



## Working Capital Optimierung entlang der gesamten Wertschöpfungskette

Die Digitalisierung hat viele Bereiche der Wirtschaft enorm beschleunigt. Als Supply Chain Finance Hub der Erste Gruppe unterstützen wir unsere KundInnen und PartnerInnen dabei, die Chancen dieser Entwicklung zu nutzen.

Ich freue mich, Ihnen unseren Newsletter ab nun im neuen, interaktiven Gewand zu präsentieren.

Im Mittelpunkt stehen diesmal die Themen Supply-Chain-Finance, aktuelle Entwicklungen am Factoringmarkt und unser neuer Service, e-discounting.

Wir diskutieren mit unserem Kunden m27 Finance GmH und berichten vom letzten REGAL Branchentreff. In den News gehen wir der Frage auf den

Grund, wie Blockchain und Factoring zusammenspielen und wie sich das Inkrafttreten der DSGVO auf unser Daily Business auswirkt.

Gute Unterhaltung beim Lesen und einen schönen Start in den Sommer wünscht Ihnen

Patrick Götz,  
Vorstand Markt Intermarket Bank AG



# REGAL Branchentreff

## Begegnungen mit Marken, Produkten und Innovationen aus dem In- und Ausland

Beim diesjährigen REGAL Branchentreff am 14. Juni in der Halle C der Wiener Messe fanden sich über 2.500 BesucherInnen ein, um sich über aktuelle Trends, Entwicklungen und Techniken der Nahrungsmittelbranche zu informieren. Markenartikler präsentierten neue Produkte, prominente Firmen im Bereich Ladenbau, Licht, Payment und Software zeigten die neuesten Entwicklungen und Techniken für den Supermarkt der Zukunft.

Neben zahlreichen Fachvorträgen zu Themen wie Energiemanagement im Lebensmitteleinzelhandel, HR, Nachhaltigkeit und Perspektiven sowie Entwicklungen im Retail-Bereich allgemein sprachen Mag. Patrick Götz (Vorstand Markt Intermarket Bank AG) und Mag. Klaus Schaffer (Business Development & Produkt Manager Editel Austria) über Supply-Chain-Finance mit elektronischer Datenintegration und wie Beschaffungs- und Verrechnungsprozesse mittels EDI optimiert werden können.

WKÖ Präsident Dr. Christoph Leitl verlieh das „Goldene REGAL 2018“. Wir gratulieren den glücklichen GewinnerInnen Mag. Fritz Poppmeier (SPAR), Mag. Martin Engelmann (dm), Arno Wohlfahrter (Metro), Mag. Martina Hörmer (REWE), Mag. Josef Mayer (Spitz), Thomas Schmiedbauer (Wiesbauer), Ing. Werner Knauz (ARA) und DI Dr. Markus Liebl (Brau Union Österreich)!

Im nächsten Jahr wird die Erste Group Intermarket wieder mit einem Informationsstand beim REGAL Branchentreff vertreten sein. Wir freuen uns schon jetzt, wenn wir uns zu einem spannenden Informationsgespräch auf der Messe treffen. Am besten schon mal den 13. Juni 2019 im Kalender vormerken!





# Kundenstimmen

## Erfolgsberichte aus der Praxis: Wie Unternehmen Herausforderungen der Finanzierung meistern

Im Gespräch mit: **Monika Traub (Erste Group Intermarket), Andreas Reinthaler (m27 Finance GmbH) und Gert Marlovits (Editel)**

**Die Zinsen sind niedrig und die Konjunktur zieht endlich wieder an. Wie gehen Sie mit den Herausforderungen der Unternehmensfinanzierung um?**

**Reinthaler:** Die Regularien rund um Fremdfinanzierung stellen für viele KMU eine große Herausforderung dar. Um eine Fremdfinanzierung zu bekommen, braucht es wesentlich mehr Sicherheiten als vor der Krise. Die Banken selbst müssen die Regularien und ihre internen Risikovorgaben einhalten und können viele Finanzierungen nur mehr schwer darstellen. Einen Ausweg bieten zwar mitunter Bundes- oder Landesgarantien, insgesamt wird die Time to Contract aber immer länger. Der Dokumentationsaufwand wird größer und auch die Ablehnungsquote.

