

[Spa:rkassən]

seit 1906



**SEITE 20: WERTSCHÖPFUNG DER SPARKASSEN:
MENSCHEN. WERTE. ZAHLEN 2015**

**SEITE 6: „EINE PSYCHOLOGISCHE, KEINE WIRTSCHAFTLICHE KRISE“
EWALD NOWOTNY UND THOMAS UHER IM GESPRÄCH**

SEITE 14: KMU: KONJUNKTUR, MOTOR, UNVERZICHTBAR

ÖSTERREICHISCHE SPARKASSEN-ZEITUNG

FACHBLATT DES HAUPTVERBANDES DER ÖSTERREICHISCHEN SPARKASSEN

Folge **Eine geschichtsträchtige Zeitung.** 1954

41. Jahrgang

Inhaltsübersicht

IM DIENSTE DER SPARKASSEN. Seit ihrem ersten Erscheinen im Jahr 1906 nimmt die Österreichische Sparkassenzeitung die Rolle als Gedächtnis der Sparkassen ein. Sie ist zugleich ein unerschöpfliches Archiv an Artikeln und Meinungen und – mit kurzen zeitlichen Abständen, in denen sie nicht erschien – immer ein wichtiges Kommunikationsmittel zur Identitätsstiftung, zur Vermittlung wirtschaftlichen Wissens und rechtlicher Informationen gewesen.

Ein- und Ausfuhr jugoslawischer Banknoten	159
Sicherstellungsweise Zessionen von Forderungen gegen die öffentliche Hand	159
Versicherung der Bedienerin	159
Berichtigung	160

Gesetze und Verordnungen:

Bundesgesetz vom 29. Juni 1954, womit Bestimmungen über die Mietzinsbildung für nicht dem Mietengesetz unterliegende Räume getroffen werden, BGBl. Nr. 132	160
--	-----

Verbände und Versammlungen:

Protokoll über die Vollversammlung des Hauptverbandes der Österr. Sparkassen am 22. Juni 1954	161
---	-----

Bücher und Broschüren:

nimmt die Durchführung eines Zinsfußwechsels mehrere Wochen in Anspruch. Es überlagern sich Schwierigkeiten in dem gewohnt so bekanntem Zustand einer Atmosphäre, von der die Sparkasse nicht frei ist, wenn der Abschluß bzw. die beauftragte Arbeit fertig ist und stimmt. Fast scheint es eine wiederkehrende Situation in den Sparkassen unabwendbar ist und es zu dem traditionellen Gepflogenheiten unseres Berufes gehört, den Jahreswechsel hinter dem Schreibtisch zu verbringen und auch sonst bei gewissen Anlässen oft wochenlang andauernde Überstundenarbeit zu leisten.

Die nachstehenden Gedanken und auch der Bericht über die bezüglich praktischen Erfahrungen in einer niederösterreichischen Sparkasse sollen nun zeigen, daß mit dieser Tradition gebrochen werden kann, wenn nur Organisation und Betriebstechnik zusammenstehen und zunächst der Mut aufgebracht wird, neue zeitgemäße Wege zu beschreiten.

„Vorarbeiten besser als Nacharbeiten!“ Damit wird zum Ausdruck gebracht, daß es erstrebenswert ist, am Abschluß- bzw. Stichtag mit einer Massenarbeit tunlichst fertig zu sein. Die üblichen Arbeitseinteil-

IMPRESSUM UND OFFENLEGUNG GEMÄSS MEDIENGESETZ: Bezeichnung des Mediums: Österreichische Sparkassenzeitung; Medieninhaber, Herausgeber und Verleger: Österreichischer Sparkassenverband, Grimmelshausengasse 1, 1030 Wien, E-Mail: info@sv.sparkasse.at; Generalsekretär: Franz Portisch; Präsident: Gerhard Fabisch; Chefredakteur: Armand Feka; Redaktion: Milan Frühbauer, Stephan Scoppetta, Bastian Kellhofer, Sophia Uhlich, Christian Prenger; Redaktionsbeirat: Karin Berger, Nicola Frimmel, Christian Hromatka; Produktion/Litho/Druck: Bernsteiner Media GmbH, Rautenweg 10, 1220 Wien, www.bernsteiner.at; Art Direktion/Gestaltung: Dina Gerersdorfer, www.gerersdorferdesign.at; Offenlegung gemäß § 5 ECG und gemäß § 25 Mediengesetz: <http://www.sparkassenverband.at/de/Impressum>



[ʃpa:rkassən] INHALT



Foto: Jan Elum

6



Foto: iStock.com

12



Illustration: iStock.com

18



Illustration: iStock.com

22

● IM FOKUS

● 4

Kurznachrichten
aus der Wirtschaft

● ECONOMY

● 6

„Eine psychologische, keine
wirtschaftliche Krise“
Ewald Nowotny und Thomas Uher
im Gespräch

10

Institutionelle in den Mühlen
der Zinsebene
Was sich für institutionelle
AnlegerInnen ändert

12

Risse im Reich der Mitte
Wachstum in China stockt

● LAND UND MÄRKTE

● 14

KMU:
Konjunktur. Motor. Unverzichtbar.
Finanzierung der Klein- und
Mittelbetriebe

