



Supply-Chain-Finance: News, Storys, Termine.

Das Jahr 2019 war bis dato an Highlights und spannenden Terminen kaum zu überbieten. Die wichtigsten Rückblicke und interessantesten Ausblicke haben wir für Sie in dieser Ausgabe zusammengefasst.

Im Rückblick: der REGAL Branchentreff als Hotspot für Markenartikel-Hersteller und Start-ups sowie der Exporttag als zentrales Networking-Event für Geschäftschancen in den Auslandsmärkten.

Im Gespräch: mit Hannes WALTER, Head of Purchasing & Supply Chain in der Miba Sinter Group über „SEPP“, was es damit auf sich hat und warum es das Business deutlich optimiert.

Im Fokus: Confirming – wie LieferantIn-

nen und KundInnen gleichermaßen zufriedengestellt werden können.

Übrigens: Kennen Sie den Unterschied zwischen Logistik und Supply-Chain-Management? Nachzulesen in unserem Wirtschaftslexikon.

Gute Unterhaltung bei der Lektüre und einen erfolgreichen Start in den nahenden Herbst wünscht Ihnen

Patrick Götz,
Vorstand Markt Intermarket Bank AG



AVCO: Save the Date!

17. Jahrestagung am 3. Oktober 2019 im Park Hyatt Vienna



„Private Capital – Eine ökonomische Wachstumsquelle für Österreich und Zentral- und Osteuropa“ lautet das heurige Leitthema des Dachverbands für Private Equity und Venture Capital. Auch diesmal stehen zahlreiche Highlights am Programm: spannende Diskussionen, aktuelle Fallstudien, erstklassige (Keynote-) Speakers und illustre Podiumsgäste aus Politik und Wirtschaft. **Sichern Sie sich ab sofort 30 % Rabatt auf das reguläre Ticket!** Ihr Erste Bank Partner-Code lautet **AVCO19-Erste** und ist im Ticketshop einlösbar: <https://avco.at/events/avco-jahrestagung-2019-ticket-shop/>

REGAL Branchentreff 2019 im Rückblick

Hotspot für Markenartikel-Hersteller und Start-ups



Der REGAL Branchentreff am 13. Juni 2019 war wieder ein voller Erfolg: Knapp 2.000 BesucherInnen und nahezu 100 AusstellerInnen waren beim größten Events des Handels und der Markenartikelindustrie in der Messe Wien dabei. Auf der REGAL Bühne gab sich die Branchenprominenz das Mikrofon in die Hand. Charismatische Keynote Speaker wie Christian Mikunda fesselten das Publikum mit spannenden Vorträgen. Sehr gut besuchte Podiumsdiskussionen beleuchteten zahlreiche thematische Aspekte der Branche. Erstmals wurde heuer das beste Start-up ausgezeichnet und ein Medienguthaben über 20.000 Euro überreicht.

Das war der Exporttag 2019

Die Welt zu Gast in Wien – ein vielversprechender Besuch!



Der Exporttag ist unbestritten Österreichs größte Export-Informationsveranstaltung – und damit das zentrale Networking-Event für Geschäftschancen und Entwicklungen in den Auslandsmärkten. „Neue Märkte, neue Technologien, neue Chancen“ – darum drehte sich der Exporttag am 25. Juni 2019, bei dem sich heuer über 3.000 ExporteurInnen sowie Exportinteressierte in der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) trafen. Über 70 Delegierte der Außenwirtschaft Austria sowie ExpertInnen von rund 30 Exportdienstleistungsunternehmen standen für ausführliche Beratungsgespräche zur Verfügung. Zwei Highlights standen im Vordergrund: die Verlängerung der Internationalisierungsoffensive „go-international“ und die „Africa Innovation Challenge“, bei der heimische Start-ups Ideen für den Kontinent präsentierten.



