

## MITTELSTAND IM MITTELPUNKT

## Investitionslust der Unternehmen beflügeln

**Finanzierungsoffensive.** Umfragen bestätigen, dass jedes vierte KMU Investitionen plant. Die Sparkassengruppe unterstützt den Investitionswillen und stellt eine Milliarde für Innovationen zur Verfügung.

Obwohl Klein- und Mittelständische Unternehmen die aktuelle Lage als herausfordernd empfinden, lässt sich eine positive Entwicklung des Wirtschaftsumfeldes beobachten. Im Auftrag von Erste Bank und Sparkassen befragte die IMAS in einer repräsentativen Umfrage 900 österreichischen KMU. Das Ergebnis: Ein Großteil der KMU geben an, dass das Marktumfeld für sie schwieriger geworden ist. Kompetente Mitarbeiter werden mit 97 Prozent als wichtigster Erfolgsfaktor gesehen. Innovation, Kundengewinnung und Digitalisierung haben Priorität, um für die Zukunft gerüstet zu sein. Knapp dahinter rangieren Kostenführerschaft, Markterschließungen und günstige Finanzierungsmöglichkeiten. Für Stefan Dörfler, Vorstandsvorsitzender der Erste Bank, ist klar: „Um den Wirtschaftsaufschwung nicht im Keim zu ersticken, sind jetzt Investitionen wichtig. Unser Geldhahn ist offen.“

### Finanzierungen als Hürde

Die Umfrage führt vor Augen, dass die Stimmung in der heimischen KMU-Landschaft gedämpft ist. 17 Prozent der Unternehmen geben an, dass sie in der Vergangenheit Innovationsvorhaben nicht umsetzen konnten, weil sie keine Finanzierung bekamen. Vor allem Betriebe mit einem Umsatz von zwei bis fünf Millionen Euro (20 Prozent) sind davon eher betroffen als umsatzstärkere (5 bis 50 Millionen Umsatz: 14 Prozent). „Bei Kreditvergaben spielen viele Faktoren wie strenge Auflagen, regulatorische Hürden aber



Stefan Dörfler, Vorstandsvorsitzender der Erste Bank sieht Innovation als Wachstumstreiber

[Erste Bank]

auch Projektqualität zusammen. Finanzierungen sind unser Kerngeschäft, wir würden gerne mehr finanzieren“, betont Dörfler.

Gleichzeitig plant laut Umfrage derzeit ein Viertel der österreichischen KMU eine Finanzierung aufzunehmen. Für rund drei Viertel der Klein- und Mittelbetriebe ist der traditionelle Bankkredit nach wie vor die vorrangige Option, 6 von 10 Befragten halten den geförderten Kredit für ansprechend, gefolgt von Eigenkapitalerhöhung (49 Prozent) und Leasing (48 Prozent). Obwohl ein geförderter Kredit Platz 2 im Ranking der ansprechenden Finan-

zierungsformen einnimmt, kennt sich nur rund die Hälfte der KMU mit Begünstigungen von Investitionen durch den Bund, die Bundesländer oder die EU aus.

Erste Bank und Sparkassen haben im ersten Halbjahr 2017 bereits 5,4 Milliarden Euro an neuen Krediten an Firmenkunden vergeben, wobei in allen Segmenten deutliche Steigerungen verzeichnet werden konnten (erstes Halbjahr 2016: 4,3 Milliarden Euro).

### Innovationswachstum fördern

Am Markt kristallisieren sich zwei gegenläufige Trends heraus. Einer-

seits leiden besonders wachstumsstarke und innovative Unternehmen unter den europaweiten Finanzmarktregulierungen bei Unternehmens- und Projektfinanzierungen. Wird ein Kreditwunsch abgelehnt oder gekürzt, ist dafür nach aws-Analysen in 7 von 10 Fällen das Fehlen von ausreichenden Sicherheiten verantwortlich. Auf der anderen Seite gilt der Zugang zu entsprechenden Finanzierungen als einer der wichtigsten Eckpfeiler, um die Innovationsfähigkeit der heimischen Unternehmen sicherzustellen und so die Wettbewerbsfähigkeit des Standortes zu erhal-

ten. „Damit sich diese Sicherheitsklemme innovativer Unternehmen nicht zu einer Innovationsklemme der heimischen Wirtschaft auswächst, stellen Garantieinstrumente der aws ein wirksames und treffsicheres Instrument dar“, sagt Bernhard Sagmeister, Geschäftsführer der Austria Wirtschaftsservice Gesellschaft (aws). „Es ermöglicht den Banken die Vorgaben der Finanzmarktregulierung zu erfüllen und trotzdem Finanzierungen jener wachstumsorientierten Innovationen zu ermöglichen, die die heimische Wirtschaft dringend braucht, um im globalen Wettbewerb bestehen zu können.“

Aws-Garantien für innovative und forschungsorientierte KMU und kleine Mittelstandsfirmen werden von einer Rückgarantie im Rahmen des InnovFin SME Guarantee Facility (InnovFin) der Europäischen Union unterstützt. Dies ermöglicht der aws, heimischen Unternehmen den Zugang zu Finanzierungen zu noch günstigeren Konditionen anbieten zu können. Im Rahmen einer gemeinsamen Offensive der aws mit heimischen Banken werden diese Vorteile der aws-Garantie sowie Voraussetzungen für eine InnovFin-Unterstützungsfähigkeit gezielt an deren Kunden kommuniziert.

