

...Ihr Magazin für Versicherung & Risikomanagement

## Wie Sie zu einer Marke werden

Wer sich nicht  
abhebt, geht  
leicht unter



Nr. 3/2012

**KRANKENVERSICHERUNG**  
Nicht auf den Staat verlassen!



**KUNST**  
Wie Sie Wertvolles versichern



**BETRIEBLICHE VORSORGE**  
EU rät zu Eigeninitiative





## EDITORIAL

**Liebe Leserin, lieber Leser,**

*immer öfter geraten sogenannte Kupferbanden in die Schlagzeilen, die es auf wertvolle Rohstoffe, aber auch auf teure Maschinen und Geräte abgesehen haben. Oft genug – so liest oder hört man zumindest in den Medien – machen es die Umstände diesen Banden leicht: Denn vieles wird aus Zeit- und Platzgründen im Freien gelagert, der Zugang zum potenziellen Diebesgut ist oft nur unzureichend gesichert.*

*Wer nun glaubt, seine Versicherung komme ohnehin für den Schaden auf, könnte leicht auf dem Holzweg sein, wie ein Beispiel in unserem aktuellen Beitrag über Einbruch und Diebstahl auf Firmengeländen zeigt. Wer wertvolle Güter außerhalb des Firmengebäudes lagert, hat im Regelfall sehr strenge Vorschriften zu beachten, damit er nicht auf seinem Schaden sitzen bleibt. Gerne beraten wir Sie im Zuge einer umfassenden Risikoanalyse, was Sie beachten müssen.*

*Warum die Zukunft den Unverwechselbaren gehört, warum Sie sich bei der Gesundheitsvorsorge nicht auf den Staat verlassen sollten, wie Sie Wertvolles an Ihren Wänden schützen können und warum die EU dazu rät, die Altersvorsorge selbst in die Hand zu nehmen, lesen Sie ebenfalls in diesem Heft!*

*Unser Steuer-, Rechts- und Versicherungstipp befasst sich mit der Frage, was beim Verkauf oder Kauf eines Unternehmens zu beachten ist.*

**Ihr Manfred Keferböck**

Akademischer Versicherungskaufmann



## Marktpositionierung: Die Zukunft gehört den Unverwechselbaren

Was steckt hinter dem Welterfolg eines koffeinhaltigen, stark überzuckerten Getränks, das zu 90% aus Wasser besteht? Wie wird eine Zigarette dank eines coolen Cowboys zur weltweit führenden Marke? Wie konnte eine Hose, deren Name und Form sich über 100 Jahre kaum verändert hat, zum Symbol für junge Mode werden? Das Geheimnis von Coca Cola, Marlboro und Levi's Jeans heißt Markenpositionierung.

Was können Klein- und Mittelbetriebe von Weltmarken lernen? Egal, ob ein Unternehmen Produkte oder Dienstleistungen anbietet: Wer sich mit seinem Angebot von der Vielzahl seiner Mitbewerber unterscheidet, wird besser am Markt wahrgenommen werden. Die Werbungsbranche hat zur Veranschaulichung dieser Weisheit die AIDA-Formel entwickelt. Nach dieser Theorie ist es zur Erreichung der Werbeziele erforderlich, erst die Aufmerksamkeit der Zielpersonen zu gewinnen (Attention), dann deren Interesse zu wecken (Interest), das in einen Kaufwunsch mündet (Desire), der schließlich zum Kaufakt führt (Action).

Die Aufmerksamkeit gewinnt aber nur, wer anders als die anderen ist. Erste Überlegung auf dem Weg zur erfolgreichen Markenpositionierung sollte also sein, ob Ihr Angebot ein Alleinstellungsmerkmal aufweist. Dieses Alleinstellungsmerkmal gilt es hervorzuheben und zu bewerben. Dazu ist natürlich die permanente Beobachtung des Marktes und der Mitbewerber nötig. Das ermöglicht Ihnen, rasch auf neue Trends und geänderte Bedürfnisse zu reagieren.

Viele Unternehmer sind sich zwar der Chancen, welche die Spezialisierung bietet, bewusst, scheitern aber an der

Frage: Worauf spezialisieren? Dazu ist es nötig, sich der eigenen Stärken und Kompetenzen bewusst zu werden. Worin waren wir in den letzten Monaten oder Jahren besonders erfolgreich? Welche Fähigkeiten waren dazu nötig? Können meine eigenen Interessen oder jene meiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu einer Kernkompetenz für das Unternehmen werden? Sich Fragen wie diese durch

*Enten legen ihre Eier in aller Stille.  
Hühner gackern dabei wie verrückt.  
Was ist die Folge?  
Alle Welt isst Hühnereier.*

**Henry Ford,**  
amerikanischer Auto-Unternehmer (1863 – 1946)

den Kopf gehen zu lassen, ist immer lohnend! Im besten Fall stößt man dabei auf Kompetenzen, die nicht auf den ersten Blick zu erkennen sind.

