erstattungsfähigen Einlagen ein.

Der Kauf einer Immobilie unter Einschaltung eines Treuhänders führt dazu, dass Käufer und Verkäufer Treugeber sein können, die als Einleger gelten. Bei der (im Anlassfall gegebenen) üblichen Ausgestaltung der Rechtsposition eines Treuhänders zu den Kaufvertragsparteien eines Liegenschafts Kaufvertrags ist eine mehrseitige Treuhand anzunehmen (zB 4 Ob 84/98h; 1 Ob 119/01h). Die Behandlung beider Vertragspartner als Treugeber entspricht der Zuordnung der Gefahr des zufälligen Verlusts des Treuguts, wenn ihnen (wie im Anlassfall) zum Zeitpunkt des Eintritts des Sicherungsfalls

weder ein Auszahlungsanspruch noch ein Rückzahlungsanspruch zustand. Der zufällige Verlust des Kaufpreises war von beiden Vertragsparteien gleichteilig zu tragen, daher ist die Einlage bei ihnen gleichteilig, also je zur Hälfte, zu berücksichtigen. Es ist also nicht nur der Käufer bzw diejenige Person als Treugeber anzusehen, die den Kaufpreis auf das Treuhandkonto einzahlte.

Da jedem Einleger ein eigener gesetzlicher Anspruch gegen die Einlagensicherungseinrichtung zusteht, vermag der Umstand, dass beide Vertragspartner als Treugeber zu qualifizieren sind, weder ein Gesamthandschuldverhältnis noch ein Solidarschuldverhältnis zu begründen. Es ist die Gesamtheit der Einlagen jedes Vertragspartners einzeln zu berücksichtigen.

ZIK 2024/72
RL 2014/49/EU (DGSD): Art 6, 7
ESAEG: §§ 7, 10, 11, 12
RAO: § 9a
OGH 18.4.2023, 6 Ob 139/22t

Zur Akteneinsicht Dritter im Insolvenzverfahren

Zur Akteneinsicht im Insolvenzverfahren – abgesehen von der durch Gläubigerschutzverbände – ist § 219 ZPO anwendbar. Beratungs- und Abstimmungsprotokolle sind allgemein von der Akteneinsicht ausgenommen, was auch für die Protokolle des Gläubigerausschusses gilt.

Im Insolvenzverfahren können Dritte Akteneinsicht mit Zustimmung der Partei oder bei Vorliegen eines rechtlichen Interesses nehmen. Das rechtliche

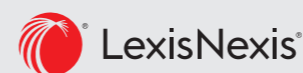
Interesse muss konkret gegeben sein und ist dann anzuerkennen, wenn der Dritte aus dem Akt etwas erfahren will, was er nicht weiß, aber zur Wahrung seiner Interessen wissen muss, sei es auch nur dadurch, dass er instandgesetzt wird, die Beweislage für sich günstiger zu gestalten (8 Ob 4/03a mwN; RIS-Justiz RS0037263). Dabei genügt es, wenn der Akteninhalt den Rechtskreis des Dritten auch nur mittelbar berührt; angezeigt ist insoweit eine weitherzige Handhabung. Von der die Akteneinsicht beantragenden Person kann nicht mit einem Hinweis auf das Verbot des Ausforschungsbeweises verlangt werden, die Kenntnis der Tatsachen genau anzugeben, die sie sich aus der Akteneinsicht erwartet, weil dem Antrag auf Akteneinsicht notwendigerweise ein Ausforschungsinteresse zugrunde liegt. Ein bloß wirtschaftliches Interesse oder Interesse an der Information reicht allerdings nicht aus (RIS-Justiz RS0037263 [T5, T13, T14, T16]).

Dass/ob ein rechtliches Interesse aufseiten des Dritten vorliegt, ist bereits mit dem Antrag auf Akteneinsicht darzulegen, nicht aber erst im Wege der beantragten Akteneinsicht zu ermitteln. Wird kein Vorbringen erstattet, aus welchem abzuleiten wäre, dass sein Interesse an der Akteneinsicht über ein reines Informationsbedürfnis hinausgeht, ist der Antrag auf Akteneinsicht abzuweisen. Der Dritte ist dadurch nicht gehindert, einen – nachvollziehbar begründeten – Antrag auf Akteneinsicht zu stellen, über welchen unabhängig vom abgewiesenen Antrag zu entscheiden ist.

