



UNTERNEHMEN IN DER KRISE

LÖSUNGSWEGE FÜR EINE ERFOLGREICHE ZUKUNFT

BUSINESS NIGHT DER
WIRTSCHAFTSKAMMER KÄRNTEN

ST. VEIT | 6. SEPTEMBER 2023

HERZLICH WILLKOMMEN!

A man with a beard and short hair is wearing a VR headset. He is holding his hands out, and a large, bright yellow 'X' is superimposed over his hands, indicating a digital interaction or selection. In the foreground, there is a detailed wooden architectural model of a building. The background is a blurred office or studio environment.

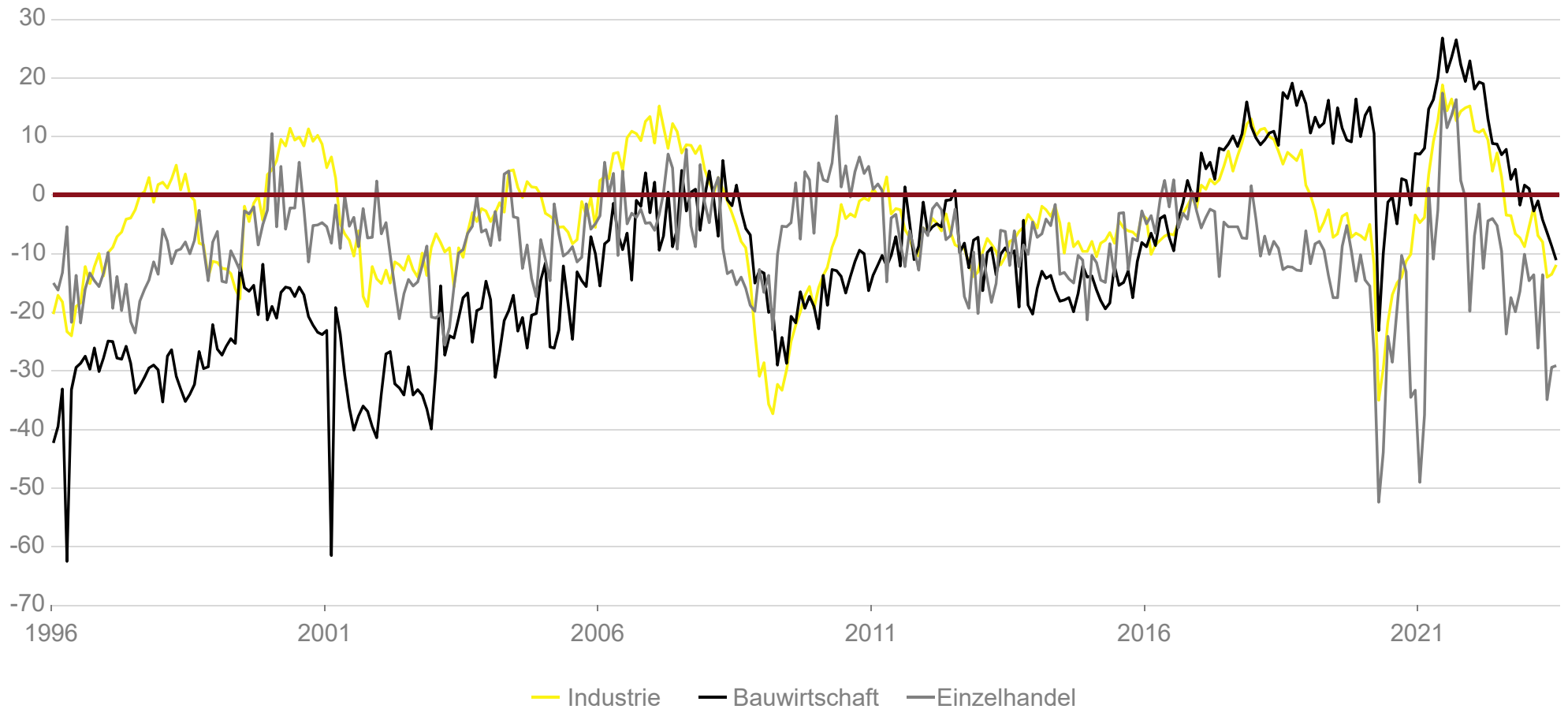
DAS AKTUELLE ZINSUMFELD

HINTERGRÜNDE | AUSWIRKUNGEN | AUSBLICK