16

„Wo sich Türen öffnen“
Das Familienunternehmen
Stritzinger

18

Geldbegegnung in
der Wohlfühlzone
Studie zu Bankfilialen

● WERTE

● 20

Menschen. Werte. Zahlen 2015
Wertschöpfung der Sparkassen
in Österreich

22

Mehr Sinn für das Sinnvolle
Anreize zur Nachhaltigkeit

24

Für die Besten der Guten
Landesleistungszentrum
Triathlon Amstetten

● FINALE

● 26

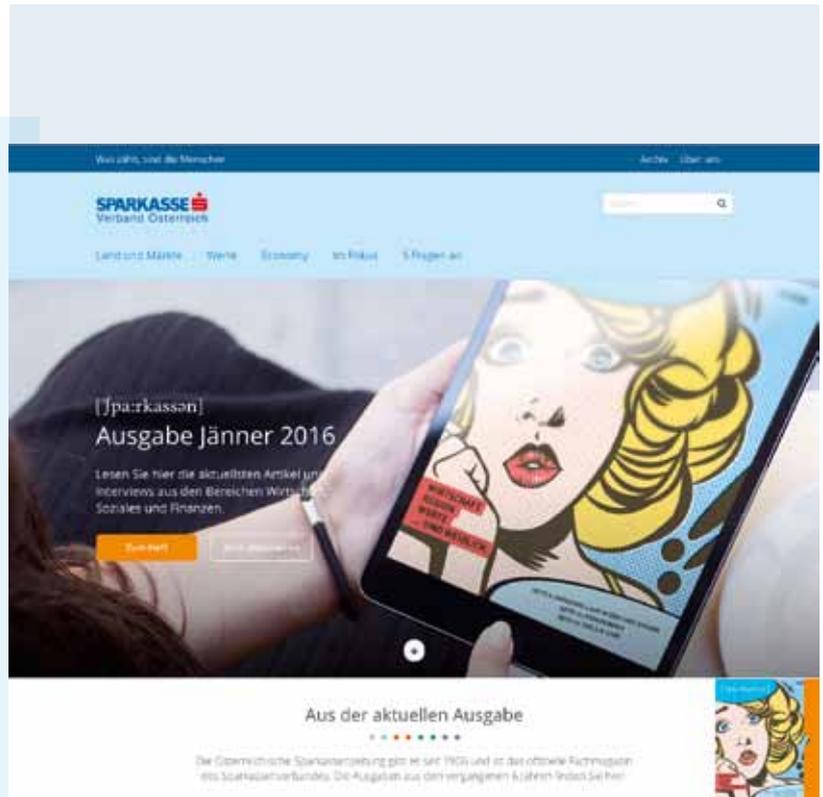
Fünf Fragen an ...
Runtastic-CEO
Florian Gschwandtner

FORUM



Disrup-was?

Schreckgespenst oder tatsächlich das Ende einer jeden Branche, die von der Digitalisierung betroffen ist? Disruption – also eine Innovation, die eine bestehende Technologie oder eine bestehende Dienstleistung vollständig verdrängt – ist etwas, das besonders alt-eingesessenen Branchen Angst macht. Vor allem die Technologieriesen Google, Apple und Co. wirken nicht nur durch ihre Größe und ihre Technik bedrohlich, sondern auch aufgrund ihrer kulturellen Fremdheit. Geschäftliche Konventionen sind ihnen egal, erfolgreich ist, wer möglichst unkonventionelle Ideen auf den Markt wirft, Ideen, auf die die KundInnen nur gewartet haben. Das deutsche Zukunftsinstitut sagt aber, dass man sich nicht zu sehr vor dem Mythos Disruption fürchten muss. „Vielleicht ist die Angst vor der Disruption zuallererst die Angst vor dem eigenen Deutungsverlust. Der traditionelle Banker ist das Produkt einer fein abgestimmten Status-Hierarchie, in der Opportunismus und eine gewisse Selbstillusion unabdingbar sind. Die Angst vor den Fintechs ist vor allem die Angst vor dem Moment, in dem sich diese Selbstillusion aufzulösen beginnt. Und sichtbar wird, dass es in Sachen Geld nicht um Magie geht.“ Viele Banken haben das schon längst verstanden und sind mit der Zeit gegangen.



Sparkassenzeitung mit neuer Webseite: www.sparkassenzeitung.at

Die Österreichische Sparkassenzeitung ist das offizielle Fachmagazin des Österreichischen Sparkassenverbandes und wird sechs Mal im Jahr an AbonnentInnen (Sparkassen und andere Kreditinstitute) sowie Unternehmen und Organisationen der Wirtschaft im In- und Ausland verschickt. 2015 wurde die Sparkassenzeitung grafisch und inhaltlich aktualisiert und erhält nun eine eigene Webseite auf www.sparkassenzeitung.at

Alle Artikel aus den Kapiteln Economy, Land und Märkte, Werte, Im Fokus und 5 Fragen an ... finden LeserInnen nun auch online und können sie durch Social Media Share Buttons (Facebook, Google+, LinkedIn und Twitter) auch teilen.

Der entscheidende Vorteil der neuen dynamischen Website: Sie passt sich optimal an die jeweiligen Geräte an – egal ob Desktop, Smartphone oder Tablet. Zudem findet man in einem Archiv die Ausgaben der vergangenen sechs Jahre.

Was ist eigentlich eine Dividende?

