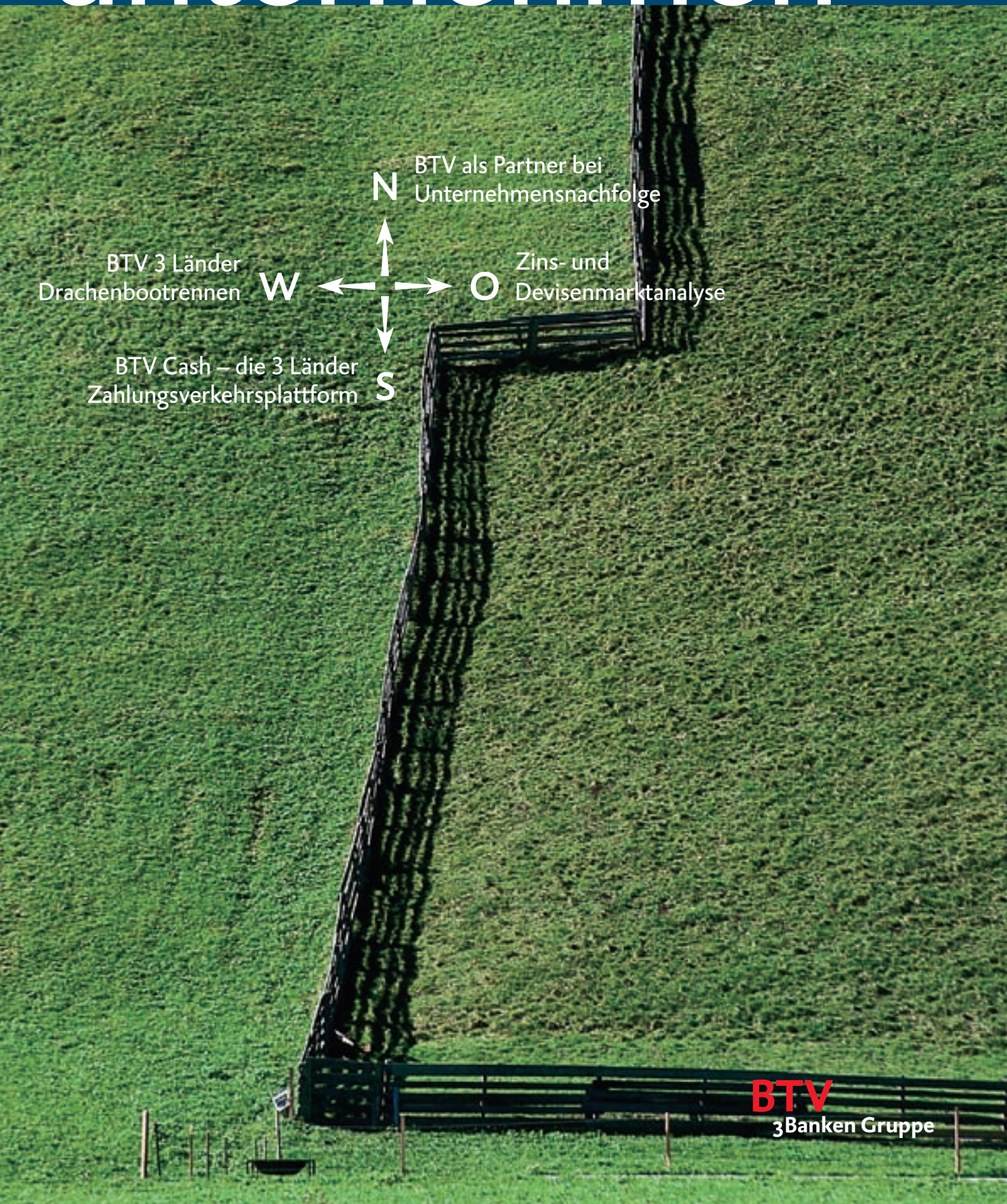
DER BTV KOMPASS FÜR BANK UND WIRTSCHAFT

AUGUST · 2006

unternehmen



BTV
3Banken Gruppe

INHALT

5 Vorwort

KAPITAL UND RISIKOMANAGEMENT

6 Förderungen für Ihr Investitionsprojekt – nur noch im Jahr 2006?

7 Hohe Förderung für behindertengerechte Umgestaltung von betrieblichen Gebäuden

8 BTV Leasing – die größte regionale Mobilienleasinggesellschaft

9 Absatzleasing – erweitern Sie das Leistungsangebot für Ihre Kunden

10 Kontaktbörse

11 Österreichische Unternehmen leiden durch zu langsamen Produktivitätszuwachs

12 Systemwandel im österreichischen Strafrecht: Ist Ihr Unternehmen darauf vorbereitet?

14 Managerhaftung und Corporate Governance

UNTERNEHMEN UND MANAGEMENT

16 Die BTV als Partner bei Ihrer Unternehmensnachfolge

18 Erfolgreiche Unternehmensübergaben: Miller Optik und Thöni Industriebetriebe

20 Österreichs Außenwirtschaft – eine Erfolgsstory

21 BTV und DHK: Deutscher Arbeitgeberpräsident referierte vor Vorarlbergs Wirtschaft

22 BTV Stadtforum

24 VIKING – 25 Jahre Innovationen für den Garten

26 Immo Concepta – Immobilien nach Maß

28 Betriebliche Altersvorsorge in Österreich – eine sinnvolle Ergänzung der Pensionsvorsorge

30 Die VBV-Mitarbeitervorsorgekasse – ein Partner der BTV stellt sich vor

31 Professionelles Risikomanagement – Strategien für Unternehmen und am Berg

32 BTV 3 Länder Drachenbootrennen

BTV SCHWERPUNKT ZAHLUNGSVERKEHR

34 BTV eröffnet Niederlassungen in Augsburg und Memmingen

36 Die 3 Länder Lösung der BTV – Komplettservice rund um Ihren Zahlungsverkehr

38 BTV Cash – die 3 Länder Zahlungsverkehrsplattform der BTV

40 Cash Pooling mit der BTV – eine Gesamtlösung für drei Länder

42 Debitorenmanagement in der Schweiz

44 Budgetierung und Controlling: ROX-Kennzahlen

46 Zins- und Devisenmarktanalyse

49 Impressum

VORWORT

Mag. Markus Scherer, Leiter Geschäftsbereich Firmenkunden, markus.scherer@btv.at

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,

Sie halten die zweite Ausgabe unserer Firmenkundenzeitschrift in diesem Jahr in Händen, deren Erscheinen wir bewusst auf die Eröffnung unserer neuen BTV Stellen in Süddeutschland hin terminiert haben.

BTV: 8 Märkte – eine Bank

Mit der Eröffnung der BTV Niederlassungen in Augsburg und Memmingen und der bereits seit 2004 bestehenden BTV Staad am Bodensee ist die BTV in Österreich, Deutschland und der Schweiz als „Vollbank" mit allen Dienstleistungen vertreten. Mit den BTV Repräsentanzen in Bozen und Padua können wir Ihnen auch in Italien aktive Unterstützung bei Ihren Geschäften anbieten. Mit dem Anspruch „8 Märkte – eine Bank" verbinden wir eine kundenorientierte, kompetente und qualitativ hochwertige Betreuung unserer Firmenkunden in ihren wichtigsten Zielmärkten.

In dieser Ausgabe von „unternehmen" bilden daher Informationen über die BTV Angebote in unseren „neuen Märkten" einen eigenen Schwerpunkt. Insbesondere dem Nutzen und den Vorteilen, die Sie als BTV Kunde mit unserer 3 Länder Zahlungsverkehrslösung „BTV Cash" realisieren können, haben wir in diesem Zusammenhang besondere Aufmerksamkeit gewidmet.

BTV als Ihr Partner für eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge

Die Regelung der Unternehmensnachfolge ist im Lebenszyklus eines Unternehmens und im Leben eines Unternehmers – neben der Gründungs- und der Wachstumsphase – ein besonders entscheidender und herausfordernder Prozess. Gerade im Zuge der Unternehmensübergabe und des damit in Zusammenhang stehenden Generationenwechsels bieten sich sowohl dem Übergeber als auch dem Übernehmer zahlreiche Chancen, wenn der Nachfolgeprozess frühzeitig und gut geplant umgesetzt wird. Die kompetente und umfassende Begleitung sowohl des Übernehmers bei der Weiterentwicklung des übernommenen Unternehmens als auch des Übergebers, seine Fähigkeiten und Mittel auch weiterhin bestmöglich einzusetzen, ist das Ziel des BTV Schwerpunktes zur Unternehmensnachfolge.

Erfahrungsberichte von Persönlichkeiten des Wirtschaftslebens, die den Nachfolgeprozess bereits erfolgreich umgesetzt haben oder mitten in diesem Übergabeprozess stehen, bilden die Grundlage für eine neue BTV Publikation unter dem Titel „Erfolgreiche Unternehmensnachfolge. Aus der Praxis – für die Praxis". Dieses Buch vermittelt zum Teil sehr persönliche Einblicke in die Verschiedenartigkeit der Herausforderungen und der Lösungsmöglichkeiten im Rahmen der Unternehmensnachfolge.

Die BTV begleitet jährlich ca. 125 Nachfolgeprozesse. Die dabei gewonnen Erfahrungswerte und das umfassende Wissen unserer Netzwerkpartner (Steuerberater, Rechtsanwälte, Notare, Mediatoren, Investoren von Beteiligungskapital, Manager auf Zeit, …) helfen dabei, rechtzeitig die wichtigen und richtigen Schritte in der Nachfolgeplanung zu setzen.

Lesen Sie bitte mehr über dieses wichtige Thema, mit dem sich bis 2010 ca. 25 % der Familienbetriebe in Österreich, der Schweiz und Deutschland beschäftigen werden, und über die Erfahrungsberichte zweier sehr erfolgreich abgewickelter Übergaben von Familienunternehmen in diesem „unternehmen".

BTV mit internationalem Netzwerk

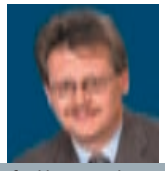
Die BTV Filialen in der Schweiz und Deutschland bilden den ersten Bestandteil eines umfassenden internationalen Netzwerkes, das Sie von Ihrer BTV erwarten dürfen. Weitere Aspekte sind z. B. die von uns gestellten Repräsentanzen der Deutschen Handelskammer in Österreich und der Handelskammer Schweiz-Österreich und Liechtenstein, das Repräsentanznetz der 3 Banken Gruppe in allen Nachbarstaaten Österreichs sowie rund 1.100 BTV Korrespondenzbanken in 73 Staaten. Auch im immer wichtiger werdenden Wirtschaftsraum Südostasien haben wir unser Korrespondenzbankennetz im Interesse einer effizienten Unterstützung unserer Firmenkunden deutlich ausgebaut.

Durch die jahrzehntelange enge Zusammenarbeit der BTV mit sehr erfolgreichen heimischen Unternehmen im Export und Import verfügen unsere Experten über laufende und sehr gute Kontakte zu allen österreichischen Exportförderstellen und dem Außenhandelsnetz der Wirtschaftskammer Österreich.
Wir unterstützen Sie gerne, direkt, unbürokratisch und kompetent bei Ihren Außenhandelsplänen und -aktivitäten!

Ich freue mich, Sie bei Ihren unternehmerischen Aktivitäten und Plänen auch in Zukunft als Ihr Finanzpartner – in Kürze von unserer neuen und „alten" Adresse, dem neuen BTV Stadtforum am BTV Gründungsstandort in der Erlerstraße – zu begleiten und wünsche Ihnen viel Erfolg bei der Umsetzung Ihrer Strategien und Pläne!

Mag. Markus Scherer

FÖRDERUNGEN FÜR IHR INVESTITIONSPROJEKT – NUR NOCH IM JAHR 2006?



Manfred Huemer, Geschäftsbereich Firmenkunden, manfred.huemer@btv.at

Mit Ende dieses Jahres laufen zahlreiche Richtlinien nationaler Förderprogramme aus. Grund dafür ist, dass die meisten heimischen Förderstellen (Bund und Land) die Laufzeit der Förderrichtlinien an die EU-Strukturfondsperiode (aktuell: 2000 - 2006) angepasst haben.

Betroffen hievon sind die wichtigsten Aktionen der Austria Wirtschaftsservice GmbH (AWS), wie z. B. „Innovationsprogramm Unternehmensdynamik“, Aktionen der Österreichischen Hotel- und Tourismusbank GmbH (ÖHT), wie z. B. die TOP-Tourismus-Förderung sowie die meisten Landesförderaktionen.

Investitionsvorhaben noch 2006 starten

Auch in der nächsten EU-Strukturfondsperiode 2007 - 2013 wird es Investitionsförderungen auf Bundes- und Landesebene geben. Konkrete Details über die geplanten Änderungen der mit Wirksamkeit 2007 in Kraft tretenden neuen Förderrichtlinien sind bis dato jedoch noch nicht veröffentlicht. Die BTV empfiehlt Ihnen daher, Investitionen, die demnächst realisiert werden sollen, 2006 zu starten, um so die derzeit bestehenden Förderprogramme und -mittel zu nutzen. Dieser Empfehlung schließen sich auch maßgebliche Vertreter der heimischen Förderstellen an.

Die EFRE-Fördermittel (EFRE = Europäischer Fonds für regionale Entwicklung), welche für Projekte, die in den EU-Ziel-2-Fördergebieten realisiert werden, gewährt werden, stehen nur noch bis Ende dieses Jahres zur Verfügung. Voraussetzung für den Erhalt von EFRE-Fördermitteln ist, dass das Investitionsprojekt im Rahmen einer Förderaktion einer nationalen Förderstelle (Bund, Land etc.) gefördert wird und den Bestimmungen über die Vergabe von EFRE-Fördermitteln entspricht, welche sowohl regional als auch branchenmäßig sehr unterschiedlich sind. Mit unserer langjährigen Erfahrung in der Begleitung von BTV Kunden bei der Aufbereitung und Einbringung von EFRE-Förderanträgen kann die BTV Sie auch in diesem Aufgabenbereich umfassend und kompetent unterstützen!

EU-Ziel-2-Fördergebiete (bis 2006)

TIROL

Bezirk Reutte
Bach, Elbigenalp, Elmen, Forchach, Gramais, Hinterhornbach, Holzgau, Kaisers, Namlos, Pfafflar, Stanzach, Steeg, Vorderhornbach

Bezirk Innsbruck-Land
Gries i. S., St. Sigmund i. S., Sellrain

Bezirk Lienz
Abfaltersbach, Ainet, Amlach, Anras, Assling, Außervillgraten, Dölsach, Gaimberg, Hopfgarten i. D., Innervillgraten, Iselsberg-Stronach, Kals a. Gr., Kartitsch, Lavant, Leisach, Lienz (mit Ausnahme genau abgegrenzter Wohngebiete), Matrei i. O., Nikolsdorf, Nußdorf-Debant (mit Ausnahme genau abgegrenzter Wohngebiete), Oberlienz, Obertilliach, Prägraten, St. Jakob i. D., St. Johann i. W., St. Veit i. D., Schlaiten, Sillian, Strassen, Thurn, Tristach, Untertilliach, Virgen, Heinfels

Bezirk Imst
Arzl i. P., Haiming, Imst, Imsterberg, Jerzens, Karres, Karrösten, Längenfeld, Mieming, Mils b. Imst, Mötz, Nassereith, Obsteig, Ötz, Rietz, Roppen, St. Leonhard i. P., Sautens, Silz, Stams, Tarrenz, Umhausen, Wenns

Bezirk Landeck
Faggen, Fendels, Fließ, Flirsch, Grins, Kappl, Kaunerberg, Kaunertal, Kauns, Ladis, Landeck (mit Ausnahme genau abgegrenzter Wohngebiete), Pettneu a. A., Pfunds, Pians, Prutz, Ried i. O., Schönwies, See, Spiss, Stanz b. Landeck, Strengen, Tobadill, Tösens, Zams (mit Ausnahme genau abgegrenzter Wohngebiete)

VORARLBERG

Bludenz-Bregenzer Wald
Andelsbuch, Au, Bartholomäberg, Bezau, Bizau, Blons, Brand, Bürserberg, Dalaas, Damüls, Egg, Fontanella, Gaschurn, Hittisau, Innerbraz, Krumbach, Langenegg, Lingenau, Raggal, Schnepfau, Schoppernau, Schröcken, Schwarzenau, Silbratsgfäll, Silbertal, Sonntag, St. Gallenkirch, St. Gerold, Thüringerberg, Tschagguns, Vandans, Warth

Rheintal-Bodenseegebiet
Alberschwende, Bildstein, Buch, Doren, Düns, Dünserberg, Eichenberg, Hohenweiler, Langen b. Bregenz, Laterns, Möggers, Riefensberg, Schnifis, Sulzberg, Übersaxen

HOHE FÖRDERUNG FÜR BEHINDERTENGERECHTE UMGESTALTUNG VON BETRIEBLICHEN GEBÄUDEN

Manfred Huemer, Geschäftsbereich Firmenkunden, manfred.huemer@btv.at

Das Bundesministerium für soziale Sicherheit, Generationen und Konsumentenschutz gewährt im Rahmen der Aktion „Förderung von investiven Maßnahmen zur Verbesserung der Zugänglichkeit von Betrieben für Menschen mit Behinderung aus Mitteln des Ausgleichstaxfonds“ Unternehmern diverse Förderungen.

Gefördert werden ...

- Maßnahmen zur Verbesserung der Zugänglichkeit von Betrieben für Menschen mit Behinderung. Derartige Maßnahmen sind zum Beispiel die Errichtung einer Rampe oder der Einbau eines (Treppen-) Liftes, die Errichtung von Behindertenparkplätzen oder die Einrichtung von Leitsystemen für Blinde oder schwer Sehbehinderte.
- die behindertengerechte Umgestaltung von Arbeits- oder Ausbildungsplätzen und Sanitärräumen.
- Maßnahmen, welche die Benutzung therapeutischer Vorrichtungen für Menschen mit Behinderung in Einrichtungen der Gesundheitsvorsorge (insbesondere Arztpraxen, Ambulatorien, Apotheken, Kur- und Wellnesseinrichtungen) ermöglichen bzw. erleichtern.

Förderungen dürfen grundsätzlich nur gewährt werden, wenn sich Ihr Betrieb in einem angemessenen Verhältnis (im Allgemeinen mit 50 %) an den Gesamtkosten beteiligt. Die Höhe der gewährten Förderung richtet sich nach den Umständen des Einzelfalles und ist mit maximal 50.000,– € begrenzt.

Förderansuchen sind bei der örtlich zuständigen Landesstelle des Bundessozialamtes vor Realisierung des Vorhabens einzubringen. Sofern seit der Realisierung des zur Förderung eingereichten Vorhabens noch keine zwölf Monate verstrichen sind und den Förderwerber kein Verschulden am verspäteten Einbringen des Ansuchens trifft, kann vom Erfordernis der fristgerechten Einbringung abgesehen werden.

Förderung der Barrierefreiheit für Unternehmen bis zu 50 MitarbeiterInnen

Mit Wirksamkeit ab 1. März 2006 wird obige Förderaktion um eine auf das Jahr 2006 begrenzte Aktion ergänzt. Für diese zeitlich befristete Maßnahme werden Mittel des Ausgleichstaxfonds in der Höhe von maximal 2 Mio. € bereitgestellt.

Im Rahmen dieser Maßnahme können investive Maßnahmen zur Beseitigung von baulichen Barrieren (z. B. Auffahrtsrampen, behindertengerechte Toiletten, automatische Schiebetüren, Treppenlifte) im Zusammenhang mit Bauwerken, deren Baubewilligung vor dem 1. Jänner 2006 liegt, gefördert werden.

Die Maßnahme ist auf Unternehmen mit bis zu 50 Mitarbeitern eingeschränkt. Pro Unternehmen kann nur eine investive Maßnahme gefördert werden. Die Gesamtkosten der jeweiligen investiven Maßnahme müssen mindestens 1.000,– € betragen und dürfen den Betrag von 5.000,– € nicht übersteigen.

Die Förderung beträgt maximal ⅔ der Gesamtkosten der jeweiligen investiven Maßnahme. Förderbar sind Vorhaben nur in dem Ausmaß, das zur Verhinderung bzw. Beseitigung einer Diskriminierung im Sinne des Behindertengleichstellungsgesetzes (BGStG) unbedingt notwendig ist.

Sollte eine solche Förderung für Ihren Betrieb in Frage kommen, können Sie die Förderrichtlinien und Antragsformulare bei Ihrem BTV Firmenkundenbetreuer oder direkt im Geschäftsbereich Firmenkunden bei Herrn Manfred Huemer bzw. Herrn Mag. Bernhard Maurer anfordern.
Ihr BTV Firmenkundenbetreuer bzw. die BTV Förderexperten unterstützen Sie gerne beim Ausfüllen des Antragsformulars bzw. bei der damit zusammenhängenden Förderabwicklung.

BTV LEASING – DIE GRÖSSTE REGIONALE MOBILIENLEASINGGESELLSCHAFT

Gerd Schwab, Geschäftsführer der BTV Leasing GmbH, gerd.schwab@btv-leasing.com

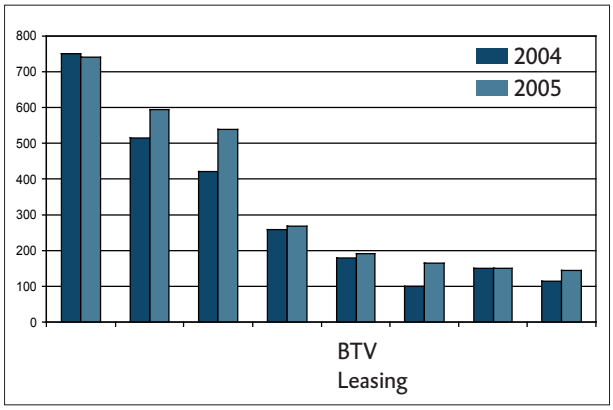
Die BTV führt selbstverständlich auch banknahe Leistungen wie Leasing in ihrem Leistungsportfolio – sowohl in Österreich, Deutschland als auch in der Schweiz. Die BTV Leasing GmbH mit Sitz in Tirol und ihre 100 %igen Tochtergesellschaften in der Schweiz, mit Sitz in Staad am Bodensee, sowie in Deutschland, mit Sitz in Memmingen, unterteilen sich in die Geschäftsfelder Mobilien- und Immobilien-Leasing, wobei sich die BTV Leasing im Wesentlichen auf das Mobilienleasinggeschäft konzentriert.

Die BTV Leasing stellt einen optimalen Partner für umfassende individuelle Lösungen in Investitionsfragen dar. Das Unternehmen wächst im Leasingmarkt überdurchschnittlich und durch die Tätigkeit in Ländern wie der Schweiz und in Deutschland und dem damit verbundenen Know-how werden Kunden auch bei deren Expansionsaktivitäten umfassend begleitet.

BTV Leasing an 5. Stelle österreichweit

Die BTV Leasing blickt auf ein erfolgreiches Jahr 2005 zurück: Im Mobilienbestand liegt sie österreichweit mit 183 Mio. € (Vorjahr 176,9 Mio. €) und einem Marktanteil von 5,28 % an der ausgezeichneten 5. Stelle. Vor der BTV Leasing liegen nur die großen überregionalen Leasinggesellschaften – somit ist die BTV Leasing die größte regionale Mobilienleasinggesellschaft. Besonders in Tirol ist die BTV Leasing erfolgreich: Hier lag sie 2005 im Neugeschäft mit einem Gesamtmarktanteil von 26,84 % an erster Stelle. Im Immobilienneugeschäft entwickelte sich die BTV Leasing ebenso erfreulich. Hier konnte sie im Laufe des Vorjahres um 21 % auf 1.413 Mio. € zulegen. Die Barwerte bestätigen diese erfreuliche Entwicklung: Erstmalig wurde bis zum Jahresende 2005 die 400-Mio.-€-Marke überschritten – die Barwerte wuchsen um 11,6 % auf 409,1 Mio. €.

MOBILIENLEASING IN ÖSTERREICH



Kfz-Leasing

Bei Lkw und Bussen verzeichnet der Leasingverband mittlerweile eine Leasingquote von 67,9 %. Der Bestand des Inlandleasingvolumens zum 31.12.2005 betrug 624 Mio. €, ein Plus von 10,7 % im Vergleich zum Vorjahr. Im Pkw-Bereich liegen die Leasingquoten (gemessen am Neugeschäft) bei 42,8 % – bald wird in Österreich also jedes zweite Auto geleast.

In Summe steigt der Leasingmarkt kontinuierlich und Leasing gewinnt als Finanzierungsform gegenüber der klassischen Finanzierung ständig an Terrain. Die bekannten Vorteile im Leasing durch Bilanzneutralität, Aufwandswirksamkeit der Leasingraten, diverse Vorteile bei Mehrwert- und Einkommensteuern sowie – aus Sicht des Financiers – die Objektsicherheit sind die Hauptgründe für diese Entwicklung.