Kundenstimmen

Erfolgsberichte aus der Praxis: Miba AG in Laakirchen

Im Gespräch mit Hannes WALTER, Head of Purchasing & Supply Chain Management Miba Sinter Group

Wo lag für die Miba Gruppe aus Ihrer Sicht die Hauptmotivation, um das Projekt SEPP (Supplier Early Payment Solution) zu starten?

WALTER: Wir mussten sicherstellen, dass der Einkauf die Wachstumspläne der Miba mit den notwendigen Maßnahmen unterstützt, um die ehrgeizigen Free Cash-flow- und Working Capital Ziele erreichen zu können – ohne einen wirtschaftlichen oder qualitativen Nachteil. Die Lösung war ein nachhaltiges Lieferantenfinanzierungsprogramm. Die teilnehmenden LieferantInnen haben die Möglichkeit die aktuellen Zahlungsziele (DSO) auf nahezu null Tage zu senken, wobei LieferantInnen von der guten finanziellen Situation der Miba profitieren. Miba wiederum erreicht über das Programm eine signifikante Erhöhung der bestehenden Zahlungsbedingungen (DPO). Die Miba beauftragte mehrere Banken mit der Umsetzung dieses Konzepts und entschied sich aufgrund der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und der benutzerfreundlichen Weblösung für LieferantInnen für eine Zusammenarbeit mit der Erste Bank.

Welche Abteilungen mussten Sie intern vom Mehrwert der ErsteConfirming Lösung überzeugen?

WALTER: Hauptsächlich eingebunden in diese Struktur waren die Abteilungen Einkauf, Management und Treasury.

Zu welchem Zeitpunkt des Projekts haben Sie die ersten Gespräche mit LieferantInnen in Bezug auf deren Interesse an der Lösung geführt?

WALTER: Wir haben bereits sehr früh die Gespräche mit LieferantInnen gesucht, schon während der Partnerbank-Suche bzw. -Auswahl. Einfach aus dem Grund, weil wir von Anfang an so viel Planungssicherheit wie möglich haben wollten.

Was waren die Feedbacks seitens der LieferantInnen zum Thema (Erste)Confirming?

WALTER: Offen gestanden waren viele Feedbacks vorerst kritisch bzw. verhalten. Deshalb war eine systematische Aufklärungsarbeit von eminenter Bedeutung. Hauptthemen waren: Abgrenzung zum klassischen Factoring; Auswirkungen auf Bilanz und Cash; in welcher Beziehung Miba, Bank und LieferantIn stehen; welche Forderungen in Bezug auf mangelnde Lieferleistung gestellt werden können; wer die tatsächliche Forderung stellen kann.

Für ErsteConfirming ist oftmals das Zusammenspiel zwischen Finanzabteilung und Einkauf erforderlich. Wie funktioniert die Zusammenarbeit in der Miba Gruppe?

WALTER: Unser CFO Markus Hofer und der Leiter der Finanzabteilung Gunter Kühn waren von der Idee und den Benefits für Miba überzeugt. Dadurch konnte starkes Commitment auch in den Abteilungen mit Mehraufwand erzeugt werden. Ein nachgelagertes Prozess- und Buchungsoptimierungsprojekt konnte die anfangs erheblichen Mehraufwände in der Finanzbuchhaltung deutlich reduzieren bzw. automatisieren.

Anhand welcher Parameter hat die Miba Gruppe den Erfolg des ErsteConfirming Projekts festgemacht?

WALTER: Hauptsächlich waren es fünf Kriterien: Free Cash und nachhaltige Working Capital Senkung; die Anzahl der angebotenen LieferantInnen; die nachhaltige Lieferantenakzeptanz; eine niedrige bzw. keine Drop-out-Rate.

Was wurde bereits erreicht/erfolgreich umgesetzt, was steht noch an?

WALTER: Der Fokus liegt nun auf LieferantInnen mit kleineren Umsätzen, die schnell und unkompliziert den „Promt-Cash-Out“/Diskontierungsservice in Anspruch nehmen könnten. Hier wird die Masse den entsprechenden Effekt bringen. Da die Einzeltransaktionen wahrscheinlich von kleinerem Volumen sind, sollten Risiko- und Anbindungsverfahren auf ein Minimum reduzierbar sein. Da gibt es sicher noch Entwicklungspotenzial.



