

EXPORT today

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 38/2020

Erfolgssoftware

Studenten nehmen Unternehmen Angst vor KI.

Das Gründerteam onetask.ai möchte Unternehmen den Einstieg in die KI mit einer speziellen Software zur KI-Entwicklung erleichtern und hat mit dieser Idee heute den achten Businessplan-Wettbewerb am Hasso-Plattner-Institut (HPI) gewonnen. Das Team darf sich über einen Gewinn im Wert von 100.000 Euro freuen. Neben den personenbezogenen Stipendien im Umfang von bis zu 50.000 Euro, erhalten die Gewinner zudem ein Investmentangebot des HPI Seed Funds von 50.000 Euro und ein einjähriges Business-Coaching der HPI School of Entrepreneurship (E-School). Die Sorge, dass ein KI-Projekt mit seinen hohen Investitionskosten scheitern könnte, verhindert bei Unternehmen oftmals die Einführung von KI. Genau an dieser Stelle setzt die Idee



Beim Einsatz von KI sind viele Unternehmen immer noch zögerlich.

der drei Gründer für die KI-Entwicklung an. Ihre Software onetask.ai verbindet die frühzeitige Validierung von KI-Modellen über Datenannotationen bis hin zum fertigen KI-Modell per Knopfdruck.

newsroom.sparkasse.at

Inhalt

Transportsektor in Not	02
ERP für den Mittelstand	03
Treffpunkt Virtual Reality	05
Duales Studium in Tirol	06
Interhyp baut Netzwerk aus	07

Top-Erfolg

Marktlücke Alpaka-Teppiche.

Auf handgefertigte Teppiche aus Naturmaterialien setzt die Manfred Barfuss e.U. in Pottenstein. Sie bietet als einzige in Europa auch Teppiche aus Alpaka-wole an. Beliefert werden Möbelhäuser in Österreich sowie Porta Möbel, Möbel Müller und Segmüller in Deutschland. Etwa die Hälfte wird nach Deutschland, den Beneluxstaaten, Tschechien, Ungarn, Slowenien und Slowakei exportiert. Mit drei Mitarbeitern erzielt der Familienbetrieb einen jährlichen Umsatz von etwa 1,6 Millionen Euro.

www.barfuss-living.com

Fokus

Insolvenzbedrohung

In einigen Exportmärkten ist starker Anstieg zu befürchten.

Bei großen Außenhandelspartnern Österreichs kann es 2020 und 2021 zu Rekordzahlen bei den Firmenpleiten kommen. Den stärksten Anstieg erwartet Atradius in diesem Jahr in der Türkei, den USA den Niederlanden und dem Vereinigten Königreich. Der Kreditversicherer prognostiziert, dass die weltweiten Insolvenzen bis Ende 2020 um 26 Prozent gegenüber dem Vorjahr zunehmen. Besondere Vorsicht ist bei Ländern geboten, in denen lange und restriktive Corona-Schutzmaßnahmen gelten. Daneben trifft die Krise jene Länder besonders hart,

deren Wirtschaft stark vom Tourismus und von Dienstleistungen abhängt. Der Anstieg des Zahlungsrisikos im Vereinigten Königreich wird außer vom Konjunkturrückgang durch Corona auch von den Brexit-Unsicherheiten getrieben. Immer noch nicht konnten sich die britische Regierung und die Europäische Union auf ein Ausstiegsabkommen einigen. Sollte es dabei bleiben, gelten für Geschäfte Großbritanniens mit den Mitgliedsstaaten der EU ab 2021 die Regeln der Welthandelsorganisation.

Ihre EXPORT today-Redaktion

newsroom.sparkasse.at

Impressum

EXPORT today wird vom Observer beobachtet.

Medieneigentümer, Redaktionsadresse: NEW BUSINESS Verlag GmbH, 1060 Wien, Otto-Bauer-G. 6, Tel.: +43/1/235 13 66-0. **Konzept, Gestaltung und Produktion:** NEW BUSINESS Verlag GmbH **Chefredaktion:** Bettina Ostermann (bettina.ostermann@newbusiness.at), Max Gfrerer (max.gfrerer@newbusiness.at) **Projektleiterin:** Sylvia Polak **Geschäftsführer:** Lorin Polak (+43/1/235 13 66-300, lorin.polak@newbusiness.at) **Artredaktion:** Gabriele Sonnberger (gabriele.sonnberger@newbusiness.at) **Hinweis:** Im Sinne der leichteren Lesbarkeit werden geschlechtsspezifische Bezeichnungen nur in ihrer männlichen Form angeführt. Dies impliziert keinesfalls eine Benachteiligung des jeweils anderen Geschlechts. Frauen und Männer mögen sich von den Inhalten unseres Newsletters gleichermaßen angesprochen fühlen.

www.newbusiness.at



Coface erwartet langes Leiden für die Luftfahrt und keine rasche Erholung des Transportsektors.