ABSATZLEASING – ERWEITERN SIE DAS LEISTUNGSANGEBOT FÜR IHRE KUNDEN

Dorothea Haas, BTV Leasing GmbH, dorothea.haas@btv-leasing.com

In den letzten Jahren stiegen die Qualitätserwartungshaltung und der Anspruch der Kunden spürbar an. Für die Unternehmen bedeutet dies, dass es immer härter wird, sich am Markt durchzusetzen bzw. sich von der Konkurrenz abzuheben. Service ist neben der Produktqualität die Basis zur Stärkung und Förderung der Marktposition.

Genau in diesem Punkt bietet Ihnen die BTV Leasing GmbH als Ihr Partner eine Erweiterung Ihres Dienstleistungsspektrums an. Die BTV Leasing zeichnet sich durch eine jahrelange Erfahrung im Leasingsegment mit einem entsprechenden Spezial-Know-how aus. Aufgrund der regionalen Verankerung in Österreich, Deutschland und der Schweiz profitieren unsere Kunden von der profunden Marktkenntnis und Kundennähe. Kompetente Mitarbeiter entwickeln eine maßgeschneiderte Kombination von Produkt- und Finanzierungsangeboten, speziell ausgerichtet auf die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden.

Leasing mit zunehmender Bedeutung

Leasing wird als „Convenience Produkt" seitens der Kunden gerne und immer stärker – wie die stetig steigenden Leasingquoten belegen – angenommen.
Die sinnvolle Liquiditätsverwendung durch die Berücksichtigung des Restwertes des Leasingobjektes, eine einfache und klare Abwicklung und die Einstufung der Leasingraten als steuerlicher Aufwand stellen nur einige Argumente für Leasing dar. Ob Ihr Kunde in Österreich, Deutschland oder der Schweiz sitzt – Ihr persönlicher BTV Leasingberater ist in jedem Fall ein kompetenter Ansprechpartner.

Wie gestaltet sich eine Absatzkooperation mit der BTV Leasing?

Die BTV Leasing bietet Ihnen mehrere Gestaltungsmöglichkeiten an. Drei der gängigsten sind:

- Sie informieren Ihren Kunden über unsere Kooperation, und wir erstellen über Ihren oder auf Wunsch Ihres Kunden direkt ein Angebot aufgrund einer Offerte.
- Sie geben uns die Eckdaten für Ihr Angebot an den Kunden bekannt, und auf dieser Basis erstellen wir Ihnen ein Angebot, das als Beilage zu Ihrem Offert angefügt werden kann. Unser Angebot erhält dann auch einen Bezug auf Ihr Unternehmen (Logo etc.).
- Wir erstellen ein auf Sie zugeschnittenes Leasingprogramm bzw. errechnen für Sie Mietfaktortabellen, mit denen Sie das Angebot selbst berechnen können bzw. die Ihr Vertrieb vor Ort den Kunden als Indikation mitteilen kann.

Ob gemeinsame Gestaltung des Leasingteiles in Ihrem Verkaufsfolder, Schulungen für Ihre Vertriebsmitarbeiter, Teilnahme an Hausmessen etc. – für Ihre Ideen sind wir offen und gestalten gerne gemeinsam verkaufsunterstützende Maßnahmen.

Absatzleasing als Kundennutzen

In Zeiten eines immer härter werdenden Wettbewerbs entscheiden oft Zusatzleistungen über Ihren Verkaufserfolg. Die BTV Leasing als Ihr Absatzpartner unterstützt Sie mit maßgeschneiderten Finanzierungslösungen, sich von Ihrer Konkurrenz abzuheben.

Ihr Partner ist eine der erfolgreichsten Mobilienleasing-Gesellschaften mit eigenen Standorten in Tirol und Vorarlberg, Deutschland und der Schweiz sowie durch unsere Schwesterleasinggesellschaften flächendeckend in ganz Österreich. Unser Know-how im Finanzierungsbereich und unseren Namen stellen wir Ihnen als Partner im Rahmen eines gemeinsamen Marktauftritts zur Verfügung.

Sicherer Zahlungseingang

Die BTV Leasing übernimmt alle Formalitäten rund um die Kaufabwicklung sowie die Leasingfinanzierung. Sobald diese und die Lieferung erfolgt sind, genießen Sie den Vorteil eines sofortigen Zahlungseinganges.

Für weitere Informationen stehen Ihnen Ihr persönlicher BTV Firmenkundenbetreuer sowie die Experten der BTV Leasing gerne zur Verfügung.

KONTAKTBÖRSE

firmenkunden.service@btv.at

Als Partner von tausenden Firmenkunden stellen wir gerne den Kontakt zwischen Kunden her, die spezielle betriebliche Angebote haben oder suchen.

Gesucht werden derzeit

- Vorarlberg: Bauträger sucht Liegenschaften mit 1.000 - 2.000 m² in den Bezirken Bludenz, Feldkirch und Dornbirn
- Großraum Innsbruck: rund 100 bis 150 m² Büroräumlichkeiten mit Infrastruktur gesucht. Idealerweise mit zusätzlich 50 bis 80 m² Lager mit ebenerdiger Stellfläche und Lkw-Zufahrt. Lage des Objektes eher sekundär, Nutzung über Miete, Kaufmiete. Leasing oder Kauf möglich.
- Innsbruck: Bürofläche bis 100 m² in Innenstadt oder Olympischem Dorf zu mieten gesucht.
- Innsbruck: Betriebsliegenschaft mit mindestens 6.000 m² zu kaufen gesucht.

Angeboten werden derzeit

- Imst: Grundstück mit ca. 1.000 m² und darauf befindlichem Gebäude (3 Etagen mit je 700 m²) zu verkaufen oder zu verpachten. Büroräume mit ca. 300 m² in unterster Etage, Ölheizung vorhanden, einwandfreier Zustand.
- Innsbruck: Büroräume in zentraler Lage (Adamgasse) mit 108,5 m² im 1. Stock (mit 2 Pkw-Abstellplätzen und 22 m² Terrasse) zu vermieten.
- Innsbruck: Messepavillon am Freigelände der Innsbrucker Messe, Nähe Haupteingang, zu verkaufen.
- Innsbruck: Gewerbegrundstück mit ca. 35.000 m² unmittelbar westlich der Stadt zu verkaufen. Sehr gute Lage für fast alle Gewerbe durch Autobahn-, Bundesbahn- und Busanschluss. Verkauf von Teilflächen durch Parzellierung möglich.
- Innsbruck: Büro- bzw. Lagerräumlichkeiten mit 250 m² und 3 Autoabstellplätzen im Gewerbegebiet Rossau, Etrichgasse 8, zu vermieten.
- Hall: Gewerbegrund mit 1.215 m², geschottert und eingezäunt, zu vermieten oder verpachten.
- Mils b. Hall/Gewerbepark: 160 m² Büro mit 90 m² Terrasse/Balkon in 1A-Ausstattung (Beleuchtung, Doppelboden, Büroeinrichtung und Telefonanlage) günstig zu vermieten.
- Wien: Palaisetage mit 500 m² im 1. Bezirk nächst Graben, geeignet als Büro, Galerie etc., mit oder ohne GmbH als Hauptmiete abzugeben.
- Wien: Liegenschaft in 1030 Wien, Franzosengraben, mit ca. 1.650 m² zu verkaufen (gültige Baugenehmigung für Bürogebäude mit Tiefgarage bereits vorhanden).

Sollten Sie Interesse an einer dieser Anzeigen haben oder selber eine aufgeben wollen, kontaktieren Sie einfach Ihren Firmenkundenbetreuer oder schicken Sie uns diese Seite als Fax an: +43/(0)5 05 333-1302 oder ein E-Mail: firmenkunden.service@btv.at

Absender und Ansprechpartner:

_____

_____

_____

_____

_____

Telefon / E-Mail:

_____

_____

ÖSTERREICHISCHE UNTERNEHMEN LEIDEN DURCH ZU LANGSAMEN PRODUKTIVITÄTSZUWACHS

Dr. Florian Schatz, geschäftsführender Gesellschafter SHS Unternehmensberatung, kontakt@shs-partner.com, www.shs-partner.com

Jährlich verpuffen in Österreich 41,9 Mrd. € aufgrund nicht realisierter Produktivitätspotenziale. Eine OGM-Studie (Österreichische Gesellschaft für Marketing) im Auftrag der SHS Unternehmensberatung gibt Aufschluss über die Produktivitätsentwicklung heimischer Unternehmen. Größter Produktivitätskiller sind Führungsdefizite.

Die heimischen Unternehmen verbesserten im Vorjahr ihre Produktivität um durchschnittlich 11,9 %. Im Detail: 71 % der befragten Manager verzeichneten 2005 einen Produktivitätszuwachs von 12,6 %, während in 24 % der Unternehmen die Produktivität unverändert blieb. 3 % der Unternehmen hatten nach eigener Einschätzung sogar einen Rückgang der Produktivität um 9 % zu verkraften. Dies ergab eine von der SHS Unternehmensberatung beauftragte OGM-Managerbefragung unter 300 Geschäftsführern in österreichischen Unternehmen mit mehr als 100 Mitarbeitern.

Große Produktivitätspotenziale bleiben ungenutzt

Die heimischen Manager sind überzeugt, die Produktivität ad hoc, d. h. ohne nennenswerte Investitionen, um weitere 17,7 % steigern zu können. Gemessen am österreichischen BIP aus dem Jahr 2005 bedeuten 17,7 % brachliegendes Produktivitätspotenzial einen Verlust in der beachtlichen Höhe von 43,6 Mrd. €. Dazu SHS-Geschäftsführer Dr. Florian Schatz: „Hier bestätigt sich, dass großes Verbesserungspotenzial in den Unternehmen liegt und brachliegende Ressourcen genutzt werden müssen, um der negativen Produktivitätsentwicklung im europäisch-internationalen Vergleich entgegenzuwirken."

Die Produktivitätskiller

An oberster Stelle der Produktivitätskiller beanstanden 24 % der befragten Firmenchefs „ineffiziente Prozesse und zu komplexe Strukturen". „Das resultiert zumeist aus einer schlechten Kenntnis der Kosten- und Wertschöpfungstreiber im gesamten Geschäftsprozess", so Organisationsexperte Schatz. Ein immer größeres Problem in den heimischen Unternehmen: Führungskräften mangelt es an Qualifikation zum Führen. „23 % der Befragten geben „mangelnde Führung" als Produktivitätshemmnis an. Dies kann durchaus als Selbstkritik der Manager interpretiert werden", so Schatz. Mit dieser hängen auch „Mängel in der Planung und Steuerung" zusammen, die von 16 % der befragten Firmenbosse als Problemfeld identifiziert werden. Insgesamt 24 % der Manager orten die Ursache für Produktivitätsverluste bei den Mitarbeitern: 15 % bemängeln die geringe Motivation der Mitarbeiter, rund 9 % sehen den Missstand in der mangelnden Mitarbeiterqualifikation.

Maßnahmen zur Steigerung der Produktivität

„Als operativer Unternehmensberater setzen wir uns tagtäglich mit den Produktivitätskillern in den Unternehmen auseinander. Die Studienergebnisse bestätigen mir unsere Beobachtungen und Erfahrungen", erläutert SHS-Unternehmensberater Schatz. „Die Lösung und Genialität liegt in der Banalität und nicht in der Komplexität", so der Experte. Für 36 % der befragten Manager wäre die wichtigste Maßnahme zur Produktivitätssteigerung die „Optimierung der Geschäftsprozesse". Dieses Ergebnis wird auch durch die qualitativen Interviews, welche SHS mit Topmanagern der österreichischen Industrie und Finanzdienst leistung ergänzend zur breit angelegten OGM-Befragung durchgeführt hat, bestätigt. „Eine Vereinfachung der internen Prozesse erfordert die genaue Analyse des IST-Zustandes, das permanente Hinterfragen der Anpassungserfordernisse und ein konsequentes Tun. Entscheidend für den Markterfolg ist eine kundenorientierte Prozessorganisation. Die höchsten Produktivitätszuwächse sind immer dort zu erzielen, wo die Prozesse radikal an den Anforderungen der Kunden in Hinblick auf Geschwindigkeit, Qualität und Kosten ausgerichtet werden", gibt Schatz zu bedenken und erklärt weiter: „Die ständige Beobachtung der Kosten und der Werttreiber sowie die Auslagerung von Arbeitsprozessen, die nicht zum Kerngeschäft des Unternehmens gehören, stellen daher wirksame Maßnahmen für eine Verbesserung der Produktivität und Effektivität dar."

Wirtschaftspolitik

Das „rigide Arbeits- und Sozialrecht in Österreich" wird von den heimischen Firmenlenkern als größter externer Produktivitätskiller gesehen. Ebenso auf der Wunschliste zur Verbesserung der Rahmenbedingungen an die Politik stehen: eine Reduktion der Lohnnebenkosten, Innovationsförderungen sowie gezielte Investitionen in die Bildung heimischer Nachwuchsführungskräfte. „Die heimischen Manager sind sich ihrer eigenen Verantwortung hinsichtlich der Notwendigkeit ständiger Produktivitätsverbesserung sehr bewusst. Dennoch müssen zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit gleichzeitig die Entscheidungen auf politischer Ebene rascher getroffen werden.", interpretiert Produktivitätsberater Schatz die Ergebnisse beider Studien.

Die SHS Unternehmensberatung GmbH – ein wichtiger BTV Netzwerkpartner

Als operativer Unternehmensberater ist SHS auf die nachhaltige Ertragssteigerung und Erhöhung der organisatorischen Fitness von Unternehmen spezialisiert. Die Optimierung der Organisationsprozesse erfolgt klar messbar, operativ und verbindlich: SHS arbeitet am Ort des Geschehens bei den Mitarbeitern und übernimmt als externer Projektmanager (Treiber der Veränderung) Verantwortung in der Umsetzung, bis die Ziele nachhaltig erreicht sind. Dabei kommt der inhaltlichen Neugestaltung und Optimierung von Ablauf- und Aufbauorganisationen eine besondere Bedeutung zu.
Die SHS Unternehmensberatung GmbH wurde 1996 gegründet und beschäftigt heute 15 Mitarbeiter. SHS verfügt über Standorte in Innsbruck, Salzburg und Wien und zählt zu den wichtigen Netzwerkpartnern der BTV. Ihr BTV Firmenkundenbetreuer stellt deshalb bei Interesse auch gerne den Kontakt zu SHS her.

SYSTEMWANDEL IM ÖSTERREICHISCHEN STRAFRECHT: IST IHR UNTERNEHMEN DARAUF VORBEREITET?

Mit 1. Jänner 2006 ist das neue Verbandsverantwortlichkeitsgesetz (VbVG) in Kraft getreten. Damit können erstmals Unternehmen in Österreich – und nicht nur die dahinter stehenden Personen – strafrechtlich zur Verantwortung gezogen werden.

Das neue Gesetz sieht Sanktionen für juristische Personen und Personenhandelsgesellschaften bei Straftaten von Entscheidungsträgern und Mitarbeitern vor. Dies kann zu erheblichen Belastungen von Unternehmen führen. Nachfolgend finden Sie die wesentlichen Aspekte des neuen Gesetzes und eine Möglichkeit, das finanzielle Risiko für Ihr Unternehmen zu senken.

Wer ist davon betroffen?

Betroffen sind Verbände im Sinne des VbVG. Darunter fallen juristische Personen des Privatrechts, das sind z. B. Kapitalgesellschaften (AG, GmbH), Genossenschaften, Vereine nach dem Vereinsgesetz, Stiftungen, juristische Personen des öffentlichen Rechts, z. B. Bund, Länder, Gemeinden, Kammern, Sozialversicherungsträger, Personenhandelsgesellschaften (OHG, KG), Eingetragene Erwerbsgesellschaften (OEG, KEG) und die Europäische Wirtschaftliche Interessenvereinigung (EWIV).
Nicht betroffen davon sind Gebietskörperschaften und andere juristische Personen, soweit sie in Vollziehung der Gesetze hoheitlich handeln, anerkannte Kirchen und Religionsgemeinschaften, soweit sie seelsorgerisch tätig sind, und Verlassenschaften.

Über Haftungsansprüche an das Management unter dem Gesichtspunkt der Corporate Governance-Regelungen und des Gesellschaftsrechtsänderungsgesetzes 2005 informieren wir Sie in diesem „unternehmen“ mit einem eigenen Beitrag.

Welche Handlungen werden verfolgt?

Das VbVG enthält keinen Katalog an Straftaten, die für Verbände gelten. Das Unternehmen kann dabei für Handlungen verantwortlich gemacht werden, welche nach einem Bundes- oder Landesgesetz mit gerichtlicher Strafe bedroht sind, nicht aber für jene, die von Verwaltungsbehörden verfolgt werden. Der Begriff der Straftat entspricht jenem der Strafprozessordnung, wobei auch die Unterlassung erfasst ist und strafrechtliche Nebengesetze in Betracht kommen.

Für wen ist der Verband verantwortlich?

Der Verband ist verantwortlich für strafbare Handlungen von Entscheidungsträgern und von Mitarbeitern bei mangelnder Überwachung und Kontrolle durch den Verband.
Als Entscheidungsträger werden Geschäftsführer, Vorstandsmitglieder, Prokuristen, Aufsichtsrat etc. angesehen. Ebenso darunter fallen Kontrollorgane in leitender Stellung (z. B. Controlling, Revision). Um den Verband zur Verantwortung für strafrechtliche Verletzungen des Entscheidungsträgers heranziehen zu können, muss die Straftat vorsätzlich oder fahrlässig begangen worden sein.
Mitarbeiter im Sinne der Bestimmungen des VbVG sind Personen, die aufgrund eines entsprechenden Rechtsverhältnisses Arbeitsleistungen an den Verband erbringen (z. B. Angestellte, Arbeiter, Lehrlinge). Auch bei Mitarbeitern wird zwischen Vorsatz und Fahrlässigkeit unterschieden. Ein Unterschied zum Entscheidungsträger liegt darin, dass die Begehung der Straftat durch den Mitarbeiter durch die Außerachtlassung der nach den Umständen gebotenen und zumutbaren Sorgfalt durch den Entscheidungsträger wesentlich erleichtert oder ermöglicht wurde.

Sowohl beim Entscheidungsträger als auch beim Mitarbeiter muss die Tat zu Gunsten des Verbandes begangen worden sein oder es kommt zu einer Verletzung der Pflichten, die den Verband treffen (z. B. Arbeitnehmerschutzgesetz, Gewerbeordnung etc.). Richten sich die strafbaren Handlungen gegen die Interessen des Verbandes oder begehen Mitarbeiter strafbare Taten zu ihrem eigenen Vorteil, findet das VbVG keine Anwendung.

Mag. Bernhard Maurer, Geschäftsbereich Firmenkunden, bernhard.maurer@btv.at

Welche Sanktionen treffen den Verband?

Werden strafrechtlich zu verfolgende Handlungen nach dem VbVG gesetzt, so kann vom Gericht über den Verband eine Verbandsgeldbuße verhängt werden. Die Geldbuße wird in Form von Tagessätzen verhängt, wobei die Obergrenze bei 180 Tagessätzen liegt. Für die Bemessung des Tagessatzes werden die Ertragslage und die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des Verbandes herangezogen. Der Tagessatz beträgt laut Gesetz mindestens 50,– € und höchstens 10.000,– €. Daraus ergibt sich eine Höchststrafe von 1,8 Mio. €. Dabei kann der Verband keinen Regress an den verantwortlichen Personen nehmen. Bei einer Verurteilung kann der Verband zusätzlich zur Geldstrafe in ein öffentlich einsehbares Register aufgenommen werden, woraus sich, z. B. bei öffentlichen Ausschreibungen, entscheidende Wettbewerbsnachteile ergeben. Unter bestimmten Voraussetzungen kann die Staatsanwaltschaft auch von der Verfolgung des Verbandes absehen oder zurücktreten.

Verringern Sie die finanziellen Belastungen Ihres Unternehmens!

Um die negativen Folgen im Vorfeld entsprechend absichern zu können, wurden in den Rechtsschutzbedingungen der österreichischen Versicherer im Bereich des Straf- und Firmenrechtsschutzes entsprechende Deckungen aufgenommen. Insbesondere werden dabei anwaltliche Strategieberatungen, Diversionsmaßnahmen etc. abgedeckt, um bereits im Vorfeld der strafrechtlichen Vorerhebungen entsprechend darauf reagieren zu können.

Unsere Experten in allen Versicherungsfragen, die Mitarbeiter des 3 Banken-Versicherungsdienstes, informieren Sie gerne über die Aktualität dieses Themas und das Angebot der Rechtsschutzversicherer, die mit speziellen Produkten darauf reagiert haben. So wird eine entsprechende Straf-Rechtsschutzversicherung für ein Unternehmen mit bis zu 9 Mitarbeitern schon mit einer Monatsprämie von 30,– € angeboten!

Bedenken Sie, dass bei einem strafrechtlichen Vorwurf die Kosten für die Verteidigung im Verfahren selbst, für Diversionsmaßnahmen, die Kosten eines Kollisionskurators, Gerichtskosten etc. Sie und Ihr Unternehmen treffen. Der Großteil derartiger Kosten ist dabei sogar im Falle eines Freispruches von dem Beschuldigten zu tragen. Hingegen sind die Prämien für eine entsprechende Rechtsschutzversicherung im Verhältnis zu den möglichen Kosten sehr gering und für Ihr Unternehmen kalkulierbar!

Selbstverständlich beraten Sie unsere Experten des 3 Banken-Versicherungsdienstes unverbindlich und objektiv und stellen Ihnen die Möglichkeiten einer Risikoabdeckung und der Adaptierung von bestehenden Rechtsschutzversicherungen gerne vor. Ihr persönlicher BTV Firmenkundenbetreuer stellt gerne den Kontakt zum 3 Banken-Versicherungsdienst her.

MANAGERHAFTUNG UND CORPORATE GOVERNANCE

BTV Vorstand Mag. Matthias Moncher mit Mag. (FH) Ursula Hintringer, 3 Banken-Versicherungsdienst, Univ. Prof. Mag. Dr. Franz Pegger, Rechtsanwälte Greiter Pegger Kofler & Partner, Innsbruck und Dr. Martin Hagleitner, MBA, Vorsitzender der Geschäftsleitung des Malik Management Zentrums St. Gallen, Wien

Managerhaftung

Nicht nur internationale Konzerne, sondern auch mittelständische Unternehmen sehen sich zunehmend mit Haftungsansprüchen aus Vermögensschäden konfrontiert. Aus den zahlreichen Medienberichten wird ersichtlich, dass auch in Österreich die Klagsfreudigkeit zunimmt, die Pflichtenkataloge für Organe werden immer unüberschaubarer. Schäden an Dritten oder an Eigentümern werden zunehmend verfolgt und die Manager und Organe für Fehlentscheidungen oder Pflichtverletzungen in die Haftung genommen. Trotzdem ist vielen Managern und Organen die Dimension des Haftungsrisikos noch nicht bewusst.

Ein reales Schadenbeispiel: Dom-Brau

Per Gerichtsurteil des Landgerichts Köln wurde dem ehemaligen Geschäftsführer der Dom-Brauerei die Zahlung von Schadensersatz in Höhe von 815.000,– € an seinen früheren Arbeitgeber auferlegt. Das Gericht sah es als erwiesen an, dass der Geschäftsführer seine Pflichten dem Unternehmen gegenüber verletzt hatte, indem er sich mehr auf Immobiliengeschäfte als auf das eigentliche Kerngeschäft konzentrierte. Das Urteil sah ferner vor, dass dem Beklagten ein monatlicher Pensionsanspruch gegen das Unternehmen in Höhe von 10.000,– € zusteht. Im Jahr 2003, nach dem Ausscheiden des Geschäftsführers, gegen den die Aktionäre bei Hauptversammlungen bereits protestiert hatten, lag beim Unternehmen ein Defizit von 12 Mio. € vor. Das Verfahren ist noch nicht beendet. Zum einen hat der Ex-Manager Gegenklage erhoben und fordert nun seinerseits Schadensersatz in Höhe von 755.000,– € für unzulässige nachvertragliche Wettbewerbsverbote. Zum anderen hat Dom-Brau wegen der verordneten Pensionszahlungen sowie wegen der zu niedrig befundenen Höhe des Schadensersatzes Berufung gegen das Urteil des Landgerichts eingelegt.

Die häufigsten Ansprüche

Nicht nur Schäden an Dritten, sondern auch an Eigentümern selbst ziehen Schadenersatzforderungen nach sich und haben bilanztechnische Auswirkungen. Auch beim Wechsel eines Managers kann es zu entsprechenden Forderungen kommen.