**Wenn aufgrund der diversen Regularien Unternehmen nicht investieren können, schadet das der Wirtschaft insgesamt. Wie kann ein Lösungsansatz aussehen?**

**Traub:** Wir können jetzt z. B. als Hub für Supply-Chain-Finance innerhalb der Erste Bank eine spannende Lösung anbieten, die e-discounting heißt. Dabei verkaufen uns Unternehmen ihre offenen Forderungen. Auf Basis ihrer Autorisierung werden ihre elektronischen Rechnungen einfach in Echtzeit über das EDI-Service von Editel an ihre KundInnen sowie in Kopie an uns übermittelt. Wir überweisen dann die Rechnungssumme auf ihr Konto. Die Höhe der Bevorschussung können sie täglich am e-discounting-Portal an ihren aktuellen Finanzmittelbedarf anpassen. Der Vorteil für Unternehmen liegt in höherer Liquidität und darin, dass sie dann einen höheren Eigenkapitalanteil haben und auch Skonti ziehen können.

**Reinthaler:** Da möchte ich einhaken. Factoring ist sicher eine tolle Ergänzung, aber mit Einschränkungen. Denn viele KMU haben Globalzessionen mit ihren Banken. Zudem klappt Factoring vor allem dann, wenn es um viele Rechnungen an KundInnen mit hoher Bonität geht. Wenn man aber ein

Anlagenbauer mit einem einzelnen Großkunden ist, tut man sich mit Factoring schwer.

**Traub:** Natürlich ist die Globalzession ein weitverbreitetes Sicherungsinstrument. Sie wird aber nie so stark bewertet werden können wie im Factoring. Weil wir als Factoringinstitut die Forderungen besser bewerten können. Wir schauen uns den Debitor an und holen Informationen über Auskunfteien ein. Dadurch sind wir in der Lage, mehr Forderungen vorzufinanzieren. Wir kaufen Forderungen und bevorschussen sie. Das ist unser Geschäftsmodell und eine Methode, die Unternehmen im Finanzierungsmix durchaus weiterhelfen kann. Risikofinanzierung ist nicht unser Thema, das ist ein Thema der Globalbanken.

**Reinthaler:** Mein Credo lautet: Eine Bank ist keine Bank. Denn Unternehmen haben das Problem, dass sich eine besicherte Bank nicht bewegt. Die Globalzession ist meistens vergeben und selbst wenn ich eine Factorbank habe, muss ich als KMU kämpfen, dass ich die Zession freibekomme, um die Forderungen verkaufen zu können. Da tut sich ein Spannungsfeld zwischen den verschiedenen Instituten auf. Man muss ja dem globalzeditierten Institut etwas anbieten, damit es die Forderungen wieder freigibt.

**Traub:** Was die Banken nicht übersehen dürfen: Es geht darum, eine nachhaltige Partnerschaft zu pflegen. Wenn man in einer schwierigen Situation keine Lösung für seine KundInnen finden kann, werden sie sich woanders hinwenden.

