

der Aufstieg wird fortgesetzt

>> Seite 4

Erwin Baminger
beruflich und privat >> Seite 07

Zahlungsmoral der Österreicher >> Seite 08

Grüezi aus der Schweiz >> Seite 09

Inhalt

aktuell

2006 – Der Aufstieg wird fortgesetzt 04

groupnews

Nachgefragt – Erwin Baminger 07

Österreicher – Keine pünktlichen Zahler 08

service

FAQs – Auf einen Blick informiert 09

Grüezi miteneand – Abteilung Schweiz 09

Kooperation mit GFKL – Gemeinsam stark 10

fakt

Elektronische Rechnungslegung – Digitale Signatur 11

porträt

Kundenstatements – Prangl und Hutchison 3G 13

extra

Mitarbeiter empfehlen – Erlebnis Golf 14

Gehirnjogging – Sudoku 15

kultur-tipp

Afrika, Afrika – Das magische Zirkusereignis 16

Impressum

inkasso aktuell – Magazin für Business und Freizeit
 Eigentümer & Herausgeber: IS Inkasso Service GmbH & Co KG, 4020 Linz,
 Telefon: +43 (0)732 / 60 06 31, office@inkasso.at, www.inkasso.at
 Redaktion: W. Niedermayr, M. Hölzl, Menedetter PR
 Für den Inhalt verantwortlich: W. Niedermayr
 Konzeption und Umsetzung: FEICHTER PR & Rubikon Werbeagentur
 Erscheinungsweise: 2 x jährlich, Auflage: 3.500, Druck: UniDruck Leoben
 Bildquellen: Fotostudio Wilke, Fotostudio Art+Fashion, Hermann Erber,
 Corbis, Sonja Priller



07 beruflich und privat



10 gemeinsam stark



11 rechnungslegung – digitale signatur



14 viel golf für wenig geld



Editorial



Liebe Geschäftsfreunde, liebe Leser,

inkasso aktuell präsentiert sich im neuen Design – modern und übersichtlicher. Neue grafische Elemente und eine ansprechende Farbgestaltung laden zum Lesen ein.

Das Redaktionsteam und ich hoffen, dass das neue Outfit auch Ihnen gefällt. Wir haben wieder interessante Beiträge für Sie zusammengestellt: Blättern Sie um und lesen Sie in unserer Titelstory, wie das Jahr 2006 für uns lief. Eines verraten wir Ihnen jetzt schon – 2006 war das erfolgreichste Jahr in unserer 32-jährigen Geschichte: Insgesamt erwirtschafteten wir für unsere Auftraggeber in den sechs Märkten rund 53 Mio. Euro – das entspricht im Vergleich zum Vorjahr einem Plus von 5%.

Wenn Sie schon immer wissen wollten, wie genau es die Österreicher mit dem pünktlichen Zahlen nehmen, schlagen Sie am besten auf Seite 8 nach. Anfang des Jahres haben wir unser Angebot erweitert und sind dem Ziel, zum All Inclusive-Dienstleister im Forderungsmanagement zu werden, wieder einen Schritt näher gekommen: Wir kooperieren mit dem deutschen Finanzdienstleister GFKL. Die Zusammenarbeit ermöglicht uns, auch in den Bereichen

Bewertung von Forderungsportfolien und revolvingierenden Forderungskauf tätig zu sein. Mehr Informationen dazu finden Sie auf Seite 10.

Im Mittelpunkt all unserer Bemühungen steht, den Auftraggebern ein professionelles Forderungsmanagement zu bieten. Unsere erfreuliche Entwicklung zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind. An dieser Stelle, ein großes Dankeschön an Sie – geschätzte Kunden – für Ihr Vertrauen in unsere Arbeit.

Ich wünsche Ihnen einen erfolgreichen Sommer und erholsame Urlaubstage!

Ihr

Walter Niedermayr
Geschäftsführer IS Inkasso Service

Kontakt

Zentrale Österreich:

IS Inkasso Service GmbH & Co KG
Südtirolerstraße 9, 4020 Linz
T: +43 (0)732 / 60 06 31, F: +43 (0)732 / 66 59 84
office@inkasso.at, www.inkasso.at

Schweiz/Liechtenstein:

IS Inkasso Service GmbH
Bahnhofstraße 14, Postfach, 9424 Rheineck
T: +41 (0)44 / 912 16 52, F: +41 (0)44 / 912 16 53
office@is-inkasso.ch, www.is-inkasso.ch

Deutschland:

IS Forderungsmanagement GmbH
Sendlinger Straße 17, 80331 München
T: +49 (0)89 / 230 778 70, F: +49 (0)89 / 232 258 03
office@is-inkasso.de, www.is-inkasso.de

Tschechien:

IS ČR Inkaso s.r.o.
Legerova 11/1875, 128 00 Praha 2
T: +420 / 241 44 3950, F: +420 / 241 44 0979
office@is-inkaso.cz, www.is-inkaso.cz

Kroatien:

IS Inkaso Servis d.o.o.
Turinina 5, 10000 Zagreb
T: +385 (0)91 77310, F: +385 (0)91 77311

Slowenien:

Abwicklung erfolgt über die Zentrale in Österreich

2006

2005

2004

2003

2002

Zwei Drittel der Unternehmen setzen bereits auf externe Spezialisten, ganz nach der Devise: Wer auslagert – gewinnt.

der Aufstieg wird fortgesetzt



2006 verzeichnete die IS Inkasso Service Gruppe ihr bisher erfolgreichstes Geschäftsjahr seit Bestehen: Rund 53 Mio. Euro Transaktionsvolumen erwirtschaftete das Unternehmen in Österreich und seinen fünf Auslandsmärkten. Dabei profitiert IS Inkasso Service vor allem vom steigenden Trend zum Outsourcing. Kein Wunder, verursachen doch offene Forderungen in Unternehmen im Schnitt einen jährlichen Umsatzverlust von 4%.

