



financenet



Finanzlösungen neu betrachtet

Dossier

unter Mitwirkung von Riverty
und weiteren Rechtsexperten



Herausgeber
Oliver Jonke
[o.jonke@medianet.at]

Editorial

Das Leben ist ein langer (Geld-)Fluss

Liebe Leserinnen und Leser!

Laut Statistik Austria sind zwei Drittel (66,2%) der österreichischen Bevölkerung im sogenannten Erwerbsalter (von 15 bis 64 Jahren), wobei die Baby-Boomer langsam, aber sicher ins Pensionsalter kommen. Die Arbeitslosenquote liegt im europäischen Mittelfeld. Mit 72% Erwerbstätigen in der Zielgruppe der 15- bis 64-Jährigen liegt Österreich an elfter Stelle unter den 27 EU-Mitgliedsstaaten und damit über dem EU-Durchschnitt (68%). Aber in der Altersgruppe der 55- bis 64-Jährigen sind nur noch rund 55% der Bevölkerung erwerbstätig, und das ist unter dem EU-Durchschnitt (61%).

In Österreich liegt das mittlere Haushaltseinkommen bei 40.309 Euro. Es sind jedoch immerhin 29% der Erwerbstätigen nur teilzeitbeschäftigt – im Europa-vergleich haben nur die Niederländer eine höhere Quote.

Dabei sticht heraus, dass unter den österreichischen Teilzeitbeschäftigten 79% Frauen sind.

Die Kaufkraft (also die Summe aller Einkünfte aus unselbstständigen und selbstständigen Einkommen, Kapitalvermögen, Vermietung, Landwirtschaft, Beihilfen und Pensionen minus Steuern und Sozialversicherungs-abgaben) wurde in den vergangenen Monaten durch vielfache Teuerungen erheblich belastet. Für viele Menschen wird es zwangsläufig immer schwerer, mit Geld umzugehen. Lesen Sie in diesem Dossier, wie mit verbraucherfreundlichen Finanzprodukten der Mensch und seine Finanztransaktionen in den Mittelpunkt gestellt wird und wie Riverty so einen natürlich gesteuerten Finanzfluss von Unternehmen und Verbrauchern unterstützt.

*Eine spannende Lektüre wünscht Ihnen
Oliver Jonke*



Dossier:
Finanzlösungen
neu betrachtet

Inhalt

- 3 **Das Leben erleichtern**
Aus infoscore ist Riverty geworden. Der langjährige Geschäftsführer Thomas Augustin im Interview



- 6 **Lösungen finden**
Team Lead Key Account Management Aron Hoffmann über die spannende Aufgabe

- 8 **Was braucht es?**
Wie gestaltet sich der Markt in Österreich aktuell? Eine detaillierte Analyse

- 10 **Partner sein**
Kosch & Partner kooperieren

- 11 **Zusammen gestalten**
Die VGN Holding arbeitet schon lange mit Riverty

- 12 **Gut abgestellt**
Forderungsmanagement ist im Bereich Parking entscheidend



- 14 **Inkasso – was ist das?**
Orientierung ist beim Forderungsmanagement enorm wichtig. Ein Guide zum Thema

- 16 **Das bringt Riverty**
Zahlen, Daten und Fakten zu Riverty in Österreich

Impressum

Medieninhaber:
medianet Verlag GmbH
1110 Wien, Brehmstraße 10/4. OG
<http://www.medianet.at>

Diese Sonderausgabe wurde von **medianet** unter Mitwirkung von Riverty Group erstellt.

Alle Fotos wurden von Riverty Group zur Verfügung gestellt.

Konzept: Oliver Jonke (Herausgeber)
Kontakt: o.jonke@medianet.at

Leitender Redakteur dieser Ausgabe:
Georg Sohler

Lektorat: Christoph Strolz **Grafik/Produktion:** Raimund Appl, Peter Farkas **Fotoredaktion/ Lithografie:** Beate Schmid **Druck:** Bauer Medien Produktions- und Handels-GmbH, 1030 Wien
Erscheinungsort: Wien **Stand:** Oktober 2023

Für den Inhalt verantwortlich:
Riverty Group GmbH, Rheinstraße 99,
76532 Baden-Baden, Deutschland



Abo, Zustellungs- und Adressänderungswünsche:
abo@medianet.at
oder Tel. 01/919 20-2100

„Wir möchten Menschen das Leben leichter machen“

Aus infoscore wird Riverty – den technologischen und gesellschaftlichen Wandel in Österreich begleitet Thomas Augustin seit mehr als 20 Jahren.

Thomas Augustin ist seit 13 Jahren Geschäftsführer von infoscore austria gmbh und seit insgesamt 23 Jahren im Unternehmen. Er begleitete den Wandel des Unternehmens: von den Anfängen des Online-Shoppings bis hin zur heutigen Allgegenwart des Smartphones. Die Transformation zu Riverty folgt dabei Mustern und Grundsätzen. Im Interview schildert Augustin seine Sicht auf das Unternehmen und die Ideen hinter der neuen Marke Riverty.

medianet: Herr Augustin, Sie sind seit 23 Jahren im Unternehmen, leiten es seit 13 Jahren. Das ist eine Zeit voller Innovationen, angefangen vom Breitbandinternet, über das Smartphone, den Aufstieg der Tech-Riesen. Inwiefern hat sich das Forderungsmanagement und auch die Zahlungsmethoden gerade in den letzten Jahren verändert?

Thomas Augustin: Durch die digitale Revolution, die Allgegenwärtigkeit mobiler Schnittstellen und die zunehmende Bedeutung von künstlicher Intelligenz haben das Forderungsmanagement und die Auswahl an Zahlungslösungen in den letzten Jahren einen bemerkenswerten Wandel erlebt. Die Entwicklung neuer Technologien und die Einführung innovativer Zahlungsmethoden führen dazu, dass Konsumenten einfach, bequem und sicher zahlen können. Die Fragen sind: Wie kann ich das in meinen Prozessen implementieren und wie kann ich auch so neue



Technologien und Tools einsetzen?

medianet: Die Wurzeln des Unternehmens Riverty reichen bis in die 1950er-Jahre zurück. Welche Vorteile hat man als richtungsweisendes Unternehmen der Branche, um in herausfordernden Zeiten die richtigen Lösungen anzubieten?

Augustin: Wir entstammen einem globalen Digital- und Medienkonzern, der es uns ermöglicht, schnell und dynamisch zu wachsen sowie Wissen anzusammeln und Prozesse weiterzuentwickeln. So ist es selbstverständlich, dass wir

unsere Produkte Omni-Channel anbieten, beispielsweise über konsumentenfreundliche Apps. Dass wir seit Jahren mit den Global Playern dieser Welt zusammenarbeiten und mit ihnen lernen können, liegt an unserem Know-how, unserer Größe und internationalen Präsenz.

Wenn wir diese Größe nicht erreicht hätten, hätten wir auch keine Chance, mit den großen Playern zusammenzuarbeiten – die Ansprüche an uns sind enorm. Um nur ein Beispiel zu nennen: Wir werden jedes Jahr von einem unserer Partner durch einen Wirtschaftsprüfer auditiert. Exzellentes Prozess-

wesen, kompetente und persönliche Betreuung der Mandanten sowie langjährige Erfahrung im Markt zeichnen uns dabei aus.

medianet: Der Bereich B2B wird sich kaum verändert haben, anders das Forderungsmanagement gegenüber den Verbrauchern. Wie wirkt sich das aus?