**Die Komplexität nimmt jedenfalls zu und die meisten UnternehmerInnen sind keine FinanzierungsexpertInnen. Sind die diversen Möglichkeiten abseits des klassischen Bankkredites überhaupt bekannt genug?**

**Reinthaler:** Der Beratungsbedarf steigt definitiv. Der klassische Ansatz: Man geht mit seinem Banker mittagessen und die Anlage ist finanziert – das wird nie wieder kommen. Das benötigte Know-how ist aber nur erratisch vorhanden. Und die Bankberatung – die sehr oft die erste Anlaufstelle



bei Finanzierungen bildet – kann niemals neutral sein. Das muss einem klar sein. Aufgrund der Umbrüche müssen UnternehmerInnen also breiter denken. Immer öfter sollten auch Fördermöglichkeiten geprüft werden. Das alles kostet Zeit. Dazu kommt, dass es in Österreich keinen funktionierenden Eigenkapitalmarkt gibt. Es entwickeln sich zwar langsam Alternativen wie Crowdfunding, aber das ist nur ein sehr zartes Pflänzchen, was die Volumina angeht.

**Die Digitalisierung hat viele Bereiche der Wirtschaft enorm beschleunigt, aber wenn man einen Kredit benötigt, dauert es immer noch ein Dreivierteljahr. Steht auch hier ein Umbruch an?**

**Marlovits:** Ich denke doch. Den elektronischen Datenaustausch, kurz EDI, gibt es seit über 30 Jahren. Wir haben ihn aber erst kürzlich mit dem Finanzierungsbereich zusammengeführt. Wir sind allerdings in einer Nische tätig und werden nicht den ganzen Markt beglücken können. Es geht um spezielle Branchen wie den Handel, die sich besser eignen, weil sie hohe Transaktionszahlen aufweisen, weil der Zahlungsverkehr bereits automatisiert stattfindet und weil stabile Wertschöpfungsketten vorhanden sind. Dort kann man dann heute Finanzierungen sehr viel schneller aufstellen. Weil die Voraussetzungen bereits da sind. Ob dieses Beispiel Schule macht, wird sich zeigen.



**Monika Traub**

Bereichsleitung  
SME, lokale GroßkundInnen Österreich  
Erste Group Intermarket



**Andreas Reinthaler**

Senior Partner  
m27 Finance GmbH



**Gert Marlovits**

Geschäftsführer  
Editel

**m27 Finance GmbH** steht für Beratung im Bereich strukturierter Finanzierung sowie Internationalisierung mit regionalem Schwerpunkt in CEE (Central Eastern Europe). Mit 7 Standorten in 4 Ländern sind die erfahrenen Consultants für allem für mittelständige Unternehmen bei der Umsetzung von Projekten in und um Österreich tätig.

## Liquidität mit Supply-Chain-Finanzierungen

### Factoring

**Mehr Liquidität, mehr Sicherheit**  
Ideale Finanzierungsvariante für alle Branchen und Unternehmen mit stark steigenden oder saisonal schwankenden Umsätzen, hohen Außenständen oder langen Zahlungszielen

- Planbar höhere Liquidität und höherer Anteil an Eigenkapital
- Anpassung des Finanzierungsbedarfs an Ihren Umsatz
- Nutzung von Skonti und Rabatten Ihrer LieferantInnen

### Forfaitierung

**Weniger Risiko, bessere Bilanz**  
Forderungsankauf ohne Regress (Einzel-Forderungsankauf)

- Erlöse sind sofort verfügbar, zusätzliche Liquidität steht im Falle eines voll ausgeschöpften Kreditrahmens zur Verfügung
- Zahlungsrisiko, politische Risiken und höhere Gewalt treffen die ankaufende Bank
- Wechselkursrisiko bei Fakturierung in Fremdwährung entfällt

### ErsteConfirming

**Geschäfte mit Win-win-Garantie**  
Voll automatisierte Reverse-Factoring-Lösung für bestatigte, aber noch offene Rechnungen

- Working Capital Reduktion und positiver Effekt auf Finanzkennzahlen und Rating
- Absicherung der Lieferantenbasis und Stabilität der Beschaffungskette
- Abwicklung über bestehende Zahlungsverkehrskonten
- Vollautomatische Web-Plattform



## 5 Fragen – 5 Antworten zum Thema e-discounting

Beantwortet von **Monika Traub**, Vertriebsleiterin der Erste Group Intermarket für KMU und FirmenkundInnen

### 1. Was ist e-discounting?

e-discounting ist ein neuer Finanzierungsservice für UnternehmerInnen. Die Erste Bank bietet ihn in Kooperation mit Editel an, die Intermarket verantwortet die Abwicklung als Ergänzung zum bestehenden Factoringgeschäft.