Österreich – weiterhin Nummer 1

Mit einem Transaktionsvolumen von 45,4 Mio. Euro (2005: 42,5 Mio. Euro) sicherte sich IS Inkasso Service wieder die Nummer-1-Position auf dem heimischen Inkassomarkt. Besonders gut entwickelte sich die Sparte Telekommunikation: Hier konnte das Unternehmen ein Plus von 26% verbuchen – mit 18,1 Mio. Euro auch das größte Geschäftsfeld. Dem folgt der Dienstleistungssektor mit 14,8 Mio. Euro.

Mit Innovationen auf Wachstumskurs

Insgesamt vertrauen rund 6.400 Kunden auf das Know-how von IS Inkasso Service. Geschäftsführer Walter Niedermayr dazu: „Wir sind laufend bemüht, die

Zusammenarbeit mit unseren Kunden zu optimieren. So bieten wir unseren Auftraggebern maßgeschneiderte Angebote, um die Einbringungsquote zu erhöhen – wie unser Bewertungssystem **Inkasso Scoring**. Das Prognoseverfahren ermöglicht uns, das künftige Schuldnerverhalten noch besser einzuschätzen und gezielt Maßnahmen zu setzen.“

Weiters bietet IS Inkasso Service zielgruppenspezifische Lösungen – so wurde 2005 „**kommunal.inkasso**“ eingeführt. Das Produkt geht optimal auf die spezifischen Anforderungen der Gemeinden ein. Mittlerweile nehmen bereits 70 Kommunen das Paket in Anspruch.

Den Kunden steht auch das Online-Service **net.inkasso** zur Verfügung. Die Vorteile liegen klar auf der Hand: Auftraggeber können rund um die Uhr Aufträge übergeben, laufende Aktivitäten überprüfen sowie Statistiken oder allgemeine Informationen abfragen. Mittlerweile setzen rund 1.500 User auf den Online-Dienst.

Eine Besonderheit bietet IS Inkasso Service auch seinen Kunden aus dem Bereich Telekommunikation: Die Veranstaltungsreihe „Infotain-Circle“. Eine Plattform, über die Führungskräfte aktuelle Informationen über das Forderungsmanagement und in der Telekommunikation erhalten sowie Erfahrungen in einer Expertenrunde austauschen können. >>

04
48,6

05
50,6

06
53,0

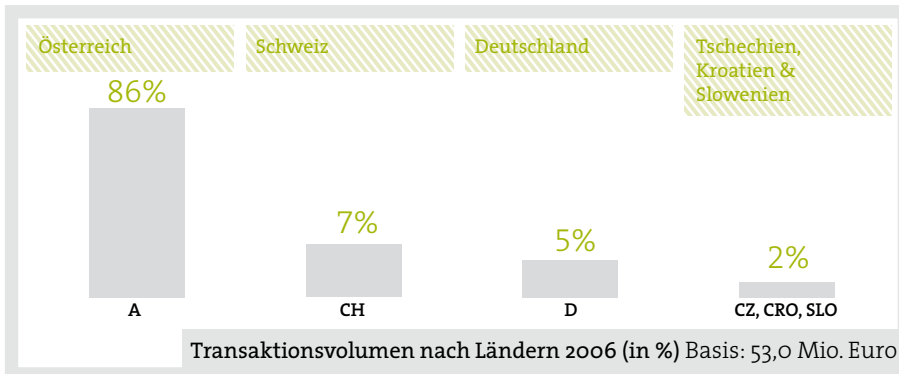
Transaktionsvolumen 2004-2006 (in Mio. Euro)

der Aufstieg

wird fortgesetzt



Auslandsmärkte Performance nach Plan



Rund 14% der Gelder erwirtschaftete IS Inkasso Service 2006 in den fünf Auslandsmärkten – Schweiz, Deutschland, Kroatien, Slowenien und Tschechien.

SCHWEIZ

Verstärkte Positionierung in der Telekommunikation!

Die Geschäfte entwickelten sich 2006 ganz nach Plan: Das Transaktionsvolumen stieg leicht auf 3,8 Mio. Euro (2005: 3,7 Mio. Euro). Entscheidend dafür war vor allem die gute Geschäftsentwicklung in der Telekommunikationsbranche: So setzt seit 2006 der Festnetzanbieter Swisscom Fixnet auf das Know-how von IS Inkasso Service. Ziel ist, speziell in der Telekommunikation noch stärker Fuß zu fassen – und IS Inkasso Service ist auf dem richtigen Weg, rund die Hälfte der in der Schweiz erwirtschafteten Gelder stammen bereits aus diesem Segment.

DEUTSCHLAND

Großkunden im Visier!

In Deutschland verzeichnete das Unternehmen 2006 ein Transaktionsvolumen von 2,7 Mio. Euro (2005: 3,1 Mio. Euro). Diese Entwicklung ist in erste Linie auf die Neuausrichtung der Strategie zurückzuführen. Nachdem vorwiegend Klein- und Mittelunternehmen betreut wurden, setzt das Unternehmen – wie auch in Österreich und der Schweiz – jetzt gezielt auf Großkunden. Und die Neupositionierung macht sich bezahlt. Das Unternehmen konnte 2006 einige Großkunden – wie die Frito Getränkemarkt GmbH – von seinen Leistungen überzeugen.

