

KSV1870

forum.ksv

DAS MEDIUM FÜR KREDITSCHUTZ UND UNTERNEHMENSERFOLG

AUSGABE 01/2019



Österreichs Zukunft: So schaut's aus

Austria's Leading Companies 2018
Die Sieger sind gekürt

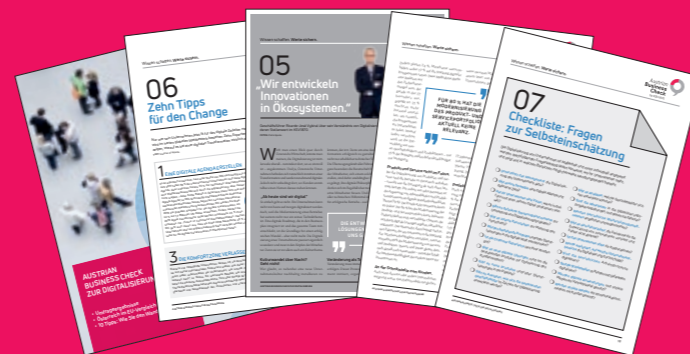
Absatzmärkte der Zukunft:
Das Mysterium der „Best Ager“



Austrian Business Check zur Digitalisierung 10 Tipps für den Wandel.

Das Whitepaper enthält Empfehlungen, wie der Change auch in Ihrem Unternehmen funktioniert, Umfrage-Ergebnisse zum Stand der Digitalisierung in Österreich und vieles mehr.

Jetzt WHITEPAPER downloaden unter:
www.ksv.at/whitepaper/whitepaper-digitalisierung.



KSV1870

Editorial

Liebe Mitglieder,

das neue Jahr hat so begonnen, wie das alte aufgehört hat: spannend und kreativ. Erstmals in der fast 150-jährigen Geschichte des Hauses setzen wir in der aktuellen Werbekampagne zur KSV1870 Mitgliedschaft auf Hörfunk, TV sowie Social Media zugleich. Und dass nicht ohne Grund, denn das Radio ist nach wie vor ein fixer Bestandteil für viele Österreicher im Alltag. Zudem erleben Audioinhalte aktuell ein echtes Revival. Noch bis März ist unser Spot über ORF- und Privatradios zur „drive time“ zu hören. Damit wollen wir unserem langfristigen Ziel von 100.000 Mitgliedern wieder ein Stück näher kommen. Dazu passend haben wir kurz vor Weihnachten unsere neue Website gelauncht – mit dieser modernen Online-Präsenz sind wir bereits heute in der Zukunft angekommen.

Apropos Zukunft: Zu diesem Thema haben wir in der ersten Ausgabe des Jahres einiges für Sie vorbereitet. So dreht sich im aktuellen Coverartikel alles um die Zukunft des Wirtschaftsstandorts Österreich. Darin geben Ricardo-José Vybiral und Zukunftsforscher Franz Kühmayer einen Ausblick auf die nächsten Jahre und erläutern, in welche Richtung sich

Unternehmen entwickeln sollten. Außerdem: Unter dem Titel „Das Mysterium der Best Ager“ beleuchten wir den demografischen Wandel und schauen uns an, welche neuen Absatzmärkte dadurch entstehen könnten. Gleichzeitig haben wir – insbesondere für Jungunternehmer – wertvolle Tipps für die Mitarbeitersuche parat und gehen der Frage nach, wie wichtig eine attraktive Arbeitgebermarke in Zukunft sein wird – nach innen und außen.

Aber wir blicken natürlich noch einmal auf den ersten großen Höhepunkt des Jahres zurück. Ende Jänner wurden Austria's Leading Companies zum bereits 20. Mal auf die Festbühne geholt, um sich gebührend feiern zu lassen. Herzliche Gratulation allen Preisträgern! Abschließend darf ich Ihnen allen, geschätzte Mitglieder, ein erfolgreiches Geschäftsjahr mit interessanten, sinnstiftenden Projekten wünschen.

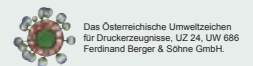
Ihr Hannes Frech



Foto: Petra Spijola

 **KSVBLOG**

IMPRESSUM: Medieninhaber: Kreditschutzverband von 1870, 1120 Wien, Wagenseilgasse 7; www.ksv.at; Herausgeber: Ricardo-José Vybiral; Verlagsort: Wien; Chefredaktion: Sandra Kienesberger; Redaktion: Birgit Glanz, Markus Hinterberger, Michaela Kohlbacher; Autoren dieser Ausgabe: Heinz Harb, Markus Mittermüller, Stephan Scopetta, Helene Tuma; Layout: Die Creation Werbung+Design; Lektorat: Johannes Payer; Auflage: 24.500
Hinweis: Aus Gründen der Lesbarkeit wird darauf verzichtet, geschlechtsspezifische Formulierungen zu verwenden. Soweit personenbezogene Bezeichnungen nur in männlicher Form angeführt sind, beziehen sie sich auf Männer und Frauen in gleicher Weise.



Inhalt

COVER

- 6 **Österreichs Zukunft: So schaut's aus.** Ricardo-José Vybiral und Zukunftsforscher Franz Kühmayer im Doppelinterview.

AKTUELL

- 10 **Absatzmärkte der Zukunft: Das Mysterium der „Best Ager“.** Der demografische Wandel ermöglicht die Entstehung neuer Märkte.
- 12 **Mitarbeiter gesucht – aber wie?** Die Suche nach dem Richtigen gestaltet sich meist schwierig. Diese Tipps schaffen Abhilfe.
- 14 **Austria's Leading Companies 2018 I.** Die strahlenden Bundesland-Sieger in drei Kategorien im Überblick.
- 16 **Austria's Leading Companies 2018 II.** Das „Grande Finale“ vom wichtigsten Business-Wettbewerb des Landes ging in Wien über die Bühne – inklusive einer prominenten Diskussionsrunde.
- 18 **Unternehmer- und Steuertipps, die Sie beachten sollten.** Mit diesen Tipps vom Profi behalten Sie garantiert den Überblick.
- 20 **2018 im Rückblick:** Rekordzahl an Privatkonkursen und weniger Unternehmenspleiten kennzeichneten das vergangene Jahr. Auch prominente Firmen hat es erwischt.
- 22 **Jetzt neu: Digitale Antragsstrecke sorgt für kurze Wege.** InfoPässe und die Auskunft nach Art 15 DSGVO gibt es ab sofort zu 100 % digital.

TOOLS

- 24 **Gadgets, die den Büroalltag erleichtern.** Vier Tools für mehr Struktur, Ordnung, Zeit und Gesundheit im Alltag.



Foto: Guenther Peroutka

6 **Österreichs Zukunft: So schaut's aus**



12 **Mitarbeiter gesucht – aber wie?**



Foto: Tile, Todoist



10 **Absatzmärkte der Zukunft: Das Mysterium der „Best Ager“**



14 **Austria's Leading Companies 2018 Die Sieger sind gekürt**

Foto: "Die Presse"/Guenther Peroutka

18 **Unternehmer- und Steuertipps, die Sie beachten sollten**



Foto: Shutterstock (3)

NEWS

- 26 **KSV1870 Inside.** News vom führenden Gläubigerschutzverband Österreichs.
- 28 **Neue Website: Angekommen in der Zukunft.** Der KSV1870 hat seine Website einem Relaunch unterzogen und damit einen echten Quantensprung vollbracht.
- 29 **Werbekampagne 2019.** Haben Sie die neuen Radiospots schon gehört? Seit Jänner ist der KSV1870 im Wordrap-Format on air.
- 30 **Helle Köpfe.** KSV1870 Experten schaffen Wissen und sichern Werte.
- 30 **Quergelesen.** Neue Fachbücher, die Praxiswissen vermitteln.
- 31 **GLÄUBIGERSCHUTZ** Aktuelles aus Rechtsprechung und richterlicher Praxis.
- 32 **STEUERTIPPS** Wichtige Neuigkeiten und Änderungen im Steuerrecht speziell für Unternehmer.
- 33 **RECHTSTIPPS** Wichtige OGH-Urteile für Unternehmen.
- 34 **WIRTSCHAFTSBAROMETER** Tops & Flops in der österreichischen Wirtschaft.

Österreichs Zukunft: So schaut's aus!

Neun Fragen und Antworten zum Wirtschaftsstandort. Zukunftsforscher Franz Kühmayer und KSV1870 CEO Ricardo-José Vybiral im Doppelinterview.

1.

Stellen Sie sich vor, Sie werden auf einem internationalen Kongress gebeten, die Stärken und Schwächen des heimischen Wirtschaftsstandorts zu beschreiben. Wie lautet Ihre Zusammenfassung?

Vybiral: Österreich bietet Sicherheit und Stabilität auf vielen Ebenen, und das ist für einen Wirtschaftsstandort ein entscheidendes Asset. Sozialer Friede, ein hohes Maß an Rechtssicherheit und ein funktionierendes Kreditvergabesystem sind die Stützen der verhältnismäßig krisenresistenten Wirtschaft. Dennoch hatte Österreich die Konjunktur nach den Jahren der Stagnation im Nachzug der Lehman-Pleite bitter nötig. Damit einher ging die Befeurung der Start-up-Kultur, was einen neuen Spirit begründet hat – nämlich, dass es cool ist, Unternehmer zu sein. Heute weisen hierzulande 89 % der Betriebe ein geringes Ausfallrisiko auf. Im EU-Ranking schafft es die Alpenrepublik Jahr für Jahr unter die Top Drei der besten Zahler. Bleibt noch die zentrale Lage Österreichs und seine Funktion als Brückenkopf nach Mittel- und Osteuropa. Das ist unverändert ein Plus. Auf der anderen Seite sind die Firmen nur bedingt dynamisch. Laut

unserer Austrian-Business-Check-Umfrage fließen Investments vorrangig in die IT, Werbung/PR und in den Personalbereich. Die Entwicklung neuer Produkte wird hinten angereicht – von neuen Geschäftsfeldern und neuen Märkten ganz zu schweigen. Und: Die Unternehmen pulvern viel Energie in die Prozesse und weniger in den Vertrieb. Ich finde, wir könnten bessere Verkäufer sein.

2.

Die Digitalisierung verändert die Unternehmen und die Arbeitswelt massiv. Wie wird es werden?

Kühmayer: Die Auswirkungen der Digitalisierung sieht man in drei Bereichen: erstens in der Neubewertung ganzer Wertschöpfungsketten – wir haben es ja nicht nur mit neuartigen Produkten, sondern vor allem neuen Geschäftsmodellen zu tun, die traditionelle Absatzlogiken durchbrechen.



Guenther Peroutka (4)

Das sind gute Nachrichten für innovative Unternehmen und schlechte für jene, die sich auf ihrem Erfolg von gestern ausruhen. Zweitens in der Veränderung auch hochqualifizierter Tätigkeiten – es gibt keinen vorstellbaren Beruf, der nicht durch Digitalisierung massiv beeinflusst wird. Und drittens in der Entkopplung von Produktivität und Beschäftigung. In der Konsequenz bedeutet das, dass unsere ureigensten menschlichen

Fähigkeiten stärker gefragt sind als je zuvor: Wir sind schöpferische, soziale Wesen – und können damit genau das am besten, was Computer nicht können. Anders gesagt: Wenn die Maschinen immer bessere Maschinen werden, müssen wir Menschen immer bessere Menschen werden.

3.

Was können innovative Unternehmen besonders gut?

Vybiral: Die innovativsten Betriebe wie etwa Amazon haben ihre Prozesse und Kunden-Touchpoints fest im Griff. Sie leiten den User durch eine stimmige Customer Journey und verlieren sie auch nicht. Es läuft alles so „smooth“, dass die persönliche Kundenbetreuung kaum vermisst wird. Am Ende haben diese Betriebe keine Kunden, sondern Fans. Ohne Innovationen geht es natürlich nicht. Bei uns werden einzelne Mitarbeiter für temporäre Projekte freigespielt, um neue Produkte in Ecosystemen zu entwickeln. Es bildet sich ein Team, in dem auch ein Entscheidungsträger involviert ist, der bei Hindernissen

Betriebe wie Amazon haben ihre Prozesse und Kunden-Touchpoints fest im Griff. Sie leiten den User durch eine stimmige Customer Journey und verlieren sie auch nicht. Es läuft alles so „smooth“, dass die persönliche Kundenbetreuung kaum vermisst wird. Am Ende haben diese Betriebe keine Kunden, sondern Fans.

den Weg freiräumt. Diese Innovationsinseln müssen aber mit der Restorganisation vernetzt sein. Ich halte es für schwierig, innerhalb eines Unternehmens dauerhafte Inseln zu schaffen, in denen völlig andere Spielregeln für die Mitarbeiter gelten, als für den Rest der Belegschaft – dem konservativer geführten Teil sozusagen. Das lässt die Stimmung schnell kippen. Was es in jedem Fall braucht, ist eine Fehlerkultur, in der Misserfolge als Ansatzpunkte für Verbesserungen betrachtet werden.

4.

Wie sollte der Wirtschaftsstandort Österreich im Jahr 2030 optimalerweise aussehen?

Vybiral: Österreich hat sich als internationale Wirtschaftsdrehscheibe und Thinktank für Zukunftsthemen etabliert und als Wissensstandort neu positioniert.

Das Land und die Betriebe haben auf Innovation, Forschung & Entwicklung gesetzt, die Digitalisierung massiv vorangetrieben und dadurch verstärkt internationale Investoren angelockt. Die Bürokratie wurde spürbar rückgebaut, die Regulierungswut eingedämmt und der Faktor Arbeit steuerlich entlastet. Man darf ja noch träumen.

Kühmayer: Bis dahin ist es Unternehmen und der Politik gelungen, Weichenstellungen in drei großen Themen vorzunehmen: erstens in der enormen Sprengkraft der Digitalisierung für Wirtschaft und Gesellschaft, zum Beispiel entlang der Frage, wie wir Arbeitseinkommen und Steuer- und Sozialaufkommen voneinander entflechten können. Zweitens in der Frage des nachhaltigen Umgangs mit Energie und natürlichen Ressourcen. Und drittens in einer Gesellschaft, die sich wieder mehr öffnet, toleranter wird und auch ein wenig gelassener bzw. entspannter ist als heute. Schauen wir mal, ob das gelingt, denn bis 2030 sind es nur mehr zehn Jahre!





5.

Welche Entwicklungen könnten diese Vision gefährden?

