

# Institut für Transportwirtschaft und Logistik

Wirtschaftsuniversität Wien



Endbericht:

## „Beschreibung und Evaluierung der Auswirkungen von Insolvenzen in der Transportwirtschaft“

im Auftrag von



### Autoren

Univ.-Prof. Dr. Sebastian Kummer

Univ.Ass. Dipl.-Verk.-wirtsch. Marcus Einbock

Mag. Philipp Nagl

Wien, 26. Mai 2006

---

## Inhaltsverzeichnis

<b>ABBILDUNGSVERZEICHNIS.....</b>	<b>4</b>
<b>1 EINLEITUNG.....</b>	<b>6</b>
1.1 Problemstellung	6
1.2 Ziel der Untersuchung	7
1.3 Gang der Untersuchung	8
<b>2 INSOLVENZEN IN ÖSTERREICH .....</b>	<b>8</b>
2.1 Begriffsgrundlagen: Konkurs und Ausgleich	8
2.2 Bedeutung von Insolvenzen in Österreich	10
<b>3 INSOLVENZEN IM GÜTERBEFÖRDERUNGS- UND SPEDITIONSGEWERBE .....</b>	<b>15</b>
3.1 Analyse der Entwicklung von Insolvenzen im österreichischen Güterbeförderungsgewerbe und bei Speditionen	15
3.1.1 Entwicklung der Insolvenzen	15
3.1.2 Auswirkungen auf die Arbeitsplätze, Forderungen und Passiva	17
3.2 Analyse der Insolvenzursachen	19
3.2.1 Insolvenz als letztes Stadium einer Unternehmenskrise	19
3.2.2 Gesamtwirtschaftliche Insolvenzursachen österreichischer Transport- unternehmen	21
3.2.3 Branchenbezogene Insolvenzursachen österreichischer Transport- unternehmen	23
3.2.4 Unternehmensbezogene Insolvenzursachen österreichischer Transportunternehmen	27
3.3 Fortführung insolventer Unternehmen in der Insolvenz	30
3.4 Gegenüberstellung von Insolvenzen mit Neugründungen	31
<b>4 ANALYSE DER VOLKSWIRTSCHAFTLICHEN AUSWIRKUNGEN DER INSOLVENZEN .....</b>	<b>35</b>
4.1 Auswirkungen auf die volkswirtschaftlichen Kosten der Arbeitslosigkeit	35
4.2 Kosten der Forderungsausfälle	40
4.3 Anpassungskosten	40

---

4.4	Kosten der Insolvenzverfahren	40
<b>5</b>	<b>HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN ZUR VERRINGERUNG DES INSOLVENZRISIKOS .....</b>	<b>41</b>
5.1	Unternehmensbezogene Maßnahmen zur Senkung des Insolvenzrisikos	41
5.1.1	Entwicklung von klaren Strategien	42
5.1.2	Entwicklung eines Risikomanagements	44
5.1.3	Verbesserung der betriebswirtschaftlichen Kenntnisse und Instrumente sowie Qualifizierung der Mitarbeiter	44
5.1.4	Erreichung eines höheren Grades an Innovationsfähigkeit	45
5.2	Staatliche Maßnahmen zur Senkung des Insolvenzrisikos	46
5.2.1	Verringerung der Steuer- und Abgabenquote	46
5.2.2	Schaffung von Arbeitnehmerfreizügigkeit im Transportgewerbe	46
5.2.3	Staatliche Unterstützung zur Erreichung einer höheren Innovationsfähigkeit in der Transportwirtschaft	47
<b>6</b>	<b>LITERATURVERZEICHNIS .....</b>	<b>48</b>

## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: absolute Entwicklung der Insolvenzen in den fünf Branchen, in welchen die höchste Anzahl an Insolvenzen zu finden sind .....	13
Abbildung 2: relative Entwicklung der Insolvenzen in den fünf Branchen, in welchen die höchste Anzahl an Insolvenzen zu finden sind .....	14
Abbildung 3: Gesamtzahl der eröffneten und abgewiesenen Insolvenzverfahren bei Transportdienstleistern .....	15
Abbildung 4: Entwicklung der Insolvenzrate .....	16
Abbildung 5: Entwicklung von Unternehmenskrisen .....	20
Abbildung 6: Vergleich der Körperschaftssteuer ausgewählter Staaten .....	22
Abbildung 7: Überblick über Kfz-Steuern in Europa für Referenzfahrzeug mit 17 t HzG Zugfahrzeug und 23 HzG Anhänger sowie Luftfederung .....	24
Abbildung 8: geschätzte Anzahl Neugründungen in Österreich.....	32
Abbildung 9: Entwicklung der Gründungsintensität .....	33
Abbildung 10: Arbeitslose Kraftfahrer, Basis sind Daten des AMS.....	35
Abbildung 11: Strategien für Transportunternehmen.....	42
Abbildung 12: Basiselemente des Transportcontrolling.....	45
Abbildung 13: Innovationen im Spannungsfeld zwischen Technik und Organisation/Prozessen .....	45

## Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Entwicklung von Insolvenzen in Österreich.....	11
Tabelle 2: Entwicklung von Insolvenzen in Österreich ohne Privatinsolvenzen.....	11
Tabelle 3: Insolvenzrate in ausgewählten Ländern West- und Osteuropas im Jahr 2004 .....	12
Tabelle 4: mangels Masse abgewiesene Insolvenzen, Aufteilung nach Bundesländer .....	17
Tabelle 5: eröffnete Insolvenzen (Konkurse, Ausgleichs).....	19

Tabelle 6: Anzahl an Unternehmen .....	34
Tabelle 7: Ermittlung der fiskalischen Kosten eines für 6 Monate arbeitslosen Dienstnehmers im Jahr 2005.....	36
Tabelle 8: Fiskalische Kosten arbeitsloser Dienstnehmer durch im Jahr 2005 stattgefundene Insolvenzen.....	37
Tabelle 9: Ermittlung der fiskalischen Kosten eines Selbständigen.....	38
Tabelle 10: Fiskalische Kosten der Selbständigen im Jahr 2005.....	39
Tabelle 11: gesamte fiskalische Kosten im Jahr 2005.....	39

# 1 Einleitung

## 1.1 Problemstellung

Seit der EU-Osterweiterung sehen sich die österreichischen Transportunternehmen zunehmend einem existenzbedrohenden Wettbewerb gegenüber. Besonders betroffen davon sind die Straßengüterbeförderungsunternehmen, da die Wettbewerber aus den neuen EU-Ländern niedrigere Kosten (Kfz-Steuer, Personalkosten) aufweisen. Aufgrund des dadurch stark erhöhten Wettbewerbsdruckes sind die Marktpreise für Transportleistungen deutlich gesunken. Auf der anderen Seite sehen sich die Straßengüterbeförderungsunternehmen mit steigenden Kosten für Treibstoffe und Mauten konfrontiert. Aufgrund dieser Entwicklung befinden sich viele Transportdienstleister in einer Krise, welche nicht selten in einer Insolvenz enden.

Diese dramatische Situation spiegelt sich in der Insolvenzstatistik wider. Die Anzahl der Insolvenzen in der österreichischen Transportwirtschaft ist in den vergangenen 3 Jahren um 58,6 % von 425 auf 674 gestiegen. Die Anzahl der Insolvenzen im Straßengüterverkehr stieg in diesem Zeitraum überdurchschnittlich um 60,6 % von 302 auf 485.

Aus einer volkswirtschaftlichen Perspektive verursachen Insolvenzen eine Reihe von Kosten. Häufig sind mit Insolvenzen Verluste von Arbeitsplätzen verbunden. Insolvenzverfahren erfordern oft Anpassungsprozesse innerhalb der Branchen, die Kosten verursachen und nicht zuletzt verursacht die Durchführung von Insolvenzverfahren selbst Kosten. Insolvenzen sind aber auch ein wichtiger Bestandteil von Marktwirtschaften und sie erfüllen wesentliche Funktionen im Wirtschaftssystem. Insolvenzen beenden nicht-optimale Ressourcenallokationen und sollen dazu beitragen, die Effizienz des Einsatzes von Ressourcen zu verbessern.

Aus einer betriebswirtschaftlichen Perspektive bedeuten Insolvenzen häufig das Ende der Existenz des betroffenen Unternehmens. Unternehmen, die Forderungen gegen das insolvente Unternehmen haben, können diese nicht oder nur zum Teil durchsetzen und erleiden somit Verluste.

Mit Insolvenzen sind aber auch menschliche Schicksale verbunden. Arbeitnehmer verlieren häufig ihre Arbeitsplätze und erhalten im Falle einer Arbeitslosigkeit nur einen Teil ihres Einkommens. Gerade für ältere Arbeitnehmer wird es zunehmend schwieriger, neue Arbeit zu finden. Unternehmer erleiden Vermögensverluste und müssen mit ansehen, wie ihr Lebenswerk zerstört wird.

Die Vielzahl von Arbeitsplätzen bei insolventen KMU, die gefährdet sind bzw. tatsächlich verloren gehen, wird oft übersehen. Insgesamt ist die Mehrzahl der Insolvenzen nicht bei Großunternehmen, sondern bei kleinen und mittelständischen

Unternehmen (KMU) zu verzeichnen.<sup>1</sup> In den Medien spielen dagegen vor allem Insolvenzen von großen Unternehmen und deren Folgen für die Dienstnehmer eine Rolle. Über Insolvenzen kleinerer Firmen wird – wenn überhaupt – nur in der Lokalpresse und / oder der Fachpresse berichtet. Das Güterbeförderungsgewerbe und die Speditionslandschaft sind eher kleinbetrieblich strukturiert, weshalb Insolvenzen in dieser Branche daher kaum Aufmerksamkeit in der Öffentlichkeit und Politik erregen.<sup>2</sup>

Die steigende Anzahl der Insolvenzen im Bereich der Transportwirtschaft ist auch deswegen besorgniserregend, da der Bereich der Transportwirtschaft einer der wichtigsten Sektoren der österreichischen Volkswirtschaft ist. So hat die EU ermittelt, dass im Verkehrsbereich 10 % des europäischen Bruttoinlandsprodukts (BIP) erwirtschaftet werden und ungefähr 7 % der Beschäftigten innerhalb der EU tätig sind. In Österreich sind die Zahlen noch höher und es wurde in einer konservativen Schätzung des Instituts für Transportwirtschaft und Logistik der Wirtschaftsuniversität Wien geschätzt, dass 12 % des BIP in Österreich im Verkehrsbereich erwirtschaftet werden. 2003 wurden dort ca. 8,4 % der Dienstnehmer beschäftigt. Außerdem ist – zumindest innerhalb der EU-15 - der Bereich der Transportwirtschaft einer der wenigen Branchen, in dem noch Arbeitsplätze geschaffen werden.

## 1.2 Ziel der Untersuchung

Ziel dieser Studie ist es,

- die Bedeutung von Insolvenzen im österreichischen Güterbeförderungsgewerbe und bei Speditionen für die österreichische Wirtschaft zu untersuchen,
- Insolvenzzursachen zu analysieren,
- staatliche Maßnahmen zur Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen vorzuschlagen und
- betriebliche Ansatzpunkte zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der Transportunternehmen zu entwickeln.

---

1 Vgl. Buchhart (2001), S.2

2 Pointiert hat dies Fachverbandsobmann Glisic ausgedrückt: „Wir leben im Lkw-feindlichsten Land der Welt.“ Dittrich (2005), S.4

### 1.3 Gang der Untersuchung

Zunächst werden im 2. Kapitel die grundlegenden Aspekte zu Insolvenzen dargestellt und ein allgemeiner Überblick über die Bedeutung von Insolvenzen in Österreich gegeben. Das dritte Kapitel nimmt eine Analyse der Insolvenzen im Güterbeförderungs- und Speditionsgewerbe vor. Zunächst werden die Entwicklung der Insolvenzen und deren Auswirkungen auf Arbeitslosigkeit, Forderungsausfälle und Passiva dargestellt. Eine Analyse der Insolvenzursachen wird vorgenommen. Außerdem wird auf die Fortführung insolventer Unternehmen in der Insolvenz sowie auf die Frage von Neugründungen eingegangen. Das vierte Kapitel nimmt eine Analyse der volkswirtschaftlichen Auswirkungen der Insolvenzen im Straßengüterverkehr und bei Speditionen vor. Dabei steht die Analyse der volkswirtschaftlichen Kosten der durch Insolvenzen verursachten Arbeitslosigkeit im Vordergrund<sup>3</sup>, auf Kosten der Anpassung sowie der Insolvenzverfahren wird nur kurz eingegangen. Im abschließenden fünften Kapitel werden Handlungsempfehlungen zur Verringerung des Insolvenzrisikos aus unternehmerischer und staatlicher Perspektive diskutiert.

## 2 Insolvenzen in Österreich

### 2.1 Begriffsgrundlagen: Konkurs und Ausgleich

Das Insolvenzrecht ist je nach Rechtsraum unterschiedlich geregelt. So ermöglicht etwa das weithin bekannte US-Insolvenzrecht nach Chapter 11 den Fortbestand großer Luftverkehrsunternehmen (United Airlines, Delta Airlines), die nach europäischem Recht mit großer Wahrscheinlichkeit aufgelöst worden wären. Diese Entscheidungen haben nachhaltige Auswirkungen auf den amerikanischen wie auch auf den europäischen Luftverkehrsmarkt.<sup>4</sup>

Bei Insolvenzen wird grundsätzlich zwischen einem Konkurs und einem Ausgleich unterschieden. Bei einem Konkurs geht es um die bestmögliche Befriedigung der Gläubiger ohne Rücksicht auf den zukünftigen Fortbestand des Schuldners. Es handelt sich dabei um das klassische Konkursverfahren. Ein Masseverwalter fungiert als Liquidator. Ein Konkurs wird nur dann eröffnet, wenn das vorhandene Vermögen des Schuldners ausreicht, die Anlaufkosten des Konkursverfahrens zu decken. Derzeit liegt die Grenze in Österreich etwa bei 4.000 EUR.<sup>5</sup> Eine Abweisung mangels kosten-

---

3 Das zur Verfügung stehende Datenmaterial für diese Studie war teilweise im Umfang eingeschränkt, so dass bestimmte Aussagen nur allgemeiner Natur sein können.

4 In diesem Lichte ist auch die Kritik vieler europäischer Luftverkehrsgesellschaften zu sehen, die im US-Insolvenzrecht eine ungerechtfertigte Wettbewerbsverzerrung sehen.

5 Vgl. Feuchtinger / Lesigang (2005), S. 33



deckendem Vermögens (umgangssprachlich: mangels Masse) erfolgt bei jenen Konkursanträgen, bei welchen der Schuldner ein Vermögen von unter 4.000 EUR aufweist. Bei juristischen Gesellschaften bedeutet das im Regelfall die Auflösung der Gesellschaft. Nach der Gewerbeordnung ist der Schuldner von der weiteren Ausübung des Gewerbes ausgeschlossen bzw. die Gewerbeberechtigung kann bei Vorliegen von Gründen entzogen werden. Zur Konkursmasse wird auch das Privatvermögen abzüglich des Existenzminimums hinzugezählt, sofern der Eigentümer Gemeinschaftschuldner ist.

Weiters wird bei Konkursen zwischen Konkursforderungen und Masseforderungen unterschieden. Konkursforderungen werden im Verhältnis zur vorhandenen Konkursmasse quotenmäßig befriedigt. Sie stellen jene Forderungen dar, die zum Zeitpunkt der Konkursöffnung gegen den Gemeinschaftschuldner bestehen. Masseforderungen werden dagegen gänzlich befriedigt. Sie entstehen erst nach der Konkursöffnung. Es zählen dazu beispielsweise die Kosten des Konkursverfahrens, die Forderungen der Arbeitnehmer auf laufendes Entgelt, Ansprüche aus Rechtshandlungen des Masseverwalters, Auslagen für die Erhaltung, Verwaltung und Bewirtschaftung der Masse dazu.

Bei einem Ausgleich steht die wirtschaftliche Erhaltung des Schuldners unter Bedachtnahme auf die Interessenten der Gläubiger im Mittelpunkt. Sofern die Gläubiger einem Ausgleichsplan zur Sanierung nicht zustimmen, erfolgt ein Anschlusskonkurs.