Im Porträt

Daten und Fakten zur Miba AG

Die Miba AG ist ein familiengeführtes Industrie- und Technologieunternehmen, das 1927 in Laakirchen (OÖ) gegründet wurde. Das Unternehmen produziert Gleitlager Reibbeläge, Sinterformteile und Beschichtungen. Weiters fertigt die Miba passive elektronische Bauelemente wie Widerstände und Entwärmungssysteme, die u. a. bei Energieübertragungssystemen benötigt werden. Darüber hinaus entwickelt und produziert das Unternehmen Sondermaschinen zur präzisen mechanischen Bearbeitung von Großbauteilen. Die Miba AG ist auch im Geschäftsjahr 2018/19 wieder kräftig gewachsen.

Der Umsatz ist im Vergleich zum Vorjahr um 11 % auf 985 Millionen Euro gestiegen. Damit ist die Technologiegruppe ihrem in der Strategie „Miba 2020 – Dynamic Evolution“ formulierten Umsatzziel von einer Milliarde Euro einen weiteren Schritt nähergekommen.

Mit 128 Millionen Euro haben die Investitionen der Miba im abgelaufenen Geschäftsjahr einen neuen Höchststand erreicht, wobei die Ausgaben für die Aus- und Weiterbildung der Miba MitarbeiterInnen um fast 20 % auf 2,6 Millionen Euro gestiegen sind.

Gerade in Zeiten von großen Veränderungen in Gesellschaft, Technologien und Wirtschaft steht die Miba als Familienunternehmen für klare Werte und Haltungen und engagiert sich als Partner und Förderer in den Bereichen Bildung, Soziales und Kultur.



Hannes WALTER
Head of Purchasing & Supply Chain
Management, Miba Sinter Group

Confirming – für alle von Vorteil

Das ErsteConfirming ist ein einfach zu handhabendes, voll automatisiertes Zahlungsverkehrsinstrument für bestätigte, aber noch offene Rechnungen. Es bietet die Möglichkeit, diese Rechnungen bereits vor Fälligkeit zu bevorschussen – gegen einen entsprechenden Abschlag vom Rechnungsbetrag.

Die Vorteile für die KundInnen liegen auf der Hand: Sie haben beispielsweise gegenüber ihren LieferantInnen eine bessere Verhandlungsposition, längere Zahlungsfristen und die Working Capital Reduktion hat positive Effekte auf diverse Finanzkennzahlen und das Rating. Die LieferantInnen wiederum bekommen ein schnelles, einfaches und flexibles Finanzierungssystem ohne Belastung des Bankenlimits. Sie profitieren von einer erhöhten Liquidität in der Bilanz und der Reduktion der offenen Liefer-

forderungen. Die Cashflow-Steuerung wird flexibel und die Kreditwürdigkeit durch eine geringere Bilanzsumme verbessert.

Für weitere Fragen zum Debitorenmanagement stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung!

Wenden Sie sich dazu gerne an:



Dagmar Koch
Tel.: +43 (0) 5 0100 - 28945
dagmar.koch@intermarket.at



Confirming – Win/Win bei Zahlungszielen

Wie LieferantInnen und KundInnen gleichermaßen zufriedengestellt werden können

Im Business ist der Interessenkonflikt vorprogrammiert: LieferantInnen wollen so früh wie möglich bezahlt werden, KundInnen wollen dies natürlich so spät wie möglich tun. Die Lösung für alle Beteiligten heißt Confirming. Die Intermarket Bank als ein Unternehmen der Erste Group ist auch bei dieser Form des Supply Chain Managements ein zuverlässiger Partner an Ihrer Seite.