Eine weitere wichtige Überlegung muss auf Ihre potenzielle Zielgrup-

pe ausgerichtet sein. An wen richtet sich mein Angebot? Sind meine Zielgruppen so genau wie möglich definiert? Sind sie groß und zahlungskräftig genug, um als Kunden interessant zu sein? Welche Probleme bzw. Bedürfnisse haben meine Zielgruppen? Kann ich sie mit einem speziellen Produkt oder einer speziellen Dienstleistung lösen bzw. befriedigen?

Erst wenn klar ist, wen Sie ansprechen möchten und was Sie seiner Zielgruppe bieten können, können Sie sich überlegen, wie Sie ihn ansprechen können. Ob klassische Werbung, Öffentlichkeitsarbeit, Direktmarketing, Online-Präsentation oder Social Media – Ihr Auftritt muss stilistisch zu Ihrem Unternehmen und zu Ihrem Angebot passen und Interesse wecken können. Denn es geht letztlich darum, sich in den Köpfen der potenziellen Kunden als unverwechselbar zu positionieren. Wer bei seiner Werbebotschaft auf Vereinfachung setzt, erleichtert es, einen Zusammenhang zwischen Kundenbedürfnissen und seinem Produkt oder

seiner Dienstleistung herzustellen. Im Idealfall wird die Marke auf einen einzigen Begriff reduziert. Der so entstehende Kaufwunsch muss dann nur noch zum konkreten Kaufakt gebracht werden.

Wichtig ist in diesem Zusammenhang ein eigenständiges visuelles Erscheinungsbild. Ein durchgängiges Corporate Design verschafft Ihrem Unternehmen eine unverwechselbare Identität und einen hohen Wiedererkennungswert bei Ihren gegenwärtigen und potenziellen Kunden.

Von einer Markteroberung über besonders niedrige Preise raten Experten ab. Denn knapp kalkulierte Kampfpreise können einen Preiswettbewerb nach sich ziehen, bei dem sehr oft kleinere, finanzschwache Unternehmen den Kürzeren ziehen. Dazu kommt, dass Dumpingpreise auch nach hinten losgehen können, denn das Sprichwort „Was nichts kostet, ist nichts wert“ hat seine Berechtigung. Ein positives Image rechtfertigt hingegen angemessene Preise.





## Immer mehr Diebstähle auf Firmengeländen – Unternehmer schauen oft durch die Finger

Die Meldungen über Diebstähle auf Firmengeländen nahmen in den vergangenen Jahren rasant zu. Der Trend geht dahin, dass nicht nur in Gebäude eingebrochen wird, um an Bargeld zu kommen, sondern dass alles mitgenommen wird, was man zu Geld machen kann.

Ganze Banden haben sich zusammengefunden, die in der Nacht oder am Wochenende unbeaufsichtigte Firmen betreten und sich ungeniert bedienen. Hochwertige Werkzeuge, Kabel oder teure Gerätschaften werden oft nicht im Firmengebäude verstaut, sondern draußen auf dem Firmengelände gelagert – das kann ein folgenschwerer Fehler sein, wie Sie an folgendem Beispiel erkennen können.

Ein niederösterreichisches Produktionsunternehmen für Stahlbau hatte auf dem freien Firmengelände in einem abgesperrten Containerschrank teure Spezialwerkzeuge gelagert. Das Gelände war dazu mit einem zwei Meter hohen Zaun umgeben. Als an einem Montag der Chef als erstes in die Firma kam, fiel im gleich auf, dass eingebrochen worden war. Ein Stück Zaun war zerstört und der Containerkasten aufgebrochen. Die hochwertigen Werkzeuge und einige andere Gerätschaf-

ten – natürlich weg. Weiters wurden aus abgestellten Firmenfahrzeugen erhebliche Mengen Diesel abgezapft.

Umzäunung – versperrter Container: Sie denken, dass das ein klarer Versicherungsfall war? Falsch gedacht, die Versicherung blieb in diesem Fall leistungsfrei. Wer wertvolle Güter außerhalb des Firmengebäudes lagert, hat im Regelfall sehr strenge Vorschriften zu beachten, wie das Gelände gesichert werden muss. In diesem Fall bekam die Versicherung Recht, da in den Bedingungen ein überaus weit reichender Schutz vorgeschrieben war, als der zwei Meter hohe, aber sonst ungesicherte Zaun geboten hatte. Das Unternehmen blieb auf dem Schaden von mehr als 40.000 Euro sitzen.

Hand aufs Herz: Sind nicht auch bei Ihnen öfter einmal für Diebe durchaus interessante Gegenstände relativ frei zugänglich auf Ihrem Firmengelände,

wenn der letzte Mitarbeiter Feierabend macht und den Heimweg antritt? Wie schwer oder leicht überwindbar sind die Absperrungen zu Ihrem Areal?

Gehen Sie auf Nummer sicher und lassen Sie sich von einem unabhängigen Versicherungsmakler beraten! Wir sehen uns gemeinsam mit Ihnen die Bedingungen Ihrer Versicherungsverträge – die von Versicherer zu Versicherer unterschiedlich sind – durch und können Ihnen genau sagen, ob und wie Sie im Ernstfall abgesichert sind bzw. welche Sicherheitsmaßnahmen von Nöten wären, um den Versicherungsschutz nicht zu gefährden.