Als allgemeine Voraussetzungen für die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens gelten die Zahlungsunfähigkeit und / oder die Überschuldung. Zahlungsunfähigkeit als eine Voraussetzung für einen Konkurs ist dann gegeben, wenn der Schuldner fällige Schulden (im Sinne von Geldschulden) in angemessener Frist nicht erfüllen kann. Es muss ein permanentes Unvermögen gegeben sein, den Zahlungsverpflichtungen überhaupt nachzukommen. Bei einem Ausgleich dagegen reicht jedoch nur eine drohende Zahlungsunfähigkeit aus. Zahlungsstockungen sind kein Konkurs- bzw. Ausgleichsgrund.<sup>6</sup>

Anstelle der Zahlungsunfähigkeit genügt in bestimmten Fällen die Überschuldung als Voraussetzung für Insolvenzverfahren. Das trifft bei Handelsgesellschaften, bei denen kein persönlich haftender Gesellschafter eine natürlich haftende Person ist (GmbH & Co KG) und bei juristischen Personen zu. Von einer Überschuldung wird dann ausgegangen, wenn das Vermögen des Schuldners nicht ausreicht, um die Verbindlichkeiten zu decken. Die Überschuldung wird durch einen Vergleich von Aktiva und Passiva (rechnerische Überschuldung) und durch eine Fortbestehensprognose geprüft, wobei das Vermögen nach dem Liquidationswert ermittelt wird. Bei der Fortbestehens-

---

<sup>6</sup> Vgl. Feuchtinger / Lesigang (2005), S. 28 f

prognose wird geprüft, ob das Unternehmen auch zukünftig zahlungsfähig bleibt. Das Ziel der Fortbestehensprognose besteht darin, überlebensfähige Unternehmen von der Insolvenzantragspflicht freizustellen. Es wird demnach die Möglichkeit eröffnet, trotz rechnerischer Überschuldung von einem Insolvenzantrag abzusehen.

Neben Konkursen und Ausgleichen kann auch ein außergerichtlicher Vergleich die Gläubiger befriedigen. Ein außergerichtlicher Vergleich ist eine rein privatrechtliche Einigung ohne Mitwirkung von Gerichten, verbunden mit einem freiwilligen Forderungsverzicht der Gläubiger. Die Gläubiger haben nur dann an einem außergerichtlichen Vergleich Interesse, wenn sie besser gestellt werden als im Konkurs oder gerichtlichem Ausgleich des Schuldners. Eine Fortführung des betroffenen Unternehmens sollte also noch Sinn machen. Jedoch müssen alle Gläubiger dem Ausgleich zustimmen. Die Praxis zeigt jedoch, dass Sozialversicherungen fast nie auf ihre Forderungen verzichten.

Im Insolvenzrecht herrscht der Grundsatz der Gleichstellung der Gläubiger. Ziel ist es grundsätzlich, die Gläubigeransprüche zu befriedigen. Das Insolvenzrecht versucht, die Position der Gläubiger zu verbessern, da diese durch die Existenz von Informationsasymmetrien und durch nur eingeschränkt vorhandene Entscheidungskompetenz benachteiligt sind.

## 2.2 Bedeutung von Insolvenzen in Österreich

In diesem Kapitel wird ein allgemeiner Überblick über das Insolvenzgeschehen in Österreich gegeben. Es stellt damit die Grundlage für die Bewertung der Insolvenzen im Transportgewerbe dar.

Die Anzahl der Insolvenzen in Österreich hat in den letzten Jahren deutlich zugenommen. Wurden im Jahr 2002 noch über 9.056 Insolvenzen gezählt, so hat sich diese Zahl auf 13.557 Fälle im Jahr 2005 erhöht. Das entspricht einer Steigerung von 49,7 % innerhalb von 3 Jahren. Wie Tabelle 1 zeigt, sind durch die Insolvenzen jedes Jahr circa 30.000 Arbeitsplätze gefährdet gewesen, die zum großen Teil auch tatsächlich abgebaut wurden.

Die dominante Form der Insolvenzeröffnung sind die Konkurse. Ausgleiche spielen dagegen nur eine äußerst untergeordnete Rolle. Die Anzahl der abgewiesenen Konkursanträge mangels Masse hat in den letzten Jahren stark zugenommen. In der sind auch die Privatinsolvenzen enthalten, deren Bedeutung in den vergangenen Jahren ebenso eine deutliche Steigerung erfuhr.

	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
Eröffnete Verfahren	6.086	6.719	7.658	8.564
<i>davon Konkurse</i>	5.964	6.579	7.543	8.485
<i>Ausgleiche</i>	122	140	115	79
Abgewiesene Konkursanträge	2.970	3.423	4.297	4.993
<b>Gesamtinsolvenzen</b>	<b>9.056</b>	<b>10.142</b>	<b>11.955</b>	<b>13.577</b>
Gesamtsumme der Passiva (in Mrd. €)	3,75	3,08	3,25	3,34
Gefährdete Arbeitsplätze	31.144	30.582	29.288	29.086

*Tabelle 1: Entwicklung von Insolvenzen in Österreich, Quelle: Insolvenzstatistiken der AKV der Jahre 2002 - 2005*

Ohne die Berücksichtigung von Privatinsolvenzen – also bei einer reinen Betrachtung von Unternehmensinsolvenzen - ergibt sich ein ähnliches Bild, wie Tabelle 2 offenbart, jedoch mit deutlich niedrigeren Fallzahlen:

	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
Eröffnete Verfahren	2.860	2.943	2.966	3.184
<i>davon Konkurse</i>	2.739	2.803	2.852	3.105
<i>Ausgleiche</i>	121	140	114	79
Abgewiesene Konkursanträge	2.415	2.722	3.362	3.866
<b>Gesamtinsolvenzen</b>	<b>5.275</b>	<b>5.665</b>	<b>6.328</b>	<b>7.050</b>

*Tabelle 2: Entwicklung von Insolvenzen in Österreich ohne Privatinsolvenzen, Quelle: Insolvenzstatistiken der AKV der Jahre 2002 - 2005*

Bei ausschließender Betrachtung von Unternehmensinsolvenzen kann festgestellt werden, dass die Steigerung der Gesamtzahl an Insolvenzen zwischen 2002 und 2005 über 33,6 % beträgt. Auch hier ist die Bedeutung der Ausgleiche deutlich geringer als die der Konkurse. Darüber hinaus ist zu konstatieren, dass im Jahr 2004 erstmals die Anzahl der abgewiesenen Konkursanträge mangels Masse höher ist als die der eröffneten Verfahren, welche Konkurse und Ausgleiche einschließen.

Im europäischen Vergleich nimmt die Republik Österreich bereits seit einigen Jahren eine Spitzenstellung in der Insolvenzstatistik ein.<sup>7</sup> Die Insolvenzrate, gemessen als Anzahl der Insolvenzen dividiert durch die Gesamtanzahl von Unternehmen, liegt in Österreich deutlich über dem westeuropäischen Durchschnitt von 0,6 %, wie Tabelle 3 zeigt. Österreich und Kroatien weisen mit einer Insolvenzrate von 1,8 % die höchsten Insolvenzraten in Europa auf.

Land	Insolvenzrate
Österreich	1,8 %
Deutschland	1,3 %
Niederlande	1,0 %
Finnland	0,5 %
Großbritannien	0,3 %
Irland	0,2 %
Griechenland	0,1 %
<b>Durchschnitt Westeuropa</b>	<b>0,6 %</b>
Kroatien	1,8 %
Litauen	0,9 %
Slowenien	0,5 %
Slowakei	0,2 %
<b>Durchschnitt Osteuropa</b>	<b>0,2 %</b>

*Tabelle 3: Insolvenzrate in ausgewählten Ländern West- und Osteuropas im Jahr 2004, Quelle: KSV (2005)*

Die hohe Zahl von Insolvenzen in Österreich sagt allerdings allein noch nichts über die Leistungsfähigkeit einer Volkswirtschaft aus. Der Zuwachs an Insolvenzen ist unter anderem auch auf die steigende Zahl von Unternehmensneugründungen zurückzuführen. Die Zahl der Unternehmen in Österreich ist seit dem EU-Beitritt 1995 von ca. 280.000 Unternehmen auf 346.000 Unternehmen Ende 2004 deutlich gestiegen. Das entspricht einer mittleren jährlichen Zuwachsrate von 2,4 %.<sup>9</sup>

Die absolute Anzahl von Insolvenzen ist in Österreich je nach Zugehörigkeit zur Branche sehr unterschiedlich. Die meisten Insolvenzen sind bei Gaststätten und im

<sup>7</sup> Vgl. KSV (2005)

<sup>9</sup> Vgl. KSV (2005)

Hotelleriegewerbe zu finden, gefolgt vom Baugewerbe. Im Baugewerbe ist die schlechte Zahlungsmoral einer der Hauptgründe für die hohe Zahl von Insolvenzen. Unternehmen der Transportwirtschaft nehmen seit Jahren den dritten Platz in der Branchenstatistik ein. Wie die Abbildung 1 und Abbildung 2 zeigen, hat jedoch die Anzahl der Insolvenzen im Transportgewerbe in den vergangenen 3 Jahren dramatisch zugenommen. Sie sind mehr als mit 59 % zwischen 2002 und 2005 mehr doppelt so stark gestiegen wie die der anderen Branchen mit den höchsten Insolvenzzahlen.

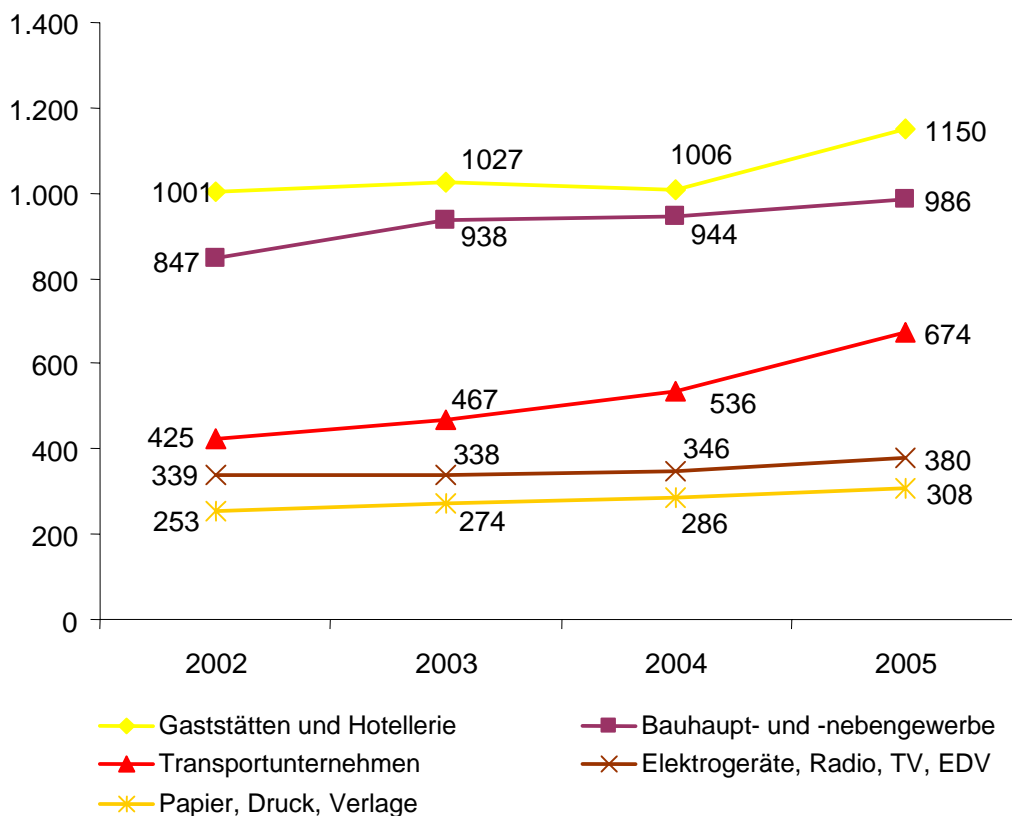


Abbildung 1: absolute Entwicklung der Insolvenzen in den fünf Branchen, in welchen die höchste Anzahl an Insolvenzen zu finden sind, Quelle: Insolvenzstatistiken der AKV der Jahre 2002 – 2005

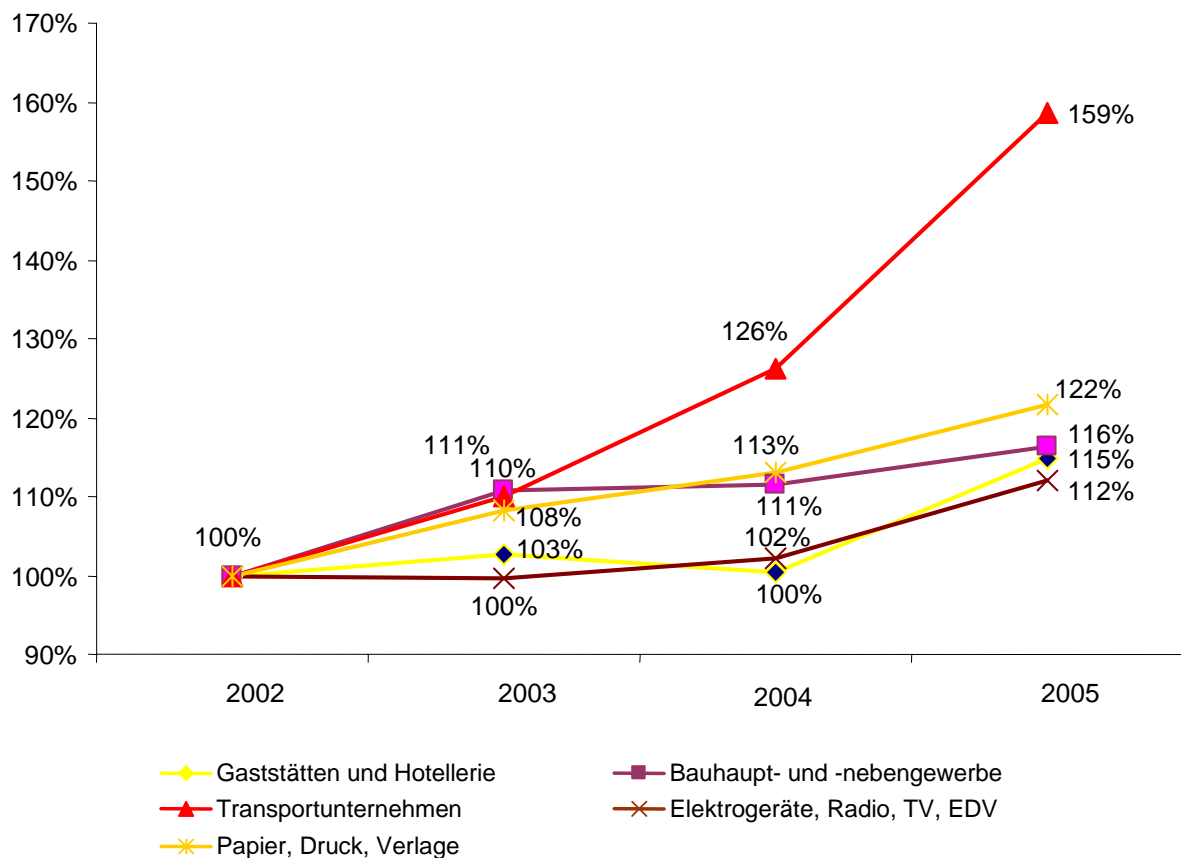


Abbildung 2: relative Entwicklung der Insolvenzen in den fünf Branchen, in welchen die höchste Anzahl an Insolvenzen zu finden sind, Quelle: Insolvenzstatistiken der AKV der Jahre 2002 – 2005

Zu den Transportunternehmen, die Insolvenzen angemeldet haben, gehören neben den Güterbeförderern und Speditionen auch viele Personentransportunternehmen. Die folgenden Betrachtungen beziehen sich jedoch ausschließlich auf das Güterbeförderungs- und das Speditionsgewerbe. Von einer Betrachtung von Insolvenzen bei Personenbeförderungsunternehmen, insb. Taxiunternehmen, wird hier abgesehen.

### 3 Insolvenzen im Güterbeförderungs- und Speditionsgewerbe

#### 3.1 Analyse der Entwicklung von Insolvenzen im österreichischen Güterbeförderungsgewerbe und bei Speditionen

##### 3.1.1 Entwicklung der Insolvenzen

Die Bedeutung von Insolvenzen im Güterbeförderungsgewerbe und bei Speditionen in Österreich zeigt Abbildung 3 auf. Die abgewiesenen Insolvenzen mangels Masse übersteigen seit Jahren deutlich die Zahl der eröffneten Verfahren. Die Bedeutung der abgewiesenen Insolvenzen hat darüber hinaus in den Jahren 2002 bis 2005 deutlich zugenommen, die Steigerungsrate betrug in diesem Zeitraum 70,8 %. Die Anzahl der eröffneten Verfahren (Konkurs, Ausgleich) ist dagegen relativ konstant geblieben. Die Entwicklung der Insolvenzen deutet darauf hin, dass vermehrt Klein- und Kleinstbetriebe in die Insolvenz gehen, die eine so geringe Ressourcenausstattung aufweisen, dass nicht einmal die Insolvenz eröffnet werden kann.