Kühmayer: Ich empfinde vor allem unsere zunehmende Fragmentierung als Gefahr. Es ist eine bedrohliche Entwicklung, wenn gesellschaftliche Teilgruppen nichts mehr miteinander zu tun haben und auch keine gemeinsame Sprache mehr finden. Das zeigt sich auch in der Arbeitswelt, in der verstärkt die Einzigartigkeit zählt. Natürlich ist Individualisierung ein hohes und lobenswertes Gut, es wäre aber trügerisch, nicht auch die Schattenseiten zu erkennen und dagegen anzukämpfen. Das ist nicht nur eine politische, sondern eine gesellschaftliche Verantwortung – gerade auch für Führungskräfte.

Vybiral: Wenn die Betriebe die Digitalisierung zu lange verschleppen, dann wäre das ganz schlecht für die Wettbewerbsfähigkeit. Die Ergebnisse unserer Umfrage zum Digi-

talisierungsgrad der Unternehmen bereiten mir da ehrlich gesagt Kopfschmerzen. Man konzentriert sich auf die Verbesserung interner, administrativer Prozesse und digitalisiert im Zahlungsverkehr oder im Rechnungswesen. Bei rund 80 Prozent hat die Modernisierung des Produkt- bzw Serviceangebots im Digitalbereich keine Priorität. 70 Prozent verzichten auf die Digitalisierung von Arbeitsabläufen und Produktionsprozessen. Da wird es mit der Wahrnehmung neuer Marktchancen schwierig.

Einen höheren Sinn im Dasein und in seiner Tätigkeit zu erkennen, gehört zu den fundamentalen Antrieben des Menschen. Konsequenterweise weitergedacht, suchen wir nach Unternehmen, die einen solchen Daseinszweck begründen.

6.

Purpose ist momentan in aller Munde. Die Automatisierung braucht ihre Zeit, und Fließbandjobs wird es noch länger geben. Provokant gefragt: Wie soll das gehen, wenn jeder einen sinnstiftenden Job will?

Kühmayer: Zunächst ist das eine Frage des Menschenbildes, das man hat. Einen höheren Sinn im Dasein und in seiner Tätigkeit zu erkennen, gehört zu den fundamentalen Antrieben des Menschen. Konsequenterweise weitergedacht, suchen wir nach Unternehmen, die einen solchen Daseinszweck begründen und in den Kontext der Gemeinschaft stellen können. Dazu darf unternehmerischer Purpose allerdings kein Nebenprodukt der Geschäftstätigkeit sein, sondern dessen zentrales Kernelement. Wenn ein Unternehmen schlüssig beantworten kann, wie es die Welt ein Stück besser macht, dann sind letztlich auch die Jobs in diesem Betrieb sinnstiftend.

7.

Konzern oder Mittelstandsbetrieb – wer erfüllt die Erwartungen eher?

Kühmayer: Ich bin überzeugt, dass der Mittelstand Antworten auf die Diagnose des multiplen Konzernversagens liefern kann. Dessen Kennzeichen sind leider allzu bekannt: kurzatmiges Management, ausufernde Matrix-Strukturen ohne wirkliche Entscheidungen, Compliance-verschreckte Führungskräfte, die eifrigem Tatendrang regelmäßig Riegel vorschieben, zahllose Besprechungen, in denen fröhlich Bullshit-Bingo gespielt wird, und vor allem die Einsicht, dass in einem Konzern mit tausenden Mitarbeitern zwar jeder eine Traumkarriere machen kann – aber eben

nicht alle. Dagegen haben klassische Mittelstandseigenschaften wieder Konjunktur: kurze Wege, klare Strukturen, unmittelbar erlebbare Nähe zum Markt, Unternehmegerist im besten Sinn des Wortes, Nachhaltigkeit – all das sind Themen, die Konzerne erst lernen müssen. Mittelständische Unternehmen können also erstaunlich attraktive Arbeitgeber sein!

8.

Wie müssen sich Unternehmen präsentieren, um attraktiv für Mitarbeiter zu sein?

Vybiral: Ich denke, dass sich Firmen fragen müssen, welche Rolle sie in der Gesellschaft spielen. Welche Haltungen sie vertreten. Die Antworten darauf sollten als Unternehmensstory formuliert sein, die stark um persönliche Werte kreist. Dadurch erlangt ein Betrieb nach innen und außen ein klares Profil. Anders als früher verlangen Mitarbeiter wie Kunden heute Antworten auf diese Fragen. Bleiben die Firmen diese schuldig, dann geht es bei Kunden nur mehr um den Preis und bei den Mitarbeitern um die Höhe des Gehaltes – beides ist zu wenig, um als Betrieb wirklich attraktiv zu sein.

Kühmayer: Im Recruiting wird der eigentlich positiv gemeinte Begriff des „Hidden Champion“ zum Fluch, weil man im Schatten der bekannten Marken um Aufmerksamkeit kämpft. Man sollte aber sein Licht nicht unter den Schemel stellen: Ich bin überzeugt, dass der Mittelstand vor einer Jahrhundertchance steht – wenn er seine Hausaufgaben macht, zum Beispiel auch in der Personalarbeit. Dort geht es vor allem um den Wandel vom Patriarchat zu modernen Personalstrukturen. Wir sprechen ja seit Jahren vom postheroischen Führungsbild – der Kapitän steht

heute nicht mehr einsam auf der Brücke und trifft allwissende Entscheidungen. Vor allem in Familienunternehmen ist das allerdings noch recht häufig der Fall: Dort agiert der Chef vielfach nicht nur als Kapitän, sondern auch als Lotse, Steuerermann und Ticketverkäufer. Damit sind Probleme vorprogrammiert. Vielleicht wäre es ganz gut, spätestens beim Generationenwechsel auch einen Genderwechsel anzudenken, um das Unternehmen mutig und zukunftssicher auszurichten.

innovativen Mitarbeitern die Rede ist, die in „Hubs“ durch Trial and Error den disruptiven Herausforderungen begegnen. Ihnen gegenüber stehen Mitarbeiter mit Fokus auf Prozesse und effiziente Abläufe. Beide Gruppen sind wichtig. Die Frage ist, in welchem Verhältnis sie zueinander stehen – und dieses verschiebt sich gerade. Die Antwort orientiert sich stark am Tätigkeitsfeld von Unternehmen und dem Grad der Disruption einer Branche. In den Bereichen Gesundheit, Sicherheit



9.

Wie sieht der Mitarbeiter der Zukunft aus?

Vybiral: Ich habe oft den Eindruck, dass in letzter Zeit nur mehr von den kreativen,

oder auch in der industriellen Fertigung ist der Fokus auf Prozesse wichtiger als in Werbeagenturen. Für mich steht außer Frage, dass das Verhältnis dieser Gruppen zueinander den Erfolg von Unternehmen wesentlich bestimmen wird. Gleichzeitig benötigen beide Gruppen 1-a-Ausbildungen und müssen bereit sein, stets auf dem neuesten Stand zu bleiben. ■



Foto: Shutterstock

Das Mysterium der „Best Ager“

Der demografische Wandel sorgt dafür, dass neue Absatzmärkte entstehen. Die wachsenden Zielgruppen der älteren Menschen zu finden und richtig anzusprechen ist jedoch eine Kunst. **TEXT:** Markus Mittermüller

Sie heißen „Best Ager“ oder „Silver Surfer“ und sind am „Silbermarkt“ zu finden. Die „graue Revolution“ sorgt dafür, dass sie mehr und mehr werden. Die Rede ist von der stetig älter werdenden Bevölkerung, die sich aufgrund ihrer Größe zu einer immer interessanteren Zielgruppe für die Wirtschaft entwickelt. In Japan – der am schnellsten alternden Volkswirtschaft der Welt – hat der Konzern Fujitsu bereits 2013 große Aufmerksamkeit mit dem Prototyp eines Hightech-Gehstocks, dem „New Generation Cane“, erregt. Dieser verfügt über GPS, Bluetooth und WLAN. Ist das ein Paradebeispiel dafür, wie sich Unter-

nehmen auf diesen wachsenden Markt einstellen müssen, oder ein vorprogrammierter Flop?

Europa der älteste Kontinent.

Sicher ist eines: „Es wird keinen Wirtschaftsbereich geben, der nicht von der demografischen Entwicklung betroffen sein wird“, sagt Monika Riedel vom Institut für Höhere Studien (IHS) und Autorin der Studie „Zukunftschance Demografie“. Die Zahlen sprechen eine eindeutige Sprache. Für die Altersgruppe der über 65-Jährigen prognostiziert die Statistik Austria die größten Zuwächse. Bis 2050 wächst diese Bevölkerungsgruppe auf 2,64 Millionen

Menschen an. Im Jahr 2080 würden demnach in Österreich 2,89 Millionen Personen der Generation 65+ angehören – um knapp 80 % mehr als heute.

Anti-Aging auf dem Vormarsch.

Dass die Pflegebranche dadurch massiv boomen wird, steht außer Zweifel. Der Anti-Aging-Markt profitiert bereits heute von der immer älter werdenden Gesellschaft. Doch schon hier offenbart sich eine Besonderheit: „Kosmetikprodukte funktionieren nur bei Personen, die ihr eigenes Alter nicht akzeptieren“, erklärt Robert Zniva, Forscher an der WU Wien und FH Salzburg. Personen ab 50 Jahren

bezeichnet Zniva als „die heterogenste Gruppe, die man finden kann“. Und fügt hinzu: „Die individuellen Altersprozesse, Lebensumstände und -ereignisse begründen und verändern die Bedürfnisse von älteren Konsumenten und agieren als Antriebskräfte für deren Kauf- und Konsumgewohnheiten.“ Das bedeutet: Wird jemand in der Werbung beispielsweise als 50+ angesprochen, empfindet er diese Zuordnung zu „den Alten“ als negativ. So hat bereits im Jahr 2003 eine Lebensmittelkette in Salzburg versucht, mit einem speziell auf die Zielgruppe der über 50-Jährigen zugeschnittenen Ladenkonzept zu reüssieren. Ohne Erfolg.

Ältere Menschen wollen meist keine als Ambient Assisted Living vermarkteten Lösungen. Es gibt eine große psychologische Hürde, da man sich damit eingesteht, alt und gebrechlich zu sein.

Psychologische Hürde.

Ähnliche Erfahrungen hat Paul Szisz, Geschäftsführer des Wiener Smart-Home-Anbieters Integius, gemacht. Schon seit 2008 bietet sein Unternehmen Ambient-Assisted-Living-Lösungen (AAL) an. Also technische Systeme, die ältere Menschen und Personen mit Handicap in die Lage versetzen, möglichst lange selbstbestimmt in ihren eigenen vier Wänden zu leben. Ein Konzept, das absolut dem Trend entspricht, wie Riedel bestätigt: „Der Wunsch, im Alter erst so spät wie möglich ins Heim zu gehen, wird größer.“ Und dennoch: „Ältere Menschen wollen meist keine als ‚AAL‘ vermarkteten Lösungen. Es gibt eine große psychologische Hürde, da man sich damit eingesteht, alt und gebrechlich zu sein“, weiß Szisz.



Foto: MyHilda

Die Zukunft: Virtual-Reality-Brillen sollen Senioren beim Online-Einkauf unterstützen.

Videokonferenz per Smart TV.

Schon jetzt ist laut Szisz jedes Smart Home seines Unternehmens gleichzeitig „eine perfekte AAL-Lösung“. So wird bei Bedarf etwa der Schalter der Nachttischlampe durch zweimaliges Drücken zum leicht erreichbaren Notrufschalter – und das nicht nur für ältere Menschen. Eine digitale Schließanlage kann vom Bett aus via Tablet oder Lichtschalter gesteuert werden, um beispielsweise dem Pflegedienst oder Angehörigen die Tür zu öffnen. Über das vorhandene Smart TV können digitale Medien konsumiert oder Arztgespräche per Videokonferenz geführt werden. „Die Lösungen sind bereits vorhanden. Doch die Zielgruppe der über 70-Jährigen weigert sich oftmals aus emotionalen Gründen, diese Technik einzusetzen“, sagt Szisz.

Einkufen mit Virtual-Reality-Brille.

Ein Problem dabei besteht auch in der digitalen Kluft zwischen den Generationen. Ralph Keller hat ein Start-up begründet, um diese Kluft – zumindest im Bereich des täglichen Einkaufs – zu schließen. Seine Antwort lautet MyHilda, ein seniorenrecht aufgebauter Online-Shop. Das Besondere dabei: Ein persönlicher Einkaufsberater unterstützt die Kunden bei ihrem Einkauf via Tablet.

„Ältere Menschen verlieren sich auf normalen Internetseiten, da sie häufig mit der Flut an Informationen nicht zurechtkommen“, weiß Keller. Bei MyHilda ist der Warenkorb genau auf die Zielgruppe 65+ angepasst. Der Hannoveraner denkt jedoch weiter und bastelt bereits am nächsten Schritt: einer virtuellen Einkaufswelt mit Virtual-Reality-Brille. „Ein virtuelles Geschäft ist für Ältere einfacher zu begreifen, da sie solche Räume bereits kennen. VR-Shopping wird künftig zum Standard werden“, ist Keller überzeugt.

„Universell denken“.

Deutschland zählt neben Japan und Schweden zu den Vorreitern im Umgang mit dem demografischen Wandel. Lösungen werden im Nachbarland ganzheitlich gedacht und sind nicht ausschließlich auf ältere Personen zugeschnitten, wie sich am Beispiel Straßenverkehr zeigt: Wer schlechter sieht und hört, bekommt Probleme, sich zu orientieren. „Eine übersichtlichere Gestaltung von Kreuzungsbereichen hilft aber gleichzeitig auch Kindern, Unfälle zu vermeiden“, so Riedel. Das Stichwort lautet „Universal Design“, wie Zniva erklärt: „Je universeller ein Produkt ist und je weniger es als Spezialbedarf für ältere Menschen definiert ist, desto erfolgreicher wird es sein.“ ■

Mitarbeiter gesucht – aber wie?

Nach der Unternehmensgründung steht für so manchen Jungunternehmer rasch der nächste Schritt an: die Einstellung von Mitarbeitern. Doch wie findet man die richtigen? Und was macht einen attraktiven Arbeitgeber aus?

TEXT: Helene Tuma

Die Schaffung eines neuen Arbeitsplatzes will wohlüberlegt sein, denn es gibt einiges zu beachten. So sollte sich der Unternehmer klar darüber sein, ob er sich, objektiv betrachtet, einen neuen Mitarbeiter überhaupt leisten kann. Die dadurch entstehenden Kosten müssen auf jeden Fall genau berechnet werden. Es

gilt, sich über die Themen Lohnsteuer und Sozialversicherung etwa bei der Gebietskrankenkasse (GKK) oder beim Finanzamt gut zu informieren. Auch der Steuerberater hilft bei der Kostenabschätzung. Jungunternehmer, die zum ersten Mal Mitarbeiter einstellen, können auch etwaige Fördermöglichkeiten in Betracht ziehen.