DR. DANIEL GRADENEGGER
VORSTAND, GESCHÄFTSLEITER MARKT

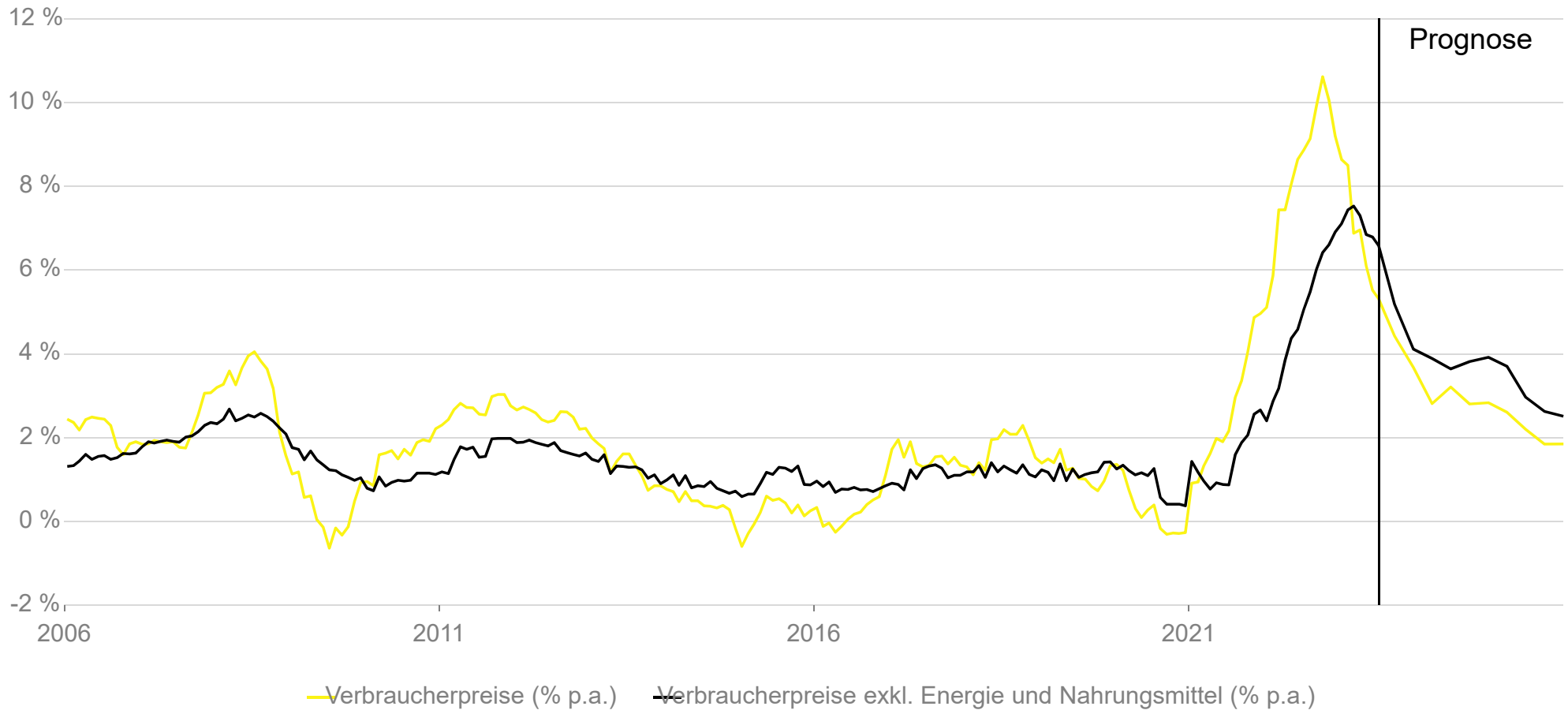
KONJUNKTUR: ÖSTERREICH

GESCHÄFTSKLIMAINDEX NACH BRANCHEN



INFLATION: EUROZONE

VERBRAUCHERPREISE



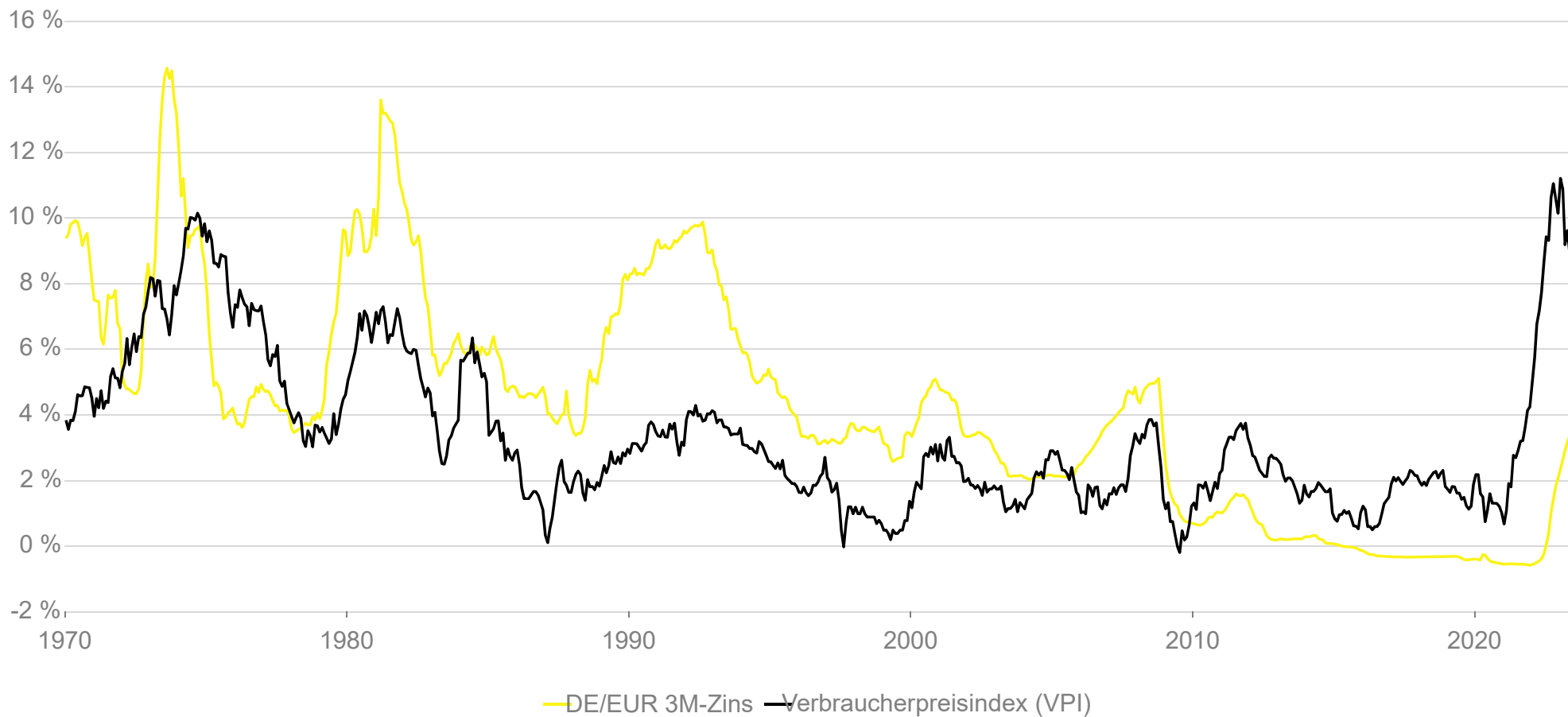
INFLATION: ÖSTERREICH

VERBRAUCHERPREISE (LANFRISTIG)