KROATIEN, SLOWENIEN & TSCHECHIEN

Synergien nutzen!

In Kroatien, Slowenien und Tschechien betreut IS Inkasso Service vorwiegend dort tätige österreichische Telekommunikationskunden. So steht in Kroatien Vipnet auf der Kundenliste, in Slowenien Si.mobil – beides sind Tochterunternehmen von mobilkom austria – und in Tschechien Tele 2 und Czech Online. Die Kooperationen verliefen 2006 – mit einem Gesamt-Transaktionsvolumen von 1,1 Mio. Euro – nach Plan.



Zukunftsperspektiven deutschsprachiger Raum & Großkunden

Was die künftige Strategie der IS Inkasso Service Gruppe betrifft, skizziert Walter Niedermayr folgendes Bild: „Geografisch gesehen liegt unser Fokus in den deutschsprachigen Ländern. In Österreich steht an erster Stelle die Sicherung unserer Nummer-1-Position – Wachstumspotenzial orten wir hier vor allem in den Branchen Versicherungen,

Öffentliche Dienste und Online-Shops. In der Schweiz ist die Marktführerschaft unser Ziel und in Deutschland die Festigung der Marktposition – in beiden Ländern liegen die Schwerpunkte in der Telekommunikation, im Handels-, Verkehrs- und Energiesektor. In den osteuropäischen Märkten sind keine weiteren Akquisitionen angedacht, hier konzent-

rieren wir uns auf die optimale Servicierung der bestehenden Kunden. In Bezug auf die Kundensegmente setzen wir in allen Märkten verstärkt auf Großkunden – hier wollen wir mit speziellen Kundenbindungsprogrammen punkten.“

nachgefragt

bei Erwin Baminger



Seit Herbst 2004 zieht auch Erwin Baminger als Geschäftsführer – gemeinsam mit Walter Niedermayr – die Stränge des Linzer Unternehmens. Was ihn tagtäglich beschäftigt, wofür er steht und vieles mehr – lesen Sie selbst:

Beruflich gefragt...

› Wie sind Sie zu IS Inkasso Service gekommen?

Meine berufliche Laufbahn startete ich bei der Quelle Gruppe: Dort war ich insgesamt 20 Jahre beschäftigt und durchlief unterschiedliche Karrierestationen - von der Mitarbeit in der Rechtsabteilung bis zur Leitung des Kunden- und Finanzservices. Ab 2001 stand ich – neben der Arbeit bei Quelle – auch dem Unternehmen Universum Inkasso als Geschäftsführer vor und ab 2003 der Producta-Daten-Service. Im Herbst 2004 hat es mich dann zu IS Inkasso Service verschlagen.

› Welche Aufgabenbereiche umfasst Ihre Position?

Mein Aufgabengebiet ist vielfältig und erstreckt sich vor allem auf interne Agenden – dazu gehören der Finanz- und Controllingbereich sowie die Verwaltung und die Organisation.



Mag. Erwin Baminger, Geschäftsführer IS Inkasso Service. Zuständig für die Bereiche Finanzen, Verwaltung und Organisation

› Welche Anforderungen stellen Sie an sich und Ihre Mitarbeiter?

Wichtig in unserem Job ist, dass man für sein Handeln Verantwortung trägt, aber auch Loyalität gegenüber dem Unternehmen, selbstständiges Arbeiten und Kreativität sind gefragt.

› Gibt es ein berufliches Erlebnis, das Sie nie vergessen werden?

Ja, bei einem meiner früheren Arbeitsverhältnisse habe ich folgendes erlebt: Der Vorstand – nach einigen Kosteneinsparungsrunden zu mir: „Wissen Sie, wir haben viel zu viele Führungskräfte und zu wenig Mitarbeiter. Die erste und zweite Ebene gehört ausgedünnt, aber wie?“ „Ganz einfach“, erklärte ich, „sie müssen die Führungskräfte fragen.“ Der Vorstand: „Da hält sich doch jeder für unersetzlich.“ Ich: „Beginnen Sie bei mir. Mein Bereich ist gut durchorganisiert, den könnte jemand dazu nehmen. Und den Baminger könnten Sie einsparen.“ Er blickte mich erstaunt an und sagt: „So geht das aber nicht.“ Drei Monate später war mein Bereich einem Kollegen zugeordnet. Ich war aber nicht auf der Straße, sondern hatte einen – für mich – interessanteren, größeren und besser dotierten Aufgabenbereich übertragen.“

Privat gefragt...

› Das Licht der Welt erblickten Sie ...vor 56 Jahren in Linz – da beginnts.

› Zu haben sind Sie ...nicht mehr, ich lebe in einer glücklichen Beziehung.

› Der letzte Urlaub ...ging nach Vancouver und Anchorage mit dem Schiff – eine wunderschöne Gegend und eine Reise wert. Kanada zählt, neben Frankreich und den USA, zu meinen Lieblingsreiseländern.

› Zeit für Hobbys ...ist ganz wichtig. Ich schalte am besten beim Wandern ab oder bei der Gartenarbeit.

› Sie fahren derzeit ...einen Mercedes-Benz 200 CDI.

› Nicht widerstehen können Sie ...Eiernockerl mit grünem Salat.

› Eine Woche auf einer einsamen Insel – drei Dinge dürfen mit ...ganz einfach: Meine Partnerin, ein Bleistift und ein Boot – für die Rückfahrt in die Zivilisation, falls es zu einsam wird.

› Persönlichkeiten, die Sie geprägt haben ...meine Eltern.