Der Transportsektor wird sich nicht vor 2022 auf das Niveau des vierten Quartals 2019 erholen. Derzeit gibt es keinerlei Anhaltspunkte für eine rasche Erholung“, erläutert Declan Daly, Regional CEO für Zentral- und Osteuropa. Im aktuellen Szenario der Coface-Ökonomen wird der Umsatz der börsennotierten Unternehmen des globalen Transportsektors im 4. Quartal 2020 um 32 Prozent und im 4. Quartal 2021 noch um 5 Prozent niedriger sein als im Vergleich zum Jahresende 2019. Diese Branche wurde besonders heftig getroffen, weil sich

Leidender Transport

Coface erwartet keine rasche Erholung für die Luftfahrt und den gesamten Transportsektor.

die Wirtschaftstätigkeit bereits vor der Krise verlangsamt hatte.

Luftverkehr am stärksten betroffen

Der Einbruch des Reiseverkehrs führte auch zu einem starken Rückgang der Luftfrachtkapazität, da der Großteil der Fracht von Passagierflugzeugen mitbefördert wird. Ebenso ist im See- und Schienenverkehr auf globaler Ebene eine starke Verschlechterung zu verzeichnen – auch wenn es einigen Märkten, zum Beispiel dem Schienengüterverkehr zwischen China und Europa, relativ gesehen, besser geht.

Der Schlüssel für eine positive Entwicklung könnte, so die Coface-Experten, in Innovationen liegen. „Auf lange Sicht werden Nachhaltigkeit und Umweltschutz die bestimmenden Herausforderungen für den

Verkehrssektor und hier insbesondere für die Luftfahrt bleiben. Es wird Innovationen brauchen, die einen weniger umweltbelastenden Verkehr ermöglichen“, so Daly mit einem Ausblick.

Gemeinsam Geschäfte entwickeln

Mit 70 Jahren Erfahrung und dem dichtesten internationalen Netzwerk ist Coface ein bedeutender Kreditversicherer, Partner im Risikomanagement von Unternehmen und in der globalen Wirtschaft und unterstützt 50.000 Kunden dabei, Geschäfte aufzubauen und dynamisch zu entwickeln. Die Produkte und Dienstleistungen schützen Unternehmen im nationalen und internationalen Business und helfen ihnen, Kreditentscheidungen zu treffen.

www.coface.at

Doppelrolle

Lieven Hentschel wird neuer Geschäftsführer bei Bayer Austria und Leiter der Division Pharmaceuticals.

Lieven Hentschel übernimmt mit 1. Oktober 2020 die Funktion als neuer Geschäftsführer bei Bayer Austria und verantwortlicher Senior Bayer Representative für die Region Südosteuropa. Zusätzlich zu seiner Rolle an der Spitze des Unternehmens leitet Hentschel bereits seit 1. Juli 2020 die Division Pharmaceuticals in Österreich und folgte damit Ulrike Röder, die in eine neue Rolle im Konzern wechselte. Der Wirtschaftsexperte verfügt über interkulturelles Fachwissen und Erfahrung aus Tätigkeiten in zahlreichen Ländern. Er folgt Ute Bockstegers, die ihre aktive Tätigkeit nach mehr als 30 Jahren erfolgreicher Laufbahn im Bayer Konzern, unter anderem in Großbritannien und Irland sowie in Kanada, beendet. Lieven Hentschel startete seine Karriere in der Pharmabranche bei der Schering AG,

später Bayer AG. Senior Positionen in verschiedenen Bereichen des Unternehmens führten den gebürtigen Deutschen über Osteuropa, Afrika und den Mittleren Osten wieder zurück in den deutschsprachigen Raum.