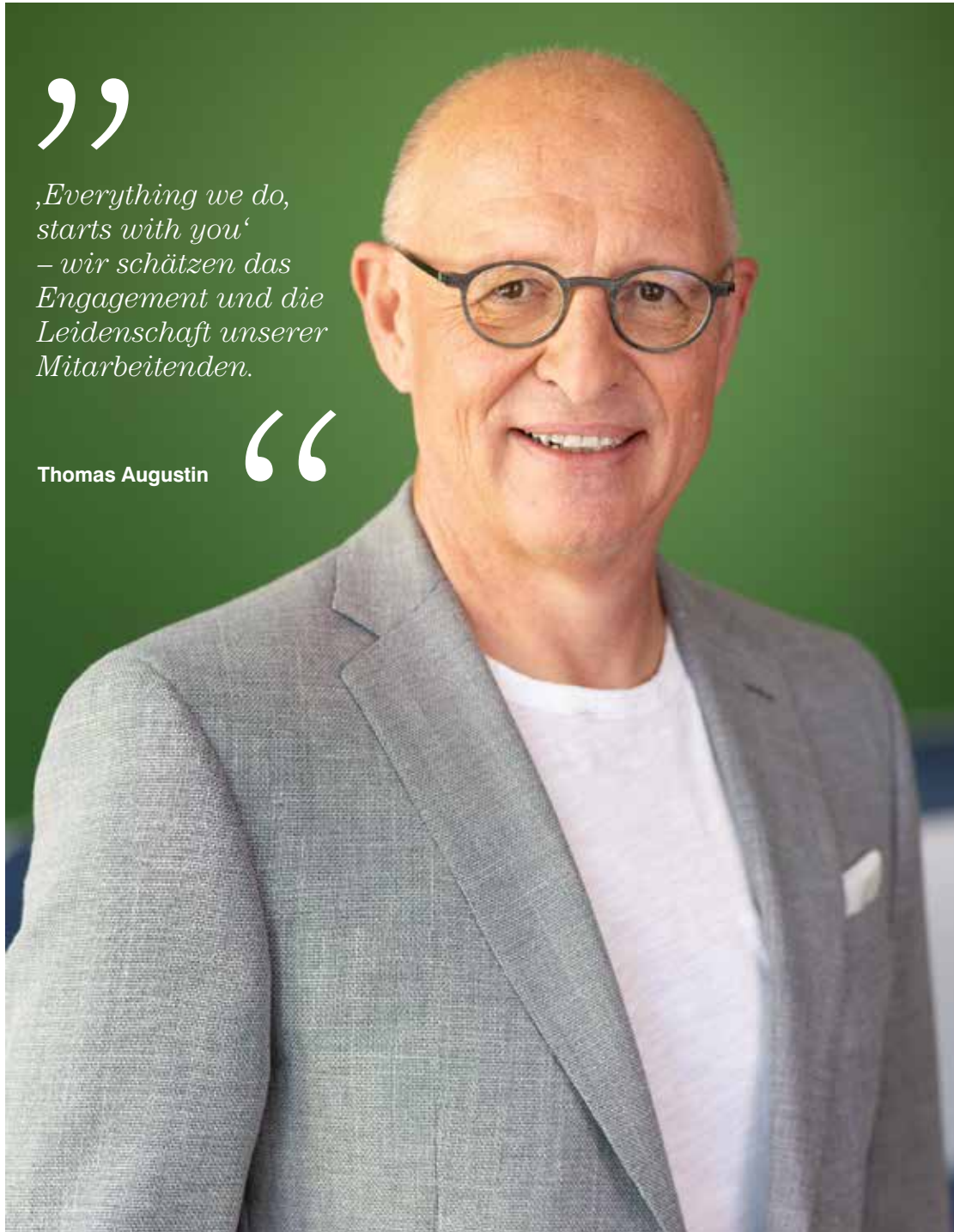
Augustin: Speziell bei uns hat es früher begonnen, weil viele unserer Auftraggeber früh auf Online-Shops gesetzt haben. Deshalb haben wir eine große IT-Abteilung, mit der wir viel Kompetenz in den Bereichen Softwareentwicklung, Systemadministration, Datenanalyse oder beim heutzutage enorm wichtigen Thema Security haben. Gerade für ein Unternehmen im Forderungsmanagement braucht es dieses Know-how. Denn im digitalen Zeitalter bekommen Datenschutz und Datenanalyse eine

”

Als Riverty betrachten wir Finanzdienstleistungen neu. Wir wollen zu einer Gesellschaft beitragen, in der Finanztransaktionen das Wachstum fördern.

Thomas Augustin
Geschäftsführer
Riverty Austria

“



”

„Everything we do, starts with you“ – wir schätzen das Engagement und die Leidenschaft unserer Mitarbeitenden.

Thomas Augustin

“

neue Dimension, da Verbraucher an unterschiedlichen Touchpoints sensitive Daten hinterlassen, aber auch individuelle Kommunikation erwarten.

medianet: *Jetzt wird aus infoscore austria gmbh die Riverty Services Austria GmbH. Was macht Riverty anders? Warum diese Transformation?*

Augustin: Als Riverty betrachten wir Finanzdienstleistun-

gen neu. Wir wollen zu einer Gesellschaft beitragen, in der Finanztransaktionen ein faires, integratives und nachhaltiges Wachstum fördern. Moderne und nutzerzentrierte Zahlungslösungen sind das Kernstück unserer Transformation. Unser Versprechen ist es, für Konsumenten Payments einfach und flexibel zu gestalten und mit Finanzbildung zu helfen, zukünftig smarte Kaufentscheidungen zu treffen. Dies führt zu erhöh-

ter Kundenloyalität und damit zu geschäftlichem Wachstum.

medianet: *„Wir betrachten Finanzdienstleistungen neu“. Wie meinen Sie das und wie unterscheidet sich Riverty in dieser Hinsicht von anderen FinTechs?*

Augustin: Wir übernehmen mit unserem Angebot an Payment-, Accounting- und Forderungsmanagement-Lösungen Verantwortung für den gesamten

Transaktionszyklus. Wir ermöglichen nachhaltige Geschäftsmodelle mit einfachen und leicht zugänglichen Produkten. Riverty hat dabei eine übergreifende Mission: Wir möchten mit unseren Produkten Menschen das Leben leichter machen. Deshalb stellen wir den Menschen und seine Bedürfnisse in den Mittelpunkt unseres Denkens und Handelns. Unsere Tools und Services verschaffen die nötige Transparenz und geben individuelle Unterstützung für all jene, die ihren finanziellen Überblick verloren haben – unsere Angebote stellen das finanzielle Gleichgewicht wieder her.

medianet: *Unternehmen aller Branchen haben jährlich hohe wirtschaftliche Verluste durch Zahlungsausfälle zu beklagen. Ein nachhaltiger Forderungsmanagement-Prozess ist der Garant für Unternehmen, Zahlungsziele zu erreichen und langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen. Welchen entscheidenden Impact haben Dienstleister wie Riverty auf die heimische Wirtschaft?*

Augustin: Wir haben uns darauf spezialisiert, offene Forderungen unserer Mandanten schnell und effektiv zu bearbeiten, um dadurch eine positive Auswirkung auf deren Liquidität zu erzielen. Im Forderungsmanagement verfolgen wir einen datengetriebenen Ansatz und bieten skalierbare Produkte. Die gesamte Forderungsmanagementbranche in Österreich bringt mehr als 500 Millionen Euro im Jahr an die Unternehmen zurück. Wir als Marktführer bearbeiten jährlich rund 400.000 neue Fälle.

medianet: *Im Zentrum stehen die Menschen. Was bedeutet aus Ihrer Sicht, „den Menschen und seine Bedürfnisse in den*

”

Wir wollen unseren Beitrag leisten – einerseits gegenüber den Konsumenten, andererseits auch den Unternehmen, damit sie die Kunden nicht verlieren.

“

Mittelpunkt des Denkens und Handelns' zu stellen?