Studien zufolge gibt es viele ÖsterreicherInnen, die diese und ähnliche Fragen nicht richtig beantworten können. Das mag auch der Grund sein, warum nur knapp drei Prozent der österreichischen Bevölkerung in Aktien investiert. Das Thema Finanzbildung gewinnt in diesem Zusammenhang zunehmend an Bedeutung. Immer mehr Initiativen vermitteln Wissen rund um Finanzen & Co, wie beispielsweise der künftige Financial Life Park am Erste Campus. Mit der Aktien Trophy startet am 3. Juni eine weitere Initiative. Für das Online-Spiel ist kein Vorwissen nötig, dafür kann man zahlreiche Preise gewinnen. Mehr unter www.aktientrophy.at



EDITORIAL

Lieber Leser, liebe Leserin,

Sie haben es sicherlich schon oft gehört, nicht wahr: Jeder tut etwas für die Wirtschaft, oft auch gerne medienwirksam. Umso wichtiger ist es, hinter allen Aussagen auch handfeste Daten zu haben. Im aktuellen Sparkassen Wertschöpfungsbericht (Seite 20) lesen Sie, warum die Aktivitäten der Sparkassengruppe den heimischen Wirtschaftsstandort stärken und auf direkter, indirekter und induzierter Ebene Produktion und Wertschöpfung in Österreich initiieren. Direkt, durch die Aktivitäten der Sparkassengruppe selbst und indirekt, durch die über Vorleistungen in den Produktionsprozess eingebundenen Unternehmen. Induzierte Effekte ergeben sich zum Beispiel durch Investitionen in der österreichischen Volkswirtschaft, die wiederum Konsum ermöglichen. Damit treibt die Sparkassengruppe nicht nur die Wirtschaft maßgeblich an, sondern schafft auch Arbeitsplätze.

Die Realität hat alle SparerInnen schon länger eingeholt, nun aber kommt eine psychologische Komponente hinzu: Es gibt kaum Guthabenzinsen mehr, ein Zustand, der für Banken und deren KundInnen langsam zu viel wird. Der Finanzwirtschaft hat der Gesetzgeber zudem enge Fesseln angelegt, die nun dazu führen, dass es immer schwerer möglich ist, die notwendigen Erträge für die zugesagten Leistungen zu erwirtschaften. Über die Nullzinspolitik der Europäischen Zentralbank diskutieren Nationalbank-Gouverneur Ewald Nowotny und Erste Bank CEO Thomas Uher in unserem Leitinterview auf Seite 6.

Die Zukunft der Filialen sieht wieder rosiger aus, so zumindest will es eine neue Studie, die betont, dass die meisten KundInnen sich ein Leben ganz ohne Bankfiliale zumindest nicht vorstellen können. Totgesagte leben eben doch ein wenig länger. Mehr darüber lesen Sie auf Seite 18.

Schönes Lesevergnügen wünscht Ihnen

das [ʃpa:rkassən] Redaktionsteam



Von Stephan Scoppetta

„WIR HABEN EINE PSYCHOLOGISCHE UND KEINE REALWIRTSCHAFTLICHE KRISE“



Ewald Nowotny, Gouverneur der Österreichischen Nationalbank und Thomas Uher, Vorstandsvorsitzender der Erste Bank Österreich, über die Null-Zins-Politik, fehlende Investitionen der Unternehmen und die psychologische Krise der heimischen Wirtschaft.





HERR NOWOTNY, AM ANFANG MÄRZ IST DER LEITZINSSATZ DER EUROPÄISCHEN ZENTRALBANK AUF NULL GESENKT WORDEN. WELCHE FOLGEN WIRD DIESE MASSNAHME HABEN?

Nowotny: Das schwache Wirtschaftswachstum und die niedrige Inflation machten diese Maßnahme notwendig, denn in Europa besteht wirklich die Gefahr einer Deflation. Doch die konventionellen Instrumente der Liquiditätsversorgung wie günstige Kredite an Banken, der großangelegte Einkauf von Staatsanleihen und auch die negativen Zinsen für Bankeinlagen bei der EZB – die Banken bezahlen heute quasi eine Behaltegebühr für die Einlagen an die EZB – haben bisher nicht gefruchtet und das Wirtschaftswachstum ist noch nicht im ausreichenden Maße angesprungen.

HERR UHER, IST AUS SICHT EINER DER GRÖSSTEN HEIMISCHEN BANKEN DAS ZIEL DER EZB DAMIT ERREICHT WORDEN?

Uher: Uns als Bank hat dieser Schritt das Leben nicht gerade einfacher gemacht. Für Erste Bank und Sparkassen war Liquidität bisher einer der großen kompetitiven Vorteile. Wir haben immer sehr hohe Einlagen gehabt und durch diese sehr großzügige Politik der EZB ist dieser Wettbewerbsvorteil neutralisiert worden. Wir haben gelernt, auf geänderte Rahmenbedingungen zu reagieren. Trotzdem glaube ich, dass die Geldpolitik mittlerweile an ihre Grenzen stößt und sich gleichzeitig nichts an der psychologischen Krise geändert hat.

WIR HABEN ALSO KEINE REALWIRTSCHAFTLICHE KRISE, SONDERN EINE PSYCHOLOGISCHE KRISE?

Uher: Im Durchschnitt waren die Ergebnisse der österreichischen Unternehmen 2015 alles andere als schlecht. Das zeigt sich auch bei unseren sinkenden Risikokosten. Gleichzeitig wird trotzdem wenig investiert, dabei sind Kredite so günstig wie lange nicht. Das ist eindeutig ein Indiz für eine psychologische Krise. Die Frage ist nun, ob man durch diese Null-Zins Politik die Krise quasi heraufbeschwört und wir nicht mehr Investitionen hätten, wenn man die Zinsen um ein Prozent anheben würde.

Nowotny: Der psychologische Aspekt ist sehr ernst zu nehmen. Gleichzeitig zeigt sich, dass die Geldpolitik in manchen Bereichen stärker wirkt als in anderen. Der günstige Zins hat zum Beispiel den Wohnbau befeuert. Auch die Aufnahme privater Kredite ist im ersten Quartal 2016 im Vergleich zum

Vorjahreszeitraum um 2,4 Prozent gestiegen. Bei Unternehmenskrediten liegt das Wachstum nur bei 1,6 Prozent. Um aber die Investitionsquote der Unternehmen zu steigern, braucht es neben der Geldpolitik auch eine intelligente Fiskal- und Strukturpolitik.

