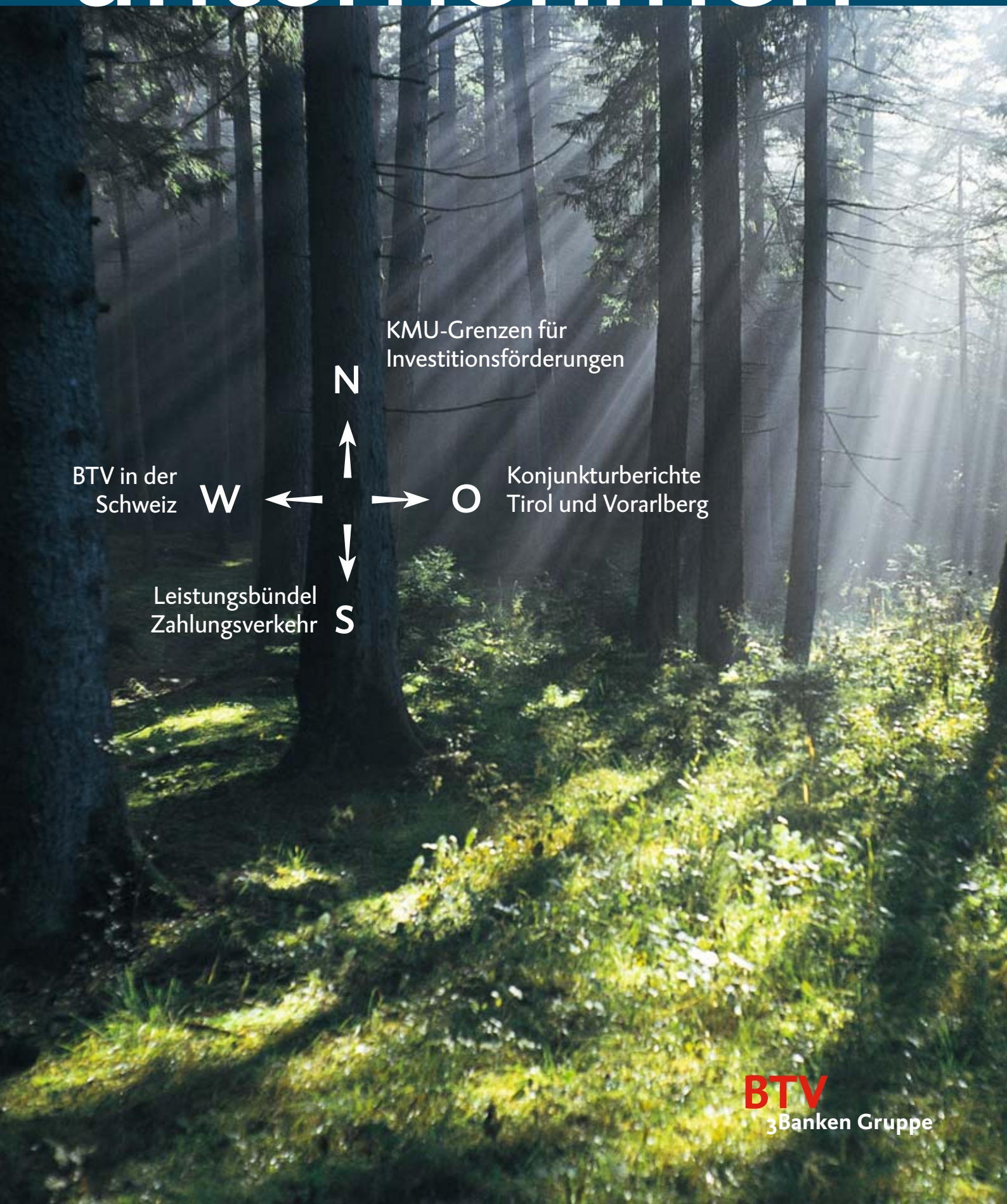
DER BTV KOMPASS FÜR BANK UND WIRTSCHAFT

März · 2005

unternehmen



BTV
3Banken Gruppe

INHALT

5 Vorwort

KAPITAL UND RISIKOMANAGEMENT

6 Berufsunfähigkeit – ein oft unterschätztes Risiko

8 Kontaktbörse

9 Neue KMU-Grenzen für Investitionsförderungen

UNTERNEHMEN UND MANAGEMENT

10 Zur Wirtschaftsentwicklung Tirols im Jahr 2004

12 Die wirtschaftliche Lage in Vorarlberg 2004/2005

14 BTV in der Schweiz

16 Sunkid: Mit Skiförderbändern und der BTV als Partner international erfolgreich

19 Strategien und deren Umsetzung – das Beispiel Würth

20 Für Sie gelesen: Leadership

ZAHLUNGEN UND LIQUIDITÄT

22 BTV Komplettservice rund um Ihren Zahlungsverkehr

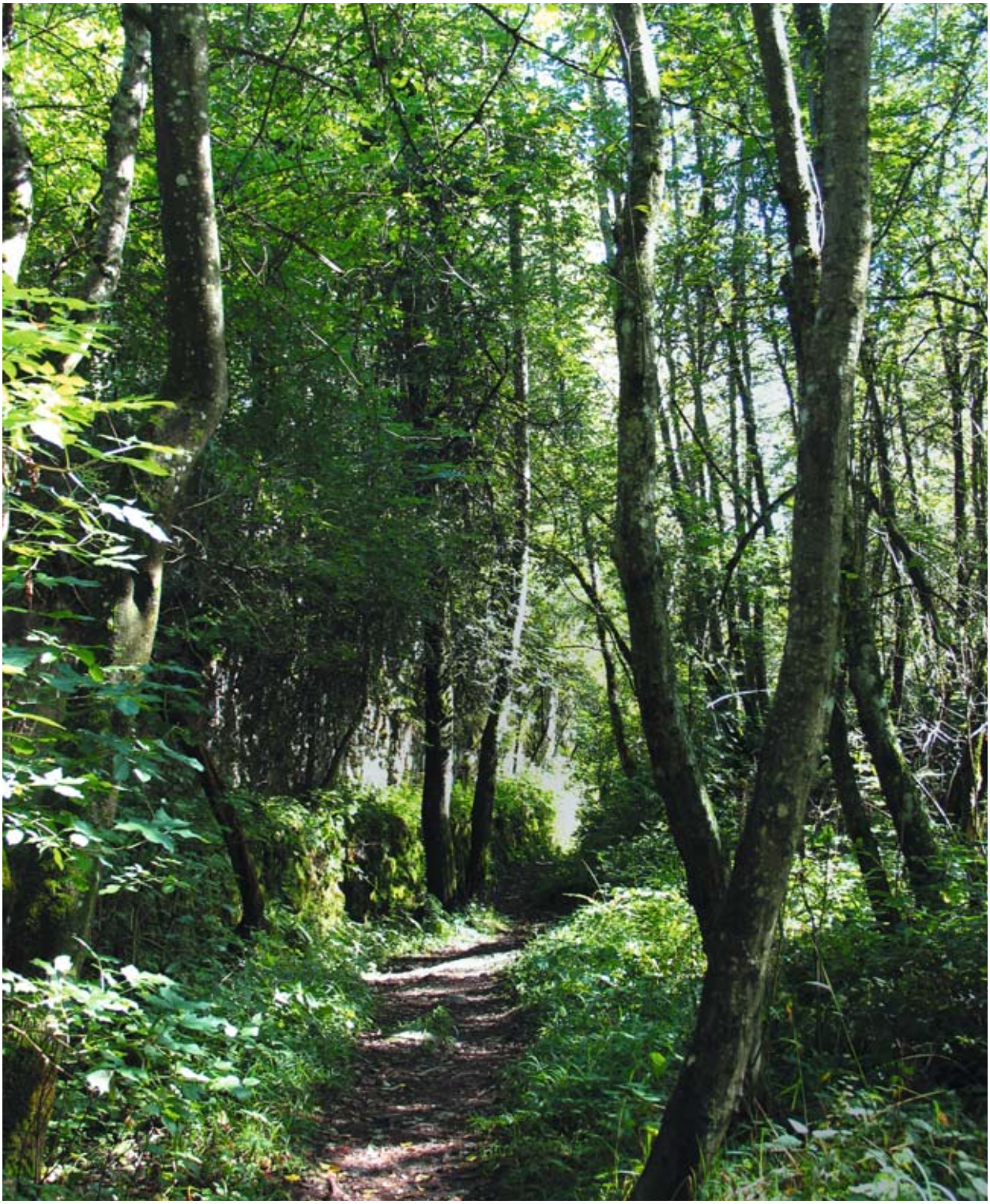
23 Budgetierung und Controlling (Teil 21)

24 Zinsoptimierung durch Cash Pooling

26 Das Exporterlöskonto bei der BTV in der Schweiz

27 Zins- und Devisenmarktanalyse

30 Impressum



VORWORT

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

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,

Sie halten die erste Ausgabe von „unternehmen“, der Firmenkundenzeitschrift der BTV, in diesem Jahr in Händen. 2005 wird – dies haben wir nach den ersten Monaten schon erkennen können – sicher wieder ein herausforderndes und anspruchsvolles, aber auch mit etlichen Chancen versehenes Jahr für Sie als Unternehmer.
Wir freuen uns, Sie auch heuer wieder als Ihr Partner begleiten und bestmöglich in allen finanziellen Angelegenheiten unterstützen zu dürfen.

Westösterreich – regionale Konjunktur überdurchschnittlich stabil
Die regionale Konjunktur in unseren Kernmärkten Tirol und Vorarlberg bildet für Sie als Unternehmer wohl eine der wichtigsten Rahmenbedingungen für Ihre Tätigkeit und Ihren Erfolg. Wir haben deshalb – wie schon in den beiden Jahren zuvor – die Experten der regionalen Wirtschaftskammern um ihre Konjunkturberichte gebeten und hoffen, dass wir mit diesem Beitrag, der unseres Wissens nach sonst in keinem Medium zusammengefasst veröffentlicht wurde, Ihnen als Unternehmer praktischen Nutzen stiften können.

Jedenfalls ist es bemerkenswert, dass sich die Wirtschaftslage in Tirol und Vorarlberg zum wiederholten Male als sehr robust und über dem gesamtösterreichischen Wert liegend gezeigt hat. Wir glauben, dass sich diese gute Verfassung zu einem guten Teil auf die breite Basis an mittelständischen Unternehmen in Westösterreich begründet, denen es immer wieder gelingt, sich mit unternehmerischem Einsatz und Gespür ihre „eigene Konjunktur“ zu machen.

BTV Kunden stellen sich vor
Einen fixen Bestandteil jeder Ausgabe von „unternehmen“ bildet das Portrait eines BTV Kunden.
Diesmal präsentieren wir das Tiroler Unternehmen SunKid, das von der Finanzzeitung „WirtschaftsBlatt“ beim Wettbewerb „Austria´s Leading Companies“ zur Nummer 1 der dynamischsten Betriebe Tirols gekürt wurde. Als Hausbank dürfen wir SunKid – wie viele andere international tätige Unternehmen in Westösterreich – von der ersten Stunde an bei seinen Außenhandelsaktivitäten umfassend und kompetent betreuen.

Auch die in Innsbruck ansässige Firma BOE setzt auf die BTV als Hausbank – seit kurzem auch in der Schweiz, wo die BTV mit ihrer neuen Niederlassung in Staad am Bodensee die BOE bei ihren Engagements in Österreichs westlichem Nachbarland ebenfalls entsprechend begleiten kann.

Schwerpunkt Zahlungsverkehr
Einen thematischen Schwerpunkt dieser Ausgabe von „unternehmen“ bildet das Thema „Zahlungsverkehr“.
In den Beiträgen stellen wir Ihnen das gesamte Leistungsbündel der BTV ebenso dar wie Möglichkeiten der Zinsoptimierung durch Cash Pooling oder das Exporterlöskonto bei der BTV in der Schweiz. Auch unsere Firmenkundenbetreuer wollen Ihnen in den nächsten Monaten die Leistungspalette der BTV im Zahlungsverkehr verstärkt nahe bringen und stehen Ihnen für Ihre Fragen rund um dieses Thema – auch gemeinsam mit den zentralen Experten – in einem persönlichen Gespräch gerne zur Verfügung.

Diese und etliche weitere Themen finden Sie in dieser Ausgabe von „unternehmen“. Ich wünsche Ihnen – ob als Unternehmerin, als Unternehmer oder in einer anderen Position – eine interessante und Nutzen bringende Lektüre der Firmenkundenzeitschrift der BTV und viel geschäftlichen Erfolg in diesem Jahr.

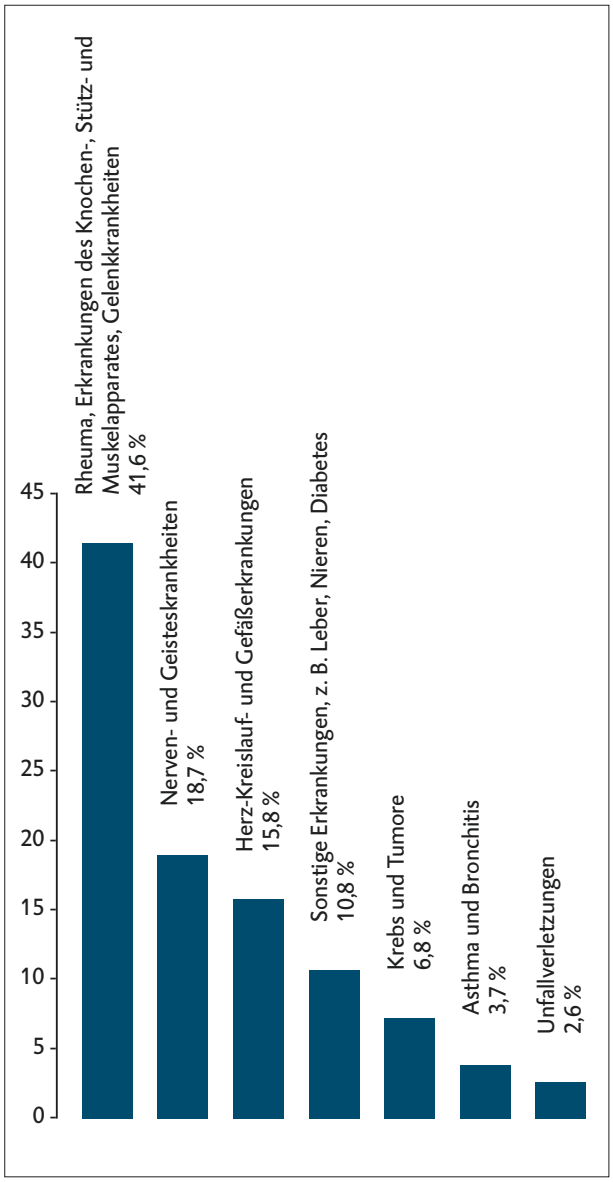
Mag. Markus Scherer

BERUFSUNFÄHIGKEIT – EIN OFT UNTERSCHÄTZTES RISIKO

Unabhängig davon, ob Sie nun Unternehmer oder Arbeitnehmer sind: Ihre Arbeitskraft ist das Kapital, mit dem Sie Ihren Lebensstandard finanzieren und für die Zukunft vorsorgen.