Augustin: Vor 35 Jahren hat man nach diversen Briefen einmal angerufen oder den Konsumenten besucht. Da gab es überhaupt keine Möglichkeit, überfällige Forderungen zu ordnen und Liquidität wieder herzustellen. Als Riverty begleiten wir Menschen und ihre Finanztransaktionen. Hierbei schaffen wir nicht nur die beste Payment Experience, sondern bringen Verbraucher eben auch bei Engpässen wieder ins finanzielle Gleichgewicht, mit fairen und individuellen Zahlungslösungen. Mit unseren digitalen Tools kann man beispielsweise die Rate reduzieren oder auch einmal aussetzen. So halten wir Konsumenten im Customer Lifecycle der Unternehmen. Loyale Kunden bedeuten für unsere Mandanten Wachstum. Dadurch ermöglichen wir ein faires, integratives und nachhaltiges Wirtschaftswachstum.

medianet: *Die aktuellen Zeiten sind für Ihre Auftraggeber und die Kunden wirtschaftlich herausfordernd. Inwieweit können Sie dem durch diese neue Betrachtung der Finanzlösungen Rechnung tragen? Immerhin sollen Kunden ja Kunden bleiben ...*

Augustin: Wir wollen unseren Beitrag zur Gesellschaft leisten. Einerseits eben den Verbrauchern, andererseits auch den Unternehmen gegenüber, damit

sie ihre Kunden nicht verlieren. Denn: Es ist immer teurer, einen Neukunden zu gewinnen als einen Bestandskunden zu behalten. In Österreich bleiben wir der zuverlässige Inkassopartner und übernehmen soziale Verantwortung durch verbraucherfreundliche Produkte. Riverty wird der digitale

pen angekommen. Inwiefern beschleunigt das einige Entwicklungen, die so quasi über Nacht gekommen sind, und wie unterstützt man Unternehmen dabei, die Menschen im Kundenlebenszyklus zu halten?

Augustin: Keine Frage, die Pandemie war ein Boost für



Wohlfühlen: So wie die Kunden, soll das auch für die Mitarbeitenden gelten.

Kompass für Menschen sein, die keinen Überblick mehr über ihre Finanzen haben. Wir helfen ihnen, ihre finanzielle Selbstbestimmung wiederzuerlangen. Riverty unterstützt Verbraucher mit einem fairen Inkassoprozess durch respektvolle, aktivierende Kommunikation und einfache, digitale Zahlungstools und führt sie wieder an den Beginn des Kundenlebenszyklus. Darüber hinaus vermitteln wir mit der ‚Financial Academy‘ Finanzbildung. In der dazugehörigen App und einem Blog erhält man dazu eine Reihe von Tipps – etwa, an welche Stellen man sich wenden kann oder wie man wieder Liquidität zurückerlangt.

medianet: *Online-Shopping ist natürlich nicht neu, aber in der Pandemie schnell weit in älteren demografischen Grup-*

den Online-Handel, die anhaltende Inflation macht es für die Menschen schwieriger, offene Forderungen zu bedienen. Ein gewisser Prozentsatz tut sich

”

Ein gewisser Prozentsatz tut sich immer schwer, aber wir sehen schon, dass manche statt 100 Euro nur noch 50 Euro pro Monat zahlen.

Thomas Augustin

“

immer schwer mit seinen Finanzen, aber wir sehen schon, dass manche statt 100 Euro nur noch 50 Euro pro Monat zahlen. Die Anzahl derer, die offene Forderungen gleich voll bezahlt, nimmt ab, die Anzahl der Ratenzahler nimmt zu.

medianet: *Die österreichische Mentalität unterscheidet sich von anderen Märkten. Wie kann man auf die Besonderheiten eingehen, wie schafft man es, eingebettet in einem internationalen Unternehmen lokale Besonderheiten im Fokus zu behalten?*

Augustin: Wir agieren für unsere Mandanten als strategischer Partner mit persönlicher Betreuung auf Augenhöhe, professionellem Auftritt und lokaler Authentizität in Österreich. Daher vertrauen uns große Unternehmen aus den verschiedensten Branchen. Es gibt regionale Unterschiede, aber Deutschland und die Schweiz ticken doch recht ähnlich.

medianet: *Ganz entscheidend ist es, die richtigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu finden, auf allen Ebenen. Welche Grundsätze verfolgen Sie hierbei?*

Augustin: ‚Everything we do, starts with you‘ – wir schätzen das Engagement und die Leidenschaft unserer Mitarbeitenden und sind fest davon überzeugt, dass sie der Schlüssel zu unserem Erfolg sind. Gemeinsam streben wir danach, die Finanzwelt zu revolutionieren und Menschen dabei zu helfen, ihre finanziellen Ziele zu erreichen. Um diesen Anspruch gerecht zu werden, setzen wir auch auf das Engagement von über 5.000 Experten. Wir sind stolz auf unsere vielfältige Community, die aus kreativen Köpfen, Entdeckern und Innovatoren besteht.

„Es gibt keine One-fits-it-all-Lösung“

Aron Hoffmann ist Team Lead Key Account Management bei Riverty. Er ist begeistert von der Arbeit für und mit den Kunden.

Mit der Frage, was an Inkasso so interessant ist, bin ich oft konfrontiert“, lacht Aron Hoffmann bei der ersten Frage. Denn: „Wie erklärt man das etwa Freunden auf einer Party? Wenn ich sage, dass ich es gut finde, ernte ich oft fragende Blicke.“ Doch die Branche ist unter vielen Gesichtspunkten wichtig. Als Team Lead Key Account Management kennt er alle Aspekte – von Grundlegendem bis hin zu den Details eines guten, individuellen Forderungsmanagements.

medianet: Was sind für Sie die spannenden Aufgaben im Forderungsmanagement?

Aron Hoffmann: Würde es die Dienstleistung nicht geben, würden vermutlich einige Menschen Dinge bestellen und nicht bezahlen oder es gäbe den Kauf auf Rechnung nicht



”

Dass wir unsere Services am Menschen ausrichten, ist bei uns nur bedingt neu. Der Punkt aber ist, dass es mit Riverty zum Kernversprechen der Marke wird.

Aron Hoffmann
Riverty

“

mehr. Unsere Branche bewegt sich dabei ein Stück weit unter dem Radar, was den Coolness-Faktor angeht. Es ist aber total spannend, mit Menschen zusammenzuarbeiten, die seit mehreren Jahrzehnten nach idealen Lösungen im Forderungsmanagement suchen. Für mich ist kein Tag Routine, die Anforderungen sind sehr unterschiedlich – und wir haben ein sehr fähiges Team, das sich für das Thema begeistert.

medianet: Gerade in der heutigen Zeit der Teuerungen kann es leider schnell passieren, dass Verbraucher den Überblick

über die eigenen Finanzangelegenheiten verlieren. Welche Lösungen bieten Sie Ihren Kunden, damit deren Kunden wieder dauerhaft in den Customer Lifecycle zurückkommen?

Hoffmann: Der Kundenerhalt und die Rückgewinnung sind unser zentrales Leistungsversprechen. Der Kunde soll in den Kaufprozess zurückkommen können. Mit der neuen Marke ist das menschenzentrierte Forderungsmanagement nun die Kernbotschaft. Wir wollen so weit wie möglich auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden eingehen und verstehen: Hat er den Überblick verloren?

Ist jemand in einer Phase der Erwerbslosigkeit? Die Lösungen sollen so flexibel sein, dass niemand auf die Forderungen verzichten muss, aber auch dem Menschen geholfen wird. Zuerst muss den Kunden geholfen werden, und das kommt wiederum den Auftraggebern zugute.

medianet: ‚Riverty denkt das Forderungsmanagement neu‘. Was meinen Sie damit? Welche Vorteile bieten sich durch diese neue Sichtweise für die Kunden?

Hoffmann: Die Entwicklung, unsere Services am Nutzer,

”

Es geht in Österreich stark um persönliche Vertrauensverhältnisse, Loyalität und Verlässlichkeit. Genau diese lokale Authentizität macht uns erfolgreich.

Aron Hoffmann

“

unterschiedlichen Herausforderungen ein?