› Ein Abend mit einer bekannten Persönlichkeit, Sie verbringen ihn am liebsten ...mit Bill Clinton.

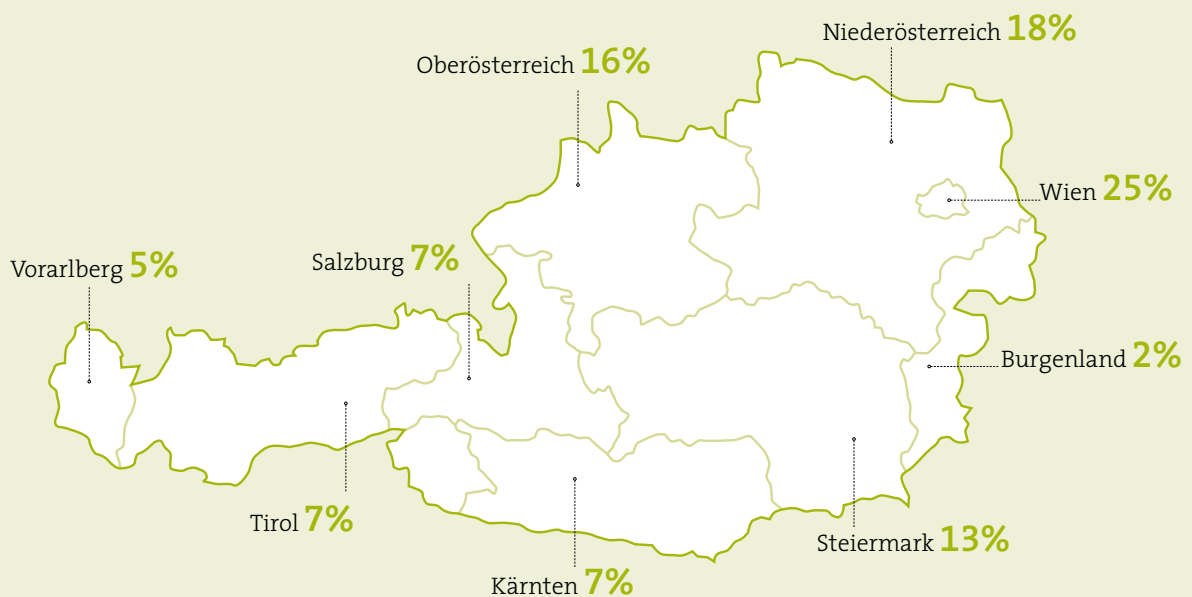
› Sie haben schon einmal eine Rechnung nach Ablauf des Zahlungsziels beglichen ...ich muss gestehen – ja. —

zu spät gezahlt?

kein Malheur!



Warten auch Sie oft viel zu lange, bis Kunden Ihre Rechnungen begleichen? Wenn nicht, dürfen Sie sich freuen. Denn der Großteil der Bevölkerung nimmt's mit dem „Pünktlich-Zahlen“ nicht so genau.



Schuldnerstruktur nach Bundesländern (in %)

Eine von IS Inkasso Service beauftragte OGM-Studie – Basis bildeten 500 Interviews – nahm das Zahlungsverhalten der Österreicher einmal genauer unter die Lupe und kam dabei zu interessanten Ergebnissen: Für rund zwei Drittel der heimischen Bevölkerung ist das verspätete Einzahlen von Rechnungen kein großes Malheur. Das Motto lautet: Das kann jedem Mal passieren. Nur ein Drittel der Österreicher steht dem Zahlungsverzug um ein paar Tage kritisch gegenüber und findet das nicht so in Ordnung.

Eine Frage des Alters – eine Frage der Rechnungsart

Ein Blick auf das Alter zeigt: Insbesondere für die bis 30-Jährigen spielt das pünktliche Zahlen einer Rechnung keine große Rolle. Sehr genau nimmt es dagegen Frau und Herr Österreicher über 50. Laut OGM-Studie hängt der Zahlungszeitpunkt aber auch maßgeblich davon ab, wofür eigentlich bezahlt

wird: So begleichen rund ein Fünftel der Befragten am häufigsten unregelmäßige Zahlungen um ein paar Tage zu spät, wie z.B. Rechnungen von Versandhäusern, für Telefonate oder Versicherungen.

Zahlungsmoral auf Talfahrt

Pessimistisch äußern sich die Österreicher auch über die Entwicklung der Zahlungsmoral in den letzten zwei Jahren: 41% glauben, dass sie sich verschlechtert hat. Nur 9% gehen davon aus, dass ihre Mitbürger bravere Zahler wurden. Dass die Zahlungsmoral unverändert ist, nehmen 27% an (23% der Befragten machten dazu keine Angabe). Für Walter Niedermayr, Geschäftsführer IS Inkasso Service, zeigen die Studienergebnisse eindeutig, „dass sich die angespannte finanzielle Lage zukünftig noch verschärfen wird. Unternehmen werden auch verstärkt auf externe Spezialisten setzen, die vor allem mit Vorteilen wie eine höhere Einbringungsquote sowie Zeit- und Kostenersparnis punkten.“

Rechnungen später einzahlen als vereinbart – ist das für Sie in Ordnung?

ja ^{61%} nein ^{34%}

FAQs

› Wenn ich Forderungen auslagere – wie gestaltet sich ein typischer Mahnablauf?