### 2. Und wie funktioniert es?

Beim e-discounting treten Sie offene Forderungen ausgewählter KundInnen an die Intermarket ab. Dafür überweist die Bank bis zu 100 % der Forderung sofort auf Ihr Konto bei der Erste Bank oder Sparkasse. Für welche Ihrer KundInnen Sie diesen Vorteil in Anspruch nehmen wollen, bestimmen Sie. Das Ausfallrisiko liegt bei der Intermarket. Technische Voraussetzungen sind ein Konto bei Erste Bank und Sparkassen sowie die elektronische Rechnungslegung über das EDI-Service exite der Editel.

### 3. Warum „bis zu 100 %“?

Abzüge von Skonti, Bonifikationen, Zuschüsse etc. werden natürlich berücksichtigt.

### 4. Welche Vorteile hat e-discounting?

Ganz einfach: garantierte Liquidität, mehr Eigenkapital, voll automatisierte Rechnungsabwicklung, Transparenz und Kontrolle. Automatisierte Abläufe ersparen Ihnen die manuelle Erfassung von Rechnungen – das spart Geld und Arbeitszeit. Und nicht zuletzt profitieren Sie von mehr Wachstum und der Optimierung des Working Capital.

### 5. An welche Unternehmen richtet sich dieses Angebot?

e-discounting kann man mit einer klassischen Betriebsmittelfinanzierung vergleichen. Es treibt Wachstum an und optimiert das Working Capital. Kernklientel sind mittelständische Unternehmen und im ersten Schritt steht der österreichische Markt im Mittelpunkt. Als erster Kunde war Woerle mit einem Jahresumsatz von 126 Millionen Euro an Bord. Zum aktuell festgelegten Debitorenkreis zählen KundInnen aus dem großflächigen Einzelhandel. Zukünftig wird e-discounting auch auf andere Branchen erweitert (Stichwort „Edifact“).

Ebenso wird in den CEE Ländern e-discounting zunehmend nachgefragt. In Tschechien wurde das Produkt Anfang 2018 gestartet. Weitere Länder werden folgen.

### Ihre finanziellen Vorteile durch Factoring

- Ihre finanziellen Vorteile durch Factoring
- Planbar höhere Liquidität und höherer Anteil an Eigenkapital
- Anpassung des Finanzierungsbedarfs an Ihren Umsatz
- Nutzung von Skonti und Rabatten Ihrer LieferantInnen
- Gewährung längerer Zahlungsziele an Ihre KundInnen
- Absicherung von Forderungsausfällen
- Verkürzung der Bilanzsummen und Verbesserung Ihres Ratings
- Working Capital Optimierung

### Factoringvolumen in Österreich und Europa

Knapp 24 % des österreichischen Factoringvolumens werden bereits erfolgreich durch die Intermarket Bank AG verwaltet.

**1.593.094** Mio. €  
Jahresumsatz Factoring 2016  
(Europa)

**19.621** Mio. €  
Jahresumsatz Factoring 2016  
(Österreich)

Auch 2017 nahm das Factoringvolumen in Ö wieder deutlich über 10 % zu.