Nachstehend haben wir die häufigsten Haftungsszenarien kurz zusammengefasst:

- Wechsel der Vorstände
- Wechsel der Eigentümer
- Änderung der Konzernstruktur
- Fehlinvestitionen
- Organisationsverschulden
- Auswahlverschulden
- Konkurs, Ausgleich, Unternehmensschieflage
- Fehlerhafte Prognosen der Unternehmensentwicklung

Mag. (FH) Ursula Hintringer, 3 Banken-Versicherungsdienst, ursula.hintringer@3bvs.at

Corporate Governance aus Sicht der Managerhaftung

Da Corporate Governance in Österreich vorerst noch als „Soft Law" bezeichnet werden kann, scheint auf den ersten Blick ein eindeutiger Konnex mit dem Thema Managerhaftung nicht vorzuliegen. Aufgrund der Tatsache, dass in den Corporate Governance aber auch so genannte „Legal Requirements" als zwingende gesetzliche Vorschriften enthalten sind, liegt hier eine Überleitung zu Haftungsfolgen auf der Hand. Insbesondere bei börsenotierten EU-Unternehmen gibt es bereits einen Vorschlag zur „Corporate Governance Erklärung" als Verpflichtung im Lagebericht.

Reichweite des GesRÄG 2005

Die genaue Tragweite des Gesellschaftsrechts-Änderungsgesetzes 2005 ist derzeit noch nicht in allen Details abzusehen. So gibt es z. B. im Rahmen des GesRÄG 2005 eine Offenlegungsverpflichtung für Aufsichtsräte, insbesondere hinsichtlich fachlicher Kompetenz, Verbot von Besetzungen gegen das Organisationsgefälle, Verbot von Überkreuzverletzungen, Verpflichtung zur Errichtung eines Prüfungsausschlusses etc. Bei einem Verstoß gegen diese Offenlegungsverpflichtungen sind die haftungsrelevanten Folgen noch unklar, werden jedoch künftig die Gerichte sicherlich beschäftigen.

Haftungspotenziale

Welche möglichen Szenarien in Unternehmen können nunmehr eine Haftung nach sich ziehen?

- Gegenüber der Gesellschaft
  - Verletzung von Verhaltenspflichten
  - Rechtsfolgen mit Schadenersatzanspruch der Gesellschaft
- Öffentlichrechtliche Haftung
  - Strafrechtliche Verantwortung (Veruntreuung, fahrlässige Körperverletzung)
  - Umweltrecht (Wasserrechtsgesetz etc.)
  - Abgabenverbindlichkeiten (Lohnsteuer, Kapitalertragsteuer)
  - Sozialversicherungsbeiträge
  - Finanzstrafgesetz (Umsatzsteuer, Abgabenhinterziehung)
- Zivilrechtliche Haftung
  - Gegenüber Gesellschaftsgläubigern (GmbH-Gesetz)
  - Wettbewerbsverstöße
  - Schutzgesetzverletzungen (z. B. Konkursverschleppung, § 159 StGB „Grob fahrlässige Beeinträchtigung von Gläubigerinteressen")

Vorsorge für Haftungsbereiche

Um das Haftungsrisiko bei Pflichtverletzungen abdecken zu können, gibt es die Möglichkeit einer Abdeckung in Form der „D & O-Versicherung – Director's and Officer's Liability Insurance", einer speziellen Vermögenschadenhaftpflichtversicherung für Organe. Diese übernimmt sowohl eine Abwehr- als auch Zahlungsfunktion bei Schadenersatzforderungen Dritter oder auch Schäden im Innenverhältnis. Sie dient daher sowohl zum Schutz des Privatvermögens von Managern als auch zum Schutz des Firmenvermögens.

Die D & O-Versicherung bietet im Rahmen eines sehr umfassenden Versicherungsschutzes Absicherung für alle gegenwärtigen, ehemaligen oder zukünftig bestellten Mitglieder der geschäftsführenden Organe und der Aufsichtsorgane, wobei das Unternehmen selbst den Versicherungsschutz abschließt und alle Organe ohne Namensnennung versichert sind. Auch Tochterunternehmen sind vom Versicherungsschutz umfasst, dieser kann auch auf externe Mandate bei Bedarf erweitert werden.

Internationalisierung und Globalisierung erhöhen das Risiko, die D & O-Versicherung ist nicht nur als Bilanzschutzpolizze zu sehen, sondern bietet in erster Linie eine persönliche Absicherung der Manager, denn …

… „Rettungsboote werden nicht in Sturmzeiten, sondern bei schönem Wetter gebaut."

Wie ist diese Absicherung möglich?

Eine Anbotstellung erfolgt mittels eines kurzen Fragebogens sowie aktueller Bilanzzahlen. Die Versicherungssumme gestaltet sich je nach Branche und Unternehmensgröße.

Sollten Sie detaillierte Informationen zu dieser Absicherung wünschen, steht Ihnen die 3 Banken-Versicherungsdienst Ges.m.b.H. unter Tel. 0512/59 8 54 jederzeit gerne telefonisch oder im Rahmen eines kostenlosen Beratungsgespräches zur Verfügung. Selbstverständlich stellt Ihr persönlicher BTV Firmenkundenbetreuer gerne den Kontakt zu uns her.

DIE BTV ALS PARTNER BEI IHRER UNTERNEHMENSNACHFOLGE

Die Unternehmensnachfolge ist im Lebenszyklus eines Unternehmens – neben Gründung und Wachstum – eine besonders entscheidende Phase.

Bis 2013 stehen über 50.000 österreichische Klein- und Mittelbetriebe mit insgesamt rund 440.000 unselbstständig Beschäftigten vor der Herausforderung, die Unternehmensübergabe bzw. -nachfolge erfolgreich zu meistern.

Die BTV betreut seit geraumer Zeit auch Unternehmen in der Schweiz und Süddeutschland bei Unternehmensnachfolgeregelungen. In diesen Märkten ist das Thema Unternehmensnachfolge ebenfalls von großer Relevanz. Richtet man den Fokus auf die Schweiz, so werden dort in den nächsten fünf Jahren ca. 57.000 Unternehmensnachfolgen mit ca. 450.000 Beschäftigten erwartet. Bei unserem Nachbarn Deutschland rechnet man mit ca. 71.000 Unternehmensnachfolgen mit ca. 680.000 Beschäftigten pro Jahr.

Im Rahmen der Unternehmensnachfolge geht es um die Sicherung des Fortbestandes des Unternehmens, der Arbeitsplätze und um die weitere erfolgreiche Entwicklung dieser Unternehmen. Auch die Politik hat die Relevanz erfolgreicher Übergabeprozesse erkannt und steuerliche Erleichterungen, beispielsweise durch das Neugründungsförderungsgesetz oder durch Freibeträge für Unternehmensschenkungen, in Angriff genommen.

Nachfolge in der Familie überwiegt

Über 60 % der Unternehmensnachfolgen in Österreich finden im Familienkreis statt, wobei der Anteil an Unternehmensübergaben außerhalb der Familie jedoch kontinuierlich ansteigt. Erfreulicherweise verläuft der „Generationenwechsel“ in den meisten Fällen positiv – rund zwei Drittel der realisierten Unternehmensnachfolgen verlaufen zufriedenstellend. Ein Drittel der Nachfolger sind Frauen. Das Durchschnittsalter der Übernehmer liegt bei etwa 35 Jahren. Über 70 % der Nachfolger waren vor der Übergabe im betreffenden Unternehmen bereits leitend tätig. Eine konkrete Planung erfolgte lediglich bei 18 % der Übergaben.

Eine Aufstellung allgemein gültiger Regeln für die im Rahmen der Unternehmensnachfolge zu treffenden Maßnahmen ist insofern nicht sinnvoll, da sich sowohl die betrieblichen als auch die familiären Verhältnisse bei jeder Unternehmensnachfolge voneinander unterscheiden. Einigkeit besteht allerdings darüber, dass der Auswahl des richtigen Zeitpunktes und der Erstellung eines Ablaufplanes eine große Bedeutung zukommt. Ebenso verhält es sich mit der am Beginn stehenden Bestandsaufnahme der Vermögensverhältnisse, der rechtlichen Gegebenheiten und nicht zuletzt der persönlichen Beziehung zwischen Übergeber und Nachfolger.

BTV als umfassender Partner bei Nachfolgeprozessen

Gerade im Zuge der Unternehmensnachfolge und des damit im Zusammenhang stehenden Generationenwechsels bieten sich sowohl dem Übergeber als auch dem Übernehmer zahlreiche Chancen. Die Nutzung dieser Möglichkeiten kann sowohl in betrieblicher als auch in privater Hinsicht von Vorteil sein. Als kompetenter regionaler Finanzpartner begleitet die BTV sowohl die weitere betriebliche Entwicklung des Unternehmens als auch die private Sphäre des Übernehmers und des Übergebers. Aufgrund unserer über 100-jährigen Erfahrung verfügen wir über ein umfassendes Wissen im klassischen Bereich der Finanzierung. Selbstverständlich können wir Sie auch bei der Suche und Auswahl von alternativen Finanzierungsinstrumenten mit unseren Netzwerkpartnern im Bereich von Leasing, Venture Capital, Beteiligungsfinanzierung und Mezzaninfinanzierung kompetent und umfassend unterstützen. Weiters verfügt die BTV über ein starkes Netzwerk an Beratungspartnern aus den Bereichen Versicherung, Recht, Steuern, Unternehmensberatung etc., die ihr Wissen bei der Optimierung der Unternehmensnachfolge einbringen können. Gerne informieren wir Sie über die für Sie zur Verfügung stehenden verschiedenen Förderinstrumente auf Bundes- und Landesebene, begleiten Sie bei der Antragsstellung sowie bei der gesamten Abwicklung bei förderbaren Projekten. Hierbei können Sie unsere langjährigen Kontakte zu den diversen Förderstellen nutzen.

Wir sind davon überzeugt, dass, vor allem im Bereich der Unternehmensnachfolge und im Besonderen bei der Nachfolge in Familienunternehmen, die frühzeitige Beiziehung von Experten aus den verschiedensten Gebieten wie z. B. Steuerberater und Wirtschaftstreuhänder, Rechtsanwälte, Notare und Mediatoren bei der reibungslosen und erfolgreichen Durchführung des Nachfolgeprozesses unabdingbar sind. Dieselbe Bedeutung kommt der Kommunikation und der Beiziehung Ihres Finanzdienstleisters und seiner Netzwerkverbindungen zu. Nur wer rechtzeitig, vorausplanend und mit Unterstützung aller Experten agiert, wird den Prozess der Unternehmensnachfolge erfolgreich meistern!

Mag. Bernhard Maurer, Geschäftsbereich Firmenkunden, bernhard.maurer@btv.at

Präsentation der neuen BTV Publikation in Hohenems (Otten Gravour): Leiter BTV Geschäftsbereich Firmenkunden Mag. Markus Scherer, BTV Vorstandssprecher Dir. Peter Gaugg, Herta und Daniel Strolz (Strolz GmbH), DI Johannes Collini (Collini GmbH) und Dr. Eduard Tschofen (BDO Tschofen Treuhand GmbH) (v.l.)

BTV präsentiert: „Erfolgreiche Unternehmensnachfolge. Aus der Praxis – für die Praxis“

Die BTV bietet Ihnen die Möglichkeit, sich aus erster Hand über den Prozess der Unternehmensnachfolge zu informieren. Zu diesem Zweck haben wir für Sie Porträts von erfolgreichen Unternehmerinnen und Unternehmern in einem Buch „Erfolgreiche Unternehmensnachfolge. Aus der Praxis – für die Praxis“ zusammengefasst. Dieses Werk gibt Ihnen Einblicke in die Verschiedenartigkeit der Herausforderungen und der Lösungen im Rahmen der Unternehmensnachfolge. Die porträtierten 20 Familienunternehmen aus Tirol, Vorarlberg, Wien, Deutschland und der Schweiz zeigen auf, wie sie ihre Unternehmensübergabe erfolgreich abgewickelt haben und optimistisch in eine chancenreiche Zukunft blicken. Es vermittelt auf persönliche Art und Weise die individuellen Eindrücke der Unternehmerinnen und Unternehmer und soll Ihnen Mut und Zuversicht für die bevorstehende Unternehmensübergabe bzw. -nachfolge geben. Die Präsentation dieses Buches erfolgte vor kurzem in Form von regionalen Podiumsveranstaltungen.

Neben den persönlichen Erfahrungen der porträtierten Unternehmerinnen und Unternehmer kommt auch der rechtlichen Seite des Nachfolgeprozesses große Bedeutung zu. Mit Hilfe unseres Netzwerkes an externen Experten entstand als weitere BTV Publikation zu diesem Thema eine umfassende Broschüre, welche im Juni dieses Jahres erschien, die sowohl erbrechtliche als auch steuerrechtliche Aspekte der Unternehmensnachfolge beleuchtet. Lesen Sie hierzu in den nächsten Ausgaben von „unternehmen“ eigene Beiträge zu den verschiedenen Aspekten der Unternehmensnachfolge.

Für Ihre Fragen zum Thema Unternehmensnachfolge steht Ihnen Ihr BTV Firmenkundenbetreuer als erster Ansprechpartner selbstverständlich gerne zur Verfügung. Dieser stellt auf Ihren Wunsch auch den Kontakt zu unseren Experten und Netzwerkpartnern her.

ERFOLGREICHE UNTERNEHMENSÜBERGABEN: MILLER OPTIK GMBH UND THÖNI INDUSTRIEBETRIEBE GMBH

Die BTV präsentierte im Frühjahr und Sommer 2006 erfolgreiche Unternehmensübergaben im Rahmen von Podiumsdiskussionen und porträtierte die Unternehmen im Buch „Erfolgreiche Unternehmensnachfolge. Aus der Praxis – für die Praxis". „unternehmen" präsentiert Ihnen im vorliegenden Beitrag Auszüge der Interviews mit den Unternehmen Miller Optik GmbH und Thöni Industriebetriebe GmbH.

Miller Optik GmbH

Das Innsbrucker Unternehmen Miller Optik gehört zu den traditionsreichsten Familienunternehmen der Tiroler Landeshauptstadt. 1871 mit 500 Gulden Startkapital vom Optiker und Feinmechaniker Friedrich Miller gegründet, beschäftigt das Unternehmen heute rund 80 Mitarbeiter und verfügt über zehn Standorte in Tirol und eine Filiale im Südtiroler Brixen. Im Jahr 1910 erwarb Fritz Miller das heutige Hauptgeschäft in der Innsbrucker Meraner Straße, ihm folgte Univ.-Prof. Bruno Miller. Seit 1976 ist dessen Sohn Markus Miller (Jahrgang 1949) Geschäftsführer, derzeit wird die Unternehmensübergabe von der vierten in die fünfte Generation vorbereitet. Ulrich Miller (Jahrgang 1979) ist im Sommer 2003 ins Unternehmen eingestiegen, seit Februar 2005 ist er zur Hälfte am Familienbetrieb beteiligt. Er hat an der Universität Innsbruck Internationale Wirtschaftswissenschaften (IWW) studiert und ein Auslandsjahr in Dänemark absolviert.

Interviewauszug

[…]

Haben Sie daran gedacht, dass Sie in einer Position in einem externen Unternehmen flexibler sind, als im Familienbetrieb?

Ulrich Miller: Aufgrund meiner momentanen vielseitigen Aufgaben habe ich nicht mit diesem Gedanken gespielt. Trotzdem bin ich mit 26 in einem Alter, in dem ich noch sagen kann: „Das war es nicht." Wenn die Arbeit zur Verpflichtung wird und man nicht mehr die richtige Motivation hat, sollte man seine momentane Position überdenken.

Ihr Sohn ist bereits im Unternehmen tätig. Wie sieht die Übergangszeit aus?

Markus Miller: Grundsätzlich muss man dem Nachfolger Zeit geben, sich einzuarbeiten. Er soll Schlüsselfunktionen übernehmen und die Möglichkeit haben, Fehler zu machen und daraus zu lernen. Darüber hinaus muss der Nachfolger in alle langfristigen Entscheidungen eingebunden werden. Mein Sohn ist seit Februar 2005 zur Hälfte am Unternehmen beteiligt und für das Rechnungswesen und das Marketing zuständig. Spätestens 2013 soll er als Alleingeschäftsführer alle wesentlichen Entscheidungen selber treffen.

Markus Miller mit seinem Sohn Ulrich, der zur Hälfte am Familienbetrieb beteiligt ist.

Nehmen Sie Einfluss auf die Entscheidungen Ihres Sohnes?

Markus Miller: Der Senior sollte den Nachfolger selber Entscheidungen treffen lassen. Im Wirtschaftsleben gibt es keinen Stein der Weisen, keine absolute Wahrheit, sondern vor allem Unternehmer, die Dinge tun, von denen sie überzeugt sind. Geschäftsführer in einem KMU zu sein, ist ein Allroundjob. Wichtig ist es, alle Unternehmenssparten zu überblicken. Jeder braucht Zeit, um alle Facetten zu kennen und ausgewogen zu entscheiden.

Sollte der Senior nach der Übergabe eine Kontrollfunktion im Unternehmen ausüben?

Markus Miller: Das hängt von der Definition und der Entscheidungsbefugnis der Kontrollfunktion ab. Wichtig für den Erfolg ist, dass der Junior genügend Handlungsspielraum hat, der Senior vom Junior nicht als Klotz am Bein gesehen wird. Darüber hinaus behindert eine solche Kontrollfunktion die unternehmerische Entwicklung und die Neuausrichtung des Unternehmens. Mein Sohn verkörpert jemanden, der so alt ist wie die Kunden selbst. Beispiel Internet: In diesem Bereich kann ich Entscheidungen nicht mittragen, weil ich nicht mit diesem Medium groß geworden bin und es daher anders nutze als die Jugend.

Ulrich Miller: Schön wäre, wenn man Bereiche findet, wo sich der Übergeber einbringen kann und die gewonnene Erfahrung als eine Art Consultant weitervermittelt wird. So kann der Übergeber dem Unternehmen verbunden bleiben und eine für beide Seiten profitable Beziehung fortbestehen. […]

Mag. Daniel Stöckl, BTV Kommunikation, daniel.stoeckl@btv.at

Kommerzialrat Arthur Thöni (m.), Sohn Helmut (l.) und Schwiegersohn Anton Mederle.

Thöni Industriebetriebe GmbH

Im Jahr 1964 wurde die Thöni Industriebetriebe GmbH gegründet. Heute sind an den vier Standorten Telfs, Landeck, Kempten (D) und Zeltweg rund 400 Mitarbeiter beschäftigt. Die Geschäftsfelder sind vielseitig: von Textilschläuchen für Feuerwehren über Aluminiumgießerei und -profilherstellung bis hin zur Umwelt- und Energietechnik. Firmengründer Kommerzialrat Arthur Thöni rechnet für das Geschäftsjahr 2005/2006 mit einem Gruppenumsatz von 150 Millionen Euro. Die Thöni Industriebetriebe GmbH ist im Besitz der Thöni Holding GmbH. Während in der Holding Arthur Thöni (Jahrgang 1939) nach wie vor als Geschäftsführer fungiert, hat die Nachfolge im operativen Bereich bereits stattgefunden. Die zwei Söhne Helmut und Robert Thöni sowie der Schwiegersohn Anton Mederle sind leitend im Unternehmen tätig. 1998 wurden 60 Prozent der Thöni Holding GmbH in eine Stiftung eingebracht.

Interviewauszug

[…]

Herr Kommerzialrat Thöni, Sie sind bereits über 40 Jahre leitend im Unternehmen tätig. Haben Sie die Nachfolge schon geregelt?

Arthur Thöni: Ich habe das Glück, dass die Familie im Unternehmen voll integriert ist. Spätestens nach der schulischen Ausbildung meines ältesten Sohnes Helmut war das Thema Nachfolge mehr als aktuell. Seit dieser Zeit habe ich mich damit befasst und in diese Richtung die Weichen gestellt. Unsere Firmenstruktur sieht eine breitere Basis im Management vor. Mein Sohn Helmut, mein jüngerer Sohn Robert, meine jüngere Tochter Margit und mein Schwiegersohn Anton Mederle sind im Unternehmen und spielen auch wichtige Rollen, bis hin in die Vorstandsebene. Ich war grundsätzlich immer bemüht, meine Kinder für das Unternehmen zu begeistern. Dies ist mir erfreulicherweise auch gelungen, alle identifizieren sich mit der Firma. Damit ist bei uns das Nachfolgethema, das in vielen Betrieben eine Schwierigkeit darstellt, völlig unproblematisch.

In welchen Bereichen sind Ihre Kinder tätig?

Der Älteste ist im Vorstand tätig, der jüngere Sohn ist für die Produktion aller vier Aluminiumwerke verantwortlich, der Schwiegersohn trägt für den Bereich Umwelt- und Energietechnik die Verantwortung und die jüngste Tochter führt qualifizierte Bürotätigkeiten aus. Meine ältere Tochter Andrea hat eine recht große Familie und ist dadurch zur Genüge beschäftigt. Helmut bildet zusammen mit meinem Schwiegersohn den Vorstand der Thöni Industriebetriebe GmbH. Die Thöni Industriebetriebe GmbH ist im Besitz der Thöni Holding GmbH.

Dort halten nach wie vor Sie die Zügel in der Hand?

Richtig, in der Holding bin ich Geschäftsführer. Das wird auch bis auf weiteres so bleiben.

Welche konkreten Schritte wurden im Übergabeprozess gesetzt?

In der Ausbildung zum Unternehmer gibt es verschiedene Möglichkeiten. Zum einen über Studien und Lehrbücher, zum anderen natürlich in der Praxis. Ich habe immer versucht, von allem etwas einzubringen. Dominant dabei war immer das berühmte „learning by doing“. Tagtäglich in der Praxis, im Geschehen integriert – das ist eine bewährte Methode. Helmut hat seine Ausbildung zum Teil im Ausland gemacht. Der England-Aufenthalt war für meinen Sohn sicherlich eine wertvolle Erfahrung auf dem Weg zum Unternehmer.

Haben die Jungen schon früher bei Thöni Arbeitserfahrungen gesammelt?

So wie bereits meine Enkel im Unternehmen praktizieren, war es auch bei den eigenen Kindern. Vor allem der Älteste: Er hat seine HTL-Praxis zum Teil bei uns im Unternehmen absolviert. Auf diese Art und Weise kann man Interna ganz besonders gut in die nächste Generation hinüberbringen. Die Jungen sollen von der Pike auf im eigenen Unternehmen schnuppern und Lehrgeld zahlen. Das halte ich für sehr bedeutsam, weil das „Am-Boden-bleiben“ bei Unternehmern wichtig ist. Das Abheben wird vielen zum Verhängnis. Bei uns gilt Bodenständigkeit und Leistungsdenken. Diesen Zustand wollen wir aufrechterhalten und in die nächsten Generationen hinüberbringen. Irgendetwas kurz aufflackern zu lassen und damit kurzfristigen Erfolg zu haben, ist eine Zeiterscheinung, die ich für bedenklich halte. Nachhaltig zu denken, wirtschaftlich unabhängig zu sein und Substanz zu schaffen, ist eine große Herausforderung und eine riesige Chance. […]

Kontakt

Die Miller Optik GmbH und Thöni Industriebetriebe GmbH sind zwei von zwanzig Unternehmen, die im Buch „Erfolgreiche Unternehmensnachfolge: Aus der Praxis – für die Praxis“ porträtiert wurden. Falls Sie Interesse an dem Buch haben, steht Ihnen Herr Mag. Bernhard Maurer unter Tel. +43/(0)5 05 333-1315 oder E-Mail bernhard.maurer@btv.at gerne zur Verfügung.

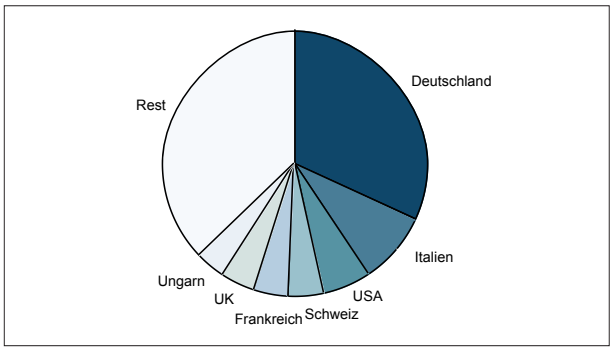
ÖSTERREICHS AUSSENWIRTSCHAFT – EINE ERFOLGSSTORY

Siegfried Spörr, Geschäftsbereich Firmenkunden, siegfried.spoerr@btv.at

Besonders für eine relativ kleine Volkswirtschaft sind Importe und Exporte von wesentlicher Bedeutung. Laut Expertenschätzungen ist in Österreich bereits jeder zweite Arbeitsplatz direkt oder indirekt vom Export abhängig.

Die erfolgreiche Dynamik der österreichischen Exporte zeigt die Entwicklung in den letzten zehn Jahren, in denen das Exportvolumen von 44 auf 94 Mrd. € gestiegen ist. Im Gleichschritt mit den Steigerungen im Export legten auch die Importe zu, sodass die Handelsbilanz in den letzten Jahren beinahe ausgeglichen war.

