



AKTUELL

Über die Finanzierung von Unternehmen im Hier und Heute

50 JAHRE INTERMARKET

Ein Blick in die Vergangenheit – und einer in die Zukunft

KUNDENSTIMMEN

Ob regionale Stars oder Weltkonzern: Von Factoring profitieren alle

MY 1ST FACTORING

Factoring jetzt auch für Unternehmen ab 500.000 Euro Jahresumsatz

Gemeinsam neu durchstarten

Für viele Unternehmen bleibt das wirtschaftliche Umfeld wohl noch einige Zeit besonders herausfordernd.

Infolge der Coronakrise kommt es neben unerwartet starken Nachholeffekten zu einem Mangel an Rohstoffen und zu stark gestiegenen Logistik- und Energiepreisen aufgrund der international durcheinander geratenen Lieferketten. Jetzt sind einige Maßnahmen besonders wichtig: Einerseits braucht es gezielte strategische Maßnahmen bei der Beschaffung, Warenbewirtschaftung und Logistik. Andererseits sollten Unternehmen die nützlichen Finanzierungs- und Absicherungslösungen von Supply-Chain-Finance-Programmen für LieferantInnen und AbnehmerInnen in ihrer Kombination proaktiv nutzen. Flexible Lösungen und die Absicherung von

Liquiditätsspielräumen in der Lieferkette können zur Stabilisierung beitragen.

In diesem Newsletter finden Sie einige erfolgreiche Beispiele aus der Praxis von kleinen, mittleren und großen Unternehmen in Österreich, die genau diese Vorteile klar zum Ausdruck bringen. Weiters stellen wir mit my 1st factoring ein neues Factoring-Angebot für kleinere Unternehmen vor und sprechen mit Expertinnen des KSV1870 und des Kreditversicherers Acredia über ihre Sicht der aktuellen Situation und ihre Erfolgskonzepte für die Zukunft.

Wir wünschen Ihnen viel Unterhaltung beim Lesen.

Patrick Götz,
Vorstand Markt Intermarket Bank AG



Interview

Patrick Götz über Factoring und die Finanzierung von Unternehmen in Zeiten der Veränderung

Patrick Götz, Vorstandsmitglied der Intermarket Bank, erklärt, wie Supply-Chain-Finanzierungsprodukte die finanzielle Gesundheit von Unternehmen stärken.

Factoring wird oft immer noch als ein Finanzinstrument für Unternehmen gesehen, die keinen Bankkredit bekommen. Zu Recht?

Götz: Das ist ein längst überholt. Viele solide Unternehmen nutzen Factoring zunehmend als Diversifizierung in ihrem Finanzierungsmix und um ihren Verschuldungsgrad zu verbessern. Mit dem Factoring-Simulator kann jede und jeder diesen positiven Effekt online simulieren. Der andere große Vorteil liegt im aktiven Management und der Vermeidung von Zahlungsausfallsrisiken. Immer mehr Unternehmen überzeugen diese Vorteile. Darum ist das Factoring-Volumen in den letzten Jahren auf ca. 27 Mrd. Euro gewachsen. Ein Trend, der wohl anhalten wird.

Die Corona-Krise hat einige Unternehmen ziemlich hart getroffen, vor allem solche, die keinen großen Kapitalpuffer hatten. Wie kann die Intermarket Bank hier helfen?

Götz: In einem herausfordernden Umfeld ist es sehr wichtig, die Lieferketten auch finanziell abzusichern und flüssig zu halten. Supply-Chain-Finanzierungen, wie Factoring oder Confirming, dienen genau diesem Zweck.

Wer sind die wichtigsten KundInnen im Bereich Factoring und Confirming?

Götz: Im Bereich Factoring haben wir ein ausgewogenes Kundenportfolio von Klein-, Mittel und Großunternehmen und wir haben unser Angebot für Kleinstunternehmen

(Micros) mit einem attraktiven digitalen Angebot erweitert. HauptkundInnen unserer Confirming Lösung (also Reverse Factoring) sind in der Regel bonitätsstarke GroßkundInnen.

Was ist der Hauptindikator dafür, dass Factoring eine gute Lösung ist?

Götz: Ein wichtiger Indikator ist die Höhe der offenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Darüber hinaus ist es die Debitorenstruktur eines Unternehmens, welche für ein Factoring-Programm geeignet sein muss. Alle, die es genauer wissen wollen, können sich im Rahmen des Factoring Quick-Checks schnell Antworten holen.

Die Intermarket Bank wird im Jahr 2021 50 Jahre alt. Was können wir Neues erwarten?

Götz: Wir sind gerade dabei, unser Kernbankensystem zu erneuern. Unser Ziel ist es, in den nächsten Jahren, der modernste Factoring- und Supply-Chain-Finance-Anbieter in Österreich zu werden.



Patrick Götz
Vorstand Markt Intermarket Bank AG



50 Jahre Intermarket Bank

50 Jahre Innovation, 50 Jahre Partner für Unternehmen jeder Größe

Als in den 70er-Jahren die Idee des Factorings langsam in Österreich Fuß fasste, war die Intermarket Bank bereits vorne mit dabei. Allerdings ahnte damals noch niemand, dass fünf Jahrzehnte später aus Factoring in Österreich ein 27-Mrd.-Euro-Markt werden würde. Laufende Innovationen und massive Investitionen in IT-Infrastruktur machten die Erfolgsgeschichte der Intermarket Bank erst möglich. Und dass diese noch lange nicht zu Ende ist, dafür sorgen kompetente und motivierte MitarbeiterInnen und ein visionäres Führungsteam. Ein Hoch auf die nächsten 50 Jahre!