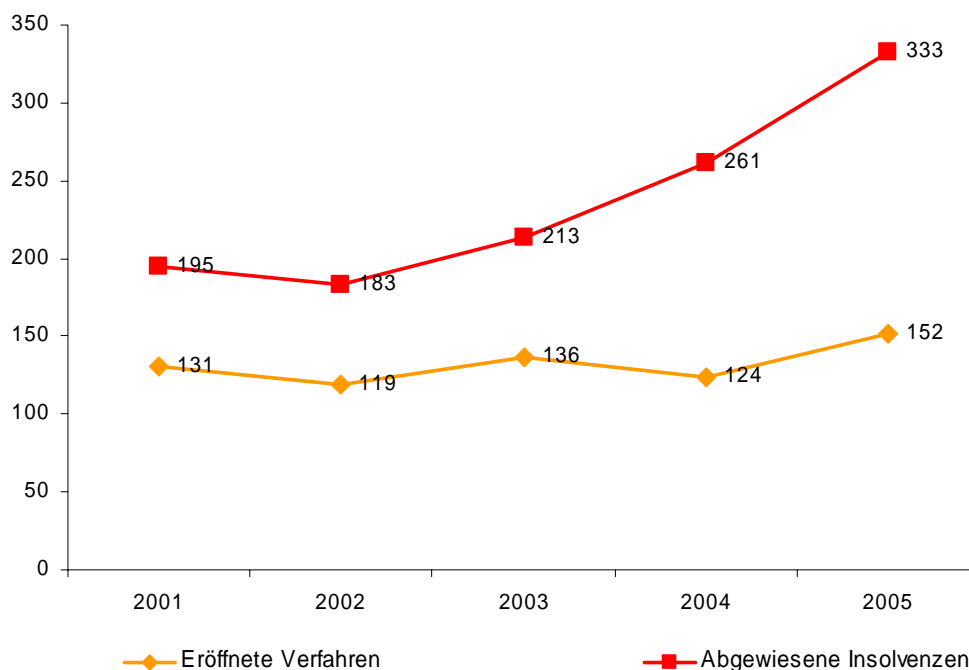


Abbildung 3: Gesamtzahl der eröffneten und abgewiesenen Insolvenzverfahren bei Transportdienstleistern, Quelle: Spezialauswertung des AKV Europa

Die absolute Anzahl von Insolvenzen reicht allein nicht aus, um aussagekräftige Schlussfolgerungen ziehen zu können. Daher erfolgt eine Relativierung der Absolutzahl der Insolvenzen (Summe aus abgewiesenen Insolvenzen, Konkurse, Ausgleichs) auf die Grundgesamtheit, d.h. auf die Anzahl der aktiven Kammermitglieder der WKÖ.<sup>10</sup> Die Grundgesamtheit besteht demnach aus den Unternehmen des Güterbeförderungsgewerbes zuzüglich der Speditionen. Wie Abbildung 4 zeigt, hat die Insolvenzrate (Insolvenzintensität) in den letzten 5 Jahren insgesamt von 2,9 % auf 4,0 % zugenommen. Im Jahr 2005 sind 4,0 % der Unternehmen des Güterbeförderungs- und Speditionsgewerbes in die Insolvenz gegangen. Sie liegt damit deutlich über der mittleren Insolvenzrate in Österreich, die in den Jahren 2002 und 2003 bei 1,7 % und im Jahr 2004 bei 1,8 % lag.<sup>11</sup>

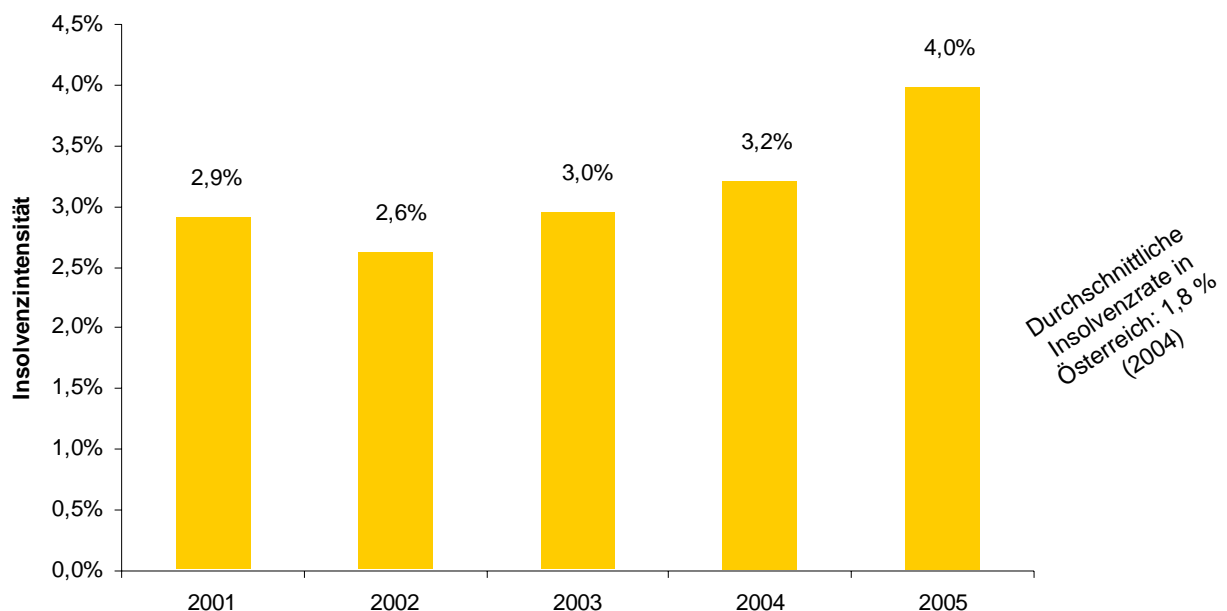


Abbildung 4: Entwicklung der Insolvenzrate

<sup>10</sup> Basis ist die Sonderauswertung der WKÖ zur Gründungsstatistik. Mehrfachzahlungen waren möglich, d.h. Kammermitgliedern, die über Gewerbeberechtigungen verfügen, die in mehr als eine Fachgruppe fallen, werden in allen betroffenen Fachgruppen mitgezählt. Somit dürfte die tatsächliche Insolvenzrate leicht über den angegebenen Werten liegen. Vgl. WKÖ (2006)

<sup>11</sup> Vgl. KSV (2004)



### 3.1.2 Auswirkungen auf die Arbeitsplätze, Forderungen und Passiva

Die Anzahl der mangels Masse abgewiesenen Insolvenzen sind – bei länderspezifischer Betrachtung – sehr unterschiedlich verteilt. Wien ist neben Oberösterreich Spitzenreiter in der Statistik (siehe Tabelle 4).

	2001	2002	2003	2004	2005
Wien	62	63	74	88	119
Niederösterreich	21	39	30	30	39
Burgenland	5	8	7	6	5
Steiermark	28	12	16	21	37
Kärnten	13	9	17	12	13
Oberösterreich	29	16	26	48	49
Salzburg	19	19	24	29	37
Tirol	15	13	18	25	28
Vorarlberg	3	4	1	2	6
Gesamtzahl der Fälle	195	183	213	261	333
Gefährdete Arbeitsplätze (Schätzung)	700	730	750	800	1.200
Forderungsverlust in € (Schätzung)	13 Mio	14 Mio	16 Mio	19 Mio	23 Mio

*Tabelle 4: mangels Masse abgewiesene Insolvenzen, Aufteilung nach Bundesländer,  
Quelle: Spezialauswertung des AKV Europa*

Die Anzahl der gefährdeten Arbeitsplätze durch die abgewiesenen Insolvenzen nahm zwischen 2001 und 2005 von 700 auf 1200 Arbeitsplätze deutlich zu, das entspricht einer Erhöhung um rund 70 %. Eine exakte Bestimmung verloren gegangener Arbeitsplätze ist nicht möglich, da die abgewiesenen Insolvenzen nach der Abweisung nicht weiter verfolgt werden. Es ist jedoch mit einer sehr hohen Wahrscheinlichkeit davon auszugehen, dass der allergrößte Teil der gefährdeten Arbeitsplätze zu tatsächlichem Arbeitsplatzverlust führt, da sich nur in den seltensten Fällen das Unternehmen wieder erholt. Im Durchschnitt sind 3 – 4 Arbeitsplätze je abgewiesener Konkurs gefährdet.

Der geschätzte Forderungsverlust hat in den vergangenen 5 Jahren durch die abgewiesenen Konkurse deutlich von 13 Millionen auf 23 Millionen EUR zugenommen, d.h. der Forderungsverlust, den mangels Masse die Gläubiger vollständig selbst tragen müssen, ist um cirka 75 % gestiegen. Der durchschnittliche Forderungsverlust in den betrachteten Jahren lag bei gerundet 72.000 EUR. Als Gläubiger fungieren insb. diejenigen Institutionen, die langfristiges Fremdkapital und kurzfristige Bankverbindlichkeiten bereitstellen.

Bis 2003 waren nach Schätzungen der AKV Europa rund 70 % der betroffenen Unternehmen, die mangels Masse abgewiesen wurden, Einzelunternehmen. Weitere 20 % waren Kapitalgesellschaften (darunter keine AG, viele GmbH's) und die restlichen 10 % waren Personengesellschaften. Nach Aussagen des AKV Europa hat sich der Anteil der Einzelunternehmer ab dem Jahr 2004 auf etwa 80 % erhöht, jeweils 10 % der abgewiesenen Insolvenzen sind Kapitalgesellschaften respektive Personengesellschaften.

Einen Großteil der Insolvenzen machen laut Aussagen des AKV Europa die Güternahverkehrsunternehmen, die Auslieferungen vornehmen, sowie Subunternehmer im Fernverkehr aus.

Die zeitliche Entwicklung der Größen bei den eröffneten Insolvenzen (Konkurse, Ausgleiche) ist in Tabelle 5 zu erkennen. Eine bundesländerspezifische Zuordnung konnte aufgrund des vorliegenden Zahlenmaterials nicht vorgenommen werden. Die Anzahl der verlorenen Arbeitsplätze stieg von 765 im Jahr 2001 auf 1.100 im Jahr 2005, die prozentuale Steigerungsrate betrug damit rund 45 %. Die Anzahl der vernichteten Arbeitsplätze durch die eröffneten Insolvenzen stellen die Anzahl der beim Insolvenz-Ausfallgeld-Fonds (IAF) angemeldeten Dienstnehmer dar. Die Zahl ist eher als Untergrenze zu sehen, da zusätzlich noch bei Lieferanten aufgrund des Wegfalls des insolventen Nachfragers Arbeitsplätze reduziert werden könnten. Im Durchschnitt über die Jahre 2001 – 2005 sind 6 Arbeitsplätze je eröffneter Insolvenz verloren gegangen. Einige der insolvent gegangenen Unternehmen werden weitergeführt bzw. an dritte Unternehmen verkauft; diese Tatsache ist bereits in den Zahlen mit inkludiert.

Die geschätzten Passiva sind ebenso eher an der Untergrenze angesiedelt. Sie stellen die Verbindlichkeiten, also das vernichtete Vermögen dar. In den Jahren 2001 bis 2005 betrugen die Passiva durchschnittlich 643.000 EUR je eröffneter Insolvenz. Im Vergleich zu den abgewiesenen Insolvenzen liegt bei den eröffneten Insolvenzen die Summe der Passiva je Insolvenzfall deutlich höher. Bei der Anzahl der Arbeitsplätze sind jedoch die Unterschiede mit 6 verlorenen Arbeitsplätzen gegenüber 3 – 4 bei abgewiesenen Insolvenzen vergleichsweise gering. Das lässt darauf schließen, dass insbesondere Klein- und Kleinstbetriebe von Insolvenzen betroffen sind.

	2001	2002	2003	2004	2005
Gesamtzahl der Fälle	131	119	136	124	152
Verlorene Arbeitsplätze (Schätzung)	765	745	665	800	1.100
Passiva in € (Schätzung)	89 Mio	87 Mio	69 Mio	71 Mio	110 Mio

*Tabelle 5: eröffnete Insolvenzen (Konkurse, Ausgleiche), Quelle: Spezialauswertung des AKV Europa*

## 3.2 Analyse der Insolvenzursachen

### 3.2.1 Insolvenz als letztes Stadium einer Unternehmenskrise

Insolvente Unternehmen sind immer Krisenunternehmen. Nach der häufig verwendeten Definition von Krystek sind Unternehmenskrisen „...ungeplante und ungewollte Prozesse von begrenzter Dauer und Beeinflussbarkeit sowie mit ambivalentem Ausgang. Sie sind in der Lage, den Fortbestand der gesamten Unternehmung substantiell und nachhaltig zu gefährden oder sogar unmöglich zu machen. Dies geschieht durch die Beeinträchtigung bestimmter Ziele (dominanter Ziele), deren Gefährdung oder gar Nichterreicherung gleichbedeutend ist mit einer nachhaltigen Existenzgefährdung oder Existenzvernichtung der Unternehmung als selbständig und aktiv am Wirtschaftsprozess teilnehmender Einheit mit ihrem bis dahin gültigen Zweck- und Zielsetzungen.“<sup>12</sup>

Die dominante kurzfristige Zielsetzung liegt in der ständigen Aufrechterhaltung der Zahlungsfähigkeit sowie der Vermeidung einer Überschuldung. Auf lange Sicht liegt die dominante Zielsetzung in der Sicherung des Erfolgspotentials einer Unternehmung. Zahlungsunfähigkeit bzw. Überschuldung sind Folgen von nicht behobenen, länger andauernden Unternehmenskrisen. Wie Abbildung 5 verdeutlicht, gehen einer Insolvenz immer eine strategische Krise, eine Ergebniskrise und eine Liquiditätskrise voraus.

Eine strategische Krise liegt dann vor, wenn langfristige Erfolgspotentiale gefährdet sind. Dazu gehört zum Beispiel eine fehlerhafte Expansion in neue Märkte. Die Ergebniskrise zeichnet sich dadurch aus, dass erhebliche Abweichungen von Ergebniszielen auftreten. Bei der Liquiditätskrise droht die Zahlungsunfähigkeit.

---

<sup>12</sup> Krystek (1987), S.6

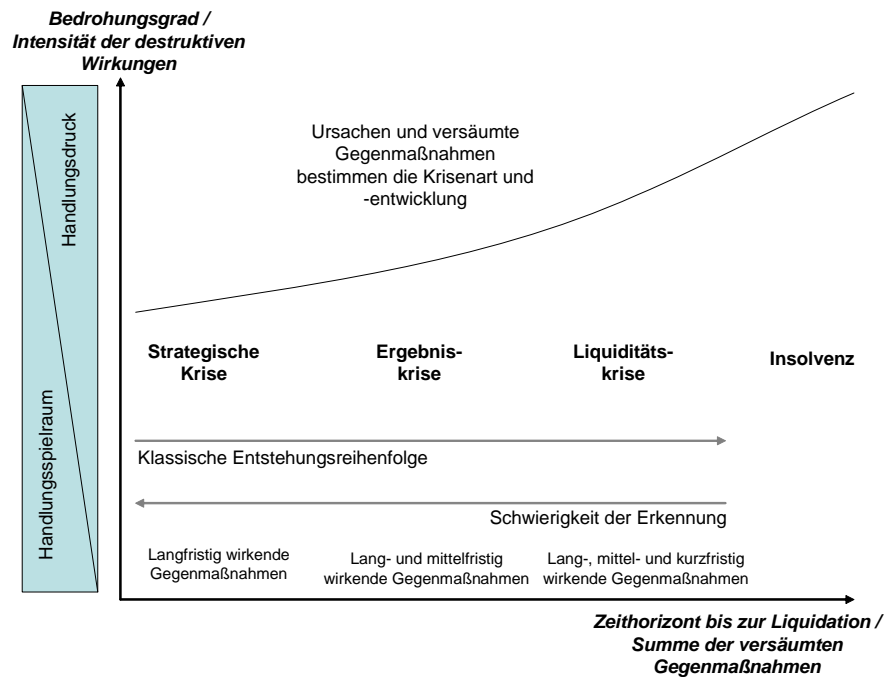


Abbildung 5: Entwicklung von Unternehmenskrisen,  
Quelle: in Anlehnung an Kudla (2005), S.89

Zur Verringerung der Insolvenzwahrscheinlichkeit müssen bereits auf den zeitlich vorgeschalteten Krisenebenen wirksame Gegenmaßnahmen ergriffen werden. Doch ist zu konstatieren, „...dass der Unternehmer die Krise seines Unternehmens zwar wahrnimmt, sie aber verdrängt und sich ihr nicht offen stellt, um sie zu bewältigen. Häufig leitet er zwar Gegenmaßnahmen ein, die aber nicht den erforderlichen Umfang und die Tiefe haben, um sie auch wirklich erfolgreich zu überwinden.“<sup>13</sup>

Insolvenzen können eine Vielzahl von Ursachen aufweisen, die oftmals zusammenwirken. Nur selten ist eine einzige Ursache für eine Insolvenz verantwortlich. Generell kann zwischen drei Ursachenkategorien unterschieden werden:

- Gesamtwirtschaftliche Ursachen
  - Gesellschaftliche Rahmenbedingungen,
  - Einsatz neuer Technologien,
  - Konjunkturelle Wachstumsprobleme oder
  - Strukturelle Wachstumsprobleme usw.
- Ursachen, die auf die Branche zurückzuführen sind
  - Anzahl aktueller bzw. potentieller Wettbewerber,
  - Druck von Kunden oder
  - Existenz von Substitutionsprodukten usw.