1. Die Beschäftigungsform definieren.



Je nach Einsatzgebiet, Stundenausmaß und Arbeitsauftrag wird zwischen verschiedenen Beschäftigungsformen unterschieden. Neben den Arbeitnehmern, die sich in Angestellte, Arbeiter, geringfügig Beschäftigte und Lehrlinge teilen, gibt es noch freie Dienstnehmer und Selbstständige, die ihre Tätigkeiten im Rahmen von Werkverträgen ausüben. Die Beschäftigungsform muss im Vorfeld geklärt und entsprechend ausgeschrieben werden. Rechtlich ist der Arbeitgeber verpflichtet, dem neuen Arbeitnehmer einen Dienstzettel auszustellen, der alle Rechte und Pflichten aus dem Arbeitsverhältnis, wie die Normalarbeitszeit, Urlaub, Sonderzahlungen und die Kündigungsfrist, enthält.

Foto: Shutterstock

3. Wie sucht man den richtigen Mitarbeiter?



Gute Mitarbeiter zu finden ist nicht einfach und gestaltet sich zunehmend schwierig. Stichworte dabei sind etwa Fachkräftemangel, demografischer Wandel und Generation Y. Gerade Jungunternehmer haben oft wenig Erfahrung, wie sie potenzielle Bewerber auf ihr Unternehmen aufmerksam machen. „Ein guter HR-Manager weiß, wie er an die richtigen Kandidaten kommt. Der Weg zum Erfolg ist vielseitig. Es braucht die richtige Strategie und entsprechende Kreativität“, erklärt Michael Schaumann, Headhunter und Geschäftsführer von Stanton Chase Österreich.

2. Wen suche ich?



Wird tatsächlich ein neuer Mitarbeiter benötigt und ist die Kostenfrage geklärt, gilt es, die **Anforderungen, die „der Neue“ erfüllen muss, zu definieren**. Er soll schließlich nicht nur gute Arbeit leisten und zur Weiterentwicklung der Firma beitragen, sondern auch ins Team passen.

4. Der Weg zum neuen Mitarbeiter.



Welche Möglichkeiten gibt es für Unternehmen, attraktive Bewerber anzusprechen? „Auch in Zeiten der Digitalisierung macht es Sinn, Stellenanzeigen in Printmedien zu schalten, da nicht jeder online sucht“, so Schaumann.

- **Jobinserate sollten Aufmerksamkeit erregen**, spannend zu lesen sein und gleichzeitig alle relevanten Informationen über das Unternehmen und die vakante Stelle enthalten. Darüber hinaus sind Unternehmer rechtlich verpflichtet, die Ausschreibung geschlechtsneutral und diskriminierungsfrei zu formulieren und das kollektivvertragliche und vom Gesetz festgelegte Mindestgehalt anzugeben. Eine allfällige Bereitschaft zur Überzahlung ist ebenfalls anzuführen.
- **Mitarbeiterempfehlungen** sind grundsätzlich ein guter Weg, geeignete Bewerber zu finden. Denn die eigenen Mitarbeiter kennen das Unternehmen aus erster Hand und wissen, welche Fähigkeiten gefragt sind. Darüber hinaus werden sie nur jemanden empfehlen, von dem sie persönlich überzeugt sind und sich eine dauerhafte Zusammenarbeit vorstellen können.
- **Active Sourcing**, also die aktive Suche und Ansprache von Mitarbeitern, wird immer beliebter. Es ist zwar deutlich zeitaufwendiger, als eine Stellenanzeige zu schalten, dafür werden aber nur jene Fachkräfte gezielt angesprochen, die auch über die notwendigen Qualifikationen verfügen.
- **Über Social Media** lassen sich ebenfalls neue Mitarbeiter finden. Wird die offene Stelle auf den Social-Media-Profilen des Unternehmens gepostet, werden Personen erreicht, die bereits an der Firma interessiert sind. Zusätzlich sollten Mitarbeiter, Bekannte und Lieferanten gebeten werden, das Posting zu teilen.

Ein guter HR-Manager weiß, wie er an die richtigen Kandidaten kommt. Der Weg zum Erfolg ist vielseitig. Es braucht die richtige Strategie und entsprechende Kreativität.

Michael Schaumann, Headhunter und Geschäftsführer von Stanton Chase Österreich.



Foto: Ian Ehm

Bin ich als Arbeitgeber attraktiv?

Damit die Mitarbeitersuche erfolgreich verläuft, lohnt es sich, kontinuierlich an einer attraktiven Arbeitgebermarke zu arbeiten. Doch was zeichnet ein modernes Unternehmen überhaupt aus? Bin ich als Arbeitgeber für Bewerber attraktiv? Wie werde ich wahrgenommen? Worauf kommt es den Menschen im Job heute an? Diese Fragen sollten sich Unternehmen laufend stellen. Um für Arbeitssuchende interessant zu sein, ist es entscheidend, sich vom Wettbewerb abzuheben und sein Profil nach innen und außen zu schärfen.

Flexible Arbeitszeiten gelten naturgemäß als attraktiv. Das betrifft beispielsweise Mütter von kleinen Kindern, die ihre Arbeitszeiten auf die Bedürfnisse der Kleinen abstimmen können, um so den Wiedereinstieg ins Berufsleben besser zu organisieren. Ein nicht unwesentlicher Aspekt ist auch eine regelmäßige Feedback-Kultur – und zwar nicht nur dann, wenn etwas schiefgelaufen ist. Lob und Anerkennung stärken die Motivation, was sich auf die Arbeitsleistung der Mitarbeiter positiv auswirkt. Worauf es im Detail ankommt, weiß Schaumann: „Waren früher vor allem die Sicherheit des Arbeitsplatzes und die Höhe des Gehalts wichtig, so gewinnt heute die viel zitierte ‚Work-Life-Balance‘ immer mehr an Bedeutung.“

Wunsch nach mehr Freizeit.

Ausreichend Freizeit spielt in der Lebensplanung häufig eine große Rolle. Ein höheres Gehalt würde wahrscheinlich jeder Zweite gegen eine bessere ‚Work-Life-Balance‘ eintauschen.“ Er gibt allerdings zu bedenken: „Heutzutage sagen viele Arbeitnehmer, das Geld nicht alles ist, sondern eine Ausgewogenheit zwischen Job und Privatleben das Wichtigste ist. Tatsächlich hat das Gehalt aber nach wie vor einen sehr hohen Stellenwert, denn eine gelungene ‚Work-Life-Balance‘ mit Urlauben und Hobbys funktioniert nicht ohne finanzielle Mittel.“ ■

Austria's Leading Companies 2018: Die Sieger sind gekürt

Zum bereits 20. Mal wurden die besten Unternehmen des Landes gekürt. forum.ksv präsentiert die strahlenden Erstplatzierten des renommierten Businessbewerbs in drei Kategorien. FOTOS: "Die Presse"/Guenther Peroutka

Burgenland national
bis zehn Mio. Euro Umsatz



Ulreich GmbH & Co. KG

Burgenland national
über zehn Mio. Euro Umsatz



ETM professional control GmbH

Burgenland international



Kromberg & Schubert Austria GmbH & Co. KG

Kärnten national
bis zehn Mio. Euro Umsatz



PIPLAN Industrieanlagen Planungs- und Montagegesellschaft m. b. H.

Kärnten national
über zehn Mio. Euro Umsatz



KELAG Energie und Wärme GmbH

Kärnten international



Haslinger Stahlbau GmbH

Niederösterreich national
bis zehn Mio. Euro Umsatz



Robert Hörtnner Gesellschaft m.b.H.

Niederösterreich national
über zehn Mio. Euro Umsatz



druck.at Druck- und Handelsgesellschaft mbH

Niederösterreich international



Erber Aktiengesellschaft

Oberösterreich national
bis zehn Mio. Euro Umsatz



epunkt GmbH

Oberösterreich national
über zehn Mio. Euro Umsatz



the fitness company Handels GesmbH

Oberösterreich international



Miba Aktiengesellschaft

Salzburg national
bis zehn Mio. Euro Umsatz



Josef Rainer GmbH

Salzburg national
über zehn Mio. Euro Umsatz



AB Mikroelektronik GmbH

Salzburg international



Skidata AG

Steiermark national
bis zehn Mio. Euro Umsatz



novacom software gmbh

Steiermark national
über zehn Mio. Euro Umsatz



Steirerfleisch Gesellschaft m.b.H.

Steiermark international



A&R Carton Graz GmbH

Tirol national
bis zehn Mio. Euro Umsatz



A3 Jenewein Ingenieurbüro GmbH

Tirol national
über zehn Mio. Euro Umsatz



Innsbrucker Kommunalbetriebe Aktiengesellschaft

Tirol international



Friedrich Deutsch Metallwerk Gesellschaft m.b.H.

Vorarlberg national
bis zehn Mio. Euro Umsatz



CHT Austria GmbH

Vorarlberg national
über zehn Mio. Euro Umsatz



KSW Elektro- und Industrieanlagenbau Gesellschaft m.b.H.

Vorarlberg international



Getzner Werkstoffe Holding GmbH

Wien national
bis zehn Mio. Euro Umsatz



openForce Information Technology GesmbH

Wien national
über zehn Mio. Euro Umsatz



EHL Investment Consulting GmbH

Wien international



Siemens Aktiengesellschaft Österreich



Das „Grande Finale“ von Austria's Leading Companies

Bevor am Abend in der „Aula der Wissenschaften“ die Preisträger in insgesamt sechs Kategorien gekürt wurden, versammelten sich hochrangige Vertreter der österreichischen Energiewirtschaft zu einer kurzweiligen Podiumsdiskussion.

FOTOS: "Die Presse"/Guenther Peroutka

Am 31. Jänner 2019 ist das ALC-Wirtschaftsforum über die Bühne gegangen. Wolfgang Anzengruber, Vorstandsvorsitzender Verbund AG, sprach in seiner Keynote unter anderem über zukünftige Herausforderungen der heimischen Energiewirtschaft. Im Anschluss daran diskutierten Elisabeth Köstinger, BM für Nachhaltigkeit und Tourismus, Wolfgang Anzengruber, Gerald Grohmann, CEO Schoeller-Bleckmann Oilfield Equipment AG, Christian Knill, CEO Knill Energy Holding GmbH, und Rainer Seele, Generaldirektor OMV AG, unter der Leitung von „Die Presse“-Mastermind Rainer Nowak die Energiezukunft Österreichs im Licht der globalen Entwicklungen. Die anschließende ALC-Gala stand dann ganz im Zeichen der besten Unternehmen Österreichs. Mehr dazu unter: www.diepresse.com/alc



Österreich national
bis zehn Mio. Euro Umsatz



epunkt GmbH

Österreich national
über zehn Mio. Euro Umsatz



KELAG Energie und Wärme GmbH

Österreich international



A&R Carton Graz GmbH

Sonderwertung
Social Media Readiness



OMV Aktiengesellschaft

Sonderwertung
Forschung und Entwicklung



ams AG

Sonderwertung
Wertsteigerung



VERBUND AG

Unternehmer- und Steuertipps, die Sie beachten sollten

Können eine Betriebsprüfung, die Digitalisierung des Rechnungswesens und Geschenke etwas gemeinsam haben? Ja. In allen Bereichen müssen steuerliche Besonderheiten beachtet werden, um sauber und korrekt zu agieren. **TEXT:** Heinz Harb

Tipp 1:

Minenfelder in der Praxis: steuerliche Betriebsprüfung, Finanzstrafrecht, Lohn- und Gehaltsverrechnung

Jeder steuerliche Betriebsprüfungsbericht wird von der Finanzstrafbehörde hinsichtlich finanzstrafrechtlich relevanter Sachverhalte beurteilt. Die Zuversicht, im Rahmen der Betriebsprüfung ein brauchbares „Verhandlungsergebnis“ zu erzielen, oder gar die Freude über ein bereits geschafftes „gutes“ Ergebnis können daher verfrüht sein. Wer als Geschäftsführer, Vorstand oder Unternehmer auf der sicheren Seite sein möchte, sollte Folgendes beachten:

- Wurde eine abgabenrechtliche Anzeige-, Offenlegungs- oder Wahrheitspflicht verletzt oder eine Abgabenverkürzung bewirkt?
- Bestehen Sanierungsmöglichkeiten wie etwa eine Selbstanzeige, der Rücktritt vom Versuch, ein Finanzstrafdelikt zu begehen, oder die Inanspruchnahme eines Verkürzungszuschlages (§ 30a FinStrG) in Abhängigkeit von der Höhe der Abgabenverkürzung?
- Zusätzlich sind bei Lohnsteuerdelikten auch Auswirkungen auf Sozialversicherungsbeiträge, Lohnnebenkosten und Risiken aus Lohn- und Sozialdumping zu berücksichtigen.

Klassische Prüffelder der steuerlichen Betriebsprüfung sind etwa Schwarzumsätze, verdeckte Gewinnausschüttungen, Verrechnungen im familiären Umfeld bzw im Konzernverbund oder nicht abzugsfähige Aufwendungen. Weiters ist es wichtig zu wissen, welcher Sachverhalt bereits abgabenrechtlich oder finanzstrafrechtlich verjährt ist. **Um sich vor persönlicher Haftung**



HEINZ HARB
STEUERBERATER
WIRTSCHAFTSPRÜFER
UNTERNEHMENSBERATER

Vorsitzender der Geschäftsführung
bei LBG Österreich (www.lbg.at)
Kontakt: welcome@lbg.at

Foto: LBG Österreich

zu schützen, werden in der Praxis vermehrt Aufträge zur Durchführung eines präventiven „Abgaben-Risiko-Checks“ erteilt. Diese Prüfung ist insbesondere Geschäftsführern, Vorständen oder kaufmännisch Verantwortlichen zu empfehlen – im Idealfall zeitnah zur Funktionsübernahme. Bei einem Anteilserwerb („Share Deal“), bei Unternehmens- bzw Teilbetriebserwerb („Asset Deal“) oder auch bei einer Unternehmensnachfolge sollte ein von einem Steuerberater professionell durchgeführter Abgaben-Check („Tax Due Diligence“) unter Einbeziehung allfällig bestehender Risiken (Ertrags-, Umsatz- und Grunderwerbssteuern, Dienstverhältnisse uvm) erfolgen, um der persönlichen Verantwortung vorsorglich gerecht zu werden.