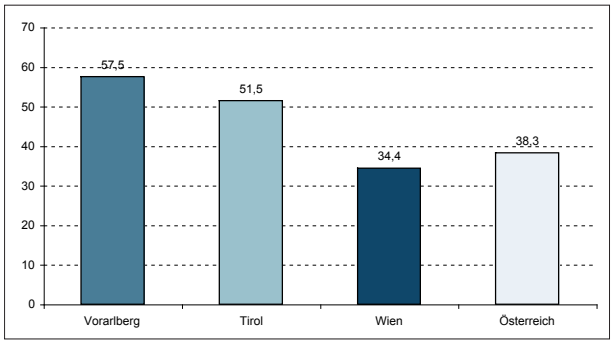
ÖSTERREICHS HAUPTEXPORTMÄRKTE



Mit einem durchschnittlichen Exportwachstum von knapp 9 % pro Jahr erreichte Österreich den Spitzenplatz im europäischen Vergleich. Die Anzahl der Exporteure hat sich seit dem Jahr 2000 von 11.400 Unternehmen auf 26.000 im Jahr 2005 mehr als verdoppelt. Vermehrt suchen auch die heimischen Klein- und Mittelbetriebe den Einstieg in ertragreiche ausländische Märkte.

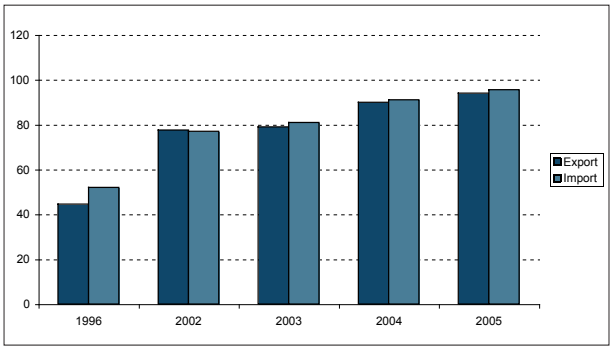
Während die Exporte in die traditionellen Auslandsmärkte, wie etwa Deutschland, moderat zunahmen, konnten die Ausfuhren in die neuen EU-Länder und ehemals exotische Länder wie beispielsweise China massiv gesteigert werden.

EXPORTQUOTEN NACH BUNDESLÄNDERN IN % DES BIP



Die aufgrund der geographischen Lage besonders dem internationalen Wettbewerb ausgesetzten westlichen Bundesländer haben die höchsten Exportquoten im Vergleich der Bundesländer.

ÖSTERREICHS AUSSENHANDEL IN MRD. EUR



Die österreichweit für das Jahr 2006 angepeilte Marke von 100 Mrd. € Exportumsatz dürfte nach dem Trend der ersten Monate des laufenden Jahres erreicht werden. So weist die Außenhandelsstatistik bis April 2006 ein Plus von über 12 % gegenüber dem Vorjahr aus.

Wie kann die BTV Sie als exportorientiertes Unternehmen unterstützen?

- Durch unser Leistungsbündel für Auslandsgeschäfte können wir Exportunternehmen mit individuellen Vorschlägen von der Angebotsphase bis zum effektiven Zahlungseingang beraten.
- Durch unsere Netzwerke zu Förderstellen, Kreditversicherern und Korrespondenzbanken gestalten wir optimale Exportfinanzierungs- und Exportabsicherungsmöglichkeiten.
- Bei Exportschulungen vor Ort bilden wir Ihre Mitarbeiter aus.

BTV UND DHK: DEUTSCHER ARBEITGEBERPRÄSIDENT REFERIERTE VOR VORARLBERGS WIRTSCHAFT

Mag. Christof Geiger, Geschäftsbereich Firmenkunden, christof.geiger@btv.at

Dr. Dieter Hundt, Präsident der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände

Die BTV, seit vielen Jahren Informationsstelle der Deutschen Handelskammer in Österreich (DHK), lud gemeinsam mit der DHK Vorarlbergs Wirtschaft zu einer hochkarätig besetzten Veranstaltung auf den Dornbirner Spielboden.
Dr. Dieter Hundt, Präsident der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände, referierte zum Thema des Abends „Deutschland nach der Wahl – Erwartungen der Wirtschaft an die neue Bundesregierung" und gab seine Einschätzung zur aktuellen politischen und wirtschaftlichen Lage in Deutschland ab.

Durch den Abend, den mehr als 250 interessierte Kunden und führende Vertreter aus der Wirtschaft Vorarlbergs genossen, führte Konsul Walter-Heinz Rhomberg, Vizepräsident der DHK in Österreich.

Österreich ein Vorbild für Deutschland

Gleich am Anfang seines Referates lobte Dieter Hundt Österreich, für dessen Wirtschaft Deutschland wichtigster Außenhandelspartner ist, für die umfassende Reformpolitik, das höhere Wirtschaftswachstum und die niedrigeren Arbeitslosenzahlen der letzten Jahre. Auch dass Österreich seine Ratspräsidentschaft unter das Motto „Wachstum und Arbeit" gestellt hat, sei ein bedeutendes und aktuelles Signal an andere EU-Länder.

Trotz Aufbruchstimmung kein Grund zum Jubeln

Für Hundt ist das Eingehen einer Koalition zwischen den beiden Großparteien, die sich immerhin fast 36 Jahre hindurch gegenübergestanden haben, an sich schon ein großer Erfolg, der auch zu einer nunmehr besseren Grundstimmung im ganzen Land führte.
Trotz dieser und weiterer positiver Signale – das erwartete Wirtschaftswachstum 2006 liegt zwischen 1,4 % und 2 % und die Stimmungswerte sind die besten seit sechs Jahren – sah Hundt keinen Grund zum Jubeln. Deutschland hat durch den politischen Stillstand vor der Wahl einen gewaltigen Modernisierungsbedarf, die Detailarbeit an den einzelnen Baustellen hat noch nicht begonnen. Als wichtigste Vorhaben führte er den Bürokratieabbau, das Renteneintrittsalter von 67 und die Senkung der Sozialversicherungsbeiträge auf unter 40 % an.
Auch die kommende Mehrwertsteuererhöhung von 16 % auf 19 %, die hohen Unternehmenssteuern und die enormen Energiepreissteigerungen sah Hundt als äußerst kritisch für eine gute wirtschaftliche Entwicklung an. Letztendlich gingen in Deutschland in den letzten fünf Jahren über 1,5 Millionen sozialversicherungspflichtige Jobs verloren.

Fazit: Flexibler und länger arbeiten, später in Pension

In der anschließenden Fragerunde betonte Hundt noch einmal die wesentlichen Punkte seines Referats. So sah er Anzeichen für einen wirtschaftlichen Aufschwung und die große Koalition als Chance, mutige und richtungsweisende Schritte zu setzen und die notwendigen Strukturreformen durchzuziehen. Eine flexible Arbeitszeitgestaltung – je nach Auftrags- und Beschäftigungslage in den Unternehmen – und die deutliche Anhebung der weltweit kürzesten Arbeitszeiten wurden von ihm als konkrete Beispiele genannt, ebenso die vollzogene Erhöhung des Renteneintrittsalters auf 67.

BTV vertritt DHK und Handelskammer Schweiz-Österreich im Westen

Sowohl in Vorarlberg als auch in Tirol fungiert die BTV seit vielen Jahren als regionale Repräsentanz der Deutschen Handelskammer in Österreich sowie der Handelskammer Schweiz-Österreich und Liechtenstein. Damit kann die BTV alle westösterreichischen Firmen, die bereits Außenhandelsbeziehungen zu unseren Nachbarn unterhalten bzw. solche planen, bei ihren Aktivitäten mit Informationen und Kontakten konkret unterstützen. Weiters stehen natürlich auch die BTV Niederlassungen in Staad in der Ostschweiz und die kürzlich eröffneten in Augsburg und Memmingen in Süddeutschland mit entsprechenden Netzwerken und Leistungen den BTV Kunden zur Verfügung.
Detaillierte Informationen über das Leistungsspektrum der beiden Handelskammern finden Sie im Internet unter www.dhk.at bzw. www.hk-schweiz.at.

DAS BTV STADTFORUM

Im Herzen von Innsbruck entsteht gegenwärtig das BTV Stadtforum. „unternehmen" stellt Ihnen in einer Serie die ausführenden Unternehmen vor. In dieser Ausgabe stehen die börsennotierte Zumtobel Gruppe sowie Steindl Glas im Mittelpunkt.

Das vom Tiroler Architekten Heinz Tesar nach fortschrittlichsten Gesichtspunkten entworfene und vom Architekten Johann Obermoser umgesetzte BTV Stadtforum wird nach nur dreijähriger Bauzeit im Sommer 2006 fertig gestellt sein. Das markante Bürogebäude in der Erlerstraße wird eine Symbiose aus Tradition und Moderne werden und ein Klima schaffen, in dem sich Kunden und Mitarbeiter wohl fühlen. Das Stadtforum kombiniert den Vorteil der innerstädtischen Lage mit urbanem Ambiente. Das denkmalgeschützte Gebäude der Gilmschule bleibt erhalten und wird architektonisch in den Neubau integriert. Ergänzend dazu wird es eine zweigeschossige Tiefgarage mit 250 Parkplätzen geben.

ZUMTOBEL GRUPPE

Globaler Marktführer in der Lichtindustrie

Die innovative Zumtobel Gruppe mit Konzernsitz in Dornbirn ist ein Global Player in der Lichtindustrie. Sie hat sich in Europa zum Marktführer im Bereich professioneller Beleuchtungssysteme entwickelt und rangiert im Bereich der Lichtkomponenten an zweiter Stelle. Damit verfügt sie über eine international starke Position, die sie in Zukunft konsequent weiter ausbauen will.

Vorarlberger Wurzeln im Familienbesitz

1950 in Vorarlberg als Familienunternehmen „Elektrogeräte und Kunstharzpresswerk W. Zumtobel KG" gegründet, konzentriert sich die Zumtobel Gruppe seit 1991 mit ihren beiden Teilkonzernen klar auf ihre Kernkompetenzen in der Lichtbranche: die Zumtobel Lighting Division für das Leuchtengeschäft und die TridonicAtco Division für das Lichtkomponentengeschäft. Jahrzehntelang organisch gewachsen, setzte die Zumtobel Gruppe ab 1990 bedeutende Wachstumsschritte durch internationale Akquisitionen. So wurden unter anderem 1993/94 der deutsche Leuchtenhersteller Staff und 2000 die britische Thorn Lighting Group übernommen. Mit diesen Akquisitionen stieg die Zumtobel Gruppe in die Liga der internationalen Konzerne auf. Im Mai diesen Jahres fand der Börsengang der Zumtobel AG an der Wiener Börse statt. Mit ca. 34 % am Grundkapital ist die Familie Zumtobel nach wie vor größter Einzelaktionär des Lichtkonzerns, die übrigen Aktien befinden sich im Streubesitz.

Zumtobel – kompetenter Partner der BTV. Im Bild CEO Dr. Andreas Ludwig.

Starke Marken

Der Erfolg der Unternehmensgruppe basiert auf drei starken, internationalen Marken: Zumtobel und Thorn für das Leuchtengeschäft und TridonicAtco für das Komponentengeschäft. Über 7.200 Mitarbeiter in Europa, Asien, Nordamerika und Australien, die über langjährige Erfahrung, Know-how sowie detailliertes Marktwissen verfügen, bilden die Basis für den Erfolg der drei international etablierten Marken. Vertriebsgesellschaften und -partner in über 70 Staaten sowie 24 über vier Kontinente verteilte Produktionsstätten garantieren die weltweite Präsenz der Zumtobel Gruppe.

Großprojekt BTV Stadtforum

Die Marke Zumtobel lieferte beim Bauprojekt BTV Stadtforum die gesamten Beleuchtungsprodukte, die im weiteren Verlauf von der Tiroler Firma EAE-Stöckl Elektroanlagen-Elektrifizierungsgesellschaft mbH installiert wurden.

DIE ZUMTOBEL GRUPPE IM ÜBERBLICK

Konzernsitz:	Dornbirn/Vorarlberg
Mitarbeiter:	7.212
Umsatz 2005/06:	1.184,2 Mio. €
Exportanteil:	> 95 %

Mag. Daniel Stöckl, BTV Kommunikation, daniel.stoeckl@btv.at

STEINDL GLAS

Die Steindl Glas GmbH ist einer der führenden Spezialglas-Hersteller Österreichs. Mit Spezialgläsern, in Verbindung mit dem innovativen Steindl-SG- Fassadensystem, hat Steindl Glas internationale Bekanntheit erlangt. Differenzierte Produktpolitik, technische Innovationen und die Orientierung an Auslandsmärkten machen Steindl Glas zu einem rasch wachsenden Unternehmen mit internationaler Ausrichtung. Die umfangreiche Produktpalette umfasst vor allem intelligente Erzeugnisse wie Structural Glazing Fassaden, Brandschutz-, Isolier- und Sicherheitsglas (VSG, ESG) sowie Mehrfarben-Siebdruck auf Glas. Steindl Glas hat seinen Hauptsitz in Itter/Tirol und ist zu 100 % im Familienbesitz.

Erfolgsgeschichte

1934 gründete Franz Steindl sen. in Wörgl einen Glaserei- und Spenglerbetrieb, den 1970 Franz Steindl jun. übernahm. Im selben Jahr begann Steindl Glas mit der Isolierglasproduktion, die 16 Jahre später um die Produktion von Wärmeschutzglas erweitert wurde. 1994 übernahmen Irene und Heinz Eisenbach in der dritten Generation die Führung des Unternehmens. Sie verlegten den Firmensitz nach Itter, wo eine neu errichtete Isolierglasanlage in Betrieb genommen wurde – diese zählt noch heute zu den modernsten Österreichs. Bereits zwei Jahre später wurde das Werk um die Produktion von Sicherheitsglas und einen speziellen ESG-Hochkonvektionsofen erweitert. Mit den Spezialprodukten von Steindl Glas, wie etwa dem 1998 entwickelten Brandschutzglas „Steindl Paraflam (heute: Steindl Sucurofire)“, ebnete man den Weg zum internationalen Erfolg des Unternehmens – 1999 wurde dieses Glas in England und den Commonwealth-Staaten zugelassen, wo neben Deutschland, der Schweiz, Italien und den Beneluxstaaten auch die Hauptmärkte von Steindl Glas liegen. Neue, innovative Techniken wie Air-Brush auf Glas und ein weiterer Ausbau des Werkes in Itter für die Produktion von Verbundsicherheitsglas und ESG lassen das Unternehmen gesichert in die weitere Zukunft blicken.

Hoher Qualitätsanspruch

Die Steindl Glas GmbH legt großen Wert auf Qualität und verbessert diese ständig zum Vorteil der Kunden. Das Unternehmen hat auch Qualitätsmanagementzertifizierungen nach den Normen ISO 9001 und ISO 14001 eingeführt und erfolgreich umgesetzt. Bei großen Bauvorhaben wie beispielsweise der U-Bahn München, dem Sony Center in Berlin, dem Congress Centrum in Alpbach, der Hofburg Wien, der Universitätsbibliothek Hongkong oder dem Daimler Chrysler Technologie-Center in Sindelfingen konnte das Unternehmen sein Spezial-Know-how jeweils unter Beweis stellen.

Die Geschäftsführer von Steindl Glas: Mag. Josef Hormayr, Irene Eisenbach, Heinz Eisenbach (v. l.)

Gemeinschaftsprojekt BTV Stadtforum

Die Leichtmetallfassadenarbeiten im Stadtforum wurden gemeinsam mit der Raffl Unternehmensgruppe (Hauptsitz Steinach am Brenner/Tirol) durchgeführt. Bereits bei dem Bauprojekt des BTV Finanzkompetenzzentrums am Langen Weg (1999) arbeiteten beide Firmen Hand in Hand.

STEINDL GLAS IM ÜBERBLICK

Firmensitz:	Itter/Tirol
Mitarbeiter:	150
Umsatz 2005:	ca. 22,5 Mio. €
Exportanteil:	25 %

VIKING – 25 JAHRE INNOVATIONEN FÜR DEN GARTEN

Die VIKING-Firmenzentrale in Langkampfen

Erfolg in Serie

Was 1981 mit dem ersten Garten-Häcksler begann, hat sich Schritt für Schritt zu einem kompletten Sortiment für Gartenarbeiten mit professionellem Anspruch entwickelt.

Heute genießt das Unternehmen VIKING einen exzellenten Ruf als innovativer und serviceorientierter Anbieter – im Fachhandel, bei Kunden in ganz Europa und in objektiven Tests der Medien. Dies ist das Resultat der bewährten VIKING Premium-Strategie. Deren entscheidender Baustein ist Qualität in allen Bereichen: bei den Produkten und im Service ebenso wie bei Forschung, Entwicklung, Fertigung und Vertrieb. VIKING ist auf dem besten Weg, die führende Marke für Premium-Gartengeräte in Europa zu werden.

VIKING in Kürze

1981 wurde VIKING in Kufstein gegründet. Unter Geschäftsführer Mag. Heinrich Lechner wurde in den ersten Jahren die Produktion von Garten-Häckslern kontinuierlich ausgebaut. Drei Jahre nach der Firmengründung startete VIKING 1984 die Entwicklung einer eigenen Rasenmäher-Linie. 1992 erneuerte das Unternehmen nach dem Eintritt in die STIHL-Gruppe sein Gartengeräte-Sortiment komplett. Heute produziert und vertreibt VIKING Rasenmäher, Aufsitzmäher, Garten-Häcksler, Rasentrimmer und -sensen, Heckenscheren, Heckenschneider und Motorhacken. Mit einem Exportanteil von derzeit etwa 98 Prozent ist der Spezialist für Gartengeräte in ca. 60 Ländern weltweit vertreten. Die wichtigsten Exportmärkte sind Frankreich, Deutschland, Spanien/Portugal und Skandinavien.

Marke VIKING

VIKING überzeugt die Kunden mit durchdachten Funktionen, ausgereiften technischen Detaillösungen und mit einem unverwechselbaren, ergonomischen Design. Die Strategie der Herstellermarke mit Premium-Anspruch wird trotz wachsender Konkurrenz im unteren Preissegment fortgesetzt. Vom Wettbewerb mit Billigprodukten wird sich VIKING allerdings fernhalten, denn für die anspruchsvollen Kunden ist das ausgewogene Preis-Leistungs-Verhältnis ausschlaggebend. Wie die vergangenen Jahre gezeigt haben, fährt das Unternehmen damit einen erfolgreichen Weg und blickt selbstbewusst in die Zukunft.

Höchsten Ansprüchen gewachsen

Der Premium-Anspruch von VIKING gilt für Produkte, Prozesse und auch ganz besonders für die Mitarbeiter des eigenen Hauses. Darum wird besonderer Wert auf persönliche Kontakte über ein Netz von über 10.000 Fachhändlern, die kundennahen Service anbieten, gelegt. So bündelt der Premium-Anspruch viele Eigenschaften. Die Marke ist souverän und vertrauenswürdig, die Qualität wertbeständig und langlebig, die Technik innovativ und funktionell, das Design schön und ergonomisch, der Service stets kompetent und absolut zuverlässig.

Johannes Wukowitsch, BTV Regionalleiter Unterland, johannes.wukowitsch@btv.at

VIKING Geschäftsführer Dr. Nikolas Stihl mit einem Profi-Rasenmäher der neuen Serie 7

Mag. Heinrich Lechner, Geschäftsführer und Marketingleiter der VIKING GmbH

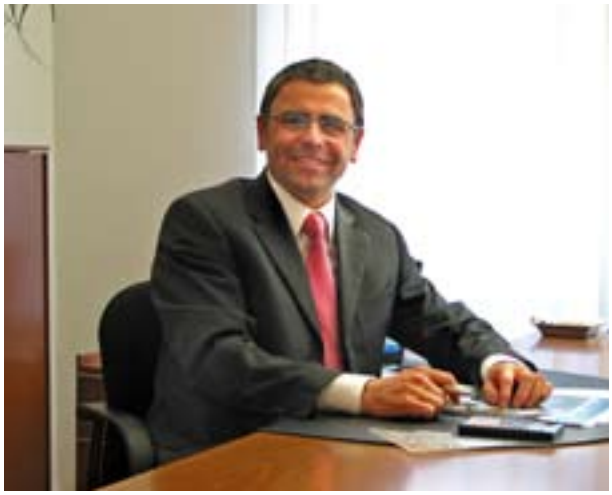
Erfolg in Serie

VIKING stellt innovative Rasenmäher gleich „serienweise" zur Verfügung und hat ein umfangreiches Produktangebot in diversen Serien zu bieten. Mit der Serie 6 wurde ein völlig neu entwickelter Rasenmäher für höchste Ansprüche erfolgreich auf dem Markt eingeführt. Unter dem Motto „Freude am Rasen" erleben die Kompakt-Rasenmäher der neuen Serie 4 eine hervorragende Akzeptanz im Handel und bei den Verbrauchern. Das Kriterium „Mähen mit Komfort" wird hingegen perfekt von der Serie 5 erfüllt, die neue Maßstäbe hinsichtlich Ergonomie und Bedienbarkeit setzt. Bereits vor einem Jahr hat sich die Serie 8 einen festen Platz im gewerblichen Segment erobert – ein Erfolg, den VIKING in diesem Jahr mit der robusten und leistungsstarken Serie 7 für Profi-Anwender noch ausbauen wird.

VIKING IM ÜBERBLICK

Firmensitz:	Langkampfen/Tirol
Mitarbeiter:	161
Umsatz 2005:	83,2 Mio. €
Exportanteil:	98 %

IMMO CONCEPTA – IMMOBILIEN NACH MASS



Geschäftsführer Dr. Siegfried Oberfrank

Mag. Iris Oberfrank mit Dr. Siegfried Oberfrank und Elisabeth Scherr

„unternehmen" beleuchtet in regelmäßigen Abständen Unternehmen und zeigt interessante Geschäftsideen. Für diese Ausgabe steht mit der Immo Concepta Immobilienentwicklung & Consulting GmbH ein junges Unternehmen im Mittelpunkt, das im Jänner 2006 gegründet wurde.

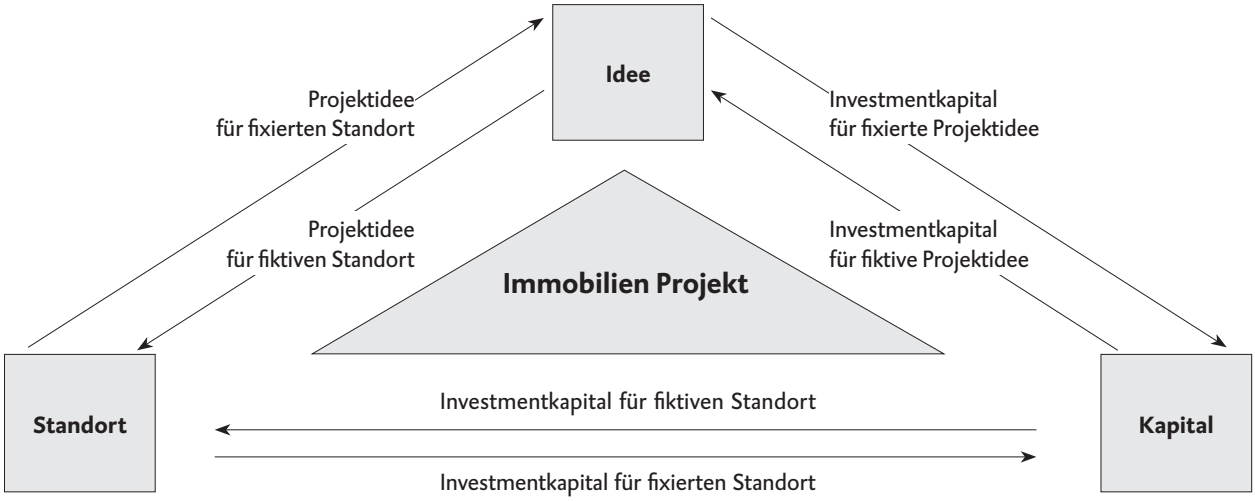
Das Unternehmen Immo Concepta ist auf die Entwicklung gewerblicher Immobilienprojekte und auf die Revitalisierung von Bestandsimmobilien spezialisiert und verfügt über das Know-how des Immobilientreuhändergewerbes (Bauträger, Immobilienverwalter, Immobilienmakler, Finanzierungsvermittlung). Geschäftsführer Ing. Dr. Siegfried Oberfrank verfügt durch seinen Werdegang und durch profunde Ausbildungen (16 Jahre Projektentwickler und Geschäftsführer bei der BOE im In- und Ausland) sowie durch seine 30-jährige Berufspraxis im Bereich Technik und Organisation über viel Erfahrung und umfassende Kenntnis des heimischen Marktes. Projekte wie z. B. die Rathaus Galerien in Innsbruck, die Einkaufszentren Arcade Meidling Wien und Steirerhof in Graz, die Seniorenresidenz Dornbirn sowie die Bürohäuser Veldidenapark Innsbruck, Europahaus Innsbruck, Adambräu Innsbruck und der Campus 21 in Wien stellen hier nur eine Auswahl aus zahlreichen interessanten und anspruchsvollen Aufgaben dar.