Wir prüfen darüber hinaus alle spezifischen Risiken Ihres Unternehmens und können Ihnen ein individuell auf Ihre Firma zugeschnittenes Absicherungskonzept erstellen, damit Sie im Fall der Fälle nicht mit Versicherungslücken zu kämpfen haben.

# Gesundheitsvorsorge: Verlassen Sie sich nicht auf den Staat!



**Silvia Rainer**

Akad. Versicherungskauffrau  
Akad. Finanzdienstleisterin

„Vergessen Sie nicht auf die eigene Gesundheitsvorsorge und nutzen Sie unser Know-how!“

Das aktuelle Sparpaket der Regierung macht mehr und mehr deutlich: Eigenvorsorge ist angesagt, wenn der gewohnte Standard der Versorgung im Krankheitsfall erhalten werden soll! Doch gerade in jungen Jahren verlassen sich viele Selbstständige und Unternehmer auf den Staat. Dabei ist gerade bei der privaten Krankenversicherung ein möglichst früher Abschluss zu empfehlen.

Lange Wartezeiten auf einen Termin beim Facharzt und in Spitälern, höhere Selbstbehalte bei Medikamenten und Heilbehandlungen, gestresstes Personal im Gesundheits- und Pflegebereich, weil so manche frei werdende Stelle nicht mehr nachbesetzt wird – es ist nicht zu übersehen: Der Trend zur Zwei-Klassen-Medizin verstärkt sich.

Mit einer privaten Krankenversicherung kann man hier gegenwirken. Sie trägt die Kosten bzw. Mehrkosten für jene Leistungen, die der staatliche Versicherungsträger nicht übernimmt, und bietet eine Reihe von Vorteilen wie freie Arztwahl, Sonderklasse im Krankenhaus, Krankentagegeld und ganzheitliche Gesundheitsvorsorge. Viele Versicherte tragen auch die Kosten bzw. Teilkosten für Medikamente einschließlich homöopathische Mittel, Hilfsmittel und Heilbehelfe wie Bandagen, Hörapparate, Brillen bzw. Kontaktlinsen und physiotherapeutische Heilbehandlungen wie Massagen, Heilgymnastik oder Logopädie sowie für Psychotherapie durch Therapeuten und Impfungen. Voraussetzung ist in allen diesen Fällen eine ärztliche Verordnung.

Gerade in der Gründungsphase ihres Unternehmens können oder wollen sich viele Selbstständige eine private Krankenversicherung nicht leisten. Die Höhe der Prämien sollte aber kein Argument gegen eine private Krankenvorsorge sein. Denn ein Selbstbehalt kann die Prämie deutlich



senken. Wer wüsste das besser als ein unabhängiger Versicherungsexperte. Er hat den Überblick, welche Selbstbehaltsmodelle die österreichischen Versicherte bieten. Mit einer Selbstbeteiligung kann man beispielsweise festlegen, pro Kalenderjahr einen festgesetzten Teil der Krankheitskosten aus der eigenen Tasche zu zahlen, was ein enormes Einsparpotenzial bei den Versicherungsprämien birgt.

Ein Beispiel: Sie zahlen 600 Euro Selbstbehalt zu den Krankenhauskosten, allerdings natürlich nur, wenn Sie tatsächlich ins Spital müssen. Damit senken Sie aber die Jahresprämie deutlich. Üblich sind auch anteilige Selbstbeteiligungen, wo ein fester Betrag oder eine prozentuale Beteiligung von den Leistungen abgezogen wird. Es lohnt sich jedenfalls, über solche Modelle nachzudenken!

## Unser Tipp:

Eine weitere attraktive Alternative für jüngere Versicherungsnehmer kann es sein, die Sonderklassebehandlung auf Unfallfolgen zu beschränken und damit erheblich Prämien zu sparen. Viele Versicherte bieten in diesem Fall das Recht auf Wechsel auf den vollen Versicherungsschutz für Unfall und Krankheit zu einem bestimmten Stichtag an. Der Vorteil für den Versicherten: Die Prämien werden auf Basis des Alters bei Optionsabschluss berechnet, der Umstieg auf die „volle“ Krankenversicherung erfolgt in der Regel ohne Wartezeit und ohne neuerliche Überprüfung des Gesundheitszustandes.

# Was beim Verkauf des Unternehmens zu beachten ist



Steuertipp

Es gibt viele Fragen, die sich beim Verkauf eines Unternehmens stellen. Man kann daher nicht früh genug damit beginnen, sich intensiv mit diesen Themen zu befassen.

Die wichtigste Frage für jeden Verkäufer ist natürlich: Welchen Preis kann ich für mein Unternehmen verlangen? Als grobe Faustregel kann man von einem realistischen Kaufpreis in der Höhe von etwa fünf durchschnittlichen Jahresgewinnen ausgehen. Wichtig ist dabei zu wissen, dass beim Einzelunternehmen der ausgewiesene Gewinn für diese Berechnung noch um einen fiktiven Unternehmerlohn (was würde man einem Mitarbeiter mit gleicher Qualifikation und Leistung bezahlen) zu vermindern ist.