Tipp 2:

Digitalisierung des Rechnungswesens

Nicht ausgeschöpfte digitale Potenziale sind in vielen Unternehmen nach wie vor ein großes Thema. Dabei ist ein durchgängiger „digitaler Workflow“ mit Steuerberatern in vielen Fällen sehr gut organisierbar. Dieser erspart nicht nur unnötige Vorarbeiten, sondern fördert auch die digitale Datenverfügbarkeit und -sicherheit. Der Datenaustausch kann entweder durch einen Dateitransfer via E-Mail oder über ein geschütztes Webportal erfolgen. Dabei werden Ausgangsrechnungen zwecks papierloser Verbuchung elektronisch übermittelt. Bei zeitnaher Organisation kann darauf aufbauend eine digitale Mahndatei erstellt und an das jeweilige Unternehmen übermittelt werden, um Mahnungen automatisch zu versenden. Idealerweise vereinbart eine Firma mit allen Lieferanten eine digitale Übermittlung der Eingangsrechnungen und leitet diese weiter. Alternativ dazu werden einlangende Papierrechnungen eingescannt und über

das Webportal hochgeladen. Bei zeitnaher Organisation und papierloser Verbuchung kann dem Unternehmen ein digitaler Zahlungsvorschlag innerhalb weniger Tage zwecks Prüfung und Zahlungsfreigabe übermittelt werden.

Die Daten der elektronischen Registrierkasse werden über eine Schnittstelle transferiert. Natürlich können auch sämtliche Bankbelege zwecks papierloser Verbuchung digital übernommen werden. Für diesen elektronischen Belegtransfer erteilt das Unternehmen der Bank im Vorfeld seine Zustimmung. Sensible Daten aus der Lohnverrechnung können digital und sicher transferiert werden. Gleichzeitig ist die geschützte, digitale Verfügbarkeit der Lohn- und Gehaltsabrechnungen für jeden Mitarbeiter des Unternehmens möglich. Die Firma kann über das Webportal des Steuerberaters Belege, Auswertungen oder Verträge einsehen, diese bei vorliegender Berechtigung weiterverarbeiten oder mit dem Steuerberater kommunizieren. Dadurch entfallen Zusatzarbeiten, und Auswertungen stehen für zeitnahe Entscheidungen jederzeit zur Verfügung.

Tipp 3:

Schenken macht Freude. Aber welche rechtlichen und steuerlichen Voraussetzungen sind zu beachten?

Schenken oder beschenkt werden sind zumeist schöne Ereignisse. Damit das auch so bleibt, sollten wirtschaftliche, rechtliche und steuerliche Fragen beachtet werden.

Es wäre doch schade, wenn im Nachhinein die anfängliche Freude etwa durch eine Anfechtung von Dritten getrübt werden würde. Eine Schenkung liegt vor, wenn ein Geschenkgeber einem Beschenkten eine Sache unentgeltlich überlässt: etwa Bargeld, ein Kfz, Geschäftsanteile uvm. Es bedarf sowohl des Willens des Geschenkgebers, den Beschenkten zu bereichern („Bereicherungswille“), als auch der Zustimmung des Beschenkten.

Denn es wäre doch schade, wenn sich plötzlich das Finanzamt meldet und sowohl Geschenkgeber als auch Beschenkten an eine unterlassene Schenkungsmeldung erinnern müsste in Verbindung mit einer nicht unerheblichen Strafe. Was muss in Bezug auf das Schenkungsmeldegesetz beachtet werden?

- Bei Schenkungen unter Lebenden besteht für bestimmte Vermögenswerte binnen drei Monaten ab Erwerb eine Anzeigepflicht beim Finanzamt. Bei Missachtung droht eine Strafe.
- Schenkungsmeldebefreiungen bestehen für Schenkungen zwischen Angehörigen bis zu einem gemeinen Wert von 50.000 Euro innerhalb eines Jahres sowie zwischen anderen Personen bis zu einem gemeinen Wert von 15.000 Euro innerhalb von fünf Jahren.
- Keine Schenkungsmeldung ist für Schenkungen im Todesfall, für Erbschaften oder für Schenkungen von Grundstücken erforderlich.
- Weiters ist zu beachten, dass Kreditinstitute bei Überweisungen und Auszahlungen bzw Wertpapierübertragungen ab 50.000 Euro (Kapitalabflüsse) zur automatischen Meldung an das Bundesfinanzamt verpflichtet sind. Diese Daten werden dem elektronischen Steuerakt des Steuerpflichtigen hinzugefügt. ■



Foto: Shutterstock

2018 im Rückblick: Rekordzahl an Privatkonkursen und weniger Unternehmenspleiten

Während im vergangenen Jahr bei den Privatkonkursen die 10.000er-Marke erstmals übertroffen wurde, ist die Zahl bei den Unternehmensinsolvenzen leicht rückläufig. Mit Passiva von 194,1 Millionen Euro ist die Pleite der Firmengruppe Waagner-Biro die größte Insolvenz des Jahres.

Privatkonkurse

10.054

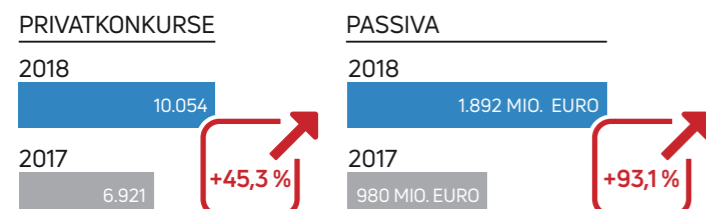
2018 geht in Österreich in Sachen Privatkonkursen in die Geschichte ein. Warum? Erstmals in der Historie wurde die 10.000er-Marke übertroffen: 10.054 Privatinsolvenzen sorgten für einen neuen Rekord. Ein Grund dafür: das IRÄG 2017. Im vergangenen Jahr fand ein Nachholeffekt aus 2017 statt, der durch die überfallsartig angekündigte Insolvenzrechtsnovelle ausgelöst wurde.

Plus 45,3 %

Die Zahl der Privatinsolvenzen ist 2018 gegenüber dem Vorjahr um mehr als 45 % gestiegen. Gemessen am „Normaljahr 2016“, ist ein Zuwachs von 25,5 % zu verzeichnen.

59.000 Euro

So hoch war der durchschnittliche Schuldenstand von „echten“ Privatpersonen, die als Konsumenten Schulden angehäuft haben.



Plus 93,1 %

Die geschätzten Verbindlichkeiten haben sich 2018 um fast eine Milliarde Euro erhöht.

1,89 Milliarden Euro

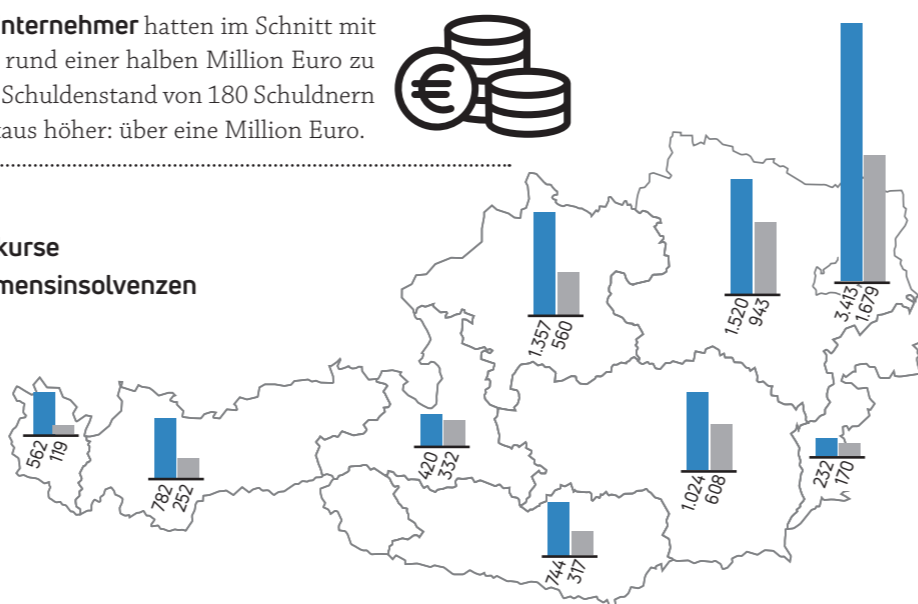
Schulden in der Höhe von fast zwei Milliarden Euro galt es 2018 zu regulieren.

Auch das ist Rekord. Rund ein Drittel davon betrifft ehemalige Unternehmer, die bei ihren Gläubigern in der Kreide stehen. Der Rest entfällt auf „echte“ Privatpersonen.

490.000 Euro

Ehemalige Unternehmer hatten im Schnitt mit Schulden von rund einer halben Million Euro zu kämpfen. Der Schuldenstand von 180 Schuldnern war noch weitaus höher: über eine Million Euro.

■ Privatkonkurse
■ Unternehmensinsolvenzen



Unternehmensinsolvenzen

4.980

In Österreich sind 2018 insgesamt knapp 5.000 Unternehmen in die Insolvenz geschlittert. Das bedeutet ein Minus von 1,9 % gegenüber 2017. Die seit Jahren rückläufigen Insolvenzzahlen sind primär nicht der Robustheit einer Konjunktur geschuldet, sondern extrem niedrigen Zinsen, von denen naturgemäß die hochverschuldeten Unternehmen überproportional profitieren.

Plus 11,2 %

Die Verbindlichkeiten sind aufgrund von Großinsolvenzen entgegen dem Trend um 11,2 % auf insgesamt 2.071 Millionen Euro angewachsen.

Top 3: die größten Firmenpleiten

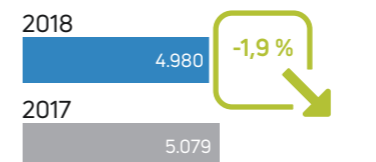


Zahlenwerte betreffen die Passiva in Millionen Euro

Plus 16,6 %

Auch die Zahl der von Unternehmenspleiten betroffenen Dienstnehmer ist 2018 im Vergleich zum Jahr davor gestiegen – auf 19.000 Personen.

UNTERNEHMENSINSOLVENZEN



PASSIVA

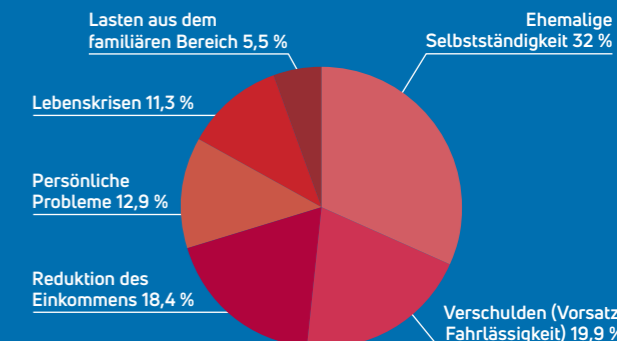


URSACHEN PRIVATKONKURSE 2018

Selbstständige sind von Privatkonkursen am stärksten betroffen

Die aktuelle KSV1870 Ursachenanalyse zeigt es deutlich: Jede fünfte Insolvenz 2018 ist selbst verschuldet. Ehemalige Selbstständigkeit (32 %), persönliches Verschulden (19,9 %) und die Einkommensreduktion (18,4 %) sind im vergangenen Jahr die Top-3-Ursachen für Privatkonkurse in Österreich. Bei ehemaligen Selbstständigen lassen insbesondere unternehmerische Verbindlichkeiten (z. B. Abgaben an das Finanzamt) die Schulden in den Himmel wachsen, während die Überschätzung der eigenen Leistungsfähigkeit ein Hauptgrund für persönliches Verschulden darstellt. Bei der Einkommensreduktion ist die Arbeitslosigkeit naturgemäß ein wesentliches Problem. Während die Zahl der Privatkonkurse 2018 massiv gestiegen ist, hat sich an der prozentuellen Verteilung der Ursachen im Vergleich zu den Vorjahren kaum etwas verändert.

7.500 Privatkonkurse aus 2018 wurden analysiert.



Ein Blick in die Zukunft. Was bringt 2019?

Bei den Privatinsolvenzen wird diese Entwicklung keinesfalls so weitergehen. Bereits im November 2018 hat sich gezeigt, dass die Anzahl der Eröffnungen unter jener von 2017 lag – und sie wird weiter sinken. Der KSV1870 erwartet eine Fortsetzung der Zahlen aus 2016 mit einem moderaten Zuwachs. Bei den Unternehmensinsolvenzen ist auch aufgrund dessen, dass 2019 mit keiner Zinsanhebung zu rechnen ist, kein besonderer Anstieg der Firmenpleiten zu erwarten.

Jetzt neu: Digitale Antragsstrecke sorgt für kurze Wege

Gleichzeitig mit dem Relaunch der KSV1870 Website wurde auch der Weg zum InfoPass und zur Auskunft nach Art 15 DSGVO voll digitalisiert. **TEXT:** Markus Hinterberger

Vor rund einem Jahr hat der KSV1870 den digitalen „Do it yourself“-Kredit präsentiert – ein vollständig elektronischer Vorgang, der die Kreditvergabe bzw. ähnliche Finanzierungsprozesse, etwa in den Bereichen Leasing, Elektronikfach- und Möbelhandel, ermöglicht. Kurz vor Weihnachten wurde nun auch die digitale Antragsstrecke für den InfoPass für Mieter, den InfoPass für Behörden und die Auskunft nach Art 15 DSGVO erfolgreich implementiert. Diese Dokumente enthalten die über Privatpersonen beim KSV1870 gespeicherten Informationen und orientieren sich in ihrer jeweiligen Ausprägung am Verwendungszweck.

Sicherheit und Datenschutz haben bei uns oberste Priorität, und daher freut es uns, dass wir nun einen digitalen Weg gefunden haben, der diese Vorgaben erfüllt und gleichzeitig die Servicequalität maßgeblich erhöht.

Bestellungen voll digital abgewickelt.

Bis zu 500 Bestellungen erhält der KSV1870 durchschnittlich pro Tag zu den verschiedenen Nachweisen, die bis vor kurzem via Online-Formular beantragt und per Post verschickt wurden. Nun ist dieser Prozess zur Gänze digitalisiert – von der

Bestellung, der Authentifizierung des Users über die Bezahlung bis hin zur Zustellung per E-Mail als PDF-Downloadlink. Die digitale Antragsstrecke verkürzt die Lieferzeit deutlich und erfüllt sämtliche gesetzlichen Sicherheitsstandards: „Sicherheit und Datenschutz haben bei uns oberste Priorität, und daher freut es uns, dass wir nun einen digitalen Weg gefunden haben, der diese Vorgaben erfüllt und gleichzeitig die Servicequalität maßgeblich erhöht“, so Gerhard Wagner, Geschäftsführer der KSV1870 Information GmbH.