DAS HEISST IN DER STEUER UND WIRTSCHAFTSPOLITIK HAT MAN DIE HAUSAUFGABEN NOCH NICHT GEMACHT?

Uher: Die Niedrigzins-Politik hatte zudem den positiven Effekt, dass die Zinsaufwendungen der Staaten drastisch gesunken sind. Die Frage ist nur, ob die freiwerdenden Mittel von den Staaten auch für vernünftige Investitionsprogramme, zum Beispiel in Bildung oder Infrastruktur genutzt werden. Hier sind aus meiner Sicht noch nicht alle Möglichkeiten ausgeschöpft. Doch in der heimischen Politik sollte man das Zeitfenster nutzen, um diese außerordentliche Situation so schnell wie möglich zu beenden und wieder zu einer vernünftigen Zinskurve zurück zu kehren. Das wäre gut für die Wirtschaft, die Sparer und die Pensionsvorsorge.

Nowotny: Wenn von drei Dingen zumindest eines funktioniert, sollte man nicht das Funktionierende abschaffen, sondern die anderen beiden Bereiche müssten nachziehen. In den USA hat man die Wirtschaftskrise deutlich schneller überwunden als in der Eurozone, aber die geldpolitischen Maßnahmen waren viel stärker von steuerpolitischen Impulsen flankiert. Dafür wurden aber auch höhere Defizite im Staatshaushalt in Kauf genommen. Fairerweise muss man aber auch dazu sagen, dass die USA anders als Europa einen einheitlichen Haushalt führt.

IST ALSO BALD MIT EINEM ANSTIEG DER ZINSEN ZU RECHNEN?

Nowotny: In der aktuellen Situation einer niedrigen Inflationsrate und einer niedrigen Wachstumsrate wäre es ein Schuss ins Knie, die Zinsen einfach aus psychologischen Gründen anzuheben. Wir können keine autonome Zinspolitik machen, sondern können das nur auf Basis einer positiven wirtschaftlichen Entwicklung tun. Natürlich bereiten negative Zinsen – die zwar ökonomisch erklärbar sind – Unbehagen. Nur sind hier die Möglichkeiten der Notenbank begrenzt. Sobald sich in Europa eine deutliche Verbesserung der wirtschaftlichen Lage abzeichnen wird, wird die Europäische Zentralbank so wie heute bereits in den USA eine Anhebung der Zinsen diskutieren.

DROHT EUROPA EIN ÄHNLICHES SCHICKSAL WIE JAPAN?
DAS WAR DAS ERSTE LAND DAS AUF DER NULLZINS-LINIE
GELANDET IST UND DIESER ZUSTAND HÄLT NUN
SCHON ÜBER 20 JAHRE AN.

Nowotny: Genau davor haben wir Angst. Wobei Japans Wirtschaftskreislauf ist sehr geschlossen und da lässt sich eine solche ökonomische Situation einige Zeit durchstehen. In Europa würde eine solche Politik über einen längeren Zeitraum zu massiven sozialen Unruhen und schweren gesellschaftspolitischen Problemen führen. Daher müssen wir alle Anstrengungen unternehmen, damit Europa wieder rasch zu einem selbstragenden Wachstum kommt.

WAS MÜSSTE AUS DER SICHT DER BANKEN
JETZT PASSIEREN?

Uher: Wir brauchen endlich einen Stimmungsumschwung und der wird sicher nicht damit erzielt, dass man Debatten über Registrierkassen führt. Auch bei der Steuerreform gab es keine positiven Impulse für Unternehmen. Ein kleiner Konsumeffekt ergibt sich aus den Steuererleichterungen für die Bürger, aber es fehlen die großen Signale. Wir brauchen dringend Anreize für Investitionen.

Nowotny: Wenn die Nachfrage fehlt, wird auch nicht investiert werden. Die Exportnachfrage ist vorhanden, und wir haben einen Leistungsbilanzüberschuss, aber das reicht nicht. Was fehlt, ist die private Nachfrage. Hier hat die Steuerreform zwar einen Beitrag geleistet, aber ein Problem sind die stagnierenden Einkommen in Österreich. Zudem braucht es dringend Anreize für die Wirtschaft um die Investitionslaune zu heben. Gute Ansätze wären eine Entbürokratisierung oder im vernünftigen sozialen Rahmen auch eine Flexibilisierung des Arbeitsmarktes. Auch eine spürbare Senkung der Lohnnebenkosten mittels einer Umschichtung wäre möglich.

SOLLTE MAN NICHT EINFACH AUF DIE IN
DEN MAASTRICHT-VERTRÄGEN VERANKERTE SCHULDEN-
OBERGRENZE PFEIFEN UND
MEHR INVESTIEREN?

Uher: Man muss gar nicht die Schuldenobergrenze überschreiten, denn durch die niedrigen Zinsen spart sich die Republik bis zu fünf Milliarden Euro an Zinszahlungen. Nur müsste man diese freiwerdenden Mittel sinnvoll einsetzen und nicht Budgetlöcher damit stopfen.

Nowotny: Teilweise wurden diese Mittel in den letzten Jahren verwendet um die Verschuldungsrate der Republik zu senken. Aber natürlich haben die europäischen Sicherheitsmechanismen wie die Maastricht-Kriterien leider auch ihren Preis und kurzfristig lässt sich das politisch auch nicht ändern.

ES GIBT JA DEN JUNCKER-PLAN, DER INVESTITIONEN 300
MILLIARDEN EURO EUROPaweIT BRINGEN SOLL. WANN IST
DAMIT ZU RECHNEN?