Alle Erwerbstätigen haben eines gemeinsam: Sie können ihre Arbeitskraft, beispielsweise durch Unfall oder Krankheit, ganz oder teilweise verlieren. Und hiervon sind Jahr für Jahr zahlreiche Österreicherinnen und Österreicher betroffen – derzeit gibt es insgesamt etwa 382.000 gesetzliche Berufsunfähigkeitspensionisten.
Diese Zahl ist weiter steigend, obwohl die Bescheinigung einer Berufsunfähigkeit von Seiten der Sozialversicherungsträger immer strenger gehandhabt wird.
Wer jedoch glaubt, dass eine Berufsunfähigkeit nur ältere Personen trifft, irrt gewaltig: Jährlich werden in Österreich 2.000 Menschen unter 40 Jahren berufsunfähig.

URSACHEN FÜR BERUFSUNFÄHIGKEIT



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

Neben dem Verlust der Gesundheit führt dieses Schicksal häufig auch in die Armut, denn 95 % der Betroffenen sind für diesen Fall nur unzureichend abgesichert.
Bei Eintritt der Berufsunfähigkeit vor dem 40. Lebensjahr werden nach Auskunft des Hauptverbandes der Sozialversicherungsträger weniger als 60 % des Gehaltes der besten 15 Beitragsjahre als Rente ausgezahlt.
Die durchschnittliche Höhe aller Erwerbsunfähigkeitsrenten beträgt 731,– € monatlich. Ein Betrag, von dem in weiterer Folge oft eine ganze Familie leben muss – von fälligen Tilgungsraten, Kosten für Medikamente, Umbau oder Betriebsschließungen ganz zu schweigen.

Unsere Lösung: Die private Berufsunfähigkeitsrente

Diese Form der Vorsorge ist in Österreich weitgehend unbekannt. Der Großteil der Bevölkerung glaubt, mit einer Unfallversicherung ausreichend versichert zu sein. Jedoch sichert nur die Berufsunfähigkeitsversicherung sowohl den Unternehmern als auch den Arbeitnehmern das Aktiveinkommen bei Krankheit und Unfall.

Das 3 Banken Versicherungs-Service bietet Ihnen hier keine Standardlösung, sondern ein auf Ihre Bedürfnisse maßgeschneidertes Versicherungskonzept:

Definition der Berufsunfähigkeit

Ob und unter welchen Voraussetzungen eine Leistung erbracht wird, muss klar und unmissverständlich formuliert sein:

- Berufsunfähigkeit liegt vor, wenn der Versicherte auf Grund einer Krankheit, eines Unfalls oder durch Kräfteverfall seiner zuletzt ausgeübten Tätigkeit (Beruf) zu mindestens 50 % nicht mehr nachgehen kann.
- Die Dauer der Berufsunfähigkeit beträgt voraussichtlich wenigstens sechs Monate.

Ein wichtiges Thema: Verweisung

Für die Beurteilung ist ausschließlich der Beruf maßgeblich, den Sie bei Eintritt des Versicherungsfalles ausgeübt haben, und zwar so, wie er ohne gesundheitliche Beeinträchtigung ausgestaltet war. Im Klartext bedeutet das: Sicherheit!
Im Fall der Fälle erhalten Sie die vereinbarte Leistung ohne langes „Hin und Her“, denn Sie werden nicht auf eine andere Tätigkeit verwiesen, die Sie aufgrund Ihrer Fähigkeiten und Kenntnisse ausüben könnten oder die Sie bereits ausüben.

Taggenaue Abrechnung der Leistungen

Sie erhalten – auch rückwirkend – immer ab dem ersten Tag der Berufsunfähigkeit (Ausnahme bei einer vereinbarten Karenzzeit) die versicherten Leistungen.

Umfassende Sicherheit

Die Berufsunfähigkeitsversicherung bietet rund um die Uhr und weltweit Versicherungsschutz.

Ärztliche Anordnungen nicht zwingend

Grundsätzlich ist es Ihre persönliche Entscheidung, den ärztlichen Anordnungen – zum Beispiel besondere Therapien oder Operationen – zur Minderung einer Berufsunfähigkeit nachzukommen. Der Versicherer hat daher kein Recht, Ihnen Behandlungsmethoden vorzuschreiben, von deren Inanspruchnahme die Leistung einer Rente abhängig ist.

Beispiel

Ein 30-jähriger Unternehmer möchte zur Grundversorgung seiner Angehörigen – neben einer eventuellen gesetzlichen Versorgung – durch eine Berufsunfähigkeitsrente von 1.000,– € bis zu seinem 60. Lebensjahr abgesichert sein. Der dafür zu zahlende Monatsbeitrag (nach Überschussverrechnung) beträgt 31,32 €.

Die Berufsunfähigkeitsversicherung kann Ihnen zwar keinen Schutz gegen den Verlust der Arbeitskraft bieten, sie kann Sie aber vor den finanziellen Folgen bewahren.
Für alle Fragen rund um das Thema „Berufsunfähigkeit“ steht Ihnen Ihr Firmenkundenbetreuer in der BTV als erster Ansprechpartner bzw. die Spezialisten des 3 Banken Versicherungs-Service sehr gerne zur Verfügung. Sie erreichen uns am besten unter Tel. 0512/59 8 54 oder E-Mail: office.ibk@3bvs.at

KONTAKTBÖRSE

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

Gesucht werden derzeit

- Innsbruck und nähere Umgebung: Baugrund für Wohnanlagen und Reihenhaus-Anlagen gesucht. Sofortige Barzahlung.
- Italienischer Schuhgroßhändler aus dem Raum Verona/Padua sucht Vertriebspartner für seine Angebotspalette in Westösterreich.

Angeboten werden derzeit

- Nauders: Grund mit ca. 5.200 m² und eingeschoßiger Halle (ca. 3.000 m²), Baujahr 1999, zu verkaufen. Sehr gut erhalten, ideale Lage an Reschenbundesstraße knapp vor Staatsgrenze.
- Landeck – Imst – Telfs: Drei Gewinn bringende Textilgeschäfte (Meterware, Zubehör, Änderungsschneiderei – in Landeck und Telfs Alleingeschäfte, in Imst Spezialprogramm) gemeinsam oder einzeln zu verkaufen.
- Innsbruck: Tiefgaragenabstellplätze bzw. Freiplätze am Mitterweg, in der Dr.-Stumpf-Straße, Uferstraße, Gerhard-Hauptmann-Straße, Kaufmannstraße, Höttinger Au, Tiergartenstraße, Exlgasse, Kranewitterstraße zu verkaufen.
- Innsbruck-Altstadt: Büroeinheit mit ca. 85 m² im Haus Herzog-Friedrich-Str. 5, 1. OG vermietet ab Anfang 2005, zu vermieten. Räume neu adaptiert, ruhig und hell. Miete 700,– € netto + 40,– € BK + MWSt.
- Innsbruck-Altstadt: Geschäftslokal im Raum Schlossergasse/Sailergasse mit 85 m² (+ 80 m² Lagerraum) zu vermieten. Monatsmiete 1.036,– € + MWSt. + BK.
- Innsbruck: Steuerberater bietet 2 Büroräume (á ca. 20 m²) in Untermiete für artverwandte Beratungsberufe an. Mitbenützung der Bürostruktur (Sekretariat, Besprechungsräume) möglich.
- Innsbruck-West: Gesamtliegenschaft, bestehend aus Erdgeschoß 220 m² und 140 m² Untergeschoß sowie Parkplätzen, zu verkaufen bzw. evtl. zu vermieten. Geeignet für Büros, Arztpraxis oder Verkaufsräumlichkeiten.
- Hall i. T.: Gewerbegrund mit 1.215 m², geschottert und eingezäunt, zu vermieten oder verpachten.
- Fügen: Wohneinheit mit 110 m² in Ärztehaus, bestens geeignet für Ordination oder Büro, zu vermieten (evtl. auch zu verkaufen).
- Zell/Ziller: Geschäftslokal in zentraler Lage zu vermieten, 130 m², ebenerdig, auch als Ordination oder Büro bestens geeignet.
- Ebbs bei Kufstein: Geschäftseinheiten im EG mit großen Auslagenflächen in zentral gelegenem, neuem Wohn- und Geschäftsgebäude zu verkaufen bzw. zu vermieten. Fertigstellung ca. April 2005, viele Parkplätze vorhanden. Größe der Geschäftseinheiten gestaltbar, Kaufpreis bzw. Miete davon abhängig nach Vereinbarung.

Sollten Sie Interesse an einer dieser Anzeigen haben oder selbst 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:

_____

_____

NEUE KMU-GRENZEN FÜR INVESTITIONSFÖRDERUNGEN

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

Seit dem 1. Jänner 2005 gelten für KMU (kleine und mittlere Unternehmen) bei Investitionsförderungen, die nur Unternehmen gewährt werden, die gewisse Schwellenwerte nicht übersteigen (= KMU-Status), neue Grenzwerte gemäß EU-Wettbewerbsrecht.

NEUE GRENZWERTE FÜR KMU

Kriterium	Kleinstunternehmen	Kleine Unternehmen	Mittlere Unternehmen
Beschäftigte	Weniger als 10 Personen	Weniger als 50 Personen	Weniger als 250 Personen
und Umsatz maximal	2 Mio. € (bisher 7 Mio. €)	10 Mio. € (bisher 40 Mio. €)	50 Mio. €
oder Bilanzsumme maximal	2 Mio. € (bisher 5 Mio. €)	10 Mio. € (bisher 27 Mio. €)	43 Mio. €

Die Anhebung der KMU-Grenzen erweitert den Teilnehmerkreis für den Erhalt von Investitionsförderungen!

Regelungen bei Unternehmensverflechtungen

In diesem Zusammenhang sind folgende Regelungen bezüglich der Unternehmensverflechtungen zu berücksichtigen (wichtigste Punkte):

- Verflechtungen von Unternehmen im Ausmaß von weniger als 25 % müssen wie bisher nicht berücksichtigt werden. Bei so genannten Partnerunternehmen (Verflechtungen zwischen Unternehmen bzw. deren Gesellschaftern von 25 % bis 49,99 %) erfolgt die Anrechnung der Mitarbeiter, des Umsatzes und der Bilanzsumme proportional zum Anteil der Beteiligung am Kapital oder an den Stimmrechten. Verbundene Unternehmen (Verflechtungen ab 50 %) sind auch weiterhin zur Gänze anzusetzen.

- Staatliche Beteiligungsgesellschaften, Risikokapitalgesellschaften und Business Angels sind nur dann als Partnerunternehmen anzusetzen, wenn der Gesamtbetrag der Eigenkapitaleinlage den Betrag von 1,25 Mio. € überschreitet. Bei einer Beteiligung von über 50 % bzw. wenn in ein börsennotiertes Unternehmen investiert ist, gilt die Regelung der verbundenen Unternehmen.

- Bei Beteiligungen von autonomen Gebietskörperschaften mit einem Jahreshaushalt von weniger als 10 Mio. € und weniger als 5.000 Einwohnern gilt ein Unternehmen weiterhin als eigenständig, auch wenn die Beteiligung zwischen 25 % und 49,99 % liegt. Bei einer Gemeindebeteiligung ab 50 % gilt das Unternehmen automatisch als Großbetrieb.

Höhere Förderintensität

Diese neuen Regelungen bewirken auf der einen Seite, dass der Teilnehmerkreis jener Unternehmen, die in den Genuss einer „KMU-Förderung“ kommen können, bedeutend ausgeweitet wird. Auf der anderen Seite kommen dadurch auch mehr Unternehmen in den Genuss einer höheren Förderintensität. Diese beträgt für „normale“ Investitionen außerhalb der nationalen Regionalfördergebiete für kleine Unternehmen maximal 15 % und für mittlere Unternehmen maximal 7,5 % der förderbaren Netto-Investitionskosten. Für Forschungs- und Entwicklungsvorhaben, Umweltschutzmaßnahmen, Schulungs- und Ausbildungsmaßnahmen sowie für Vorhaben, welche in nationalen Regionalfördergebieten realisiert werden, gelten höhere Förderquoten.

Vor Investitionsbeginn mit BTV Experten sprechen
Sollten Sie in nächster Zeit ein Investitionsvorhaben planen, vereinbaren Sie bitte frühzeitig (auf alle Fälle vor Investitionsbeginn) einen Termin mit Ihrem BTV Betreuer. Er wird gemeinsam mit den BTV Förderspezialisten Ihr Projekt auf Fördermöglichkeiten durchleuchten und Sie bei der Erstellung Ihres Förderantrages bestmöglich unterstützen.