Schritt für Schritt zum InfoPass.

Egal, um welchen Nachweis es sich handelt, der Kunde wird auf www.ksv.at schrittweise durch den Bestellvorgang – der innerhalb weniger Minuten erledigt ist – geleitet und benötigt dafür unter anderem einen amtlichen Lichtbildausweis zur Identifizierung. Die Kosten belaufen sich bei beiden InfoPässen auf jeweils 29,70 Euro (inkl. USt.), während die Auskunft nach Art 15 DSGVO, die nicht zur Vorlage an Dritte dient, kostenlos ist. Als Zahlungsmöglichkeiten stehen Kreditkarte, Sofortüberweisung oder PayPal zur Auswahl.

Digitaler Versand.

Sobald der gewünschte Nachweis zur Verfügung steht, erhält der Kunde per E-Mail eine Benachrichtigung, in der ein PDF-Link zum Download enthalten ist. Der gesamte Vorgang wird mittels eines elekt-



ronischen Sicherheitssystem abgewickelt und erfolgt innerhalb von zwei Werktagen (InfoPass für Mieter) bzw. zehn Tagen (InfoPass für Behörden). Die Bereitstellung der Auskunft nach Art 15 DSGVO geschieht innerhalb der gesetzlichen Frist von vier Wochen.



WAS WIRD ZUR BESTELLUNG VIA WEBSITE BENÖTIGT?

- Eine gültige E-Mail-Adresse zur Kommunikation
- Ein Handy mit SMS-Empfang und österreichischer Mobilnummer
- Ein gültiger Lichtbildausweis: Reisepass, Personalausweis oder Führerschein im Scheckkartenformat
- Ein aktueller Meldezettel (außer beim InfoPass für Mieter)
- Eine Möglichkeit, mittels Kreditkarte, PayPal oder Sofortüberweisung zu bezahlen

Erhalten Sie täglich die neuesten Insolvenzfälle direkt auf Ihr Handy

Jetzt anmelden  

KSV1870 Insolvenzticker Aktuelle Insolvenzen direkt auf Ihr Smartphone!

Jetzt den Insolvenzticker über WhatsApp abonnieren und Sie erhalten täglich alle aktuellen Insolvenzfälle direkt auf Ihr Smartphone.



www.ksv.at/whatsapp

KSV1870

Tools

Vier Gadgets, die den Büroalltag erleichtern

Struktur, Zeitgewinn, Ordnung und Gesundheit – diese Aspekte stehen im Mittelpunkt der Gadgets, die wir in der ersten Ausgabe des Jahres für Sie parat haben. TEXT: Stephan Scoppetta



Foto: Logitech

Kabellos laden.

Die kabellose Ladestation „Logitech POWERED“ wurde gemeinsam mit Apple entwickelt. Damit ist es möglich, gleichzeitig mit iPhones (iPhone® 8, iPhone® 8 Plus und iPhone® X) zu telefonieren und sie aufzuladen. Egal, ob Hoch- oder Querformat: Mit „POWERED“ ist das iPhone immer in der bequemsten Position. Im Gegensatz zu herkömmlichen Flachladegeräten ist keine exakte Ausrichtung erforderlich. Nutzer legen einfach ihr iPhone in die Schale, und los geht's. Darüber hinaus genügt ein einziger Blick, um das Gerät via Face ID zu entsperren. Die gummierte U-förmige Schale hält das iPhone stabil, auch mit einer bis zu drei Millimeter dicken Schutzhülle, sodass es sicher und ohne Unterbrechung geladen wird. „POWERED“ ist nicht nur Qi-zertifiziert und für das iPhone optimiert, sondern verfügt auch über einen integrierten Überhitzungsschutz, der die Temperatur reguliert. Das „Logitech POWERED“ ist ab 69,99 Euro im Logitech-Online-Store erhältlich.

Projektmanagement für Teams.

Ein neues Jahr hat begonnen, und es gibt viele Dinge, die 2019 auf dem Plan stehen. Wer eine übersichtliche und effektive To-do-Liste sucht, ist mit „Todoist“ bestens bedient. Die App ist übersichtlich aufgebaut, und einzelne Tasks können priorisiert oder hervorgehoben werden. Selbstverständlich können auch Deadlines und Erinnerungen festgelegt werden. Die Premiumversion kostet drei Euro pro User und bietet zusätzlich praktische Features wie eigene Aufgabeneinheiten, standortbezogene Erinnerungen oder auch die Möglichkeit, Aufgaben via E-Mail festzulegen. Besonders für größere Teams ist eine strukturierte Produktivitätsverfolgung der Teammitglieder mit einer sehr übersichtlichen grafischen Darstellung äußerst praktisch. Denn Fortschritte lassen sich damit sehr schnell überblicken. Zudem kann auf „Todoist“ via Computer, Tablet und Handy zugegriffen werden, und die App ist auf allen Betriebssystemen funktionsfähig.



Foto: Todoist

Der Schlüssel- und Telefon-Finder.

Es ist immer das Gleiche: Die Kinder müssen in die Schule, um 9.00 Uhr gibt es zudem ein wichtiges Meeting, aber wo ist der Autoschlüssel? Mit dem Bluetooth-Keyfinder „Tile Pro“ hat die Suche ein Ende. Der anthrazitfarbene Rahmen mit der Befestigungsöffnung für den Schlüsselring besteht aus Aluminium, ist stabil und überzeugt mit einem stylischen Aussehen – Vorder- und Rückseite bestehen aus geriffeltem Kunststoff und liegen angenehm in der Hand. Das Gewicht des Trackers beträgt 16 Gramm – das ist in etwa so viel wie zwei Zwei-Euro-Münzen. Um den spritzwassersicheren Tracker nutzen zu können, muss man am Smartphone die passende App downloaden und sich online registrieren. Geht der Schlüsselbund mit befestigtem Transponder verloren, löst der Nutzer in der App einen Alarm aus. Wenige Sekunden später beginnt der „Tile Pro“ laut zu piepsen. Das Wiederfinden klappt auch, wenn sich der Schlüssel im Nebenzimmer oder unter einem Berg Zeitschriften befindet. Umgekehrt ist es mithilfe des „Tile Pro“ möglich, einen Alarm am Smartphone auszulösen, um dieses zu finden. Ein doppelter Druck auf das Logo des Keyfinders reicht aus, und drei Sekunden später beginnt das Telefon zu klingeln. Der „Tile Pro“ kostet 34,99 Euro – im Multipack sind die Keyfinder günstiger.



Foto: Tile



Foto: Interstuhl

Mehr Bewegung beim Sitzen.

Im Durchschnitt verbringen Erwachsene bis zu 60 % ihres Tages in einer sitzenden Position. Als Folge von Bewegungsmangel und fehlender ergonomischer Haltung kommt es beim sogenannten „Sedentary Lifestyle“ zu gesundheitlichen Beeinträchtigungen, die zu Leistungs- und Motivationsabfall im Arbeitsleben führen. Deshalb hat Interstuhl, der führende Hersteller von Bürostühlen, in Kooperation mit dem Technologieunternehmen Garmin den Sitzsensor „S 4.0“ entwickelt. Der Sensor kann an jedem Bürostuhl (Drehstühle mit Synchronmechanik) montiert werden, ermittelt und analysiert das Sitzverhalten des Nutzers und macht Optimierungsvorschläge via Pop-up-Benachrichtigungen am PC oder auf kompatiblen Garmin-Uhren. Der Sitzsensor „S 4.0“ ist ab 68 Euro im Handel erhältlich.

KSV.NEWS



Foto: Robert Feitisch

Personalia I: Stephan Kletzmayr übernimmt in Salzburg

Kletzmayr hat zum Jahreswechsel die Leitung des KSV1870 in Salzburg übernommen. In dieser Rolle wird er insbesondere die Kunden- und Stakeholder-Betreuung intensivieren und Kooperationen vorantreiben. Der seit 2011 im Unternehmen tätige gebürtige Salzburger konzentrierte sich zuletzt insbesondere auf KMU- und Industriekunden und war für die Betreuung von Neu- und Bestandskunden zuständig.



Unterwegs auf zwei Rädern: KSV1870 unterstützt die Charity-Adventfahrt der Allianz Versicherung

Sie ist bereits eine liebgewonnene Tradition und erfreut sich auch nach vielen Jahren großer Beliebtheit: die Allianz-Charity-Radausfahrt im Advent zugunsten des Vereins e.motion. Ein gutes Dutzend motivierter Radlerinnen und Radler, unter ihnen auch Walter Koch, Geschäftsführer der KSV1870 Forderungsmanagement GmbH, hat den kalten Temperaturen getrotzt und sich in den Dienst der guten Sache gestellt. Mit den Rädern ging es von Adventmarkt zu Adventmarkt – pro absolvierten Kilometer wurde ein Euro gespendet. Am Ende des Tages konnten 749 Euro an den karitativen Verein überreicht werden.



Foto: Foto Fischer

Elevator Pitch der Jungen Wirtschaft Steiermark

Eine Idee – 90 Sekunden – die Chance für junge Unternehmer. Der Elevator Pitch ist eine auf den Punkt gebrachte Selbstpräsentation, die so kurz ist wie eine Fahrt mit dem Aufzug. Am 13. November 2018 waren in der Steiermark junge, kreative Köpfe mit innovativen Ideen gefragt, die sich einer prominenten Jury aus der Wirtschaft stellten. Unter den Juroren war auch René Jonke, KSV1870 Regionalleiter Süd. Den 1. Platz bei diesem Wettbewerb konnte Katharina Feiertag mit dem „AUROX-Headband“ erreichen – eine Innovation, die für Erfrischung auf Knopfdruck im Stirn- und Schläfenbereich sorgt. Wir gratulieren sehr herzlich.



Foto: Studio Wälder

Personalia II: Regina Nesensohn neue Standortleiterin in Feldkirch

Die gebürtige Vorarlbergerin wurde per 1. Jänner 2019 zur neuen Leiterin des KSV1870 im westlichsten Bundesland Österreichs bestellt. Nesensohn zeichnet unter anderem für die strategische Steuerung, die Neukundenakquise und die professionelle Betreuung bestehender Kunden verantwortlich. Zudem vertritt sie auch weiterhin die Interessen von Gläubigern in Insolvenzverfahren vor Gericht.



Foto: Starmayr

Personalia III: Salzburger Insolvenzen in neuen Händen

Petra Wögerbauer hat seit Jahresbeginn die interimistische Leitung des Insolvenzbereiches am Standort Salzburg übernommen. Parallel dazu verantwortet sie auch weiterhin die insolvenzrechtlichen Geschicke in Linz. Die studierte Betriebswirtin ist seit 1996 in unterschiedlichen Funktionen im KSV1870 tätig und gilt in Fachkreisen als ausgewiesene Expertin.



Foto: Fabian Vogl

Salzburger Unternehmer und Start-ups trafen sich zum Pokern

Wer hat das beste Pokerface? Rund 70 Gründer, Investoren und Business Angels folgten dem Motto des Abends „Netzwerken auf Augenhöhe“, um sich im barocken Schloss Klessheim in entspannter Atmosphäre auszutauschen. Unter ihnen nicht nur zahlreiche Jungunternehmer, sondern auch gestandene Unternehmer, die gemeinsam der spannenden Talkrunde zum Thema „Gemeinsamkeiten von Poker und Start-ups“ folgten. Danach wurde es etwas spielerischer: Die Start-up-Gründer pokerten gegen mögliche Investoren. Zu verlieren gab es nichts, zu gewinnen jedoch sehr wohl. Stephan Kletzmayr (2. v. l.) überreichte dem Gewinner einen KSV1870 Gutschein für Marketingdaten für 500 potenzielle Neukunden. Herzlichen Glückwunsch! Einmal mehr hat sich in den Gesprächen gezeigt, wie wichtig es ist, als KSV1870 bereits frühzeitig mit Jungunternehmern in Kontakt zu treten, um sie von Beginn an tatkräftig unterstützen zu können.

Akademischer Diskurs 2018 – „Kanzlei 4.0 – Digitalisierung in der Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung“



Foto: FH CAMPUS 02 / Kamižaj

René Jonke, KSV1870 Standortleiter Graz, engagierte sich im Rahmen des Akademischen Diskurses 2018 und war bei der Veranstaltung des FH Campus02 mit einem Stand vertreten. Bei diesem Event ging es vorrangig um die Digitalisierung von Prozessen und Produkten in der Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung. Rund 200 Teilnehmer wurden gezählt und verschiedenste Projekte präsentiert.

Die Digitalisierung von Prozessen und Produkten in der Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung. Rund 200 Teilnehmer wurden gezählt und verschiedenste Projekte präsentiert.

Stiftung Kindertraum: KSV1870 unterstützt zwei Kinder

Die Stiftung Kindertraum erfüllt Herzenswünsche von Kindern mit Behinderungen oder schweren Krankheiten. Der KSV1870 unterstützte auch im vergangenen Jahr zwei Kinderwünsche: Emanuel freut sich über einen Laptop mit Lernsoftware und Johannes über ein Bewegungstraining mit einem speziellen medizinischen Anzug.



Foto: Stiftung Kindertraum

Angekommen in der Zukunft.

Der KSV1870 hat seine Website einem Relaunch unterzogen und damit einen echten Quantensprung vollbracht. Vom neuen Online-Auftritt profitieren insbesondere Kunden und Mitglieder. **TEXT:** Markus Hinterberger

Nach elfmonatiger Konzeptions- und Umsetzungsphase hat der KSV1870 kurz vor Jahreswechsel seine neue Website gelauncht. Das Ergebnis ist ein moderner Online-Auftritt, der hinsichtlich Usability, Design und der Verortung sämtlicher Seiten im Internet modernsten Ansprüchen genügt – ein Refresh der Extraklasse. Für die User bedeutet das vor allem eine bessere Orientierung, ein einwandfreies Online-Erlebnis ohne Verzögerung und eine vielfältige Mischung aus Produkten, Informationen und Services. Kurzum: eine umfassende Customer Journey.

Kunden im Fokus.

„Rund eine Million User besuchen pro Jahr das KSV1870 Portal, um unsere digitalen Produkte und Services abzurufen. Ihnen wollten wir eine perfekte Customer Journey ermöglichen, und das ist uns durch den tatkräftigen Einsatz vieler engagierter Mitarbeiter auch gelungen. Wir sind sehr stolz darauf, diesen Schritt noch vor Jahresende gemacht zu haben“, so der KSV1870 CEO Ricardo-José Vybiral. Den konzeptiven Fokus hat der KSV1870 stark auf den Kunden und seinen Bedarf gelegt, das wird auf der Startseite, etwa beim Produkteinstieg oder der Produktsuche nach Privat- und Firmenkunden, ersicht-

lich. Ergänzt werden die Inhalte stets mit hochwertigem, redaktionell gestaltetem Content-Angebot.