Nowotny: Langfristige Infrastrukturinvestitionen könnten einen wichtigen Impuls geben, aber das sind natürlich große Investitionen und haben auch eine entsprechend lange Vorbereitungszeit. Österreich hat auch eine Reihe von Projekten wie den Breitbandausbau eingereicht. Ab Mitte des Jahres sollte man mit einigen Projekten in die Realisierungsphase kommen.





Uher: Aus meiner Sicht wären vor allem Investitionen in Bildung und Ausbildung ein Gebot der Stunde. Ich hoffe, dass auch dafür zusätzliche Mittel vorgesehen sind.

DIE SPARNEIGUNG DER ÖSTERREICHER IST DOCH UNGEBROCHEN HOCH?

Nowotny: Das Sparen hat sich in Österreich strukturell verändert. Nachdem die Differenz der Zinssätze für kurzfristige und langfristige Spareinlagen sich nicht mehr wesentlich unterscheidet, gehen die KundInnen keine langen Bindungsfristen mehr ein. Aus volkswirtschaftlicher Sicht wäre eine längerfristige Bindung natürlich vernünftiger. Zudem wäre es wichtig, wenn der Kapitalmarkt in Österreich eine wichtigere Rolle spielen würde. Nur Österreich gehört zu jenen Ländern wo die Vermögensbildung über Aktien traditionell sehr niedrig ist. Hier müsste man Barrieren überwinden.

LÄSST SICH AN DER WIENER BÖRSE ÜBERHAUPT NOCH GELD VERDIENEN?

Uher: Die Politik hat in den letzten Jahren ein Aktienengagement durch verschiedene steuerliche Maßnahmen wie eine Anhebung der Kapitalertragssteuer und verlängerte Durchrechnungszeiträume nicht gerade angetrieben. Das zeigt sich leider auch an den Aktienkursen des heimischen Kapitalmarktes.

DIE GELDVERMEHRUNG ÜBER ZINSERTRÄGE IST ALSO VORBEI?

Nowotny: Das ja, aber aufgrund der niedrigen Inflationsrate entwertet sich das Geld auch nicht. Bei einer niedrigen oder negativen Inflation steigen im Grunde die Realzinsen. Mitte der 70er-Jahre hatten wir einen negativen Realzins von bis zu Minus fünf Prozent, weil die Inflationsrate an der Zehn-Prozent-Marke kratzte. Trotzdem haben sich die KundInnen gefreut, wenn sie bei einer Bank einen Sparbuchzins von fünf Prozent ausverhandelt hatten. Die KundInnen erlagen der Illusion, dass sie ein gutes Geschäft gemacht haben. Heute bekommen KundInnen kaum Zinsen am Sparbuch, aber durch die niedrige Inflation entwertet sich das Geld auch nicht. Trotzdem freut sich niemand darüber.

Uher: Leider funktioniert Altersvorsorge nur bei positiven Zinsen, und damit unsere Vorsorgesysteme funktionieren, müssen wir rasch wieder zu positiven Zinsen kommen. Die niedrigen Zinsen sollten die KundInnen aber nutzen, um in Wohnraum zu investieren. Zum Beispiel ist derzeit ein 10 bis 15jährige Fixzinskredite heute um rund zwei Prozent zu haben.

WANN KÖNNEN WIR WIEDER MIT EINEM POSITIVEN ZINSANSTIEG RECHNEN?

Nowotny: Theoretisch einfach, praktisch schwer. Theoretisch müsste die Inflationsrate einfach wieder anspringen, weil das Wachstum steigt und daraus würde sich die Möglichkeit auf eine Zinsanhebung ableiten. In dieser Situation ist die USA, aber in Europa gibt es noch keinen Wachstums- und damit Inflationsanstieg. Damit brauchen wir auch noch nicht über eine Zinsanhebung diskutieren. Aber alle unsere Prognosen gehen davon aus, dass wir für dieses Jahr und für das Jahr 2017 doch ein deutlich positives Wachstum haben werden und das ist schon mal sehr positiv.

Uher: Ich hoffe nur, dass es nicht mehrere Jahre dauern wird, bis die Zinsen wieder ein normales Niveau erreichen werden.

Von Milan Frühbauer

INSTITUTIONELLE IN DEN MÜHLEN DER ZINSEBENE

Früher galten institutionelle Anleger, also z.B. Kreditinstitute, Investmentgesellschaften, Versicherungen oder Organe der öffentlichen Hand als intransparente Elite der Kapitalmärkte. Nur Finanzexperten widmeten ihnen Aufmerksamkeit in der Berichterstattung. Mittlerweile sind Millionen Menschen vom Gebaren der „Institutionellen“ indirekt abhängig.

Index ▲ 1.56 ▼ 0.

Die anhaltende Niedrigzinspolitik macht es den Pensionskassen, den FondsmanagerInnen, den Mitarbeitervorsorgekassen und den Lebensversicherungen schwer. Sie erleiden derzeit die Qualen der Zinsebene. In Deutschland rufen einzelne Medien mittlerweile sogar das Ende der Lebensversicherung aus. Denn die aus Vorjahren stammenden Garantiezinszusagen sind kaum noch zu erwirtschaften.

In der österreichischen Lebensversicherung ist die Lage besser. Hierzulande hat man die Garantiezinsen früher und nachhaltiger zurückgenommen. Dennoch: Die KundInnen sind verunsichert. Wer heutzutage mit der Gewinnbeteiligung knappe drei Prozent jährlich erwirtschaftet, gilt schon als erfolgreicher Marktperformer. Die im Vorjahr so beliebten Einmaleraläge in der Lebensversicherung werden von den meisten Gesellschaften nur mehr zögerlich angenommen. Mario Draghi macht es mit seiner Politik unvermeidlich.