- Unternehmensinterne Ursachen
  - Managementfehler,
  - Eigenkapitalschwäche oder
  - Wachstumsschwellen usw.

Managementfehler werden als eine häufige Ursache von Insolvenzen angesehen. Zu typischen Managementfehlern gehört beispielsweise ein mangelhaftes Rechnungswesen bzw. ein rudimentär ausgeprägtes Controlling oder auch das Eingehen zu risikoreicher Investments. Oftmals liegen auch die Ursachen in der Person des Unternehmers begründet.<sup>14</sup>

Im österreichischen Güterbeförderungsgewerbe und in der Speditionslandschaft liegen die Gründe für Insolvenzen weniger in gesamtwirtschaftlichen Ursachen, sondern primär in der aktuellen Branchensituation. Darüber hinaus lassen sich für die Transportdienstleister unternehmensinterne Faktoren als Insolvenzursache ableiten. Die wichtigsten Ursachen für Insolvenzen in der österreichischen Transportwirtschaft werden im Folgenden analysiert.

### **3.2.2 Gesamtwirtschaftliche Insolvenzursachen österreichischer Transportunternehmen**

Die gesamtwirtschaftliche Situation bietet für die Güterbeförderungs-, Speditions- und Logistikunternehmen eine sehr positive Entwicklung. Der Verkehr war und ist das Herz-Kreislauf-System der Wirtschaft. Die Güterbeförderung ist weltweit und in Europa in den vergangenen Jahren deutlich stärker gewachsen als das Bruttoinlandsprodukt (BIP). Gründe hierfür sind die immer noch zunehmende Arbeitsteilung sowie die Globalisierung. Beide Effekte führen zu mehr Transporten über längere Strecken. Die EU-Erweiterung hat in den Beitrittsländern, aber auch in Österreich, zu Wachstumsimpulsen geführt.

Der Bereich der Transportwirtschaft und Logistik ist demnach ein Wachstumsbereich, in dem sich für Unternehmen viele Chancen bieten. Viele Staaten haben die Bedeutung der Transportwirtschaft erkannt und investieren massiv in Verkehrsinfrastruktur (z.B. China und Indien). Auch viele Unternehmen der Transportwirtschaft (z.B. Deutsche Post Worldnet oder die Deutsche Bahn durch massive [internationale] Zukäufe) erkennen die hohe Bedeutung dieser Branche. Der Markt, in dem sich die österreichischen Unternehmen der Transportwirtschaft

---

<sup>14</sup> Eine Untersuchung von Dr. Wieselhuber & Partner zeigt auf, dass Insolvenzen hausgemacht sind. Im Rahmen einer Untersuchung wurden 52 Insolvenzfälle in Deutschland im Jahr 2003 aus verschiedensten Branchen vertiefend untersucht. Nur in 4 % der Fälle lagen keine Managementfehler vor, bei 29 % keine Fehlentscheidungen der Gesellschafter. Grundsätzliche Probleme mit dem Geschäftsmodell im Markt waren dagegen mit 38 % eine bestimmende Insolvenzursache. Vgl. Dr. Wieselhuber & Partner (2003)

bewegen, wächst und bietet grundsätzlich Wachstumsmöglichkeiten. Trotz der grundsätzlich positiven Entwicklungen lassen sich gesamtwirtschaftliche Ursachen ableiten.

### 1. Basel II kann zu Liquiditätskrisen führen

Basel II als bankenrechtlicher Standard zur Sicherung der Solvenz von Kreditinstituten fordert eine umfassende Risikoprüfung der kreditbeantragenden Unternehmen. Neben der Betrachtung von Kredit- und Marktrisiken werden auch operationelle Risiken des Unternehmens analysiert. Höhere Risiken können sich in höheren Zinssätzen niederschlagen. Generell zeigt sich, dass die Kreditinstitute bei der Bereitstellung von Fremdkapital für Transportunternehmen wie auch in anderen Branchen sehr deutliche Zurückhaltung üben, da sie die Marktrisiken und auch die operationelle Risiken als sehr hoch einschätzen. Eine geringere Unterstützung durch die Kreditinstitute kann im Extremfall sehr rasch zu einer Liquiditätskrise führen.

### 2. Bessere steuerliche Rahmenbedingungen in anderen Ländern

Einige der neuen Mitgliedsstaaten der EU, so zum Beispiel Ungarn und die Slowakei, haben, wie Abbildung 6 zeigt, für Unternehmen sehr niedrige Körperschaftsteuersätze eingeführt.

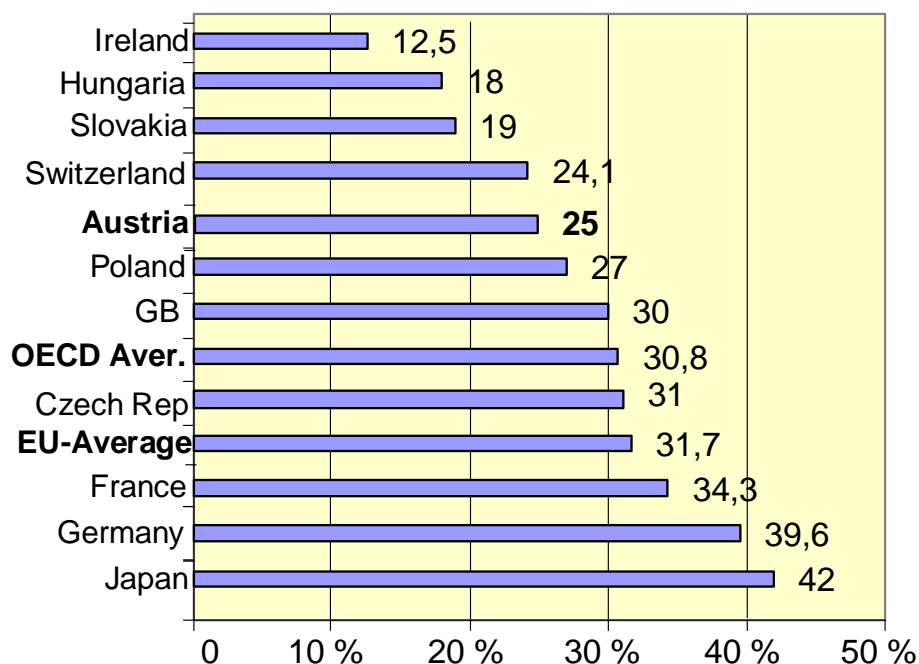


Abbildung 6: Vergleich der Körperschaftsteuer ausgewählter Staaten

### **3.2.3 Branchenbezogene Insolvenzursachen österreichischer Transportunternehmen**

#### **1. Liberalisierung**

Die Liberalisierung und Deregulierung des Marktes für Straßengüterverkehrsdienstleistungen in den neunziger Jahren hat den Markt für straßengebundene Transportdienstleistungen deutlich verändert. Durch den Neueintritt einer Vielzahl von Unternehmen und der damit verschärften Wettbewerbssituation sind die realen Transportkosten teils deutlich gesunken. Diese Preissenkungen haben dazu beigetragen, dass Supply Chains internationaler bzw. globaler werden. Die Internationalisierung von Beschaffungs- und Absatzmärkten, die verstärkte Produktion von Gütern in Ländern mit günstigeren Faktorausstattungen, die Zunahme der Zentralität der Leistungserstellung oder von Distributionsstrukturen sind wichtige Treiber des Wachstums von Straßengüterverkehrsleistungen.<sup>15</sup> Die Steigerung der Verkehrsleistungen findet vor allem im internationalen Verkehr mit Quell- bzw. Senkpunkt in Österreich und auch im Transitverkehr statt. Die reinen binnenländischen Transportleistungen weisen dagegen keine hohen Wachstumsraten auf.

#### **2. EU-Osterweiterung führt zu mehr Wettbewerb**

Die Erweiterung der Europäischen Union im Mai 2004 war ein weiterer bedeutender Einschnitt für die österreichische Straßengüterverkehrsbranche. Transportunternehmen aus den Beitrittsstaaten können nunmehr ohne Genehmigungen internationale Verkehre innerhalb der EU-15 durchführen. Aufgrund der niedrigeren Lohn- und Lohnnebenkosten des Fahrpersonals von Unternehmen sowie der niedrigeren Kosten aufgrund der staatlichen Rahmenbedingungen, insbesondere der Unterschiede in der Kfz-Steuer, können diese Unternehmen internationale Transporte zu einem niedrigeren Preis als österreichische Unternehmen anbieten.<sup>16</sup>

#### **3. Wettbewerbsverzerrung durch ungleiche staatliche Rahmenbedingungen: Kfz-Steuer**

Abgesehen von den Kostenerhöhungen bei Treibstoffen und Mauten sind die österreichischen Transportunternehmen auch mit einer hohen Steuer- und Abgabenlast konfrontiert. So ist der KfZ-Steuersatz in Österreich im Vergleich zu anderen Ländern in Europa deutlich höher. Abbildung 7 zeigt beispielhaft die

---

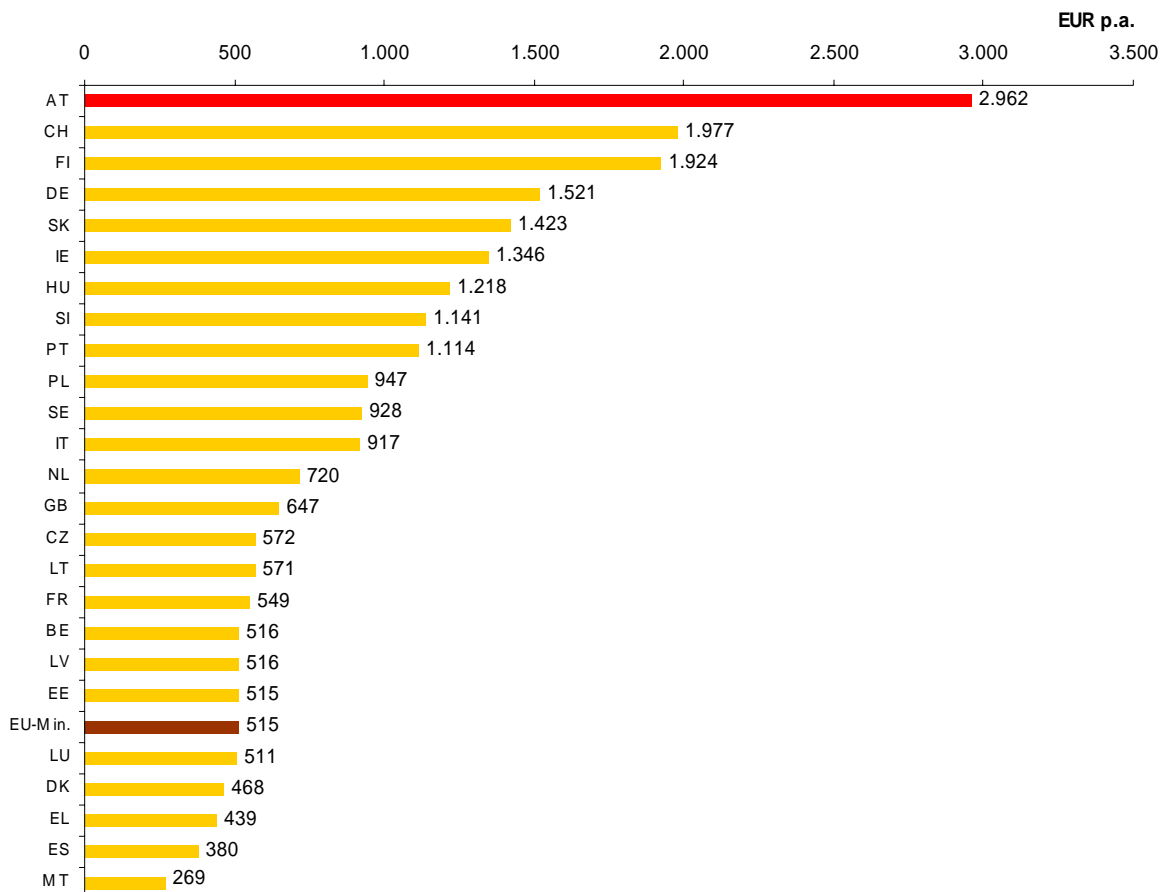
15 Vgl. auch BAG (2005), S.1

16 Derzeit liegt das Lohnkostenniveau osteuropäischer Frächter etwa um zwei Drittel unter dem österreichischen Niveau. Eine Angleichung an westeuropäische Löhne wird erst mittelfristig erfolgen, frühestens jedoch in etwa 10 Jahren. Vgl. auch o.V.(2005c), S.2

unterschiedliche Belastung eines typischen Fernverkehrsfahrzeuges mit der Kraftfahrzeugsteuer für ausgewählte europäische Länder auf.

Die EU-Beitrittsländer weisen nicht nur bei den 40-Tonnern die niedrigsten Kfz-Steuern auf. Auch bei kleineren Fahrzeugen haben die EU-Beitrittsländer zum Teil erheblich niedrigere Steuersätze, wie ein Vergleich der Höhe der Kfz-Steuer für Fahrzeuge mit 3,5 Tonnen zulässigem Gesamtgewicht zeigt:

- in Österreich p.a.: 594 EUR
- in Ungarn p.a.: ca. 91 EUR
- Slowakei für Fahrzeuge von 2 bis 4 t pauschal p.a.: ca. 136,5 EUR



*Abbildung 7: Überblick über Kfz-Steuern in Europa für Referenzfahrzeug mit 17 t HzG Zugfahrzeug und 23 HzG Anhänger sowie Luftfederung, Stand: August 2004, Quelle: in Anlehnung an Erhebungen des deutschen Bundesverbandes Güterkraftverkehr, Logistik und Entsorgung*



#### **4. Wettbewerbsverzerrung durch ungleiche staatliche Rahmenbedingungen: staatliche Kontrollen**

Die österreichische Transportwirtschaft wird – im Vergleich zu den Unternehmen der EU-Beitrittsländer - häufiger und strikter kontrolliert. Die strengeren Kontrollen beziehen sich sowohl auf die Kontrolle der Fahrzeuge und Lenker auf österreichischen Straßen als auch auf die Einhaltung der Vorschriften bei Kontrollen durch die Sozialversicherungsträger.<sup>17</sup>

#### **5. Preisverfall als Resultat der zunehmenden Konkurrenz**

Die Osterweiterung hat bei internationalen Verkehren zu einem deutlichen Preisrutsch von bis zu 25 – 30 % geführt. Die zu erwartende Freigabe der Kabotage innerhalb der EU-15 für Transportdienstleister aus den Beitrittsländern wird – zumindest in grenznahen Regionen und / oder bei Standardtransporten – aller Voraussicht nach zu einer weiteren Verschärfung des Preisdruckes führen.

#### **6. Einführung der LKW-Maut**

Die Straßengütertransportunternehmen müssen die Mauten für die Straßenbenützung an die Straßenbetreiber abführen. Diese Zahlungen sind direkt liquiditätswirksam, wenn das Zahlungsziel ihrer Kunden größer ist als das Zahlungsziel gegenüber dem Straßenbetreiber. Dies bedeutet somit eine Verschärfung der für viele Unternehmen ohnehin schon schwierigen Liquiditätssituation.

Um an dem vorteilhaften Postpaid-Zahlungsverfahren teilnehmen zu können, müssen die Transportunternehmen sowohl bei der österreichischen als auch bei der deutschen Maut Sicherheiten in Form von Bankgarantien hinterlegen. Auch diese wirken sich negativ auf die Liquiditätssituation aus.

Die Einführung der fahrleistungsabhängigen Maut in Österreich 2004 und in Deutschland 2005 war für die Transportdienstleister mit einer enormen Kostenerhöhung verbunden. Nicht jeder Transportdienstleister konnte sämtliche direkten und indirekten Kosten der Maut an die Auftraggeber weitergeben.<sup>18</sup> Auch in anderen europäischen Ländern werden fahrleistungsabhängige Mautsysteme für den Straßengüterverkehr auf dem Fernstraßennetz geplant bzw. sind bereits realisiert. Hierzu gehören neben der Tschechischen Republik beispielsweise auch die Slowakei oder Ungarn.