ZIK 2024/69
IO: §§ 252, 253 Abs 3
ZPO: § 219
OLG Wien 4.9.2023, 6 R 283/23s

Die ZIK Zeitschrift für Insolvenzrecht & Kreditschutz

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



Jahresabonnement 2024 für KSV1870 Mitglieder um nur € 362,10 (statt 426,-)

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

Jetzt einsteigen: zik.lexisnexis.at

Helle Köpfe

Barbara Wiesler-Hofer,

Leiterin KSV1870 Standort Klagenfurt, übernahm im Mai eine Unterrichtsstunde an der HBLA Pitzelstätten zum Thema „Der Privatkonkurs“. Außerdem nahm sie am Sommerempfang der Kammer der Steuerberater:innen und Wirtschaftsprüfer:innen Kärnten teil.



Ricardo-José Vybiral,

CEO der KSV1870 Holding AG, war zuletzt unter anderem Laudator bei der Verleihung von „Österreichs bestes Familienunternehmen“, hielt einen Vortrag im Rahmen der MMM-Tagung des „GEWINN“ zum Thema Handel, gestaltete einen Impulsvortrag im Zuge der Customer-Centric-Leader-Konferenz und war zu Gast im Podcast von Christian Drastil zum Thema „Wirtschaft und Karriere“.



Elisabeth Eppich,

Insolvenzexpertin KSV1870 Standort Salzburg, war am 25. Juni an der Landesberufsschule 3 in Salzburg und erklärte den Schülerinnen und Schülern die Unterschiede zwischen Firmen- und Privatinsolvenz.



René Jonke,

Leiter KSV1870 Standort Graz, hielt am 14. Juni im Rahmen des 6. Steirischen Eigentübertags des ÖHGB Stmk. einen virtuellen Vortrag über „Bonitätsprüfung & Adressencheck – Service für Vermieter“.



Klaus Schaller,

Leiter KSV1870 Standort Innsbruck, und Martin Lerchster, KSV1870 Insolvenzexperte, besuchten am 5. Juni die HAK Innsbruck und erläuterten den Schülerinnen und Schülern die Themen Insolvenz und Bonität. Weiters war Klaus Schaller mit einem Insolvenzupdate im Management Club Tirol (MC Tirol).



Wolfgang Belovsky,

KSV1870 Experte Information, besuchte am 17. Juni im Rahmen der KSV1870 Kooperation mit Teach For Austria die Mittelschule Grundäckergasse in Wien und erarbeitete mit den Schülerinnen und Schülern den verantwortungsvollen Umgang mit fremdem Geld in Zeiten von Klarna und Co.



QUER GELESEN

Kluge Inhalte richtig kommunizieren

Geht das? Ja, meint der Autor, das lässt sich lernen. Denn wie wir etwas überbringen, kann qualifiziert sein oder unqualifiziert. Das Gratisbooklet zeigt auf, wie man zwischen Behauptung und Meinung unterscheiden kann, und unterstützt dabei zu erkennen, ob öffentliche Texte der Lüge oder der Wahrheit entsprechen.



Thilo Baum
Wissen, denken, meinen
Wie kommuniziere ich kluge Inhalte?
GABAL Verlag, 2024
40 Seiten, E-Book (PDF)
Preis: Gratisdownload
ISBN: 978-3-96740-398-5

Finanzieren ohne Eigenkapital?

Geld ist der Motor eines Unternehmens und nötig, um künftige Produkte, Dienstleistungen oder Wachstum zu finanzieren. Doch ohne Sicherheiten keine Mittel. Mittlerweile gibt es viele Möglichkeiten einer Finanzierung. Das Praxishandbuch bildet die Grundlagen von Finanzierungen ab und erläutert, wie man sich am besten für eine (alternative) Geldbeschaffung vorbereiten kann.



Quirin Graf Adelmann v. A.
Formen der (alternativen) Unternehmensfinanzierung
Ihr Zugang zu Geld und Chancengleichheit
Springer Gabler Verlag, 2023
57 Seiten, Softcover/E-Book
Softcover: Preis: 15,40 Euro
ISBN: 978-3-658-42087-1
E-Book: Preis: 9,99 Euro
ISBN: 978-3-658-42088-8

Künstliche Intelligenz in der HR

KI hält immer mehr Einzug in die Arbeitswelt. Der Leitfaden gibt einen Überblick über den rechtlichen Rahmen beim Einsatz von KI-Tools, informiert über die arbeits- und datenschutzrechtlichen Auswirkungen auf Arbeitnehmer und behandelt die aktuellen Regelungen auf österreichischer und europäischer Ebene.