Science For A Better Life

Bayer ist ein weltweit tätiges Unternehmen mit Kernkompetenzen auf den Life-Science-Gebieten Gesundheit und Ernährung. Mit seinen Produkten und Dienstleistungen will das Unternehmen den Menschen nutzen, indem es zur Lösung grundlegender Herausforderungen einer stetig wachsenden und alternden Weltbevölkerung beiträgt. Bayer Austria ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft des weltweit tätigen Bayer-Konzerns mit Kernkompetenzen auf den



Lieven Hentschel, Geschäftsführer Bayer Austria GmbH

Gebieten Gesundheit und Agrarwirtschaft. Das Life-Science Unternehmen beschäftigt in Österreich über 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, steuert seit 2009 die Ländergruppe Südosteuropa und ist verantwortlich für Marketing, Vertrieb, klinische Studien sowie technische und medizinische Beratung für Bayer-Produkte.

www.bayer.at

ERP – Mehrwert für den Mittelstand

Gerade für den Mittelstand bietet die Digitalisierung vielfältige Möglichkeiten und Chancen. Welche Themen dabei priorisiert werden und wie ERP-Software unterstützen kann, eruiert nun eine Studie, die teknowlogy | PAC gemeinsam mit dem Business-Software-Anbieter proALPHA durchgeführt hat.



Michael Sander,
Geschäftsführer
proALPHA

Neue Technologien spielen noch keine große Rolle

Laut der Studie, für die 100 Firmen aus der Fertigungsindustrie in der DACH-Region befragt wurden, sind zwar die meisten Unternehmen davon überzeugt, dass neue Technologien ihnen langfristig bei der Produktivitätssteigerung und der Prozessoptimierung behilflich sein werden, in der konkreten Umsetzung fehlen jedoch noch ausgereifte Technologien, wie etwa integrierte Suchfunktionen. Erfahrungsgemäß scheitert es zum Teil am nötigen Wissen, um neue Technologien effektiv einsetzen zu können.

Innovationen ja, aber keine disruptiven Veränderungen

48 % der befragten Unternehmen sehen die Umsetzung von Innovationen gleichbedeutend mit dem Thema Industrie 4.0. 36 % hin-

gegen planen, ihr komplettes Geschäftsmodell zu überdenken und neue Produkte oder Services zu entwickeln. 33 % der befragten Unternehmen gaben an, dass der Fokus eher auf der Verbesserung der Arbeitsumgebung und Prozesse liegt, als dass Innovationen vorangetrieben werden (25 %) und entsprechende Geschäftsmodelle hinterfragt und neu interpretiert werden (36 %).

Keine klare Strategie bei der ERP-Modernisierung

Einhergehend mit den Topthemen der Unternehmen ist auch die Modernisierung ihres ERP-Systems. Die konkrete Strategie ist jedoch noch unklar. Inkrementelle Veränderungen werden genauso in Betracht gezogen wie die radikale Erneuerung der ERP-Landschaft. So können sich 34 % der Unternehmen vorstellen, zum ERP-System eines anderen Anbieters zu wechseln; fast die gleiche

Anzahl an Unternehmen kann sich aber auch vorstellen, ihr bestehendes ERP-System neu zu konfigurieren (31 %) oder ein zusätzliches Anwendungssystem als Ergänzung zum bestehenden ERP einzuführen (30 %).

Kosten und Ressourcenmangel als größte Hindernisse

Die Wichtigkeit der ERP-Modernisierung ist zwar bei der Geschäftsleitung und der Belegschaft angekommen, Aspekte wie hohe Kosten (31 %) oder fehlende interne Ressourcen sind aber weiterhin die größten Hindernisse, weswegen Unternehmen vor der Modernisierung ihres ERP-Systems zurückschrecken. Positiv ist hingegen die Entwicklung, dass nur noch 23 % der Unternehmen die fehlende Unterstützung der Geschäftsleitung als Hindernis empfinden.

„Wir arbeiten immer wieder mit Kunden zusammen, die die Wichtigkeit eines modernen ERPs zwar erkennen, aber dennoch an alten Prozessen festhalten. Wer aber durch digitale Prozesse wettbewerbsfähiger werden möchte, der muss diese vorher auf ihre Effizienz überprüfen und entsprechend ändern, auch wenn das bedeutet, manche Prozesse gänzlich aufzulösen“, sagt DI Michael T. Sander, Geschäftsführer proALPHA.