- 1971**
Intermarket Factoring wird als Gemeinschaftsprojekt großer österreichischer Banken gegründet.
- 1977**
Erstmals wird auch das Delkredererisiko abgesichert.
- 1979**
Einführung eines vollintegrierten EDV-Online-Systems. Zusätzlich zur Zentrale in Wien neue Verkaufsaußenstellen in Innsbruck, Salzburg und Linz.
- 1980**
Die Intermarket Bank gehört erstmals zu den Top-8-Factoring-Banken Europas.
- 1990 bis 1996**
Gründung zahlreicher Tochtergesellschaften in Tschechien, Ungarn, Slowenien, Polen, Griechenland, Rumänien und der Slowakei.
- 2001**
e-factoring wird eingeführt und damit der Informationsfluss zwischen Factoring-Kunde und Factor auf eine neue Ebene gestellt. Umbenennung der Intermarket Factoring Bank AG in Intermarket Bank AG.
- 2001 bis 2005**
Umsatz in Österreich wird auf 2,3 Mrd. Euro verdoppelt.
- 2010**
Gruppenweit einheitliche IT-Struktur wird eingeführt.



- ▶ **2011**
 Übernahme der Mehrheit durch die Erste Bank Österreich. Verkauf der wichtigsten Beteiligung in den CEE-Ländern.
- ▶ **2012**
 Gänzliche Übernahme der Anteile durch den Sparkassensektor.
- ▶ **2019**
 Eine IMAS-Umfrage bescheinigt der Intermarket Bank im Bereich Produkt und Service herausragende Werte.
- ▶ **2021**
 Zum 50. Jubiläum der Unternehmensgründung führt die Intermarket Bank mit my 1st factoring ein neues Produkt für Unternehmen mit einem Umsatz von 0,5 bis 2 Mio. Euro ein und gibt den Auftrag für ein neues Kernbankensystem.

Kolumne Aller Anfang ist schwer!

1971, im Gründungsjahr der Intermarket, waren zwei heute wesentliche Bereiche der Unternehmensführung noch völlig unbekannt: Corporate Governance und durch das Internet vernetzte IT. Die Governance hat Intermarket schon von allem Anfang an – zumindest organisatorisch – mehr als erfüllt: 5 Mitarbeiter wurden von 3 Geschäftsführern überwacht, die wiederum 11 Aufsichtsräten – darunter vielen Bank-Generaldirektoren – zu berichten hatten.

Die EDV-Lösung stellte sich als deutlich schwieriger heraus: Um rasch an den Start gehen zu können, wurden Programme von einer schwedischen Factoring-Gesellschaft gekauft und auf Maschinen des Sparkassensektors wöchentlich durchgeführt.

Eigentlich war Factoring in den 70er-Jahren viel „Handarbeit“: Die KundInnen mussten von jeder Rechnung per Post eine Kopie an Intermarket schicken, diese wurde ebenso wie die Zahlungen per Lochstreifen erfasst, der am Freitag von einem „Daten-Träger“ (im wörtlichen Sinn!) in das Rechenzentrum gebracht und dort – hoffentlich – verarbeitet wurde. Denn: Etwa jedes zweite Wochenende blieb die wöchentliche (und damit einzige) EDV-Durchführung stecken, bestenfalls am Montag flog der Programmierer aus Stockholm ein, reparierte auf die Schnelle, was möglich war, und flog zurück. Wenn die Durchführung diesmal klappte, erhielten die KundInnen Mitte der Folgeweche eine „aktuelle“ Offene-Posten-Liste. Zumindest ein Kunde wollte diese ständigen Verzögerungen nicht mehr hinnehmen und gab seinem Ärger mit einem „von euch kann das Chaos noch was lernen!“ deutlich Ausdruck.

Des Ärgers (und der Kosten) müde hat Intermarket eine eigene EDV-Lösung implementiert, statt dicker Listen Mikrofilme an die KundInnen versandt, war Pionier bei der Einführung des e-Factorings und macht gerade den nächsten technologischen Sprung.

Nie wieder musste eine KundIn ähnlich drastisch reagieren. Heute werden die 75 MitarbeiterInnen von einem CEO und einem Vorstand geführt, die an lediglich 6 Aufsichtsräte berichten: Die Corporate Governance aber funktioniert ...



Theo Hibler
Vorstandsvorsitzender Intermarket Bank AG
im Ruhestand



Kundenstimmen

Erfolgsberichte aus der Praxis: Prinzhorn Gruppe

Verlässlichkeit, Nachhaltigkeit und Leidenschaft sind die Werte, die Prinzhorn seit der Gründung 1853 zum Marktführer im Bereich Wellpappe-Verpackungen in Zentral- und Osteuropa und zur Nummer drei in Europa gemacht haben. Im Jahr 2021 erzeugt die Gruppe mit den drei Divisionen Hamburger Recycling, Hamburger Containerboard und Dunapack Packaging 2,9 Mio. Tonnen Wellpappe-Rohpapier und 2,8 Mrd. m² an Wellpappe-Verpackungslösungen. Ein Erfolg, der nur im Zusammenspiel zahlreicher PartnerInnen entlang der gesamten Wertschöpfungskette möglich ist. Welche Rolle Supply-Chain-Finance der Intermarket Bank dabei spielt, lesen Sie hier.

Im Gespräch mit Michael Schütz, CFO der Prinzhorn Gruppe

Was war für Prinzhorn die Hauptmotivation, auf Supply-Chain-Finance zu setzen?

Schütz: Bei dieser Entscheidung gab es gleich eine ganze Reihe von guten Gründen: etwa die Möglichkeit der Off-Balance-Finanzierung oder die verbesserten Finanzkennzahlen in den Bereichen Nettoverschuldung, Bilanz-

summe oder bei der Eigenkapitalquote. Und natürlich waren für uns auch die größeren Finanzierungsspielräume aufgrund der erhöhten Liquidität interessant sowie die Möglichkeit, das Factoring im etablierten Setup auf andere Konzerngesellschaften und Länder schrittweise auszuweiten.

Wie hat sich der Einsatz der Factoring-Lösung im letzten Jahr bewährt?