Mit interaktiven Features punkten.

Übersichtlichkeit und Klarheit standen sowohl beim Design als auch bei den Inhalten stets im Vordergrund. Die Seite punktet etwa mit einem neuen, sehr schlanken Insolvenzticker – die darin veröffent-

Rund eine Million User besuchen pro Jahr das KSV1870 Portal, um unsere digitalen Produkte und Services abzurufen. Ihnen wollten wir eine perfekte Customer Journey ermöglichen, und das ist uns durch den tatkräftigen Einsatz vieler engagierter Mitarbeiter auch gelungen.

lichten Insolvenzen werden zudem automatisch zweimal täglich über einen WhatsApp-Service direkt auf das Smartphone von über 3.000 Abonnenten übermittelt. Zusätzlich werden prominente Insolvenzen als Breaking-News-Meldungen in Echtzeit ausgespielt. Das macht diesen Dienst zum schnellsten Medium für Insolvenzen. Die Navigationshilfe, der ebenfalls digital abrufbare InfoPass und die Business Search auf jeder Seite sorgen zudem für ein zeitgemäßes Angebot. Die Einbindung von Videos und Social-Media-Sharing-Funktionen ist optimiert, bereits durchgeführte Webinare sind als Video abrufbar, und Whitepaper-Publikationen des KSV1870 haben ebenfalls einen eigenen Bereich bekommen.

Schwierige Inhalte einfach aufbereiten.

„Risikomanagement und Kreditschutz sind komplexe und vielschichtige Themen. Heute ist es mehr denn je unsere Aufgabe, die Kunden zu beraten und Experteninformationen verständlich aufzubereiten. Wir sind daher einen Schritt zurückgegangen

und haben uns abermals intensiv mit den Bedürfnissen, Ansprüchen und Interessen unserer Kunden beschäftigt. Die Erkenntnisse sind in zahlreiche Personas geflossen, wie es in der Marketingsprache heißt“, so Vybiral. Nun kann der KSV1870 seine Inhalte noch besser auf die Kunden zuschneiden und über verschiedene Kommunikationskanäle – etwa den KSVBLOG, den Newsletter, das Mitglieder-magazin, Social Media oder auch Webinare – strategisch ausspielen. ■



WAS IST NEU AUF WWW.KSV.AT?

- **Design & Menüführung** inklusive mobiler Optimierung
- **Business Search:** Einstieg auf der Startseite und im Footer, mobile Optimierung der Trefferliste und Detailansicht
- **Produkteinstieg** prominent auf der Startseite
- **Navigationshilfe** auf der Startseite: „Ich bin, ich möchte“ – mittels zweistufiger Abfrage werden User punktgenau zum gewünschten Service geführt
- **100 % digitale Antragsstrecke** für InfoPass- und DSGVO-Auskunft-Bestellungen – von der Bestellung, der Authentifizierung des Users über die Bezahlung bis hin zur Zustellung als PDF-Downloadlink per E-Mail innerhalb von zwei Werktagen
- **Insolvenzticker** auf jeder Seite
- **Content-Aufbereitung:** Artikel und Beiträge mit Social-Media-Icons, Bildern und Querverweisen

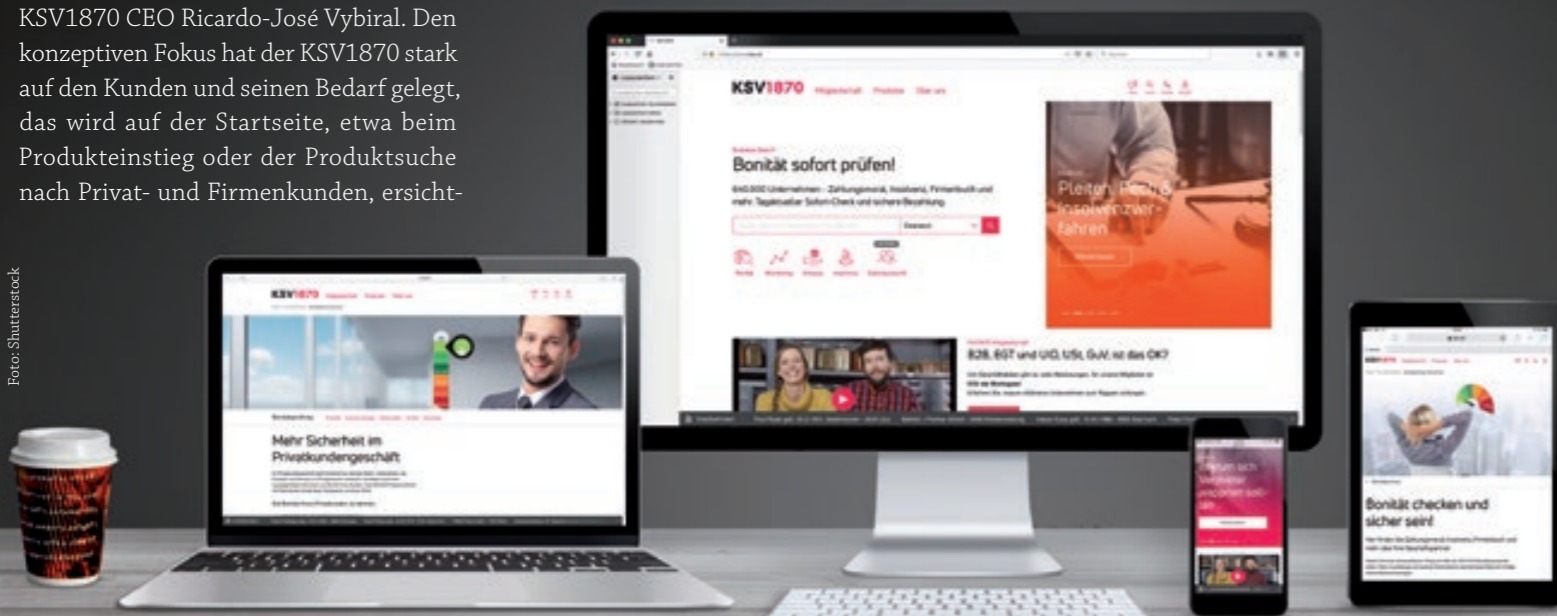
Schon gehört? Der KSV1870 im Wordrap-Format on air

Mit der bis März 2019 über TV, Hörfunk und Social Media ausgespielten Werbekampagne adressiert der KSV1870 das starke Interesse bei KMU und Jungunternehmern. Ziel ist es, mehr Awareness für Finanzwissen zu schaffen, die Markenbekanntheit zu steigern und den Nutzen einer Mitgliedschaft hervorzuheben.

Die Kampagne besteht aus einem Hörfunkspot und zwei Videoproduktionen. Der Radiospot wird im Wordrap-Stil über ORF- und Privatradios zur „drive time“ gesendet und konzentriert sich auf Abkürzungen von Finanzbegriffen. Visuell wird die Zielgruppe mit einem Werbevideo „abgeholt“, in dem ausgewählte KSV1870 Testimonials die Begriffe „rappen“. Der Beitrag wird unter anderem in mehreren Wellen jeweils vor dem ORF-Wirtschaftsmagazin „Eco“ ausgestrahlt. Ein Content-Marketing-Video ergänzt die Kampagne und wird via Social Media ausgespielt. „Für viele Österreicher ist Radio ein fixer Bestandteil im Alltag. Insgesamt erleben Audioinhalte aktuell ein Revival. Es war daher klar, dass wir auf diesen Kanal setzen müssen. Unumstritten ist nach wie vor die große Bedeutung von Bewegtbild, das gerade in den sozialen Medien ein unverzichtbarer Baustein jeglicher Kampagne sein muss“, so Ricardo-José Vybiral, CEO der KSV1870 Holding AG. „Ganz besonders freut mich aber, dass wir KSV1870 Mitglieder als Testimonials gewinnen konnten, die über die Maßen engagiert mitgewirkt haben.“ Werfen Sie einen Blick auf unsere Social-Media-Kanäle und überzeugen Sie sich selbst. ■



KSV1870 Marketingleiterin Barbara Mayerhofer und Bernd Fliesser, Chief Creative Officer der Kreativagentur JANDL, zeigen sich mit dem Ergebnis höchst zufrieden.



Helle Köpfe

Hans-Georg Kantner,

Leiter KSV1870 Insolvenz, referierte am 2. November 2018 zum Thema „Nachhaltigkeit der Wirtschaft und Kurzfristigkeit der Insolvenzphänomene“ vor rund 50 Studenten im Rahmen einer Ringvorlesung der WU Wien. Am 24. Jänner 2019 thematisierte er „Gründerfehler in der Gastronomie“ vor rund 100 Besuchern des Gastro-Gründertages der FHWien.



Stephan Kletzmayer,

Leiter KSV1870 Standort Salzburg, referierte am 23. Jänner 2019 vor elf Schülern der Maturaklasse der HAK Oberndorf bei Salzburg gemeinsam mit Elisabeth Eppich zum Thema Privat- und Unternehmensinsolvenzen.



Julia Sokic,

Prokuristin KSV1870 Forderungsmanagement GmbH, informierte am 25. Jänner 2019 gemeinsam mit Sabine Popovski in einem Seminar der Business Riots Jungunternehmerinnen zum Thema Finanzplanung und Unternehmenserfolg.



Barbara Wiesler-Hofer,

Leiterin KSV1870 Standort Klagenfurt, erläuterte Interessierten beim Tag der Hotellerie am 28. Jänner 2019 im Casineum Velden gemeinsam mit Annina Schuster die Vorteile einer KSV1870 Mitgliedschaft für die Fachgruppe Tourismus und Hotellerie.



Roland Führer,

Leiter KSV1870 Region Nord, referierte am 6. Februar 2019 gemeinsam mit Günther Fasching im Zuge einer Veranstaltung der WK Salzburg zum Thema „Strategien zur Risikominimierung in KMU“ vor rund 70 Gästen.

QUER GELESEN

Online-Marketing-Cockpit

Die Fachlektüre hilft Ihnen, die für Ihr Unternehmen relevanten digitalen Kommunikationskanäle zu identifizieren und zu nutzen. Mithilfe des Buches erstellen Sie einen effektiven Online-Marketing-Plan in acht Phasen, ohne dabei den Überblick zu verlieren.



Bastian Sens

Das Online-Marketing-Cockpit

Verlag: Springer Gabler, 2019
160 Seiten, Softcover
Preis: 19,99 Euro
ISBN: 978-3658236144

Cloud Computing

Die Autoren zeigen die Vor- und Nachteile von Cloud Computing auf und widmen sich nach einer kurzen technischen Einleitung den rechtlichen Rahmenbedingungen. Das Buch behandelt unter anderem die Vertragsgestaltung, Gewährleistung, Lizenzen, Exit Management sowie Datenschutz im Zuge des Cloud Computing.



Wolfgang Tichy, Günther Leissler, Michael Woller

Cloud Computing

Verlag: Manz, 2019
130 Seiten, Softcover
Preis: 42,- Euro
ISBN: 978-3-214-08972-6

Rechtliche Aspekte der Digitalisierung

Radikale Innovationen wie automatisierte Lieferketten, Blockchain oder Internet der Dinge werden für Österreichs Unternehmen immer wichtiger. Das Buch gibt einen systematischen Überblick über die Rechtentwicklungen in den verschiedensten Anwendungsbereichen der Digitalisierung und gibt Antworten auf die zahlreichen Rechtsfragen.



Binder Grösswang (Hrsg.)

Digital Law

Verlag: LexisNexis, 2018
252 Seiten, Softcover
Preis: 44,- Euro
ISBN: 978-3-7007-7456-3

Gläubigerschutz

Aktuelles aus Rechtsprechung und richterlicher Praxis

Zum Anspruch aus einem Kreditversicherungsvertrag bei Forderungsbestreitung

Das Versicherungs-Vertrags-Gesetz (VersVG) enthält keine speziellen Regelungen für die Kreditversicherung, sodass vor allem die jeweiligen Allgemeinen Versicherungsbedingungen als Rechtsgrundlage dienen. Diese sind nach Vertragsauslegungsgrundsätzen, ausgehend vom Maßstab des durchschnittlich verständigen Versicherungsnehmers, auszulegen (RIS-Justiz RS0050063, RS0112256).

In der Kreditversicherung übernimmt der Versicherer unter anderem das Risiko, dass die versicherte Forderung ausfällt, weil der Abnehmer bzw. Kunde insolvent wird. Es handelt sich um eine Schadensversicherung zum Schutz des Versicherungsnehmers gegen unmittelbare Vermögensschäden infolge von Forderungsausfällen. Der Kreditversicherer, der sich mit der Warenkreditversicherung befasst, ersetzt dem Versicherungsnehmer den Ausfall der Forderungen aus Warenlieferungen, wobei Gegenstand auch Ausfälle aus Forderungen sein können, die ihre Ursache in Dienstleistungen haben.

Besteht (wie im Anlassfall) nach den Allgemeinen Versicherungsbedingungen Versicherungsschutz für Ausfälle an „rechtlich begründeten Forderungen“, kann das vom durchschnittlich verständigen Versicherungsnehmer nur dahin verstanden werden, dass der Ausfall von berechtigten Forderungen vom versicherten Risiko umfasst ist. „Rechtlich begründet“ bedeutet nichts anderes als zu Recht bestehend, also berechtigt. Allein die Bestreitung einer Forderung durch den Vertragspartner des Versicherungsnehmers oder (wie im Anlassfall) den Insolvenzverwalter in dessen Insolvenzverfahren sagt

noch nichts über deren rechtliche Begründetheit aus. Mangels ausdrücklicher Einschränkung des versicherten Risikos auf einredefreie/unbestrittene/titulierte Forderungen wird der durchschnittlich verständige Versicherungsnehmer davon ausgehen, dass Versicherungsschutz für den Ausfall (tatsächlich) berechtigter Forderungen unabhängig von deren Bestreitung besteht.

Die Regelung, ob und inwieweit die Überprüfung der rechtlichen Begründetheit einer Forderung im Deckungsprozess erfolgen kann, obliegt den Vertragspartnern. Ist die Überprüfung der Begründetheit der Forderung aus dem Deckungsprozess nicht ausgenommen, indem Deckung nur für titulierte und/oder unbestrittene Forderungen gewährt wird, ist es dem Versicherungsnehmer nicht verwehrt, dort die Begründetheit seiner Forderung nachzuweisen.