Dennoch, die Versicherer haben noch immer ein schlagendes Argument für sich: die lebenslange Rentenleistung für Begünstigte! „Es wäre jetzt fatal und grundfalsch, mit dem Ansparen für das Alter aufzuhören, nur weil die Zinsen so niedrig sind. Man muss da in Jahrzehnten denken“, betont etwa der neue Vorstandsvorsitzende der Generali Gruppe in Österreich, Alfred Leu. Er ist Schweizer und dort ist das 3-Säulen-Modell für die Altersvorsorge sogar gesetzlich verankert. Ähnlich argumentiert auch der CEO der Wiener Städtischen, Robert Lasshofer. „Die Rentenleistung aus Eigenvorsorge bei einer möglicherweise überdurchschnittlichen Lebensdauer garantiert nur die klassische Lebensversicherung. Das kann kein Sparplan leisten. Was Sicherheit gegen Altersarmut betrifft, ist sie alternativlos.“

„UMSCHICHTUNGEN IN DER VERANLAGUNGSPOLITIK“

Das Fondsmanagement kann immerhin in höher verzinsliche – allerdings dann auch risikoreichere – Veranlagungen ausweichen. Vorausgesetzt, die SparerInnen legen ihre Scheu etwa vor Mischfonds oder gar Aktienfonds ab.

Und wie sieht es für die Pensionskassen und die Mitarbeitervorsorgekassen aus, die bekanntlich die Abfertigung neu zu managen haben? Sie verwalten das Geld von mittlerweile rund drei Millionen Anwartschaftsberechtigten oder ArbeitnehmerInnen, die schon im neuen Abfertigungssystem sind.

„Die Niedrigzinspolitik hat bereits zu klaren Umschichtungen in der Veranlagungspolitik geführt“, unterstreicht Andreas Zakostelsky, Obmann des Fachverbandes der Pensionskassen und Generaldirektor der VBV Gruppe. Im Vorjahr sei der Aktienanteil im Durchschnitt aller Veranlagungen bei 28 Prozent gelegen, die Anleihen machten 66 Prozent des Volumens aus. Derzeit erwarte man Performancechancen vor allem im Aktienbereich. Diese Aktienquote ist das Vielfache dessen, was die meisten Lebensversicherer in ihrem jeweiligen Deckungsstock ausweisen.

Es gehe aber nicht um Ertragsmaximierung um jeden Preis, sondern um aktives Risikomanagement, so der Obmann der Pensionskassen.

Zu einer Erhöhung der Netto-Ersatzrate des letzten Aktiveinkommens wird es im ASVG-Pensionssystem in den nächsten Jahrzehnten mit Sicherheit nicht kommen. Schon in den kommenden vier Jahren steigt der Bundeszuschuss zur Pensionsversicherung – siehe Finanzrahmenplan des Bundes bis 2020 – auf mehr als 13 Milliarden Euro an. Das ist das Dreifache dessen, was der Staat für Wissenschaft und Forschung auszugeben gedenkt.

Pensionskassen werden zwangsläufig an Bedeutung gewinnen. „Als Folge der Zinspolitik der EZB denken die Pensions- und Vorsorgekassen über neue Veranlagungsmöglichkeiten nach“, meint Zakostelsky. So könnten diese, aber auch betriebliche Vorsorgekassen einen Teil ihrer Gelder in den sozialen Wohnbau oder in Alten- und Pflegeheime investieren. Schon jetzt könnte etwa die betriebliche Vorsorge einen Beitrag zur Abfederung der Pflegekosten leisten, wenn es dazu auch steuerliche Anreize gäbe.

Die Institutionellen sind vom Zinsniveau mächtig herausgefordert. Zumal es ein knappes Jahrzehnt, in dem der Zinsezinseffekt für SparerInnen praktisch abgeschafft worden ist, auch die Vermögensbildung der privaten Haushalte schwer behindert. Das ist die sogenannte dritte Säule der Vorsorge, die brüchig zu werden droht. Ob der EZB gesellschaftspolitisch bewusst ist, was die langfristigen Folgen dieser Politik sind?

Die Institutionellen können schon ein Lied davon singen.

Der Absturz der chinesischen Börsen 2015 hat weltweite Beunruhigung ausgelöst. Dazu kommt die Sorge um das Wachstum, das knapp unter sieben Prozent liegt und weniger rasant vorangeht als in früheren Jahren.

Die Zentralbank in Peking verfügt mit 3.200 Milliarden US-Dollar zwar über den größten Sicherheitspolster der Welt, muss jedoch gigantische Mittel einsetzen, um ihre Währung zu stützen. Vor einem Jahr hatte Peking noch 4.000 Milliarden auf der hohen Kante. Der Finanzguru George Soros sagte zuletzt, er setzte auf einen fallenden Yuan. Just in einem Augenblick, in dem China die USA als größte Volkswirtschaft der Erde überholen möchte, beherrschen alarmierende Meldungen aus dem Reich der Mitte die Schlagzeilen.

Tatsächlich hat die Wirtschaft des Landes, das mit einer Einwohnerzahl von 1,4 Milliarden doppelt so viele Menschen beherbergt wie die Europäische Union und die USA zusammen, riesige Probleme. Premierminister Li Keqiang spricht in seinem Rechenschaftsbericht vor dem Volkskongress von wirtschaftlichem Abwärtsdruck. Stahlindustrie, Zementhersteller und Werften leiden unter Überproduktion, das Wachstum im nächsten Fünfjahresplan soll nur mehr zwischen 6,5 und 7 Prozent liegen.