Hoffmann: Es gibt keine One-fits-it-all-Lösung. In der Praxis hat jeder Kunde seine eigenen Anforderungen und Vorgehensweisen. Allerdings erkennen wir in einigen Branchen Muster, etwa Mobility oder Kfz-Versicherung. In beiden muss das Service Halterabfragen umfassen. Im Energiesektor sind die Herausforderungen oft in Bezug auf Themen wie abweichende Rechnungs- und Verbrauchsadressen, zählpunktscharfes Ablesen und Umgang mit Insolvenzen und Verlassenschaften. Wir wissen, welche Probleme es in den einzelnen Bereichen gibt, darum können wir individuelle Branchenlösungen als Pakete anbieten. Das betrifft auch den eCommerce. Etwa, wie sich Warenkorbstrukturen verändert haben – also haben wir unsere Prozesse adaptiert. Unsere Flexibilität, technisches Know-how und tiefe fachliche Kenntnis machen uns in bestimmten Branchen sehr stark.

medianet: *Wie sieht Kundenbetreuung bei Riverty konkret aus? Was geschieht zwischen dem Erstkontakt und der ersten Umsetzung?*

Hoffmann: Wenn die Anforderung der Mandanten klar identifiziert sind, wirken wir dann in der Umsetzung beratend mit und adaptieren unsere Prozesse entsprechend. Darauf



aufbauend, bringen wir unsere branchenspezifische Expertise und identifizieren die nächsten Entwicklungsschritte. Neben der Auseinandersetzung mit dem Kunden direkt bringen wir unsere Erkenntnisse aus makroökonomischen Entwicklungen, die wir sehr genau tracken und auch gerne teilen, in die Entwicklungen ein.

medianet: *Eine zunehmende Rolle quer durch alle Branchen spielen Big Data und AI. Werden diese bei Riverty bereits eingesetzt? Wie profitieren Ihre Kunden?*

Hoffmann: Big Data ist Fundament und Kern unseres Geschäfts. Das intelligente Vernetzen von Daten, das Ableiten von Erkenntnissen und Visualisieren sind unumstößlich. Hierbei profitieren wir stark von der Konzernmutter, mit riesiger IT-Entwicklungspower. AI und Machine Learning sind wiederum Puzzlestücke, die an die Kerndienstleistung andocken. Das betrifft etwa Text- und Spracherkennung. Im Moment ist es ein Zusammenspiel zwischen den rund 100 Menschen in Wien und den Maschinen. Die menschliche Komponente unserer Mitarbeiter für die Dienstleistung, die wir hier bieten wollen, ist unersetzlich.

medianet: *Lokale Beratung ist ein besonderes Asset von infoscore. Inwiefern kann dieser Ansatz mit der Transfor-*

mation zu Riverty noch besser hervorgestrichen werden?

Hoffmann: Sentiment ist extrem wichtig. Es geht in Österreich stark um persönliche Vertrauensverhältnisse, Loyalität und gegenseitige Verlässlichkeit. Genau diese lokale Authentizität macht uns hierzulande erfolgreich. Wir wissen, wie gut unsere Produkte sind. Aufgrund unserer Expertise können wir auf das volle Vertrauen des Konzerns bauen und somit vor Ort individuell und schnell auch auf komplexe Anforderungen unserer lokalen Kunden eingehen und sie lösen. Nur so können wir gesunde, langfristige Partnerschaften aufbauen und als Riverty weiter wachsen.

medianet: *Wie weit geht die Individualität bei Paketen für Ihre Auftraggeber? Energieversorgung ist in Österreich stark in öffentlicher Hand, da gibt es auch im Forderungsmanagement andere Geschwindigkeiten als etwa bei US-Tech-Giganten ...*

Hoffmann: Das ist eine sehr aktuelle Frage. Unternehmen wie Wien Energie und Linz AG haben eine Versorgungspflicht, einen besonderen rechtlichen Rahmen sowie eine hohe mediale Aufmerksamkeit. Wir sind in sehr engem Austausch, stellen uns in den Dienst der Gesellschaft. Als Dienstleister können wir anders agieren als ein Unternehmen in öffentlicher Hand. In dem Bereich der Grundversorgung hängen wirklich echte Schicksale dran, dem muss man Sorge tragen und das tun wir auch.

den Menschen auszurichten, ist bei uns nur bedingt neu. Der Punkt aber ist, dass es mit Riverty zum Kernversprechen der Marke wird, human-centric zu denken und zu handeln. Wir sind seit knapp 30 Jahren am Markt, seit vielen Jahren Marktführer und wollen uns für die Zukunft richtig aufstellen. Alte Muster müssen neu gedacht werden. Unsere Auftraggeber sehen zwei entscheidende Komponenten: Erstens treten wir am Markt mit lokaler Authentizität auf. Geschäftsführer Thomas Augustin ist seit 23 Jahren führender Teil des Unternehmens in Wien vor Ort, man vertraut einander, innerhalb der Firma und bei unseren Auftraggebern. Wir gehen auch die Extrameile. Am Ende des Tages arbeiten hier auch Menschen mit Menschen und wir sind nicht bürokratiegetrieben. Neben dieser persönlichen gibt es zweitens die technische Komponente. Es geht die dauerhafte konstante Innovation über den großen Hype hinaus. Wir verbessern uns stetig, es ist eine Evolution. In der Corona-Zeit sind wir wegen des vermehrten Online-Geschäfts stark gewachsen und haben gleichzeitig unsere Prozesse optimiert. Das Produkt wächst an den Bedürfnissen der Kunden, und die strategische Ausrichtung findet ihre Realisierung in der Marke.

medianet: *Die Branchen, in denen Ihre Kunden tätig sind, sind unterschiedlich – von den Energieversorgern, über den eCommerce bis zum Parking-Business. Wie gehen Sie auf die*



Quo vadis, Österreich?

Bruttoinlandsprodukt, als auch die Kaufkraft pro Kopf sind auf Allzeithoch, insgesamt geht es seit Corona in vielen Dimensionen klar bergauf: Alles gut also?

Um die aktuelle Marktlage in Österreich korrekt zu erfassen, muss man jedoch ein komplexeres Bild zeichnen. So wird das Bevölkerungswachstum hauptsächlich

durch Zuwanderung ermöglicht, die Geburtenrate in Österreich ist weiter auf mittlerweile 1,41 geborene Kinder je Frau gesunken – ein historischer Tiefstwert –, und der Anteil der Über-65-Jährigen (19,6%) ist in

diesem Jahr erstmals über den der Unter-19-Jährigen gestiegen (19,3%). Ein Österreich, in welchem sich die demografische Verteilung in Richtung Spitze verschiebt, braucht die Zuwanderung, um zu wachsen und um

Wohlstand und Lebensqualität zu bewahren.

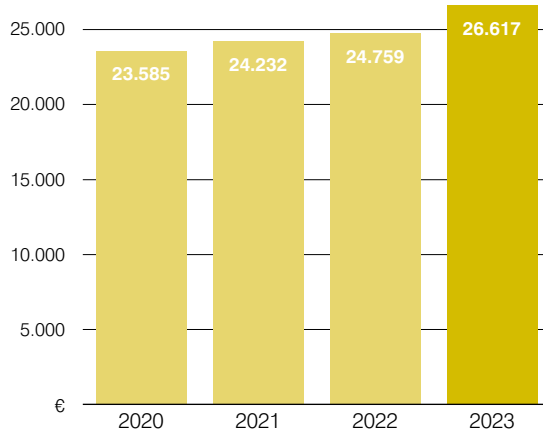
Hohe Inflation

Weiters stehen aktuell zwei Themen im Fokus, welche eine Bedrohung für die österreichi-

Kaufkraft in Österreich

Auf Höchstniveau

Die Kaufkraft je Einwohner ist in Österreich auf Höchstniveau und weiter steigend



Angaben in €; Quelle: GfK – Kaufkraft DACH 2023

sche Marktlage darstellen: Auf der einen Seite eine Inflation, welche einen Spitzenplatz im europäischen Vergleich aufweisen kann und auch 2023 mit fast 9% im Durchschnitt im Vorjahresvergleich alarmiert, und auf der anderen Seite eine Defizitquote (Haushaltssaldo in Relation zum BIP) von mehr 5,5% im Schnitt der letzten drei Jahre. Österreich versucht, mit Staatsausgaben, Förderungen und Einmalzahlungen oder -entlastungen dem Dauerkrisenzustand seit Corona Herr zu werden – ein Ende beider Entwicklungen ist aktuell nicht vorherzusehen.