Der zu erzielende Kaufpreis wird natürlich noch durch zahlreiche andere Faktoren beeinflusst. Solche Faktoren sind: Höhe der Bankschulden, Personalstruktur (Alter, Gehaltsniveau etc.), eventuelle stille Reserven in Betriebsgebäuden, bei Handelsbetrieben die Lage, bevorstehende Investitionen etc. Diese Faktoren können den zu erzielenden Verkaufspreis noch erheblich beeinflussen.

Eine wichtige Frage ist auch der richtige Zeitpunkt für den Beginn der Verkaufsbemühungen. Hier wird häufig der Fehler gemacht, dass die ersten Schritte in diese Richtung viel zu spät gesetzt werden. Aus meiner Sicht kann jedem Unternehmer nur angeraten werden, mit den Überlegungen dazu und der Einleitung der Suche nach potenziellen Käufern zumindest zwei Jahre vor dem beabsichtigten Verkaufsdatum zu beginnen. Erfahrungsgemäß zieht sich die Suche nach möglichen Käufern und nur selten ist der erste Interessent dann der wirkliche Käufer. Die Ursachen dafür liegen in unterschiedlichen Kaufpreisvorstellungen, Finanzierungsschwierigkeiten der Käuferseite etc. Idealerweise sollten die

ersten Überlegungen dazu bereits noch einige Jahre früher angestellt werden. Bedenken Sie, dass jede unternehmerische Entscheidung Auswirkungen auf den Gewinn eines Unternehmens hat und dieser Gewinn einen wesentlichen Einfluss auf den erzielbaren Verkaufspreis ausübt.

Der eigentliche Übergang des Unternehmens ist im Hinblick auf die Mitarbeiter und vor allem die Kunden eine ganz entscheidende Phase. Kein Kunde mag es, wenn ihm sein bisheriger Partner einfach brieflich mitteilt, dass das Unternehmen mit nächster Woche verkauft wird und dann Herr/Frau ..... sein neuer Ansprechpartner sein wird. Hier hat sich in den allermeisten Fällen ein Phasenmodell bewährt. Wichtige Kunden sollten am besten persönlich gemeinsam von altem und neuem Eigentümer noch vor dem Verkauf informiert werden. Auch wichtige Mitarbeiter sollten persönlich informiert und eine Loyalität auch zum neuen Eigentümer aufgebaut werden.

Bei einem Unternehmensverkauf können sich natürlich noch weitere Fragestellungen ergeben. Meinerseits wird geraten, sich mit diesem Schritt jedenfalls rechtzeitig und intensiv zu befassen. Auch die frühzeitige Einbindung der entsprechenden Berater (Rechtsanwalt, Steuerberater etc.) ist zu empfehlen.

Verfasser: Mag. Anton Höchtl

Anzeige

## Moser & Steinberger

Steuerberatung OG

Gadollaweg 42 | A-8055 Graz

Telefon: +43 (0) 316 / 225 644 | Fax: +43 (0) 316 / 225 644-15

office@moser-steinberger.at | www.moser-steinberger.at

 Moser & Steinberger  
Steuerberatung OG

**Mag. Andreas Moser**  
Steuerberater



# Was Sie über die Kündigung von Versicherungsverträgen wissen sollten



Versicherungstechnisch tun sich eine Reihe von Fragen auf, wenn es um einen Unternehmenskauf oder -verkauf geht: Müssen bestehende Versicherungsverträge übernommen werden? Wann kann man sie frühestens kündigen? Können bis zur Eintragung ins Grundbuch Versicherungslücken entstehen?

Im Folgenden ein paar Beispiele: Wird eine GmbH mit allen Rechten und Pflichten verkauft, dann ist eine Kündigung nicht vor Ablauf der Kündigungsfrist möglich, sofern nicht spezielle Kündigungsklauseln eine vorzeitige Kündigung der Verträge möglich machen. Wird ein Einzelunternehmen in eine GmbH umgewandelt, dann ist eine Kündigung der Versicherungsverträge innerhalb eines Monats ab Umwandlung möglich. Übernimmt hingegen ein strategischer Partner 49% der Firmenanteile, dann hat das keinerlei Auswirkung auf die Versicherungsverträge.

Grundsätzlich gilt: Die Versicherung für bewegliche Sachen (Inventar, Firmenfahrzeuge, etc.) kann innerhalb eines Monats nach Kaufvertrag gekündigt werden, die Versicherung für unbewegliche Sachen (Betriebsobjekt, Bürogebäude, etc.) innerhalb eines Monats ab der Eintragung ins Grundbuch. Bis zur Grundbucheintragung haften Verkäufer und Käufer zu ungeteilter Hand über die Prämie.