Schütz: Aufgrund des ambitionierten Wachstumskurses der Prinzhorn Gruppe – und der damit einhergehenden steigenden Verschuldung – stellt die Factoring-Lösung der Intermarket Bank AG eine passende Ergänzung für den Finanzierungsmix des Konzerns dar. Gestartet hat die Zusammenarbeit mit der Intermarket Bank AG bereits in der zweiten Jahreshälfte 2019 mit einer Factoring-Lösung für die österreichischen Tochtergesellschaften der Prinzhorn Gruppe. Eine der wichtigsten Variablen der Ausschreibung war die Ausrollmöglichkeit des Factoring-Programms auf weitere Tochtergesellschaften des Konzerns. Mittlerweile wurde das Factoring-Programm auf insgesamt drei Tochtergesellschaften erfolgreich ausgedehnt.





Gab es bei der Implementierung auch Herausforderungen, gerade was das internationale Umfeld angeht?

Schütz: Im Zuge der Erstimplementierung war es uns wichtig, eine Struktur und ein Vertragswerk zu definieren, welches als Basis für weitere Ausrollungen verwendet werden kann. Im Vergleich zu einer klassischen Fremdkapitalfinanzierung muss beim Factoring neben der Vertragsverhandlung auch ein Augenmerk auf die laufenden Tätigkeiten (Verkauf der Forderungen, Rückkauf im Bedarfsfall) gelegt werden. Im Zuge der Erstimplementierung konnten wir genug Wissen innerhalb der zentralen Projektgruppe aufbauen, das uns bei der Ausrollung auf weitere Konzerngesellschaften sehr geholfen hat. Nicht zuletzt auch durch die gute Unterstützung der Intermarket Bank. Die Durchlaufzeit einer Implementierung von Beginn der Ausschreibung bis hin zum „Go-live“ lag in unserem Fall zwischen zwei und vier Monaten. Als nicht zu vernachlässigenden Faktor sind unterschiedliche Rechtssysteme zu nennen, welche die Implementierung komplexer werden lassen.

Welche spürbaren Veränderungen gibt es dank dem Einsatz von Factoring im Unternehmen?

Schütz: Wir nehmen Factoring-Lösungen nun dank erfolgreicher Umsetzungen als wertvollen und flexiblen Baustein im Finanzierungsmix wahr, wobei sich das Volumen abhängig vom Forderungsstand an den unterschiedlichen Working-Capital-Bedarf anpasst. Gerade in der Papierindustrie haben wir es mit volatilen Preisen zu tun. Bei steigenden Preisen wird zusätzliche Liquidität im Working Capital gebunden, Factoring wirkt hier durch die steigenden Kundenforderungen als Natural Hedge.



Michael Schütz
CFO Prinzhorn Gruppe

Im Porträt

Daten und Fakten zur Prinzhorn Gruppe

Mit 10.000 MitarbeiterInnen in 17 Ländern ist die Prinzhorn Gruppe ein europäischer Marktführer in der Verpackungs-, Papier- und Recyclingindustrie. Mit einem Jahresumsatz von mehr als 2 Mrd. Euro (2021) ist die Gruppe in diesem Segment die Nummer drei in Europa. Die in Familienbesitz befindliche und geführte Prinzhorn Gruppe hat ihren Hauptsitz in Wien/Österreich und ist in drei Divisionen gegliedert: Hamburger Recycling (Sammlung und Handel von Sekundärrohstoffen), Hamburger Containerboard (Produktion von Wellpappe-Rohpapier) und Dunapack Packaging (Wellpappe-Verpackungslösungen).

„Es freut uns, dass wir mit unserer Factoring-Lösung für die Prinzhorn Gruppe eine zusätzliche Finanzierungssäule im Working Capital erfolgreich etabliert haben. Neben einer effizienten Abwicklung schätzen wir in der Zusammenarbeit mit Prinzhorn insbesondere auch den konstruktiven Austausch, um in herausfordernden Situationen gute und umsetzbare Lösungen zu finden.“



Sebastian Posch
Head of Large Corporates Supply Chain Finance, Leitung Sales Konzern- und GroßkundInnen, Intermarket Bank AG



Kundenstimmen

Erfolgsberichte aus der Praxis: C&R AbdichtungSTECHNIK GmbH

Die C&R AbdichtungSTECHNIK GmbH mit Sitz im burgenländischen Oslip liefert effiziente und absolut wasserdichte Isolierungen für den Hoch- und Tiefbau; für Dächer, Schwimmbäder, Biotope, Verkehrsflächen und viele andere Bauvorhaben. Um optimale Qualität bieten zu können, baut das Unternehmen auf TopmitarbeiterInnen, hochwertige Materialien und modernste Methoden.

Im Gespräch mit Camillo Dessulemoustier-Bovekercke und Roman Radits, Geschäftsführer der C&R AbdichtungSTECHNIK GmbH

C&R zählt zu den Topunternehmen für Abdichtungstechnik im Burgenland und ist darüber hinaus in ganz Österreich mit Bauwerksabdichtungen, Schwarzdeckerei und vielem mehr tätig. Was macht den Erfolg des relativ jungen Unternehmens im Burgenland aus?

Radits: Durch die langjährige Branchenerfahrung und das durch die Beteiligung an Großprojekten gewonnene Know-how setzen wir internationale Maßstäbe in der Abdichtungstechnik. Beispiele dafür sind etwa der Umbau des Haas-Hauses und des Westbahnhofes in Wien, die Errichtung des Wiener Sonnwendviertels und des Justizzentrums Eisenstadt. Unsere Arbeit überzeugt sowohl PrivatkundInnen als auch namhafte GroßkundInnen aus dem gewerblichen Bereich.

Auf welche Möglichkeiten bei der Finanzierung von Lieferketten haben Sie vor dem Wechsel zur Intermarket Bank gesetzt bzw. was waren die Argumente für C&R für den Einsatz von Factoring?

Radits: Während der starken Wachstumsphase der letzten Jahre wurde es für uns schwierig, klassische Kreditlinien aufzustocken. Die Empfehlung für Factoring kam von unserem Unternehmensberater Michael Bieber, der

uns seit der Firmengründung in allen Entscheidungen rund um die Themen Finanzierungen und Förderungen, bei betriebswirtschaftlichen Fragen und bei der strategischen Ausrichtung sowohl konzeptionell als auch operativ berät. Factoring wächst mit unserem Umsatz mit und ist damit für uns die optimale Finanzierungsmöglichkeit.