”

Während das Land beim Digitalisierungsgrad hinter europäischen Vergleichsgrößen liegt, ist eine Dynamik im Bereich der Digitalisierung erkennbar.

“

Druck nimmt zu

In der Praxis gesellen sich – aus wirtschaftlicher Sicht und auch bedingt durch unveränderliche externe Faktoren – Preissteigerungen im Energiebereich und steigender Insolvenzdruck für Unternehmen zur Inflations- und Haushalts-Thematik dazu. Zwar stiegen die Umsätze des Einzelhandels in 2022 nominell an, doch waren die realen Ergebnisse negativ.

In der Folge mussten alleine im ersten Halbjahr 2023 mehr als 2.400 Unternehmen, damit rund 10% mehr als im Vorjahr, in Österreich Insolvenzanträge

Mehr geben

Mehr als drei Viertel (78%) sind bereit, mehr auszugeben, wenn ein Produkt regional produziert oder aus recyceltem Material hergestellt wurde.

78%

stellen – und betreffen damit mehr als 10.000 Arbeitsplätze direkt. Und hier droht Österreich in eine Art Abwärtsspirale zu geraten: Mehr als die Hälfte aller Österreicherinnen und Österreicher geben zum Jahreswechsel an, sich weniger als in der Vergangenheit leisten zu können, und es soll vor allem in den Bereichen Gastronomie, Kleidung und Reisen gespart werden.

Alternativen erwünscht

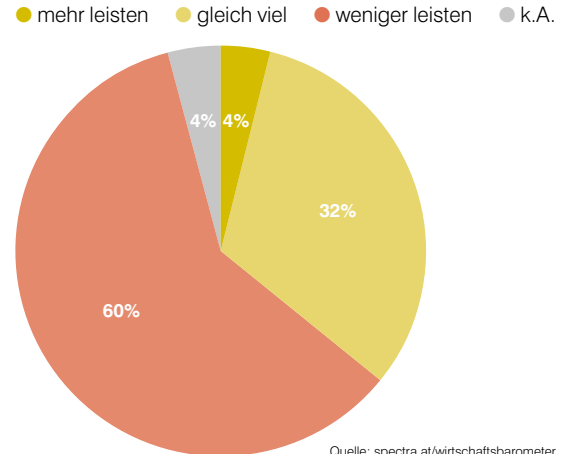
Österreich steht somit vor der Herausforderung einer alternativen Gesellschaft, welche von mehreren Krisensituationen konfrontiert ist, politisch und wirtschaftlich Stabilität zu geben und tragfähige Zukunftskonzepte zu entwickeln. Und tatsächlich zeigen sich hier durchaus positive Entwicklungen. So hält der Trend zur Nachhaltigkeit und Regionalität ungebrochen an. Über drei Viertel (78%) sind bereit, mehr für ein Produkt auszugeben, das regional produziert oder aus recycelten Materialien hergestellt wurde.

Im Bereich der Mobilität ist mit dem Klimaticket ein Meilenstein gelungen, welchen mehr als 200.000 verkaufte Tickets unterstreichen. Die Angebote für Car-Sharing oder -alternativen werden im städtischen Raum konsequent ausgebaut.

„Wie viel können Sie sich leisten?“

Vergleich zum Vorjahr

Einschätzung der Österreicher, wie viel sie sich leisten können, im Vergleich zum Vorjahr – Stand 2023



Quelle: spectra.at/wirtschaftsbarometer

Alarmierend

Trotz steigender Kaufkraft je Einwohner ist die Einschätzung, was man sich in Zukunft leisten kann, düster. Die Verteilung ist nicht gleichmäßig, und gute BIP- und Kaufkraft-Daten können in Summe darüber hinwegtäuschen.

Digitalisierung im Fokus

Flächendeckende Entwicklungen waren in den vergangenen zwei Jahren auch im Bereich der Digitalisierung zu sehen. Während das Land beim Digitalisierungsgrad weiter hinter europäischen Vergleichsgrößen wie Norwegen, Dänemark oder den Niederlanden liegt, ist eine leichte Dynamik im Bereich der Digitalisierung erkennbar. So erreichten die Ausgaben der Österreicher im Online-Shopping erstmals mehr als 10 Mrd. €. Davon wurden knapp 24% durch Shopping am Mobiltelefon erwirtschaftet – eine Verdopplung zu 2020. Mittlerweile gibt rund die Hälfte aller Befragten an, schon einmal mit dem Handy etwas gekauft zu haben, vor Corona waren es nur 26%.

Zusammenfassend gilt festzuhalten, dass die Marktlage in Österreich grundsätzlich starke Entwicklungen aufweist und auf einem soliden Fundament fußt. Die aktuellen und zukünftigen Herausforderungen müssen jedoch genau beobachtet und es muss entsprechend darauf reagiert werden – sowohl von politischer als auch unternehmerischer Seite. Die Anforderungen an Unternehmen in Österreich sind mit diesen Rahmenbedingungen gestiegen und müssen sowohl für die Marktseite, als auch für eigene Mitarbeiter stets im Blick behalten werden.

1,41

Nachwuchs?

Die Geburtenrate in Österreich ist mit 1,41 auf einem historischen Tiefstwert. Es leben mehr Über-65-Jährige in Österreich als Unter-19-Jährige.



Vertrauen

Was die Kanzlei für Riverty auszeichnet, ist ihre technologische Vorreiterschaft.

Die Kraft einer Partnerschaft

Die renommierte Anwaltskanzlei Kosch & Partner vertraut auf die umfassende Expertise von Riverty.

In der Geschäftswelt gibt es viele Aspekte, die den Erfolg eines Unternehmens beeinflussen können. Von innovativen Technologien bis hin zu bewährten Geschäftspraktiken gibt es zahlreiche Faktoren, die das Wachstum und die Effizienz steigern können. Aber einer der wertvollsten Vermögenswerte, der oft übersehen wird, ist das persönliche Vertrauen zwischen Geschäftspartnern. Dieses Vertrauen bildet das Fundament für lang anhaltende und fruchtbare Beziehungen.

Mehr als 20 Jahre

Riverty hat das Glück, eine solch außergewöhnliche Partnerschaft mit der renommierten Anwaltskanzlei Kosch & Partner in Österreich zu pflegen. Diese Verbindung, die seit mehr als 20 Jahren besteht, zeugt nicht nur von einer erfolgreichen geschäftlichen Zusammenarbeit, sondern auch

von einer vertrauensvollen persönlichen Bindung.

Die Anwaltskanzlei Kosch & Partner besteht seit mehr als 90 Jahren und ist insbesondere in der Forderungsbetreibung sowie im Insolvenz- und Sanierungsrecht einer der profundensten Experten in Österreich.

„Ihr Engagement für Qualität und Professionalität ist unübertroffen und sie hat sich in vielen Bereichen des Rechts einen Namen gemacht. Doch was diese Kanzlei für uns als Riverty auszeichnet, ist ihre technologische Vorreiterschaft“, erklärt Thomas Augustin, Geschäftsführer von Riverty Österreich.