Wir bieten unseren Kunden je nach Branche und Anforderung maßgeschneiderte Lösungen an – ist aber ein Standardablauf gefragt, umfasst dieser folgende Schritte: Nach Übergabe aller relevanten Forderungsinformationen erfolgt der Versand eines Mahnschreibens. Kommt es seitens des Schuldners zu keiner Reaktion, werden noch bis zu zwei weitere Mahnungen verschickt. In Abstimmung mit dem Auftraggeber besucht auch ein Außendienstmitarbeiter den Schuldner, um Ratenzahlungen bzw. Stundungen zu vereinbaren. Erfolgt weiterhin keine Zahlung, wird ein Einzug durch die Post beauftragt. Bleibt auch dieser Schritt wirkungslos, schalten wir nach einem letzten Mahnschreiben einen Anwalt ein. Bevor es zu gerichtlichen Schritten kommt, muss jedoch der Auftraggeber sein Einverständnis geben.

› Welche Vorteile habe ich, wenn ich offene Forderungen an Inkassounternehmen auslagere?

Outsourcing macht sich für Unternehmen mehrfach bezahlt: Laut einer von IS Inkasso Service durchgeführten OGM-Studie spricht vor allem die Zeit- und Kostenersparnis dafür. Sie können sich voll und ganz auf Ihre Kernkompetenzen konzentrieren. Unser Know-how ermöglicht uns auch, dass offene Forderungen schneller und mit einer höheren Erfolgsquote eingebracht werden, was wiederum Ihre Liquidität erhöht.

› Warum ignorieren Schuldner meine Mahnung und zahlen dann bei einem Inkassounternehmen ein?

Ist ein Dritter involviert, merken Schuldner, dass sich etwas tut und die unbezahlten Rechnungen nicht vergessen wurden und Folgen haben. Das spornt viele an, doch noch ihre Schulden zu begleichen. —

grüezi miteinander

Abteilung Schweiz



Sie haben offene Forderungen in der Schweiz? Dann sind Sie bei unserem Schweizer Team genau richtig.



Engagiert & erfahren: Das Team für die Schweizer Kunden

Die Kundenbetreuung erfolgt von zwei Schweizer Stützpunkten aus: Dem Hauptsitz Rheineck und der Zweigstelle Wollerau.

Immer am Ball

Und es gibt viel zu tun: Jeden Tag bearbeiten die 11 Mitarbeiter der Schweizer Abteilung rund 4.500 Inkasso-Fälle – sowohl Aktenlagen, Vermittlungsarbeit zwischen Gläubigern und Schuldnern, Vereinbarungen von Ratenzahlungen und Stundungen, Überwachung von Zahlungsfristen, Adress- und Bonitätsrecherchen als auch Bearbeitung von Kundenanfragen, laufende Aktualisierung der Datenbanken und die Erstellung von Reports und Statistiken stehen auf der Tagesordnung.

Fremdsprachen gefragt

Um den vielfältigen Alltag auch bestens bewältigen zu können, werden an die Mitarbeiter hohe Anforderungen gestellt: So sind, neben einem fundierten Know-how, vor allem Fremdsprachen-Kenntnisse – wie Italienisch und Französisch – ein Muss. Aber auch Fingerspitzengefühl, Redegewandtheit und eine schnelle Auffassungsgabe sind gefragt, denn nur so lassen sich Lösungen finden, die beiden Seiten gerecht werden.



Schweizer Geschäftsführer: Roland De Vallier & Haritini De Vallier

Eine Nasenlänge voraus

Besonders stolz ist man auf die Vorreiterrolle von IS Inkasso Service in der Schweiz: Das Unternehmen ist eines der wenigen, das anfallende Kosten nur im Erfolgsfall verrechnet und diese nicht dem Auftraggeber, sondern direkt dem Schuldner in Rechnung stellt. —

gemeinsam stark



Forderungskauf wird immer stärker nachgefragt – auch in Österreich. Für IS Inkasso Service eine Chance, das Portfolio zu erweitern. Seit Anfang 2007 kooperiert das Unternehmen mit dem deutschen Finanzdienstleister GFKL.



Im Jänner 2007 fiel der Startschuss zur gemeinsamen Arbeit mit GFKL Financial Services AG. Walter Niedermayr, Geschäftsführer IS Inkasso Service, dazu: „Unser Ziel ist es, mittelfristig zum all-inklusive Anbieter im Forderungsmanagement zu werden, daher sind wir laufend bemüht, unsere Leistungen zu erweitern. Die Zusammenarbeit mit GFKL ermöglicht uns, in den Bereichen Bewertung von Forderungsportfolien sowie im revolvingierenden Forderungskauf tätig zu werden.“

Wie läuft die Zusammenarbeit ab?

GFKL bewertet das zum Kauf anstehende Portfolio und bietet dem Verkäufer eine Quote an. Akzeptiert dieser die Quote, werden die Fälle an GFKL verkauft. IS Inkasso Service übernimmt für GFKL die Einbringung der offenen Forderungen.