Wie profitieren Sie im Bau-Nebengewerbe von Factoring, gerade auch aktuell bei den Lieferschwierigkeiten am Rohstoffmarkt?

Dessulemoustier-Bovekercke: Wir genießen das Vertrauen unserer LieferantInnen, weil wir auch sehr kurzfristige Zahlungsziele einhalten. Das verschafft uns am Markt einen gewissen Wettbewerbsvorteil, was Liefermengen und Lieferzeitpunkte anbelangt, und lässt uns auch Skontis entsprechend nutzen. Da Lieferungen von Grundmaterialien aktuell aufgrund der Rohstoffengpässe nicht mehr just-in-time ankommen, haben wir unser Lager gut gefüllt, um die bestehenden Aufträge abzusichern.

Mit der Acredia haben Sie seit Kurzem auch einen weiteren Partner im Finanzierungsbereich an Ihrer Seite. Wie kam es zu dem Entschluss, nun auf eine Kreditversicherung zu setzen?

Radits: Im Gegensatz zu manchen anderen Unternehmen sind wir nicht aufgrund negativer Erfahrungen in der Vergangenheit zu diesem Entschluss gekommen, sondern sehen das vielmehr als Zukunftsperspektive für C&R. Gerade im Baugewerbe hat es sich bewährt, das Risiko so kalkulierbar wie möglich zu machen. So können wir auch neue KundInnen bedienen, die wir nicht kennen, weil die Acredia von ihnen Sicherheiten einfordert. Dadurch sichern wir uns langfristig ein stabiles Kundenportfolio und profitieren von besseren Zahlungskonditionen.



Ihr Resümee nach einem Jahr Factoring mit der Intermarket Bank: Was hat sich in Ihrem Unternehmen konkret verändert? Und mit welcher Perspektive blicken Sie in die Zukunft?

Dessulemoustier-Bovekercke: Die C&R ist so liquide wie nie zuvor. Wir konnten durch Factoring, vor allem in Zeiten von Covid-19 und den daraus resultierenden Rohstoffengpässen, quasi bedenkenlos vorfinanzieren und haben dadurch eine stabile Lieferkette in Zeiten, in denen für einige Unternehmen jeder Tag zählt und darum Zahlungsziele oft sehr kurz sind.

„Die offene Kommunikation mit den Geschäftsführern sorgt für eine starke Partnerschaft mit C&R. Geschäftsfälle werden von der Ausschreibung bis zur Teilrechnung gemeinsam geprüft und ermöglichen daher den Einsatz von Factoring auch im Bau-Nebengewerbe, einer Branche, für die diese Finanzierungsform sonst eher unüblich ist.“



Harald Schirmböck
Ansprechpartner NÖ und Burgenland,
Intermarket Bank AG

Im Porträt

Daten und Fakten zur C&R AbdichtungSTECHNIK GmbH

Die C&R AbdichtungSTECHNIK GmbH weist seit ihrer Gründung im Jahr 2004 eine beispielhafte Erfolgsgeschichte auf. Innerhalb von nur 3 Jahren ist es den beiden jungen Geschäftsführern Camillo Dessulemoustier-Bovekercke und Roman Radits gelungen, C&R zur Nummer eins für Abdichtungstechnik im Burgenland zu machen. Darüber hinaus ist das Unternehmen in ganz Österreich für Bauwerksabdichtungen, Sanierungen,

Schwarzdeckerei, Flachdächer sowie Abdichtung von Biotopen und Schwimmbädern tätig. Durch die langjährige Branchenerfahrung und das gewonnene Know-how aus Beteiligungen an Großprojekten wie etwa beim Umbau des Haas-Hauses und des Westbahnhofes in Wien oder bei der Errichtung des Wiener Sonnwendviertels und des Justizzentrums Eisenstadt setzt C&R internationale Maßstäbe in der Abdichtungstechnik.

MB&P

MBP MICHAEL BIEBER & PARTNER UNTERNEHMENSBERATUNG GmbH

Im Rahmen der MBP Michael Bieber & Partner Unternehmensberatung GmbH werden Unternehmen bei betriebswirtschaftlichen, finanztechnischen und strategischen Themen unterstützt – und zwar auch bei der operativen Umsetzung. Auf Basis der langjährigen erfolgreichen Tätigkeit des Geschäftsführers im Firmenkundengeschäft österreichischer Banken liegt die Kernkompetenz bei Finanzierungen und Förderungen.

„Die MBP ist in laufendem Austausch mit diversen Finanzierungsstellen und sieht sich als Bindeglied des Unternehmers zwischen Bank und Steuerberater. Wir arbeiten nicht nur konzeptionell, sondern auch operativ und sind stolz darauf, den Wachstumskurs von C&R und den Tochterunternehmen nachhaltig und erfolgreich zu begleiten.“



Michael Bieber
Geschäftsführer, MBP Michael Bieber &
Partner Unternehmensberatung GmbH



Kundenstimmen

Erfolgsberichte aus der Praxis: Suntastic.Solar

Suntastic.Solar, der Photovoltaikspezialist aus Bisamberg im Norden von Wien, profitiert vom derzeit steigenden Bewusstsein zum Thema Nachhaltigkeit. Mit seinem umfassenden Vertriebsprogramm und einem starken Partnernetzwerk ist das Unternehmen in den letzten Monaten sogar stärker als der Markt gewachsen. Zudem wurde mit der PV-Montagen GmbH eine Schwesterfirma gegründet, die Logistik in großem Stil ausgebaut und der Schritt nach Deutschland eingeleitet. Und das alles in Zeiten der Pandemie. Factoring-Lösungen der Intermarket Bank waren dabei ein wichtiger Begleiter der rasanten Expansion.