Auf modernstem Stand

In einer Zeit, in der die Legaltech-Branche rasant wächst, hat Kosch & Partner es verstanden, sich technologisch sowie standort- und imageseitig auf den modernsten Stand zu brin-

gen. Die Investition in Technologie und Arbeitsumfeld hat nicht nur die eigenen Arbeitsprozesse optimiert, sondern auch die Effizienz der Zusammenarbeit erheblich gesteigert: „Wir schätzen die Tatsache, dass sie stets bestrebt sind, die neuesten Entwicklungen in der Rechtsbranche zu nutzen, um unseren gemeinsamen Mandanten den bestmöglichen Service zu bieten.“

Der Mensch zählt

Aber trotz ihrer technologischen Fähigkeiten haben sie nie die persönliche Note verloren, die so entscheidend für den Erfolg der Partnerschaft ist. „Das Vertrauen, das wir in Kosch & Partner setzen, basiert nicht nur auf ihrer Professionalität, sondern auch auf ihrem Verständnis für die individuellen Bedürfnisse unserer Mandanten“, erklärt Augustin weiter. „Sie nehmen sich die Zeit, zuzu-

hören und Lösungen zu finden, die auf die jeweiligen Situationen zugeschnitten sind. Das hat nicht nur zu einer Steigerung unserer Effizienz geführt, sondern auch zu einer Erhöhung unserer Erfolgsquote bei der Einziehung von Forderungen.“

Vertrauen und Kompetenz

In einer Welt, in der Geschäftsbeziehungen oft oberflächlich und transaktionsorientiert sind, zeigt sich Riverty stolz darauf, eine Partnerschaft zu haben, die auf persönlichem Vertrauen und fachlicher sowie technologischer Kompetenz beruht. Man ist überzeugt, dass diese Elemente untrennbar miteinander verbunden sind und die Grundlage für eine erfolgreiche langfristige Zusammenarbeit bilden.

Riverty und die Anwaltskanzlei Kosch & Partner sind froh darüber, gemeinsam den Weg in die Zukunft zu gehen, auf dem sich beide auf die Stärken der Partnerschaft stützen. Augustin meint abschließend: „Wir sind überzeugt, dass unsere gemeinsamen Mandanten von dieser starken Verbindung profitieren und freuen uns darauf, auch in den kommenden Jahren weiterhin erfolgreich zusammenzuarbeiten.“ Denn letztendlich zeigt sich der wahre Wert einer Partnerschaft in der Kontinuität und in den Ergebnissen, die sie erzielt.

Mehr als nur ein einfaches Inkasso

Die VGN Holding geht den Weg mit Riverty, weil es um mehr gehen soll, als nur Forderungsmanagement.



In einer Ära, in der die digitale Transformation die Geschäftswelt revolutioniert, ist auch Riverty aufgefordert, sich kontinuierlich anzupassen, um relevant und wettbewerbsfähig zu bleiben. Eine der wichtigsten Komponenten dieses Anpassungsprozesses ist die markenseitige Modernisierung, die nicht nur das äußere Erscheinungsbild betrifft, sondern auch die Unternehmensprozesse und Partnerschaften beeinflusst. In diesem Kontext ist Riverty stolz darauf, die langjährige und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit dem führenden österreichischen Medienkonzern VGN Medien Holding GmbH, bekannt durch Magazine wie *News*, *trend* und *Woman*, zu reflektieren.

Die Entschlossenheit zur Innovation teilt Riverty mit VGN Medien Holding GmbH, einem wegweisenden Magazinverlag in der Medienbranche, der von der Digitalisierung stärker

betroffen ist als viele andere Branchen. Mitte 2021 stellte die VGN Medien Holding die Weichen für eine flächendeckende Modernisierung der Abo-Angebote und aktualisierte dabei auch die Zusammenarbeit mit einigen Dienstleistern. Gemeinsam mit Riverty entwickelte und implementierte die VGN Medien Holding GmbH neue Prozesse, die den Anforderungen der digitalen Ära gerecht werden.

Dabei geht es insbesondere um die fehlerfreie und automatisierte Übermittlung von Datensätzen. Dieser Umbruch wurde maßgeblich durch die erfolgreiche Integration moderner Technologien für die effiziente Bewältigung von geschäftlichen Herausforderungen getrieben. Die Offenheit und Zielstrebigkeit im eigenen Handeln haben nicht nur ihre eigenen Prozesse optimiert, sondern auch die Partnerschaft auf eine neue Ebene gehoben.

Die Zusammenarbeit mit der VGN Medien Holding GmbH beruht nicht nur auf dem Einsatz zuverlässiger Technologie, sondern auch auf Vertrauen und gemeinsamen Zielen. Mit regelmäßiger Kommunikation und enger Abstimmung unserer Teams konnte man dazu beitragen, das Personal der VGN Medien Holding GmbH zu entlasten und gleichzeitig die Effizienz unserer beider Prozesse hinsichtlich zuverlässiger Datensätze zu steigern. Die Aufwandreduzierung ermöglicht den Fokus auf Kundenanliegen und somit die Kundenerfahrung erheblich zu verbessern.

Gemeinsamer Fortschritt

„Die persönliche Zusammenarbeit zwischen Riverty und der VGN Medien Holding GmbH hat sich im Laufe der Jahre als entscheidend für unseren gemeinsamen Erfolg erwiesen. Die enge Kommunikation und der regelmäßige Austausch von

Informationen haben es uns ermöglicht, auf sich verändernde Marktanforderungen und Kundenbedürfnisse schnell zu reagieren. Diese persönliche Note hat dazu beigetragen, eine starke Partnerschaft aufzubauen, die auf Vertrauen und Verlässlichkeit basiert“, bestätigt Christian Lämmerer, Geschäftsführer der VGN Digital GmbH.

Riverty ist stolz darauf, ein Teil dieses Fortschritts zu sein und gemeinsam mit VGN Medien Holding GmbH die Zukunft der Medienbranche mitzugestalten. In einer Zeit, in der Geschäftsbeziehungen oft von Transaktionen geprägt sind, erinnert diese Partnerschaft mit der VGN Medien Holding GmbH daran, wie wichtig persönliches Vertrauen und technologische Fähigkeiten für den Erfolg einer langjährigen Zusammenarbeit sind. So blickt man auf die gemeinsame Reise zurück und wir freuen uns auf die weiteren Erfolge, die gemeinsam erreicht werden sollen.

”

Die Zusammenarbeit zwischen Riverty und der VGN Medien Holding GmbH hat sich im Laufe der Jahre als entscheidend für unseren gemeinsamen Erfolg erwiesen.

Christian Lämmerer
Geschäftsführer der
VGN Digital GmbH

“

Pioniere im Parking mit Free Flow Payments

Der Trend ist wesentlich von den skandinavischen Ländern beeinflusst, die bereits vor einigen Jahren mit der ANPR-Technologie experimentierten.

Aufmerksame Autofahrer haben in der letzten Zeit sicherlich bemerkt, dass das Parken auf überwachten Parkplätzen oder in Parkhäusern zunehmend ohne Schranken oder ähnliche Barrieren ermöglicht wird. Schrankenloses Parken, auch als Free-Flow-Parken bekannt, wird durch den Einsatz von modernen Kamerasystemen ermöglicht, welche die Kennzeichenerkennung der ein- bzw. ausfahrenden Kraftfahrzeuge zuverlässig übernehmen. Diese ANPR (Automatic Number Plate Recognition) genannten Systeme erfassen neben den Kfz-Kennzeichen den Zeitpunkt der Ein- sowie der Ausfahrt.

Der Trend stammt im wesentlich aus skandinavischen Ländern, die bereits vor einigen Jahren mit der ANPR-Technologie experimentierten und heute als Vorreiter gelten.

Ticketlos, barrierefrei

Free-Flow-Parking ermöglicht Autofahrern ein ticketloses und barrierefreies Parkerlebnis. Der Parkvorgang kann am Ende einfach und komfortabel an den dafür vorgesehenen Parkautomaten oder bis zu 48 Stunden später Online oder über Apps der Parkplatzbetreiber oder Riverty bezahlt werden. Für die Zuordnung der Zahlung ist lediglich die Eingabe des Kfz-Kennzeichens notwendig.

Keine Angst vor Parkticketverlust, vielfältige Bezahlungsmöglichkeiten sowie die Vermeidung von Staus an der Garagein- bzw. -ausfahrt tragen beim Verbraucher wesentlich zu einer höheren Benutzerzufriedenheit und Akzeptanz bei.