Hans Georg Laimer, Melina Peer, Andreas Tinhofer, Lukas Wieser
KI und Arbeitsrecht
Algorithmisches HR-Management • Betriebsverfassung • Datenschutzrechtliche Fragen
MANZ Verlag Wien, 2024
178 Seiten, geb.
Preis: 46,00 Euro
ISBN: 978-3-214-25670-8

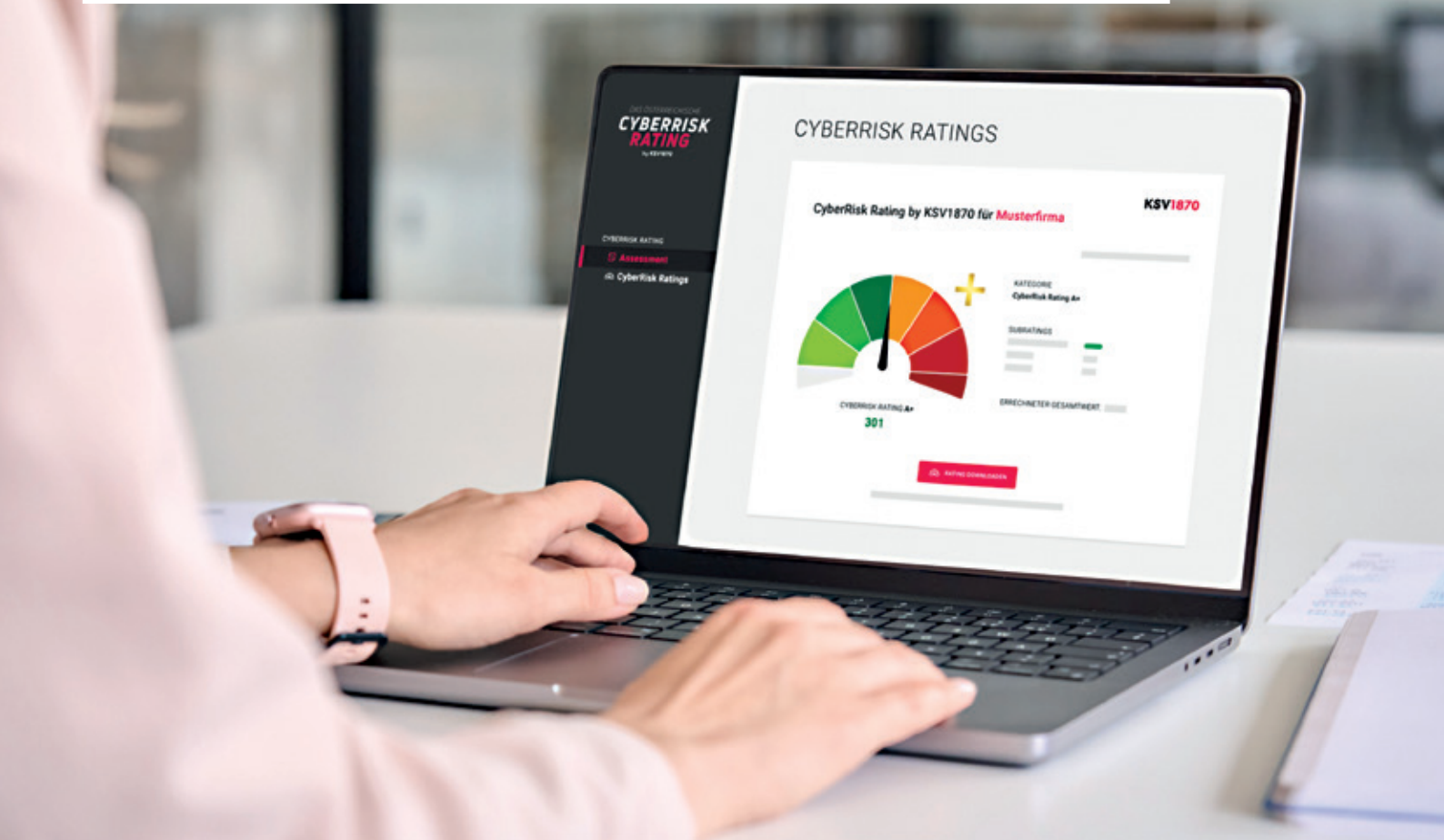


Wie zeigen Sie, ob Ihr Unternehmen Maßnahmen zur Cyber- Sicherheit ergriffen hat?

Das erfahren Sie auf der
nächsten Seite >>>>

KSV1870

Cyber-Sicherheit für NIS-2 Lieferanten schnell und günstig nachweisen.



Das **CyberRisk Rating by KSV1870** bietet einen standardisierten Prozess, um diese Anforderungen zu erfüllen und einen Sicherheitsnachweis zu erlangen. Die transparente Bewertung von Cyber-Risiken in globalen Lieferketten ermöglicht gezielte Risikoverringerungen.

- ✓ Rasche, unkomplizierte Durchführung
- ✓ Kostengünstigste Lösung am Markt

Mehr unter
ksv.at/fuer-unternehmen/cyber-risk-rating



KSV. IST IMMER FÜR SIE DA.

KSV1870