Die Immo Concepta (IC) konzentriert sich auf gemischt genutzte, vorwiegend innerstädtisch gelegene Immobilien und Grundstücke mit großem Einzelhandelsanteil, die in projektbezogener Kooperation mit Investmentpartnern entwickelt werden. Dabei steuert und koordiniert die IC den gesamten Entwicklungsprozess, von der ersten Standortbeurteilung und Konzeptfindung bis hin zur Überleitung in die Betriebsphase.

Bedeutung der Projektentwicklung

Durch Projektentwicklungen sind die Faktoren Standort, Kapital und Projektidee so miteinander zu kombinieren, dass wettbewerbsfähige Immobilienprojekte geschaffen und rentabel genutzt werden können. Die häufigste Ausgangssituation einer Projektentwicklung ist dabei in Abhängigkeit vom Investmentkapital ein bereits vorhandenes Grundstück, das als potenzieller Standort für eine Projektidee dient. Der Projektentwickler fungiert als Vermittler zwischen diversen Ansprechpartnern (Stadtplaner, politische Institutionen, Architekten, Makler, Gutachter, Bauunternehmer und Banken), um ein Konzept für eine rentable Standortnutzung zu generieren.

Mag. Christoph Wenzl, Firmenkundenbetreuer BTV Region Innsbruck, christoph.wenzl@btv.at



Leistungsspektrum/Kernkompetenzen

Die Immo Concepta bietet die Entwicklung von Projekten für Bauherren, Eigentümer und Nutzer in interdisziplinärer Zusammenarbeit mit erfahrenen Partnern an. Sie vereint in ihrem Leistungsumfang die Projektentwicklung und Beratung-

- kaufmännischer und juristischer Handwerkzeuge für Investitionsentscheidungen,
- Kreativität für die optimale Nutzungsidee,
- soziale und analytische Kompetenz für eine zielführende Koordination aller Projektbeteiligten
- und technische Kenntnisse für architektonische Grundlagen, Bauverfahren und ihre Besonderheiten.

Das Leistungsspektrum von IC im Überblick:

- Markt-, Standort- und Bedarfsanalyse
- Konzeption der Nutzung
- Wirtschaftlichkeitsanalyse
- Finanzierungskonzepte
- Betreiberkonzepte
- Verwertung
- Zentrumsmanagement

Projektspektrum

Aktuelle Projekte der Immo Concepta sind der Bürocampus Bürgergarten – Gesundheits- und Versicherungszentrum Tirol (Projektentwicklung und Verwertung für den Bauherrn BOE), die Verwertung des BTV Finanzkompetenzzentrums am Langen Weg in Innsbruck, die Projektentwicklung und das Vermietungsmanagement des Kaufhauses Tyrol in Innsbruck und das Investorenprojekt Telfs mit Bürogebäude.

Kooperation mit der BTV

Immo Concepta arbeitet erfolgreich mit der BTV zusammen. Die Kooperation umfasst folgende Aufgabenbereiche:

- Liegenschafts-/Immobilien-/Projektentwicklung: Erstellen von Projektstudien/Umsetzungsbegleitung = Projektmanagement)
- Liegenschafts-/Immobilien-/Projektbewertung und -beurteilung (z. B. Erstellung bzw. Prüfung von Machbarkeits-/Wirtschaftlichkeitsstudien)
- Liegenschafts-/Immobilien-/Projektverwertung (als Makler)
- Finanzierungsvermittlung durch Projekte an die BTV
- Beratung und Unterstützung ausgewählter BTV Mitarbeiter im Bereich der Immobilien- und Projektfinanzierung

Beide Seiten profitieren von der jeweiligen Kompetenz: Immo Concepta begleitet die BTV im Bereich der Immobilien- und Projektfinanzierung. Gegenseitig werden bestehende Synergiepotenziale genutzt, die sich durch die Kombination der Kernkompetenzen der Kooperationspartner realisieren lassen. Mit dem so entstandenen Netzwerk wird landesweite Immobilien- und Projektkompetenz geschaffen und über Ankaufentscheidungen von Liegenschaften, Projektbeurteilung und -optimierung, Bauabwicklungsbegleitung, Immobilienverwaltung bis hin zur Immobilienverwertung Experten-Know-how vermittelt.

BETRIEBLICHE ALTERSVORSORGE IN ÖSTERREICH – EINE SINNVOLLE ERGÄNZUNG DER PENSIONSVORSORGE

Die Zahlen im internationalen Vergleich sprechen eine klare Sprache: Österreich hinkt bezüglich der betrieblichen Altersvorsorge der europäischen Entwicklung hinterher.

- 51 % der Erwerbstätigen in Europa verfügen über eine betriebliche Vorsorge, in Österreich sind es nur 18 %.
- In den Niederlanden stammen 40 % des Alterseinkommens aus der betrieblichen Vorsorge, in der Schweiz 33 %. In Österreich werden gerade einmal 3 % der Alterseinkommen aus Firmenpensionen finanziert.

Der Staat gibt zunehmend die Verantwortung für die Pensionsvorsorge an Unternehmen und Arbeitnehmer ab. Die Lücke zwischen dem Erwerbseinkommen und der gesetzlichen Pension wird immer größer und muss durch ergänzende Vorsorge geschlossen werden. Und man kann davon ausgehen, dass durch die zukünftige Entwicklung der Sozialbudgets weitere staatliche Eingriffe in unser Pensionssystem unvermeidlich sein werden.

Betriebliche Vorsorge als Instrument einer attraktiven Personalpolitik

Tatsache ist, dass jeder Betrieb auf gute und verlässliche Mitarbeiter angewiesen ist. Es ist daher wichtig, diese weiterhin zu motivieren und zusätzlich für sie zu investieren. Jedoch sind Löhne und Gehälter in jedem Unternehmen ein bedeutender Kostenfaktor. Jede Lohnerhöhung wird durch die beträchtlichen Lohnnebenkosten zu einer teuren Angelegenheit. Aus unternehmerischer Sicht ist es klug, jede Möglichkeit zu nützen, diese Kosten zu minimieren.

Vor diesem Hintergrund wird die Betriebliche Altersvorsorge immer mehr zu einem attraktiven Instrument einer modernen Personalpolitik.
Sowohl für Unternehmer als auch Arbeitnehmer ergeben sich Vorteile:

- Zum einen sind diese natürlich steuerlicher Natur. Die Beiträge und Erträge in der Ansparphase sind frei von Lohnnebenkosten.
- Zum anderen ergibt sich durch die Absicherung der Mitarbeiter eine stärkere Identifikation und damit stärkere Bindung an das Unternehmen.
- Die Betriebliche Altersvorsorge ist daher – gezielt eingesetzt – ein Instrument zur Mitarbeiterbindung. Unternehmen können sich so klar vom Mitbewerb differenzieren.

1. Zukunftssicherung für Arbeitnehmer nach § 3/1/15a EStG

Die Zukunftssicherung nach § 3/1/15a EStG ist das Basisinstrument, um die ganze Belegschaft oder Gruppen von Mitarbeitern in ein Vorsorgemodell einzubeziehen.
Das Unternehmen schließt eine Lebens- oder Rentenversicherung zugunsten der Arbeitnehmer ab. Damit ist das Unternehmen Versicherungsnehmer, aber seine Mitarbeiter haben einen Anspruch gegenüber dem Versicherer.

- Beiträge bis 300,– € pro Mitarbeiter und Jahr sind steuerlich absetzbar
- Sowohl für den Arbeitnehmer als auch für das Unternehmen fallen keine Lohnnebenkosten an
- Bei Auszahlung keine Einkommens- und Kapitalertragsteuer
- Keine Aktivierung des Wertzuwachses
- Einfaches Handling, da der Mitarbeiter die Leistungen direkt und steuerfrei vom Versicherer erhält
- Günstiger als eine Lohnerhöhung

Gehaltsumwandlung durch § 3/1/15a EStG

Zukunftssicherungsmaßnahmen im Sinne des § 3/1/15a EStG liegen auch dann vor, wenn die Beiträge nach einer Bezugsumwandlung aufgebracht werden. Das bedeutet, dass die Steuerbefreiung auch bei Verzicht auf einen Barlohn zusteht, wenn die Beiträge für eine Zukunftssicherung verwendet werden.
Dadurch entsteht für das Unternehmen kein zusätzlicher Aufwand.

Christoph Achammer, 3 Banken-Versicherungsdienst, christoph.achammer@3bvs.at

2. Pensionskasse

Über eine Pensionskasse können Arbeitgeber für alle oder ausgewählte Arbeitnehmer mittels Betriebsausgabe eine Firmenpension finanzieren. Die Pensionskasse führt für die Arbeitnehmer ein individuelles Konto, auf dem die Beiträge des Arbeitgebers und die Zinserträge gutgeschrieben werden. Ab Pensionsantritt zahlt die Pensionskasse dem Arbeitnehmer eine lebenslange, jährlich steigende Zusatzpension aus. Im Ablebensfall erhalten der hinterbliebene Partner und unversorgte Waisen eine Hinterbliebenen-Pension.
Ausgehend von den schwierigen Veranlagungsjahren 2001/02 wurde ein neues so genanntes Lebensphasenmodell geschaffen – mit freier Auswahl des Veranlagungsszenarios durch den Mitarbeiter und die Wechselmöglichkeit zwischen den Szenarien.

- Pensionskassen-Beiträge bis 10 % der Bruttolohn- bzw. Bruttogehaltssumme der begünstigten Mitarbeiter sind steuermindernde Betriebsausgaben.
- Weder für das Unternehmen noch für den Arbeitnehmer entstehen Lohnnebenkosten.
- Lediglich die Pensionszahlungen sind vom Arbeitnehmer zu versteuern.
- Die Pensionskasse veranlagt steuerfrei (keine KESt, keine Körperschaftsteuer etc.).

3. Betriebliche Kollektivversicherung

Diese Lebensversicherungsalternative zu den Pensionskassenmodellen in Form einer Gruppenrentenversicherung wurde im September 2005 vom Gesetzgeber neu geschaffen. Die betriebliche Kollektivversicherung stellt – ebenso wie die Pensionskasse – eine freiwillige Sozialleistung des Arbeitgebers gegenüber allen oder bestimmten Gruppen seiner Arbeitnehmer dar. Die Vorteile der Betrieblichen Kollektivversicherung entsprechen denen der Pensionskassen mit einigen Unterschieden in der Veranlagung und Garantie:

- Es wird eine fixe garantierte Mindestverzinsung von 2,25 % geboten.
- Weiters sichert die Betriebliche Kollektivversicherung durch die so genannte Sterbetafelgarantie die bei Abschluss gültigen Rentengrundlagen. Dadurch werden die Pensionen zukünftig durch die verlängerte Lebensdauer nicht mehr verschlechtert.
- Selbstverständlich bedingen diese Garantien eine konservativere Veranlagung im Vergleich zu einer Pensionskasse.

4. Pensionszusage mit Rückdeckungsversicherung

Das Unternehmen verspricht einer Einzelperson oder ausgewählten Mitarbeitern eine Pensionsleistung in einer im Vorhinein definierten Höhe zu einem bestimmten Pensionsalter (z. B. Prozentsatz des Letztbezuges oder fixer Eurobetrag). Für diese Pensionszusage kann das Unternehmen gewinnmindernde Rückstellungen bilden. Die Vorsorge für die Finanzierung der Firmenpension erfolgt über eine Wertpapierdeckung und über eine Rückdeckungsversicherung. Versicherungsnehmer und pensionsauszahlende Stelle ist das Unternehmen.

- Die Pensionszusage ist auch für einen 100 %-Gesellschafter/Geschäftsführer möglich.
- Anstelle der Rentenleistung ist auch eine einmalige Kapitalablöse möglich.
- Steuervorteile durch Kombination von Rückstellungsbildung, Wertpapierdeckung und Rückdeckungsversicherung.
- Durch die Verpfändung der Rückdeckungsversicherung wird der Geschäftsführer/Arbeitnehmer zum begünstigten Gläubiger.
  Ohne eine entsprechende Vorsorge würde ein Großteil des Pensionsanspruches bei einer Insolvenz verloren gehen.
- Für Arbeitnehmer bzw. Geschäftsführer und für das Unternehmen fallen für die Beiträge keine Lohnnebenkosten an.
- Individuelle Gestaltung von Berufsunfähigkeits-, Witwen- und Waisenpensionen

Für eine optimale und individuelle Lösung der Betrieblichen Altersvorsorge ist eine ausführliche und objektive Beratung äußerst wichtig. Der 3 Banken-Versicherungsdienst informiert Sie als All-in-one-Anbieter (Versicherung, Pensionskasse, Mitarbeitervorsorgekasse) auch über betriebswirtschaftliche Fragen im Zusammenhang mit der Einführung eines Vorsorgesystems und entwickelt gemeinsam mit Ihnen eine maßgeschneiderte Lösung.
Sie erreichen uns direkt über Tel. 0512/59 8 54 bzw. stellt Ihr BTV Firmenkundenbetreuer gerne auch den Kontakt zu uns her.

DIE VBV-MITARBEITERVORSORGEKASSE AUF ERFOLGSKURS – EIN PARTNER DER BTV STELLT SICH VOR

Direktor Heinz Behacker, Vorstandsvorsitzender der VBV-Mitarbeitervorsorgekasse AG, www.vbv.co.at

Drei Jahre nach Gründung zieht die VBV-Mitarbeitervorsorgekasse AG, Partner der BTV in Sachen „Abfertigung NEU", eine äußerst erfolgreiche Bilanz.

Mit über 90.000 Beitrittsverträgen und mehr als 800.000 Anwartschaftsberechtigten konnte im abgelaufenen Jahr der absolute Spitzenplatz innerhalb der neuen Branche weiter ausgebaut werden.

Im Jahr 2005 wurde für die Kunden ein Veranlagungsertrag in Höhe von 5,75 % erwirtschaftet und nach 5,98 % im Jahr 2004 wieder ein hervorragendes Ergebnis erzielt. „Mit dieser Performance liegt die VBV-Mitarbeitervorsorgekasse seit Unternehmensgründung im Spitzenfeld und über dem Branchendurchschnitt. Dies ist ein Beweis dafür, dass sich unsere Kunden für den richtigen Partner entschieden haben", erklärt Heinz Behacker, Vorstandsvorsitzender der VBV-Mitarbeitervorsorgekasse AG.

PERFORMANCEENTWICKLUNG DER VBV (LT. OEKB)

2005	5,75 %
2004	5,98 %
Seit Veranlagungsbeginn 2003	16,85 %

Die Veranlagung der VBV-Mitarbeitervorsorgekasse AG ist generell auf Sicherheit und Rentabilität ausgerichtet. Entsprechend den Veranlagungsgrundsätzen wird in Übereinstimmung mit dem Anlageziel auch verstärkt in Österreich investiert. Das Investment erfolgt zu 100 % in Abstimmung mit dem seit 2002 eingerichteten Ethikbeirat.

Die unschlagbaren Vorteile der „Abfertigung NEU"

Ergänzend zur finanziellen Sicherheit und Kalkulierbarkeit des neuen Systems wurde mit der Abfertigung NEU auch mehr soziale Gerechtigkeit geschaffen. Durch das Rucksackprinzip, also dem Vorteil, dass die Anwartschaften bei keinem Arbeitgeberwechsel verloren gehen, kommen nunmehr alle Arbeitnehmer in den Genuss einer Abfertigung. Grundsätzlich besteht die Möglichkeit, sich die erworbenen Anwartschaften bei Abfertigungsanspruch (mindestens 36 Beitragsmonate und Kündigung durch den Arbeitgeber) auszahlen zu lassen.

Zusatzpension von bis zu 10 % des letzten Aktiveinkommens

Doch die Mitarbeitervorsorgekasse bietet auch die Möglichkeit einer steuerfreien Zusatzpension. „Das in der Kasse angesammelte Kapital sollte selbst bei Abfertigungsanspruch keinesfalls vor Pensionsantritt entnommen und verbraucht, sondern in der Mitarbeitervorsorgekasse belassen und weiter veranlagt werden. Lässt man sein Abfertigungskapital auf diese Weise bis zur Pension „arbeiten", hat man für den Pensionsantritt die Möglichkeit auf eine lebenslange und zur Gänze steuerfreie Rente geschaffen! Und sich damit ergänzend zur staatlichen Pension ein attraktives Zusatzeinkommen gesichert", erklärt Heinz Behacker.

ZUSATZPENSION AUS MVK

Eintritt ins Berufsleben:	20. Lebensjahr
Pensionsantritt:	65. Lebensjahr
Abfertigungsbeitrag:	1,53 % des Jahreseinkommens
Annahme Gehaltssteigerung:	2 % jährlich
Annahme Ertrag in MVK:	5 % jährlich

Mögliche lebenslange und steuerfreie Zusatzpension in % vom Letztgehalt:

Frau:	9,03 %*)
Mann:	8,92 %*)

Zusatzpension in Zahlen

Bei einem durchschnittlichen Bruttogehalt von 2.000,– € ergeben sich bei den oben angeführten Annahmen folgende Prognosewerte:

Mögliche lebenslange monatliche Zusatzpension in Ergänzung zur staatlichen Alterspension:

Frau:	513,43 € *)
Mann:	507,68 € *)

*) Unterschiedliche Werte ergeben sich aufgrund der unterschiedlichen Lebenserwartung. Den Berechnungen liegt ein Tarif einer Pensionskasse mit einem 35 %igen Rechnungszinssatz inkl. einer 60 %igen Witwer- bzw. Witwenpension zu Grunde.

Wer also alle paar Jahre für kleine Konsumausgaben sein Konto in der Mitarbeitervorsorgekasse leer räumt, muss einerseits dafür 6 % Steuer zahlen und verzichtet andererseits auf eine attraktive, lebenslange und steuerfreie Zusatzpension, die der Gesetzgeber erst seit 2003 möglich gemacht hat.

Für alle Ihre Fragen zum Thema „Betriebliche Altersvorsorge" stehen Ihnen die Experten der BTV und des 3 Banken-Versicherungsdienstes als persönliche Ansprechpartner sehr gerne zur Verfügung.

PROFESSIONELLES RISIKOMANAGEMENT – STRATEGIEN FÜR UNTERNEHMEN UND AM BERG

Mag. Christof Geiger, Geschäftsbereich Firmenkunden, christof.geiger@btv.at

Mag. Markus Scherer, Leiter BTV Geschäftsbereich Firmenkunden, Dr. Helge Löffler (KPMG), Mag. Michael Larcher (ÖAV), Mag. Uwe Leopold (KPMG) und Peter Plattner (ÖAV)

„Professionelles Risikomanagement – Gefahrenquellen und Strategien für Unternehmen und am Berg". Zu diesem Thema lud die BTV in Kooperation mit dem Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen KPMG und dem Österreichischen Alpenverein ihre Kunden und Partner vor einigen Wochen in das Atrium des BTV Finanzkompetenzzentrums am Langen Weg in Innsbruck.

Der Leiter des Geschäftsbereiches Firmenkunden in der BTV, Mag. Markus Scherer, konnte rund 100 Unternehmer und Führungskräfte aus ganz Tirol begrüßen, die diese auf den ersten Blick recht ungewöhnliche Betrachtung eines Themas aus zwei scheinbar ganz unterschiedlichen Perspektiven mit großem Interesse verfolgten.

Risiko als Herausforderung und Chance

Unternehmensführung und Extrembergsteigen – ein Widerspruch oder eine logische Synergie? Im Rahmen der Veranstaltung analysierten die Experten unternehmerische und alpine Extremsituationen und zeigten Methoden zur professionellen Risikoidentifikation, -analyse und -steuerung auf. Vorausschauendes Risikomanagement als Herausforderung für jeden Unternehmer und Alpinisten.

Die Risiko- und Chancenpotenziale im Unternehmensbereich stellten den Zuhörern die KPMG-Experten Dr. Helge Löffler und Mag. Uwe Leopold vor.
Über Risikofaktoren und adäquate Verhaltensstrategien bei alpinen Winteraktivitäten informierten die Ausbildungsprofis, Bergführer und Sachverständigen des ÖAV Mag. Michael Larcher und Peter Plattner und untermauerten dies mit sehr aussagekräftigen und aktuellen Bildern aus den Tiroler Bergen.

Am Ende der gemeinsamen Expertenausführungen stand für die Besucher eines fest: Chancen- und Risikomanagement ist ein integraler Bestandteil sowohl in der professionellen Unternehmensführung als auch im alpinen Umfeld – Identifikation, Bewertung und Steuerung sind die Kernelemente dieses Chancen- und Risikomanagements.
Die langen und intensiven Gespräche im Anschluss an den Vortrag zeugten von einer mehr als gelungenen BTV Veranstaltung.

BTV 3 LÄNDER DRACHENBOOTRENNEN – VERDIENTER SIEGER WURDE DAS TEAM DER FIRMA OMICRON

BTV Vorstandssprecher Direktor Peter Gaugg bei der Übergabe des Wanderpokals an das Siegerteam der Firma Omicron.

Auch die Mannschaft der BTV paddelte mit Begeisterung und vollem Krafteinsatz.

20 namhafte Unternehmen aus Österreich, Deutschland und der Schweiz paddelten am 24. Juni 2006 am Bodensee um die Ehre des Drachens und um den Gewinn des Wanderpokals der BTV.

Noch nie zuvor war das Interesse der Unternehmen am Drachenbootrennen der BTV so groß wie im heurigen Jahr, sich auf der insgesamt 250 m langen Wasserstrecke im sportlichen Vergleich zu messen. Die BTV lud dazu gemäß dem Motto des Wettkampfes Unternehmen aus Tirol, Vorarlberg, der Ostschweiz und Baden-Württemberg zu diesem grenzüberschreitenden Event auf den Bodensee nach Bregenz ein.

Tradition

Die Geschichte der Drachenbootrennen reicht über 2000 Jahre zurück ins alte China. Sie symbolisieren den Kampf der Menschen gegen die Kräfte der Natur. Internationale Verbreitung fand der Drachenbootsport Ende der 70er Jahre des 20. Jahrhunderts. Weltweit paddeln etwa 50 Millionen, davon in Europa rund 150.000 Menschen um die Ehre des Drachen. Die BTV bietet den Unternehmen und ihren Mitarbeitern mit ihrem bereits traditionellen Rennen die Gelegenheit, in einer einzigartigen Atmosphäre Wirtschaft, Sport und Spaß zu verbinden und Kontakte untereinander zu intensivieren.

BTV als Initiator

Bereits seit dem Jahr 2000 fördert die BTV aktiv den Drachenbootsport mit der Gründung des 1. Drachenbootvereins für Vorarlberg und Tirol. Damals führte die BTV auch das überhaupt erste Vorarlberger Drachenbootrennen am Bodensee durch. So wundert es nicht, dass aufgrund der langen Erfahrung der BTV das heurige Rennen unter idealen Bedingungen stattfinden konnte. Moderator Alexander Rüdiger fiel es nicht schwer, die ausgezeichnete Stimmung beim zahlreichen Publikum und den teilnehmenden Mannschaften, die sich gleich zu Beginn einem außergewöhnlichen „Warm-up"-Training zu unterziehen hatten, noch zu verstärken.

Omicron als Gewinner

Beim großen Finale der schnellsten sechs Teams, aus dem die Firma Omicron als Sieger hervorging, war die Spannung und Anstrengung am Höhepunkt – umso relaxter gestaltete sich anschließend für die Teilnehmer bei guter Musik und Partystimmung der Ausklang des gelungenen Tages. Die Vorbereitungen für das nächste BTV Drachenbootrennen laufen bereits!

Mag. Daniel Stöckl, BTV Kommunikation, daniel.stoeckl@btv.at

Mag. Matthias Moncher (BTV Vorstand, im Bild rechts) und Gerhard Burtscher (BTV Regionalleiter) eröffneten mit Moderator Alexander Rüdiger (Bild Mitte) das Rennen.

Spannende und dynamische Wettkämpfe waren beim Drachenbootrennen an der Tagesordnung.

WAS IST EIN DRACHENBOOTRENNEN?

Bei den Drachenbooten gibt es unterschiedliche Bootsklassen, von denen das europäische Standard-Drachenboot das hierzulande am meisten verwendete Wettkampfboot ist. Ohne Kopf und Schwanz ist es insgesamt 12,49 Meter lang und 1,16 Meter breit. Der Drachenkopf ist an der Spitze des Bootes befestigt, das Heck bildet ein Drachenschwanz. Ein Drachenboot wiegt ohne Besatzung rund 250 Kilogramm – voll besetzt bringt es fast zwei Tonnen auf das Wasser. Die Boote bestehen heute überwiegend aus dem Faserverbundwerkstoff GFK und Holz.