In jedem Fall ist es sinnvoll, sich rechtzeitig vor einem Firmenverkauf oder -kauf mit einem unabhängigen Versicherungsexperten Ihres Vertrauens in Verbindung zu setzen. Er hat das nötige Know-how, um

- den Kauf oder Verkauf versicherungstechnisch professionell abzuwickeln
- die Altverträge zu prüfen
- eine fundierte Risikoanalyse zu erstellen
- eine vorläufige Versicherungsdeckung zu erwirken, damit zu keinem Zeitpunkt eine Versicherungslücke entsteht
- bei Bedarf die Altverträge aufzulösen und die Neuverträge zu errichten
- die laufende Beratung zu übernehmen und Schäden abzuwickeln

## Wissen

Beim Verkauf der versicherten Sache (z. B. Fahrzeug, Wohnung oder Haus) durch

den Versicherungsnehmer tritt der Erwerber an dessen Stelle in den Versicherungsvertrag ein – mit allen Rechten und Pflichten. Das Versicherungsvertragsgesetz regelt dabei sowohl die Rechte des Versicherers als auch des Erwerbers:

## § 70 Abs. 1 VersVG:

Der Versicherer ist berechtigt, dem Erwerber das Versicherungsverhältnis unter Einhaltung einer Frist von einem Monat zu kündigen. Das Kündigungsrecht erlischt, wenn der Versicherer es nicht innerhalb eines Monats vom Zeitpunkt an ausübt, in welchem er von der Veräußerung Kenntnis erlangt hat.

## Abs. 2

Der Erwerber ist berechtigt, das Versicherungsverhältnis zu kündigen. Die Kündigung kann nur mit sofortiger Wirkung oder auf den Schluss der laufenden Versicherungsperioden erfolgen. Das Kündigungsrecht erlischt, wenn es nicht innerhalb eines Monats nach dem Erwerb ausgeübt wird. Hatte der Erwerber von der Versicherung keine Kenntnis, so bleibt das Kündigungsrecht bis zum Ablauf eines Monats vom Zeitpunkt an bestehen, in welchem der Erwerber von der Versicherung Kenntnis erlangt hat.

Anzeige



**Gemeinsam die Zukunft planen - mit der Betrieblichen Altersvorsorge**



## Betriebliche Altersvorsorge

# Teufelskreis Überalterung: EU regt private und betriebliche Vorsorge an

Wie kommen die europäischen Staaten aus dem Teufelskreis der Überalterung und der damit verbundenen drohenden Unfinanzierbarkeit der Pensionssysteme? Mit dieser Frage setzt sich eine aktuelle Studie im Auftrag von EU-Sozialkommissar László Andor auseinander. Die private und betriebliche Vorsorge haben darin einen hohen Stellenwert!

Die Herausforderungen, die auf die EU-Mitgliedsstaaten zukommen, sind hoch: Schon ab 2013 beginnt die erwerbstätige Bevölkerung zu schrumpfen, prognostizieren die Experten. Bis zum Jahre 2020 werde innerhalb der EU die Zahl der über 60-Jährigen um 20 Millionen wachsen, während die Zahl der Erwerbstätigen um 6 Millionen sinken werde. Was das für die Sozialbudgets der EU-Mitgliedsstaaten bedeutet, liegt auf der Hand: Die Finanzierung der staatlichen Pensionen wird immer schwieriger – erst recht in wirtschaftlich schwierigen Zeiten, in denen überall der Sparstift regiert. Die Kosten für die staatlichen Pensionssysteme betragen derzeit rund 10% der Wirtschaftsleistung, sie könnten bis 2060 auf 12,5% steigen, fürchten Wirtschaftsexperten.

EU-Sozialkommissar László Andor regt an, das tatsächliche Pensionsantrittsalter parallel zur steigenden Lebenser-

wartung hinaufzusetzen. Diese Maßnahme alleine reiche allerdings bei weitem nicht aus. Die Studienautoren schlagen daher vor, den Zugang zur Frühpension zu erschweren und die Arbeitsplätze anzupassen, sodass ältere Arbeitnehmer bessere Chancen vorfinden, länger als bisher in ihrem Beruf zu bleiben.

Eine besonders wichtige Rolle im Kampf gegen den drohenden Kollaps der staatlichen Pensionssysteme sieht EU-Sozialkommissar Andor in der zweiten und dritten Säule: Es sei unumgänglich, private Zusatz-Vorsorge-systeme weiterzuentwickeln und deren steuerliche und sonstige Anreize zu optimieren. Weiters sollen die Richtlinien zu Einrichtungen der betrieblichen Altersversorgung überarbeitet werden.

Faktum ist: Betriebliche Altersvorsorge trägt als Ergänzung zum staatlichen Pensionssystem ihren Teil zum Erhalt

des erarbeiteten Lebensstandards bei. Da die Aufwendungen für die betriebliche Vorsorge unter Sondervermögen fallen, bieten sie auch im Insolvenzfall höchst mögliche Sicherheit.

