

■ Neues Finanzierungsmodell seit Oktober. Kernzielgruppe: FMCG-Industrie

Neu: Elektronische Rechnungen vorfinanzieren

- ▶ Bevorschussung für mittelständische Unternehmen
- ▶ Editel und Erste Bank kooperieren

In Kooperation mit editel, einer Tochter der GSI Austria, prescht die Erste Bank mit einer Finanzierungsmöglichkeit für Unternehmer vor: e-discounting. Verbesserte Liquidität, mehr Eigenkapital, vollautomatisierte Rechnungsabwicklung, Transparenz und Kontrolle – das verspricht das neue Tool. Abgewickelt wird dieses vom Spezialinstitut Intermarket, dem „Supply Chain Finance Hub“ der Erste Gruppe. Das Finanzierungsservice ist eine Ergänzung zum bestehenden Factoring-Geschäft.

Bevorschussung. Wie funktioniert es? Lieferanten treten die offenen Forderungen ausgewählter Kunden in stiller Form an die Intermarket ab. Im Gegenzug bekommen sie von der Bank bis zu hundert Prozent der Forderung bevorschusst. „Warum ‚bis zu‘? Es gibt oftmals Abzüge von Skonti, Bonifikationen, Werbezuschüsse etc. Das berücksichtigen wir natürlich“, sagt Monika Traub, Bereichsleiterin KMU und Large Corporates und Sparkassen in der Intermarket.

Bezahlung. Für die Kunden ändert sich nichts. Deren Bezahlung

erfolgt weiterhin direkt an den Lieferanten. „Anhand des IBANs erkennen wir, ob das Geld an die Intermarket geht. Der Lieferant gibt uns die Berechtigung, dass wir diese Eingänge vollautomatisch weiterleiten dürfen“, so Traub.

Voraussetzungen. Zwei Voraussetzungen gibt es: Der Lieferant muss ein Konto bei der Erste Bank oder Sparkasse besitzen und die Rechnungen müssen elektronisch über das EDI-Service exite der Editel abgewickelt werden. Kosten, die für den Lieferanten entstehen, sind eine Marge und eine e-discounting Gebühr, abhängig von den Umsätzen und Rechnungen. „e-discounting ist vergleichbar mit einer klassischen Betriebsmittelfinanzierung“, erklärt Traub gegenüber REGAL.

FMCG im Fokus. „Die Kooperation ist naheliegend. Kunden aus dem FMCG-Bereich sind unser Kernklientel. Viele von ihnen setzen ohnehin schon länger auf den elektronischen Datenaustausch“, sagt Mag. Klaus Schaffer, Business Development & Product Manager bei



Monika Traub, Intermarket

editel. Konkret sind es 300 Millionen Transaktionen von mehr als 15.000 Unternehmen, die jährlich abgewickelt werden. „Das Belegvolumen ist groß, die Ausfallsquote minimal“, so Schaffer. Das Ausfallrisiko liegt bei der Intermarket. Das Mahnwesen bleibt dagegen beim Lieferanten.

Woerle an Bord. Die klassische Zielgruppe sind mittelständische Unternehmen. „Es ist ein Programm, das Wachstum antreibt und das Working Capital optimiert“, sagt Traub. In einem ersten Schritt ist der österreichische Markt im Fokus. Erster Kunde an Bord ist das Unternehmen Woerle mit einem Jahresumsatz von 126 Millionen Euro.

Debitoren. Der derzeit festgelegte Debitorenkreis reicht von Spar, Lidl, Hofer und der Rewe bis hin zu Mediamarkt/Saturn, Obi, XXXLutz und Metro. **V.W.**



Mag. Klaus Schaffer, editel