Während Free-Flow-Parken es den Verbrauchern ermög-



Einfach

Riverty hilft, alle Aspekte des Parkens für alle Beteiligten einfach zu machen.

licht, ihre Parkzeit bequem über ihre bevorzugte Bezahlungsmöglichkeit zu begleichen, sehen sich Parkraumbetreiber allerdings mit dem Risiko des Parkens ohne Bezahlung konfrontiert.

Effizienter Prozess

Sofern dies nicht geschieht, müssen sich Parkplatzbetreiber keine Sorgen um entgangene Parkgebühren machen, sondern können den Riverty Free-Flow-Payment Service nutzen. Riverty kauft dem Parkplatzbetreiber die ausstehende Forderung ab und führt die, nach einem kosteneffizienten Prozess zur Identifizierung des Fahrzeughalters, Eintreibung der ausstehenden Forderung durch. Free-Flow-Payment von Riverty

ermöglicht ein schrankenfreies Parkerlebnis ohne dass Parkplatzbetreiber das Risiko der Nichtbezahlung eingehen müssen.

Führend

„Als Marktführer in den Nordics und mit über sieben Millionen ausgestellten Rechnungen pro Jahr, die wir europaweit verarbeiten, kennen wir die Herausforderungen, die entstehen können, wenn Betreiber auf Free-Flow-Parking umstellen und Verbraucher eine Strafgebühr riskieren“, erklärt Riverty-Geschäftsführer Thomas Augustin. Die Beauftragung von Riverty mit der Kundenbetreuung und der damit einhergehenden professionellen Einwandbehandlung kann als Schutzschild für ihre Reputation dienen. „Wir arbeiten bereits mit mehr als 60 Parkflächenbetreibern und anderen Unter-

”

Als Marktführer in den Nordics und mit über sieben Millionen ausgestellten Rechnungen pro Jahr kennen wir die Herausforderungen, die entstehen können.

Thomas Augustin
Geschäftsführer
Riverty Austria

“

nehmen der Parkingbranche in ganz Europa zusammen und sind als vertrauenswürdiger Finanzpartner etabliert“, so Augustin abschließend.

Geschichte verpflichtet

Riverty bündelt die Erfahrung von vielen Jahrzehnten, um die Finanzprozesse für alle Beteiligten besser zu gestalten.

Die Wurzeln von Riverty reichen bis in die 1960er-Jahre zurück, als das ursprüngliche Unternehmen als Ergänzung zu den von Bertelsmann angebotenen Druckdienstleistungen für Buchverlage gegründet wurde.

Bis Ende der 1990er-Jahre akquirierte das Unternehmen große internationale Kunden und wuchs zu dem umfassenden Dienstleistungsgiganten Arvato heran, dessen Portfolio neben Finanzdienstleistungen, über Warehousing bis zu Cus-



”

Wir wollen Innovationen vorantreiben, um nicht nur Wachstum zu fördern, sondern auch einen positiven Beitrag zu einer nachhaltigen Wirtschaft zu leisten.

Jan Altersten
CEO Riverty

“

tomer Relationship Management und IT-Services reicht.

Innerhalb der Arvato stellte die Finanzdienstleistungsgesellschaft Arvato Financial Solutions die treibende Kraft dar und stand seit jeher für Transformation ein. Angefangen mit dem klassischen B2B-Factoring, wurde das Angebot in den 2000er-Jahren immer internationaler und breiter. Betrugsprävention, Kreditvermittlungsdienste, For-

derungsmanagement, Buchhaltungslösungen und „Buy Now, Pay Later“-Zahlungsmethoden kamen hinzu, um nur einige zu nennen. Die diversen Lösungen wurden unter heute bekannten Marken angeboten: Arvato Financial Solutions, AfterPay, Pigo und viele mehr. Dieses Jahr, 2023, steht ein weiterer großer Schritt bevor, der das Unternehmen dem gemeinsamen Ziel noch näher bringt: jedem und jeder die größtmögliche finan-

zielle Freiheit zu ermöglichen. Nun ist es für die infoscore austria GmbH so weit.

In die Zukunft

„Wir haben eine FinTech-Marke mit großen Ambitionen für die Zukunft eingeführt. Wir wollen Innovationen vorantreiben, indem wir Finanztechnologien, Daten und Prozessoptimierungen nutzen, um nicht nur Wachstum zu fördern, sondern auch einen positiven Beitrag zu einer nachhaltigen Wirtschaft zu leisten. Unser Ziel ist es, Handel zu fördern und gleichzeitig die Menschen durch Finanztechnologie aktiv in den Wirtschaftskreislauf einzubinden – für eine neue Ära der wirtschaftlichen Freiheit“, so Riverty-CEO Jan Altersten abschließend. Er stellt klar, dass nur jene Finanzdienstleister glaubwürdig und vertrauenswürdig sein können, die für alle Bereiche des Transaktionszyklus rund um den Verbraucher Verantwortung übernehmen. Weiters erläutert Altersten auch die Wettbewerbsvorteile, die sich daraus für Riverty ergeben und welche Vorteile es hat, dabei Teil der Bertelsmann SE & Co. KGaA zu sein.

So überzeugt Riverty als Arbeitgeber

Arbeiten bei Riverty heißt Entwicklung, Flexibilität und Work-Life-Balance.

Bei der Mitarbeitergewinnung verfolgt Riverty bestimmte Grundsätze, stellt Geschäftsführer Thomas Augustin klar: „Erstens schaffen wir eine Umgebung, die unseren Mitarbeitenden ermöglicht, sich persönlich weiterzuentwickeln. Wir fördern Lernen und bieten Möglichkeiten zur beruflichen Weiterbildung an.“ Das Ziel ist es, den Mitarbeitenden die

Werkzeuge und Ressourcen bereitzustellen, die sie benötigen, um ihr Potenzial voll auszuschöpfen.

„Zweitens legen wir großen Wert auf flexible Arbeitsbedingungen“, sagt er. Jeder Mitarbeiter hat individuelle Bedürfnisse. Die Arbeit solle so gestaltet werden, dass sie zum Leben passt. Augustin: „Wir glauben daran, dass eine ausgewogene

Work-Life-Balance entscheidend ist, um Spitzenleistungen zu erbringen.“

Darüber hinaus sei es wichtig, ein Team aufzubauen, das vielfältig, inklusiv und dynamisch ist. „Wir suchen nach Talenten mit verschiedenen Hintergründen und mit unterschiedlichen Perspektiven und glauben, dass Vielfalt zu Innovation und Wachstum führt“,

erklärt Augustin. Daher fördert Riverty eine offene und integrative Unternehmenskultur.

In Wien gibt es rund 100 Beschäftigte. Es gibt vielfältige Möglichkeiten im Unternehmen selbst. So können Riverty-Mitarbeiter etwa die Abteilungen wechseln: „Wenn eine Stelle vakant oder neu geschaffen wird, wird diese stets zunächst intern angeboten.“



Financial Guide: Was ist eigentlich Inkasso?

Wer Rechnungen nicht rechtzeitig begleicht, dem kann ein Inkassoverfahren drohen. Was ist das, wie funktioniert es und warum braucht es Spezialisten?

Unter „Inkasso“ versteht man das Einziehen von fälligen Geldforderungen im eigenen oder fremden Namen. Der Begriff „Inkasso“ stammt ursprünglich aus dem Bankwesen. Er leitet sich vom italienischen Wort „incassare“ ab, das mit „Geld einziehen“ übersetzt werden kann. Ein Inkassounternehmen ist genau auf diese Tätigkeit

spezialisiert. Es wird von einem Gläubiger beauftragt, seine offenen Forderungen beizutreiben und übernimmt das Forderungsmanagement für seine Kunden. Bereits gegen Ende des 19. Jahrhunderts gab es Unternehmen, die sich auf diese Form der Rechtsberatung spezialisiert haben.