RENNWERTUNG

1. Platz	Omicron	A
2. Platz	LTW Lagertechnik Wolfurt	A
3. Platz	Schuster Präzision Werkzeug-Maschinenbau	D
4. Platz	EHG-Stahlzentrum-West	A
5. Platz	ASFINAG	A
6. Platz	BTV	A
7. Platz	Mohrenbrauerei	A
8. Platz	KTW Software & Consulting	A
9. Platz	Vorarlberger Nachrichten	A
10. Platz	Erne Fittings	A
11. Platz	Hartchrom	CH
12. Platz	Etiketten Carini	A
13. Platz	Just	CH
14. Platz	Dorner Elektronik	A
15. Platz	AFG	CH
16. Platz	WKW Kunststoffe	CH
17. Platz	Inhaus	A
18. Platz	greiner packaging	CH
19. Platz	Zwicky	CH
20. Platz	Hirschvogel Umformtechnik	D

BTV ERÖFFNET NIEDERLASSUNGEN IN AUGSBURG UND MEMMINGEN

Das Prinz-Karl-Palais beherbergt die BTV in Augsburg.

Die BTV in der Flachvilla in Memmingen.

Im Sommer 2006 eröffnete die BTV in Augsburg und Memmingen ihre ersten deutschen Niederlassungen. Mit einer Mischung aus erfahrenen deutschen und österreichischen Finanzexperten entwickelt die BTV vor Ort maßgeschneiderte Lösungen für alle Finanzangelegenheiten. Und mit Ravensburg und Rosenheim wurden die nächsten Standorte bereits fixiert.

Mit ihren süddeutschen Niederlassungen setzt die BTV einen weiteren Meilenstein in ihrer 102-jährigen Geschichte und ist nun in acht Regionen vertreten: Tirol, Vorarlberg, Wien, Südtirol, Veneto, Ostschweiz, Baden-Württemberg und Bayern. Gleichzeitig festigt die BTV das seit vielen Jahren bestehende Deutschlandgeschäft, welches bislang mobil aus den österreichischen Geschäftsstellen betreut wurde. Durch schnelle Entscheidungswege wird bei der BTV über sämtliche Geschäfte direkt vor Ort entschieden. Der Kunde steht dabei immer im Mittelpunkt der Geschäftsbeziehung und erhält Lösungen, die überzeugen.

Kompetente Teams

In Augsburg und Memmingen wird die BTV keine Vollbank wie in den Kernmärkten anbieten, sondern noch stärker auf die individuellen Bedürfnisse von mittelständischen Firmen- und gehobenen Privatkunden eingehen. Die BTV Memmingen verfügt über ein Firmenkunden-, ein Privatkunden- und ein Wohnbauteam sowie Leasing-Spezialisten. Dr. Hansjörg Müller leitet das Firmenkundenteam, Gerhard Pohl das Privatkundenteam und Klaus Namer das Wohnbauteam.

In Augsburg wird die BTV mit einem Firmen- und einem Privatkundenteam vertreten sein, wobei Mag. Matthias Prackwieser das Firmenkundenteam und ebenfalls Gerhard Pohl das Privatkundenteam leiten.

Standorte

Standort der neuen Niederlassung in Augsburg sind die historischen Mauern des Prinz-Karl-Palais (Schertlinstraße 21). Hier präsentiert sich die Bank in architektonisch herausragenden und einladenden Räumlichkeiten. Das Prinz-Karl-Palais bildet den Mittelpunkt des Prinz-Karl-Viertels, das in den letzten fünf Jahren am Rand zur historischen Altstadt neu entstanden ist. Hier verbinden sich harmonisch moderne und historische Gebäude zu einem trendigen Büro- und Wohnviertel. Auch in Memmingen wurde mit der Flachvilla im Herzen der Stadt ein idealer Standort in der Buxacher Straße 1 gefunden, wo sich Kunden und Mitarbeiter gleichermaßen wohl fühlen und alle Finanzangelegenheiten diskret und kompetent besprochen werden.

Augsburg – Finanzzentrum des Mittelalters

Augsburg ist Bayerns drittgrößte Stadt, Universitätsstadt, Sitz der Regierung von Schwaben und Bischofssitz. Die Geschichte der Stadt beginnt vor 2000 Jahren mit der Gründung des römischen Militärlagers Augusta Vindelicum. In der Renaissance war Augsburg eines der wichtigsten Finanzzentren seiner Zeit. Den Namen „Fugger“ findet man heute weltweit in Geschichts- und Schulbüchern. Der berühmteste Vertreter dieser Augsburger Familie war der Renaissance-Kaufherr, Montanindustrielle und Bankier Jakob Fugger der Reiche (1459 bis 1525). Das Netz der Niederlassungen des Fuggerschen Unternehmens-Imperiums überzog weite Teile Europas. Die Fugger-Firma handelte aber auch mit Indien, Südamerika und Afrika. Prominenteste Kunden der Fugger waren die Päpste, die Habsburger Kaiser, der europäische Hochadel und nicht zuletzt die Florentiner Bankiers Medici. Traditionell sind aber die Verbindungen zu Tirol, dessen Silberminen und Bergwerke sich jahrzehntelang in Fuggerscher Hand befanden.

BTV SCHWERPUNKT ZAHLUNGSVERKEHR

Dr. Hansjörg Müller, BTV Memmingen, hansjoerg.mueller@btv3banken.de, Mag. Matthias Prackwieser, BTV Augsburg, matthias.prackwieser@btv3banken.de

Memmingen – ein bedeutender Verkehrsknotenpunkt

Memmingen, um 300 römische Militärsiedlung, wurde 1128 erstmals urkundlich in der Bestätigung einer Schenkungsurkunde für das Kloster Ochsenhausen erwähnt. Die Stadt der Tore, Türme, Giebel und Fassaden liegt am Rande des Allgäus, stellt heute einen bedeutenden Wirtschaftsraum dar und beheimatet circa 41.000 Einwohner. Die Region profitiert von seiner verkehrstechnisch günstigen Lage an der A7 (Hamburg - Füssen) und der A96 (München - Schweiz). Für die Eisenbahnstrecke München - Zürich und die Verbindung Norddeutschland - Allgäu bildet die Stadt ebenso einen wichtigen Knotenpunkt.

Mit den Standorteröffnungen in Augsburg und Memmingen betritt die BTV daher eine mit Tirol schon historisch stark verbundene Region. Die alten Geschäftsbeziehungen zwischen österreichischen und süddeutschen Unternehmern wirken bis heute nach und erleichtern die Integration der Bank ins regionale Wirtschaftsleben. Augsburg und Memmingen sind daher für die BTV die idealen Ausgangspunkte für weitere Schritte in Süddeutschland, zumal sie die typische mittelständische Unternehmensstruktur aufweisen, die für die BTV kennzeichnend ist.

Eine Expansion im Zeichen der Kunden

Mit den Filialgründungen in Süddeutschland verfolgt die BTV das Ziel, bestehenden und neuen Kunden ein deutlich erweitertes Produkt- und Leistungsportfolio anzubieten. Die Expansion bringt für den Firmenkunden der BTV viele Vorteile:

Netzwerkpartner – eine wichtige Rolle

Für die BTV ist es selbstverständlich, das Kontaktnetzwerk aus ihren acht Regionen den Kunden in allen Regionen anzubieten. Nicht selten hat die Vermittlung eines Kontaktes zum Aufbau einer ausgezeichneten Geschäftsbeziehung im Nachbarland geführt. Dieses Kontaktnetzwerk zum Nutzen der Kunden einzusetzen, ist eine der vornehmsten Pflichten einer Hausbank – und die kompetenten Experten der BTV unterstützen sie gezielt und individuell. So ziehen beispielsweise Vorarlberger und Tiroler Unternehmer, die sich zu einer Expansion in den angrenzenden Norden entschlossen haben, daraus große Vorteile: Gerne stellt die BTV den Kunden den großen Erfahrungsschatz zur Verfügung, den sie in den letzten Jahren am deutschen Markt gewinnen konnte.

Neue Lösungen im Zahlungsverkehr

Deutschland ist für Österreich von jeher der wichtigste Exportmarkt. Der intensive Warenaustausch stellt besondere Anforderungen an den parallel ablaufenden Zahlungsverkehr. Trotz intensiver Bemühungen von Seiten der Europäischen Union, die grenzüberschreitenden Zahlungsströme im Euro-Raum zu vereinfachen und zu verbilligen, behindern längere Überweisungsdauern und andere Restriktionen nach wie vor den gänzlich freien Verkehr des Kapitals über die Grenzen. Mit BTV Cash bietet die BTV den Firmenkunden eine kostengünstige Möglichkeit, in Österreich, Deutschland und auch der Schweiz laufende Geschäftskonten zu unterhalten und Überträge zwischen den Konten zu günstigen Konditionen durchzuführen. Die Verfügung über das Konto nimmt der Kunde online über ein einheitliches Zahlungsverkehrsprogramm vor. Selbstverständlich werden alle Leistungen des nationalen und internationalen Zahlungsverkehrs angeboten. Gleichzeitig bietet ein Zahlungsverkehrskonto bei der BTV viele Vorteile für Zahlungseingänge und ermöglicht ein zentrales Cashmanagement. Mit seinem persönlichen Firmenkundenbetreuer hat der Kunde in allen Finanzangelegenheiten einen Ansprechpartner direkt vor Ort.

Umfassendes Angebot

Die gleichen Vorteile, die österreichische Unternehmer aus der Expansion ihrer Hausbank ziehen, kommen auch den deutschen Kunden zugute: Nutzung eines grenzüberschreitenden Kontaktnetzwerks, Vorteile im Zahlungsverkehr und Begleitung bei der länderübergreifenden Expansion in die Regionen der BTV. Natürlich bietet die BTV neben den genannten Leistungen in Augsburg und Memmingen auch mobile Wohnbaufinanzierungen und ein erstklassiges Vermögensmanagement an. Und mit der BTV Leasing Deutschland AG mit Sitz in Memmingen haben Sie zusätzlich einen optimalen Partner für maßgeschneiderte Lösungen in Investitionsfragen. Durch die Synthese von Bank- und Leasing-Know-how werden individuelle Modelle entwickelt – als Beispiel für eine Reihe von Vorteilen, die von BTV Kunden geschätzt werden. Sie werden begeistert sein!

KONTAKT

Bank für Tirol und Vorarlberg Aktiengesellschaft
Zweigniederlassung Deutschland

BTV Augsburg
Prinz-Karl-Palais
Schertlinstraße 21
86159 Augsburg
Telefon: +49 (0) 821 59980-8
Telefax: +49 (0) 821 59980-7144
E-Mail: btv.augsburg@btv3banken.de
www.btv.at/de

BTV Memmingen
Flachvilla
Buxacher Straße 1
87700 Memmingen
Telefon: +49 (0) 8331 9277-8
Telefax: +49 (0) 8331 9277-7044
E-Mail: btv.memmingen@btv3banken.de
www.btv.at/de

DIE 3 LÄNDER LÖSUNG DER BTV – KOMPLETTSERVICE RUND UM IHREN ZAHLUNGSVERKEHR

Mit der Eröffnung der neuen BTV Niederlassungen in Augsburg und in Memmingen in Süddeutschland und mit der seit rund 2 Jahren bestehenden BTV Staad in der Schweiz kann die BTV ihren Firmenkunden eine 3 Länder Lösung für Österreich, Deutschland und die Schweiz bei allen Themen im Zahlungsverkehr aus einer Hand anbieten.

Die 3 Länder Lösung der BTV

Das Halten von Konten im Ausland für österreichische, aber auch deutsche oder Schweizer Firmen, hat trotz EU- und EWR-Deregulierungen weiterhin seine Berechtigung. Es gibt nationale Besonderheiten im Zahlungsverkehr, die nur mit einem Konto im jeweiligen Land erfüllt werden können, wie z. B. Lastschriften oder Zahlungen mit Zahlscheinen.
Weitere Vorteile sind die Durchführung von kostengünstigen Inlandsüberweisungen im betreffenden Land oder die Erwirtschaftung von Zinsgewinnen durch eine kürzere Überweisungsdauer der einzelnen Transaktionen (Valutavorteile).

Mit der 3 Länder Lösung der BTV erhalten Sie eine kompakte, individuelle und umfassende Gesamtlösung von Ihrem BTV Ansprechpartner, der Sie in allen Belangen des Zahlungsverkehrs betreut und unterstützt.
Als Firmenkunde der BTV genießen Sie zusätzlich noch weitere Vereinfachungen, welche Ihnen die Eröffnung eines Kontos in der Schweiz und in Deutschland erleichtern. Zu diesen Vereinfachungen gehören:

- Eröffnung eines Kontos in Deutschland und in der Schweiz direkt über Ihren österreichischen BTV Firmenkundenbetreuer
- Keine zusätzliche Bestätigung über den Firmenkundenstatus in Österreich notwendig
- Halten einer sonst üblicherweise geforderten Mindestliquidität auf den BTV Konten nicht erforderlich

BTV Cash – die 3 Länder Zahlungsverkehrsplattform der BTV

Ein zentrales Element der 3 Länder Lösung der BTV bildet BTV Cash, ein Electronic Banking-System mit einheitlicher Bedieneroberfläche für Österreich, Deutschland und die Schweiz.
Mit BTV Cash können alle bei der BTV in diesen drei Ländern geführten Konten in einem einzigen Electronic Banking-System zusammengefasst und bedient werden. Von Ihrem zentralen Unternehmensstandort aus können Sie über die einzelnen Ländermodule direkt auf Ihr Konto im jeweiligen Land zugreifen. Damit stehen Ihnen zahlreiche Möglichkeiten zur Optimierung Ihres Zahlungsverkehrs offen.

Wichtige Vorteile von BTV Cash für Sie

- Bedienung und Steuerung aller drei Konten in einem einzigen System
- Einheitliche Bedieneroberfläche, mit BTV ein einziger Ansprechpartner für alle Fragen bei Installation, Bedienung, Support etc.
- Durch direkten Zugriff auf die Konten sind Inlandszahlungen im betreffenden Land von Ihrem Unternehmensstandort aus möglich.
- Optimierung der Unternehmensprozesse im Zahlungsverkehr
- Möglichkeit zur Realisierung eines effizienten Cashmanagements

Einer unserer Experten stellt Ihnen in einem eigenen Beitrag BTV Cash mit seinem umfangreichen Leistungsumfang genauer vor.

Cash Pooling mit der 3 Länder Lösung der BTV

Die Optimierung der Liquiditäts- und Zinsergebnisse ist ein zentraler Bestandteil des betrieblichen Finanzmanagements. Cash Pooling ist dabei eines der gebräuchlichsten Instrumente. Dabei werden die Salden verschiedener Konten gezielt gesteuert und damit der Zinserfolg im Unternehmen bzw. in einer Unternehmensgruppe optimiert.

Mit der BTV 3 Länder Lösung können wir Ihnen nun ein ideales und für Sie sehr vorteilhaftes Cash Pooling-Modell für Konten in Österreich, Deutschland und der Schweiz anbieten. Selbstverständlich können Sie mit der BTV aber auch Cash Pooling mit Konten in weiteren Ländern durchführen.
Über die genauere Funktionsweise von nationalem und internationalem Cash Pooling informiert Sie unser Spezialist in einem eigenen Beitrag in diesem „unternehmen“.

Debitorenmanagement in der Schweiz

Die fachkundige und umfassende Beratung durch die BTV Experten beim Thema Debitorenmanagement ist ebenfalls ein Bestandteil unseres Leistungsbündels im Zahlungsverkehr. Dadurch können wichtige Optimierungspotenziale in der betrieblichen Debitorenbuchhaltung aufgezeigt und umgesetzt werden. Da das Debitorenmanagement in der Schweiz einige Besonderheiten in Bezug auf die eingesetzten Instrumente aufweist, stellt Ihnen unser Spezialist diese in seinem Beitrag näher vor.

Optimierungspotenziale im Zahlungsverkehr nutzen

Mit dem BTV Leistungsbündel „Zahlungsverkehr Consulting“ werden weitere Ansatzpunkte für die Optimierung und Verbesserung im täglichen inländischen und grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr und dazugehöriger Prozesse im Unternehmen ausgearbeitet. Die Dienstleistungen der BTV reichen vom Einsatz moderner Electronic Banking-Systeme bis hin zu Managementleistungen im Debitoren- bzw. Kreditorenbereich.

BTV SCHWERPUNKT ZAHLUNGSVERKEHR

Günter Resel, Geschäftsbereich Firmenkunden, guenter.resel@btv.at

Das umfassende Geldservicenetz der BTV in Tirol

Die Vorteile von Cashmanagementleistungen wie Pooling, Saldenkonzentration, elektronischer Kontoauszug und elektronische Kontoinformationen sowie Ansätze von Web-Lösungen für Firmenkunden können wir Ihnen für Ihr Unternehmen am besten in einem persönlichen Gespräch aufzeigen.

Umfassendes Leistungspaket Geldservice

Sie haben täglich größere Bargeldbestände in Ihrem Unternehmen und wollen das damit zusammenhängende Risiko weitestgehend ausschalten?
Sie wollen generell Ihre betrieblichen Abläufe im Zusammenhang mit Bargeld aber auch unbaren Zahlungsmöglichkeiten optimieren?
Als Dienstleistung für unsere Firmenkunden bietet die BTV als Komplettservice alle bargeldrelevanten Tätigkeiten im Zusammenhang mit der Ver- und Entsorgung von Euro an. Derzeit werden Kunden in Nord- und Osttirol entlang der in der Grafik eingezeichneten Routen über die BTV eigenen Geldservicedienste in höchster Qualität mit Bargeld ver- bzw. entsorgt.

Das Paket umfasst folgende Leistungen:

- Gemeinsame Routenplanung
- Zustellung und Abholung der Werte vor Ort
- Aufbereitung und Abstimmung *)
- Gutschrift auf dem BTV Konto

Mit diesen individuellen Leistungen reduzieren Sie Ihren Aufwand und minimieren gleichzeitig Ihr Verlust- und Diebstahlrisiko erheblich. Unsere Experten bieten Ihnen auf Wunsch auch firmenindividuelle Schulungen über Sicherheitsmerkmale von Geldscheinen und technische Hilfsmittel zur Bargeldprüfung an.

Elektronischer Zahlungsverkehr erhöht Sicherheit

Zum BTV Leistungsbündel Geldservice gehört auch die umfassende und auf die individuelle Unternehmenssituation abgestimmte Beratung über elektronischen Zahlungsverkehr.
Die Problematik des zunehmenden Falschgeldumlaufs kann nämlich durch den verstärkten Einsatz von unbaren Zahlungsformen maßgeblich entschärft werden. Bei elektronischen Zahlungsinstrumenten wie einer Maestro- (Bankomat-) und einer Kreditkarte ist ein Fälschungs- bzw. Missbrauchsrisiko für den Unternehmer weitestgehend ausgeschlossen. Zudem entfallen Aufwand und Risiko bei der Eigenentsorgung des Bargeldes.

BTV – Ihr Komplettpartner rund um den Zahlungsverkehr in 3 Ländern

Informieren Sie sich in den angeführten eigenen Beiträgen im Detail über die jeweiligen Leistungsbündel der BTV im Zahlungsverkehr und deren Vorteile für Sie als Unternehmer in Österreich, Deutschland und der Schweiz.
Selbstverständlich steht Ihnen Ihr Firmenkundenbetreuer gemeinsam mit den zentralen Zahlungsverkehrs-Spezialisten für weitere Informationen sowie für ein individuell auf Ihr Unternehmen abgestimmtes Angebot gerne zur Verfügung.

*) Darunter versteht man: Übernahme und Kontrolle der Geldbehältnisse, Zählen der Ablieferungen und Abstimmung mit den Einreichbelegen

BTV CASH – DIE 3 LÄNDER ZAHLUNGSVERKEHRS-PLATTFORM DER BTV

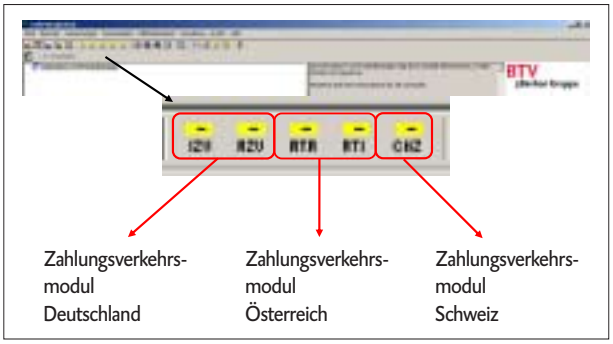
Im Zuge der Eröffnung der BTV Niederlassungen in Süddeutschland kann die BTV ihren Firmenkunden mit BTV Cash eine zentrale Zahlungsverkehrsplattform für Österreich, Deutschland und die Schweiz anbieten. BTV Cash ist ein Electronic Banking-System mit einheitlicher Bedieneroberfläche, bei dem Sie die BTV als zentraler Ansprechpartner in allen Belangen unterstützt.

Umfassendes System

BTV Cash wurde für den Einsatz in mittelständischen Unternehmen, aber auch Firmen anderer Größen konzipiert, die in den drei Ländern (D, A, CH) Bankverbindungen unterhalten und Inlands- und Auslandszahlungsverkehr in den standardisierten Zahlungsverkehrs-Formaten der jeweiligen Länder abwickeln wollen. Zusätzlich können Dispositions- und Cashmanagement-Funktionen für den integrierten Einsatz mit Finanzbuchhaltungs-Systemen genutzt werden. In der Basisversion von BTV Cash wird der deutsche Zahlungsverkehr abgewickelt, zusätzlich können die Ländermodule Österreich und Schweiz lizenziert werden.

Wesentlich für das Liquiditätsmanagement eines Unternehmens ist der schnelle Zugriff auf seine aktuellen Finanzdaten und ihre rasche Verarbeitung. BTV Cash unterstützt hier Unternehmen wirkungsvoll.

EINSTIEGSMASKE IN DIE 3 LÄNDERMODULE



BTV Cash ist:

- Eine Softwareoberfläche für drei Länder (D, A, CH)
- Modular aufgebaut
- Multibankfähig
- International ausgerichtet (optional können zusätzliche Ländermodule installiert werden)
- Effizient und sicher bei der Zahlungsabwicklung
- Vielseitig als Cashmanagement-Tool zu verwenden
- Leicht in jede Systemumgebung zu integrieren

Sie können auch Zahlungsaufträge, die von Finanzbuchhaltungs-Systemen erstellt werden, in BTV Cash importieren. Dabei stehen neben den Schnittstellen in den standardisierten Zahlungsformaten (DTA-Deutschland, Edifact-Österreich, DTA-Schweiz) auch CSV-Schnittstellen zur Verfügung. Damit können auf einfache Weise Auftragsdaten in ausländische Formate umgewandelt werden.

Das Leistungsspektrum von BTV Cash in Kürze

Zahlungsverkehr

Zur Erfassung, Verwaltung und Transfervorbereitung von Zahlungsaufträgen stehen die drei Zahlungsverkehrsmodule (D, A, CH) zur Verfügung, die die jeweiligen lokalen Zahlungsverkehrsformate und das elektronische SWIFT-Kontoauszugsformat MT940 bereitstellen. Alle Module sind als Teil einer Produktfamilie bezüglich Funktionsumfang und Bedienung nach einem einheitlichen Konzept realisiert.

Cashmanagement

Es ist die Kontrolle aller BTV Konten in D, A, CH möglich. Optional können auch Fremdbanken eingebunden werden. Die volle systemunabhängige Multibankfähigkeit ermöglicht es dem Unternehmen, seine Cash-Positionen zu optimieren. Die Darstellung und Auswertung von Auszügen, Salden und Umsätzen bildet die Basis des leistungsfähigen und erweiterbaren Cashmanagements.

Kommunikation / Sichere Autorisierung

Die multibankfähige Kommunikation aus einer sicheren Kommunikationsumgebung heraus steht im Zentrum des BTV Cash-Konzepts. Es stehen die gängigen Kommunikationsarten MCFT (Multicash File Transfer) und BCS-FTAM zu Verfügung. Die Autorisierung der Zahlungen erfolgt über die elektronische Unterschrift, die allen notwendigen Sicherheitsanforderungen entspricht. Mit dem Dateimanager verfügt BTV Cash über eine zentrale Steuerungsinstanz für Autorisierung und Dateiaustausch mit den Banken.

Höchste Sicherheit gegeben

MCFT ist ein sicheres Übertragungsverfahren, das speziell auf die Kunde-Bank-Kommunikation von Unternehmen zugeschnitten ist. Da MCFT das Internetprotokoll TCP/IP unterstützt, kann der Anwender von allen Vorteilen des Übertragungsweges Internet voll profitieren. Auch die für große Unternehmen wichtige „Verteilte Unterschrift“ ist implementiert.