ZUR WIRTSCHAFTSENTWICKLUNG TIROLS IM JAHR 2004

Das internationale Umfeld

Das Wirtschaftswachstum in den OECD-Ländern hat 2004 mit 3,6 % (Herbstprognose) gegenüber 2003 (2,2 %) kräftig angezogen. Der weltwirtschaftliche Aufschwung fand allerdings primär in den USA (+ 4,4 %), Japan (+ 4,0 %) und in den übrigen asiatischen Ländern (+ 7,5 %), namentlich in China, statt. Im Bereich der EU-25 wuchs die Wirtschaft um 2,1 %, in der Eurozone mit nur 1,8 % gerade noch halb so stark wie im OECD-Durchschnitt. Prägende weltwirtschaftliche Entwicklungen 2004 mit unmittelbaren Auswirkungen auch auf die regionale Tiroler Wirtschaft waren

- der Höhenflug des Euro-Kurses in Relation zum US-Dollar auf ein Rekordniveau von über 1,30,
- ein zum Teil spekulationsbedingtes Hinaufschnellen der Rohölpreise und – eng daran gekoppelt – der Energie- und Treibstoffpreise sowie
- eine weltweite Hausse diverser anderer Rohstoffpreise, insbesondere von Eisen und Stahl durch die überhitzte Nachfrage in China.

Einerseits hat das Euro-Hoch die Konkurrenzfähigkeit österreichischer (Tiroler) Produkte auf dem Weltmarkt erheblich beeinträchtigt, andererseits sind im Inland nicht nur die Energie- und Treibstoffkosten, sondern auch die Großhandels- und Verbraucherpreise deutlich stärker gestiegen als erwartet.

Konjunktur- und Wirtschaftsentwicklung 2004

Wie das vierteljährliche Konjunkturmonitoring „TOP100“ der Wirtschaftskammer Tirol zeigt, hat sich die moderate Erholung der Geschäftslage und Unternehmererwartungen ab der Jahresmitte 2003 auch 2004 fortgesetzt. Ab dem Frühjahr 2004 – nach einer weiteren guten Wintersaison, aber noch schwacher Dynamik im Produktionsbereich und starker Kaufzurückhaltung im Handel – erholte sich die regionale Konjunktur deutlich. Insbesondere im Produktionsbereich und vor allem in der Bauwirtschaft zogen die Produktionswerte, die Auslastung und die Absatzerwartungen ab dem Frühjahr deutlich an. Im Tourismus verlief die Sommersaison – trotz Ausgabenzurückhaltung der Gäste – nicht so schlecht, wie ursprünglich befürchtet. Auch in den übrigen Wirtschaftsbereichen besserte sich die Geschäftslage langsam, aber kontinuierlich bis zum Herbst. Obwohl die oben skizzierten internationalen Entwicklungen die Dynamik des produzierenden Bereichs in Tirol im letzten Quartal 2004 erheblich eingebremst haben, lässt sich in Summe ein vergleichsweise positives Resümee über das Wirtschaftsjahr 2004 in Tirol ziehen.

Nach den vorliegenden Rohdaten und ersten Berechnungen daraus dürfte Tirols Wirtschaft 2004 ein Wachstum von etwa 2,1 % (2003 ca. 1,3 %) erzielt haben. Demnach hat sich die Tiroler Wirtschaft ein weiteres Mal besser entwickelt als die österreichische Wirtschaft insgesamt, die nach aktuellem Datenstand 2004 um 1,9 % gewachsen ist.

Die Sicht der Unternehmer

In der Jahresumfrage der Wirtschaftskammer Tirol im Rahmen des Konjunkturmonitorings ziehen knapp 300 Tiroler Spitzenunternehmen für 2004 zwar eine nüchterne, aber halbwegs zufrieden stellende erste Bilanz. Immerhin beurteilen 54 % der Unternehmen in der Umfrage die Geschäftsentwicklung 2004 als befriedigend/normal. Knapp 22 % der Unternehmen bezeichnen die betriebliche Entwicklung 2004 sogar als gut bis sehr gut. Fast gleich viele Unternehmen stufen ihre Geschäftsentwicklung 2004 jedoch als eher unbefriedigend, aber nur 2 % als effektiv schlecht ein. Über die Hälfte der Unternehmen in der Umfrage konnten 2004 ihre Sollzahlen und Planerwartungen auch realisieren, bei einem Drittel wurden die Planwerte nicht ganz erreicht. Weiters sehen über 8 % der Unternehmen für 2004 ihre Erwartungen klar übertroffen, dagegen haben sie nur 3 - 4 % deutlich verfehlt.

Tourismus

Mit 41,962 Millionen Gästenächtigungen im Fremdenverkehrsjahr 2003/2004 hatte der Tiroler Tourismus im Vergleich zum Vorjahr ein geringes Minus von 0,2 % hinzunehmen. Über 24,6 Mio. Nächtigungen (+ 1,4 %) brachte die Wintersaison, knapp über 17,3 Mio. Nächtigungen (- 2,4 %) wurden im Sommer 2004 gezählt. Nach den Ergebnissen des Tiroler Tourismusbarometers stiegen die Beherbergungsumsätze im Fremdenverkehrsjahr 2003/04 nominell um rund 3,9 %, real immerhin noch um knapp 1 % an. Mit einem Nächtigungsanteil von 35,6 % im Fremdenverkehrsjahr 2004 wird Tirols Vormachtstellung im österreichischen Tourismus eindrucksvoll unterstrichen.

Dr. Walter Hämmerle, Leiter des Referates für Wirtschaftsstatistik in der Wirtschaftskammer Tirol, www.wko.at/tirol

Sachgüterproduktion

Für den produzierenden Bereich liegen derzeit nur die vorläufigen Produktionswerte der Monate bis Oktober 2004 vor. Danach dürfte die Sachgüterproduktion (Industrie und erzeugendes Gewerbe) in Tirol 2004 eine Zunahme des Produktionswertes von rund 3,5 % erreicht haben, wobei die Ergebnisse in den einzelnen Produktionszweigen stark auseinander gehen. Die Dynamik entspricht also etwa der von 2003. Österreichweit hat sich allerdings die Sachgüterproduktion in den ersten zehn Monaten 2004 nach der schwachen Entwicklung im Vorjahr mit einem Umsatzplus von über 10 % deutlich stärker entwickelt.

Bauwirtschaft

Der (vorläufige) Produktionswert der Tiroler Bauwirtschaft stieg in den ersten 10 Monaten 2004 im Vorjahresvergleich um rund 7 % an und dokumentiert damit die deutliche Belebung und die Impulse für den Tiefbau durch die Unterinntaltrasse. Österreichweit fiel der Produktionszuwachs am Bau 2004 mit einem Plus von 2,0 % weit bescheidener aus. Das war nach den kräftigen Nachfrageimpulsen 2003 durch die Flutkatastrophe in Ostösterreich aber auch zu erwarten.

Einzelhandel

Die Entwicklung im Tiroler Einzelhandel lief 2004 in den einzelnen Bereichen sehr unterschiedlich. Mit einem Umsatzplus von 4,4 % – etwa dem Bundesdurchschnitt entsprechend – konnte der Kfz-Handel eine deutliche Belebung verbuchen. In weiten Teilen des übrigen Einzelhandels hielt aber die Kaufzurückhaltung der Konsumenten tendenziell weiter an. Nach den Erhebungen der KMU-Forschung Austria konnte der Tiroler Einzelhandel im Jahr 2004 ein leichtes Umsatzplus von nominell 1,1 %, real von 0,2 % erreichen. Damit blieb Tirol zwar hinter der Steiermark (+ 0,6 %) und Vorarlberg (+ 0,5 %) zurück, lag aber deutlich über dem Bundesdurchschnitt, der mit einem realen Umsatzminus von 0,9 % ausgewiesen wird.

Tiroler Arbeitsmarkt 2004

Die Zahl der aktiv Beschäftigten (ohne Präsenzdienst /Karenzurlaube) in Tirol hat 2004 um 2.348 (0,9 %) auf 264.506 zugenommen. Österreichweit lag die Zunahme – wie schon 2003 – bei nur 0,2 % und ging ausschließlich auf ein leichtes Beschäftigungsplus bei Frauen zurück. In Tirol stieg die Beschäftigung von Männern um 0,3 %, bei Frauen jedoch um 1,6 %. Wenn auch auf niedrigem Level hat Tirol also auch 2004 wieder ein über dem österreichischen Durchschnitt liegendes Beschäftigungswachstum erzielt. Bemerkenswert ist dabei sicher, dass die Beschäftigung in der Tiroler Sachgüterproduktion mit 1,4 % stärker stieg als im Dienstleistungsbereich (+ 0,9 %).

Trotz der Zunahme der aktiv Beschäftigten ist 2004 auch die Zahl der Arbeitslosen weiter gestiegen. Dieses Paradoxon des Arbeitsmarktes ist sowohl in Tirol als auch österreichweit jedenfalls seit dem Jahr 2000 zu beobachten. Mit jahresdurchschnittlich knapp 16.300 arbeitslos Gemeldeten 2004 ergibt sich für Tirol im Vergleich zum Vorjahr eine Zunahme um 3,4 %. Österreichweit nahm die Zahl der Arbeitslosen etwas schwächer, nämlich um 2,7 % zu. In Tirol stieg damit die Arbeitslosenquote (AMS-Methode) von 5,4 % (2003) auf 5,6 % (2004) an, österreichweit gab es einen Anstieg von 7,0 % auf 7,2 %. Wie schon 2003 war die Arbeitslosenquote nur in Oberösterreich (4,5 %) und Salzburg (5,1 %) niedriger als in Tirol. Im Übrigen liegt in Tirol nicht nur die Arbeitslosenquote insgesamt, sondern auch der Anteil von älteren Arbeitslosen (50 Jahre und älter) sowie der Anteil der Langzeitarbeitslosen (über ein Jahr) ganz erheblich unter dem österreichischen Durchschnitt.

Insolvenzentwicklung 2004

Nach Daten des KSV gab es 2004 in Tirol 493 Unternehmensinsolvenzen. Die Zunahme gegenüber 2003 war mit 13,3 % etwas stärker als im Bundesdurchschnitt (12 %). Entgegen dem stagnierenden Bundestrend ist dabei die Zahl der eröffneten Insolvenzverfahren in Tirol – bei leicht rückläufiger Summe der Passiva – um fast ein Viertel gestiegen. Andererseits war in Tirol die Zunahme der mangels Masse abgewiesenen Konkursanträge mit 7,3 % wesentlich geringer als österreichweit (+ 24,6 %).

Während österreichweit die Zahl der Insolvenzen von Unternehmen noch über der von Privaten liegt, haben die Fälle von Privatinsolvenzen in Tirol (2004: 771) die der Unternehmensinsolvenzen bereits deutlich überholt. Die Zunahme bei den Privatinsolvenzen in Tirol lag 2004 etwa im Bundestrend (+ 25 %), die Summe der entsprechenden Verbindlichkeiten stieg in Tirol mit fast 33 % deutlich stärker als österreichweit mit rund 20 %.

DIE WIRTSCHAFTLICHE LAGE IN VORARLBERG: ENTWICKLUNG 2004 UND AUSBLICK AUF 2005

Die österreichische Wirtschaft wuchs im Jahre 2004 dank der regen Exportdynamik und einer expandierenden Sachgüterproduktion um rund 2 %. Nach einer Prognose des Instituts für Wirtschaftsforschung dürfte das Wachstum in den Jahren 2005 und 2006 etwa 2 % betragen. 2005 trägt die zweite Etappe der Steuerreform zu dieser positiven Entwicklung bei, für 2006 wird eine leichte Belebung der Wirtschaft im Euro-Raum erwartet.

Nach den bisherigen Indikatoren zu urteilen zeichnet sich ab, dass die Vorarlberger Wirtschaft im Jahre 2004 insgesamt besser abgeschnitten hat als die gesamtösterreichische Wirtschaft. Besonders bei der Sachgüterproduktion, in der Bauwirtschaft und bei den Einzelhandelsumsätzen ist eine deutlich überdurchschnittliche Entwicklung festzustellen. Einzig bei der Beschäftigung – vor allem bei der Arbeitslosigkeit – hat Vorarlberg mit ungünstigen Tendenzen zu kämpfen.

Industrie

Das Jahr 2004 ist für die Vorarlberger Industrieunternehmen insgesamt sehr gut verlaufen. Im Zeitraum Jänner bis Oktober konnte die Produktion nominell um 7 % gegenüber dem Vorjahr erhöht werden.

Die letzte Umfrage bei den größeren Industriebetrieben Vorarlbergs (Jänner 2005) hat ergeben, dass die Geschäftslage um die Jahreswende von den meisten als stabil bzw. sogar von 40 % als gut bezeichnet wurde. Ausgesprochen positiv wird auch die Situation bei den derzeitigen Auftragsbeständen gesehen (mehr als 40 % bewerten die Bestände als hoch, über 50 % als gleich bleibend). Für die Entwicklung im kommenden Halbjahr ist man ebenfalls überwiegend optimistisch: Die deutliche Mehrheit der Befragten sieht eine gleich bleibende Produktionstätigkeit auf hohem Niveau, ein nicht unerheblicher Teil sogar eine steigende. Durchwegs problematisch wird hingegen die zukünftige Ertragslage beschrieben. Hier überwiegen die Negativmeldungen. Bezüglich der Beschäftigungssituation wird eine stabile Entwicklung erwartet.

Die Aussichten in den Branchen sind wie meistens differenziert: In den Maschinen- und Metallbereichen bewegen sich die Parameter auf hohem Niveau, auch für die Zukunft ist man optimistisch. Auf Hochtouren laufen derzeit auch die Anlagen in der Nahrungsmittelindustrie, die Auftragsbücher sind gefüllt. Die Lage in der Textilindustrie scheint sich zu konsolidieren, zumindest ist aus der Befragung kein weiterer Rückgang bei den Aufträgen und zukünftigen Geschäftserwartungen zu erkennen.

Exporte

Im ersten Halbjahr 2004 sind die Exporte der Vorarlberger Unternehmen um knapp 6 % gegenüber dem gleichen Vorjahrszeitraum gestiegen. Für das Gesamtjahr 2004 ist ein noch höheres Wachstum zu erwarten, da sich die Industrie gerade im zweiten Halbjahr sehr gut entwickelt hat. Sehr gute Ausfuhrergebnisse gab es bei Molkereierzeugnissen, Beleuchtungskörpern, Sportgeräten, Metallwaren (besonders Beschläge) sowie Kunststoff- und Papierwaren, wo Steigerungsraten zwischen 10 und 30 % erzielt werden konnten. Rückläufig waren die Exporte besonders bei Bekleidung, Baumwollgeweben, Stickereien und Aluminiumwaren, und zwar um jeweils rund 10 %. Nach Bestimmungsländern bzw. Regionen betrachtet waren die erfolgreichsten Märkte die Türkei mit einem Zuwachs von 120 %, weiters Japan, Russland und Liechtenstein, wo die Steigerungsraten jeweils ca. 40 % betrugen. Überdurchschnittlich entwickelten sich vor allem auch die Ausfuhren nach Belgien (+ 20 %), Slowenien (+ 13 %) und in die USA (+ 8 %). Exporteinbrüche gab es vor allem in Richtung Australien (- 25 %), Großbritannien (- 23 %) und Schweden (- 10 %).