Zum Inkassoverfahren kommt es dann, wenn offene Rechnungen trotz Mahnungen

des Gläubigers nicht bezahlt werden und sich dieser entschließt, ein auf die Inkassotätigkeit spezialisiertes Unternehmen zu beauftragen. Wird zum vertraglich vereinbarten Zahlungstermin oder zur nach dem Kalender bestimmten Zahlungsfrist nicht gezahlt, befindet sich der Zahlungspflichtige in Zahlungsverzug. In diesem Fall kann das Unternehmen die fällige Forderung an einen

Dienstleister abgeben, zum Beispiel einen Inkasso-Service beauftragen, mit dem Ziel, den Ausgleich des offenen Betrages zeitnah zu realisieren. Die Inkassounternehmen werden dann aufgrund eines mit dem Gläubiger geschlossenen Vertrages tätig und setzen sich anschließend mit dem Forderungsschuldner in Verbindung, um den Ausgleich der offenen Forderung zu vereinbaren. Der

Gläubiger erteilt in Folge eine Vollmacht. Alternativ kann die Forderung auch treuhänderisch abgetreten werden. Im ersten Fall werden die Interessen des Gläubigers vertreten, im zweiten tritt das Inkassounternehmen in eigenem Namen auf.

Der Weg des Verfahrens

Riverty Services Austria GmbH versteht sich grundsätzlich als Vermittler zwischen Gläubiger und Forderungsschuldner. Im Mittelpunkt steht dabei der Schuldner, dem fair und auf Augenhöhe geholfen wird, damit er seine Ausstände begleichen und wieder ins finanzielle Gleichgewicht gelangen kann. Der erste Schritt ist hierbei das sogenannte kaufmännische Verfahren. Dies beginnt stets mit Mahnungen per Post. Dabei handelt es sich um eine eindeutige Aufforderung an die Verbraucher, die fällige Rechnung zu begleichen. Die Mahnung enthält in der Regel den fälligen Betrag, die Rechnungsnummer und das Zahlungsziel sowie das Konto, auf das der fällige Betrag eingezahlt werden soll.

Wird dieser Forderung nicht nachgekommen, wird oftmals ein Inkassounternehmen beauftragt. Zunächst versucht dieses, außergerichtlich tätig zu werden. Maßnahmen im Forderungsmanagement sind das Versenden einer Zahlungsaufforderung, telefonischer Kontakt zum Forderungsschuldner, Abfragen wirtschaftlicher Verhältnisse, Ermittlung von Auf-

enthalt und Adresse, Prüfung und Beantwortung von Einwendungen und das Abschließen von Zahlungsvereinbarungen. Bleiben diese außergerichtlichen Bemühungen ohne Erfolg, wird in Absprache mit dem Gläubiger ein Vertrauensanwalt beauftragt, das gerichtliche Mahnverfahren mittels einer Mahnklage einzuleiten. Sollte die Mahnklage nicht erfolgreich sein, werden als nächste Schritte Exekutionsmaßnahmen eingesetzt. Hier kann es zu Fahrnis- oder Gehaltsexekutionen kommen.

Kostenfragen

Ein Inkassounternehmen ist Teil der Privatwirtschaft und bietet anderen Unternehmen eine Dienstleistung an: die Betreuung fälliger Forderungen. Für viele Unternehmen ist dies ein wichtiges Thema, da ausstehende Forderungen auf Dauer die Liquidität der Firma schädigen und in letzter Konsequenz sogar zur Insolvenz führen können. Den Service der professionellen Betreuung kann ein Inkassounternehmen selbstverständlich nicht zum Nulltarif anbieten. Es muss ebenso kostendeckend arbeiten – wie jedes Unternehmen der Privatwirtschaft. Die Leistungen umfassen beispielsweise das Abschließen und Überwachen von Zahlungsvereinbarungen oder die Klärung von Reklamationen. Dazu gehört die komplette Korrespondenz – schriftlich und telefonisch – mit Schuldnern, Rechtsanwäl-

ten und anderen Dritten wie Schuldnerberatungen oder Betreuern. Aber auch Ermittlungen sind im Rahmen der Betreibung immer wieder notwendig. So müssen die Adressen von Schuldnern recherchiert werden, wenn diese umziehen, ohne dem Vertragspartner die neue Adresse mitzuteilen.

Es fallen also diverse Inkassokosten an. Der Gläubiger legt diese aus und bezahlt den von ihm beauftragten Inkassodienstleister. Doch ihm steht laut dem Allgemeinen Bürgerlichen Gesetzbuch in § 1333 das Recht zu, sich die angefallenen Inkassokosten vom Schuldner ersetzen zu lassen. Dort ist geregelt, dass der Schuldner dem Gläubiger den sogenannten Verzugschaden ersetzen muss. Mit dem Begriff Verzugschaden bezeichnet man die finanziellen Nachteile, die dem Gläubiger dadurch entstehen, dass sich der Zahlungspflichtige in Zahlungsverzug befindet. Unter den Verzugschaden fallen zum Beispiel Mahnkosten, Inkassokosten oder auch Verzugszinsen. Letztlich zählen auch die Kosten dazu, die bei einem gerichtlichen Verfahren entstehen.

Das Richtige tun

Ein seriöses Inkassounternehmen handelt vor, während und auch nach der Bearbeitung eines Inkassofalls nach Recht und Gesetz. Riverty ist deshalb beispielsweise ISO-zertifiziert sowie Mitglied im Inkassoverband Österreich (IVÖ). Damit „schwarze Schafe“ keine Chance

haben, gibt es jede Menge Institutionen, die ein Auge darauf haben, dass die Richtlinien eingehalten werden. Zahlungsausfälle bedeuten für Unternehmen nicht selten hohe wirtschaftliche Verluste. Auf den Kosten für Ware oder Leistungen sitzen zu bleiben, wünscht sich niemand. Vor allem mittelständische Unternehmen bekommen solche Zahlungsausfälle stärker zu spüren – Riverty als zuverlässiger Partner an der Seite der Unternehmen sichert Liquidität. Während des gesamten Inkassoverfahrens legt man höchsten Wert auf eine verbraucherfreundliche und wertschätzende Kommunikation über alle Kanäle. Mit dem benutzerfreundlichen Selfservice-Portal „Riverty Back in Flow“ können sich Verbraucher schnell einen Überblick über ihre offenen Forderungen verschaffen. Verschiedene Zahlungsmöglichkeiten wie Sofortüberweisung, das Online-Bezahlsystem EPS oder Ratenzahlung helfen dabei, eine individuelle Lösung bei der Begleichung der Forderung zu finden. So können alle Beteiligten in ein geregeltes Kundendasein mit Fokus auf den Kundenrückgewinnungsprozess geführt werden.

Riverty Services Austria GmbH setzt neben einem fairen und nachhaltigen Forderungsmanagement auch auf vertrauensvolle und leicht zugängliche Zahlungslösungen im Payment und Accounting – alles entlang des gesamten Transaktionskette.



Das bringt das Riverty-Forderungsmanagement

Unternehmen und Verbraucher profitieren von den Finanzdienstleistungen.

300 Mio. €

So viel bringt der Inkassomarkt Österreichs Unternehmen.

400.000

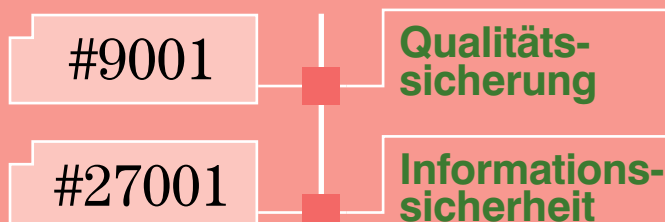
neue Fälle werden von uns als

Marktführer

jährlich betreut.

ISO-Zertifizierung

Die Rechenzentren sind **zertifiziert** nach



Insgesamt gibt es rund

5.000

Mitarbeiter

Am Standort in Wien sind es **knapp 100**
– diese sind im Schnitt **33 Jahre** alt.