---

16 o.V. (2006), S.1

18 Einbock (2004), S.162 ff

Aufgrund der hohen österreichischen LKW-Maut wird Österreich zunehmend umfahren.<sup>19</sup> Dies wirkt sich negativ auf die Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Transportwirtschaft aus, da Unternehmen, die keinen Standort entlang der Route haben, aufgrund der Zu- und Abfahrten auf derartigen Destinationen Wettbewerbsnachteile haben.

### **7. Steigerung der Treibstoffkosten**

Die österreichische Transportdienstleister leiden auch unter den hohen Treibstoffkosten. So haben sich die Kosten für Diesel seit Mitte Februar 2005 um 17,6 %, seit Anfang Jänner 2004 sogar um 34,2 % erhöht.<sup>20</sup> Die Treibstoffkosten nehmen bei einem Straßengütertransportunternehmen eine herausragende Position in der Kostenrechnung ein. Im Durchschnitt liegt der Anteil der Treibstoffkosten an den Gesamtkosten im Güterbeförderungsgewerbe bei schätzungsweise 20 – 30 %. Die erhöhten Treibstoffkosten werden zeitverzögert oder gar nicht an die Kunden weitergegeben, so dass sich der Vorfinanzierungsbedarf erhöht.

### **8. Schwierigkeiten der Finanzierung von Transportunternehmen**

Aufgrund von Basel II erfolgt bei Kreditnehmern eine verschärfte Prüfung der Risiken durch die Banken. Transportunternehmen haben daher aufgrund des hohen Risikos in der Branche vermehrt Schwierigkeiten, Fremdkapital zu erhalten.

Diese Rahmenbedingungen haben zur Folge, dass eine Vielzahl österreichischer Transportdienstleister, insb. im Nahverkehr tätige Unternehmen, keine Wettbewerbsvorteile gegenüber ihren Mitbewerbern aufweisen. Sie fungieren als kleine Player im Markt und streben keine Marktführerschaft an. Letzteres ist aufgrund begrenzter Ressourcen jedoch nur sehr bedingt möglich.

Österreichische Transportdienstleister, die im internationalen Fernverkehr tätig sind, haben aufgrund der Faktorkostenunterschiede in Europa vermehrt Schwierigkeiten, Transportaufträge zu aquirieren.

Speditionen und Logistikdienstleister, die über keinen eigenen Fuhrpark verfügen, profitieren dagegen in vielen Fällen von der internationalen Arbeitsteilung und der daraus folgenden Zunahme der Verkehrsleistungen. Sie setzen verstärkt auf den kostengünstigen internationalen Einkauf von Transportkapazität.

---

19 Vgl. progtrans (2005), S.92

20 Vgl. Benzinpreismonitor des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit, [www.bmwa.gv.at](http://www.bmwa.gv.at) vom 21.02.2006.

### 3.2.4 Unternehmensbezogene Insolvenzursachen österreichischer Transportunternehmen

#### 1. Strategische Krise

Die oben beschriebene problematische Wettbewerbssituation deutet darauf hin, dass sich viele Transportdienstleister in einer strategischen Krise befinden. Langfristige Erfolgspotentiale können nicht gesichert werden respektive sind gar nicht vorhanden. Eine Kostenführerschaft anzustreben, ist für Güterbeförderer bei internationalen Transporten aufgrund höherer Produktionsfaktorkosten im Vergleich zu Unternehmen aus anderen Ländern nicht sinnvoll. Bei regionalen bzw. nationalen Transporten innerhalb von Österreich kann es – zumindest bis zur Freigabe der Kabotage – bei effizienter Leistungserstellung eine Kostenführerschaftsstrategie durchaus angebracht sein. Die Strategie der Differenzierung kommt dagegen für die meisten Güterbeförderer und Speditionen in Betracht, sofern sie über ausreichende Ressourcen verfügen, die eine Differenzierung ermöglichen. Eine Differenzierung ist im Hinblick auf die Beförderung bestimmter Güter (z.B. Beförderung von speziellen Gütern in Spezialgefäßen) oder auch in Bezug auf das angebotene Dienstleistungsspektrum (z.B. Angebot von value addeds wie Montageaktivitäten, Tracking & Tracing etc.) möglich. Darüber hinaus kann eine Differenzierung bezüglich Qualität (z.B. erreichte Servicelevels) sinnvoll sein. Eine Differenzierung ist an eine bestimmte (Mindest)Unternehmensgröße gebunden. Für Klein- und Kleinstunternehmer kann dagegen die Strategie der Fokussierung auf eine bestimmte Marktnische im Einzelfall eine erfolgversprechende Strategie sein. Jedoch muss konstatiert werden, dass die meisten Marktnischen bereits besetzt sind. Somit kann diese Strategie nur dann angewandt werden, wenn sich neue Marktnischen bilden.

Aufgrund der Tatsache, dass ein Großteil der Gütertransportunternehmen klein- und Kleinstunternehmen sind, sind diese Unternehmen aufgrund der geringen Ausstattung mit Eigenkapital in besonderem Maße insolvenzgefährdet.<sup>21</sup> Die durchschnittliche Eigenkapitalquote beträgt beispielsweise bei den Güterbeförderungsunternehmen im Straßenverkehr 12,1 %<sup>22</sup> und sie ist damit deutlich niedriger als der Durchschnitt über alle österreichischen Verkehrsunternehmen mit 22,4 %.<sup>23</sup> Dabei ist zu konstatieren, dass ein enger Zusammenhang zwischen der Unternehmensgröße und der Eigenkapitalquote besteht. Kleine Unternehmen mit geringen Umsätzen weisen eine

---

21 „Bei den Frächtern ist die Eigenkapitaldecke oft so dünn, dass man für die Fortführung des Geschäfts niemand findet.“ Aussage von Hans-Jörg Klein, Inhaber der insolvent gegangenen Klein GmbH, o.V. (2005b), S.8

22 Vgl. KMU Forschung Austria (2006a), S. 46 Die Zahlen beziehen sich auf das Jahr 2003/2004, die Bilanzstichtage lagen zwischen Juli 2003 und Juni 2004.

23 Vgl. KMU Forschung Austria (2006b), S.43

deutlich niedrigere Eigenkapitalquote als größere Unternehmen auf. So beträgt die Eigenkapitalquote bei Unternehmen der Güterbeförderung im Straßenverkehr mit Umsätzen bis zu 0,3 Millionen Euro im Mittel 2,18 %, bei Unternehmen in der Größenklasse von 4 bis 7 Millionen Euro 16,64 % im Durchschnitt.<sup>24</sup> Die geringen Eigenkapitalquoten schränken den Handlungsspielraum ein und erhöhen die Wahrscheinlichkeit einer Zahlungsunfähigkeit, da die Höhe der liquiden Mittel zur Begleichung von Forderungen geringer ist.

Darüber hinaus stellt die häufig anzutreffende Abhängigkeit von einem oder wenigen Auftraggebern ein enormes Problem dar, welches beim Wegfall wichtiger A-Kunden nicht selten in der Insolvenz endet.<sup>25</sup>

Die Managementqualifikationen bei Unternehmen sind nicht immer ausreichend, das Unternehmen für zukünftige Herausforderungen zu wappnen. Das gilt insbesondere für die vielen Klein- und Kleinstunternehmen im Straßengüterverkehrsgewerbe. Der formale Bildungsgrad ist bei vielen Inhabern recht niedrig, die Akademikerquote im Branchenvergleich unterdurchschnittlich. Betriebswirtschaftliches Know-how ist partiell nur in Ansätzen vorhanden, so dass eine Kalkulation zu Vollkosten für Unternehmer eine Herausforderung darstellt.<sup>26</sup> Das Rechnungswesen ist häufig nur rudimentär ausgeprägt, von einer Transparenz wichtiger Kennziffern und Leistungsgrößen des Unternehmens kann oftmals nicht die Rede sein. Die mangelhafte Kalkulation führt zu Angebotspreisen, die nicht kostendeckend sind.

## 2. Ergebniskrise

Das Stadium der strategischen Krise wurde bei einem Großteil der Unternehmen bereits durch die darauf folgende Krisenphase, die Ergebniskrise, abgelöst. Viele Unternehmen des Transportgewerbes weisen Verluste aus. Die durchschnittliche Umsatzrentabilität (nach Finanzergebnis) ist im österreichischen Güterbeförderungsgewerbe mit 1,16 % sehr niedrig, ohne Betrachtung der Finanzierungskosten nimmt sie mit 3,11 % im Mittel einen deutlich höheren Wert an.<sup>27</sup> Es zeigt sich eine deutliche

---

24 Vgl. KMU Forschung Austria (2006a), S.51 Diese Zahlen beziehen sich auf das Jahr 2003/2004, die Bilanzstichtage lagen zwischen Juli 2003 und Juni 2004.

25 Eine nicht zu unterschätzende Anzahl von Güterbeförderern, insb. jene, die nur über ein Fahrzeug verfügen, bezieht nur von einem einzigen Auftraggeber (z.B. KEP-Dienstleister, Speditionen) Aufträge. Bei Beendigung der Zusammenarbeit hat der Güterbeförderer ein erhebliches Problem, welches sehr schnell in der Zahlungsunfähigkeit enden kann. Vgl. auch o.V. (2005a), S.5

26 So werden die Zeitkosten oder andere Kostenarten nicht immer in Kalkulationen berücksichtigt.

27 Vgl. KMU Forschung Austria (2006a), S.48 Diese Zahlen beziehen sich auf das Jahr 2003/2004, die Bilanzstichtage lagen zwischen Juli 2003 und Juni 2004.

Korrelation zwischen der Umsatzhöhe und der Umsatzrentabilität.<sup>28</sup> Bei Unternehmen mit weniger als 0,3 Millionen Euro Umsatz ist der Mittelwert der Umsatzrendite nach Finanzergebnis -5,61 %, bei Unternehmen mit einem Umsatz von 4 bis 7 Millionen Euro 1,27 %. Bei den großen Unternehmen (Umsatz über 7 Millionen Euro) betrug die durchschnittliche Umsatzrendite 1,54 %.<sup>29</sup> Die äußerst niedrigen Umsatzrenditen, die sich in jüngster Zeit tendenziell verschlechterten, haben ihre Ursache einerseits in deutlichen Kostensteigerungen und andererseits aufgrund des Preisdruckes in Folge der EU-Osterweiterung.<sup>30</sup>

### 3. Liquiditätskrise

Eine schlechte Zahlungsmoral, verbunden mit langen Zahlungsfristen,<sup>31</sup> und ein ungenügend ausgeprägtes Mahnwesen kommen als unternehmensinterne Faktoren eine hohe Bedeutung bei der Insolvenzursachenforschung zu. Die Verschärfung der Ergebniskrise ergibt sich bei einigen Unternehmen auch durch das Faktum, dass (größere) Transportdienstleister in den vergangenen Jahren massiv in Lkw-Kapazitäten investiert haben, die ausgelastet werden müssen.<sup>32</sup> Die freien Kapazitäten werden günstig auf den Markt gebracht, der Preisdruck steigt dadurch weiter. Die Margen werden geringer, die Ergebniskrise kann dann akut in eine Liquiditätskrise münden.

Bei kleineren Transportdienstleistern folgt aus der Strategie-, der Ergebnis- und der Liquiditätskrise häufig die Insolvenz. Bei größeren Unternehmen kann dagegen oft beobachtet werden, dass bereits während der Strategie- bzw. Ergebniskrise eine Sanierung des Unternehmens erfolgt und damit für die Zukunft wettbewerbsfähig gemacht wird. So wird beispielsweise momentan der überdimensionierte Fuhrpark bei einem großen österreichischen Transportdienstleister deutlich reduziert, um die Ergebniskrise zu beenden. Studien zeigen, dass es insb. bei Marktführern, die eine breite Geschäftsaufstellung aufweisen, eine Fortführung des Unternehmens durch Fokussierung auf das Kerngeschäft und dem Ausstoßen von Randaktivitäten gelingt.<sup>33</sup>

---

28 Dieser Zusammenhang wird auch durch die folgende Aussage untermauert: „Die kleinen Frächter, die jetzt schon am Rande der Selbstausschöpfung arbeiten, würden künftig unter die Räder kommen, weil sie von den noch billigeren Ost-Konkurrenten vom Markt verdrängt würden.“ Goldhofer (2005), S.1

29 Vgl. KMU Forschung Austria (2006), S. 51 Diese Zahlen beziehen sich auf das Jahr 2003/2004, die Bilanzstichtage lagen zwischen Juli 2003 und Juni 2004.

30 Vgl. Goldhofer (2005), S.1

31 Auftraggeber von Speditionen zahlen die Rechnung teilweise erst 60 Tage nach der Leistungserstellung.

32 Vgl. Glisic (2005), S.4

33 Vgl. Dr. Wieselhuber & Partner (2003)

### 3.3 Fortführung insolventer Unternehmen in der Insolvenz

Nicht jedes insolvente Unternehmen stellt die Geschäftstätigkeit ein und scheidet aus dem Markt aus. Unter bestimmten Voraussetzungen wird das insolvente Unternehmen einer Sanierung unterzogen und fortgeführt. Darüber hinaus lassen sich Beispiele finden, wo das Unternehmen als ganzes bzw. Teile davon an andere Unternehmen veräußert wird. In der betriebswirtschaftlichen Literatur werden verschiedene Modelle diskutiert, welche die Einflussfaktoren zur Fortführung eines Unternehmens untersuchen.

Das Modell von Bulow / Shoven (1978) analysiert die Entscheidung über Liquidation bzw. Fortführung im Konkursfall.<sup>34</sup> Das Modell kommt zu dem Ergebnis, dass ein Unternehmen eher fortgeführt wird, wenn

- das Fremdkapital eine längere Laufzeit besitzt,
- ein höherer Anteil der Vermögensgegenstände aus liquiden Mitteln besteht bzw. liquiditätsnah ist und
- und die zukünftigen Cash-flows unsicherer sind.

Eine Liquidation erfolgt dagegen dann, wenn der Liquidationswert höher als der Marktwert - bei gewinnmaximaler Ausbringungsmenge - ist. Der Liquidationswert resultiert aus bestmöglichen, alternativen Verwendungen der vorhandenen Unternehmensressourcen.

Ein jüngeres Modell von Kahl (2002) kommt zu der zentralen Aussage, dass die Entwicklungsfähigkeit des Unternehmens die Fortführung beeinflusst. Das Problem dabei ist, dass aufgrund asymmetrischer Information die Gläubiger die Entwicklungsfähigkeit zumindest partiell nicht einschätzen können. Die wichtigsten Ergebnisse lauten wie folgt:<sup>35</sup>

- Unsicherheit über die zukünftige Entwicklungsfähigkeit im Insolvenzfall bestimmen Liquidationsentscheidung und Investitionsmöglichkeiten der Unternehmen,
- Unsicherheit korreliert positiv mit Verschuldensgrad nach finanzieller Sanierung,
- Unsicherheit ist abhängig von Verlauf der Unternehmenskrise und der Höhe des Verschuldungsgrades vor Ausbruch der Unternehmenskrise. Wenn der Verschuldungsgrad hoch ist und die Cash-flows sinken, gerät das Unternehmen

---

34 Vgl. Bulow / Shoven (1978), S.438 ff; siehe auch Kudla (2005), S.59 f

35 Vgl. Kahl (2002), S.156 ff; siehe auch Kudla (2005), S.60 ff

schneller in die Krise und die Notwendigkeit zur Restrukturierung wird frühzeitig erkannt. Daraus kann ein hohes Maß an Entwicklungsfähigkeit abgeleitet werden.

- Die Entscheidung der Kreditgläubiger hängt auch von Abschätzung der zukünftigen Entwicklung des Fortführungswertes bzw. des Liquidationswertes ab. Wenn erwartet wird, dass Liquidationswerte schnell sinken, dann ist eine Verlängerung der Laufzeit unter Umständen nicht mehr vorteilhaft. Die Entwicklung des Liquidationswertes ist dabei abhängig von der Beschaffenheit der Vermögensgegenstände und der Liquidität der Märkte für den Verkauf der Vermögensgegenstände.

Generell kann davon ausgegangen werden, dass<sup>36</sup>

- der Fortführungswert von Unternehmen mit überwiegend immateriellen Vermögenswerten höher als bei Unternehmen mit vorwiegend materiellen Vermögensgegenständen ist und
- Unternehmen mit einer weniger komplexen Fremdkapitalstruktur bezüglich Anzahl und Heterogenität der Fremdkapitalgeber eine außergerichtliche Einigung leichter erreichen.

Unternehmen des Güterbeförderungsgewerbes und Speditionen sind überwiegend Klein- und Kleinstbetriebe, die keinen oder einen geringen Markenwert aufweisen und durch eine hohe Unsicherheit über die zukünftige Entwicklung gekennzeichnet sind. Darüber hinaus sind die Marktbedingungen sehr unattraktiv, so dass nur in Einzelfällen Institutionen daran Interesse haben, die Geschäftsaufgabe insolventer Unternehmen zu vermeiden. Bei größeren Playern im Markt kann jedoch festgestellt werden, dass Stakeholder sehr wohl ein Interesse an der Fortführung des Unternehmens haben können.