Confirming ist ein voll automatisiertes Zahlungsverkehrsinstrument für bestätigte, aber noch offene Rechnungen. Dabei schaltet sich die Intermarket Bank zwischen KundIn und LieferantIn und bevorschusst der LieferantIn noch vor Fälligkeit die Rechnungen. Auf einer webbasierten Plattform kann diese bzw. dieser Einzel- oder Sammelrechnungen auswählen – sowohl im nationalen als auch im internationalen Handel.

Confirming im Überblick:



Confirming – Vorteile für die KundIn:

- Optimale Verhandlungsposition bei LieferantInnen
- Längere Zahlungsfristen
- Kein Überschreiten der Fristen
- Dadurch Stabilität der Lieferkette und
- Positiver Effekt auf das Rating
- Abwicklung über bestehende Zahlungsverkehrskonten
- Keine Betragslimits

Confirming – Vorteile für die LieferantIn:

- Effizientes Finanzierungssystem ohne Belastung des Bankenlimits
- Kein Kreditvertrag mit Erste Group erforderlich
- Erhöhte Liquidität in der Bilanz und Reduktion der offenen Lieferforderungen
- Implizite Versicherung gegen das Ausfallrisiko der KundInnen
- Abwicklung über bestehende Zahlungsverkehrskonten
- Flexible Cashflow-Steuerung und Verbesserung der Kreditwürdigkeit durch geringere Bilanzsumme
- Laufende Informationen über den Forderungsstand



we.trade goes life in Österreich

Die neue Handelsplattform der Erste Bank

Beim grenzüberschreitenden Handel spielen vor allem Sicherheit, Effizienz in der Administration und einfache Nachvollziehbarkeit eine große Rolle. Um diesen Anforderungen mit neuen innovativen Lösungen zu begegnen, hat die Erste Bank gemeinsam mit einer Reihe führender europäischer Banken eine Plattform entwickelt, die internationale Handelsgeschäfte für Unternehmen einfacher und sicherer macht: we.trade.

Gregor Deix, Bereichsleitung Firmenkunden Erste Bank: „Die Handelsplattform we.trade richtet sich an Unternehmenskunden jeder Größe und soll diese im internationalen Handel bei Abwicklung, Administration, Nachverfolgung und Absicherung finanzieller Risiken unterstützen. we.trade bietet dabei von der Auftragserstellung bis zur Zahlungsabwicklung mehr Transparenz im gesamten Geschäftsprozess für Unternehmen.“

Darüber hinaus werden die mit Handelsgeschäften verbundenen Risiken über die Erste Bank bzw. die anderen

teilnehmenden Banken abgesichert. Der Prozess ist wesentlich rascher und simpler als mit den traditionellen Lösungen der Handelsfinanzierung.

Ab dem dritten Quartal 2019 wird die Erste Bank ihren KundInnen we.trade anbieten. Deix: „Damit wird auch die Blockchain-Technologie erstmalig in Österreich in einer derartigen Geschäftsanwendung breiter auf dem Markt angeboten und soll mit zusätzlichen Lösungen und Produkt-Features sukzessive erweitert und auch geografisch ausgebaut werden.“



Gregor Deix
Bereichsleitung Firmenkunden
Erste Bank

Die Vorteile von we.trade

- Mehr Transparenz – transparenter Überblick über geplante bzw. getätigte Handelsgeschäfte inklusive Zahlungsflüsse
- Reduziertes Risiko – digitaler Zugang zu finanzieller Absicherung gegen Schuldnerisiko durch verspätete oder fehlgeschlagene Zahlungen, unbekannte HandelspartnerInnen oder riskoreichere Länder
- Zeit- und Kosteneffizienz – automatisierte Überwachung und Ausführung des digitalen Vertrags („Smart Contract“) und der damit verbundenen Zahlungen
- Wachstum – einfacher und kostengünstiger Zugang zu Handelsfinanzierungsdienstleistungen macht den (internationalen) Handel sicherer und fördert so unternehmerisches Wachstum



Im Gespräch mit Tamara Fodera, Product Management, Erste Group

Welches Potenzial sehen Sie für die internationale Handelsfinanzierung, insbesondere für das Dokumentengeschäft, im Hinblick auf den Einsatz der Blockchain-Technologie? Welche relevanten Anwendungsfälle gibt es?