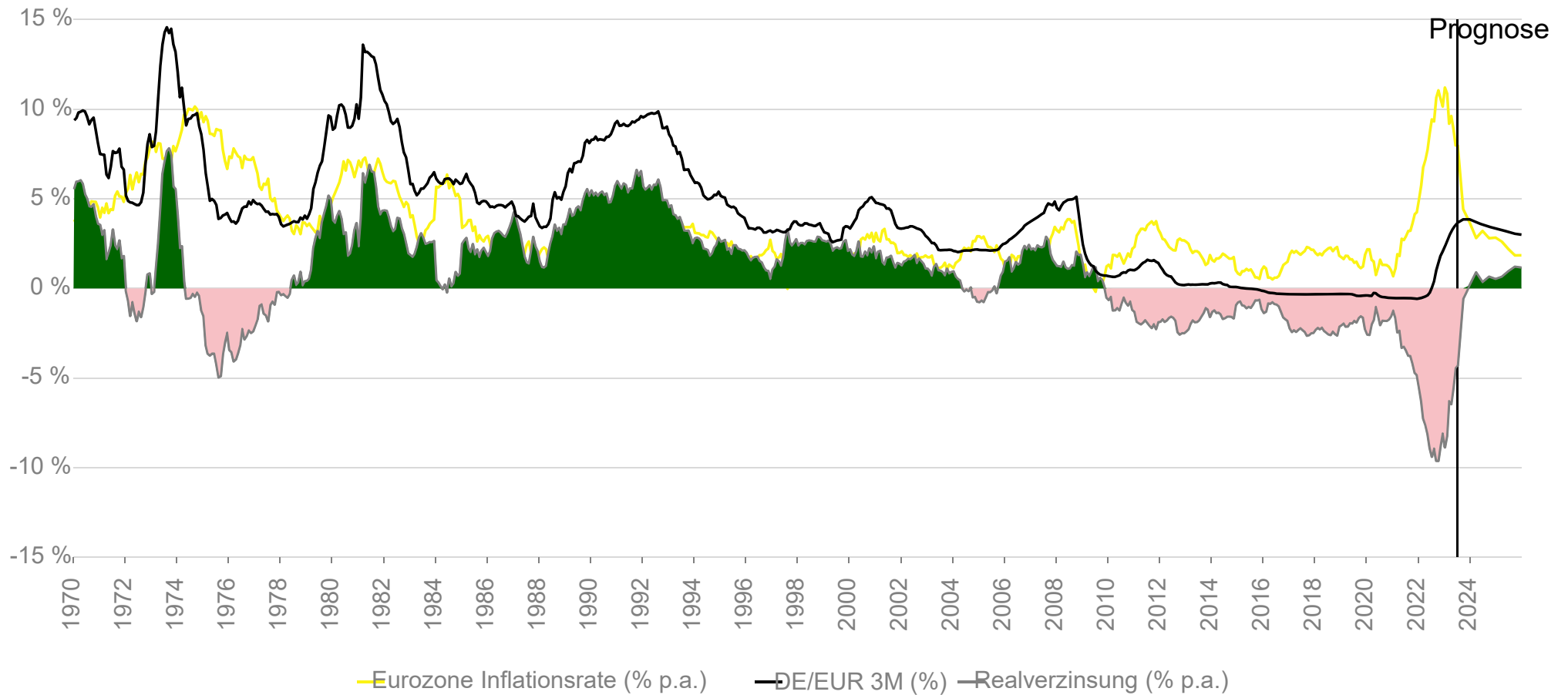
INFLATION UND ZINSEN: ÖSTERREICH

VERBRAUCHERPREISE



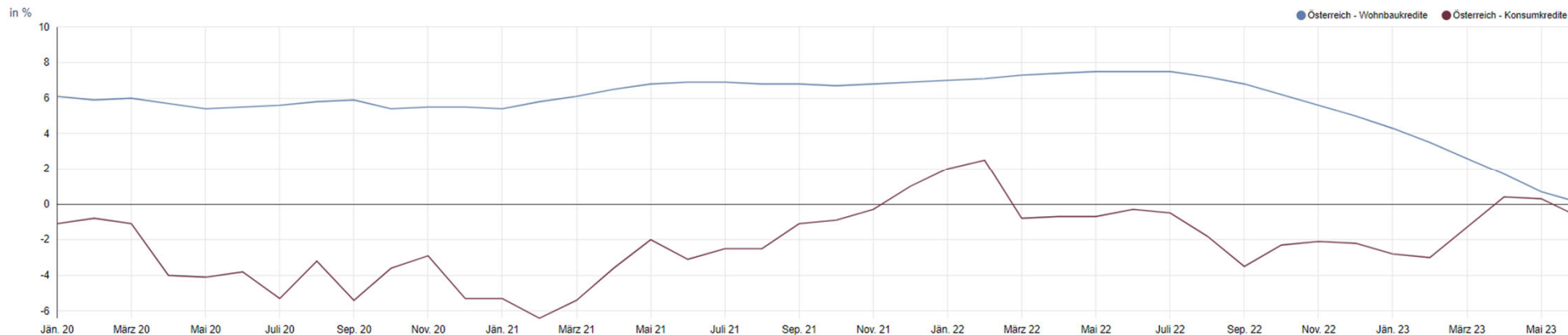
INFLATION UND ZINSEN: EUROZONE

REALVERZINSUNG



KREDITWACHSTUM: ÖSTERREICH

PRIVATE HAUSHALTE | NICHTFINANZIELLE UNTERNEHMEN



PROGNOSEÜBERSICHT

BIP real (% p.a.)

	2020	2021	2022	2023e	2024f	2025f
Österreich	-6,5	4,6	4,9	0,9	1,4	1,3
Deutschland*	-3,7	2,6	1,8	-0,2	1,1	1,6
Eurozone	-6,2	5,3	3,5	0,8	1,5	1,3
Schweiz*	-2,5	4,2	2,1	0,7	1,5	1,6
USA*	-2,8	5,9	2,1	1,2	0,7	2,1
China*	2,2	8,4	3,0	5,6	4,8	4,7

Inflation - gesamt (HVPI, % p.a.)

	2020	2021	2022	2023e	2024f	2025f
Österreich	1,4	2,8	8,6	7,6	3,8	2,8
Deutschland*	0,4	3,2	8,7	6,2	2,9	2,2
Eurozone	0,3	2,6	8,4	5,6	2,9	2,2
Schweiz*	-0,7	0,6	2,8	2,4	1,4	1,2
USA*	1,2	4,7	8,0	4,1	2,6	2,2
China*	2,5	0,9	2,0	1,7	2,3	2,2

Leitzins (% , Periodenende)

	2020	2021	2022	2023e	2024f	2025f
Österreich	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.
Deutschland*	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.
Eurozone**	0,00	0,00	2,50	4,25	3,75	3,25
Schweiz*	-0,75	-0,75	1,00	2,00	1,25	1,00
USA***	0,25	0,25	4,50	5,50	4,50	3,50
China*	2,20	2,20	2,00	1,70	1,70	n.v.