Mag. Werner Schallert, Leiter der Abteilung für Wirtschaftspolitik, Außenwirtschaft und Verkehr in der Wirtschaftskammer Vorarlberg, www.wkv.at

Gewerbe, Handwerk und Dienstleistungen

Im Zeitraum Jänner bis Oktober 2004 haben die Umsätze in allen Gewerbebetrieben des produzierenden Bereiches (ohne Bauwirtschaft) um nominell gut 5 % gegenüber dem Vorjahr zugenommen.

Nach der jüngsten Erhebung der KMU-Forschung-Austria (Dezember 2004) zu urteilen, hat sich die Stimmung in den Gewerbebranchen insgesamt weiter verbessert. Der durchschnittliche Auftragsbestand der investitionsgüternahen Gewerbe- und Handwerksbetriebe ist im Jahresabstand um ca. 4 % gestiegen. Damit konnte eine jahrelange Abwärtstendenz endlich gestoppt werden. Sehr positive Impulse sind für die Holzbranche erkennbar (+ 20 %), leicht rückläufig ist die Auftragssituation allerdings in den baunahen Branchen und im Metall-Elektro-Bereich. Die Umsatzentwicklung in den konsumnahen Branchen hat sich gegenüber dem Vorjahr etwas gebessert, wobei aber der Saldo aus Positiv- und Negativ-Meldungen immer noch im Minus-Bereich liegt. Sehr stark zugelegt haben die persönlichen Dienstleistungen, Einbußen gab es hingegen im Nahrungsmittelgewerbe. Die Aussichten für die kommenden Monate sind auf einem zufrieden stellenden Niveau stabil. Wie bei der Industrie beabsichtigen auch die Gewerbebetriebe, ihren Personalstand halten zu können.

In der Vorarlberger Bauwirtschaft hat sich die konjunkturelle Lage im Jahre 2004 fast sensationell gut entwickelt: Von Jänner bis Oktober stieg der Bauproduktionswert um insgesamt 14 % gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum (Österreich: + 1 %). Der Hochbau konnte dabei um 9 % zulegen, der Tiefbau sogar um 25 %.

Handel

Der Vorarlberger Einzelhandel hat sich im Jahre 2004 ebenfalls positiv entwickelt. Im Zeitraum Jänner bis November nahmen die Umsätze um nominell 1,4 % gegenüber dem Vorjahr zu (österreichweit gab es im selben Zeitraum eine Stagnation). Besonders erfreulich war die Entwicklung beim Handel mit Eisenwaren, Schuhen sowie Möbeln und Raumausstattung. Leicht rückläufig waren die Geschäfte mit Spielwaren und Bekleidung. Für 2005 ist mit einer weiteren Belebung der Umsätze zu rechnen, da die Wirtschaftsforscher auf Grund der beschlossenen Maßnahmen zur Steuerreform eine Stärkung des privaten Konsums prognostiziert haben.

Tourismus

Die vergangene Sommersaison hat sich besser entwickelt, als auf Grund der schlechten Witterung zunächst zu erwarten war. Trotzdem sank die Zahl der Nächtigungen um 1 %. „Ausgelassen“ haben vor allem die Gäste aus Deutschland und den Niederlanden, während besonders bei Belgiern, Briten und Franzosen deutlich mehr Übernachtungen registriert werden konnten. Für die laufende Wintersaison wird ein Halten des Vorjahrsergebnisses nur sehr schwer möglich sein. Denn erstens war der Vorwinter praktisch schneefrei und die Nächtigungszahlen entsprechend rückläufig und zweitens ist die heurige Saison kurz wie selten zuvor, sodass auch bei ausreichender Schneelage bis Ende April kaum genügend Nächtigungen erzielbar sein werden. Mögliche Einbußen müssten aber in erträglichem Rahmen gehalten werden können.

Arbeitsmarkt

Die Lage auf dem Vorarlberger Arbeitsmarkt ist weiterhin von einer überdurchschnittlich starken Entwicklung der Arbeitslosenzahl gekennzeichnet. Ende Dezember 2004 waren 9.880 Personen als arbeitslos gemeldet (um 11 % mehr als vor einem Jahr). Das ergibt eine Arbeitslosenquote von 6,6 % (österreichweit betrug die Quote 8,6 %). Besonders stark gestiegen ist die Arbeitslosigkeit bei den Ausländern sowie bei den Langzeitarbeitslosen, während die Arbeitslosigkeit bei den Jugendlichen eingedämmt werden konnte. Allerdings sind bei den Arbeitsämtern nach wie vor deutlich mehr Lehrstellensuchende gemeldet, als offene Lehrstellen angeboten werden. Trotz der hohen Arbeitslosigkeit ist aber die Zahl der Beschäftigten weiter angestiegen, nämlich auf 138.840 Personen Ende Dezember 2004 (+ 1,7 % gegenüber dem Vorjahr).

Insolvenzen

Im Jahr 2004 hat sich die Zahl der Insolvenzen im gewerblichen Bereich stark erhöht. Die Zahl der Konkurse und Ausgleiche ist gegenüber dem Jahr zuvor um 40 % auf 115 Fälle angestiegen. Besonders betroffen waren das Bau- und Baunebengewerbe sowie Gaststätten und Hotellerie.

BTV IN DER SCHWEIZ – WIE AUCH ÖSTERREICHISCHE KUNDEN DAVON PROFITIEREN KÖNNEN

Seit Anfang Juli 2004 verfügt die BTV über ihren ersten Standort in unserem westlichen Nachbarland Schweiz. In Staad im Kanton St. Gallen, direkt am Schweizer Südufer des Bodensees gelegen, befindet sich die neue, repräsentative BTV Zweigniederlassung.

Die Geschäfte der BTV Region Schweiz werden von Gerhard Burtscher geleitet, der zuvor für die BTV Region Vorarlberg verantwortlich zeichnete. Ihm obliegt auch die Führung des Firmenkundengeschäftes, das zum einen die umfassende Betreuung von vor allem mittelständischen Ostschweizer Unternehmen zum Ziel hat. Zum anderen kann die neue Zweigniederlassung aber auch österreichischen BTV Kunden bei ihren Geschäftsbeziehungen mit der Schweiz konkrete Vorteile bieten.

Die BTV Staad besitzt eine Schweizer Vollbanklizenz und kann somit die gesamte Dienstleistungs- und Produktpalette einer Universalbank anbieten. Im Firmenkundengeschäft sind dies im Speziellen:

- Firmenkonto / Fremdwährungskonto
- Zahlungsverkehr inkl. Online Banking
- Betriebs- und Investitionskredite (inkl. fester Vorschuss)
- Baukredit / Hypotheken
- Kautionskredit (Garantien)

Durch den Anschluss der BTV Österreich an das Schweizer Zahlungsverkehrssystem sind Überweisungen äußerst kostengünstig möglich.

Unterstützung bei Schweiz-Aktivitäten

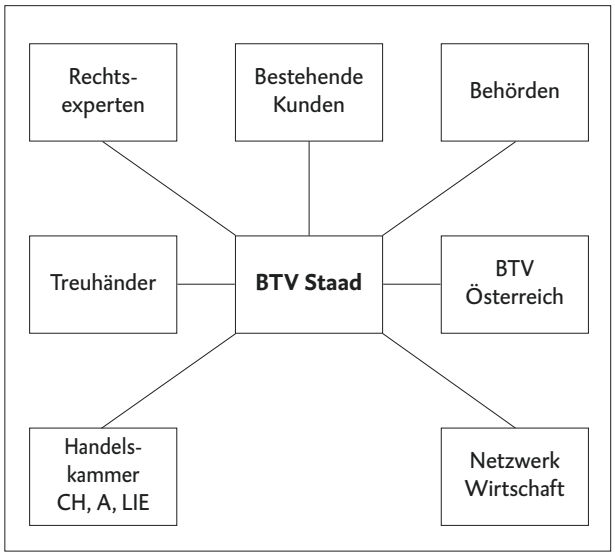
Zudem verfügt die BTV Staad bereits heute über ein dichtes Beziehungsnetz zu Firmen im Dreiländereck Schweiz-Österreich-Deutschland. Zur Stärkung dieses Netzwerks lancierte die BTV Staad, zusammen mit einer renommierten Anwaltskanzlei, die Interessensgemeinschaft „Netzwerk Wirtschaft“ und ist zudem offizielle Repräsentanz der Handelskammer Schweiz-Österreich und Liechtenstein für die Ostschweiz.

Die BTV Staad unterstützt Unternehmer umfassend bei der Neuansiedlung von Unternehmen in der Schweiz und stellt die nötigen Kontakte zu Behörden, Treuhändern, Rechts- und Steuerexperten sowie Kooperationspartnern her.

Deshalb führte „unternehmen“ das folgende Gespräch mit Dr. Siegfried Oberfrank und Mag. Klaus Plattner, Mitglieder der Geschäftsführung der Innsbrucker Firma BOE - Bau · Objekt · Entwicklung, in dem es um die Begleitung von BTV Kunden bei Aktivitäten in der Schweiz ging.

Freuen sich auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit in der Schweiz:
Ing. Dr. Siegfried Oberfrank, Gerhard Burtscher, Mag. Klaus Plattner

BTV STAAD – EIN STARKER PARTNER



Gerhard Burtscher, Leiter der BTV Region Schweiz, gerhard.burtscher@btv3banken.ch

Außenansicht der neuen Zweigniederlassung in Staad

Herr Dr. Oberfrank, bitte stellen Sie unseren Lesern das Unternehmen BOE kurz vor.
Unsere Gesellschaft ist international tätig und in Innsbruck zu Hause. 1968 gegründet, beschäftigt das Unternehmen heute 53 Mitarbeiter.
Bau · Objekt · Entwicklung – der Name signalisiert, dass wir das Bauen nicht nur als Handwerk verstehen. Wir nutzen Chancen, erschließen wirtschaftliche Potenziale, entwickeln Lebens- und Arbeitsraum. Ein einfacher Grundsatz hat uns groß gemacht: Unsere Projekte rechnen sich für Nutzer und Investoren.

Unser Spektrum reicht objektbezogen von Einkaufszentren, Büro- und Geschäftshäusern, Wohnparks bis zu Parkgaragen und leistungsbezogen vom Entwickeln, Realisieren, Vermarkten bis zum Erhalten von Immobilienobjekten.

Was sind Ihre Beweggründe für den Gang auf den Schweizer Markt und welche Ziele haben Sie dabei?
Bereits seit einigen Jahren konzentrieren sich österreichische Unternehmen der Baubranche auf die Ostmärkte und kämpfen schon heute wieder in einem Verdrängungsmarkt.
Unser Unternehmen arbeitet schon seit langer Zeit erfolgreich am Markt Vorarlberg. Durch die ständige Nähe zur Schweiz beobachten wir diesen Markt bereits seit längerem intensiv. Wir konnten aufgrund verschiedener Indikatoren ein enormes Potenzial für unsere Dienstleistung des allumfassenden Projekt- und Baumanagements erkennen.

Selbstverständlich ist die Tatsache, dass unsere Hausbank BTV nun ebenfalls eine Niederlassung in der grenznahen Schweiz betreibt, ein enormer Vorteil und großer Nutzen.

Welche Herausforderungen und welche Chancen sehen Sie generell für ein österreichisches bzw. westösterreichisches Unternehmen, das seine Geschäftstätigkeit auf die Schweiz ausweitet?
Unsere sehr hohe Dienstleistungsorientiertheit und das doch sehr ähnliche Wesen der Österreicher und Schweizer werden uns im täglichen Geschäft sicherlich helfen.
Die größte Chance ist zugleich unsere eigentliche Kernkompetenz. Unsere ganzheitliche Betrachtungsweise und das Erkennen von Entwicklungspotenzialen ergeben Zukunftsoptionen. Daraus resultieren Rendite und Wertsteigerung. Und auch nach dem Bau ist die BOE Partner des Investors, wir übernehmen das ganze Facility Management und/oder Gebäudemanagement.

Unsere Philosophie des Ganzheitlichen ist in der Baubranche in dieser Form immer noch ein Novum und wird uns in der Schweiz ein echter USP sein.

Wie hat Sie die neue BTV in Staad konkret bei Ihren Schweiz-Aktivitäten unterstützen können?
Die BTV ist seit über 20 Jahren unser verlässlicher Bankpartner. Die Eröffnung der BTV Niederlassung Staad war für uns ein Glücksfall und wir nahmen direkten Kontakt zu Herrn Gerhard Burtscher, Leiter der BTV Region Schweiz, auf. Bereits bei unserem ersten Treffen in Staad konnten wir eine Reihe wichtiger Kontakte zu Behörden und potenziellen Partnern knüpfen und profitierten direkt vom Know-how und dem guten Beziehungsnetz der BTV Staad.

Eigentlich fühlten wir uns wie zu Hause in Staad, denn die allumfassende Betreuung der BTV Staad wird dort, gleich wie in unserem Unternehmen, wirklich gelebt.

Danke für das Gespräch und alles Gute für Ihre Aktivitäten in der Schweiz.

SUNKID – MIT SKIFÖRDERBÄNDERN UND DER BTV ALS PARTNER INTERNATIONAL ERFOLGREICH

Überdachtes Zauberteppich-Förderband im Skigebiet Stubaier Gletscher

Ein dynamisches Tiroler Kleinunternehmen, das sich mit Innovationskraft und Qualität als Weltmarktführer in seinem Segment etablieren konnte und dennoch bis vor kurzem wahrscheinlich nur Brancheninsidern bekannt war, wurde jetzt vor den Vorhang geholt.