Fodera: Die Trade-Finance-Branche hat sich zu einem Kernbereich für die Nutzung der durch die Blockchain-Technologie gebotenen Effizienz entwickelt. Das Wachstum und der Fortbestand des 10 Billionen USD schweren Trade-Finance-Markts, auf dem Transaktionen auf offene Rechnung abgewickelt werden, sind in hohem Maße auf die leichte Verfügbarkeit und Robustheit von Finanzierungsinstrumenten angewiesen. Wenn man bedenkt, dass die Handelsfinanzierung gemeinhin als Antrieb für den globalen Handel gilt, wird schnell klar, warum Blockchain derzeit den Diskurs im Trade-Finance-Bereich beherrscht. Aktuell liegt der Schwerpunkt auf dem Zahlungsverkehr und der Digitalisierung von Dokumentengeschäften.

Die unbequeme Wahrheit ist, dass die derzeitigen Handelsfinanzierungsabläufe kostenintensiv, mit Bürokratie überhäuft und mit erheblichem Zeitaufwand verbunden sind. Dazu kommen langwierige grenzüberschreitende Zahlungs- und Abwicklungsprozesse. Es bedarf also einer effizienten Lösung. Papierprozesse aus unserer analogen Vergangenheit müssen dringend modernisiert oder durch digitale Abläufe ersetzt werden, wobei Blockchain bei diesem Wandel eine große Rolle spielen wird.

Angewandt auf die Handelsfinanzierung ermöglicht Blockchain eine Echtzeit-Überwachung durch mehrere Parteien und einen digitalen, sicheren und dezentralisierten Dokumentenaustausch und somit eine Straffung des internationalen Handelsverkehrs.

Durch erhöhte Vertraulichkeit und die Möglichkeit zur genaueren Kontrolle des Waren- und Dokumentenflusses kann Blockchain auch zur Betrugsbekämpfung

beitragen. Bei gleichzeitiger Gewährleistung von Transparenz, Sicherheit und Vertrauen können durch Blockchain Bearbeitungszeiten verkürzt, Papierprozesse vermieden und Geldmittel eingespart werden. Das sind die wesentlichen Vorteile von Blockchain im Bereich der Handelsfinanzierung.

Welche Projekte/Prototypen werden derzeit in Ihrem Unternehmen verfolgt/entwickelt? In welchem Stadium befinden sich diese? (Konzeption, Entwicklung, Proof of Concept, Vermarktung, Verfügbarkeit auf dem Markt etc.)

Fodera: Aktuell sind wir in unserer Bank an einer Vielzahl von Blockchain-Initiativen und -Projekten beteiligt. Im Bereich der Handelsfinanzierung ist die Erste Group in die erste Blockchain-basierte Handelsplattform **we.trade** eingestiegen. Die Erste Group und die EBOe befinden sich gerade mitten in den Startvorbereitungen für Österreich. Bis zum Ende des dritten Quartals ist ein Vorab-Start für ausgewählte KundInnen geplant, die marktweite Einführung der Plattform soll im vierten Quartal erfolgen.

Darüber hinaus haben wir an der Testphase von **Voltron**, einer blockchainfähigen Anwendung zur einfacheren Abwicklung kompletter Akkreditivgeschäfte, teilgenommen. Ob wir dieses Projekt in die nächste Phase überführen, steht noch nicht fest.

Können Sie näher auf die Funktionsweise und Anwendung dieser Plattformen eingehen?