ZIK 2018/205

ABGB: §§ 914 ff
OGH 20.4.2018, 7 Ob 44/18y

Abschöpfungsverfahren: keine Einleitung ohne voraussichtliche Deckung der Treuhänderkosten

Das Insolvenzgericht leitet ein Abschöpfungsverfahren dann ein, wenn keine Einleitungshindernisse vorliegen und die Kosten des Abschöpfungsverfahrens durch die dem Treuhänder zukommenden Beträge voraussichtlich gedeckt sind.

Die voraussichtliche Deckung der Kosten des Abschöpfungsverfahrens durch die dem Treuhänder zukommenden Beträge wird von einem Schuldner, der kein pfändbares Einkommen hat, schwer zu

erbringen sein. Es ist jedoch nicht unbedingt erforderlich, dass der Schuldner einen pfändbaren Bezug hat, weil es ausreicht, dass er aufgrund besonderer Umstände eine Verbesserung der wirtschaftlichen Situation erwartet, mithin in Zukunft voraussichtlich ein höheres Einkommen beziehen wird. Eine Verbesserung der Einkommenssituation ist daher zu berücksichtigen. Selbst bei gleichbleibend geringem Einkommen ist ein Verfahrenserfolg dann anzunehmen, wenn der Schuldner Beträge aus einem unpfändbaren Existenzminimum zur Abdeckung eines Teils der Forderung heranziehen will und dies auch glaubwürdig bescheinigen kann. Ausnahmsweise wird es für die Einleitung des Abschöpfungsverfahrens also auch ausreichen, dass der Schuldner angibt, aus dem unpfändbaren Einkommen die Verfahrenskosten zu tragen, sofern dies glaubwürdig ist, was etwa dann angenommen werden kann, wenn er Beträge in dieser Höhe schon bisher zur Seite legte.

An der Beurteilung der Voraussetzungen zur Einleitung des Abschöpfungsverfahrens hat sich auch durch das IRÄG 2017 nichts geändert. Einen Freibrief für die Eröffnung des Abschöpfungsverfahrens ohne pfändbares Einkommen lässt das Gesetz auch in der geltenden Fassung nicht zu. Anmerkung: Im Anlassfall hatte die Schuldnerin ein monatliches Einkommen von 750 Euro und Unterhaltspflichten für zwei Kinder im Alter von vier und einem Jahr. Sie hatte einen Kostenvorschuss von 40 Euro erlegt und später 100 Euro Vorschuss für die Treuhänderkosten auf das Insolvenzkonto überwiesen. Beide Instanzen verneinten die Kostendeckung, insbesondere stellten die beiden Geldbeträge kein regelmäßiges Ansparen dar.

ZIK 2018/196

IO: § 202
LG Innsbruck 3.5.2018, 4 R 39/18s

Die ZIK Zeitschrift für Insolventrecht & Kreditschutz

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



**Jahresabonnement 2019
für KSV1870 Mitglieder
um nur € 229,- (statt 269,-)**

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

Jetzt einsteigen: zik.lexisnexis.at

Steuertipps

Sachbezug für Vorführkraftfahrzeuge

Der VwGH hat klargestellt, dass § 4 Abs 6 der Sachbezugswerteverordnung, wonach bei Vorführkraftfahrzeugen die um 20 % erhöhten tatsächlichen Anschaffungskosten anzusetzen sind, auf jene Fälle anzuwenden ist, bei denen Kfz-Händler ihren Arbeitnehmern derartige Fahrzeuge zur Privatnutzung überlassen. Entgegen der bisherigen Beurteilung der Finanzverwaltung darf bei Anwendung dieser Zuschlagsregelung aber die Normverbrauchsabgabe (NoVA) nicht berücksichtigt werden. Die Sachbezugswerteverordnung sieht in § 4 Abs 6 eine Sonderregelung vor, wonach für die Bewertung des Sachbezuges aus der Privatnutzung von Vorführkraftfahrzeugen die um 20 % erhöhten tatsächlichen Anschaffungskosten anzusetzen sind.

Die Auslegung dieser Regelung war lange Zeit strittig:

- Das Bundesfinanzgericht (BFG) hatte im nunmehr durch den VwGH aufgehobenen Erkenntnis die Auffassung vertreten, dass für den Fall, dass ein Händler seinen Arbeitnehmern Vorführkraftfahrzeuge zur Verfügung stellt, nicht diese Sonderregelung, sondern die Grundsatzregelung des § 4 Abs 1, wonach sich die Bewertung nach den tatsächlichen Anschaffungskosten des Arbeitgebers richtet, anwendbar sei. Gegen diese Entscheidung hat das Finanzamt eine Amtsrevision beim VwGH eingebracht.
- Zuletzt hat der Verfassungsgerichtshof (VfGH) einen seitens des BFG wegen Gesetzeswidrigkeit gestellten Normenprüfungsantrag auf Aufhebung der Sonderregelung des § 4 Abs 6 mit der Begründung zurückgewiesen, dass bei isolierter Aufhebung dieser Regelung nach § 4 Abs 1 die tatsächlichen Anschaffungskosten anzusetzen wären und dies die Privatnutzung von Vorführkraftfahrzeugen wegen der den Kfz-Händlern bei der Anschaffung regelmäßig eingeräumten Sonderkonditionen gegenüber der privaten Nutzung anderer Fahrzeuge unzulässig bevorzugen würde.

Im Hinblick auf diese Begründung der Zurückweisung des Normenprüfungsantrags hat der VwGH nunmehr wenig überraschend das eingangs angeführte Erkenntnis des BFG wegen Rechtswidrigkeit aufgehoben (VwGH 21.11.2018, Ro 2016/13/0013-4). § 4 Abs 6 der Sachbezugswerteverordnung gilt daher (gerade) für Vorführkraftfahrzeuge, die Kfz-Händler ihren Arbeitnehmern

zur Privatnutzung überlassen. Da der 20%ige Bewertungszuschlag auch die NoVA-Befreiung der Händler abdecken soll, ist es dabei aber – entgegen der Beurteilung im Rahmen der konkreten GPLA und entgegen den Ausführungen in Rz 182 der Lohnsteuerrichtlinien (LStR) – nicht zulässig, eine fiktive NoVA bei der Basis für die Anwendung der Zuschlagsregelung (tatsächliche Anschaffungskosten des Händlers) hinzuzurechnen.

Soweit in der Vergangenheit entsprechend der Auffassung der Finanzverwaltung ein höherer Sachbezug abgerechnet wurde, kann dieser im Rahmen der Arbeitnehmerveranlagung, die innerhalb von fünf Jahren nach Ablauf des betreffenden Veranlagungsjahres eingereicht werden kann, auf Grundlage eines berechtigten Lohnzettels korrigiert werden.

IASB veröffentlicht Änderungsentwurf zu IAS 37

Das International Accounting Standards Board (IASB) hat am 13. Dezember 2018 den Entwurf ED/2018/2 Onerous Contracts – Cost of Fulfilling a Contract (Proposed amendments to IAS 37) veröffentlicht.

Die Änderung umfasst insbesondere die Definition der Kosten, die zur Erfüllung eines Vertrags erforderlich sind und somit im Rahmen der Beurteilung, ob ein verlustbringender Vertrag vorliegt, zu berücksichtigen sind. Die Berechnung einer Drohverlustrückstellung nach IAS 37 stellt bisher auf die unvermeidbaren Kosten ab („unavoidable cost“). Welche Kosten als unvermeidbare Kosten zu berücksichtigen sind, war bisher nicht eindeutig geregelt. Mit dem Änderungsentwurf reagiert das IASB auf die vom IFRS Interpretations Committee vorgeschlagene Klarstellung zur Definition der Erfüllungskosten („cost of fulfilling“). Demnach sind Erfüllungskosten alle Kosten, die direkt den Auftrag betreffen. Daher sind sowohl Kosten, die ohne den Auftrag nicht anfallen würden, zu berücksichtigen („incremental cost“) als auch andere dem Vertrag direkt zurechenbare Kosten. Zusätzlich enthält der Änderungsentwurf konkretisierende Beispiele für direkt zurechenbare und nicht direkt zurechenbare Kosten. Die Kommentierungsfrist endet am 15. April 2019. Der Entwurf steht auf der Internetseite

Neuigkeiten und Änderungen im Steuerrecht

des IASB zum Download (Onerous Contracts – Cost of Fulfilling a Contract) zur Verfügung.

ASVG-Neuregelung zur Dritt-anstellung von Geschäftsführern im Konzern

Laut Verwaltungsgerichtshof (VwGH) wird bei Dienstnehmern, die zur Wahrnehmung der Geschäftsführung einem anderen Unternehmen überlassen werden, zwangsläufig von einem eigenen sozialversicherungsrechtlichen Dienstverhältnis mit dem Beschäftigterunternehmen ausgegangen. Da dies nicht nur zu einem wesentlichen Verwaltungsmehraufwand, sondern auch zu einer beträchtlichen Abgabemehrbelastung im Zuge von ASVG-Mehrfachversicherungen führen kann, wurde nunmehr eine Gesetzesreparatur beschlossen, die diese Rechtsprechung bei Überlassungen im Konzern nicht zum Tragen kommen lässt. Dass ein eigenes Dienstverhältnis mit dem Beschäftigterunternehmen anzunehmen ist, wird damit begründet, dass das Beschäftigterunternehmen durch den Bestellungsakt zum Geschäftsführer aufgrund eigener Rechtsbeziehung einen direkten Rechtsanspruch auf Arbeitsleistung geltend machen kann.

Da diese praxisfremde Judikatur im Widerspruch zur grundsätzlichen Anerkennung der Drittanstellung von Geschäftsführern im Arbeits-, Steuer- und Gesellschaftsrecht steht und nicht nur zu einem wesentlichen Verwaltungsmehraufwand, sondern auch zu einer beträchtlichen Abgabemehrbelastung im Zuge von ASVG-Mehrfachversicherungen führen kann, hat der Nationalrat am 13. Dezember eine diesbezügliche Gesetzesreparatur beschlossen. Demnach gilt „bei der Überlassung von Arbeitskräften innerhalb eines Zusammenschlusses rechtlich selbständiger Unternehmen unter einheitlicher Leitung insbesondere zur Übernahme einer Organfunktion ... der/die Beschäftiger/in nicht als Dienstgeber/in“ (§ 35 Abs 2 letzter Satz ASVG). Sinngemäß gilt diese Regelung auch für Körperschaften öffentlichen Rechts. Da der Beschluss des Nationalrates keine Inkrafttretensbestimmung enthält, tritt die klarstellende Regelung formell am Tag nach der Veröffentlichung im Bundesgesetzblatt in Kraft.

Zur Verfügung gestellt von der
KPMG Austria GmbH.

Rechtstipps

Verbraucherrecht

FAGG: Informationspflichten des Maklers über Verlust des Rücktrittsrechts

Sachverhalt: Der Beklagte ist Verbraucher und schloss mit der Klägerin, einer Maklerin, außerhalb deren Räumlichkeiten einen Alleinvermittlungsauftrag ab. Im Vertrag wurde auf das Rücktrittsrecht nach § 11 Fern- und Auswärtsgeschäfte-Gesetz („FAGG“) hingewiesen, darüber hinaus auch darauf, dass ein Tätigwerden der Maklerin einer ausdrücklichen Aufforderung des Kunden bedarf und dieser in diesem Fall im Falle der vollständigen Vertragserfüllung sein Rücktrittsrecht verlieren würde. Da der Beklagte ein solches Vorgehen wünschte, wurde von der klagenden Immobilienmaklerin auf dem Vertrag ein Häkchen neben folgendem Feld gesetzt: „Der Auftraggeber wünscht ein vorzeitiges Tätigwerden innerhalb der offenen Rücktrittsfrist und nimmt zur Kenntnis, dass er damit bei vollständiger Vertragserfüllung das Rücktrittsrecht vom Maklervertrag gem § 11 FAGG verliert.“ Der Vertrag wurde von der Maklerin in der Folge vollständig erfüllt. Als diese die Zahlung der Provision begehrte, verweigerte der Beklagte die Zahlung und erklärte seinen Rücktritt vom Vertrag. Die Klägerin klagte in der Folge ihre Provision bei Gericht ein, der Beklagte wendete ein, aufgrund des Vertragsrücktritts keine Zahlung leisten zu müssen. Der Klage der Maklerin wurde stattgegeben.

Entscheidung: Bei Fernabsatzgeschäften und Geschäften außerhalb der Räumlichkeiten des Unternehmers besteht für Verbraucher regelmäßig die Möglichkeit, binnen 14 Tagen ohne Angabe von Gründen vom Vertrag zurückzutreten (§ 11 FAGG). Darüber hinaus muss der Unternehmer dem Verbraucher gegenüber zahlreichen Informationspflichten nachkommen, ua muss er den Verbraucher über dieses Rücktrittsrecht aufklären, andernfalls ein solches grundsätzlich bis zu zwölf Monate fortbesteht. Unter Umständen kann bei einem Rücktritt von Dienstleistungsverträgen (wie etwa einem Maklervertrag) auch keine Zahlungsverpflichtung für bereits erhaltene Leistungen bestehen.

Sofern der Verbraucher bei Dienstleistungsverträgen wünscht, dass der Unternehmer noch vor Ab-

lauf der Rücktrittsfrist mit der Vertragserfüllung beginnt, muss der Unternehmer den Verbraucher gemäß § 10 FAGG dazu auffordern, „ihm ein ausdrücklich auf diese vorzeitige Vertragserfüllung gerichtetes Verlangen zu erklären“. Sofern die Dienstleistung in solchen Fällen vollständig erbracht wird und der Unternehmer auf den Verlust des Rücktrittsrechts (§ 18 FAGG) hinweist, besteht grundsätzlich kein Rücktrittsrecht mehr.

Im konkreten Verfahren war strittig, ob der Ausschluss des Rücktrittsrechts nach §§ 10 iVm 18 FAGG noch an weitere Bedingungen geknüpft ist. Grundsätzlich ist der Verbraucher auch über andere Umstände (zB Bestehen des Rücktrittsrechts an sich, Pflicht zur Zahlung eines anteiligen Betrags etc) aufzuklären, was im gegenständlichen Fall nicht vollumfänglich geschehen ist. Der OGH entschied, dass nicht jegliche fehlende Information zu einem Weiterbestehen des Rücktrittsrechts führt. Maßgeblich für den Verlust des Rücktrittsrechts ist alleine der Umstand, ob der Verbraucher vom Unternehmer verlangt hat, innerhalb der Rücktrittsfrist mit seiner Tätigkeit zu beginnen, und dies in dem Wissen um den Verlust des Rücktrittsrechts tat. Es kommt laut dem OGH auch nicht darauf an, wer das Häkchen neben dem Textfeld im Vertrag gesetzt hat, sondern nur darauf, ob der Konsument ein solches Vorgehen ausdrücklich gewünscht hat, was gegenständlich der Fall war. Nach vollständiger Erfüllung des Vertrages durch die Klägerin bestand somit kein Rücktrittsrecht mehr. Der Beklagte wurde daher zur Zahlung der Provision verurteilt.