Österreichs führende Finanzzeitung, das „WirtschaftsBlatt“, kürte das in Imst im Tiroler Oberland ansässige Unternehmen im Rahmen des Wettbewerbes „Austria´s Leading Companies“ zur Nummer 1 der dynamischsten Kleinbetriebe Tirols. Bewertet wurden dabei neben anderem Wachstum, Ertrag und Liquidität.
Die BTV freut sich über diese Auszeichnung ganz besonders – durfte sie doch SunKid seit Beginn bei allen Exportschritten als Hausbank begleiten und kompetent unterstützen.

SunKid wurde im Herbst 1996 gegründet und stellte sich die Aufgabe, die ersten und bis dahin schwersten Schritte des Skilaufens zu erleichtern. Unter dem Motto „Fun im Schnee durch Sicherheit und Komfort“ wurde gemeinsam mit bedeutenden österreichischen Skischulen und Bergbahnen das revolutionäre SunKid Zauberteppich-Förderband entwickelt. Mittlerweile wird der Zauberteppich weltweit bei verschiedensten Anwendungen erfolgreich eingesetzt und SunKid ist durch Know-how, Qualität und Flexibilität zum Weltmarktführer aufgestiegen.
Die Firma gehört zur Unternehmensgruppe von Ing. Maximilian Bruckschlögl, die Produkte selbst werden in Steeg am Hallstätter See produziert und von Imst aus unter der Leitung von Prokurist Emanuel Wohlfarter vermarktet und vertrieben.

Für die laufende Wintersaison 2004/2005 installierte SunKid weltweit 170 Anlagen mit insgesamt rund 8.000 Metern Länge. Insgesamt sind heute 1.300 SunKid-Anlagen in 30 Ländern in Betrieb, die meisten davon im Alpenraum, in Skandinavien und in Japan. Das größte Projekt bisher war eine Förderbandanlage mit 450 Metern Länge in Korea.
Ein weiterer großer Absatzmarkt für SunKid-Produkte befindet sich in den USA. Deshalb hat die Firma die Verantwortlichen aller US-Skigebiete zu einem Besuch in Tirol eingeladen, um sie von den Produkten im praktischen Einsatz zu überzeugen.
20 Skigebiets-Chefs folgten gerne dieser Einladung. Sukzessive stellen sich nun auch Aufträge aus Übersee ein. So sind etwa schon etliche Aufstiegshilfen für den US-Nobelskiort Vail in Tirol geordert worden.

Im Folgenden haben wir Prokurist Emanuel Wohlfarter zur Entwicklung des Unternehmens SunKid und zur Bedeutung einer Hausbank bei der weltweiten Exporttätigkeit von SunKid näher befragt.

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

Figuren aus Vollschaumstoff machen den Kleinsten beim Üben sichtlich Spaß

SunKid-Inhaber Ing. Maximilian Bruckschlögl und Prokurist Emanuel Wohlfarter mit dem Zauberteppich-Förderband

Wie haben Sie die ersten Schritte im Exportgeschäft erlebt und was ist Ihnen dabei besonders in Erinnerung geblieben?
Die ersten Exportaktivitäten wurden bereits sechs Monate nach Gründung des Unternehmens mit der Lieferung eines gebrauchten Zauberteppich-Förderbandes nach Australien getätigt. Im gesamten Unternehmen war bis dahin kein Know-how für die Abwicklung und die Regelungen im Export-Geschäft vorhanden und es bedurfte einiger Telefonate und Gespräche, bis Klarheit über Zollvorschriften, Risikoabsicherung und Logistik herrschte. Unvergesslich sicher auch, dass wir eigenhändig die Holzkisten für die Verpackung gezimmert haben. Bereits im folgenden Jahr explodierten die Exportgeschäfte und wir führten in Kooperation mit dem Vorarlberger Seilbahnhersteller Doppelmayr Exporte nach Korea, Japan, China und Australien durch. Heute werden 80 % unserer Anlagen exportiert. Das entspricht einem Transportumfang von ca. 300 Tonnen pro Jahr!

Sie haben bereits zum zweiten Mal eine Auszeichnung für dynamisches Wachstum erhalten. Welche Faktoren waren für diese Entwicklung und das Wachstum der letzten Jahre aus Ihrer Sicht besonders entscheidend?
Der wichtigste Grund war ein innovatives Produkt, das einen neuen Nutzen geboten hat. Die Förderbänder erleichterten das Erlernen des Skifahrens besonders für Kinder und wurden daher (auch von den Skilehrern) gerne angenommen. Zudem hat unser Geschäftsführer Ing. Max Bruckschlögl mit seiner 35-jährigen Marktkenntnis und seiner unternehmerischen Risikobereitschaft diese Idee vorangetrieben. Ausgehend von einer anerkannten Qualitätsführerschaft konnten wir in Zusammenarbeit mit starken Partnern ein weltweites Vertriebsnetz aufbauen. So gibt es heute Vertriebsfirmen in der Schweiz, in den USA und Kanada.

Inzwischen beträgt der Weltmarktanteil von SunKid bereits ca. 75 %. Was planen Sie für die Zukunft und welche Perspektiven sehen Sie in neuen Produkten?
Es gibt mittlerweile weltweit 17 Konkurrenten, davon zehn in Italien, die uns vor allem durch Billigprodukte Marktanteile abringen wollen. Daher erscheint uns das Halten der derzeitigen Marktposition als ein realistisches Ziel.
Für die Zukunft ist die Eroberung neuer Märkte geplant. Vor allem in Osteuropa, Asien und Südamerika besteht noch ein enormes Potenzial. Wir haben in den letzten zwei Jahren ein Vertriebsnetz in Polen, der Slowakei, Tschechien, Rumänien, Bulgarien und Russland aufgebaut und überall bereits erste Anlagen in Betrieb genommen.
Weiters sollen die bestehenden Produkte auf „Ganzjahresprodukte“ umgestellt werden. Das bringt einerseits enorme Investitionsanreize in den bestehenden Märkten und andererseits können neue Kundengruppen angesprochen werden. SunKid-Förderbänder werden im Sommer bereits auf Golfplätzen und zum Transport von Schlauchbooten für eine Wasserrutsche eingesetzt. In Biberwier im Tiroler Außerfern wurde heuer die erste Sommer-Tubing-Anlage im deutschsprachigen Raum installiert.

Wie sichern Sie Ihre Exportgeschäfte ab, wie finanzieren Sie diese und welche Zahlungsinstrumente verwenden Sie bzw. welche Erfahrungen haben Sie damit gemacht?
Bei Neukunden wird meist eine Vorauszahlung bzw. Anzahlung verlangt. Die Absicherung der Restzahlung bei größeren Projekten erfolgt mit Akkreditiv. Bis dato ist es aufgrund einer genauen Prüfung der Abnehmer noch zu keinem Ausfall gekommen.
Gewisse Verschleißteile in den Förderbändern machen eine regelmäßige Überprüfung der Anlagen notwendig. Ersatzteile können nur von uns selbst bereitgestellt werden. Durch unsere Nachbetreuung der Anlagen mit entsprechendem Service wird der laufende Kontakt zu den Betreibern gepflegt und von diesen sehr geschätzt. Aus diesen Gründen kann sich der Abnehmer eine schleppende bzw. unvollständige Bezahlung unserer Anlagen eigentlich nicht leisten.

In welchen Bereichen des Exportgeschäfts haben Sie von der Zusammenarbeit mit der BTV besonders profitiert? Gibt es dazu ein konkretes Beispiel?
In den starken Umsatzjahren ab 2000 wurde unser Wachstum durch unsere Hausbank BTV mittels Einräumung eines zinsgünstigen Exportkredites unterstützt, die notwendigen Mittel für die Vorfinanzierung bereitgestellt sowie die Höhe unserem Bedarf laufend angepasst. Im Bereich Absicherungen haben wir von der kompetenten Beratung der BTV Exportspezialisten profitiert. Diese sind für uns bei Fragen jederzeit schnell erreichbar und unterstützen uns aktiv durch entsprechende Verhandlungsvorschläge und notwendige Unterlagen.

Sehen Sie neben Skiförderbändern noch weitere Ergänzungen in Richtung „Freizeiterlebnis“?
Durch unsere Initiative „Winter im Dorf“ wollen wir das Thema Schnee hin zu unseren Endkunden bringen. Es sollen Gemeindezentren und Innenstädte wieder belebt und so ein Freizeiterlebnis für Jung und Alt geschaffen werden.
Konkret bieten wir Gemeinden, Städten, Tourismusverbänden oder sonstigen Organisationen unsere gesamte Produktpalette für eine kurzfristige Miete an. Dadurch soll ein „Erlebnis Schnee“ vermittelt werden, das sich in einer Sehnsucht nach mehr ausdrückt. Realisierte Projekte „Winter im Dorf“: Mönchdorf (OÖ), Eberstallzell (OÖ), Huben bei Längenfeld (T), Feichten im Kaunertal (T), Europapark Rust (Deutschland), Olympiapark München.

Ein weiteres Hauptaugenmerk legen wir auf die Planung und Entwicklung von Kinder- und Erlebniswelten. Gemeinsam mit den Beteiligten vor Ort planen wir Hard- und Software und sorgen für eine professionelle Umsetzung. Dieser Philosophie gelten unsere weiteren Produktentwicklungen.

DIE SUNKID-PHILOSOPHIE ZITIERT:

- „Wir verkaufen in unserer Branche in erster Hinsicht die Sonne, die Berge und vor allem den Schnee. Dieser faszinierende Stoff ist durch nichts zu ersetzen: er ist hart und weich, warm und kalt und vor allem unvergleichlich schön, sauber und weiß.“
- „Man muss den Gästen ein entsprechendes Umfeld bieten, eine "Heimat", wo sie sich wohl fühlen.“
- „Ein Kinderland ist das meist fotografierte Objekt in einem Skigebiet.“
- „Das wichtigste Kriterium für ein erfolgreiches Kinderland sind begeisterte, engagierte und gut ausgebildete Mitarbeiter.“

AKTUELLE SUNKID-PROJEKTE

- Vail, USA: 7 Anlagen mit insgesamt 300 m Gesamtlänge zur Erschließung der Anfängerbereiche
- Mayrhofen, Tirol: Innovative Logistiklösung zur Verbindung von zwei Teilen eines Skigebietes
- Postalm, Salzburg: Funpark mit neuartiger Förderbandüberdachung
- Weitere Projekte: siehe www.sunkid.at

STRATEGIEN UND DEREN UMSETZUNG – DAS BEISPIEL WÜRTH

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

Prof. Dr. h. c. Reinhold Würth bei seinem Vortrag für die BTV und die DHK

Am 20. Jänner 2005 fand in der Kulturbühne Ambach in Götzis eine viel beachtete und von mehreren hundert Vorarlberger Unternehmern und Privatkunden besuchte Veranstaltung statt.

Die BTV als Vorarlberger Informationsstelle der Deutschen Handelskammer in Österreich (DHK) lud gemeinsam mit dem Vorsitzenden der DHK-Landesdelegation Vorarlberg, Konsul Walter-Heinz Rhomberg zu einem Vortrag mit Prof. Dr. h. c. Reinhold Würth, der über „Strategien und deren Umsetzung – das Beispiel Würth“ referierte.

Reinhold Würth, Jahrgang 1935, trat 1949 mit 14 Jahren als zweiter Mitarbeiter und erster Lehrling in die väterliche Schraubengroßhandlung im schwäbischen Künzelsau ein. Im Alter von 19 Jahren übernahm er 1954 nach dem frühen Tod des Vaters die Geschäftsleitung. Aus dem regionalen Geschäft baute Reinhold Würth in den kommenden Jahrzehnten ein weltweit agierendes Handelsunternehmen auf.

Heute ist die Würth-Gruppe mit über 300 marktaktiven Verkaufsgesellschaften in 80 Ländern tätig und erzielte 2004 einen Umsatz von 6,2 Milliarden Euro. Weltweit beschäftigt die Würth-Gruppe 47.000 Menschen. In Vorarlberg engagierte sich Würth durch die Übernahme der Götzner Firma Alfit und zuletzt des Höchster Beschlägeherstellers Grass.

1994 zog sich Reinhold Würth aus der operativen Geschäftsführung der Würth-Gruppe zurück und übernahm den Vorsitz des Unternehmensbeirats.

Breites Engagement einer großen Persönlichkeit

Reinhold Würth hat sich in seiner beruflichen Laufbahn intensiv mit psychologischen Themen wie Mitarbeitermotivation, Führungskultur und Fragen der Berufsethik beschäftigt und sich auch im kulturellen Bereich vielfältig engagiert. Auf diese Schwerpunkte ging er in seinen Ausführungen vor den deutlich über 300 Zuhörern auch mit besonderen Beispielen ein.
So würdigt Würth auch heute noch besondere Leistungen seiner Mitarbeiter mit einem persönlich formulierten und unterschriebenen Brief. Oder vor zwei Jahren widmete er sich persönlich einer nur mittelmäßig erfolgreichen deutschen Regionalniederlassung, die er durch die Begleitung bei Kundenbesuchen und persönliches Coaching der Mitarbeiter innerhalb von zehn Monaten nachhaltig an die Spitze des unternehmensinternen Rankings bringen konnte.
Das soziale und kulturelle Engagement Würths beweisen seine zahlreichen Aus- und Weiterbildungsinitiativen, auch auf höchster universitärer, internationaler Ebene sowie die weltweit angesehene Kunstsammlung, die Würth permanent und größtenteils kostenlos der Öffentlichkeit zur Verfügung stellt.

Von diesen Grundsätzen tief geprägt, verglich Würth abschließend jedes Unternehmen, auch seine große Gruppe, mit einem „lebendigen Gebilde“, das wie jedes Lebewesen die Phasen des „Werdens“, des „Seins“ und des „Vergehens“ durchlaufe. Sein Antrieb sei es auch mit 70 Jahren noch, die Unternehmensgruppe Würth in der Phase des „Werdens“ zu halten und diesen Prozess immer wieder zu initiieren und zu unterstützen.