The big chinese picture

Wo die AutofahrerInnen heute in Peking im Stau stecken, waren vor 20 Jahren Fahrräder das normale Fortbewegungsmittel. Für europäische Ohren mag das romantisch klingen, in der Realität war China ein bitterarmes Entwicklungsland. Die Eltern der AutobesitzerInnen von heute – Letztere immer noch eine Minderheit im Land – wuchsen in armseligen Gemeinschaftswohnhäusern auf, in denen Seife Luxus war. Der chinesische Regisseur Wang Xiaoshuai zeigt in seinem Film „Red Amnesia“ einen eifrigen Parteifunktionär, der einer Dorfgemeinschaft nach der Kulturrevolution verspricht, dank der Reformen des ehemaligen faktischen Herrscher Chinas Deng Xiaopings werde demnächst jede Familie ein Badezimmer haben. Aber kein Zuhörer weiß, was ein Badezimmer ist. Eine Episode, die der Vergangenheit angehört: Nie sind so viele Menschen in so kurzer Zeit aus der Armut befreit worden wie in China in den letzten drei Jahrzehnten. Die Weltbank rechnet vor, dass von den einst 830 Millionen Menschen in extremer Armut heute nur mehr 150 Millionen mit weniger als 1 Dollar pro Tag auskommen müssen. Chinas eigene Statistik spricht von 70 Millionen Armen, die alle am Ende des neuen Fünfjahresplans aus ihrem materiellen Elend befreit sein sollen. Das Land der am Existenzminimum vegetierenden Volkskommunen von früher verfügt heute über ein Netz von Hochgeschwindigkeitszügen, das dem U-Bahn-Netz einer europäischen Hauptstadt ähnlich ist.

RISSE IM REICH

Detroit, Peking und ein Umbau

Das rasante Tempo hat in kürzester Zeit zu Problemen geführt, die in Industrienationen um vieles langsamer zu Tage getreten sind: verheerende Umweltverschmutzung und hochgefährliche industrielle Bautätigkeit ohne ausreichende Sicherheitsvorkehrungen. Dazu kommen Fehlplanungen und das Ungleichgewicht zwischen großen Staatsbetrieben im Infrastrukturbereich, die unter politischem Schutz stehen, und einem dynamischen Privatsektor. Beim kritischen Blick des Westens auf China wird leicht vergessen, wie schwer sich auch traditionelle Marktwirtschaften mit Umstrukturierungen tun. Die verlassenen Montagehallen amerikanischer Autohersteller in Detroit und die erkalteten Hochöfen um die einstige belgische Industriehauptstadt Charleroi geben Zeugnis von industriellen Sackgassen.

In China passierte die Einführung des Kapitalismus unter der Führung der Kommunistischen Partei. Die planende Hand der Regierung hat die marktwirtschaftlichen Reformen erfolgreich begleitet. Die zweistelligen Wachstumsraten der letzten Jahrzehnte sind der Beweis. Doch jetzt steht ein schwieriger Umbau bevor. Die Zeiten sind vorbei, in denen China als verlängerte Werkbank der Weltwirtschaft erfolgreich sein konnte. Die Löhne steigen. An die Stelle der Billigproduktion für den Export soll laut nächstem Fünfjahresplan die Herstellung von Konsumgütern von hoher Qualität treten. Die Nachfrage der wachsenden eigenen Mittelklasse soll die Triebkraft sein, nicht mehr der Hunger europäischer und



H DER MITTE

Von Raimund Löw

amerikanischer KonsumentInnen nach preisgünstigen Waren „made in China“. Und nach wie vor warten hunderte Millionen auf den großen Sprung in den „gemäßigten mittleren Wohlstand“, den Präsident Xi Jinping verspricht.

Der Umbruch fordert Opfer

Wirtschaftstreibende berichten von der gähenden Leere in den Fabrikshallen vieler staatlicher Unternehmen. In Stahlbetrieben, bei Zement, in der Bauwirtschaft und in manchen Regionen auch bei Immobilien herrscht Überproduktion. Aber: Die Produktion herunterfahren heißt Arbeitslose schaffen. Dagegen wehren sich die politischen Verantwortlichen mit allen Mitteln. Das kommunistische Einparteiensystem ist ungeeignet, mit den in der modernen chinesischen Gesellschaft auftauchenden vielfältigen Interessensgegensätzen umzugehen.

Die Allmacht des Politbüros mit seinem sie-

benköpfigen Ständigen Ausschuss hat in der Aufbauphase Widerstände rasch beseitigt. Jetzt wird das zentrale Machtssystem zu einer Fehlerquelle, die ohne Checks and Balances böse Folgen haben kann. Im Umgang mit der urkapitalistischen Institution der Börse haben sich die zentralen Planer bereits die Finger verbrannt. Wer mit der Linie der Führung nicht einverstanden ist, riskiert im chinesischen System, als Parteifeind gebrandmarkt zu werden. In den zwei Jahren, in denen Xi Jinping als Präsident und Parteichef das Kommando führt, hat sich ein wachsender Widerspruch aufgetan:

Die chinesische Gesellschaft wird moderner und vielfältiger. Aber die Staatsmacht engt sich ein und wird immer zentralistischer. Die Repression gegen die kleinen Menschenrechtsgruppen nimmt zu. AktivistInnen, die sich außerhalb der Kontrolle der Partei für Arbeiterrechte oder Frauenrechte engagieren, müssen mit schweren Strafen rechnen. Xi Jinping gilt inzwischen als Parteivorsitzender nicht mehr als Primus inter pares, er ist der Kern der Parteiführung.