Bei der betrieblichen Altersvorsorge werden alle Ansparungen und Beiträge vor Abzug der Lohnsteuer und in den meisten Fällen auch vor Abzug von Sozialversicherungsbeiträgen getätigt. Versteuert wird – wenn überhaupt – erst der Pensionsbezug. Das bringt sowohl dem Arbeitgeber als auch dem Arbeitnehmer eine Steuerersparnis. Der Unternehmer spart sich Lohnnebenkosten und kann eine Reihe von bilanztechnischen Vorteilen nutzen.

Der angenehme „Nebeneffekt“ der betrieblichen Vorsorge: Sie ist eine bewährte Möglichkeit, treue Mitarbeiter mit einer Firmenpension an das Unternehmen zu binden – eine Maßnahme, die im Zuge des wachsenden Fachkräftemangels immer wichtiger wird. Ob Sie sich für eine Pensionskasse, Abfertigungsrückdeckungsversicherungen, Pensionszusagen oder die freiwillige Zukunftssicherung entscheiden, hängt von mehreren Faktoren ab. Vertrauen Sie auf einen Versicherungsexperten. Er bietet praktikable Lösungen genau nach Bedarf.

# Haftungsrisiken beim Unternehmenskauf


**Rechtstipp**

Der Kauf eines Unternehmens kann im Wege eines Erwerbes der Anteile an einer Gesellschaft z.B. GmbH-Anteile (Share-Deal), oder im Wege des Erwerbes aller Aktiva und Passiva im Wege der Einzelrechtsnachfolge (Asset-Deal) erfolgen.

Beim Share-Deal bleibt das Unternehmen durch den Verkauf weitgehend unberührt, da sich nur der Anteilinhaber der Gesellschaft (z.B. GmbH, AG) ändert. An der bestehenden Haftungssituation der Gesellschaft selbst ändert sich durch den Verkauf nichts.

Beim Asset-Deal stellt sich die Situation insoweit anders dar, als hier der Verkäufer seine Aktiven und Passiven verkauft und auch nach dem Erwerb durch den Käufer aufgrund zwingender gesetzlicher Bestimmungen Haftungen des Verkäufers weiter bestehen bleiben können. Hiezu kommt, dass zwar nach dem UGB die unternehmensbezogenen Vertragsverhältnisse bei Vorliegen bestimmter Voraussetzungen auf den Käufer übergehen, jedoch der Vertragspartner (Dritter) einem Vertragsübergang vom Käufer auf den Verkäufer widersprechen kann und damit ein allenfalls für das Unternehmen wichtiges Vertragsverhältnis nicht auf den Käufer übergeht. Übersehen wird oft, dass im Falle eines Unternehmenskaufes („Betriebsüberganges“) aufgrund zwin-

gender arbeitsrechtlicher Bestimmungen alle zum Betrieb gehörenden Arbeitsverhältnisse mit allen Rechten und Pflichten, so wie diese beim Verkäufer bestanden haben, auf den Käufer des Unternehmens übergehen und weder für den Verkäufer noch den Käufer aus Anlass des Unternehmenskaufes die Möglichkeit besteht, Arbeits- bzw. Dienstverhältnisse aufzukündigen. Aus diesem Übergang bleiben überdies Haftungen des Verkäufers bestehen bzw. treten auch Haftungen des Käufers des Unternehmens für Ansprüche aus Zeiträumen vor dem Unternehmenskauf hinzu. Neben arbeitsrechtlichen Bestimmungen, die zu Haftungen des Erwerbers des Unternehmens im Wege des Asset-Deals für Verbindlichkeiten aus der Zeit vor dem Unternehmenskauf führen, existieren für bestimmte Steuern und Abgaben Haftungsregelungen nach der BAO, für Sozialversicherungsbeiträge nach dem ASVG bzw. GSVG sowie für Unternehmensverbindlichkeiten nach dem ABGB und UGB. Um diese Haftungsrisiken zu vermeiden bzw. soweit als möglich zu minimieren, bedarf

es daher neben einer steuerlichen Konzeption auch entsprechender vertraglicher Gestaltung des Unternehmenskaufvertrages sowie der entsprechenden Abwicklung des Kaufes.

Von erheblicher Bedeutung für die Haftungsvermeidung ist unter anderem, dass der Käufer für das von ihm übernommene Vermögen einen adäquaten Kaufpreis bezahlt und dieser den Gläubigern des Verkäufers zukommt. Sofern der Käufer ein Unternehmen im Wege des Asset-Deals aus einem Konkursverfahren erwirbt, gehen weder die Arbeits- bzw. Dienstverhältnisse auf ihn über, noch gelangen die oben genannten Haftungsregelungen zur Anwendung. Beabsichtigt ein Interessent ein in Schieflage geratenes Unternehmen oder Teile davon zu erwerben, gilt daher zu prüfen, ob insbesondere aus haftungsrechtlichen Überlegungen ein Erwerb aus dem Konkurs günstiger ist.

Neben steuerrechtlicher und betriebswirtschaftlicher Begleitung ist beim Unternehmenskauf sowohl im Wege eines Share-Deals als auch eines Asset-Deals eine entsprechende vertragliche Gestaltung und Abwicklung erforderlich, um Haftungen des Verkäufers und des Käufers zu vermeiden bzw. zu minimieren.