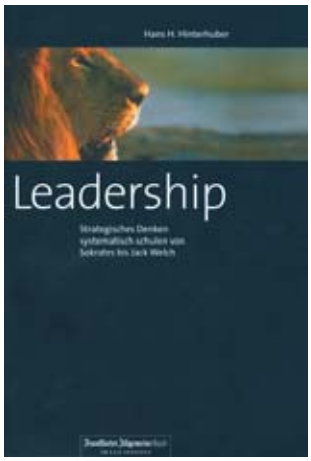
WÜRTH IM ÜBERBLICK

Würth International

Firmensitz:	Künzelsau (D)
Gesellschaften:	über 300
Mitarbeiter:	über 47.000 in 80 Ländern
Umsatz in EUR:	6,2 Mrd.

www.wuerth.com

FÜR SIE GELESEN: LEADERSHIP



Leadership – strategisches Denken systematisch schulen von Sokrates bis Jack Welch
Autor: Hans H. Hinterhuber
Verlag: F.A.Z.-Institut für Management-, Markt- und Medieninformationen GmbH
ISBN 3-89981-000-7
Preis im Einzelhandel: 25,60 €

In unserer Rubrik „Für Sie gelesen" werden Bücher aus unterschiedlichsten Bereichen der Betriebswirtschaft vorgestellt und diskutiert. Damit geben wir unseren Lesern Impulse für das eigene Unternehmen. Die vorliegende Neuerscheinung ergründet das Wesen erfolgreicher Führung.

Unter günstigen Verhältnissen kann jeder segeln

So wie sich der Segler über guten Wind freut, freut sich der Unternehmer über günstige Marktbedingungen. Die Attraktivität des Marktes ist mit dem Wind vergleichbar, der in die Segel bläst. Unter widrigen Umständen hingegen bedarf es eines erfahrenen Kapitäns, d. h. Leadership und Strategie. Leadership bedeutet herauszufinden, wohin der Wind bläst, mit Windstillen zu rechnen und durch pro-aktives Verhalten in einer Flaute noch stärker zu werden. Im Ergebnis heißt das, dass Unternehmen auch bei einem wenig attraktiven Marktumfeld erfolgreich sind, wenn Leadership von der Unternehmensspitze vorgelebt wird und die Strategie stimmt. Je turbulenter die Märkte, desto wichtiger sind Strategie und Leadership für den unternehmerischen Erfolg. Leadership ist letztlich verantwortlich, welche Unternehmen erfolgreich sind und welche nicht.

Hans Hinterhuber befasst sich in der vorliegenden Neuauflage mit dem Wesen einer guten Führungsleistung. Leadership ist dabei eine Lebenseinstellung, die sich nicht nur für wirtschaftliche Tätigkeiten eignet. Von Sokrates und den Vertretern der stoischen Philosophie über klassische Militärstrategen wie Clausewitz oder Moltke bis hin zu Jack Welch als modernem Strategen wird das Wesen von Leadership ergründet.

Führungsprinzipien stammen von Sokrates und Zenon

Diese umfassen die Entwicklung einer Vision, das Schaffen von Werten, die Einhaltung einer Richtung sowie die Übernahme einer mutigen Vorbildfunktion. Die Kunst des Führens verlangt eine konsequente Ausrichtung der eigenen Lebensweise im Sinne einer inneren Verpflichtung gegenüber dem Unternehmen und seinen Stakeholdern. Die Stoa Zenons bietet hierzu die richtige Basis: Halte deine Vorstellungen unter Kontrolle, gebrauche sie vernunftgemäß und achte auf die Urteile, durch die du den Dingen subjektiv Wert beilegst oder nicht. Strebe nach dem, was in deiner Macht steht und akzeptiere die Dinge, die nicht in deiner Macht stehen. Handle gerecht – das heißt, verbinde das, was gut für die anderen ist, mit dem, was gut für dich ist. Strategisches Denken ist pro-aktives Denken. Die Entscheidung zwischen reaktivem und pro-aktivem Denken kann korrigiert werden und liegt bei jedem Einzelnen selbst. Führung ist eine Lebenseinstellung.

STRATEGISCHES DENKEN

Reaktives Denken	Pro-Aktives Denken
• Was ist das Problem?	• Was ist das Lösung?
• Was funktioniert nicht?	• Was funktioniert?
• Warum können wir das nicht machen?	• Was wollen wir erreichen?
• Was ist falsch in unserer gegenwärtigen Situation?	• Was müssen wir tun, um unser Ziel zu erreichen?
führt von der Gegenwart in die Vergangenheit ←	→ führt von der Gegenwart in die Zukunft
= Disstress: hindert Lernen	= Wellbeing: fördert Lernen

(in Anlehnung an Vannoy, 1994)

Erfolgreiche Strategien als Folge von Leadership

Strategie ist der Weg von der Kernkompetenz zum Kernauftrag des Unternehmens. Die Frage muss lauten: Wie machen wir unsere Kunden zu den Besten in ihren Märkten? Beispiel Swarovski: Die Kernkompetenz liegt in der Gesamtheit von Schleifsteintechnologie, Design, Marketing, Informationstechnologie sowie von Fähigkeiten, Erlebniswelten für Kunden zu schaffen. Der Kernauftrag lautet: Den Kunden durch Kristall Freude vermitteln.
Nach Moltke ist Strategie nichts weiter als die Anwendung des gesunden Menschenverstandes. Es sind die Menschen im Unternehmen, die neue Möglichkeiten erschließen und Probleme kreativ lösen. Erfolgreiche Strategien beruhen auf Inte-

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

gration, Begeisterung und Motivation der Mitarbeiter, mit anderen Worten, auf Leadership. In turbulenten Zeiten, in denen Unternehmen immer darauf vorbereitet sein müssen, neue, unerwartete Möglichkeiten zu nutzen oder schlecht kalkulierte Risiken zu beherrschen, ist es sinnvoll, mehr in Menschen und weniger in Systeme zu investieren. Erfolg haben langfristig die Unternehmen, deren Führungskräfte den Sprung von Gestaltern von Systemen zu Entwicklern von Menschen schaffen.

Wenn du was lernen willst, frage einen Erfahrenen und keinen Gelehrten.

Im Sinne dieser chinesischen Weisheit bietet das Werk einen Fundus historischer Persönlichkeiten, deren Erkenntnisse für Strategie und Führung richtungweisend sind, wie u. a.:

> Sun Tzu: „Sich nicht vorzubereiten ist das größte aller Verbrechen; sich auf alle Möglichkeiten einzustellen ist die größte aller Tugenden."
>
> Sokrates: „Ich habe mich mit nichts eingelassen, wo ich weder euch noch mir etwas nutze gewesen wäre."
>
> Xenophon: „Der Führende bestärkt seine Autorität unfehlbar, wenn er beweist, dass er alles, was er verlangt, besser beherrscht als die Untergebenen."
>
> Hannibal: „Entweder finden wir einen Weg oder wir bauen einen."
>
> Marc Aurel: „Die Qualität deines Lebens hängt von der Qualität deiner Gedanken ab."
>
> Niccoló Machiavelli: „Es ist besser, etwas zu tun und es zu bereuen, als nichts zu tun und es trotzdem zu bereuen."
>
> Karl von Clausewitz: „Die ganze Schwierigkeit besteht darin, den Grundsätzen, welche man sich gemacht hat, in der Ausführung treu zu bleiben."
>
> Jack Welch: "Strategy follows people. The right person leads to the right strategy."

Die Leadership-Company als Erfolgsformel

Für einen nachhaltigen Erfolg sieht der Autor einen wesentlichen Baustein in der Entwicklung der Leadership-Kompetenzen der Führungskräfte und Mitarbeiter. Unternehmerisches Denken und Handeln der Mitarbeiter in allen Verantwortungsbereichen führen zum Erfolg. Dies gilt umso mehr, je unplanbarer die Zukunft ist, je schneller sich Rahmenbedingungen ändern. Die Auswahl der Führungskräfte ist somit primäre unternehmerische Aufgabe.

BEURTEILUNG VON FÜHRUNGSKRÄFTEN UND MITARBEITERN

Ziele			Erfolgreiches Führen mit Werten
erreicht	I Trennung	II Spitze	• Nur die Besten sind gut genug! • Im Zweifel, nein!
nicht erreicht	III Trennung	IV 2. Chance	• Das Bild des Teamplayers im Herzen beobachten. • Leadership beginnt, wo der Konsens aufhört.
	nicht gelebt	gelebt	Führungswerte

Sechs Vorgehensweisen führen zum Aufbau einer Leadership-Company:

- Vereinbarung von Zielen: Mitarbeiter werden angeregt, mehr zu leisten und ihre Potenziale besser auszuschöpfen als sie selbst es für möglich gehalten haben.
- Empowering: Das bedeutet, die Mitarbeiter in die Lage zu versetzen, ihr Bestes für das Unternehmen erbringen zu können. Ermächtigung heißt, Mitarbeiter zu entwickeln und zu deren persönlichem und beruflichem Wachstum beizutragen. Die Voraussetzung hierfür ist Großzügigkeit.
- Mentoring: Mitarbeiter und Team werden aktiv unterstützt.
- Offenheit: Eine Leadership-Company braucht eine ehrliche, transparente, glaubwürdige und kontinuierliche Kommunikation, in die alle Mitarbeiter eingebunden sind.
- Präsenz: Führende zeigen Präsenz, um genau unterrichtet zu sein und helfend eingreifen zu können. Leadership heißt aktiv zuhören und Anregungen geben.
- Humor: Ein freundliches Gesicht und ein humorvolles Wort tragen wesentlich zur positiven Denkweise bei. Mit Humor hängt eine wichtige Gabe zusammen – die der Begeisterung. „Nichts Großes in der Welt ist ohne Leidenschaft vollbracht worden." Friedrich Hegel

Hans Hinterhuber illustriert mit seiner Publikation, dass schlussendlich Menschen Erfolge machen. Er zeigt, dass philosophische Grundentscheidungen bezüglich des eigenen Lebensstils handfeste ökonomische Auswirkungen haben. Leadership ist lernbar. Das Werk kann jedem unternehmerisch handelnden Menschen empfohlen werden, um die eigene Lebenseinstellung zu definieren. Think positive!

BTV KOMPLETTSERVICE RUND UM IHREN ZAHLUNGSVERKEHR

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

Umfassendes Leistungspaket Geldservice

Als Dienstleistung für unsere Firmenkunden bietet die BTV einen Komplettservice an, der alle bargeldrelevanten Tätigkeiten im Zusammenhang mit der Ver- und Entsorgung von Euro beinhaltet.
Derzeit werden interessierte Kunden in Nord- und Osttirol entlang der oben 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. Experten der BTV bieten Ihnen auf Wunsch auch firmenindividuelle Schulungen über Sicherheitsmerkmale von Geldscheinen und technische Hilfsmittel zur Bargeldprüfung an.

Elektronischer Zahlungsverkehr erhöht Sicherheit

Die Problematik des zunehmenden Falschgeldumlaufs kann 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.

Optimierungspotenziale im Zahlungsverkehr nutzen

Mit der Beratungsleistung 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.

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

Bei Interesse für diesen Komplettservice steht Ihnen Ihr BTV Firmenkundenbetreuer gemeinsam mit den Experten im Zahlungsverkehr gerne zur Verfügung.

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

BUDGETIERUNG UND CONTROLLING (TEIL 21): DER PLANUNGSZYKLUS, SCHRITT 4 – DIE VORSCHAURECHNUNG

Prof. Dr. Werner Seebacher, Unternehmensberater, office@seebacher.com, www.seebacher.com

Die Artikelserie Budgetierung und Controlling beschäftigt sich seit mehreren Folgen mit dem Planungszyklus von Unternehmen.

Der Planungszyklus, der mit der Budgeterstellung zu Beginn eines Planjahres beginnt, wird im Laufe des Wirtschaftsjahres durch Plan-Ist-Vergleiche, Hochrechnungen und überarbeitete Vorschaurechnungen ergänzt. Daraus ergibt sich folgende Struktur bzw. folgender Ablauf:

Schritt 1: Die Budgeterstellung
Schritt 2: Der Plan-Ist-Vergleich
Schritt 3: Die Hochrechnung
Schritt 4: Die Vorschaurechnung

Nach Budgeterstellung, Plan-Ist-Vergleich und Hochrechnung bildet die Vorschaurechnung den letzten Schritt des Planungszyklus. Plan-Ist-Vergleich und Hochrechnung stellen in diesem Ablauf lediglich Vorbereitungsaktivitäten für die daran anschließende Erstellung der aktualisierten Vorschaurechnung dar.

Wie bei der Budgeterstellung tritt das aktive planerische Element erstmals in der Vorschaurechnung wieder hervor. In der Vorschaurechnung wird das im Zuge der Hochrechnung um Ist-Daten ergänzte ursprüngliche Budget überarbeitet.
Sämtliche ursprünglich in das Budget eingeflossene Planungspositionen, die im Plan-Ist-Vergleich mit den tatsächlichen Istwerten verglichen und in der Hochrechnung verarbeitet wurden, werden nun für die verbleibende Zeitspanne des Planjahres einer genauen Betrachtung unterzogen und gegebenenfalls überarbeitet. Dabei fließen die aus den Ist-Daten des Wirtschaftsjahres abgeleiteten Tendenzen und neue Erkenntnisse über die zukünftige Entwicklung des Unternehmens sowie neue Planungsüberlegungen und Erwartungen in diese Vorschaurechnung ein.

Es entsteht ein komplett neues Zahlengefüge für Erfolgsplan, Finanzplan und Planbilanz, basierend auf dem ursprünglichen Budget, ergänzt um aktuelle Istwerte und überarbeitet unter Berücksichtigung aller Überlegungen für die zukünftige Entwicklung des Unternehmens im Planjahr.

Die bereits in den beiden letzten Artikeln zu Plan-Ist-Vergleich und Hochrechnung (unternehmen September 2004 und Dezember 2004) schrittweise aufgebaute und erweiterte Struktur des Planungszyklus (siehe unten stehende Tabelle) wird im Rahmen der Vorschaurechnung um die Überarbeitung der ursprünglichen Planwerte ergänzt.