Im Gespräch mit Markus König, Gründer und Geschäftsführer von Suntastic.Solar

Was war für die Suntastic.Solar Handels GmbH die Hauptmotivation, auf Factoring zu setzen?

König: Das rasante Wachstum hat uns auch mit neuen Herausforderungen konfrontiert. So mussten wir etwa in der Auftragsbearbeitung und der Logistik die Zahl unserer MitarbeiterInnen rasch und massiv erhöhen, um den vielen Bestellungen Herr zu werden. Zudem hat das starke Wachstum immer wieder zu Liquiditätsmängeln geführt. Darum war die Vorfinanzierung durch Factoring für die Entwicklung unseres Unternehmens sehr wichtig.

Wie hat sich der Einsatz der Factoring Lösung im letzten Jahr bewährt, auch im Hinblick auf die Covid-19-Pandemie?

König: Die Zeit der Pandemie war auch für uns nicht einfach. Deshalb war es entscheidend, den Warenfluss

mithilfe von Factoring zu sichern. Damit konnten wir die sich schnell ändernden Grundbedingungen besser meistern.

Welche spürbaren Veränderungen gibt es dank dem Einsatz von Factoring in Ihrem Unternehmen?

König: Wir haben von Anfang an auf Factoring gesetzt. Das hat es uns leichter gemacht als vielen anderen, vom Start weg erfolgreich zu agieren. Aktuell wächst unser Projektgeschäft stark. Hier hilft uns Factoring, viele größere Aufträge schneller und einfacher zu verwirklichen.

Wie wirkt sich die Diskussion um die Klimaveränderung auf Ihr Geschäftsmodell aus?

König: Aufgrund der laufenden Berichterstattung in den Medien zu Umweltkatastrophen und Klimawandel steht das Thema Klimaschutz sowohl in der Politik als auch bei der Bevölkerung stärker im Fokus. Viele HausbesitzerInnen wollen daher in eine Photovoltaikanlage investieren. Hinzu kommt, dass über das Thema „Blackout“, also einen großflächigen, länger dauernden Stromausfall, häufiger diskutiert wird. Es gibt darum auch mehr Anfragen für Stromspeicher mit Notstromfunktion.

Welche Herausforderungen erwarten Sie für die Zukunft, etwa durch das Erneuerbaren Ausbau Gesetz bzw. Energiegemeinschaften?

König: Idealerweise wird Strom dort produziert, wo er verbraucht wird. Das ist etwa in Großstädten nicht möglich. Das Konzept der Energiegemeinschaften zielt genau auf dieses sensible Thema ab. Dabei wird aber erst die



Zukunft zeigen, ob diese Idee, BürgerInnen zu Energiegemeinschaften zu verbinden und damit die dezentrale Energieerzeugung auszubauen, sinnvoll umsetzbar ist, oder ob doch wieder nur die etablierten Energielieferanten ihr Geschäftsfeld weiter ausbauen.

Und wie sieht es in Ihrem eigenen Unternehmen aus, wenn es um das Thema Nachhaltigkeit geht?

König: Unser Unternehmensmittelpunkt ist der Handel mit und die Errichtung von Photovoltaikanlagen. Als Unternehmen ist uns aber auch intern Nachhaltigkeit extrem wichtig: Wir haben einen Fuhrpark von fünf

Elektroautos. Der gesamte Strom für unser Büro und die Fahrzeuge wird mit unseren eigenen, derzeit sechs PV-Anlagen erzeugt und in unseren Großspeichern zwischengespeichert. Außerdem arbeiten wir gerade daran, unser Büro im Zuge der digitalen Transformation auf papierlose Abläufe umzustellen.



Markus König
Gründer und Geschäftsführer Suntastic.Solar

Im Porträt

Daten und Fakten zur Suntastic.Solar Handels GmbH

Suntastic.Solar ist ein auf Marketing und schnelle Logistik spezialisierter Vollsortiment-Photovoltaikdistributor, der Elektroinstallationsbetrieben Vertriebspartnerschaften mit umfassender Marketing- und Verkaufsunterstützung anbietet. Die Lösungen des Unternehmens produzieren nachhaltige Energie für Privathaushalte und Unternehmen.

Österreichische Anbieter wie Fronius, Sonnenkraft oder Smartfox haben im Sortiment einen besonderen Stellenwert, weil auch im Bereich Photovoltaik die regionale Wertschöpfung immer wichtiger wird. Seit Kurzem ergänzt das Schwesterunternehmen PV-Montagen GmbH das Leistungsportfolio des Unternehmens. Weitere Informationen: www.suntastic.solar

„Wir arbeiten mit Herrn König seit Gründung der Firma Suntastic im Jahr 2016 zusammen und begleiten sein Wachstum gemeinsam mit der Erste Bank. Die Gründungsdarstellung mit einem professionell erstellten Businessplan hat uns beim Finanzierungseintritt überzeugt und wir konnten die letzten Jahre sukzessive gemeinsam die Pläne und Ziele mit Herrn König umsetzen. Gerade für wachstumsorientierte Unternehmen bietet Factoring die ideale Finanzierungsform: Wir können den Anstieg der Forderungen rasch und flexibel finanzieren – dem Unternehmen steht die laufende Liquidität zur Verfügung.“



Martina Rebhahn
Ansprechpartnerin Steiermark und Kärnten,
Intermarket Bank AG



Starke Partner

Der KSV1870 und der Kreditversicherer Acredia unterstützen KundInnen der Intermarket Bank gerade in herausfordernden Zeiten

Schauen wir zurück ins Jahr 2020: Unser Teil der Welt ist mehr oder weniger geschlossen im Lockdown – und WirtschaftsforscherInnen, AnalystInnen und Versicherungen veröffentlichen ihre Insolvenzprognosen, die ein mehr als düsteres Bild zeichnen. Ein Sturm scheint im Anmarsch. Ein Jahr später wissen wir: Bis heute ist dieser nicht eingetroffen. Trotz einer der größten Wirtschaftskrisen sind Insolvenzen in Österreich tatsächlich so niedrig wie zuletzt vor 30 Jahren. Insolvenzen hängen nicht mehr vom Markt, sondern von den staatlichen Hilfsmaßnahmen ab – und von professionellem Risikomanagement.