### 3.4 Gegenüberstellung von Insolvenzen mit Neugründungen

Eine seriöse Abschätzung der Auswirkungen von Insolvenzen ist nicht ohne Betrachtung von Unternehmensneugründungen in der Transportdienstleisterbranche möglich. Daher werden die Insolvenzen im Folgenden den Unternehmensneugründungen gegenübergestellt.

Abbildung 8 zeigt die geschätzte Anzahl von Unternehmensneugründungen für das Güterbeförderungsgewerbe und für Speditionen. Aufgrund der Tatsache, dass ein Teil der als Neugründungen identifizierten Kammermitglieder (zum Zeitpunkt der

---

<sup>36</sup> Vgl. Kudla (2005), S. 66 f

Auswertung) über Gewerbeberechtigungen verfügen, die in mehr als eine Fachgruppe fallen, und der Tätigkeitsschwerpunkt nicht bekannt ist, kann eine Verteilung der Unternehmensneugründungen auf Fachgruppen nur näherungsweise erfolgen. Die Zuordnung der Unternehmensgründungen auf Fachgruppen wurde deshalb anhand der anteilmäßigen Verteilung der Fachgruppenmitgliedschaften der Neugründungen vorgenommen. Das ist insofern nicht ganz korrekt, da Markteintrittsbarrieren im Güterbeförderungsgewerbe niedriger sind als bei Speditionen. Für die vorliegende Untersuchung reicht jedoch diese Approximation vollkommen aus.

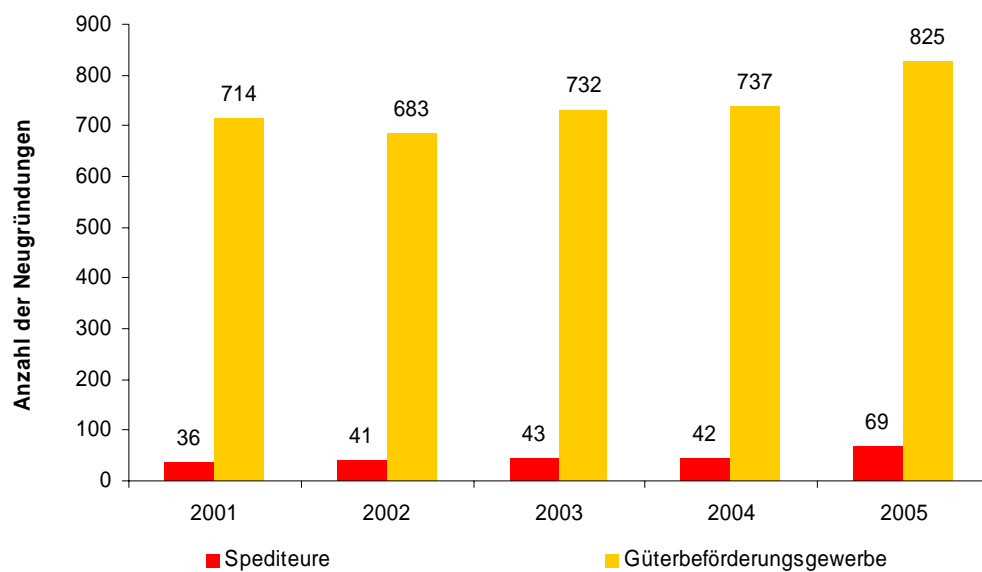


Abbildung 8: geschätzte Anzahl Neugründungen in Österreich, Quelle: WKÖ (2006)

Generell ist die Zahl an Neugründungen von der Existenz von Markteintrittsbarrieren abhängig. Im Güterbeförderungsgewerbe bestehen die Marktzutrittsbarrieren im Wesentlichen aus den subjektiven Zulassungsvoraussetzungen (persönliche Zuverlässigkeit, fachliche Eignung, finanzielle Leistungsfähigkeit), die jedoch für die meisten Unternehmensneugründer keine Hürden darstellen. Der mit einem geringen Aufwand verbundene Markteintritt führt somit zu einer Vielzahl von Neueintritten mit der Folge eines enorm hohen Wettbewerbsdruckes. Da die angebotene Transportdienstleistung in hohem Maße austauschbar ist, fokussiert sich der Wettbewerb insbesondere auf den Parameter Preis. Aufgrund der unterschiedlichen Machtverteilung zwischen dem Klein- bzw. Kleinstunternehmer und deren Auftraggeber kann beobachtet werden, dass in einer nicht unbedeutenden Zahl von Fällen die Transporteure nur die vom Auftraggeber vorgegebenen (niedrigen) Preise akzeptieren können.<sup>37</sup> Das führt zu sehr geringen, teils negativen Umsatzrenditen.

<sup>37</sup> Vgl. auch BAG (2005), S. 5



Die Gründungsintensität, gemessen als Anteil Neugründungen an aktiven Kammermitgliedern, ist im Güterbeförderungsgewerbe aufgrund niedriger Markteintrittsbarrieren überdurchschnittlich hoch (vgl. Abbildung 9). Zu den aktiven Kammermitgliedern werden jene Unternehmen gezählt, die nicht 6 Monate nach Zugang als „ruhend“ registriert waren bzw. nach 6 Monaten bereits wieder gelöscht waren.

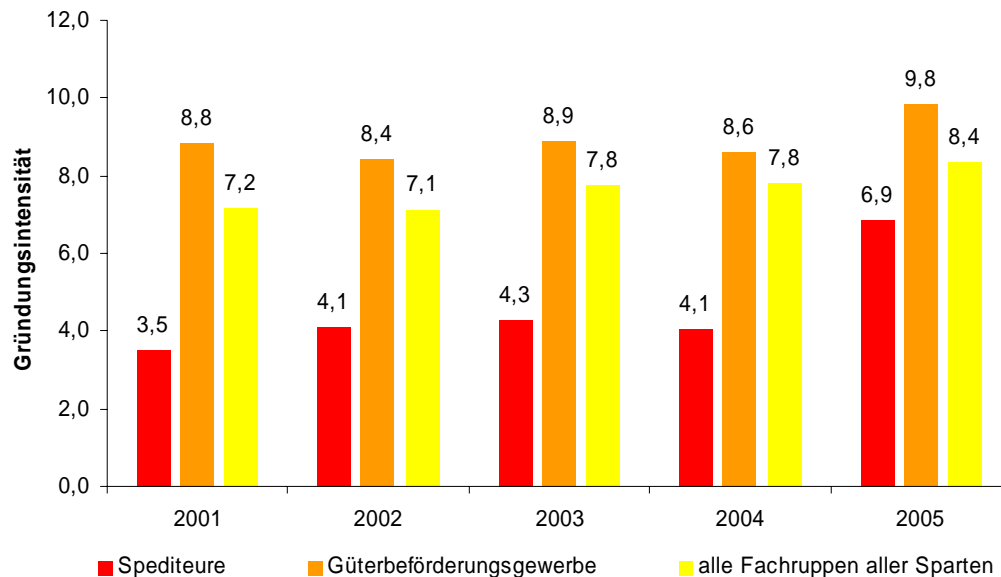


Abbildung 9: Entwicklung der Gründungsintensität, Quelle: WKÖ (2006)

Es wird deutlich, dass die Gründungsintensität im Güterbeförderungsgewerbe deutlich über der Insolvenzrate liegt. Im Speditionsgewerbe ist die Insolvenzrate nur geringfügig kleiner wie die Neugründerrate. Die große Diskrepanz zwischen der Gründungsintensität und der Insolvenzrate hat große Auswirkungen auf die Beurteilung der Auswirkungen von Insolvenzen.

Die im Vergleich zur Insolvenzrate hohe Gründungsintensität hat neben den niedrigen Markteintrittsbarrieren auch noch weitere Ursachen. Im Rahmen von Betriebsaufspaltungen, die zu Neugründungen führen, können Risiken besser verteilt werden. Eine Auslagerung der Durchführung von Transporten, die verstärkt im Werkverkehr, aber auch im gewerblichen Verkehr anzutreffen ist, führt dazu, dass sich viele Angestellte selbständig machen und als Subunternehmer tätig sind.

Die Diskrepanz zwischen Insolvenzen und Neugründungen wird auch bei der Gegenüberstellung der absoluten Anzahl der Gesamtzahl der Insolvenzen bei den Güterbeförderern und den Spediteuren einerseits und den Neugründungen in diesem Segment andererseits deutlich. Die Folge ist, dass der gesamte Bestand an Unternehmen, d.h. die Anzahl der Unternehmer, im Zeitablauf deutlich zunimmt, wie Tabelle 6 offenbart.

	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
Anzahl Spediteure	1.219	1.240	1.262	1.278	1.280	1.350
Anzahl Güterbeförderungsunternehmen	9.643	9.978	10.270	10.517	10.697	10.835

*Tabelle 6: Anzahl an Unternehmen<sup>38</sup>, Quelle: WKÖ (2006)*

Neben den Insolvenzen existieren auch noch andere Gründe für den Marktaustritt von Unternehmen. So können sich beispielsweise Unternehmer, die aufgrund des widrigen Marktumfeldes keine Perspektiven zur Verbesserung ihrer Cash-flow-Situation sehen, freiwillig aus dem Markt zurückziehen.

Insolvenzen (und andere, freiwillige Formen des Marktaustrittes) führen daher offensichtlich nicht zu Konzentrationserscheinungen auf dem Transportdienstleistermarkt im Segment der kleinen und mittleren Betriebe, da die Zahl der Neugründungen höher ist als die Zahl der Insolvenzen. Bei Großunternehmen kommt es dagegen zu Konzentrationserscheinungen, deren Gründe insbesondere im Erreichen von Economies of Scale und des besseren Marktzuganges liegen. In der Konsequenz führen somit Insolvenzen nicht zu höheren Marktpreisen für die Organisation bzw. Durchführung von Transporten.

Bei Neugründungen im Güterbeförderungsgewerbe ist die Rechtsform einer Einzelunternehmung vorherrschend. Im Jahr 2005 waren 83 % der Neugründungen Einzelfirmen. 9 % der Gründungen waren Kapitalgesellschaften, die anderen 8 % Personengesellschaften. Im Speditionsgewerbe ist die Bedeutung der Einzelfirma deutlich niedriger, sie lag 2005 bei 45 %. Über 48 % der Gründungen waren Kapitalgesellschaften, die restlichen Gründungen Personengesellschaften bzw. sonstige Rechtsformen.<sup>39</sup> Insbesondere für das Güterbeförderungsgewerbe ist feststellbar, dass die relative Häufigkeit der Einzelunternehmen an der Gesamtzahl der in Insolvenz gegangenen Unternehmen ähnlich hoch ist wie der relative Anteil der Einzelunternehmen bei Neugründungen.

Eine hier nicht weiter vertiefend behandelte Frage ist die, ob bei Unternehmensneugründungen die neuen Unternehmen eine geringere Ressourcenintensität aufweisen,

---

38 Es wurden Mehrfachzählungen vorgenommen, d.h. Kammermitgliedern, die über Gewerbeberechtigungen verfügen, die in mehr als eine Fachgruppe fallen, werden in allen betroffenen Fachgruppen mitgezählt. Damit wird der Bestand an Unternehmen tendenziell überschätzt.

39 Vgl. WKÖ (2006)

41 Hierzu sind jedoch empirische Studien erforderlich, um seriöse Aussagen treffen zu können.

d.h. ob die Anzahl der Lkw sowie der Mitarbeiter geringer ist im Vergleich zu einem möglichen „Vorgängerunternehmen“ vor der Insolvenz. Darüber hinaus wäre es interessant, ob Neugründungen mit Strategieveränderungen einhergehen oder nicht.<sup>41</sup>

## 4 Analyse der volkswirtschaftlichen Auswirkungen der Insolvenzen

### 4.1 Auswirkungen auf die volkswirtschaftlichen Kosten der Arbeitslosigkeit

Bei der Untersuchung der Auswirkungen von Insolvenzen auf die fiskalischen Kosten der Arbeitslosigkeit, unabhängig ob sie mangels Masse abgewiesen werden oder nicht, ist es sinnvoll, zwischen fiskalischen Kosten eines arbeitslos gewordenen Arbeitnehmers und den fiskalischen Kosten eines Selbständigen zu differenzieren. Bei der Bestimmung der fiskalischen Kosten werden im Folgenden Annahmen zur Länge des Zeitraumes zur Arbeitslosigkeit getroffen.

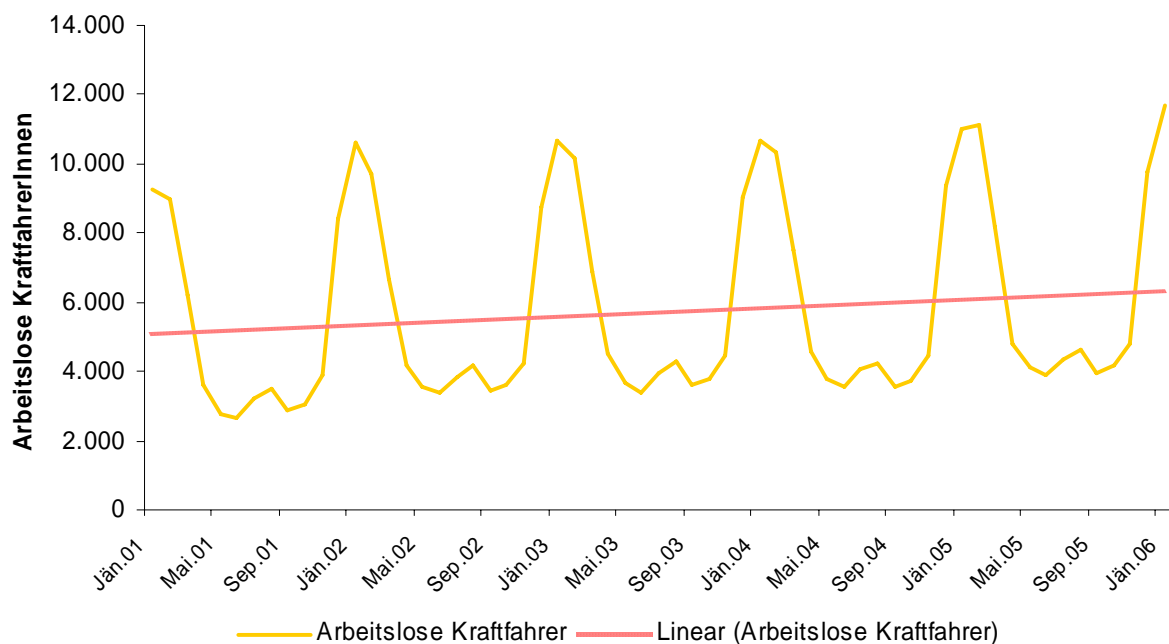


Abbildung 10: Arbeitslose Kraftfahrer, Basis sind Daten des AMS<sup>42</sup>

Generell hat die Zahl der arbeitslosen Kraftfahrer in den letzten 5 Jahren deutlich zugenommen. Im Jahresdurchschnitt sind im Jahr 2005 rund 28 % mehr Kraftfahrer arbeitslos als noch im Jahr 2001 gewesen. Die Arbeitslosenzahlen über alle Branchen

<sup>42</sup> Die Zahlen beziehen sich auf Kraftfahrer, die Güter transportiert haben. Darüber hinaus sind etwa 300 – 400 Kraftfahrer enthalten, die als Buslenker registriert wurden.

stiegen im Vergleichszeitraum um nur 24 %, was den überdurchschnittlich starken Anstieg der Arbeitslosigkeit im Transportgewerbe deutlich erkennen lässt. Abbildung 10 zeigt die Entwicklungen der Arbeitslosenzahlen im Transportgewerbe.