Verfasser: Dr. Alexander Anderle

Anzeige

## Dr. Michael BAUER

Rechtsanwalt  
Dr. Lindmayr Dr. Bauer Dr. Secklehner  
Rechtsanwalts OG

Pyhrnstrasse 1 | A-8940 Liezen  
Telefon: 03612 / 22 219 | Fax: 03612 / 22 219-18  
E-Mail: office@advoc.at

[www.advoc.at](http://www.advoc.at)

**ALLGEMEINPRAXIS – ZIVILRECHT – WIRTSCHAFTSRECHT**  
**INTERNETRECHT – URHEBERRECHT**  
**ANLEGERSCHUTZ**



© Fotostudio Sissi Furgler | Mediendienst.com



Wir sprechen für Ihr Recht.  
**DIE ÖSTERREICHISCHEN**  
**RECHTSANWÄLTE**

# Wertvolles an den Wänden – aber sicher

Kein privater Sammler aus der Alpenrepublik käme wohl auf die Idee, sich an medienwirksamen Kunstdeals wie der Versteigerung von Edvard Munchs „Der Schrei“ zu orientieren, wenn es um die eigene Kunstsammlung geht. Wer hat schon 120 Mio. Dollar für ein einziges Gemälde parat, wie jener anonyme Käufer, der gut informierten Kreisen zufolge im Emirat Katar vermutet wird! Doch auch deutlich weniger wertvolle Stücke erfreuen den Sammler – und verdienen professionellen Versicherungsschutz.

Statistisch gesehen werden in Österreich jeden Tag ein bis zwei Kunstobjekte gestohlen, mehr als die Hälfte davon aus privaten Häusern oder Wohnungen. Kunstkriminalität verursacht jährlich einen Schaden von geschätzten 5 Mio. Euro. Dennoch es ist bis heute nicht in das Bewusstsein vieler Kunstsammler vorgedrungen, dass Kunstobjekte eines besonderen Schutzes bedürfen.

Haben Sie Kunst im Wert von mehreren Tausend Euro angesammelt, ist es sinnvoll, die Sammlung durch einen Vermerk in die Haushalts-Polizze einzuschließen und mit dem Haushaltsversicherer über die Höhe der Versicherungssumme zu sprechen bzw. diese wenn nötig zu erhöhen. Dasselbe gilt für Schmuck, Münz- und Briefmarkensammlungen.

Um hingegen wertvollere Kunstgegenstände gegen alle Risiken abzusichern, reicht eine Haushaltsversicherung nicht aus. Sollten Sie teure Kunst Ihr Eigen nennen, stellt nur eine umfassende Absicherung durch eine spezielle Kunstversicherung sicher, dass dem Besitzer der volle Schaden, der durch Diebstahl oder diverse Beschädigungen entstanden ist, in voller Höhe rückerstattet wird.

Die Objekte werden in der Regel vor Abschluss des Versicherungsvertrags inventarisiert und katalogisiert. Die Expertise eines Kunstsachverständigen ist für die Versicherungssumme ausschlaggebend. Die Prämie richtet sich nach der Versicherungssumme, aber auch nach dem Sicherheitsstandard der Wohnung oder des Hauses, in dem sich die versicherten Objekte befinden.

Viele Versicherer bieten attraktive Pakete in der Kunstversicherung. Versichert ist zumeist auch die Beschädigung des Kunstobjekts durch persönliches Missgeschick oder unsachgemäßes Hantieren. Wichtig ist in jedem Fall eine individuelle Versicherungslösung, die Ihrem persönlichen Bedarf und dem Charakter Ihrer Sammlung entspricht. Wir haben einen guten Überblick über die verschiedenen Angebote und können das für Sie am besten geeignete Produkt finden.

In der Kunstversicherung sind Gemälde, Skulpturen, Antiquitäten, Teppiche, Silber, Sammelobjekte sowie Uhren und Schmuckstücke versichert. Es gibt Versicherer, die einen All Risk-Schutz anbieten. Dieser versichert neben den Gefahren wie Feuer, Diebstahl, Raub und Vandalismus Ihren Besitz auch gegen Schäden, die Sie selbst oder in Ihrem Haushalt lebende Personen, aber auch Besucher versehentlich verursacht haben.



## Tipp:

Bewahren Sie wertvolle Gegenstände nach Möglichkeit in einem Tresor auf! Rechnungen, Fotos und genaue Aufstellungen der Wertgegenstände haben sich im Schadensfall schon oft bewährt. Vergessen Sie bei Neukäufen aber nicht, Ihren Versicherungsfachmann zu informieren. Er veranlasst die notwendige Erhöhung der Versicherungssumme.

## Stress lass nach – ein Glas Wasser und Augen zu!

Jede vierte Führungskraft steht so stark unter Stress, dass ihre Gesundheit darunter leidet. Zu diesem Ergebnis kommt eine Untersuchung des Instituts für Arbeits- und Sozialhygiene Stiftung (IAS).