Ein Gespräch mit Gudrun Meierschitz, Vorständin der Acredia Versicherung AG, und Julia Sokic, Prokuristin und Produktmanagerin der KSV1870 Forderungsmanagement GmbH

Die Pandemie hat klassische Annahmen über Wirtschaftsentwicklungen teilweise ausgehebelt. Würden Sie dem zustimmen?

Meierschitz: Es ist eine Zeit der Widersprüche. Es gibt einzelne Branchen mit sehr stabilen Perspektiven und andere, die massiv gefährdet sind. „Sowohl-als-auch“ ist das bestimmende Momentum für unternehmerische Entscheidungen. Was aber für alle mehr denn je zählt: unternehmerische Handlungsspielräume zu erweitern!

Sokic: Laut Austrian Business Check des KSV1870 hat rund ein Drittel der Unternehmen seit Beginn der Corona-Pandemie eine Verschlechterung der Zahlungsmoral von KundInnen festgestellt. Sie laufen ihrem Geld nach, was gerade in der aktuellen Phase dramatische Folgen haben kann. Denn jetzt geht es darum, die eigene Liquidität zu sichern und Umsätze zu generieren.

Wie kann das gelingen?

Sokic: Mehr denn je geht es darum, nach erfolgter Leistung unverzüglich die Rechnung zu legen und sobald diese nicht fristgerecht beglichen wurde, den Mahnprozess rasch zu starten. Die erste Mahnung hat nach wie vor den größten Effekt. Dabei hilft es, administrative Prozesse wie z. B. das Forderungsmanagement auszulagern.

Meierschitz: Entscheidend dabei ist auch, dass die Unternehmen einerseits ihre Finanzen ganz genau im Blick behalten, professionelles Risikomanagement betreiben und rechtzeitig strategische Weichen für die Zukunft stellen.

Die heimische Exportwirtschaft ist vorsichtig optimistisch, was die Zukunft betrifft. Aber die Pandemie ist nicht die einzige Herausforderung?

Sokic: Nein, ein Blick in die Unternehmen zeigt, dass es vielerorts nicht gelungen ist, eine nachhaltige Forderungsbetreibung auf die Beine zu stellen. In Zeiten, in denen jeder einzelne Euro zählt, ein massiver finanzieller Wettbewerbsnachteil, der den Unternehmen mittel- und langfristig gesehen auf den Kopf fallen wird.

Meierschitz: Und weiterhin bleiben neben der Liquidität auch Nachfrage, Profitabilität, Stabilität von Lieferketten, Einhaltung von Klimazielen, ESG-Vorgaben, Rohstoffpreise, Energiekosten und natürlich die Digitalisierungskompetenz entscheidende Parameter im Rahmen unserer Unternehmensbewertung.

Warum ist Digitalisierungskompetenz so wichtig?

Meierschitz: Digitalisierung wirkt – wenig überraschend – bei der Bewältigung der Covid-19-Pandemie als Hebel.



Der jährlich von Acredia und Euler Hermes durchgeführte Enabling Digitalization Index (EDI) ergibt, dass die Spitzenreiter Dänemark, Deutschland, USA und vor allem China bisher wirtschaftlich besser durch die Pandemie gekommen sind als diejenigen Länder, die bei der Digitalisierung hinterherhinken, wie etwa Österreich.

Sokic: Darum hat der KSV1870 rechtzeitig zum Re-Start der heimischen Wirtschaft mit KSV1870 SmartServices eine 100 % digitale End-to-End-Lösung entwickelt. Diese Lösung professionalisiert die gesamte Forderungsbetreibung: von der Rechnungslegung über die Zahlungsüberwachung bis hin zum Mahnwesen und zur Verbuchung.



Julia Sokic
Prokuristin und Produktmanagerin KSV1870
Forderungsmanagement GmbH



Gudrun Meierschitz
Vorständin Acredia Versicherung AG

KSV1870

KSV1870 SmartServices

Mit der volldigitalen Lösung wird maßgeschneidertes 360°-Forderungsmanagement möglich: Die modulartig aufgebaute Lösung sorgt für Transparenz, berücksichtigt individuelle Anforderungen der Betriebe und stärkt deren Liquidität nachhaltig. Darüber hinaus unterstützt die Data2Value-Lösung, ungenutztes unternehmerisches Potenzial zu erkennen und die eigenen Businessziele (z. B. steigende Umsätze, höhere Kundenzufriedenheit) zu erreichen. Das digitale Tool ist vor allem für mittlere und große Unternehmen, aber auch für Start-ups mit einem gewachsenen Kundstamm konzipiert. Mehr dazu erfahren Sie auch auf der [KSV1870 Website](#).

ACREDIA

MACHT MUT ZU HANDELN

Acredia Kreditversicherung

Acredia ist mit einem Marktanteil von über 50 % und einem Gesamtbligo von 27,1 Mrd. Euro Österreichs führende Kreditversicherung und schützt offene Forderungen im In- und Ausland. Acredia steht im Eigentum einer Managementholding – 49 % hält die Euler Hermes AG, Hamburg und 51 % die Oesterreichische Kontrollbank AG, Wien. Der Umsatz der Acredia-Gruppe beträgt insgesamt 79,7 Mio Euro. Acredia ist Mitglied der Informations- und Dialogplattform „Unternehmen Zukunft“: Zeitgemäßes Arbeiten sowie Vereinbarkeit von Familie und Beruf sind zentrale Themen, die in der Unternehmensidentität fest verankert sind. www.acredia.at

Wirtschaftslexikon

Teil 14: Kernbankensystem (KBS, Core Banking System)

Mit dem Begriff Kernbankensystem (Core Banking System) wird eine Software bezeichnet, die besonders wichtige Geschäftsprozesse einer Bank abbildet und begleitet. Etwa die grundlegenden Funktionen von Giro-, Spar-, Kredit- oder Wertpapierkonten. Dabei werden Daten von KundInnen und GeschäftspartnerInnen verwaltet, Umsätze gespeichert, Buchungen abgewickelt und vieles mehr. Auch die Intermarket Bank arbeitet derzeit an einem neuen Kernbankensystem, das in Zukunft eine völlig neue Gestaltung der Schnittstelle für die KundInnen der Bank ermöglichen und damit mehr Komfort und neue Möglichkeiten bringen wird.