Neues Service für Kunden

Michael A. Renz, Head of Sales NPL der GFKL Gruppe und Leiter des Wiener Büros, sieht im österreichischen Markt sehr viel Potenzial: „Die Kooperation mit IS Inkasso Service – dem größten österreichischen Inkassounternehmen – ermöglicht uns, einen intensiveren Markteintritt durchzuführen und wir können den Kunden von IS Inkasso Service das Thema Forderungsverkauf gemeinsam näher bringen. Unser Ziel ist, uns bei Banken und weiteren Finanzdienstleistern bekanntzumachen und NPL (Non Performing Loans) Portfolios für den Ankauf zu akquirieren. Zahlreiche deutsche Geschäftskontakte der GFKL im deutschen Markt sind heute bereits in Österreich präsent. So können zusätzlich Interessen für bestehende Kunden länderübergreifend aufgenommen und bedient werden.“

GFKL-Gruppe

- > Sitz in Essen
- > Niederlassung in Wien
- > Spezialist für umfassende Finanz- und IT-Dienstleistungen
- > Lösungen in den Geschäftsfeldern Kredit, Inkasso, Software und Systeme
- > Dezember 2006: Eröffnung Büro in Wien – Konzentration auf Kauf von NPL Portfolios im Bereich Banken, Versicherungen und Telekommunikation



elektronische Rechnungslegung



Erst eine digitale Signatur macht aus einem „normalen“ PDF-A eine rechtskonforme elektronische Rechnung. Nach dem gültigen UStG können Rechnungen vorbehaltlich der Zustimmung des Empfängers auch auf elektronischem Wege übermittelt werden. Laut der Wirtschaftskammer Österreich entsprechen jedoch die meisten der derzeit in Österreich elektronisch übermittelten Rechnungen nicht den umsatzsteuerlichen Vorschriften.

Grundsätzlich gelten für e-Rechnungen dieselben inhaltlichen Merkmale des UStG § 11 wie für Papierrechnungen. Eine elektronische Rechnung muss jedoch unterschrieben sein, und für den Unternehmer gilt die 7-jährige Aufbewahrungsfrist. Zudem muss die Echtheit der Herkunft und die Unversehrtheit des Inhalts der e-Rechnung gewährleistet sein. Aus diesem Grund ist in Österreich für die e-Rechnung eine fortgeschrittene Signatur (SigG § 2 z 3 lit a-d) notwendig.

Unter einer elektronischen Signatur versteht man Daten, mit denen sich die Urheberschaft (Authentizität) von elektronischen Daten prüfen lässt. Eine digitale Signatur ermöglicht es, ein elektronisches Dokument (e-Mail, PDF-A, XML, etc.) eindeutig und nachvollziehbar mit der unterzeichnenden Person zu verbinden und erfüllt somit bezüglich der elektronischen Daten den gleichen Zweck wie eine eigenhändige Unterschrift bei gedruckten oder handgeschriebenen Dokumenten.

Es wird unterschieden zwischen einer einfachen, fortgeschrittenen und sicheren Signatur

Eine digitale Signatur zeichnet sich durch folgende Merkmale aus: Der Empfänger eines signierten Dokuments kann die Identität des Erstellers überprüfen. Es kann sichergestellt werden, dass das Dokument auf dem Weg vom Versender zum Empfänger nicht verändert wurde. Und dem Aussteller einer Signatur darf es nicht möglich sein, die Handlung des >>

elektronische Rechnungslegung

Signierens zu leugnen. Um diese Eigenschaften zu erfüllen, werden Methoden und Erkenntnisse aus der Kryptografie angewandt. Ein ordnungsgemäß signiertes Dokument wie z.B. eine e-Rechnung erhält man durch das Mitsenden des Hashwertes mit dem eigentlichen Dokument. Der Hashwert ist eine Zahl/ Zeichenfolge, die aus einem Dokument oder einem Programm errechnet wird. Vereinfacht ist er vergleichbar mit einer Prüfsumme/Quersumme. Anhand des Hashwertes kann man eine Datei eindeutig kennzeichnen und erkennen. Dieser Hashwert wird mittels Verschlüsselung geschützt. Zur Verschlüsselung wird ein Schlüsselpaar verwendet. Der private Schlüssel wird für die Erzeugung der Signatur verwendet (Signatur Schlüssel) und der öffentliche Schlüssel für die Prüfung (Signaturprüf Schlüssel).

Die Prüfung einer digitalen Signatur erfolgt mithilfe des entsprechenden öffentlichen Schlüssels, der Signatur und der Nachricht. Das Ergebnis der Prüfung zeigt an, ob die Signatur mit dem (zum öffentlichen Schlüssel korrespondierenden) privaten Schlüssel für diese Nachricht berechnet wurde.

Somit lassen sich Fälschungen der Signatur, nachträgliche Verfälschungen der Nachricht und die Urheberschaft der Signatur prüfen.



Für die elektronische Rechnungslegung bedarf es einer fortgeschrittenen Signatur (Signaturgesetz § 2 SigG ABS 3 lit a-d). Es ist dies eine elektronische Signatur, die

- 1) ausschließlich dem Signator zugeordnet ist,
- 2) die Identifizierung des Signators ermöglicht,
- 3) mit Mitteln erstellt wird, die der Signator unter seiner alleinigen Kontrolle halten kann,
- 4) mit den Daten, auf die sie sich bezieht, so verknüpft ist, dass jede nachträgliche Veränderung der Daten festgestellt werden kann.

Verschiedene Möglichkeiten der Umstellung stehen zur Wahl

Mit dem entsprechenden Wissen ausgestattet bzw. mit der Wahl des richtigen Anbieters ist die Umstellung auf die elektronische Rechnungslegung für Unternehmen einfacher als man meinen könnte. Das Einsparungspotenzial, das damit einhergeht, verspricht außerdem, abhängig vom Rechnungsvolumen, raschen Return on Investment. Je nach Unternehmensgröße bzw. Anzahl der Rechnungen gibt es für Unternehmen verschiedene Möglichkeiten.

Für kleine Unternehmen oder bei geringer Rechnungsanzahl bietet es sich an, das Zertifikat für die fortgeschrittenen Signatur auf einem lokalen PC zu speichern. Das elektronische Dokument wird nach seiner Erstellung manuell digital signiert. Dieser Vorgang muss für jedes Dokument einzeln erfolgen. Die Ablage dieser e-Rechnungen muss aber auch bei kleinen Gesellschaften revisionssicher erfolgen.