Quelle: Refinitiv, Focus Economics, RBI/Raiffeisen Research

* historische Daten und Konsensprognosen gemäß Focus Economics; ** Hauptrefinanzierungssatz; *** obere Bandbreite



GUTE KUNDEN- BANKBEZIEHUNG IN WIRTSCHAFTLICH HERAUSFORDERNDEN ZEITEN

PROK. WALTER SPÖRK
BEREICHSLEITUNG FIRMENKUNDENGESCHÄFT

HERAUSFORDERUNGEN VERSTEHEN

- **Wirtschaftliche Herausforderungen** sind unvermeidlich
- Ökonomische Schwankungen und Unsicherheit sind **Teil des Geschäftslebens**
- Unternehmen können von **Umsatzeinbrüchen, Liquiditätsproblemen und Unsicherheit** betroffen sein
- Auswirkungen auf unsere **Kunden und die Bank** gleichermaßen spürbar
- In wirtschaftlich herausfordernden Zeiten gewinnt die **Zusammenarbeit zwischen Kunden und Banken besondere Bedeutung**

WIE KÖNNEN WIR ALS BANK UNTERSTÜTZEN?

Offene Kommunikation

- **Regelmäßiger Austausch** über finanzielle Lage und geplante Investitionen (z.B. Unternehmerjahresgespräch)
- **Wir hören Ihnen jederzeit zu**, um Ihre spezifischen Herausforderungen zu verstehen
- Basierend darauf entwickeln wir **maßgeschneiderte Lösungen** zur Bewältigung der Schwierigkeiten

Flexibilität

- **Anpassung der Finanzierungslösungen an die veränderten Bedürfnisse**
 - ✓ Rahmenerhöhungen
 - ✓ Laufzeitverlängerung
 - ✓ Ratenstundung
 - ✓ zeitlich befristete Ratenreduktion

WIE KÖNNEN WIR ALS BANK UNTERSTÜTZEN?



Beratung und Unterstützung

- **Bereitstellung unseres Expertenwissens** zur Bewältigung von Krisen
- Unsere Rolle als Bank ist es, **gemeinsam mit unseren Kunden Lösungen zu erarbeiten**



Liquiditätsmanagement

- **Wir unterstützen Sie** dabei, Ihre Liquidität zu optimieren
- Durch **intelligente Finanzierungsstrategien** können Engpässe vermieden werden



Risikomanagement

- **Frühzeitiges Identifizieren** von Risiken
- **Zusammenarbeit** bei der Entwicklung von Absicherungsstrategien

WAS KÖNNEN SIE TUN?



Rechtzeitig Gesprächstermin vereinbaren



Bereitstellung von aktuellen wirtschaftlichen Unterlagen:

- vollständige Saldenliste
- offene Posten Listen Debitoren u. Kreditoren
- vorläufige Erfolgsrechnung mit Vorjahresvergleich




Erstellung von Planungsunterlagen auf Basis der aktuellen IST-Zahlen in Zusammenarbeit mit Ihrem Steuerberater:

- Liquiditätsplan
- kurz- und mittelfristige Erfolgsplanrechnung

ERFOLGE EINER STARKEN KUNDEN-BANKBEZIEHUNG

- ⊕ **Besseres Verständnis für die Bedürfnisse unserer Kunden**
- ⊕ **Gemeinsame Bewältigung von Schwierigkeiten**
- ⊕ **Eine gute Beziehung fördert das Vertrauen in beide Richtungen**
- ⊕ **Langfristige Partnerschaften, die Krisen überstehen**


FAZIT

 Insbesondere in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten kann **eine gute Kunden-Bankbeziehung** von entscheidender Bedeutung sein

 **Gemeinsame Anstrengungen** führen zu langfristigen Erfolgen und Stabilität

 **Unsere Unterstützung dafür** sind

- offene Kommunikation
- Flexibilität
- Beratung
- Liquiditäts- und Risikomanagement

 **Aktuelle wirtschaftliche Unterlagen** sind für eine Beurteilung der Situation unbedingt **erforderlich**

 Wir sind hier, **um Sie in guten wie in schwierigen Zeiten zu unterstützen** und um **gemeinsam** Herausforderungen **zu bewältigen**

Danke
für Ihre Aufmerksamkeit!