OGH 29.11.2017, 8 Ob 122/17z

Arbeitsrecht

Keine generelle Pflicht des Arbeitgebers zur Aufklärung des Arbeitnehmers über Arbeitnehmerrechte

Sachverhalt: Die Arbeitnehmerin (Vertragsbedienstete) gab ihrem Arbeitgeber bekannt, die ihr eingeräumte Möglichkeit einer zweieinhalbjährigen Mutterkarenz wahrzunehmen. In deren

Wichtige OGH-Urteile für Unternehmen

Verlauf informierte sie den Betriebsrat, dass sie kündigen wolle, und erklärte ihrem Arbeitgeber ohne vorhergehende Absprache ihre Kündigung. Als Folge daraus verlor sie ihren Anspruch auf Abfertigung (§ 84 Abs 2 Z 3 VBG). Nach § 84 Abs 3 VBG behält ein Arbeitnehmer trotz Kündigung unter bestimmten Voraussetzungen auch dann seinen Anspruch auf eine Abfertigungszahlung, so etwa, wenn er innerhalb von sechs Monaten nach der Geburt eines Kindes oder spätestens zwei Monate vor Ablauf der Karenz seine Kündigung erklärt. Diese Fristen wurden gegenständlich versäumt. Mit der gegenständlichen Klage begehrte die Arbeitnehmerin einen Klagsbetrag in Höhe der entgangenen Abfertigungszahlung von ihrem Arbeitgeber, da dieser es unterlassen habe, sie im Rahmen seiner Fürsorgepflicht über die Umstände der Erlangung und des Verlustigwerdens des Abfertigungsanspruches aufzuklären. Die Gerichte erster und zweiter Instanz wiesen das Klagsbegehren ab. Der OGH wies die Revision der Klägerin zurück.

Entscheidung: In seiner Vorjudikatur hat der OGH zur Verjährung von Abfertigungsansprüchen bereits ausgesprochen, dass die Fürsorgepflicht des Arbeitgebers zwar über die Beendigung des Arbeitsverhältnisses fortwirkt, eine allgemeine Warnpflicht jedoch grundsätzlich nicht besteht (RIS-Justiz RS0109395). Der Arbeitgeber ist nicht verpflichtet, den Arbeitnehmer gegenüber seiner eigenen Kündigungserklärung zu schützen. Informationspflichten können aber dadurch ausgelöst werden, dass der Arbeitnehmer an den Arbeitgeber eine entsprechende Frage richtet. Im gegenständlichen Fall hat sich die Arbeitnehmerin nur an den Betriebsrat, nicht jedoch direkt an den Arbeitgeber gewandt. Der Arbeitgeber erhielt nur die Kündigungserklärung. In diesem Stadium der Kündigung und ohne mit einer entsprechenden Frage konfrontiert zu werden, lagen für den Arbeitgeber nach Ansicht des OGH keine Warn- oder Aufklärungspflichten vor, weswegen die Instanzen richtig entschieden haben und die Revision zurückgewiesen wurde.

OGH 17.5.2018, 9 ObA 26/18s

Zur Verfügung gestellt von
Rechtsanwälte Andréewitch & Simon, Wien.

Wirtschaftsbarometer

Tops

Die österreichische Maschinenbau-Branche ist ein aktiver Wirtschaftsmotor und liegt in Sachen Produktivität und Innovation im internationalen Spitzenfeld. Doch die chinesische Industrie drängt auf den europäischen Markt – sie ist auf Masse ausgerichtet und könnte vor allem den großen Unternehmen zusetzen. Serviceorientierung und der Einsatz von Digitalisierungs- sowie Industrie-4.0.-Technologien können den Vorsprung auch in Zukunft sichern.

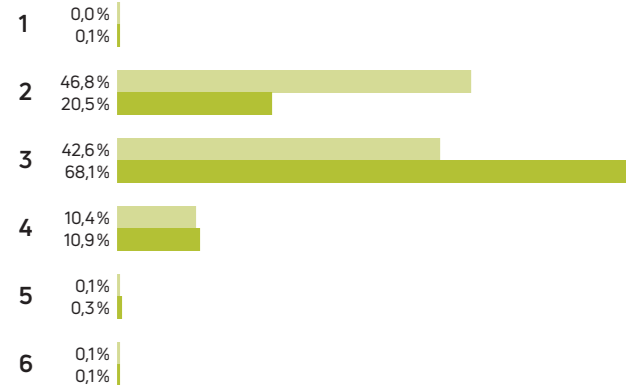
TOP 10 MASCHINENBAU

1.	ENGEL AUSTRIA GmbH	Schwertberg	O	205
2.	Fröling Heizkessel- und Behälterbau Gesellschaft m.b.H.	Grieskirchen	O	211
3.	SKF Österreich Aktiengesellschaft	Steyr	O	224
4.	Schaeffler Austria GmbH	Berndorf	N	229
5.	Wacker Neuson Linz GmbH	Hörsching	O	233
6.	CNH Industrial Österreich GmbH	St. Valentin	N	236
7.	TGW Mechanics GmbH	Wels	O	237
8.	Starlinger & Co Gesellschaft m.b.H.	Wien	W	238
9.	Pöttinger Landtechnik GmbH	Grieskirchen	O	239
10.	EBNER Industrieofenbau GmbH	Leonding	O	240

ÖNACE-Code: 28* Maschinenbau
 Basis der Auswertung sind Unternehmen mit mindestens 150 Millionen Euro Umsatz. Gereiht wurden Unternehmen, deren Umsatzzahlen in unserer Datenbank zuordenbar erfasst sind. Ein Anspruch auf Richtigkeit und/oder Vollständigkeit kann nicht abgeleitet werden. Bei den Top 10 handelt es sich um jene Unternehmen, die dem KSV1870 ihre Zustimmung zur Veröffentlichung gegeben haben. Stand: 29.1.2019

KSV1870 Rating-Profil

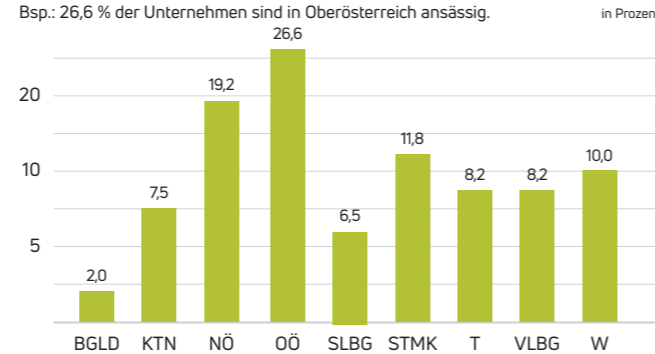
Verteilung auf KSV1870 Rating-Klassen im Vergleich zu Wirtschaft Österreich gesamt.
 Bsp.: 46,8 % der Unternehmen sind in Rating-Klasse 2.



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

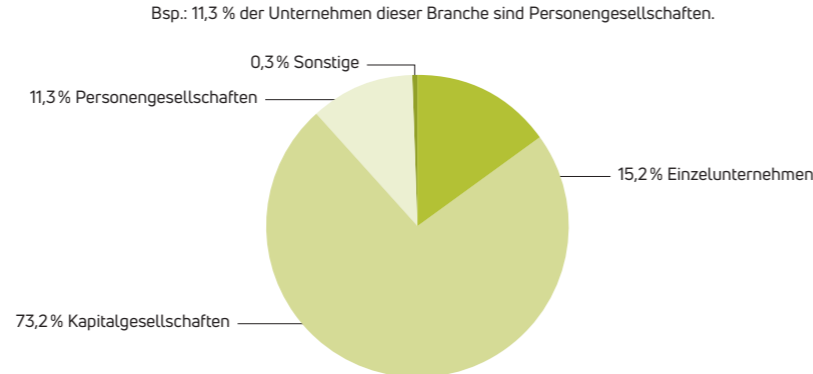
Branchenstruktur nach Bundesländern

Bsp.: 26,6 % der Unternehmen sind in Oberösterreich ansässig.



Branchenstruktur nach Rechtsformen

Bsp.: 11,3 % der Unternehmen dieser Branche sind Personengesellschaften.



Flops

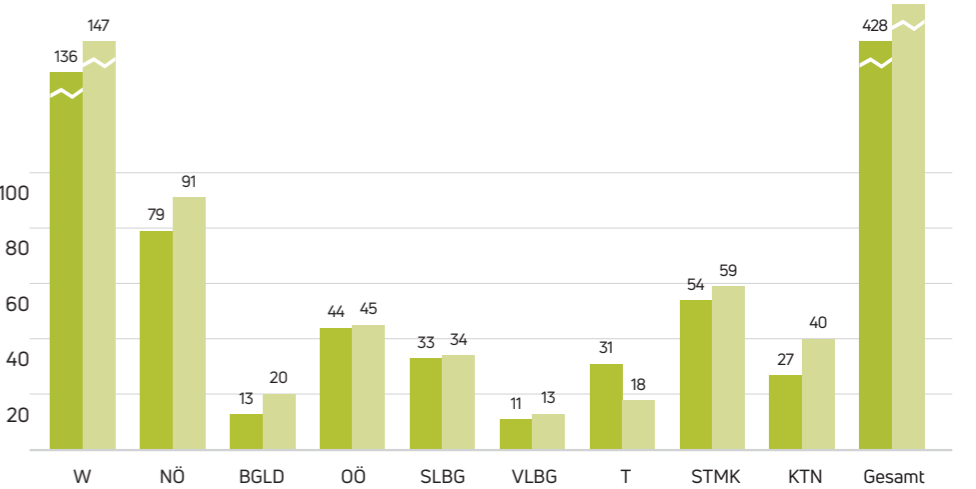
Sechs der zehn größten Insolvenzverfahren im Jänner 2019 sind Sanierungsverfahren ohne Eigenverwaltung. Das bedeutet, dass sie nicht nur von einem Masseverwalter geführt werden, sondern auch ein rascher Durchlauf von maximal 90 Tagen vom Gesetzgeber vorgegeben ist. Österreich hat jedes Jahr eine hohe Quote an Unternehmenssanierungen, von den Firmeninsolvenzen machen alle Sanierungspläne zirka ein Drittel aus. Das ist ein internationaler Spitzenwert. Da darf es nicht überraschen, dass sich die EU um die Belebung der Restrukturierung bemüht und eine Richtlinie verabschiedet wird, die eine weitgehend außergerichtliche Sanierung ermöglichen soll.

DIE 10 GRÖSSTEN INSOLVENZEN JÄNNER 2019

1.	ALGE ELASTIC GmbH	Lustenau	Konkurs	14,4
2.	Hans Andersen Ges.m.b.H.	Wien	SV. o. EV.	14,2
3.	„Pierre Lang“ Europe Handelsges.m.b.H.	Wien	SV. o. EV.	10,6
4.	a.zoppoth haustechnik gmbh	Gundersheim	SV. o. EV.	10,0
5.	LINT REAL GMBH & Co. KG	Wien	SV. o. EV.	6,7
6.	Club-Dorf Hotelbetriebs GmbH	See Paznaun	Konkurs	4,2
7.	Megi Projektmanagement GmbH	Wien	SV. o. EV.	1,8
8.	Hispano SpeditionsGmbH	St. Georgen Ybbsfeld	Konkurs	1,6
9.	DI Michael Bergmeister (Verlassenschaft)	Lienz	Konkurs	1,5
10.	Radschitzky & Co. Gesellschaft m.b.H.	Wien	SV. o. EV.	1,1

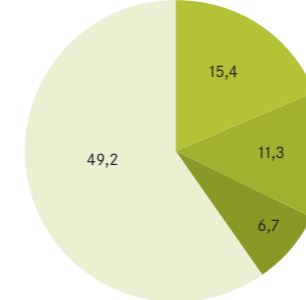
SV. o. EV. = Sanierungsverfahren ohne Eigenverwaltung
 geschätzte Passiva in Mio. EUR

Gesamtinsolvenzen nach Bundesländern Jänner 2019



Aufteilung der Verbindlichkeiten

in Mio. EUR



ERÖFFNETE INSOLVENZEN NACH GRÖSSENORDNUNG DER VERBINDLICHKEITEN JÄNNER 2019

Größenordnung	FÄLLE	VERBINDLICHKEITEN*
Insolvenzen bis 1 Mio. Euro	255	15,4
Insolvenzen über 1 Mio. Euro bis 5 Mio. Euro	6	11,3
Insolvenzen über 5 Mio. Euro bis 10 Mio. Euro	1	6,7
Insolvenzen über 10 Mio. Euro bis 50 Mio. Euro	4	49,2
Insolvenzen über 50 Mio. Euro	0	0,0
Gesamt	266	82,6

*geschätzte Passiva in Mio. EUR

ACREDIA Bonitätszertifikat

Die Qualitätsauszeichnung für sicheres Wirtschaften.



Was ist das ACREDIA Bonitätszertifikat?

- ✓ Die unabhängige Qualitätsauszeichnung für sicheres Wirtschaften
- ✓ Die Expertenmeinung über die Bonität Ihres Unternehmens
- ✓ Der Nachweis Ihrer Verlässlichkeit gegenüber Kunden und Partnern
- ✓ Ein Zeugnis Ihrer Transparenz

Zum Nachweis von Verlässlichkeit, Sicherheit und Stabilität für Geschäftspartner, gibt es jetzt eine Qualitätsauszeichnung, die nicht nur Auskunft darüber gibt, mit wem Sie selbst sichere Geschäfte machen können. Auch Sie selbst haben damit die Möglichkeit, Ihren guten Ruf zu zertifizieren.

Machen Sie auch weiterhin gute Geschäfte und zeichnen auch Sie Ihr Unternehmen durch ein ACREDIA Bonitätszertifikat aus, erstellt durch die ACREDIA Gruppe – Österreichs Nummer 1 am Kreditversicherungsmarkt.

So kommen Sie zu Ihrem Zertifikat: Besuchen Sie unsere Website www.bonitätszertifikat.at oder Sie rufen uns an unter der Telefonnummer +43 (0)5 01 02-0.

ACREDIA
Bonitätszertifizierung

2019

Wir sind zertifiziert.

Freiwillige Überprüfung
der Kreditwürdigkeit durch die
ACREDIA Gruppe – Österreichs
führende Kreditversicherung.