Fodera: Batavia war die erste Blockchain-Initiative, an der sich die Erste Group gemeinsam mit vier anderen Banken beteiligt hat: UBS, CaixaBank, Commerzbank und Bank of Montreal. Die Plattform stammt vom Technologieanbieter IBM und basiert auf der Hyperledger-Technologie. Die Initiative war auf sechs Monate angelegt, mit dem Ziel, ein funktionsfähiges Minimum Viable Product (MVP), also ein Produkt mit minimalen Anforderungen und Eigenschaften, zu schaffen. Nach sechs Monaten Entwicklungsarbeit haben wir auf der Plattform erfolgreich eine Testtransaktion zwischen einem Kunden der Erste und der CaixaBank durchgeführt. Für das weitere Vorgehen haben wir uns mit der Platt-



form [we.trade](#) zusammengeschlossen, da die Technologie und der Dienstanbieter identisch und die Produkte sehr ähnlich waren.

Wie zuvor erwähnt, haben wir an einem Testlauf von Voltron teilgenommen. Abgesehen davon, dass eine andere Technologie, nämlich Corda von R3, zum Einsatz gelangt, handelt es sich hierbei um eine andere Art von Lösung. Voltron ist eine blockchainbasierte branchenoffene Plattform, über die Akkreditive erstellt, ausgetauscht, genehmigt und ausgestellt werden können. Dank Voltron können Handelsfinanzierungsprozesse durch einfachere Abwicklung von Akkreditiven, kürzere Abwicklungszeiten, unmittelbare Klärung von Diskrepanzen und vereinfachte Sanktionslistenprüfung verbessert werden.

Marco Polo ist eine weitere Trade-Finance-Initiative. Es handelt sich hierbei um ein gemeinsames Vorhaben zwischen den Technologieunternehmen TradelX und R3, Finanzinstituten und deren Firmenkunden. Mit einer dezentralisierten, blockchainbetriebenen Lösung bietet das Marco-Polo-Netzwerk eine offene Plattform für Unternehmenssoftware zur Handels- und Betriebskapitalfinanzierung für Banken und Unternehmen.

Wie wird der Einsatz der neuen Technologie die Trade-Finance-Branche Ihrer Einschätzung nach verändern? Welche Auswirkungen ergeben sich für die an Transaktionen beteiligten Akteure?

Fodera: Mit all den Vorteilen, die die Blockchain-Technologie zu bieten hat, wird die Digitalisierung der Trade-Finance-Branche durch Blockchain, so sie sich durchsetzt, nicht über Nacht geschehen. Erstens wird die Technologie noch getestet, und es bedarf noch wesentlicher Investitionen, um sie auf breiterer Basis einsatzbereit zu machen. Eine positive Entwicklung ist, dass die verschiedenen an Trade-Finance-Transaktionen beteiligten Akteure ihre Kräfte bündeln. Banken, FinTech-Unternehmen und andere Akteure gehen Partnerschaften ein, um das Potenzial der Technologie gemeinsam zu eruieren und Anwendungen zu entwickeln, die bestmöglich auf die Bedürfnisse ihrer KundInnen zugeschnitten sind.

Zweitens ist die Technologie allein nicht ausreichend. Es gilt, rechtliche Rahmenbedingungen zu schaffen, die etwa den rechtlichen Status elektronischer Dokumente regeln oder klären, welche Vorschriften und Schlichtungsverfahren beim Einsatz von Smart Contracts zur Anwendung kommen oder wer jeweils in den einzelnen Stufen des Prozesses die Haftung trägt. Genauso, wie Akkreditive einem bestimmten von der Internationalen Handelskammer anerkannten Regelwerk (den Einheitlichen Richtlinien und Gebräuchen für Dokumenten-Akkreditive – ERA 600) unterliegen, werden auch für blockchainfähige Smart Contracts, die bei Akkreditivgeschäften zum Einsatz gelangen, international anerkannte Regelungen notwendig sein, da Banken vor Klärung dieser rechtlichen Fragen mitunter keine Verpflichtungen eingehen möchten. Das derzeitige Akkreditivsystem mag zwar äußerst kostspielig sein, ist im Hinblick auf den Rechtsschutz aber sehr effizient. Abschließend bleibt zu sagen: Bis zu einer breiten Umsetzung und einem Paradigmenwechsel in der Handelsfinanzierung durch den Einsatz von Blockchain ist es zwar noch ein weiter Weg, doch die Zukunftsaussichten stehen gut.