Bei höherem Rechnungsvolumen sollte dieser Prozess automatisiert werden. Es gilt dann z.B.: mehrere Berechtigte erstellen e-Rechnungen, das Zertifikat auf die fortgeschrittene Signatur liegt am Server, ein Berechtigter signiert die Rechnungen, eventuell auch einen ganzen Stapel auf einmal. Die Rechnungen werden am Server signiert und können weiter versendet werden.

Eine weitere Möglichkeit stellt das Outsourcing der e-Rechnung dar. Es gibt eine ganze Anzahl von Anbietern, die Ihnen das Erstellen der e-Rechnung, zumeist auch das Prüfen und eventuell auch das Archivieren, abnehmen. Ziel ist es zumeist, unter dem Preis des Portos mit Verpackung zu bleiben.

Das Outsourcing kann sich aber auch auf den gesamten Rechnungsprozess erstrecken. Dies bedeutet, dass ein Fakturasytem an das Rechnungssystem des Anbieters angekoppelt wird. Dieser wird dann anhand der Rechnungsdaten erkennen (zumeist in Kombination mit den Stammdaten), ob er einem Kunden die Rechnung in Papierform oder als e-Rechnung zusendet. Ziel ist es, im Laufe der Zeit den größten Teil der Kunden auf e-Rechnung umzustellen. ■

kundenstatement 01



kundenstatement 02



Prangl



Prangl ist seit 1965 in Österreich tätig – und mittlerweile Nummer 1, wenn es um Mobilkrane, Arbeitsbühnen und Spezialtransporte geht. Auch im Forderungsmanagement setzt das Unternehmen hohe Ansprüche – seit rund 11 Jahren vertraut das Unternehmen auf das Know-how von IS Inkasso Service.

> *Zu finden sind wir*

...in Brunn am Gebirge (NÖ) – unsere Zentrale. Darüber hinaus gibt es Niederlassungen in St. Pölten (NÖ), St. Florian (OÖ), Poggersdorf (Ktn), Gratkorn (Stmk) und Buch bei Jenbach (Tirol). Und wir sind auch im Ausland aktiv: Standorte finden sich in Deutschland (Düsseldorf), der Slowakei (Bratislava), Ungarn (Budapest) und Slowenien (Maribor). Mehr Infos dazu gibt's auf unserer Homepage: www.prangl.at

> *Unser tägliches Geschäft*

...ist Menschen und Lasten zu bewegen. Wir stellen Mobilkrane und Arbeitsbühnen bei und führen Spezialtransporte durch. Immer mit dem Ziel, das Vorhaben unserer Kunden einfacher und schneller zu machen. Um das zu erreichen, setzen wir auf vier Säulen: Flexibilität, Sicherheit, Beratung/Service und die Devise „Alles aus einer Hand“.

> *Für IS Inkasso Service haben wir uns entschieden*

...weil die Auslagerung offener Forderungen Zeit und Kosten spart – wir können uns voll und ganz auf unsere Kernkompetenzen konzentrieren.

> *Die Zusammenarbeit funktioniert*

...sehr gut – bei Fragen, Wünsche und sonstige Anliegen kontaktieren wir unsere Ansprechpartner. —

Prangl Gesellschaft m.b.H.
Industriestraße B 10, 2345 Brunn am Gebirge

Hutchison 3G



Hutchison 3G Austria GmbH startete im Mai 2003 unter der Marke 3 als erster reiner UMTS- Anbieter in Österreich. Der österreichische UMTS-Marktführer ist seit Juli 2004 Auftraggeber von IS Inkasso Service.

> *Wir bieten unseren über 400.000 Kunden*

...sowohl Multimedia-Produkte wie Videofonie, Musikvideos und Fernsehen am UMTS-Handy als auch alle Möglichkeiten der klassischen Mobilkommunikation. Neben hochwertigen UMTS-Handys und Datenprodukten für schnelles mobiles Breitbandinternet wurde das Portfolio von „3“ jüngst um die „X-Series“ erweitert: Beliebte Internetdienste wie Skype, Yahoo, Google, eBay, Windows Live, Sling und Orb stehen damit gebündelt und unbegrenzt auf ausgewählten 3Handys zur Verfügung.

> *Für IS Inkasso Service haben wir uns entschieden*

...weil das Unternehmen aufgrund seiner Erfahrung, der Professionalität und der Positionierung unseren hohen Ansprüchen gerecht wird: Als österreichischer Marktführer im UMTS-Bereich haben wir den richtigen Partner für unser Massendebitorenengeschäft gesucht und in IS Inkasso Service gefunden. Außerdem genießt das Unternehmen einen ausgezeichneten Ruf in der Branche.