Quelle: FCI – Facilitating Open Account – Receivables Finance, Annual Review 2017



# News

## Aktuelle Trends und Neuigkeiten rund um Ihre Unternehmensfinanzierung

### Blockchain

Es vergeht derzeit kaum ein Tag, an dem man nicht von neuen Entwicklungen und Initiativen aus den Medien rund um den Einsatz der Blockchain in der Finanzbranche lesen kann, und es ist ein wahrer Hype (um nicht zu sagen eine Hysterie) zu diesem Thema entstanden. Doch was ist hier wirklich der aktuelle Stand der Technik – ein kurzer Faktencheck zum Einsatz dieser Technologie für unser Supply-Chain-Finance-Geschäft:

Die Blockchain gilt als eine der zentralen Zukunftstechnologien in der Finanzbranche, die immer mehr Anwendungsfälle auch im Firmenkundengeschäft der Banken erobern soll. So wurde diese innovative Technologie im internationalen Zahlungsverkehr oder bei der Platzierung von Schuldscheinen bereits erfolgreich eingesetzt.

Zuletzt wurden nun auch die ersten Handelsfinanzierungstransaktionen auf der Blockchain abgewickelt. Auch die Erste Group war hier federführend engagiert und hat im April 2018 mit der Lenzing Gruppe die erste Zahlungsabsicherung eines Handelsgeschäfts mit einem österreichischen Unternehmen im Rahmen des „Batavia“-Projekts erfolgreich pilotiert.

Wesentliches Feature der Technologie ist die Architektur der Datenspeicherung auf Basis vieler verteilter Datenbanken, auf sog. „distributed ledgers“ und nicht mehr nur auf einem zentralen System wie bisher. Diese dezentrale verschlüsselte Protokollierung und Datenspeicherung macht Manipulationen quasi unmöglich und damit auch sehr schwierig, die Technologie zu betrügerischen Zwecken zu missbrauchen.

Lesen Sie mehr dazu auf [www.intermarket.at](http://www.intermarket.at)

### DSGVO

Die Inkrafttretung der europaweiten Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) am 25. Mai 2018 hat Unternehmen aller Größen und Branchen intensiv beschäftigt. Es galt das Möglichste zu tun, um die neuen Vorschriften einzuhalten und „DSGVO-compliant“ zu sein.

Nun, ein Monat später, hat sich die Spannung etwas gelegt und der Einsatz für die Umsetzung der Richtlinien bringt durchaus auch Chancen mit sich: Der moderne und sichere Umgang von personenbezogenen Daten stärkt das Vertrauensverhältnis gegenüber KundInnen, PartnerInnen und MitarbeiterInnen. Transparenz und Qualität sind die Eckpfeiler eines zeitgemäßen und zukunftsweisenden Datenmanagements.



### Wirtschaftslexikon

#### Teil 10: e-discounting

e-discounting ist mit einer klassischen Betriebsmittelfinanzierung vergleichbar und stellt eine Ergänzung zum bestehenden Factoring dar. Beim e-discounting verkaufen Sie Ihre offenen Forderungen gegenüber ausgewählten KundInnen, die Sie mittels EDI-Format fakturieren, an die Intermarket Bank AG. Wir überweisen die Rechnungssumme sofort auf Ihr Konto bei der Erste Bank oder Sparkasse.

Das Ausfallrisiko liegt bei der Intermarket Bank. Die Vorteile sind bessere Liquidität, mehr Eigenkapital, voll automatisierte Rechnungsabwicklung, Transparenz und Kontrolle.

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

# Beraterliste

## Ihre AnsprechpartnerInnen

### Wien

#### Ursula Adelt

Tel.: +43 (0) 50 100 - 28956  
Fax: +43 (0) 50 100 9 - 28956  
Mobil: +43 (0) 50 100 6 - 28956  
ursula.adelt@intermarket.at

### Steiermark, Kärnten, NÖ-Süd

#### 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

#### 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

#### 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 Local 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 BSc

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

#### 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

#### Edyta Bulant

Tel.: +43 (0) 50 100 - 28941  
Fax: +43 (0) 50 100 9 - 28941  
Mobil: +43 (0) 50 100 6 - 28941  
edyta.bulant@intermarket.at

# Disclaimer

Bei den auf unseren Webseiten angeführten Informationen handelt es sich um Werbemitteilungen. 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 2018