Die Studie „Mehrwerte schaffen für den Mittelstand durch ERP-Software“ steht auf den Seiten von proALPHA zum kostenlosen Download bereit (web.proalpha.com/pac-studie-2020). <

proALPHA Software Austria GmbH

8200 Gleisdorf, Josefa-Posch-Straße 6

Tel.: +43/5/79 97-0

Fax: +43/5/79 97-597

office@proalpha.at

www.proalpha.com

PROALPHA

WEIL GESUNDHEIT DAS WICHTIGSTE IST!

Produkte rund um Hygiene und Schutz für den Arbeitsplatz.



Gesichtsschutz-Visier 1 Stk.

Schutz gegen mechanische Risiken, Flüssigkeitsspritzer und Partikeln · Einstellmöglichkeiten für maximalen Schutz und besten Tragekomfort.
Best.-Nr. 2254596

Entdecken Sie weitere Angebote unter
conrad.at/sicherer-arbeitsplatz



Desinfektionsmittel 5 l oder 500 ml

Gegen Viren, Bakterien und Pilze ·
Ohne Konservierungsstoffe ·
Ohne Duftstoffe.
Best.-Nr. 2254744, 2254743



Mund-Nasen-Schutz FFP1 50 Stk.

3-lagig · DIN EN 14683 ·
Verstellbares Band · Vollständig
versiegelt für besseren Schutz ·
Atmungsaktiv und hypoallergen.
Best.-Nr. 2251877



Symbolbild.
Einweghandschuhe

Schutzwand Polycarbonat

Abm. (B x H x T) 570 x 650 x 3 mm ·
Mit Aussparung als Durchreiche ·
Montage durch Stecksystem.
Best.-Nr. 2252946



TOPSELLER!



Infrarot Fieberthermometer

Berührungsloses Messen von
Körper- und Umgebungstemperatur.
Best.-Nr. 2254917



Mund-Nasen-Schutz

Baumwolle, waschbar bis 60°C ·
Zweilagig (Einlagemöglichkeit für weiteren Filter).
Best.-Nr. 2253861, 2254916

Erhältlich bei der Conrad Sourcing Plattform conrad.at

Angebote auf Anfrage.

Angebote nur solange der Vorrat reicht.
Irrtümer vorbehalten. Preisangaben, Ver-
fügbarkeiten und AGBs unter conrad.at.

CONRAD

BESCHAFFUNG. EINFACH. SCHNELL. UMFASSEND.

Treffpunkt Virtual Reality

Produktentwicklung trotz Corona und dezentralen Standorten: WeAre präsentiert den virtuellen und nachhaltigen Ingenieurs-Arbeitsplatz der Zukunft.

Trotz Einreiseverboten und Abstandsregeln eng zusammenarbeiten an komplexen Projekten: Das Berliner Start-up WeAre ermöglicht Ingenieuren im Maschinen- und Anlagenbau produktives, sicheres und nachhaltiges Arbeiten, selbst während der Corona-Krise, und stellt die Weichen für den virtuellen Arbeitsplatz der Zukunft in vielen Branchen.

Logistische Meisterleistung in der virtuellen Realität

Eine der größten Herausforderungen im Engineering ist die Besprechung komplexer Maschinen und Anlagen – besonders innerhalb einer internationalen Zusammenarbeit. Kommunikationsprobleme und Sprachbarrieren sind hierbei häufig eine entscheidende Fehlerquelle, das Koordinieren von Besprechungen und Begehungen vor Ort eine logistische Meisterleistung, verbunden mit langen Reisezeiten und hohen Kosten. WeAre hat für diese Problematik insbesondere im Maschinen- und Anlagenbau eine Lösung gesucht und diese in der virtuellen Realität gefunden.

Mit der VR-Lösung von WeAre werden Kommunikationsprozesse und Abstimmungsschleifen extrem verschlankt, Fehlerquoten reduziert und Planungsreisen minimiert, was die Prozesse ungeahnt nachhaltig macht. Gleichzeitig lässt sich die Produkteinführung signifikant beschleunigen.

Kommunikationsbasis für dezentralen Austausch

WeAre dient Unternehmen als Kommunikationsbasis für den dezentralen Austausch im



Eine VR-Konferenz ermöglicht dezentralisierten Teams, gemeinsam an virtuellen 3D-CAD-Prototypen zu arbeiten.