Regelmäßige Anwendung

Der beschriebene Planungszyklus mit Plan-Ist-Vergleich, Abweichungsanalyse, Hochrechnung und überarbeiteter Vorschaurechnung wiederholt sich im Laufe eines Planjahres regelmäßig, sei es quartalsweise, monatlich oder bei Eintreten von außergewöhnlichen Ereignissen, die eine Überarbeitung des ursprünglichen Budgets erforderlich machen.
In der Praxis wird der Plan-Ist-Vergleich häufig monatlich durchgeführt, die Überarbeitung der ursprünglich geplanten Werte im Rahmen einer aktualisierten Vorschaurechnung erfolgt hingegen meist in Quartalsabständen.

Die aktualisierte Vorschaurechnung stellt nunmehr statt des ursprünglichen Budgets die Basis für die Durchführung der nächsten, monatlich oder quartalsweise stattfindenden Plan-Ist-Vergleiche, Hochrechnungen und Vorschaurechnungen dar.

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

BUDGETERSTELLUNG, PLAN-IST-VERGLEICH, HOCHRECHNUNG UND VORSCHAURECHNUNG

	1. Quartal	2. Quartal	3. Quartal	4. Quartal
Budgeterstellung	Plan	Plan	Plan	Plan
Istwerte	Ist			
Plan-Ist-Vergleich	Vergleich			
Abweichungsanalyse	Analyse			
Hochrechnung	Ist	Plan	Plan	Plan
Vorschaurechnung	Ist	Vorschau	Vorschau	Vorschau

ZINSOPTIMIERUNG DURCH CASH POOLING

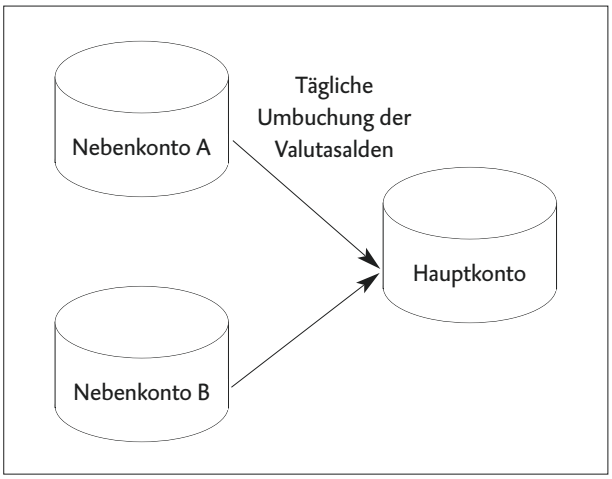
Bestehen in einem Unternehmen oder Konzern mehrere Konten, können durch Zusammenführung der darauf entstehenden Salden einige Vorteile ausgenutzt werden. Dies ist die Grundidee des so genannten Cash Poolings.

Der zentrale Vorteil ist die Optimierung des Zinsergebnisses. Diese Optimierung kann erreicht werden, wenn durch ein automatisches Zusammenführen der valutarischen Kontensalden (Valutasalden) Sollzinsen verhindert oder vermindert werden. Der Valutasaldo eines Kontos zu einem bestimmten Tag ergibt sich aus der Summe aller Umsätze auf dem Konto mit Valuta des bestimmten Tages. Die Valuta ist jener Wertstellungstag, mit dem die Verzinsung für eine Gutschrift oder Belastung auf einem Konto beginnt.

Grundvoraussetzungen

Für ein Cash Pooling müssen mindestens zwei Konten vorhanden sein, deren Liquiditäten täglich auf ein Konzentrationshauptkonto übertragen werden. Mit dieser Übertragung werden die Valutasalden der Nebenkonten auf Null gestellt. Dabei können die Nebenkonten bei einem oder mehreren Kreditinstituten im In- oder Ausland angelegt sein.

EINFACHE SYSTEMATIK FÜR EIN CASH POOLING



Zinsabrechnung im Cash Pooling

Da die Nebenkonten am Tagesende auf Null gestellt werden, fallen dort auch keine Zinsen an. Um den Vorteil aus dem Zusammenführen der Liquiditäten darstellen zu können, muss eine parallel mitlaufende Zinsabrechnung für die Nebenkonten erstellt werden. In dieser Parallelrechnung werden jene Zinsen berechnet, welche angefallen wären, wenn die Valutasalden der Nebenkonten nicht auf das Hauptkonto übertragen worden wären. Das auf der rechten Seite angeführte vereinfachte Beispiel zeigt den Effekt des Cash Pooling.

Fall 1: Zinsergebnis normal

Das Nebenkonto B mit negativem Valutasaldo verursacht Sollzinsen in der Höhe von 246,58 €. Das Nebenkonto A hingegen bringt 123,29 € Zinsertrag.
Aus der Differenz zwischen Soll- und Habenzinsen ergibt sich ein negatives Zinsergebnis von 123,29 €.

Fall 2: Optimiertes Zinsergebnis

Der Kompensationssaldo auf dem Hauptkonto ergibt sich aus der Summe der zusammengeführten Valutasalden der Nebenkonten.
Der Valutasaldo des Nebenkontos A ist genügend hoch, um den negativen Valutasaldo des Nebenkontos B abzufangen, sodass sich auf dem Hauptkonto ein positiver Valutasaldo ergibt. Aufgrund dessen kommt es zu keiner Verrechnung von Sollzinsen.

Das Zinsergebnis auf dem Hauptkonto beträgt bei Anwendung des Habenzinssatzes von 1,50 % somit 41,10 €. Der gesamte Zinsgewinn ergibt sich aus diesem optimierten Zinsergebnis und mit Berücksichtigung jener – nicht angefallener – Zinsen (Zinsergebnis normal), die ohne Cash Pooling zu zahlen gewesen wären.
In diesem Beispiel konnte mit Cash Pooling ein Zinsgewinn von 164,39 € erzielt werden.

ZAHLUNGEN UND LIQUIDITÄT

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

BEISPIEL EINER VEREINFACHTEN ZINSBERECHNUNG

Sollzinssatz	4,50 %
Habenzinssatz	1,50 %

		Hauptkonto in €	Konto A in €	Konto B in €
	Valutasalden		3.000.000,00	- 2.000.000,00
1.	Kompensationssaldo	1.000.000,00		
2.	Optimiertes Zinsergebnis	41,10		
3.	Zinsergebnis normal	- 123,29	123,29	- 246,58
4.	Zinsgewinn	164,39		

Treuhändische Zinsabrechnung

Die Nebenkonten in einem Cash Pooling weisen immer einen Kontostand von Null aus. Für die steuerliche Bilanzierung und buchhalterische Erfassung der erwirtschafteten Zinsen ist es deshalb wichtig, die Valutasalden (Kontostände) darstellen zu können.
Mit einer treuhändischen Zinsabrechnung können – wie im angeführten Beispiel dargestellt – sowohl die Nebenkonten als auch das Hauptkonto ohne Cash Pooling abgebildet werden. Damit kann eine eindeutige Zuordnung der angefallenen Zinsen erfolgen und die Bemessungsgrundlage (Zinsgewinn aus Kompensation) für die steuerliche Gewinnermittlung dargestellt werden.

Kontoinformationen ausländischer Bankkonten

Ausländische Bankkonten, die z. B. der Ansammlung von Exporterlösen dienen oder nicht täglich automatisch in ein Cash Pooling miteingebunden werden sollen, können ebenfalls zur Optimierung des Zinsergebnisses beitragen. Es besteht die Möglichkeit, mit einem international genormten Kontoauszug (MT940 über SWIFT) Kontoinformationen des ausländischen Bankkontos im ELBA darzustellen. Alle bestehenden Konten können somit in einem Electronic Banking-System einfach dargestellt und in weiterer Folge disponiert werden.

Übertragung von Liquidität

Diese Disponierung kann über das ELBA mit einer elektronischen Anweisung zur Übertragung (MT101 – Request for Transfer) der gesammelten Liquidität auf das Hauptkonto beauftragt werden. Ein eigener Menüpunkt im ELBA erlaubt es, diese Transaktion einfach durchzuführen.

Untertägige Kontoinformationen

Eine weitere Möglichkeit zur Disponierung von Liquidität bieten untertägige Kontoinformationen (MT942). Hierbei handelt es sich um bereits avisierte Zahlungen, die jedoch noch nicht gebucht sind.
Somit können beispielsweise erfolgte Kundenzahlungen, die erst am nächsten Tag am Kontoauszug als gebucht erscheinen, heute schon eingesehen werden. Dieses Werkzeug ermöglicht eine Verbesserung der Liquiditätsplanung und erhöht die Informationsqualität des Zahlungsverkehrskontos.

Über alle Möglichkeiten, durch den Einsatz der verschiedenen Cash Pooling-Instrumente eine Zinsoptimierung für Ihr Unternehmen zu erzielen, informieren wir Sie gerne näher und individuell. Ihr BTV Firmenkundenbetreuer und die Zahlungsverkehrs-Experten stehen Ihnen für entsprechende Gespräche gerne zur Verfügung.

DAS EXPORTERLÖSKONTO BEI DER BTV IN DER SCHWEIZ

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

Mitte des Vorjahres eröffnete die BTV in Staad am Bodensee ihre erste Niederlassung in der Schweiz. Dies ermöglicht nun auch österreichischen BTV Firmenkunden, die Exporterlöse aus ihren Geschäftsbeziehungen mit unserem westlichen Nachbarn erzielen, von den Vorteilen eines BTV Standortes am Finanzplatz Schweiz zu profitieren.

Rahmenbedingungen Schweiz

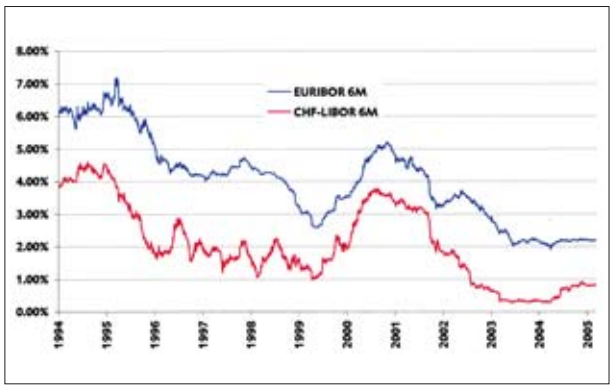
Die traditionell stabilen Rahmenbedingungen der Schweiz bieten dem Unternehmertum eine gute Basis für internationale Aktivitäten. Neben den finanzplatzspezifischen Standort- und Erfolgsfaktoren sind auch andere Rahmenbedingungen für den Erfolg der Schweiz verantwortlich. Dazu zählen gut ausgebildete und spezialisierte Arbeitskräfte, Vielsprachigkeit, eine leistungsfähige Infrastruktur und eine stabilitätsorientierte Geld- und Haushaltspolitik.

Die Zinsen in der Schweiz

Mit dem Begriff „realer Zinsbonus“ bzw. „Zinsinsel“ wird das inflationsbereinigte tiefere Zinsniveau in der Schweiz gegenüber dem Ausland bezeichnet. Die Realzinsen in der Schweiz sind seit Jahrzehnten tiefer als im benachbarten Ausland. Die Begründungen für diese Differenz sind:

- die Erwartung einer tendenziellen realen Aufwertung des Schweizer Franken
- eine tiefere Steuerbelastung
- der Sparüberhang der Schweizer Volkswirtschaft
- die hohe Bonität der Schweiz

ZINSSATZENTWICKLUNG EUR UND CHF



Das Exporterlöskonto Schweiz der BTV Staad

Mit dem speziell gestalteten Exporterlöskonto in unserer Niederlassung in Staad ermöglichen wir unseren Firmenkunden besondere Einsparungsmöglichkeiten in ihrem Zahlungsverkehr. Für jene Unternehmen, die besonders häufig Geschäftsbeziehungen mit der Schweiz pflegen, bieten wir mit diesem Leistungsbündel folgende wichtige Vorteile:

- Eröffnung eines BTV Schweiz Kontos direkt bei Ihrem BTV Firmenkundenbetreuer vor Ort
- Nutzung des günstigen Schweizer Inlandszahlungsverkehrs
- einfache und automatisierte Liquiditätstransfers
- Die sonst bei Schweizer Konten verlangte Mindestliquidität ist für Sie nicht erforderlich.
- Verzinsung des Kontos
- Kontoinformationen durch das Schweizer BTV Online Banking möglich

LEISTUNGSPAKETE BTV EXPORTERLÖSKONTO

Leistungen	light	business
alle elektronischen Zahlungen innerhalb der Schweiz mit dem Schweizer BTV Online Banking		•
alle Gutschriften in der Schweiz	•	•
freien Zugang zum Schweizer BTV Online		•
tourliche Liquiditätsabschöpfung von Staad nach Österreich	2 x monatlich	wöchentlich valuta dato

Neben den zwei Leistungspaketen des BTV Exporterlöskontos gibt es natürlich auch die Möglichkeit, ein normales Zahlungsverkehrskonto in der Schweiz zu eröffnen. Auch dies können Sie direkt über Ihren BTV Firmenkundenbetreuer vor Ort vornehmen.

Für zusätzliche Informationen stehen Ihnen Ihr BTV Firmenkundenbetreuer und auch die zentralen Zahlungsverkehrsexperten der BTV gerne zur Verfügung.

ZINS- UND DEVISENMARKTANALYSE

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

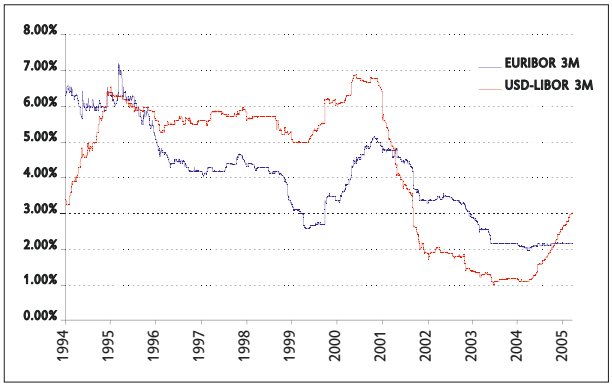
USA

US-Notenbankchef Alan Greenspan rechnet für das laufende Jahr weiter mit einem robusten Wirtschaftswachstum und einer moderat anziehenden Inflation in den USA. Ungeachtet geopolitischer Unsicherheiten oder den hohen Haushalts- und Leistungsbilanzdefiziten könne im optimalen Fall mit einem Wachstum von bis zu vier Prozent gerechnet werden. Die laufenden Konjunkturzahlen aus Übersee (262.000 neu geschaffene Stellen im Februar, im Plan liegende Einkaufsmanagerindizes sowie Frühindikatoren) untermauern seine Einschätzung. Zuletzt gab es allerdings einen starken Anstieg der US-Erzeugerpreise zu verzeichnen. Die Zahlen lagen deutlich über den Analystenschätzungen. Angesichts derzeit leicht rückläufiger Konsumnachfrage sowie bereits historisch hoher Gewinnmargen bei den US-Unternehmen dürften die Preisüberwälzungsspielräume auf die Verbraucherpreise zumindest vorläufig noch begrenzt bleiben.