Weitere Begriffsdefinitionen finden Sie auf unserer Website im **>> Online-Wirtschaftslexikon** www.intermarket.at/de/intermarket-bank-ag/wirtschafts-lexikon





my 1st factoring

Mehr finanzielle Beweglichkeit für Unternehmen mit einem Jahresumsatz von 0,5 bis 2 Mio. Euro

Jederzeit genügend Liquidität zur Verfügung zu haben, das ist ein entscheidender Wachstumsfaktor für jedes Unternehmen. Darum bringt es klare Vorteile, wenn das Geld aus offenen Rechnungen rasch in der eigenen Kasse landet. Wenn hingegen Rechnungen nicht oder lange nicht bezahlt werden, fehlt frisches Geld für den laufenden Betrieb, neue Investitionen oder das Ausnützen von Boni und Skonti. Factoring ist da für viele Unternehmen ein willkommener Ausweg.

Factoring hat sich bewährt

Factoring der Intermarket Bank ist seit 50 Jahren ein bewährtes Instrument, um finanzielle Beweglichkeit zu sichern. Jetzt gibt es dieses interessante Finanzierungsinstrument erstmals auch für kleinere Unternehmen mit einem Jahresumsatz von 500.000 Euro bis 2 Mio. Euro. Und das Beste: Der Einstieg ist jederzeit einfach und bequem online möglich.

Schneller Geld aus offenen Forderungen

Beim neuen Angebot my 1st factoring der Intermarket Bank verkaufen Unternehmen ihre offenen Forderungen und erhalten dafür von der IMB sofort einen Vorschuss auf ihr Konto bei Erste Bank oder Sparkasse. So gewinnen sie mehr finanziellen Spielraum, können die Rechnungen ihrer LieferantInnen rascher bezahlen, Skonti besser nützen, Einkaufsbedingungen optimieren und neue Ideen leichter finanzieren und umsetzen.

Warum das geht? Weil my 1st factoring auf alle verrechneten Rechnungsbeträge mit maximal 90 Tagen Zahlungsziel bis zu 80 % Vorschuss garantiert. Es gibt also für Unternehmen mit offenen Forderungen Geld aufs Konto, noch bevor KundInnen zahlen.

Unternehmen reduzieren zudem auf diese Weise ihren Verwaltungsaufwand, weil sie die Debitorenbuchhaltung auslagern. Und auch das oft unangenehme Mahnwesen übernimmt die Factoring-Bank auf Wunsch.

Vorteile für Unternehmen



Mehr Liquidität

Bis zu 80 % der Rechnungsbeträge zahlt die Factoring-Bank als Vorschuss



Mehr Geschwindigkeit

Unternehmen können my 1st factoring bequem online beantragen und erhalten sofort ein Angebot



Mehr Klarheit

Es gibt nur eine Gebühr für alle Leistungen

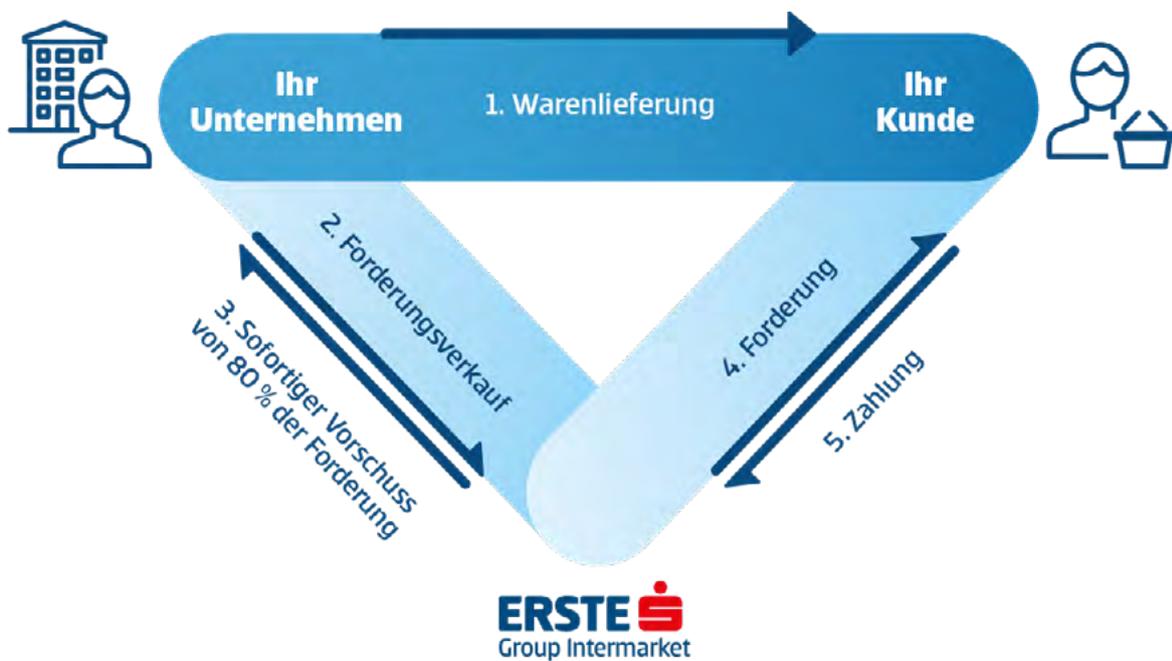


Mehr Service

Debitorenbuchhaltung und Mahnwesen übernimmt die Intermarket Bank auf Wunsch



In 5 Schritten zu mehr Liquidität



1. Unternehmen verkaufen im Rahmen eines Factoring-Vertrags Forderungen gegenüber KundInnen an die Factoring-Bank.
2. Sobald die Ware oder Dienstleistung geliefert wurde – und die Rechnung gestellt wurde –, zahlt die Bank dem Unternehmen einen Vorschuss von bis zu 80 %.
3. KundInnen zahlen daraufhin die offene Rechnung nicht an das Unternehmen, sondern an die Bank.
4. Wenn jemand nicht zahlt, mahnt die Bank.
5. Sobald die Rechnung vollständig bezahlt wurde, überweist die Bank den Rest des Betrags (minus einer Gebühr) an das Unternehmen.