Engineering-Prozess und richtet sich als Kollaborationslösung explizit an Ingenieure. In einem virtuellen Konferenzraum können alle gängigen CAD-Formate und Dateien ohne Vorbereitungsaufwand visualisiert werden, um diese im Anschluss allen am Entwicklungsprozess Beteiligten zu präsentieren und diese in den Workflow miteinzubeziehen.

Um an einer solchen Session teilzunehmen und all das tun zu können, müssen Ingenieure, Konstrukteure und Stakeholder nicht mal mehr ihr Büro verlassen. Mittels VR-Brille und Cloud-Anbindung treffen sich alle Beteiligten in einem eigens für sie generierten virtuellen Raum – egal ob Fabrikhalle, Büro oder grüne Wiese. Sogar die Kunden, denen bisher anhand von komplizierten CAD-Daten die Konstruktionen mühselig erklärt werden mussten, können diese nun mit eigenen Augen und in 3D live „erleben.“

Intuitiv, individuell und beliebig skalierbar Das VR-Conferencing-Tool von WeAre ist intuitiv bedienbar, individuell an jeden Kundenwunsch anpassbar und – dank Cloud-Technologie – beliebig skalierbar. Für eine optimale User Experience setzt WeAre auf starke Partner. Mit dem Unter-

nehmen trisoft informationsmanagement gmbh aus Seiersberg bei Graz sogar nun auch in Österreich. trisoft ist seit über 20 Jahren der Spezialist für PLM, PDM bzw. technisches Dokumentenmanagement in Österreich und Experte bei der Bestandsdatenübernahme von CAD- und Office-Daten. Mit eigenen VR-Labors im Büro der trisoft können Interessierte in der Praxis ihre eigenen Baugruppen testen und virtuell erleben. Anmeldung und weitere Infos unter: www.trisoft.at/WeAre

trisoft Informationsmanagement GmbH

8054 Graz-Seiersberg
Kärntner Straße 530/2
www.trisoft.at

WeAre GmbH

D-10999 Berlin, Dresdener Straße 11
www.weare-rooms.com





MCI startet erstes duales Studium in Tirol.

Duales Studium in Tirol

Idealer Berufseinstieg für Schulabgängerinnen und Schulabgänger mit hervorragenden Perspektiven

Duale Studiengänge sind international rar gesät und fehlen in Tirol bislang völlig. Sie unterscheiden sich von berufs begleitenden Studiengängen, indem Sie Schulabgänger bereits direkt nach der Matura ansprechen und eine integrative Verknüpfung von Studium und Beruf vorsehen. Mehreren Studienmonaten an der Hochschule folgen mehrmonatige Praxisblöcke in innovativen Partnerunternehmen.

Mit dem dualen Bachelorstudium „Smart Building Technologies“ positioniert sich MCI | Die Unternehmerische Hochschule® unter den innovativsten Universitäten und Hochschulen im deutschsprachigen Raum. „Unternehmen in aller Welt haben dringenden Bedarf nach den im Studium vermittelten Qualifikationen“, ist MCI Rektor Andreas Altmann überzeugt.

Spannendes Zukunftsfeld

„Der neue Studiengang Smart Building Technologies bietet eine herausragende Ergänzung zum Studienprogramm am MCI. Studierende profitieren von ausgezeichneten Karriereperspektiven und von der so einzigartigen engen Verzahnung mit den Unternehmenspartnern“, betont Studiengangsleiter Werner Stadlmayr.

Im Zentrum des Studiums stehen die Entwicklung, Optimierung und Anwendung

von intelligenten Lösungen für die zukunftsorientierten Herausforderungen von Gebäudetechnik, Infrastruktur, Modern Living, Klimaneutralität und ökologischer Nachhaltigkeit. Damit bieten sich Karrierechancen im wachsenden Zukunftsfeld des energie- und ressourcenschonenden Bauens mit intelligenten Lösungen in den Bereichen Automatisierung, Informationstechnologie, dem Themenkomplex Heizungs-, Klima-, Lüftungs- und Sanitärtechnik sowie der neuesten Möglichkeiten moderner Lichttechnologie.

Im Vordergrund steht die soziale Dimension des Zusammenlebens und -arbeitens sowie des Wohlbefindens in öffentlichen und privaten Gebäudekomplexen und Räumen.