Stress ist natürlich nicht auf Manager beschränkt. Eigentlich kennt jeder Situationen, in denen zwei Arme und 24 Stunden am Tag nicht ausreichen, um sein Aufgabenspektrum zu bewältigen. In Maßen fördert Stress die Weiterentwicklung und spornt zu Spitzenleistungen an.

Permanente Stressbelastung kann hingegen krank machen. Häufigste Folge von zu viel Stress sind Herz-Kreislaufkrankungen, aber auch psychische Erkrankungen, Magenprobleme, Gelenks- und Rückenbeschwerden sowie erhöhte Leberwerte können durch Stress ausgelöst werden.

### Was kann man gegen Stress tun?

- Gehen Sie Probleme „richtig“ an: Fakten sammeln und aufschreiben.

Offt liegt die Lösung schon auf der Hand, wenn das Problem schriftlich fixiert ist.

- Denken Sie positiv! Statt „Das packe ich nie“ besser „Ich gebe mein Bestes!“
- Planen Sie Pausen fix ein! Dann kann sich der Körper zwischendurch von der Belastung erholen.
- Forcieren Sie Spaziergänge und Ausdauersportarten wie Laufen, Schwimmen, Radfahren, Walking oder Inlineskating.
- Entspannen Sie nach einem harten Tag nach Ihren individuellen Bedürfnissen, egal ob mit autogenem Training oder einem Buch!

- Als Soforthilfe für einen klaren Kopf bewährt sich: Ein Glas Wasser in einem Zug austrinken, die Augen schließen und langsam bis zehn zählen.



Anzeige

## BAGGERUNGEN • TRANSPORTE

FÜR JEDEN EINSATZ DAS PASSENDE GERÄT

### Baggerungen

#### 10 Bagger von 1,5 bis 22 Tonnen

Versch. Anbau- und Sondergeräte und Baumaschinen

### Transporte

#### 2-, 3- und 4-Achs Kipper, Sattel-Muldenkipper

Inkl. Tieflader für Transportfähigkeiten

- Schottertransport
- Steinschlichtungen
- Kelleraushub
- Gartengestaltung
- Zufahrten
- Forstwege usw.



# STÖGER

Stöger Robert GmbH - Rading 140, 4575 Rossleithen

Tel. 07562 / 80 70 dw-fax 30 oder 0676 / 84 21 70 710  
stoeger.transporte@pptv.at - www.stoeger-transporte.at

# Alles Wissenswerte per Mausklick – unsere neue Homepage ist online!

**DIE MAKLER**  
Keferböck & Partner

NEWS  
DAS UNTERNEHMEN  
DAS TEAM  
VIS INFOS  
REFERENZEN  
SCHADENSMELDUNG  
REISEVERSICHERUNG  
KUNDENZEITUNGEN

Karriere VIS-Partner Login Kontakt

## Halber Selbsthalt

Vergünstigung für unsere Kunden bei KFZ-Schäden

19. JUNI 2012  
**Polizzenervice-Aktion**  
Interesse an einer kostenlosen und unverbindlichen Überprüfung Ihrer Versicherungsverträge? Wenn ja, hinterlassen Sie Namen und Telefonnummer und wir kontaktieren sie bezüglich eines Termins.  
weiterlesen...

Was ist VIS?  
Die Vorteile von VIS  
VIS am Beispiel

**WAS GIBT ES NEUES?**

13.06.12 News vom Juni  
31.05.12 Vergünstigung für unsere Kunden bei KFZ-Schäden  
31.05.12 Newsmeldung 3  
31.05.12 Newsmeldung 2

**MÄCHEN SIE KARRIERE!**  
Sie suchen einen Beruf mit Zukunft, sind engagiert, kontaktfreudig und haben Spaß am Umgang mit Menschen?  
Erfahren Sie mehr »

Newsletter #16  
Vom nun an alle News automatisch per E-Mail zugeworfen werden:  
Name: \_\_\_\_\_  
E-Mail: \_\_\_\_\_  
Jetzt abonnieren

Informieren Sie sich über unser Unternehmen, unser Team, unsere Produkte und Dienstleistungen, rasch und bequem von Zuhause!

Wir halten Sie auf dem Laufenden!

[www.diemakler.at](http://www.diemakler.at)

Mein Bad. Meine Heizung.

**UNTERWEGGER**  
HAUSTECHNIK & MEHR

© Fotolia.de

**WEISSENBACH/L. 03612 / 24 737**  
**TRIEBEN 03615 / 2337**  
**WWW.UNTERWEGGER.AT**

Sehr geehrte Briefträgerin, sehr geehrter Briefträger!

Falls Sie diese Zeitung nicht zustellen können, teilen Sie uns bitte hiermit den Grund und gegebenenfalls die neue Anschrift mit. Vielen Dank!

Die Makler Keferböck & Partner GmbH · Fronleichnamsweg 8 · A-8940 Liezen

Österreichische Post AG  
Info-Mail Entgelt bezahlt