> *Wir arbeiten*

...gut zusammen. Das Team fungiert äußerst lösungsorientiert und die Mitarbeiter zeichnen sich durch hohe fachliche Kompetenz aus. IS Inkasso Service übernimmt für uns das externe Forderungsmanagement nach Vertragsbeendigung. —

Hutchison 3G Austria GmbH
Gasometer C, Guglgasse 12/10/3, 1110 Wien



Golf wird nie mehr schöner sein - Golfparadies Golfpark Böhmerwald in Ulrichsberg, Oberösterreich. 18-Loch Championship Course PAR 72 ohne extreme Steil- und Hanglagen. 9-Loch Panorama Course, ideal für Golfeinsteiger und HCP Verbesserungen.

viel Golf für wenig Geld



Mitarbeiter empfehlen:
Diesmal ein Tipp von Franz Ennser, Abteilung Marketing

Mehr als 81.000 Österreicher haben den Golfsport schon für sich entdeckt. Bevor Sie jedoch das erste Mal einen Schläger in die Hand nehmen, müssen Sie wissen: Golf ist anders als alle anderen Sportspiele. Golf können Sie allein spielen. Ihre Gegner sind der Platz und Sie selbst. Beim Golf bringt Ehrgeiz mehr Ärger als Erfolg. Und Golf ist das launischste, kapriziöseste und unberechenbarste Spiel aller Spiele. Mag sein, jedoch kann ich Ihnen versichern: Es gibt kein Schöneres. Golfer wissen: Das Paradies hat 18 Löcher.

Möchten Sie auch das Paradies auf Erden erleben?

Jetzt haben Sie die Chance: Bei Golf-direkt gibt es ab 1. Juli 2007 ein attraktives Sommerangebot. Um nur 199 Euro statt 265 Euro (zzgl. 40 Euro für Bearbeitungsgebühren inkl. Verbandsabgaben) bekommen Sie eine Club-Mitgliedschaft im Golfpark Böhmerwald.

Das Angebot richtet sich speziell an Golfinteressierte, die

- eine Mitgliedschaft auf „Probe“ ins Auge fassen,
- nicht soviel Zeit haben, den Golfsport intensiv und regelmäßig auszuüben,
- gerne auf unterschiedlichen Golfplätzen spielen
- oder vorerst nicht zu viel Geld investieren möchten.



Gehirnjogging mit SUDOKU

Funktioniert ganz einfach: Pro Zeile, Spalte und in jedem der neun kleinen Quadrate dürfen die Ziffern 1 bis 9 jeweils nur EINMAL vorkommen. Viel Spaß!

6		5		8			4	1
	4		3		1	7		
1				2			8	
	1	7	8					3
4	6			9		8		
			7	6		1	2	
5		1			6			
7				3	8	4	1	
	8						7	9

3	8	4	2	1	6	5	7	9
7	9	6	5	3	8	4	1	2
5	2	1	4	7	9	6	3	8
9	5	8	7	6	3	1	2	4
4	6	3	1	9	2	8	5	7
2	1	7	8	4	5	9	6	3
1	7	9	6	2	4	3	8	5
8	4	2	3	5	1	7	9	6
6	3	5	9	8	7	2	4	1



Vorteile

- Offizielle Verbandskarte des österreichischen Golfverbandes (ÖGV)
- Handicapverwaltung
- Uneingeschränktes Spielrecht auf dem 9-Loch Panorama Course (30% Ermäßigung auf der 18-Loch Anlage)
- Diverse Greenfee Ermäßigungen bei Partnerclubs im In- und Ausland
- Erstklassige Golfakademie mit für Österreich einzigartigen Kursprogrammen

Der erste Info-Abschlag führt im Internet über:

www.golf-direkt.com

oder per Telefon:

+43 (0)732 / 600 800

Mehr über den Golfpark Böhmerwald gibt es unter:

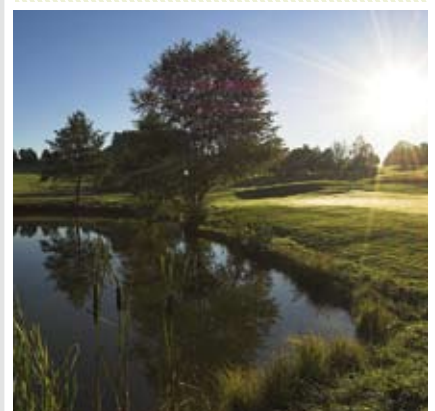
www.boehmerwaldgolf.at

oder per Telefon:

+43 (0)7288 / 8200

Sie machen Urlaub – wir kümmern uns um Ihre Außenstände!

Sommerzeit ist Urlaubszeit: IS Inkasso Service wünscht Ihnen einen schönen und erholsamen Urlaub – genießen Sie Ihre freien Tage!





Afrika! Afrika!



Lassen Sie sich verzaubern, von André Hellers magischem Zirkusereignis – genießen Sie unglaubliche Akrobatik, fantastische Kostüme und packende Rhythmen.

Entfliehen Sie für zwei Stunden dem hektischem Alltag und tauchen Sie ein, in eine Welt voller Tempo, Energie und Freude: Erleben Sie die Pole Artists der Truppe „Hakuna Matata“, wenn sie an glatten, haushohen Stangen auf- und niederschließen, während andere schwindelerregende Menschenpyramiden aufbauen. Staunen Sie über die perfekte Körperbeherrschung der Schlangenmenschen – wo Füße zu Hände und Hände zu Füße werden. Genießen Sie das Schauspiel der elfköpfigen Einradgruppe, die sich ein Basketballmatch der ganz besonderen Art liefert oder die atemberaubende Wasser-Akrobatik von Waterman Dickson Oppong. Mehr als 100 afrikanische Künstler werden Sie mit unvergesslichen Impressionen von einem fremden Kontinent in ihren Bann ziehen. —

Entdecken Sie Afrika mit all Ihren Sinnen:

Graz – Messegelände: noch bis 7. Juli 2007

Spielzeiten:

Dienstag bis Freitag 20.00 Uhr
Samstag und Sonntag 15.00 und 20.00 Uhr



Tickets sind erhältlich bei allen Ö-Ticket-Vorverkaufsstellen sowie unter der Hotline 0800-527836 und online unter www.AFRIKA-AFRIKA.com.