Renommierte Partnerunternehmen

Sieben Unternehmen aus Tirol und Südtirol ermöglichen den Start des dualen Bachelorstudiengangs durch Einbringung ihrer Expertise bei der Entwicklung des Studiengangs, die Bereitstellung von Arbeitsplätzen und substanzielle finanzielle Beiträge. Dabei profitieren die Unternehmen vom wissenschaftlichen Know-how, welches die Studierenden im Rahmen ihrer Ausbildung sammeln und direkt in den Praxisphasen ihrer Unternehmen anwenden können.

www.mci.edu

EPU-Hilfe

Die Wirtschaftskammer Wien führt die Wiener EPU erfolgreich durch die Krise.

Die wirtschaftlichen Folgewirkungen der Corona-Krise betreffen insbesondere die Ein-Personen-Unternehmen in erhöhtem Maße. Deshalb setzen wir im EPU Center der Wirtschaftskammer Wien einen Corona-Schwerpunkt für diese Unternehmergruppe. Aktuell stehen den Wiener Ein-Personen-Unternehmen rund 100 Mitarbeiter für Beratungs- und Serviceleistungen zur Verfügung“, sagt Kasia Greco, Vizepräsidentin und EPU-Sprecherin in der Wirtschaftskammer Wien.

Aktiver Austausch mit Sozialpartnern und Interessensvertretern

„Seit Beginn der CoVid-19-Pandemie haben wir mehr als 35.000 Beratungsgespräche per Telefon und Email mit Wiener Ein-Personen-Unternehmen geführt. Wir bieten eine kostenlose Webinar-Reihe, die bis Jahresende einmal pro Woche über die Chancen der Digitalisierung informiert. Vor allen Dingen stehen wir in aktivem Austausch mit allen Interessenvertretern und Sozialpartnern, um die Anliegen und Forderungen der Ein-Personen-Unternehmen umzusetzen“, erklärt Kasia Greco, die neben ihrer Arbeit als Interessenvertreterin in der Wirtschaftskammer Wien als Unternehmensberaterin ein eigenes erfolgreiches EPU führt.

Hilfe und Beratung seit über zehn Jahren in Wien

Die Wirtschaftskammer Wien vertritt insgesamt 65.000 Wiener Ein-Personen-Unternehmen. Seit seiner Gründung im Jahre 2009 hat das EPU Center der WK Wien bereits mehr als 50.000 Buchungen der Besprechungsräume, 36.000 Teilnehmer an Fort- und Weiterbildungskursen und 13.000 Besucher von Netzwerktreffen verzeichnet. 2019 ist die Position einer EPU-Sprecherin geschaffen worden, die mit starker Stimme die Anliegen aller Wiener EPU gegenüber Politik und Verwaltung vertritt.

www.wkw.at

Ausbau des Bankennetzwerks

ING, Erste Bank sowie die Raiffeisenlandesbank Steiermark kooperieren neben rund 40 anderen Kreditgebern mit dem Experten für Wohnbaufinanzierungen.



Die Interhyp Gruppe beschäftigt etwa 1.600 Mitarbeiter und ist an über 100 Standorten

Je größer das Portfolio, desto größer die Marktchancen: Interhyp, Vermittler für private Wohnbaukredite, weitet das Netzwerk an kooperierenden Kreditgebern in Österreich aus. „Wir haben derzeit rund 40 österreichische Institute angebunden, wollen aber in den nächsten Jahren weiterwachsen“, sagt Niederlassungsleiter Andreas Luschnig. Mit Erste Bank, ING sowie der Raiffeisenlandesbank Steiermark haben bereits drei maßgebliche Partner aus dem Banken- und Sparkassensektor einen Kooperationsvertrag mit Interhyp Österreich geschlossen. Banken erhalten von Interhyp hochwertige Leads: „Da wir unsere Kunden eingehend beraten und das für sie am besten passende Angebot herausuchen, können Kreditbewilligungen deutlich schneller und kostengünstiger erfolgen.“

Interhyp, der deutsche Marktführer im Bereich der Vermittlung privater Wohnbaukredite, hat seit bald zwei Jahren eine Niederlassung in Österreich. „Wir wollen mehr Österreicher ins eigene Zuhause bringen“, sagt Andreas Luschnig, Leiter der Niederlassung im 2. Wiener Gemeindebezirk. „Dabei stellen wir die persönliche Lebenssituation – beispielsweise Alter, Kinder, Einkommen und Eigenmittel – unserer

Kunden in den Mittelpunkt der Finanzierung und suchen nach einem individuellen Angebot in unserem Bankenportfolio, das am besten dazu passt.“ Neben Erste Bank, RLB Steiermark und ING arbeitet Interhyp Österreich im Moment mit etwa 40 österreichischen Banken zusammen, weitere Kooperationen sind geplant.