Beraterliste

Ihre AnsprechpartnerInnen

Steiermark, Kärnten

Martina Rebhahn

Tel.: +43 (0) 5 0100 - 28987
Fax: +43 (0) 5 0100 9 - 28987
Mobil: +43 (0) 5 0100 6 - 28987
martina.rebhahn@intermarket.at

Tirol, Vorarlberg

Markus Hüttenberger

Tel.: +43 (0) 5 0100 - 16941
Fax: +43 (0) 5 0100 9 - 16941
Mobil: +43 (0) 5 0100 6 - 16941
markus.huettenberger@intermarket.at

Wien

Robert Gupfinger

Tel.: +43 (0) 5 0100 - 28995
Fax: +43 (0) 5 0100 9 - 28995
Mobil: +43 (0) 5 0100 6 - 28995
robert.gupfinger@intermarket.at

NÖ und Burgenland

Harald Schirmböck

Tel.: +43 (0) 5 0100 - 28992
Fax: +43 (0) 5 0100 9 - 28992
Mobil: +43 (0) 5 0100 6 - 28992
harald.schirmboeck@intermarket.at

Oberösterreich, Salzburg

Christian Nemeč

Tel.: +43 (0) 5 0100 - 28994
Fax: +43 (0) 5 0100 9 - 28994
Mobil: +43 (0) 5 0100 6 - 28994
christian.nemec@intermarket.at

Leitung Sales SME

Marlene Walenta

Tel.: +43 (0) 5 0100 - 28947
Fax: +43 (0) 5 0100 9 - 28947
Mobil: +43 (0) 5 0100 6 - 28947
marlene.walenta@intermarket.at

AnsprechpartnerInnen für GroßkundInnen

Filip Sedlacek

Tel.: +43 (0) 5 0100 - 13880
Fax: +43 (0) 5 0100 9 - 13880
Mobil: +43 (0) 5 0100 6 - 13880
filip.sedlacek@intermarket.at

Lin Bai

Tel.: +43 (0) 5 0100 - 28904
Fax: +43 (0) 5 0100 9 - 28904
Mobil: +43 (0) 5 0100 6 - 28904
lin.bai@intermarket.at

Christopher Brandt

Tel.: +43 (0) 5 0100 - 28970
Fax: +43 (0) 5 0100 9 - 28970
Mobil: +43 (0) 5 0100 6 - 28970
christopher.brandt@intermarket.at

Leitung Sales Konzern- und GroßkundInnen

Sebastian Posch

Tel.: +43 (0) 5 0100 - 16648
Fax: +43 (0) 5 0100 9 - 16648
Mobil: +43 (0) 5 0100 6 - 16648
sebastian.posch@intermarket.at

Disclaimer

Bei den auf unseren Webseiten angeführten Informationen handelt es sich um Werbemittelungen. Sie dienen als zusätzliche Information für unsere KundInnen und basieren jeweils auf dem Wissensstand der mit der Erstellung betrauten Personen bei Redaktionsschluss. Unsere Darstellungen und Schlussfolgerungen sind genereller Natur und berücksichtigen nicht die individuellen Bedürfnisse unserer KundInnen hinsichtlich Ertrag, steuerlicher Situation oder Risikobereitschaft bzw. Geeignetheit der Finanzprodukte. Sie ersetzen daher weder eine kunden- und objektgerechte Beratung noch eine umfassende Risikoaufklärung. Die dargestellten Wertentwicklungen und Beispielrechnungen lassen keine verlässlichen Rückschlüsse auf die zukünftige Entwicklung zu. Die Informationen stellen weder eine Kundenberatung bzw. -empfehlung dar. Da nicht jedes Geschäft für jede KundIn geeignet ist, sollte die KundIn vor Abschluss des Geschäfts ihre bzw. seine eigenen BeraterInnen (insbesondere Rechts- und SteuerberaterInnen) konsultieren, um sicherzustellen, dass – unabhängig von den angeführten Informationen – das geplante Geschäft ihren bzw. seinen Bedürfnissen und Wünschen genügt und dass sie bzw. er die Risiken vollständig verstanden hat.

Die Informationen stammen aus Quellen, die wir als verlässlich und vollständig ansehen. Wir haben sie sehr sorgfältig recherchiert und nach bestem Wissen und Gewissen zusammengestellt, die Weitergabe erfolgt jedoch ohne Gewähr. Weder wir noch die mit uns verbundenen Unternehmen sowie unsere MitarbeiterInnen, Vorstände oder sonstigen VertreterInnen übernehmen daher weder ausdrücklich noch stillschweigend die Haftung für die Aktualität, Vollständigkeit und Richtigkeit des Inhalts der angeführten Informationen. Ferner haften weder wir, die mit uns verbundenen Unternehmen noch unsere MitarbeiterInnen, Vorstände und sonstigen VertreterInnen für Verluste oder Schäden gleich welcher Art (einschließlich Folge- oder indirekter Schäden oder entgangenem Gewinn), die durch oder in Zusammenhang mit dem Zugriff auf unsere Webseiten bzw. deren Nutzung oder im Vertrauen auf den Inhalt der angeführten Informationen entstehen.

Änderungen ohne vorherige Ankündigung sind jederzeit vorbehalten.
Stand der Information: November 2021