News

Aktuelle Trends und Neuigkeiten rund um Ihre Unternehmensfinanzierung

Frischer Wind für den österreichischen Factoring Verband

Im österreichischen Factoring Verband, zu dem auch die Intermarket Bank gehört, gibt es einige Neuigkeiten. Zum einen wurde ein neues Logo entwickelt – modern, gut durchdacht und rundum ansprechend.

Zum anderen erhält der Verband in Kürze eine Website. Diese soll als unabhängige Service-Page agieren und sowohl die Presse als auch Firmenkunden über alternative Unternehmensfinanzierungen via Factoring informieren.

ÖSTERREICHISCHER
FACTORING
VERBAND

Wirtschaftslexikon

Teil 12: Logistik vs. Supply Chain Management

Beide befassen sich mit der Gestaltung von Objektflüssen entlang der Lieferkette. Beide zielen auf die Steigerung des Kundennutzens (Effektivität) und auf eine systemweite Verbesserung des Kosten-Nutzen-Verhältnisses (Effizienz) ab. Das moderne Supply Chain Management geht aber einen Schritt weiter. Es bezieht die Strukturierung und Koordination autonom agierender unternehmerischer Einheiten in einem Wertschöpfungssystem in die Analyse ein. Damit hat es eine unternehmensübergreifende Sicht auf sämtliche Geschäftsprozesse und verbindet alle Bereiche der Betriebswirtschaftslehre, wie Einkauf, Produktion, Distribution, Marketing, Controlling usw.

Weitere Begriffsdefinitionen finden Sie auf unserer Website im [-> Online-Wirtschaftslexikon](#)



Beraterliste

Ihre AnsprechpartnerInnen

Steiermark, Kärnten, NÖ-Süd, Wien

Martina Rebhahn

Tel.: +43 5 0100 - 28987
Fax: +43 5 0100 9 - 28987
Mobil: +43 664 838 59 40
martina.rebhahn@intermarket.at

Tirol, Vorarlberg, Schweiz

Mag. Markus Hüttenberger

Nebenstelle: +43 (0)5 0100 - 16941
Fax: +43 (0) 50 100 9 - 28956
Mobil: +43 (0)5 0100 6 - 16941
markus.huettenberger@erstegroup.com

NÖ-Nord, Ost und West, Burgenland, Wien

Harald Schirmböck

Tel.: +43 (0)5 0100 - 28992
Fax: +43 (0) 50 100 9 - 28992
Mobil: +43 (0) 50 100 6 - 28992
harald.schirmboeck@intermarket.at

Oberösterreich, Salzburg, Wien

Christian Nemeč

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

AnsprechpartnerInnen für GroßkundInnen

Group Large Corporates

Mag. Dagmar Koch

Tel.: +43 (0) 50 100 - 28945
Fax: +43 (0) 50 100 9 - 28945
Mobil: +43 (0) 50 100 6 - 28945
dagmar.koch@intermarket.at

Sebastian Posch MA

Tel.: +43 (0) 50 100 - 16648
Fax: +43 (0) 50 100 9 - 16648
Mobil: +43 (0) 50 100 6 - 16648
sebastian.posch@intermarket.at

Filip Sedlacek BA MSc

Tel.: +43 (0) 50 100 - 13880
Fax: +43 (0) 50 100 9 - 13880
Mobil: +43 (0) 50 100 6 - 13880
filip.sedlacek@intermarket.at

Local Large Corporates

Mag. Marlene Wirth

Tel.: +43 (0) 50 100 - 28920
Fax: +43 (0) 50 100 9 - 28920
Mobil: +43 (0) 50 100 6 - 28920
marlene.wirth@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: Juli 2019