Mit dem Fördercheck von Erste Bank und Sparkassen kann man als Unternehmer online leicht herausfinden, ob für das eigene Unternehmen eine Förderung in Frage kommt.

<http://foerderungsscheck.sparkasse.at/>

## Alternative Finanzierungen entlang der Lieferkette

**Optimierung.** Wie Unternehmen ihre Liquidität stärken und die Working-Capital Bindung mit Supply-Chain-Finance Lösungen verbessern können.

Supply-Chain-Finance ist die unternehmensübergreifende Optimierung von Finanzflüssen einzelner oder mehrerer Unternehmen entlang einer Lieferkette und wird als Basis alternativer Finanzierungsformen auch in Österreich immer stärker eingesetzt. Offene Forderungen rasch in Cash umwandeln oder Zahlungsziele bei Lieferanten auszuweiten, um damit Finanzierungskosten zu reduzieren, ist dabei oft das Hauptmotiv. Um dafür eine passende Lösung für das individuelle Geschäftsmodell des jeweiligen Unternehmens anbieten zu können, stellt die Intermarket Bank als Spezialinstitut der Erste Group und der Sparkassen in diesem Bereich ihren Kunden eine Reihe von smarten und digitalen Anwendungen wie Factoring, dem Ankauf von Einzelforderungen (Forfaiting), Reverse Factoring (ErsteConfirming) und e-Discounting zur Verfügung.

### In Liquidität umwandeln

Mit Factoring wird das in der Forderung gebundene Kapital sofort in Liquidität umgewandelt und der Unternehmer kann mit diesen freien Mitteln entweder seine Lieferanten rascher bezahlen und dabei unter anderem Skontovorteile nutzen bzw. die freiwerdenden Mittel für Investitionen in das Wachstum seines Geschäfts verwenden. Durch die Reduktion der Finanzverbindlichkeiten erhöht sich als angenehmer Nebeneffekt auch die Eigenkapitalquote des Unternehmens. Factoring ist damit schon heute für viele Unternehmen eine sinnvolle Ergänzung zum klassischen Betriebsmit-



Sebastian Erich ist seit 2013 Vorstandsvorsitzender der Intermarket Bank AG

[Beigestellt]

telkredit und eine interessante alternative Finanzierungsquelle.

Eine weitere in den letzten Jahren zunehmend populäre Variante ist die Möglichkeit, offene Rechnungen im Rahmen eines „Reverse-Factoring“ auf einer digitalen Web-Umgebung einzulösen. Hier wird üblicherweise mit großen und bonitätsstarken Unternehmen seitens der Bank vorab eine Vereinbarung getroffen, die es seinen Lieferanten er-

möglicht, offene und von seitens des Einkäufers bestätigte Forderungen gegenüber diesem Unternehmen vorzeitig zu sehr attraktiven Konditionen einfach „per Mausklick“ zu finanzieren. Die Erste Bank hat für diesen Bedarf dabei mit der Plattform „ErsteConfirming“ vor drei Jahren erfolgreich eine vollautomatische Lösung auf den Markt gebracht und ist mittlerweile ein führender Anbieter für Reverse-Facto-

ring in Österreich. ErsteConfirming ermöglicht es dabei auch, kleineren und mittleren Zulieferbetrieben von großen Unternehmen unkompliziert ihre Liquidität zu günstigen Konditionen zu sichern. Schlussendlich reduzieren sich damit die Finanzierungskosten entlang der gesamten Lieferkette. Diese Anwendung hat sich zudem auch im internationalen Handelswarenverkehr als kosteneffiziente Alternative zu den klassi-

schen Trade-Finance Instrumenten wie beispielsweise dem Dokumenten-Akkreditiv etabliert.

### Attraktive Lösung

Als jüngste Entwicklung im Bereich Supply-Chain-Finance bietet die Intermarket Bank in Kooperation mit EDITEL, einem führenden Anbieter von EDI-Lösungen (Electronic Data Interchange), ab Oktober 2017 eine technische Lösung an, die den effizienten Austausch von elektronischen Bestell- und Rechnungsdaten mit der Möglichkeit einer attraktiven Finanzierungslösung unter der Bezeichnung „e-discounting“ kombiniert. Der entscheidende Vorteil von e-discounting ist die perfekte Verbindung zweier Welten in einer bestehenden elektronischen Lösung: Bestellungen und Rechnungen elektronisch im EDI-Format übermitteln und dabei gleichzeitig offene Forderungen an die Abnehmer sofort in Liquidität umzuwandeln. Mit der elektronischen Rechnungslegung sparen Unternehmen Zeit und Geld, gleichzeitig wird die Transparenz in der Lieferkette deutlich verbessert. Dabei sind Sicherheit, Vertraulichkeit und Nachvollziehbarkeit entscheidende Faktoren für den erfolgreichen Informationsaustausch zwischen Unternehmen. [www.intermarket.at](http://www.intermarket.at)

**ERSTE**  
Group Intermarket