Hohe Antragsqualität

„Sowohl die Interhyp AG als auch die Raiffeisen-Landesbank Steiermark stehen für seriöse Finanzinformationen sowie die qualitätsvolle Behandlung von Kundenanliegen“, sagt Mag. Rainer Stelzer, Vorstandsdirektor der Raiffeisen-Landesbank Steiermark. „Wir schätzen die Professionalität von Interhyp sehr, die uns unterstützt, maßgeschneiderte Lösungen für Kunden zu entwickeln. Die Raiffeisen-Landesbank Steiermark als eine führende Regionalbank trägt ihrerseits dazu bei, die Kooperation auf höchstmöglichem Niveau zu fördern. Wir freuen uns über diese Zusammenarbeit, denn sie hilft, zufriedene Kunden zu gewinnen und zu betreuen.“

Je mehr Kreditgeber mit Interhyp eine Kooperation eingehen, desto größer wird das Angebot, das Interhyp seinen Kunden ma-

chen kann. Und desto besser kann der Wohnbaukredit den Wünschen und Vorstellungen der Kunden entsprechen. „Unser Geschäftsmodell erweitert für die Kunden das Finanzierungsspektrum, aber es erleichtert auch den kooperierenden Banken das Leben“, so Produktmanager Thomas Vargha, der mit jedem Bankpartner individuell die Kooperationsbedingungen verhandelt. Jede Bank hat unterschiedliche Anforderungen für die Ausleihkriterien etwa wie hoch der LTV (loan to value) sein darf, also das Verhältnis Bruttokreditbetrag zum Kaufpreis, oder welche Berufsgruppen präferiert werden. „Wir spannen den Bogen zwischen Kundenbedürfnissen und Marktbedingungen. Das heißt, wir leiten nur diejenigen Kunden an die Banken weiter, die dann auch bei der Bank abschließen“, so Vargha. Das erspare den Banken Zeit, Arbeit und Geld.

Kreditgeber verlieren keine Kunden, wenn sie den Wohnbaukredit abgeben
Darüber hinaus kann Interhyp mit dem breiten Angebot auch Kreditsuchenden ein Angebot machen, das die Hausbank vielleicht selbst gar nicht realisieren kann. Bevor dann ein Kunde möglicherweise mit allen Konten, Sparbüchern oder Depots verlorengelht, vermittelt Interhyp ausschließlich den Wohnbaukredit über die Konkurrenz. „So kann die Hausbank mit uns sogar gewinnen, wenn sie uns einen Kunden mit einem für sie nicht realisierbaren Wohnkredit weitervermittelt“, sagt Vargha. Auch die ING Austria, eine Schwester der Interhyp, profitiert von der Zusammenarbeit: „Baukredite werden auch für uns als Digitalbank zum immer bedeutenderen Standbein“, so CEO Barbaros Uygun. „Umso wichtiger ist ein verlässlicher Partner, der im Vorfeld Kunden persönlich berät und bestens betreut.“ In Deutschland hat Interhyp bald 500 angebundene Darlehensgeber, bei denen das Unternehmen im Jahr 2019 24 Mrd. Euro platziert hat.

www.interhyp.at

NEW BUSINESS

**Alles, was
Sie für Ihr
Business
brauchen!**



DAS NEW BUSINESS PAKET um nur 33 Euro!

Abonnieren & profitieren Sie!

Hotline: 01/235 13 66-100

Fax: 01/235 13 66-999

E-Mail: sylvia.polak@newbusiness.at

- Ja, ich bestelle NEW BUSINESS für ein Jahr (elf Ausgaben) um nur 33 Euro.
- Ja, ich bestelle das Vorteilsabo NEW BUSINESS für zwei Jahre (22 Ausgaben) um nur 55 Euro.