Mit MCFT profitieren die Unternehmen von den Geschwindigkeitsvorteilen des Internets und genießen gleichzeitig den hohen Sicherheitsstandard einer auf dem RSA Algorithmus basierenden elektronischen Unterschrift. Das Produkt ist regelmäßig (z. B. von DEBIS IT Security Systems) begutachtet und als sicheres Kommunikationsverfahren für das Internet eingestuft worden.

Die Integration der elektronischen (digitalen) Unterschrift schafft zusätzliche Sicherheit, wie auch weitere wichtige Optionen, die dem Unternehmen ermöglichen, seine internen Organisationsstrukturen abzubilden. Jeder autorisierte Mitarbeiter ist einer bestimmten Unterschriftsklasse zugeordnet, die ihm erlaubt, entweder alleine oder in festgelegten Kombinationen mit anderen Unterschriftsberechtigten zu unterschreiben. Darüber hinaus ist auch die Unterstützung der „Verteilten Unterschrift“ im Verfahren integriert. Damit können mehrere Unterschriftsberechtigte ihre Autorisierungen von unterschiedlichen Orten aus leisten.

BTV SCHWERPUNKT ZAHLUNGSVERKEHR

Thomas Purtscheller, Geschäftsbereich Firmenkunden, thomas.purtscheller@btv.at

Cashmanagement Plus

Mit Cashmanagement Plus werden die Erwartungen von Unternehmen erfüllt, die ihre Konten mit Hilfe vielfältiger Optionen für Report, Analyse und Entscheidungsfindung innerhalb einer zentralen mit der Bankkommunikation verknüpften Anwendung konsolidieren wollen. Als Zusatzmodul zu BTV Cash enthält das Produkt eine Reihe spezialisierter Reports sowie eine Zinsoptimierung, mit der inländische und länderübergreifende Überweisungen automatisch initiiert werden. Auf diese Weise erreichen die Unternehmen eine maximale Nutzung ihres Überschusskapitals.
Die Basis für das Cashmanagement von BTV Cash wird durch die Nutzung der Multibanking-Eigenschaft gelegt. So wird die Verfügbarkeit aller Saldo- und Umsatzinformationen des Unternehmens (Tagesabschluss und Zwischenstände) über alle seine Banken gesichert.
Das BTV Cash-Basismodul enthält eine Plandatenfunktion, mit der dem Anwender bekannte Zahlungsflüsse wie erwartete Zahlungseingänge oder Verbindlichkeiten in seinen Cashmanagement-Auswertungen angeboten werden. Auf diese Weise erhält das Unternehmen eine gesicherte Vorausschau seiner Finanzsituation.
Mit Cashmanagement Plus werden über die Basisfunktionalität von BTV Cash hinaus weitere wichtige Informationen für das Cashmanagement berücksichtigt:

- Zinsdaten pro Bank/Konto, inkl. Historie
- Kreditlinien pro Bank/Konto

Liquiditätsplanung

Auf der Basis aller aktuellen Finanzdaten können über einen erweiterten Report-Generator verschiedene valutagerechte und liquiditätsbezogene Auswertungen – je nach Bedarf des einzelnen Anwenders – erstellt werden:

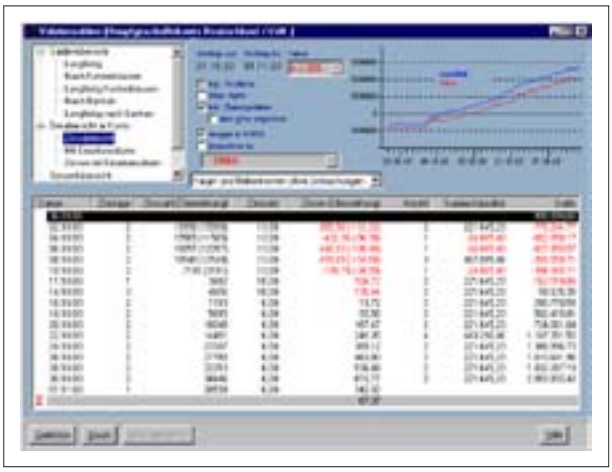
- Lang- und kurzfristige Cash- und Liquiditätsübersichten
- Zusammenfassungen z. B. pro Währung oder Bank
- Volle Berücksichtigung von Kreditrahmen und Planungswerte
- Volle und detaillierte Exportmöglichkeiten
- Langfristige Liquiditätsübersicht eines ausgewählten Kontos mit Berücksichtigung von Plandaten

VALUTENSALDEN

Zinsmanagement

Im Rahmen des Zinsmanagements werden die Zinsinformationen in die Betrachtung eingeschlossen. Auch detaillierte Zinsstaffeln werden unterstützt; hierbei stehen internationale Berechnungsmodi zur Verfügung. Auch die Möglichkeit, die Zinssätze an die Leitzinssätze (z. B. EURIBOR, LIBOR, US-Prime Rate) zu koppeln, ist gegeben.

ZINSÜBERSICHT



Disposition

Im Zentrum des erweiterten Cashmanagements steht die Disposi-tion. Ziel ist, dass der Firmen-Treasurer zeitnah und bankübergreifend ein Gesamtbild über seine Cash-Positionen erhält und auf dieser Basis „per Knopfdruck" eine hausinterne Cash-Konzentration (Pooling) durchführen kann, um ein optimales Zinsergebnis zu erreichen. Das System bietet Umbuchungsvorschläge für eine zinsoptimierte Kontenführung an, die nach Freigabe des Anwenders unmittelbar ausgeführt werden können. Umbuchungen können selektiv für eine oder mehrere Währungen durchgeführt werden. Die Wirkung auf das Zinsergebnis wird währungsbezogen angezeigt.
Ein wichtiges Entscheidungstool für international tätige Unternehmen ist die Unterstützung aller gängigen nationalen und internationalen Formate. So kann eine konzernweite Cash-Konzentration sowohl innerhalb eines Währungspools als auch in einem weiteren Schritt währungsübergreifend selbstständig organisiert werden.

Cash-Pool Reporter

Beim Pooling spielt die valutabezogene Übersicht der Transaktionen der betroffenen Nebenkonten eine wichtige Rolle. BTV Cash ermöglicht eine Analyse sowohl des Hauptkontos als auch der Nebenkonten mit und ohne Pooling-Effekte. Weiters hat das Unternehmen je nach seinem spezifischen Bedarf mehrere Optionen für die Ausgabe der Reports mit und ohne Darstellung der Nebenkonten.
Die BTV Experten, zu denen Ihr BTV Firmenkundenbetreuer selbstverständlich den Kontakt herstellt, beraten Sie gerne näher über BTV Cash und die Vorteile und Einsatzmöglichkeiten speziell für Ihr Unternehmen.

CASH POOLING MIT DER BTV – EINE GESAMTLÖSUNG FÜR DREI LÄNDER

Haben Sie als Unternehmer Betriebe bzw. Standorte im Ausland, die dort eigene Konten unterhalten? Oder führen Sie als heimischer Betrieb zumindest eigene Konten im Ausland? Dann kann Ihnen die BTV nun im Rahmen ihrer 3 Länder Lösung ein ideales Cash Pooling-Modell für Österreich, Deutschland und die Schweiz anbieten bzw. auch für andere Länder Lösungen aufzeigen.

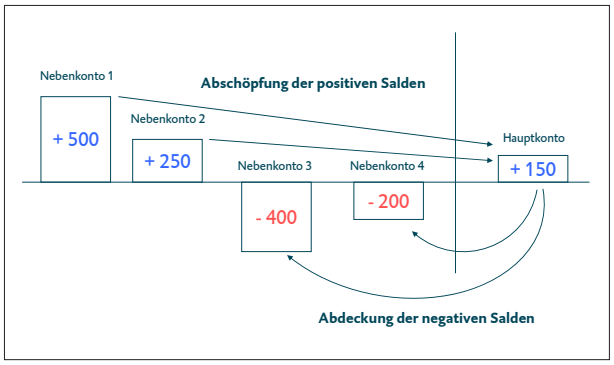
Im Folgenden stellen wir Ihnen vorerst die Funktionsweise und näheren Details von Cash Pooling vor und anschließend die Vorteile von Pooling im Rahmen der 3 Länder Zahlungsverkehrsplattform der BTV – BTV Cash.

Die Aufgabenstellung im Cash Pooling

Cash Pooling zielt darauf ab, durch gezielte Liquiditätssteuerung den Zinserfolg im Unternehmen bzw. in einer Unternehmensgruppe zu optimieren.

Das grundlegende Modell im Cash Pooling besteht aus einem Hauptkonto und mehreren Nebenkonten. Positive Liquiditäten von Nebenkonten werden auf das Hauptkonto übertragen. Negative Liquiditäten werden durch Abschöpfer vom Hauptkonto vollständig abgedeckt. Am Tagesende sind somit sämtliche Nebenkonten im Poolingkreis auf Null gestellt. Die gesamte Liquidität ist nur noch auf dem Hauptkonto konzentriert.
Mit dieser Variante wird bei jenen Konten mit negativen Salden die Verrechnung von teuren Sollzinsen vermieden. Der gesamte Zinserfolg hängt nur noch von der auf dem Hauptkonto gesammelten Liquidität ab. Der Gesamtvorteil lässt sich aus der Differenz zwischen Zinserfolg mit Cash Pooling und Zinserfolg ohne Cash Pooling ermitteln.

FUNKTIONSWEISE VON CASH POOLING



Im oben dargestellten Beispiel ergibt sich nach Glattstellung aller Nebenkonten auf dem Hauptkonto ein Gesamtsaldo von + 150. Dort werden auch aufgrund des positiven Betrages Habenzinsen gerechnet. Auf den Nebenkonten 3 und 4 fallen durch das Abdecken der negativen Salden keine Sollzinsen an.

Nationales und internationales Cash Pooling

Cash Pooling kann sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene eingerichtet werden. Bei einem nationalen Poolingkreis werden nur inländische Konten eingebunden. Eine Erweiterung dazu ist der internationale Poolingkreis, bei dem noch zusätzlich im Ausland liegende Konten integriert werden.

Wesentlich für die Funktionsfähigkeit derartiger Modelle ist, dass das Finanzmanagement die wesentlichen Informationen betreffend alle eingebundenen Konten erhält. Weiters muss gewährleistet sein, dass Überträge direkt von den jeweiligen Konten beauftragt werden können. Im internationalen Zahlungsverkehr sind für diese Aufgaben zwei Instrumente entwickelt worden.

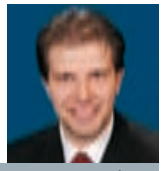
Mit dem „MT940 über SWIFT“ können die Kontoinformationen Ihres Kontos im Ausland in Ihrem Electronic Banking-System abgebildet werden. Dieser elektronische Kontoauszug beinhaltet alle erforderlichen Informationen und kann sogar zur Optimierung des Debitorenmanagements in Ihr Buchhaltungsprogramm zur automatischen Verarbeitung eingelesen werden.

Der „MT101 – Request for Transfer“ ermöglicht es, elektronische Abschöpfungsaufträge an ausländische Banken zu beauftragen, welche ebenfalls von Ihrem Electronic Banking-System aus gesteuert werden können. Aufgrund dieser Anweisung erhalten Sie eine Gutschrift in der Höhe des von Ihnen angewiesenen Betrages auf Ihr Konto in Österreich.

Internationales Pooling mit speziellen Instrumenten

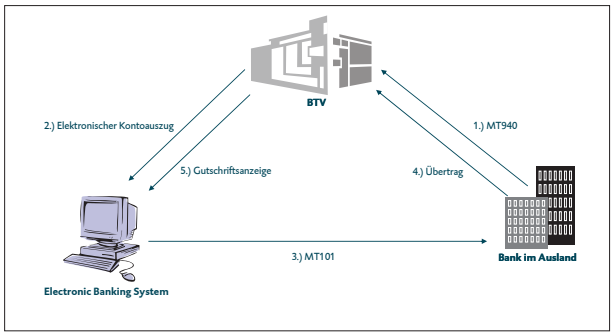
Der Einsatz dieser speziellen Technik erfordert einen händischen Eingriff des Finanzmanagements im Unternehmen. Tägliche Abschöpfungsaufträge sind beim grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr meist sehr teuer, so dass auch keine täglichen Dispositionen getätigt werden, weil dadurch die Gefahr besteht, dass die entstehenden Kosten den Vorteil des Cash Poolings kompensieren.
Automatisierte Lösungen mit täglichen Überträgen werden meist nur bei nationalen Poolingkreisen eingerichtet.

BTV SCHWERPUNKT ZAHLUNGSVERKEHR



Mag. Mario Situm, Geschäftsbereich Firmenkunden, mario.situm@btv.at

KREISLAUF BEIM INTERNATIONALEN POOLING



Die angeführte Abbildung beschreibt den Ablauf, welcher durch Nutzung der beiden Instrumente entsteht. Die Bank im Ausland sendet den MT940 (Schritt 1) zur BTV, welche diesen dann als elektronischen Kontoauszug (Schritt 2) in Ihrem Electronic Banking-System zur Verfügung stellt. Aufgrund der darauf enthaltenen Informationen kann dann abhängig vom Liquiditätsbedarf ein Abschöpfungsauftrag mit dem MT101 (Schritt 3) an die Bank im Ausland abgesetzt werden. Diese nimmt diesen Auftrag an und führt den Übertrag (Schritt 4) auf das Konto bei der BTV durch. Diese Gutschriftsanzeige (Schritt 5) ist dann im Kontoauszug des österreichischen Kontos ersichtlich.

Cash Pooling im Rahmen der 3 Länder Lösung der BTV

Mit unseren Neueröffnungen in Süddeutschland und unserer Zweigniederlassung in der Ostschweiz ist die BTV nun in drei Ländern vertreten. Die BTV Firmenkunden haben dadurch die Möglichkeit, Konten in Österreich, Deutschland und der Schweiz bei der BTV als einem einzigen Finanzpartner zu führen.

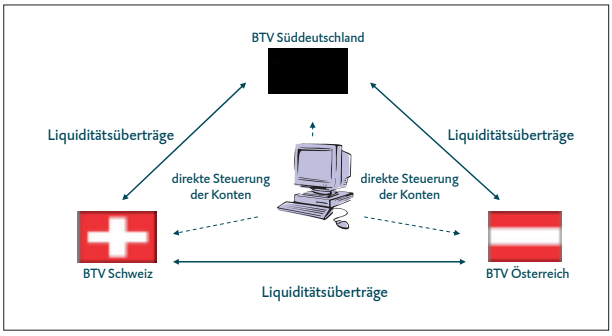
Mit BTV Cash, der bereits beschriebenen 3 Länder Zahlungsverkehrsplattform der BTV, können alle in den drei Ländern geführten Konten in einem einzigen System zusammengefasst und bedient werden. Von Ihrem Unternehmensstandort aus können Sie über die einzelnen Ländermodule (D, A, CH) direkt auf Ihr Konto im jeweiligen Land zugreifen. Damit stehen Ihnen neue Möglichkeiten zur Optimierung Ihres Cash Poolings offen.

Zahlreiche Vorteile

Durch die direkte Anbindung ist der Einsatz der Instrumente „MT940 über SWIFT“ und „MT101 – Request for Transfer“ für diese Länder nicht mehr erforderlich. Somit entfällt der gesamte Aufwand zur Implementierung und Abstimmung dieser Instrumente, da über die einzelnen Ländermodule eine Steuerung der Konten ermöglicht wird und sowohl Kontoinformationen abgeholt als auch Dispositionen durchgeführt werden können.

Überträge zwischen den Konten der BTV können weiters auch ohne Valutaverlust beauftragt werden. Das bedeutet, dass durch einen Übertrag keine Valutatage verloren gehen und die Liquiditäten wirklich zu jenen Zeitpunkten auf den betreffenden Konten gutgeschrieben werden, zu denen sie erforderlich sind, um den Zinserfolg zu optimieren. Somit können Sie die Konten der BTV beliebig nach den Erfordernissen Ihrer Finanz- und Liquiditätsplanung steuern.

CASH POOLING MIT DER 3 LÄNDER LÖSUNG DER BTV



Cash Pooling mit der 3 Länder Lösung der BTV

Diese Cash Pooling-Lösung der BTV für die drei Länder Österreich, Deutschland und Schweiz bietet somit etliche wichtige Vorteile für Ihr Unternehmen:

- Verknüpfung aller Konten in den drei Ländern in einem System
- Komfortable Steuerung der Liquiditäten ohne Valutaverlust
- Zinsoptimierung durch gezieltes Liquiditätsmanagement
- Eine Gesamtlösung von einem Finanzpartner – der BTV

Wenn auch Sie besondere Geschäftsbeziehungen zu Deutschland und zur Schweiz unterhalten, dann ist diese spezielle Lösung sicherlich interessant für Ihr Unternehmen. Gerne beraten wir Sie in einem persönlichen Gespräch über die Möglichkeiten und gehen auf Ihre individuellen Wünsche zu diesem Thema ein.

DEBITORENMANAGEMENT IN DER SCHWEIZ

Sind Sie als Schweizer Unternehmer daran interessiert, durch den Einsatz bestimmter Zahlungsverkehrsinstrumente Optimierungspotenziale in Ihrer Debitorenbuchhaltung zu realisieren? Seit der Gründung der BTV Zweigniederlassung in Staad am Bodensee 2004 kann Ihnen die BTV auch ein professionelles Leistungsbündel rund um das betriebliche Debitorenmanagement anbieten.

Instrumente im Debitorenmanagement

Für den Zahlungsverkehr und den Austausch von Daten zwischen Unternehmen und Banken gibt es internationale Normen hinsichtlich des Aufbaus der elektronischen Nachrichten. Diese Normierungen werden als MT (Message Type) bezeichnet.
Der Schweizer MT940 ist ein international genormter, elektronischer Kontoauszug, welcher jedoch einige Besonderheiten aufweist. Diese Besonderheiten sind für die Verarbeitung im Debitorenmanagement zu beachten.
Innerhalb der Schweiz findet das Datenformat BESR (Bank-Einzahlungsschein mit Referenznummer) die weiteste Verbreitung. Dieses Datenträgerformat ist mit dem österreichischen CREMUL (Gutschriftsdatenträger) vergleichbar. Durch ein vom Unternehmen definiertes Kundendatenfeld (meist zusammengestellt aus Kundennummer und Rechnungsnummer) kann eine automatische Zuordnung und ein automatischer Abgleich in der Buchhaltungssoftware erfolgen.

Vorteile im Debitorenmanagement

Durch den Einsatz von BESR-Daten und auch von MT940-Dateien können Sie Optimierungspotenziale aufdecken und Einsparungen in Ihrer Debitorenbuchhaltung nutzen. Solche Vorteile im Debitorenmanagement sind vor allem:

- Automatischer Abgleich der offenen Posten
- Zeitersparnis durch Einlesen und automatisches Verbuchen des BESR
- Verringerung der Fehleranfälligkeit in der Buchhaltung durch den Entfall händischen Erfassens

Die in der Folge näher beschriebenen Instrumente im Debitorenmanagement sind selbstverständlich mit BTV Cash, der 3 Länder Zahlungsverkehrsplattform der BTV, möglich.

Das BESR-Verfahren

Dieses Verfahren dient zur einfachen Abwicklung der Rechnungsbezahlung für den Kunden und besteht aus dem Einzahlungsschein und einem Durchschlag. Den Einzahlungsschein, welcher bereits mit Ihrem Namen und Ihrer Bankverbindung bedruckt ist, schicken Sie mit Kurzinformation über den Zahlungsgrund an Ihren zahlungspflichtigen Kunden. Der Durchschlag dient Ihnen als Kopie der Rechnung und bis zum Zahlungseingang als Erinnerung an den offenen Betrag. Die detaillierten Angaben (z. B. Kunden-, Kontonummer und Verwendungszweck) der erfolgten Zahlungen finden sie im Kontoauszug (Papier oder E-Banking) oder auf einer separaten Gutschriftanzeige.

Der BESR-Zahlschein

BTV SCHWERPUNKT ZAHLUNGSVERKEHR

Florian Neuwirt, Geschäftsbereich Firmenkunden, florian.neuwirt@btv.at

Weit verbreitet ist die Verwendung des BESR-Zahlscheines bei Versandhäusern, Hausverwaltungen, Finanzämtern, Versicherungen etc.

Datenträgerformat MT940

Dieser elektronische Auszug ist jederzeit via Electronic Banking verfügbar. Dabei werden alle Daten (Zahlungsein- und -ausgänge), welche elektronisch verfügbar sind bzw. Daten, die durch das Belegscanning erkannt werden, elektronisch im MT940-Format in einer fix normierten Struktur an Sie weitergegeben.

Dieses Datenformat dient Ihnen als Grundlage für Optimierungen und wird mittlerweile von den meisten Softwaresystemen für Debitorenmanagement und Cashmanagement vorausgesetzt. Für die Implementierung des Debitorenmanagements ist es daher wichtig, vorher mit dem Softwarehersteller abzuklären, ob der angelieferte Kontoauszug vom Buchhaltungsprogramm reibungslos erfasst und für die automatische Verbuchung verwendet werden kann. In manchen Fällen ist die Anschaffung eines Zusatzmoduls zur Konvertierung des MT940 erforderlich.

Da auf diesem elektronischen Kontoauszug alle (buchungsrelevanten) Daten enthalten sind, ist eine automatische Verbuchung aller Eingänge (bei entsprechender Adaptierung des Buchhaltungsprogramms) möglich.

FELDER IM MT940:

- Buchungstag und Auszugsnummer
- Buchungsart (Eingang, Ausgang, ...)
- Umsatzbeträge und jeweilige Valuta
- Auftraggebername
- Text (Überweisung, Lastschrift, ...)
- Auftraggeberbankleitzahl
- Alter und neuer Saldo
- Auftraggeberkontonummer
- Umsatzsummen Soll und Haben
- Verwendungszweckzeilen

Das Schweizer Einzugsverfahren LSV+

Die BTV in der Schweiz bietet Ihnen selbstverständlich auch die Dienstleistung LSV+ (LastSchriftVerfahren) für die Abwicklung von LSV-Aufträgen in CHF oder EUR an.

Bei einer LSV+ Belastung ermächtigt der Zahlungspflichtige den Zahlungsempfänger, von seinem Bankkonto einen angegebenen Betrag einzuziehen. Dadurch kann der Zahlungseingang vom Zahlungsempfänger aktiv gesteuert werden. Dieses Produkt verwendet man vor allem für den Einzug bei wiederkehrenden Zahlungen wie Mitgliedsbeiträgen, Abonnements etc.

Damit Sie diese Möglichkeit nutzen können, ist ein Konto bei der BTV Staad in der Schweiz erforderlich. Ähnlich wie in Österreich müssen beide Vertragspartner eine Vereinbarung zur LSV+ Belastungsermächtigung unterfertigen.
Die Avisierung des Zahlungseinganges zu Gunsten des Zahlungsempfängers erfolgt periodisch, basierend auf gesammelten Einzeltransaktionen. Die Gutschrift erfolgt mit korrespondierten Sammelbuchungen auf dem Konto des Zahlungsempfängers.

Wichtig ist anzumerken, dass der Zahlungspflichtige mit LSV+ eingezogene Forderungen ohne Angabe von Gründen bis maximal 30 Tage (1 Kalendermonat) nach Avisierung der Kontobelastung beim Zahlungspflichtigen beanstanden kann. Die auf dem Konto des Zahlungspflichtigen vorgenommene Buchung wird in diesem Fall rückgängig gemacht und der Betrag auf dem Konto des Zahlungsempfängers mit ursprünglicher Valuta belastet.

Die BTV unterstützt Sie in der Schweiz gerne bei der Optimierung Ihres Debitorenmanagements. Wenden Sie sich dazu bitte an Ihren BTV Firmenkundenbetreuer bzw. die zentralen Zahlungsverkehrsexperten.

BUDGETIERUNG UND CONTROLLING ROX–KENNZAHLEN: ROE UND ROS

Mit Hilfe der ROX–Kennzahlen soll generell die Rentabilität bzw. Profitabilität von Unternehmen dargestellt werden. Die ROX-Kennzahlen stellen jeweils das Ergebnis (Return = R) bzw. den Gewinn aus der Gewinn- und Verlustrechnung im Verhältnis zu (on = O) einer bestimmten Einflussgröße X dar.

Der vorangegangene Artikel in der Ausgabe „BTV unternehmen Februar 2006“ hat sich mit der Kennzahl ROI (Return on Investment, Gesamtkapitalrentabilität) beschäftigt.
Dieser abschließende Artikel der Reihe Budgetierung und Controlling befasst sich nun mit den Kennzahlen ROE (Return on Equity, Eigenkapitalrentabilität) sowie ROS (Return on Sales, Umsatzrentabilität).