Die fiskalischen Kosten des in die Arbeitslosigkeit entlassenen Arbeitnehmers eines in Insolvenz gegangenen Unternehmens umfassen die für den Staat entgangenen Lohnsteuern, die entgangenen Sozialversicherungsabgaben sowie der aus der verringerten Kaufkraft entstehende Umsatzsteuerverlust. Es wird von einem durchschnittlichen Bruttojahreseinkommen des Dienstnehmers von 27.000 EUR ausgegangen. Dieser Wert spiegelt eine Mischung der durchschnittlichen Entgelte im Straßengüterverkehr einerseits und im Fernverkehr andererseits wider. Das Arbeitslosengeld beträgt 55 % des letzten Nettolohnes. Der Kaufkraftverlust wurde in dieser Rechnung mit 30 % angesetzt, da bei dieser Höhe des Bruttoeinkommens die Sparquote vergleichsweise niedrig ist, d.h. ein großer Teil des Nettolohnes in den Konsum fließt. Die durchschnittliche Umsatzsteuer wurde hier pauschal mit 15 % angenommen.<sup>43</sup>

<b>Kostenart</b>	<b>Zusatzkosten für Gebietskörperschaften u. Sozialversicherungen</b>
Arbeitslosengeld	5.215,44
Lohnsteuer	3.159,34
SV-Beiträge Dienstnehmer	2.437,71
SV-Beiträge Dienstgeber (Sozialversicherungsbeitrag Dienstgeberanteil, DB, DZ, Kommunalsteuer, MVK)	4.192,91
Entgangene Umsatzsteuer aufgrund Kaufkraftverlust	426,72
<b>Summe</b>	<b>15.432,11</b>

*Tabelle 7: Ermittlung der fiskalischen Kosten eines für 6 Monate arbeitslosen Dienstnehmers im Jahr 2005, alle Werte in EUR*

Die fiskalischen Kosten eines für 6 Monate arbeitslosen Dienstnehmers betragen durchschnittlich 15.432,11 EUR.

43 Je nach Produktart beträgt der Mehrwertsteuersatz 10 % (z.B. Lebensmittel) bzw. 20 % (z.B. Textilien, IT-Produkte). Es wird hier daher vereinfachend ein Mittel von 15 % angenommen.

Im Jahr 2005 sind bei Insolvenzen, die mangels Masse abgewiesen wurden, schätzungsweise 1.200 Arbeitsplätze und bei Insolvenzen, die in einem Konkurs bzw. Ausgleich mündeten, 1.100 Arbeitsplätze verloren gegangen. Von einer Betrachtung von Zahlungen des IAF (Insolvenz-Ausfall-Fonds) wird aus Vereinfachungsgründen abgesehen. Es wird weiterhin davon ausgegangen, dass 80 % der Dienstnehmer für die Dauer eines halben Jahres arbeitslos sind und die restlichen 20 % nach Eintritt der Arbeitslosigkeit sofort in die Selbständigkeit wechseln bzw. eine andere Anstellung finden.

<i>Beschreibung</i>	<i>Rechengrößen</i>	<i>Fiskalische Kosten durch arbeitslose Dienstnehmer im Jahr 2005</i>
Gesamtzahl der Arbeitslosen durch Insolvenzen	2.300	
<i>davon Anzahl der Dienstnehmer, die durch Insolvenzen, die mangels Masse zurückgewiesen wurden, arbeitslos wurden</i>	1.200	
<i>Anzahl der Dienstnehmer, die durch Insolvenzen, die in Konkurs / Ausgleich mündeten, arbeitslos wurden</i>	1.100	
Anzahl Dienstnehmer, die ein halbes Jahr arbeitslos sind (80 % der Gesamtzahl der Arbeitslosen durch Insolvenzen)	1.840	
Anzahl Dienstnehmer, die selbständig werden (20 % der Gesamtzahl der Arbeitslosen durch Insolvenzen)	460	
Fiskalische Kosten eines arbeitslosen Dienstnehmers	15.432,11	
<b>Fiskalische Kosten im Jahr 2005</b>		<b>28.395.089,58</b>

*Tabelle 8: Fiskalische Kosten arbeitsloser Dienstnehmer durch im Jahr 2005 stattgefundene Insolvenzen, Kosten in EUR*

Da die Arbeitslosenzahlen bei Kraftfahrern in den letzten Jahren stetig zugenommen haben, erscheint die hier angesetzte durchschnittliche Dauer der Arbeitslosigkeit von 4,8 Monaten als nicht zu hoch. Viele ehemalige Dienstnehmer, die als Kraftfahrer tätig

waren, so zeigt die Erfahrung, machen sich selbständig und versuchen auf diesem Wege, der Arbeitslosigkeit zu entgehen. Durch die arbeitslosen Dienstnehmer, die sich selbständig machen oder innerhalb kurzer Zeit eine andere Anstellung finden, entstehen nur in geringem Umfang fiskalische Kosten, die bei der Berechnung nicht weiter berücksichtigt werden. Wie Tabelle 8 zeigt, betragen die fiskalischen Kosten der durch Insolvenz arbeitslosen Dienstnehmer über 28 Millionen EUR im Jahr 2005.

Bei der Ermittlung der fiskalischen Kosten der Selbständigen bzw. der Gesellschafter, die durch Insolvenzen ihr Geschäft aufgeben müssen, stellen sich besondere Herausforderungen. Die Streuung der aus der Geschäftstätigkeit resultierenden Einkommen ist erheblich. Daher wird im Folgenden die Ermittlung der fiskalischen Kosten für einen Unternehmer vorgenommen, der als Subunternehmer im Auslieferungsverkehr tätig ist und der dadurch mit einer hohen Insolvenzwahrscheinlichkeit konfrontiert ist. Die fiskalischen Kosten setzen sich aus der entgangenen Einkommenssteuer, den entgangenen Einnahmen der SV (Pensions- und Krankenversicherung) sowie den entstehenden Umsatzsteuerverlusten durch eine verringerte Kaufkraft zusammen. Das steuerpflichtige Einkommen wird mit 30.000 EUR angesetzt. Es wird angenommen, dass der Selbständige nach Insolvenz für 6 Monate keiner geregelten Tätigkeit nachgeht, d.h. kein Erwerbseinkommen erzielt. Die Kaufkraft reduziert sich um 30 %.

<b>Kostenart</b>	<b>Zusatzkosten für Gebietskörperschaften und Sozialversicherungen</b>
Einkommenssteuer (inkl. Alleinverdienerabsetzbetrag)	5.883,14
SV-Beiträge Pensionsversicherung (GSVG)	2.287,50
SV-Beiträge Krankenkasse (GSVG)	1.365,00
Entgangene Umsatzsteuer aufgrund Kaufkraftverlust	425,51
<b>Summe</b>	<b>9.961,15</b>

*Tabelle 9: Ermittlung der fiskalischen Kosten eines Selbständigen, alle Werte in EUR*

Die fiskalischen Kosten eines Selbständiger liegen mit 9.961,15 EUR im Durchschnitt deutlich niedriger als die eines arbeitslosen Dienstnehmers.

Zur Bestimmung der fiskalischen Kosten der Selbständigen, die 6 Monate nach Insolvenz keiner Beschäftigung nachgegangen sind, für das Jahr 2005 werden hier vereinfacht die Anzahl der Insolvenzen angesetzt, die 2005 stattfanden und mit einem Faktor von 1,2 multipliziert. Dieser Faktor stellt sicher, dass die Kosten nicht unterschätzt werden, da bei Insolvenzen auch mehr als ein einziger Selbständiger

bzw. ein einziger Gesellschafter temporär betroffen sein kann. Es wurden 333 Fälle mangels Masse abgewiesen und 152 Insolvenzen wurden eröffnet, damit sind es summiert 475 Insolvenzen in Österreich.

<b>Beschreibung</b>	<b>Rechengrößen</b>	<b>Fiskalische Kosten der Selbständigen im Jahr 2005</b>
Gesamtzahl der Insolvenzen	475	
<i>davon Anzahl der Insolvenzen, die mangels Masse zurückgewiesen wurden</i>	333	
<i>Anzahl der Insolvenzen, bei denen Konkurs / Ausgleich eröffnet wurde</i>	152	
Gesamtzahl der Selbständigen (Multiplikation mit Faktor 1,2)	570	
Fiskalische Kosten eines Selbständigen	9.961,15	
<b>Fiskalische Kosten im Jahr 2005</b>		<b>5.677.855,50</b>

*Tabelle 10: Fiskalische Kosten der Selbständigen im Jahr 2005, Kosten in EUR*

Die fiskalischen Kosten der Selbständigen betragen aufgrund der Insolvenzen im Jahr 2005 somit schätzungsweise gerundet 5,7 Mio. EUR.

Die gesamten fiskalischen Kosten, die aus den Insolvenzen im Jahr 2005 resultieren, ergeben sich durch die Addition der fiskalischen Kosten des arbeitslosen Dienstnehmers und der Selbständigen, wie Tabelle 11 zeigt.

<b>Beschreibung</b>	<b>Wert</b>
Fiskalische Kosten der arbeitslosen Dienstnehmer	28.395.089,58
Fiskalische Kosten der Selbständigen	5.677.855,50
<b>Geschätzte gesamte fiskalische Kosten durch Insolvenzen im Jahr 2005</b>	<b>34.072.945,08</b>

*Tabelle 11: gesamte fiskalische Kosten im Jahr 2005, alle Werte in EUR*

Die gesamten fiskalischen Kosten betragen schätzungsweise gerundet 34 Millionen EUR im Jahr 2005.

Mögliche Wertschöpfungsverluste in Österreich, die durch Insolvenzen entstehen, werden bei dieser Berechnung nicht betrachtet. Es wird davon ausgegangen, dass die Nachfrage nach Transportdienstleistungen nach Eintreten der Insolvenz auf andere Unternehmen in Österreich verlagert wird, so dass es zwar zu einer Wertschöpfungsverlagerung, jedoch nicht zu einem Wertschöpfungsverlust kommt. Das trifft auf den Güternahverkehr (fast) uneingeschränkt zu, im Fernverkehr kann jedoch beobachtet werden, dass Auftraggeber vermehrt auf ausländische Transporteure setzen.

## 4.2 Kosten der Forderungsausfälle

Die Höhe der Forderungsausfälle betrug 2005 bei den mangels Masse abgewiesenen Insolvenzen 23 Millionen EUR und die Insolvenzpassiva bei den eröffneten Insolvenzen lagen bei rund 110 Millionen EUR (siehe auch Kapitel 3.1.2.). Sie übersteigen damit die Höhe der fiskalischen Kosten der arbeitslosen Dienstnehmer und der Selbständigen deutlich. Eine genaue Bestimmung der Höhe der volkswirtschaftlichen Kosten der Forderungsausfälle ist jedoch nicht möglich. Eine Ursache dafür ist unter anderem daran, dass Forderungsausfallrisiken bereits in Marktpreisen berücksichtigt sein können. Auch können zu niedrige Angebotspreise zu einer Kostenunterdeckung mit der Folge einer Insolvenz führen, wobei die andere Marktseite durch niedrige Preise profitieren kann.

## 4.3 Anpassungskosten

Durch die Insolvenz werden Geschäftsbeziehungen beendet. Auftraggeber insolventer Unternehmen, die aus dem Markt austreten, müssen sich neue Unternehmen suchen, die für sie die Transportleistungserstellung durchführen. Die dabei entstehenden Transaktionskosten in Form von Suchkosten (Suchen eines neuen Transportdienstleisters) und Anbahnungskosten (Vertragsverhandlungen mit dem Transportdienstleister) sind existent, jedoch nicht quantifizierbar. Transaktionskosten entstehen darüber hinaus bei den Dienstnehmern, die sich einen neuen Arbeitsplatz suchen müssen.

## 4.4 Kosten der Insolvenzverfahren

Dem Gericht entstehen Kosten für die Insolvenzverfahren. Die bei Insolvenzen dem Gericht entstehenden Kosten sollen grundsätzlich durch die Gerichtsgebühr abgedeckt werden. Die Gerichtsgebühr orientiert sich an der Entlohnung des Masseverwalters und sie wurde in den letzten Jahren deutlich von 1 % über 10 % auf jetzt 15 % der Entlohnung des Masseverwalters erhöht. Es wird vermutet, dass die Gerichtsgebühren



die Kosten des Gerichtes für Insolvenzen nicht vollständig abdecken können. Eine Quantifizierung der vermuteten Unterdeckung ist aufgrund des vorliegenden Zahlenmaterials vollkommen unmöglich.

Zu den Kosten des Insolvenzverfahrens zählen auch die Kosten für die Entlohnung des Masseverwalters, von involvierten Rechtsanwälten und von weiteren beteiligten Institutionen, die jedoch aus der Masse bedient werden und daher keine volkswirtschaftlichen Kosten darstellen.

## **5 Handlungsempfehlungen zur Verringerung des Insolvenzrisikos**

Das Insolvenzrisiko im Transportgewerbe kann einerseits durch unternehmensinterne und andererseits durch staatliche Maßnahmen gesenkt werden.

### **5.1 Unternehmensbezogene Maßnahmen zur Senkung des Insolvenzrisikos**

Die Unternehmen der Transportwirtschaft kommen - historisch gesehen - aus regulierten Märkten. Diverse Regulierungen im Bereich der Preissetzung, aber vor allem auch die Konzessionierung schützten die bestehenden Unternehmen vor einer hohen Wettbewerbsintensität. Im hier untersuchten Bereich der Straßengüterverkehrsunternehmen existiert schon seit über 10 Jahren keine Preisregulierung mehr. Schutz vor Konkurrenz außerhalb der EU bieten zum Teil beschränkt verfügbare Konzessionen, vor Wettbewerbern aus den neuen EU-Beitrittsländern schützen bei innerösterreichischen Transporten (noch) die Kabotageregelungen. Aufgrund der historischen Entwicklung gab es für die Straßengütertransportunternehmen keinen großen Druck, differenzierte Strategie zu entwickeln oder ein differenziertes Rechnungswesen / Controlling aufzubauen.

Diese Situation hat sich spätestens seit der EU-Erweiterung dramatisch verändert. Unternehmen, die weiterhin ohne genaue Kenntnis ihrer Kosten Aufträge annehmen, sind auf Dauer nicht überlebensfähig. Aber auch für Transportunternehmen, die ihre Kosten kennen und ein differenziertes Controlling aufgebaut haben, ist es aufgrund des schwierigen Marktumfeldes nicht einfach, sich zu behaupten. Durch die günstigeren Leistungserstellungskosten internationaler Mitbewerber können sie innerhalb der österreichischen Rahmenbedingungen auf vielen Geschäftsfeldern, wie z.B. den internationalen Standardtransporten, kaum eine überlegene Wettbewerbsposition erreichen. Dies haben schon einige Unternehmer erkannt und bauen in Österreich Kapazitäten in den wettbewerbsintensiven Bereichen ab und wenden sich neuen Geschäftsfeldern zu. Da dieser Prozess jedoch langsam vonstatten geht und die Wettbewerbssituation sich in einigen Bereichen, z.B. der innerösterreichischen Distribution nach der zu erwartenden vollständige Kabotagefreiheit innerhalb der

Europäischen Union verschärft wird, ist in den kommenden Jahren nicht mit einer deutlichen Verringerung der Insolvenzzahlen bei Transportunternehmen zu rechnen.

Etwas anders sieht die Situation im Bereich der Speditionen aus. Eine wesentliche Marktberreinigung hat schon vor Jahren stattgefunden. Viele der verbliebenen Unternehmen haben durch konsequente Strategien hervorragende Wettbewerbspositionen erreicht. Ob die von vielen prognostizierte starke Konsolidierung auf europäischer Ebene und die Herausbildung von wenigen europäischen Wettbewerbern eintreten wird, erscheint den Autoren dieser Studie mehr als zweifelhaft. Vielmehr zeigen die Erfolge von Unternehmen wie LKW-Walter oder Gebrüder Weiss, dass österreichische Unternehmen sich durchaus erfolgreich positionieren können.

### 5.1.1 Entwicklung von klaren Strategien

In der betriebswirtschaftlichen Literatur zur strategischen Planung wird eine Vielzahl von Ansätzen zur Strategieplanung angeboten. Abbildung 11 zeigt unterschiedliche strategische Positionierungen im Spannungsfeld vom strategischen Zielobjekt (Beschränkung auf ein Segment oder ein weites Angebot) sowie der Art des strategischen Vorteils (Kostenführerschaft oder Abgrenzung gegenüber Wettbewerbern bei einem kundenrelevanten Leistungsmerkmal).