Bondmärkte in Bewegung

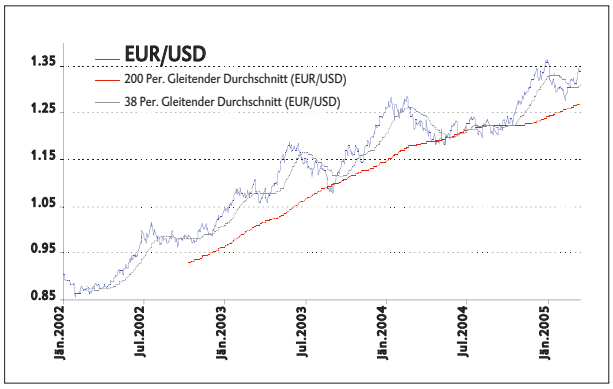
In seiner Rede vor dem Bankenausschuss des Senats im Rahmen der Vorlage seines halbjährlichen Konjunkturberichts bezeichnete Greenspan die Reaktion der Bondmärkte – sinkende Renditen am Kapitalmarkt vor dem Hintergrund laufender Zinsanhebungen der Fed! – als „unerklärlich“ und das ungewöhnlich niedrige Renditeniveau als „Rätsel“.
Die Märkte reagierten auf die unmissverständlichen Äußerungen des US-Notenbankchefs prompt und leiteten an den internationalen Anleihemärkten eine Phase von Kursverlusten ein, denen man sich auch in Europa nicht entziehen konnte. Dass es in der Euro-Zone ebenfalls zu teils kräftigen Verlusten mit steigenden Renditen gekommen ist, verdeutlicht einmal mehr eindrucksvoll, dass es für die Europäer keine Möglichkeit einer nachhaltigen Abkopplung von den amerikanischen Vorgaben gibt.

In Summe lassen sich aber die jüngsten Kommentare Greenspans als Vorbereitung für weitere Zinserhöhungen werten, die möglicherweise auch die derzeitigen Markterwartungen übersteigen könnten (siehe nachstehende Grafik: 3Mte-EURIBOR im Vergleich zum 3Mte-USD-LIBOR). Wir rechnen im laufenden Jahr mit einer Fortsetzung des Zinsanhebungsprozesses in den USA.



Wechselkurs EUR/USD

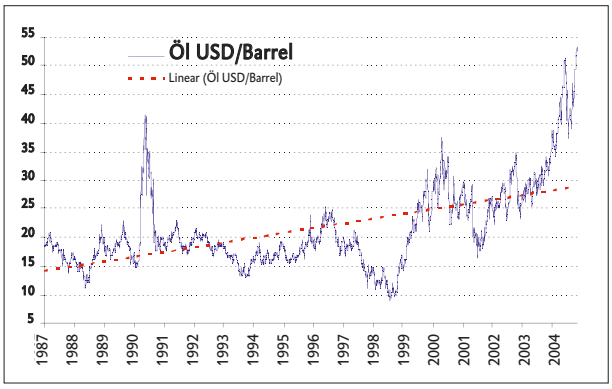
Nach den hohen Kursverlusten des Dollars zum Euro konnte sich der Greenback in den letzten Wochen wieder leicht befestigen. Bei dieser Entwicklung dürfte es sich allerdings lediglich um eine Korrektur in einem ansonsten weiterhin intakten Kurstrend handeln (siehe nachstehende Grafik: Wechselkursentwicklung EUR/USD mittelfristig).



Zwar könnte der Dollar kurzfristig von einem weiter steigenden positiven Zinsunterschied zum Euro profitieren, langfristig werden aber vermutlich wieder die hohen Haushalts- und Leistungsbilanzdefizite in den Brennpunkt des Marktinteresses rücken, da es bis zum heutigen Tag abgesehen von verbalen Absichtserklärungen nach wie vor keine ernst zu nehmenden Bemühungen von amerikanischer Seite gibt, die hohen Defizite in den Griff zu bekommen. Auch der US-Notenbankchef zeigte sich besorgt über diese Entwicklungen und mahnte zur Vorsicht. Auf Jahressicht dürfte der Dollar daher tendenziell eher wieder zur Schwäche neigen.

Ölpreis weiter unsicher

Nach einer deutlichen Korrektur am Rohölmarkt steigen die Quotierungen seit geraumer Zeit wieder merklich an. Da sich am fundamentalen Umfeld kaum Änderungen ergeben haben, dürfte es sich vermutlich um teilweise spekulative Käufe handeln, die den Ölpreis wieder stärker nach oben treiben (siehe nachstehende Grafik: ÖL USD/Barrel langfristig).

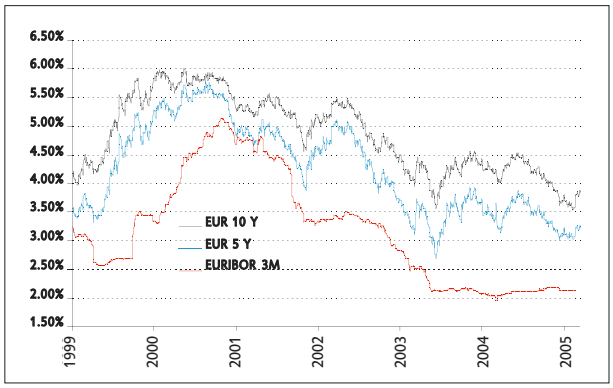


Von Seiten der Organisation Erdöl exportierender Länder (OPEC-Präsident Scheich Ahmad al-Fahd al-Sabah) heißt es, man werde den Ölpreis genau beobachten. Sollten die Notierungen weiter steigen, werde man entsprechend korrigierend eingreifen. Diese ersten Äußerungen vermochten aber bislang noch keine wesentlichen Änderungen in der Ölpreisentwicklung herbeizuführen.

Eurozone

Gemischt präsentierten sich die letzten Konjunkturmeldungen in der Euro-Zone. Die Veröffentlichung der BIP-Daten für das letzte Quartal 2004 brachte eine negative Überraschung für die Märkte. Mit Deutschland, Italien und den Niederlanden waren es gleich drei Volkswirtschaften, die mit rückläufigen Zahlen aufwarten mussten (gegen den Trend und somit über den Erwartungen entwickelten sich Frankreich und Spanien). Große Probleme gibt es weiterhin am deutschen Arbeitsmarkt. Im Februar stieg die Zahl der Arbeitssuchenden auf mittlerweile bedrohliche 5,216 Millionen und somit auf einen neuen Nachkriegsrekord. Dies entspricht einer Arbeitslosenquote von 12,6 Prozent und noch immer ist keine Trendwende in Sicht.

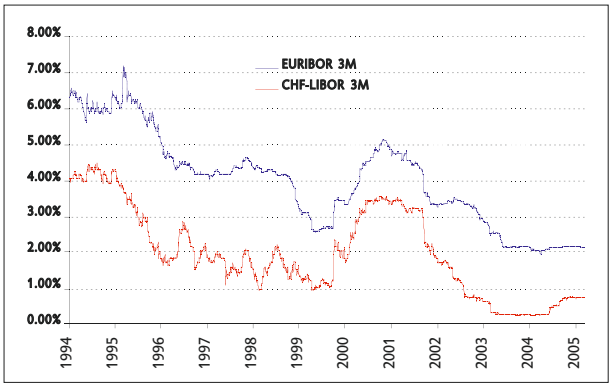
Mehr Beachtung als die Wachstumszahlen haben Indikatoren, die den kommenden Wirtschaftszyklus erahnen lassen. Positiv wurde daher der wiederholte Anstieg des ZEW-Indikators (Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung) von den Märkten aufgenommen. Die Rentenmärkte reagierten in Kombination mit der Greenspan-Rede mit deutlichen Kursabschlägen und steigenden Renditen am Kapitalmarkt (siehe nachstehende Grafik).



Mit Zinserhöhungen der EZB rechnen wir nicht vor dem zweiten Halbjahr 2005. Das robuste globale Wirtschaftswachstum, die positiven Stimmungsindikatoren in der Euro-Zone sowie das übermäßig kräftige Geldmengenwachstum dürften jedoch im zweiten Halbjahr zumindest die Wahrscheinlichkeit für einen Kurswechsel der EZB erhöhen.

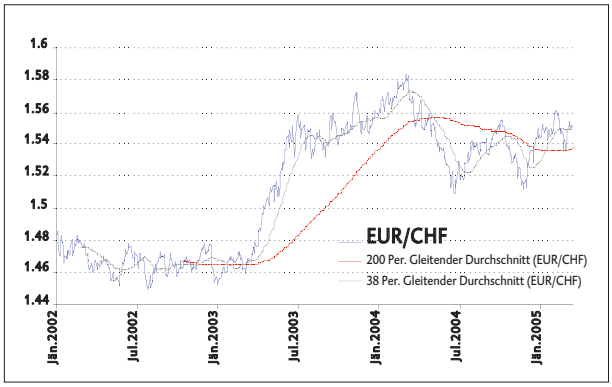
Schweiz

Die Wirtschaft in der Schweiz hat sich in den letzten Monaten leicht rückläufig entwickelt. Die Perspektiven haben sich ebenfalls etwas eingetrübt. Zwar gab es zuletzt einen leichten Anstieg des Konsumentenvertrauens zu verzeichnen, die Investitionstätigkeit und die Auftragseingänge haben sich hingegen verschlechtert. Damit besteht seitens der Schweizerischen Nationalbank kurzfristig kaum Handlungsbedarf, die Zinsen weiter anzuheben (siehe nachstehende Grafik: Entwicklung Zinsspread 3Mte-EURIBOR zu 3Mte-CHF-LIBOR). Mittelfristig dürften die Zinsen jedoch weiter nach oben tendieren.



Wechselkurs EUR/CHF

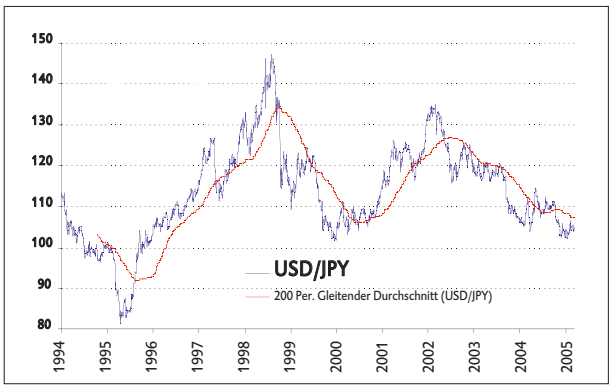
Nur für kurze Zeit kletterte der Euro über den oberen Rand der in den letzten Monaten maßgeblichen Bandbreite von EUR/CHF 1,5100 - 1,5550. Die Marke von EUR/CHF 1,5600 konnte nicht nachhaltig überwunden werden und der Kurs fiel in die genannte Bandbreite zurück. Die aktuelle Entwicklung (Rückkehr in die Bandbreite) gibt Anlass zur Annahme, dass sich der Franken in den kommenden Monaten befestigen könnte. Unterstützung bildet dabei die Marke von EUR/CHF 1,5100.



Japan

Die derzeitige Schwächephase in der japanischen Wirtschaft scheint überwunden. Die vorauseilenden Konjunkturindikatoren signalisieren für dieses Jahr eine Rückkehr zu soliden Wachstumsraten.
Gleich zu Jahresbeginn gab es zusätzlich ausgesprochen positive Konjunkturdaten. Allein im Jänner dieses Jahres wurden rund 470.000 neue Stellen geschaffen. Die Arbeitslosenquote entwickelte sich konstant niedrig und liegt im Jänner bei 4,5 Prozent.

Die hohen Leistungsbilanzüberschüsse sowie die günstigen Perspektiven sprechen für einen fester werdenden Yen. Nicht ganz im Einklang mit den Fundamentaldaten – und dies lässt weiterhin kaum seriöse Wechselkursprognosen zu – entwickelte sich der Wechselkurs in den letzten Monaten. Aus charttechnischer Sicht ergibt sich jetzt vor allem zum Dollar eine interessante Konstellation.



Der Dollar befindet sich seit 2002 in einem langfristigen Abwärtstrendkanal, dessen unteres Ende die Marke von rund USD/JPY 102,00 bildet. Sollte es zu einer nachhaltigen Unterschreitung dieser Marke kommen, drohen weitere Kursverluste des Dollars zum Yen. Die Wahrscheinlichkeit einer Unterschreitung dieser Marke und somit einer Fortsetzung des Abwärtstrends ist aufgrund der Ungleichgewichte in den Leistungsbilanzen von USA und Japan aus heutiger Sicht höher einzustufen als eine nachhaltige Trendumkehr bei USD/JPY.

Auch wenn sich die oben angeführten Risiken einer möglicherweise bevorstehenden Yen-Aufwertung derzeit in der Wechselkursentwicklung zum Euro noch nicht wirklich widerspiegeln, raten wir von neuen Yen-Engagements auf den aktuellen Kursniveaus weiterhin ab.

Hinsichtlich der Zinsentwicklung wird es wohl im gesamten Verlauf des Jahres 2005 zu keiner Änderung der expansiven japanischen Geldpolitik kommen. Zwar kann die Deflation langsam überwunden werden, die Kerninflation sollte sich aber erst im zweiten Halbjahr 2005 langsam über der Null-Prozent-Marke etablieren.

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
Daniel Stöckl
Mag. Christoph Wenzl
E-Mail: firmenkunden.service@btv.at

Redaktionsschluss
Diese Ausgabe wurde am 16. März 2005 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