ROE (Return on Equity, Eigenkapitalrentabilität)

Die Kennzahl ROE ist neben der Kennzahl ROI die bekannteste Kennzahl aus dem Bereich der ROX-Kennzahlen, die auf Basis von Bilanzwerten ermittelt werden.

Im Gegensatz zur Kennzahl ROI wird bei der Kennzahl ROE der Gewinn des Unternehmens nach Abzug des im Unternehmen entstehenden Zinsaufwands in Relation zu dem im Unternehmen eingesetzten Eigenkapital gesetzt.

Zu dem aus der Gewinn- und Verlustrechnung stammenden Gewinn, meist das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) oder der Jahresüberschuss (JÜ), wird also – im Gegensatz zur Kennzahl ROI – der Zinsaufwand nicht wieder hinzugezählt.

Im Rahmen der Berechnung der Kennzahl ROE wird deshalb der Gewinn verwendet, der sich nach Abzug des Zinsaufwands ergibt, um die Auswirkung der Kapitalstruktur des Unternehmens auf den Zinsaufwand und damit auf den Gewinn mit in die Betrachtung der Rentabilität des Unternehmens einzubeziehen.

Abhängig von der Dimension des verzinslichen Fremdkapitals, das im Unternehmen eingesetzt wird, ergibt sich das Ausmaß des Zinsaufwands. Je weniger Eigenkapital im Unternehmen eingesetzt wird und daraus resultierend, je mehr verzinsliches Fremdkapital nötig ist, um das im Unternehmen verwendete Vermögen zu finanzieren, desto höher ist der Zinsaufwand, und desto geringer ist der in weiterer Folge verbleibende Gewinn, der die Basis für die Kennzahlenberechnung darstellt.

Die Berücksichtigung eines Gewinnes vor oder nach Steuern kann davon abhängig sein, ob mit Hilfe der ermittelten Kennzahl eine gesellschaftsformneutrale Betrachtung durchgeführt werden soll, ob eine internationale Betrachtung bzw. ein internationaler Vergleich ermöglicht werden soll, oder ob etwa die Rentabilität des Einsatzes von Eigenkapital im Unternehmen mit der Rentabilität einer alternativen Veranlagung verglichen werden soll.

Die Kennzahl ROE bezieht sich auf das gesamte im Unternehmen eingesetzte Eigenkapital. In den einfachsten Fällen der Berechnung der Kennzahl ROE wird lediglich der Anfangsbestand des Eigenkapitals verwendet, alternativ dazu wird der durchschnittliche Bestand des Eigenkapitals ermittelt, wenn die Entwicklung des Eigenkapitals im Zeitverlauf mit in die Berechnung der Kennzahl einfließen soll.

Die Formel für die Berechnung der Kennzahl ROE, dargestellt als Prozentwert, lautet:

$$ROE = \frac{\text{Gewinn}}{\text{(durchschnittliches) Eigenkapital}} \times 100$$

Die Kennzahl ROE wird vielfach dazu verwendet, um einen Vergleich der Rentabilität des Einsatzes von Eigenkapital im Unternehmen mit einer risikolosen Veranlagung (beispielsweise am Sparbuch oder am Bankkonto) darzustellen. Um einen derartigen Vergleich durchzuführen, wird die Formel in diesem Fall typischerweise nicht auf Basis von Durchschnittswerten berechnet, sondern – wie bei der Veranlagung am Sparbuch – lediglich auf Basis des Bestandes an Eigenkapital, das am Anfang des Jahres vorhanden ist.

Die Aussage der Kennzahl ROE bezieht sich auf die Rentabilität und auf die Verzinsung des gesamten im Unternehmen eingesetzten Eigenkapitals. Diese Rentabilität steigt, wenn bei konstantem Eigenkapital der Gewinn steigt. Die Rentabilität steigt aber auch, wenn der Gewinn konstant bleibt, aber zur Erzielung dieses Gewinnes weniger Eigenkapitaleinsatz notwendig ist.

Die Aussagekraft der Kennzahl ROE ist speziell dann zu hinterfragen, wenn die Basisgrößen, die in die Formel für die Berechnung der Kennzahl einfließen, auf sehr geringen Werten beruhen (geringer Gewinn bei geringem Eigenkapital), denn die Kennzahl ROE kann in diesen Fällen rein mathematisch zu sehr hohen Werten führen. Deren Aussagekraft ist aber unter Umständen vernachlässigbar, wenn eben diese Basisgrößen außergewöhnlich gering sind. Ebenso ist die Aussage der Kennzahl bei negativen Basisdaten gegebenenfalls nicht vorhanden bzw. nicht sinnvoll interpretierbar.

Prof. Dr. Werner Seebacher, Unternehmensberater, E-Mail: office@seebacher.com, www.seebacher.com

ROS (Return on Sales, Umsatzrentabilität)

Während die bereits dargestellten Kennzahlen ROI (Return on Investment, Gesamtkapitalrentabilität) und ROE (Return on Equity, Eigenkapitalrentabilität) die Rentabilität bzw. Profitabilität von Unternehmen durch einen Vergleich des Gewinnes aus der Gewinn- und Verlustrechnung mit Werten aus der Bilanz (Gesamt- bzw. Eigenkapital) darstellen, werden zur Berechnung der Kennzahl ROS lediglich Werte aus der Gewinn- und Verlustrechnung herangezogen.

In der Kennzahl ROS wird das Ergebnis (der Gewinn bzw. Verlust) aus der Gewinn- und Verlustrechnung dem Umsatz aus der Gewinn- und Verlustrechnung gegenübergestellt. Die zentrale Aussage der Kennzahl ist somit, wie hoch der Gewinn des Unternehmens in Relation zum Umsatz ist bzw. wie viel vom Umsatz als Gewinn verbleibt.

Die Kennzahl ROS wird häufig gemeinsam mit weiteren Kennzahlen dargestellt, und zwar entweder gemeinsam mit den ROX-Kennzahlen ROI und ROE, oder, wenn die Kennzahl ROS als Preisspielraum interpretiert wird, gemeinsam mit den Kennzahlen Mindestumsatz und Mengenspielraum.

Abhängig von der jeweils angestrebten exakten Aussage bzw. abhängig vom Umfeld der Darstellung der Kennzahl ROS (gemeinsam mit weiteren ROX-Kennzahlen oder alternativ dazu unter dem Aspekt Preisspielraum im Zusammenhang mit Mengenspielraum und Mindestumsatz) wird entweder der Gewinn vor oder nach Steuern bzw. vor oder nach Abzug von Zinsen zur Berechnung der Kennzahl ROS verwendet.

Wird die Kennzahl ROS gemeinsam bzw. im Zusammenhang mit den Kennzahlen ROI und ROE dargestellt, so sollte in den Formeln für die jeweilige Kennzahlenberechnung idealerweise immer die gleiche Gewinnposition als Ausgangsbasis berücksichtigt werden (entweder der Gewinn vor oder nach Steuern), da ansonsten der unmittelbare Konnex zwischen den Kennzahlen ROI, ROE und ROS nicht gewährleistet ist und somit eine gemeinsame Interpretation erschwert wird.

Soll durch die Kennzahl ROS jedoch der Preisspielraum des Unternehmens dargestellt werden, so ist der Gewinn vor Steuern als Basis für die Berechnung der Kennzahl zu verwenden, da sich die Ertragsteuern bei einer Verwendung des Gewinnes nach Steuern wie Fixkosten in der Berechnungsformel auswirken und so die Aussage der Kennzahl verfälschen.

Neben der Verwendung des Gewinnes vor oder nach Steuern ist auch die Einbeziehung des Gewinnes vor oder nach Zinsen abhängig von der gewünschten Aussage der Kennzahl – sei es als einzelne Kennzahl oder im Zusammenhang mit den weiteren Kennzahlen, die gemeinsam dargestellt werden.

Kommt es zu einer gemeinsamen Darstellung mehrerer ROX-Kennzahlen, so ist zu beachten, dass die Kennzahl ROI auf Basis eines Gewinnes vor Abzug von Zinsen ermittelt wird, die Kennzahl ROE jedoch auf Basis des Gewinnes nach Abzug von Zinsen. Wird nun in diesem Zusammenhang die Kennzahl ROS verwendet, um in Kombination mit einer weiteren Kennzahl – der Kennzahl Kapitalumschlagshäufigkeit – die Kennzahl ROI zu berechnen, dann muss, damit in weiterer Folge die Kennzahl ROI korrekt ermittelt werden kann, auch für die Berechnung der Kennzahl ROS der Gewinn vor Abzug von Zinsen verwendet werden.

Wird die Kennzahl ROS aber wiederum verwendet, um den Preisspielraum des Unternehmens darzustellen, so ist jedenfalls der Gewinn nach Abzug von Zinsen als Basis für die Berechnung der Kennzahl heranzuziehen, denn bei einer Berücksichtigung lediglich des Gewinnes vor Abzug von Zinsen wäre die Aussage des Preisspielraums (die potenziell mögliche Reduktion der Verkaufspreise bei gleichzeitiger Abdeckung der gesamten Kosten des Unternehmens, somit auch der Zinsen) nicht gegeben.

Die Basisformel für die Berechnung der Kennzahl ROS, dargestellt als Prozentwert, lautet:

$$ROS = \frac{\text{Gewinn (+ Zinsen)}}{\text{Umsatz}} \times 100$$

Abhängig von der gewünschten Aussage der Kennzahl ROS muss in diese Basisformel, wie oben beschrieben, der Gewinn vor bzw. nach Berücksichtigung von Steuern und Zinsen einfließen, um jeweils eine korrekte Aussage der Kennzahl zu ermöglichen.

Aufgrund der dargestellten unterschiedlichen Berechnungsmöglichkeiten der Kennzahl ROS ist im Rahmen der Anwendung der Kennzahl jeweils die Art und Weise der Berechnung zu hinterfragen, um die Ergebnisse korrekt interpretieren zu können.

Prof. Dr. Werner Seebacher, Unternehmensberater, Fachgebiet Unternehmensplanung und Controlling. Lehrbeauftragter an mehreren Universitäten. Kontakt: Seebacher Unternehmensberatung GmbH, München, Graz.

ZINS- UND DEVISENMARKTANALYSE

Konjunktur USA

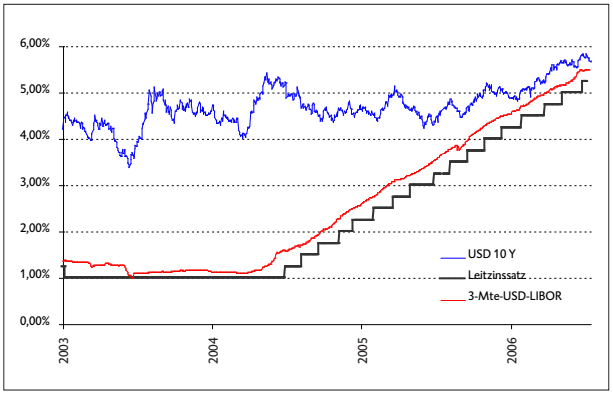
Die US-Konjunktur präsentiert sich weiterhin in einem sehr guten Zustand. Die Stärke der amerikanischen Wirtschaft erstreckt sich praktisch über alle Bereiche, von boomenden Auftragseingängen über einen sich auf hohem Niveau bewegenden privaten Konsum bis hin zu einem nach wie vor robusten Arbeitsmarkt. Vor diesem Hintergrund hat die US-Notenbank Fed in ihrer Sitzung am 29. Juni 2006 den Leitzins zum 17. Mal in Folge um 25 Basispunkte erhöht. Damit hat die Fed seit Beginn des aktuellen Zinszyklus im Jahr 2004 die Leitzinsen von damals 1,00 % auf nunmehr 5,25 % angehoben (siehe nachstehende Grafik).

Konjunktur Eurozone

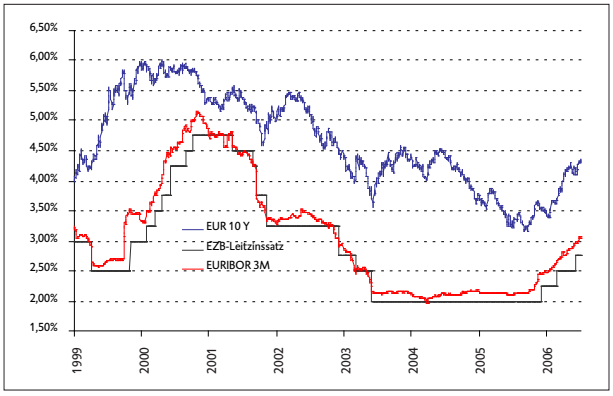
In der Eurozone überwiegen derzeit die positiven Signale. Der grundsätzlich robuste Wirtschaftsverlauf geht jedoch mit einigen Risiken einher. Ein weiter steigender Euro dürfte sich mittelfristig zumindest leicht dämpfend auf Wachstum und Exportwirtschaft auswirken, die gestiegenen Ölpreise wiederum erhöhen merklich die Inflationsgefahr.

Trotz der nicht ganz ungetrübten Perspektiven kann aber davon ausgegangen werden, dass sich die europäische Konjunktur weiterhin gesund entwickeln wird.

ZINSEN USA



ZINSEN EUR



Die begleitende Pressemitteilung zur Zinserhöhung bestätigte die Erwartungen einer Verlangsamung der US-Wirtschaft in den kommenden Monaten. Als Hauptgründe für eine mögliche Verlangsamung gelten die Abkühlung am US-Immobilienmarkt, die vergangenen Leitzinsanhebungen sowie die hohen Energiepreise.
Die US-Notenbank betonte jedoch gleichzeitig, dass die anhaltenden Inflationsrisiken noch weitere Straffungen der Geldpolitik notwendig machen könnten, wobei die FED signalisierte, künftige Zinsentscheidungen verstärkt auf Basis aktueller Konjunktur- und Inflationsdaten zu treffen. Grundsätzlich erwarten wir auf Jahressicht ein Nachlassen der Zinsanhebungsphantasie, ein weiterer Zinsschritt im Rahmen der kommenden Sitzung am 8. August ist jedoch nicht ausgeschlossen.

Auf Basis der aktuellen Rahmenbedingungen rechnen wir im Verlauf des Jahres noch mit mindestens zwei weiteren Zinsschritten der EZB im Ausmaß von jeweils 25 Basispunkten und somit einer Anhebung des Hauptrefinanzierungssatzes auf 3,25 %. Aufgrund jüngster Aussagen von EZB-Präsident Trichet, der die „erhöhte Wachsamkeit" gegenüber den anhaltenden Inflationsrisiken betonte, mehren sich die Signale für eine weitere Zinserhöhung bereits auf der nächsten Sitzung am 3. August.

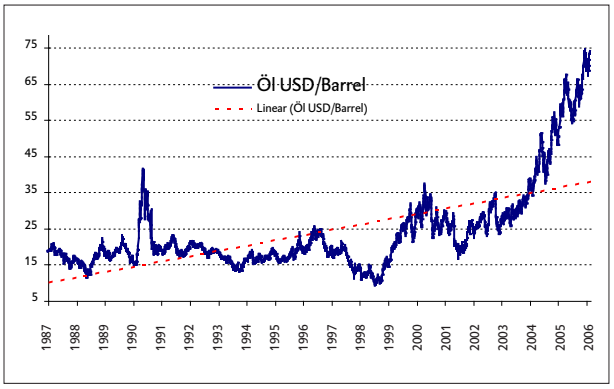
BTV SCHWERPUNKT ZAHLUNGSVERKEHR

Helmut Pfurtscheller, Geschäftsbereich Firmenkunden, helmut.pfurtscheller@btv.at

Ölpreis weiter fest

Unverändert angespannt bleibt die Entwicklung des Ölpreises. Neben den bereits mehrfach thematisierten fundamentalen Gründen in Bezug auf steigende Nachfrage bei praktisch gleich bleibendem Angebot gesellten sich zuletzt Unsicherheiten aufgrund der Eskalation im Nahen Osten sowie des weiter unklaren Ausgangs der aktuellen Iran-Krise hinzu.

ÖL IN USD/BARREL



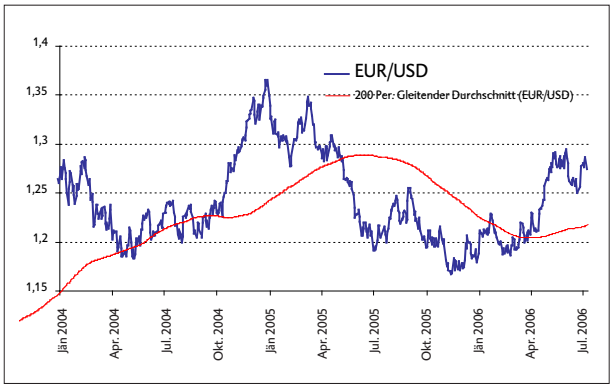
Vermutlich wird es daher auch in den kommenden Monaten zu keiner nachhaltigen Entspannung beim Ölpreis kommen, wenngleich der Markt aufgrund der jüngsten markanten Anstiege auf knapp 75 Dollar zunehmend korrekturanfällig geworden ist.

Der Dollar …

hat zum Euro zuletzt deutlich nachgegeben.

Mit Nachlassen der Zinsanhebungsphantasie in den USA im Jahresverlauf bzw. dem zunehmenden Abschmelzen des Zinsspreads zum Euro werden dann wieder zunehmend die Zwillingsdefizite (Budget, Leistungsbilanz) in den Focus der Marktteilnehmer treten.

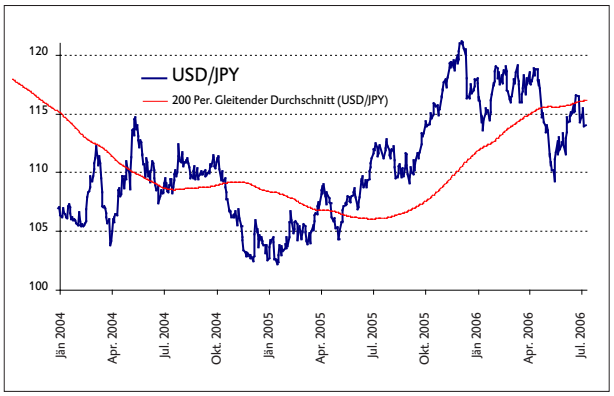
WECHSELKURS EUR/USD



Wir gehen daher für die nächsten Monate von einem weiter schwächer werdenden Dollar aus. Aufgrund steigender Volatilitäten sollte sich die Abschwächung jedoch unter teils größeren Wechselkursbewegungen vollziehen. Zwischenzeitliche Konsolidierungen oder größere Korrekturen könnten somit zu Dollar-Absicherungen genutzt werden.

Ähnlich wie zum Euro präsentiert sich das Bild zum Yen.

WECHSELKURS USD/JPY



ZINS- UND DEVISENMARKTANALYSE

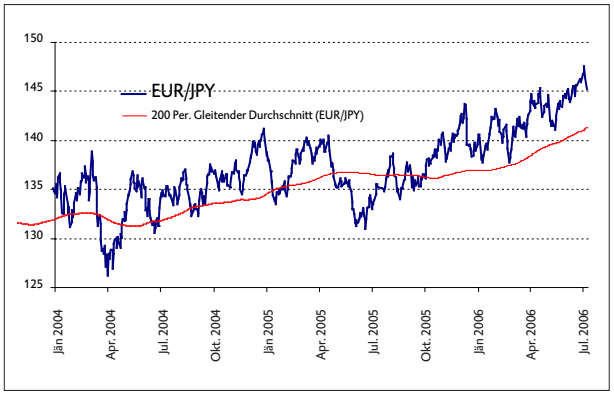
Helmut Pfurtscheller, Geschäftsbereich Firmenkunden, helmut.pfurtscheller@btv.at

Japan

Die japanische Wirtschaft ist derzeit in ausgezeichneter Verfassung. Im vierten Quartal 2005 wurde ein inflationsbereinigtes Wirtschaftswachstum von satten 4,30 % p. a. erzielt. Die Vorlaufindikatoren signalisieren auch für das laufende Jahr ein sehr robustes Wachstum. Gleichzeitig dürfte es gelungen sein, die Deflation zu überwinden und die Inflationsrate konstant über Null zu halten. Die japanische Notenbank reagierte darauf mit einer Zinserhöhung um 25 Basispunkte und beendete somit die jahrelange Ära der Nullzinspolitik. Gleichzeitig betonte die Notenbank jedoch, das Zinsniveau weiterhin auf einem sehr niedrigen Niveau halten zu wollen.

Es gibt daher einige fundamentale Gründe, die für eine Aufwertung des Yen sprechen. Die wirtschaftliche Verfassung Japans sowie die Abkehr von der Nullzinspolitik erhöhen jedenfalls das Risiko einer mittelfristigen Aufwertung des Yen beträchtlich.

WECHSELKURS EUR/JPY

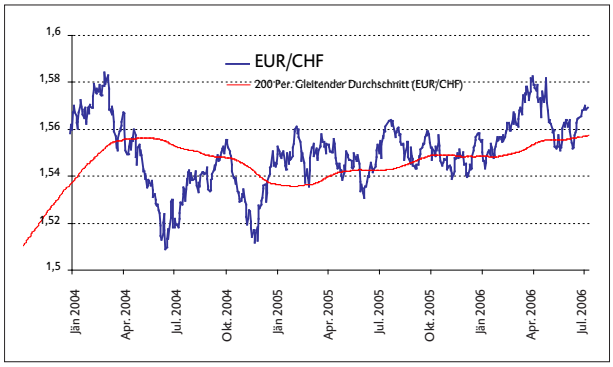


Wir halten daher unsere Empfehlung, nach wie vor Abstand von neuen Yen-Kreditengagements zu nehmen, unverändert aufrecht.

Schweiz

In der Schweiz stehen die Ampeln in Bezug auf die wirtschaftliche Entwicklung des Landes ebenfalls auf Grün. Die jüngsten Wirtschaftsdaten übertrafen sogar die optimistischen Markterwartungen und signalisieren ungeachtet hoher Ölpreise auf Jahressicht ein weiterhin kräftiges Wachstum.
Weiters gehe man seitens der Schweizerischen Nationalbank (Kommentar des SNB-Präsidenten Jean-Pierre Roth) davon aus, dass man mit dem derzeitigen Zinsniveau die Preisstabilität in der Schweiz nicht nachhaltig gewährleisten könne.

WECHSELKURS EUR/CHF



Im Jahresverlauf rechnen wir mit zwei bis drei weiteren Anhebungen des Leitzinsbandes um jeweils 25 Basispunkte, wobei für die nächste Zinsentscheidung am 14. September auch ein „großer Zinsschritt“ um 50 Basispunkte nicht ganz ausgeschlossen werden kann. Die Marke von 2,00 % für den 3-Mte-CHF-LIBOR kommt somit zum Greifen nahe. In Bezug auf den Wechselkurs gehen wir vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Dynamik sowie weiter anziehender Geldmarktzinsen von einer tendenziellen leichten Aufwertung des Franken aus.

Der Zinsspread zum Euro sollte auch in den kommenden Monaten recht konstant bleiben, sodass selektive Franken-Kreditengagements als Beimischung im Finanzierungsportfolio nach wie vor in Betracht gezogen werden könnten.

IMPRESSUM

Eigentümer und Verleger
Bank für Tirol und Vorarlberg AG
6020 Innsbruck, Langer Weg 11, Telefon 05 05 333
E-Mail: btv@btv.at, Internet: www.btv.at

Grundlegende Richtung
Diese Zeitung dient der Information von Firmenkunden über Aktuelles aus Bank und Wirtschaft. Sie wird eigenverantwortlich von Mitarbeitern der BTV sowie durch Gastbeiträge gestaltet. Die darin enthaltenen Aussagen müssen daher weder den Ansichten des Verlegers noch denen der Redaktion entsprechen.

Redaktionsteam
Mag. Christof Geiger
Günter Resel
Mag. Daniel Stöckl
Mag. Christoph Wenzl
E-Mail: firmenkunden.service@btv.at

Redaktionsschluss
Diese Ausgabe wurde am 14. Juli 2006 redaktionell abgeschlossen.

Haftungsausschluss
Die Beiträge dienen lediglich der Information und stellen keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf dar. Alle Informationen stammen aus Quellen, die Verleger und Verfasser für zuverlässig halten. Eine Haftung für die Richtigkeit der Beiträge und Quellen einschließlich eventueller textlicher Überarbeitung und Übersetzung wird nicht übernommen. Vorschläge basieren auf der eigenen Einschätzung der Marktsituation, für die Richtigkeit und den Eintritt eines bestimmten Erfolges kann keine Gewähr übernommen werden. Verleger und Verfasser behalten sich einen Irrtum, insbesondere in Bezug auf Kurse und andere Zahlenangaben, ausdrücklich vor.

Bildnachweis
Titelbild: Tirol Werbung
Bilder vom Drachenbootrennen: Phil Somer
Bilder Unternehmensnachfolge: Andreas Fischer