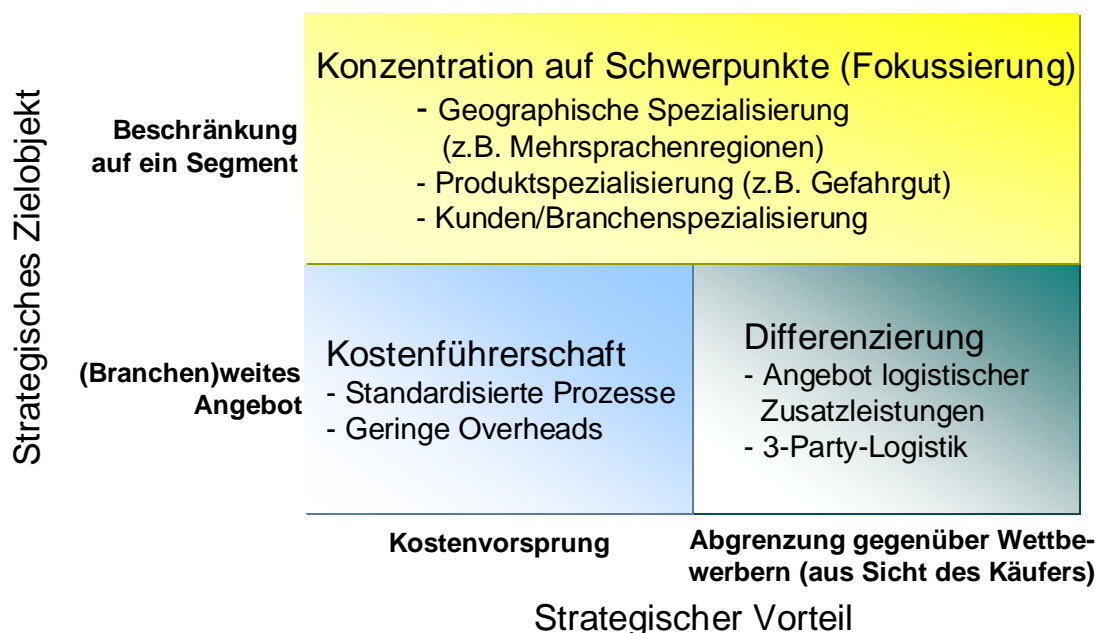


Abbildung 11: Strategien für Transportunternehmen

Da österreichische Transporteure bei der Kernleistung der Durchführung von Transporten im Unterschied zu Transportunternehmen aus anderen, insb. zentral- und

osteuropäischen Ländern, kaum über Wettbewerbsvorteile verfügen – Ortskenntnisse sind auch für Konkurrenten in einem überschaubaren Zeitraum erlernbar – ist die Entwicklung einer Kostenführerschaft für österreichische Unternehmen problematisch. Diese wird in der Regel nur in Kombination mit der Fokussierungs- oder Differenzierungsstrategie erfolgreich sein. Ansatzpunkte dafür, dass einige Unternehmen diesen Weg einschlagen, liegen in einer extremen Marktdifferenzierung. So gibt es beispielsweise Anbieter, die lediglich die Fahrleistung von Sattelzugmaschinen anbieten.

Insgesamt erscheint es aber für österreichische Transporteure erfolgversprechender, eine Differenzierungs- oder Fokussierungsstrategie – ggf. in Ergänzung der Kostenführerschaftsstrategie - einzuschlagen.

Bei der Differenzierungsstrategie erfolgt eine Abgrenzung von den Wettbewerbern bei kundenrelevanten Merkmalen. Dies kann z.B. dadurch erfolgen, dass ein höheres Qualitätsniveau angeboten wird. Die Unternehmen versuchen so, die Substitutionswahrscheinlichkeit zu vermindern und sich für ihre Auftraggeber einzigartig zu machen. Zur Differenzierung können zum Beispiel Kooperationen mit anderen in- und ausländischen Transportunternehmen zur Ausweitung des Dienstleistungsangebotes eingegangen werden. Zusätzliche Standbeine im Ausland können helfen, Kostenvorteile zu nutzen und am starken Wachstum des internationalen Verkehrs zu partizipieren. Auch das Ausflaggen von Fahrzeugen ins Ausland kann ein Beitrag sein, die Wettbewerbsfähigkeit zu stärken und somit einer Unternehmenskrise, die in einer Insolvenz enden kann, zuvorzukommen.

Bei der Konzentration auf Schwerpunkte (Fokussierung) versucht das Unternehmen, Nischen zu finden, in denen es eine überlegene Wettbewerbsposition erreicht, z.B. weil die Wettbewerber aus den neuen EU-Ländern hier noch kein Know-how oder keine Kapazitäten anbieten. Solche Nischenangebote können z.B.

- eine geographische Spezialisierung darstellen. Z.B. könnte in einer Mehrsprachenregionen im Rahmen der Distribution ein Angebot mit mehrsprachigen Fahrern erstellt werden.
- eine Spezialisierung auf Produkte, bei denen ein spezifisches Know-how erforderlich ist, z.B. Gefahrgut oder Spezialtransporte, darstellen.
- eine Spezialisierung auf bestimmte Kunden bzw. Branchen, die entweder spezifisches Know-how oder auch spezifische Fahrzeuge / Anlagen erforderlich machen, sein.

### **5.1.2 Entwicklung eines Risikomanagements**

Das Risikomanagement kann vielfältige Ausprägungen annehmen. Zur Vermeidung von Insolvenzen sind vor allem Kenntnisse über die Krisenphasen eines Unternehmens unter Inkludierung von Insolvenzfrüherkennungsmechanismen (z.B. steigender Grad der Verschuldung, starke Schrumpfung der Liquidität) wichtig. Sie können dazu beitragen, Insolvenzen zu vermeiden und das betroffene Unternehmen rechtzeitig aus der Krise zu führen. Eine Reaktion der Unternehmensführung sollte bereits in der strategischen Krise erfolgen, nicht erst in der Liquiditätskrise. Risiken für den Fortbestand des Transportunternehmens müssen demnach frühzeitig erkannt werden, um rechtzeitig entgegensteuern zu können und damit volkswirtschaftliche Kosten zu vermeiden. Durch die Ergreifung insolvenzprophylaktischer Maßnahmen kann erwartet werden, dass das Insolvenzrisiko sinkt.

### **5.1.3 Verbesserung der betriebswirtschaftlichen Kenntnisse und Instrumente sowie Qualifizierung der Mitarbeiter**

Eines der zentralen unternehmensinternen Ansatzpunkte zur Vermeidung von Insolvenzen in der Transportwirtschaft ist die Erhöhung der kaufmännischen Qualifizierung in den Unternehmen. Eine verstärkte Weiterbildung im kaufmännischen Rechnungswesen und im Controlling kann die Professionalität der Unternehmensführung deutlich erhöhen. Hier sind insbesondere Aus- und Weiterbildungsinstitute gefordert, bei kleineren Unternehmen die notwendigen Grundlagen der Unternehmensführung zu vermitteln. Bei der Strategieumsetzung spielt die Personalentwicklung eine zentrale Rolle, denn Erfolg in Transport und Logistik wurde immer durch die Ressource Menschen bestimmt.

Ein gesonderter Ausweis variabler Kosten in Angeboten bzw. in Rechnungen gegenüber den Kunden kann dazu beitragen, die Akzeptanz von Preisveränderungen zu erhöhen und damit den Vorfinanzierungsbedarf zu verringern. Das gilt insbesondere für die Treibstoffkosten.

Transporteure müssen ein aussagefähiges Transportcontrolling aufbauen, die Speditionen müssen die bestehenden Controllinginstrumente verbessern. Einige typische Problembereiche sind:

- Kostenzuordnung zu Touren,
- Kostenzuordnung und Senkung von Leerkilometern,
- Kostenzuordnung und Steigerung der Auslastung oder
- Nutzung anderer Verkehrsmittel (Ganzzüge der Bahn).

Ein Transportcontrolling sollte die in Abbildung 12 enthaltenen Basiselemente enthalten.

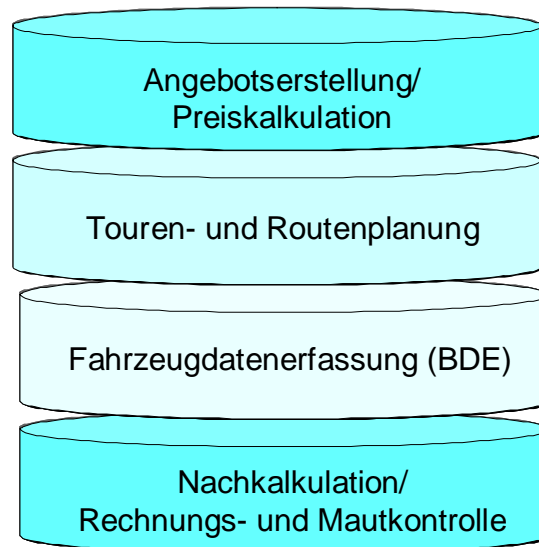


Abbildung 12: Basiselemente des Transportcontrolling

#### 5.1.4 Erreichung eines höheren Grades an Innovationsfähigkeit

Um die Wettbewerbsfähigkeit bei höheren Arbeitskosten sicherzustellen, muss in der österreichischen Transportwirtschaft produktiver gearbeitet werden, was auch im Bereich der Transporte durchaus möglich ist, wenn die Fahrer vorausschauend agieren und in die Disposition intelligent eingebunden werden. Eine sicher in Zukunft wichtige Strategie wird die Erlangung eines höheren Grades an Innovationsfähigkeit in den Unternehmen sein. Innovationen sind auch in der Transportwirtschaft nicht nur technikgetrieben, sondern können auch durch organisatorische Fragen oder Prozesse getrieben werden (Abbildung 13).



Abbildung 13: Innovationen im Spannungsfeld zwischen Technik und Organisation/Prozessen

## 5.2 Staatliche Maßnahmen zur Senkung des Insolvenzrisikos

Der Staat ist ebenso gefordert, einen Beitrag zur Verringerung der Insolvenzrate zu leisten. Direkte Eingriffe in den Markt zur Verringerung der Wettbewerbsintensität sind aus Gründen der effizienten Ressourcenallokation nicht erwünscht und darüber hinaus nicht mit dem EU-Recht vereinbar.

Auch das Insolvenzrecht bietet keine Ansatzpunkte, um das Insolvenzrisiko im Transportgewerbe deutlich zu verringern.

Der Staat kann jedoch die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen des Güterbeförderungsgewerbes und der Speditionen durch folgende Maßnahmen steigern, die mittelbar das Insolvenzrisiko der Transportdienstleister vermindern:

### 5.2.1 Verringerung der Steuer- und Abgabenquote

Im europäischen Vergleich liegen – wie bereits dargestellt - die Sätze der Kraftfahrzeugsteuer in Österreich deutlich über dem Durchschnitt. Eine Verringerung der Kfz-Steuersätze kann dazu beitragen, die Eigenkapitalbasis zu stärken, um damit temporäre Liquiditätsengpässe besser bewältigen zu können. Eine Ausgestaltung im Sinne einer Bonus-Malus-Regelung für neue, umweltverträglichere Fahrzeuge kann als ein interessanter Ansatzpunkt gesehen werden, die externen Kosten des Güterverkehrs durch verringerte Schadstoffemissionen zu senken. Darüber hinaus kann eine verringerte Kfz-Steuer auch dazu beitragen, dass österreichische Transportdienstleister strategische Krisen sowie Ergebniskrisen besser meistern können bzw. sie aufgrund günstigerer Kalkulationen gar nicht erst in eine Krise rutschen.

Als ein weiterer wichtiger Punkt muss die Senkung der hohen Lohnnebenkosten genannt werden. Hohe Lohnnebenkosten in Österreich führen zu erhöhten Leistungserstellungskosten für österreichische Unternehmen, die dadurch im Vergleich zu ausländischen Mitbewerbern einen Wettbewerbsnachteil aufweisen. Wettbewerbsnachteile können sich zu Unternehmenskrisen entwickeln und Unternehmenskrisen können in der Insolvenz enden.

Der überwiegende Teil der insolvent gegangenen Unternehmen des Transportgewerbes sind Einzelunternehmen, die der Einkommenssteuerpflicht unterliegen. Eine Senkung der Einkommenssteuersätze kann ebenso dazu beitragen, vermehrt Eigenkapital zu akkumulieren, um bei Ergebnis- / Liquiditätskrisen einer Insolvenz vorbeugen zu können.

### 5.2.2 Schaffung von Arbeitnehmerfreizügigkeit im Transportgewerbe

Eine vollständige Arbeitnehmerfreizügigkeit für alle EU-Bürger ohne Beschränkungen kann die Wettbewerbsfähigkeit österreichischer Unternehmen im Güterfern- wie im

Güterverkehr deutlich verbessern helfen. Dadurch können bestehende Faktorkostenunterschiede besser ausgeglichen werden, so dass die Marge österreichischer Unternehmen verbessert wird. Die Arbeitnehmerfreizügigkeit stellt einen wichtigen Ansatzpunkt dar, eine Ergebniskrise zu meistern und damit eine Insolvenz zu vermeiden.

### **5.2.3 Staatliche Unterstützung zur Erreichung einer höheren Innovationsfähigkeit in der Transportwirtschaft**

Innovationen in der Transportwirtschaft haben nicht nur einen positiven Effekt für die Transportunternehmen, sie fördern auch das Wachstum der Unternehmen der Zulieferindustrien der Transportwirtschaft. Innovationen im Bereich der Transportwirtschaft können über staatliche Forschungsprogramme gefördert werden. Außerdem kann der Staat Innovationen bei der Gestaltung von Steuern und Abgaben, z.B. bei der Förderung von umweltfreundlichen Fahrzeugen (emissionsarme Fahrzeuge) und Transporttechnologien (z.B. Techniken des kombinierten Verkehrs) fördern.

Die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Güterbeförderungsunternehmen und Speditionen kann dazu beitragen, Unternehmenskrisen, die in der Insolvenz enden, zu vermeiden. Von einer höheren Wettbewerbsfähigkeit profitieren nicht nur die aufgrund der Insolvenzvermeidung nicht arbeitslos gewordenen Dienstnehmer, beschäftigungslose Selbständige und die Gläubiger, sondern auch die gesamte Volkswirtschaft durch die Vermeidung von Folgekosten von Insolvenzen. Eine Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit kann darüber hinaus die Marktposition im Heimatmarkt und auch auf ausländischen Märkten verbessern helfen und somit strategische Krisen zu vermeiden.

## 6 Literaturverzeichnis

AKV Europa: Insolvenzstatistik, Vollständige Übersicht aller Insolvenzfälle in Österreich, mehrere Jahrgänge, Wien, 2003, 2004, 2005, 2006

AKV Europa: Spezialauswertung, Wien, 2006

BAG (Bundesamt für Güterverkehr): Marktbeobachtung Güterverkehr, Sonderbericht zum Strukturwandel im Güterkraftverkehrsgewerbe, Köln, 2005

Buchalik, R.: Restrukturierungs- / Sanierungsmöglichkeiten aus der Sicht der finanzierenden Bank, in: Buth, A. u. M.Hermanns (Hrsg.): Restrukturierung, Sanierung und Insolvenz, München, 1998, S.24-46

Buchhart, A.: Insolvenzprophylaxe und Sanierung kleinerer und mittlerer Unternehmen, Hamburg, 2001

Bulow, J. a. J.Shoven: The bankruptcy decision, in: The Bell Journal of Economics, Vol.9, 1978, S.437-456

Dittrich, M.: Ein Loch in der Kanne, in: Strassengüterverkehr, September 2005, S.4

Dr.Wieselhuber & Partner: Insolvenzen in Deutschland, Insolvenzursachen und Erfolgsfaktoren einer Sanierung aus der Insolvenz, München, 2003

Einbock, M.: Auswirkungen der Einführung der fahrleistungsabhängigen Maut in Österreich auf Unternehmen, Dissertation, Wien, 2004

Feuchtinger, G. u. M.Lesigang: Praxisleitfaden Insolvenzrecht, 2., überarb. Aufl., Wien, 2005

Glisic, N.: Bescheiden, aber nicht aussichtslos, in: Strassengüterverkehr, August 2005, S.4-5

Goldhofer, J.: Pleitewelle in der Transportbranche, in: Verkehr, 29.Juli 2005, Nr.30, S.1

Kahl, R.: Economic Distress, Financial Distress, and Dynamic Liquidation, in: The Journal of Finance, Vol.57, Nr.1, Feb 2002, S.135-168

KMU Forschung Austria (2006a): Untersuchung der Kosten-, Ertrags- und Finanzlage der österreichischen Verkehrsunternehmen, Tabellenband Wien, 2006

KMU Forschung Austria (2006b): Untersuchung der Kosten-Ertrags- und Finanzlage der österreichischen Verkehrsunternehmen, Wien, 2006



Krystek, U.: Unternehmenskrisen: Beschreibung, Vermeidung und Bewältigung überlebenskritischer Prozesse in Unternehmungen, Wiesbaden, 1987

KSV: Positiv bilanziert, wer positiv denkt, Internationale Insolvenzstatistik 2004, Pressemitteilung des KSV, Wien, 2005

Kudla, R.: Finanzierung in der Sanierung, Wiesbaden, 2005

o.V. (2005a): Zisch im Ausgleich, in: Verkehr, 15.Juli 2005, Nr.28, S.5

o.V. (2005b): Verlader gingen fremd, in: Verkehr, 15.Juli 2005, Nr.28, S.8

o.V. (2005c): Talfahrt in der österreichischen Transportbranche, in: Verkehr, 11.November 2005, Nr.45, S.2

o.V. (2006): Salzburger Frächter haben Streit mit der Gebietskrankenkasse, in: Verkehr, 10.März 2006, Nr.10, S.1

progtrans: Strassengüterverkehrspolitik und Standortsicherung im Zusammenhang mit der EU-Erweiterung, Endbericht, Basel, 2005

WKÖ: Sonderauswertungen zur WKÖ-Gründungsstatistik, Wien, 2006