Den Ehrentitel trug zuletzt der große Reformler Deng Xiaoping. Die Unsicherheit über die Lebensfähigkeit des politischen Systems ist ein wichtiger Grund für die Fragezeichen über der finanziellen und wirtschaftlichen Entwicklung. Hinter dem täglichen Chaos auf den Straßen der Großstädte verbirgt sich eine Dynamik, die EuropäerInnen leicht neidisch macht. Fast alle chinesischen GesprächspartnerInnen sind überzeugt, dass es ihnen oder ihren Kindern in Zukunft noch besser gehen wird als bisher. Die Überzeugung sitzt tief, dass die Partei, die den Menschen nach der schlimmen Zeit unter Mao Tsetung die letzten guten Jahrzehnte beschert hat, auch mit den laufenden Schwierigkeiten fertig werden kann. Bei den Eliten nagt dagegen der Zweifel über die Nachhaltigkeit des Systems. Wer kann, schickt die Kinder zum Studium nach Europa oder Amerika. Auch die Tochter des Präsidenten hat ihren Abschluss in Harvard gemacht. Eine Immobilie in London oder Los Angeles oder vielleicht gar ein westlicher Pass für ein Familienmitglied gelten als die ideale Rückversicherung, falls in Peking etwas schief läuft. In Kalifornien boomt das Geschäft mit Geburtskliniken für reiche Chinesinnen, deren Sprössling, da in den USA geboren, die amerikanische Staatsbürgerschaft bekommt.

Die chinesische Wirtschaft hat kurzfristig mehr Reserven, als manche Schlagzeilen vermuten lassen. Aber die Unsicherheit, wie lange das Experiment Kommunismus plus Marktwirtschaft funktionieren kann, nimmt zu.

Über den Autor:

Raimund Löw ist Chef des ORF-Korrespondentenbüros in Peking, davor war er unter anderem Korrespondent in Washington und Brüssel.

Foto: istock.com

Klein- und Mittelbetriebe
investieren vor allem in die
Modernisierung ihrer Strukturen.

KMU: KONJUNKTUR MOTOR UNVERZICHTBAR

Es gibt mehr als 300.000 KMU – also Unternehmen mit weniger als 250 MitarbeiterInnen – in Österreich. Sie machen rund 99 Prozent der Betriebe aus. Auch wenn industrielle Großunternehmen für den Exporterfolg entscheidend sind, gibt es den von allen sehnsüchtig erwarteten Konjunkturaufschwung nur mit den KMU.

Rund zwei Drittel der Beschäftigten Österreichs arbeiten in KMU. Auf diese Unternehmen entfallen etwa 63 Prozent aller Umsätze, knapp 60 Prozent der Bruttowertschöpfung und etwa die Hälfte aller Investitionen. Immerhin erreichen die KMU im Durchschnitt fast 250.000 Euro Umsatz je Beschäftigter oder Beschäftigtem.

Doch selbst die niedrigen Zinsen führen derzeit nicht zu mehr Investitionsbereitschaft. So der allgemeine Befund. Die konjunkturelle Erwartungshaltung der meisten UnternehmerInnen ist noch gedämpft. Die extrem hohe Steuer- und Abgabenbelastung sowie die bürokratischen Hürden beflügeln ebenfalls nicht die Investitionsprogramme.

Derzeit wird primär in die Modernisierung des Bestehenden investiert. Auch die Digitalisierung ist seit Monaten verstärkt ein Investitionsthema. IKT-Ausrüster und Softwarehäuser können sich über Zusatzaufträge freuen. Aber bei den Erweiterungsinvestitionen mit Kapazitätseffekt ist noch Zurückhaltung angesagt. Zwar erhöht die jüngs-

te Steuerreform kurzfristig die verfügbaren Einkommen, aber schon 2017 „wird der Realeinkommenszuwachs vor allem als Folge der Abgabenpolitik und Tarifgestaltung der öffentlichen Hand und der wieder einsetzenden kalten Progression zum Erliegen kommen“, meinte WIFO-Chef Karl Aiginger jüngst in einem Interview.

Dennoch sind auch Anzeichen einer Besserung zu registrieren. Vor allem dann, wenn man sich als Bank intensiv um die KMU bemüht. Die österreichischen Sparkassen beispielsweise haben im Vorjahr bewiesen, dass die intensive Servicierung und Beratung von KommerzkundInnen Früchte trägt. Im Jahresbericht für 2015 wird klar: Die Kundenkredite sind im Vorjahr insgesamt um 2,9 Prozent gewachsen. Besonders bei den Unternehmenskrediten zeigt sich der Zuwachs. So waren es 2015 28,9 Milliarden Euro (plus 5,5 Prozent) im Vergleich zu 27,4 Milliarden im Jahr zuvor. „Bei Erste Bank und Sparkassen ist eine Kreditklemme also weit und breit nicht in Sicht“, betont Thomas Uher, Vorstandsvorsitzender der Erste Bank Oesterreich.

„WIR KÖNNEN INVESTIERENDE UNTERNEHMEN PROBLEMLOS BEGLEITEN“

Gespräch mit Michael Rockenschaub,
Vorstandsvorsitzender der Sparkasse OÖ

WIE BEURTEILEN SIE DIE KONJUNKTURELLE ENTWICKLUNG IN OBERÖSTERREICH IN DIESEM JAHR?

Michael Rockenschaub: Es ist Bewegung am Markt spürbar, die Branchen entwickeln sich unterschiedlich. Insgesamt kann man von einer verhaltenen Nachfrage reden. Es werden mehr Ersatz- als Erweiterungsinvestitionen getätigt. Natürlich gibt es Unternehmen, die, vom Erfolg bestärkt, antizyklisch handeln und groß investieren.

ORTEN SIE DERZEIT EINE STEIGENDE NACHFRAGE NACH KOMMERZKREDITEN BEI DEN KMU?

Rockenschaub: KMU mit starken Geschäftsfeldern benötigen Finanzierungen. Vieles wird aus dem Cashflow gestemmt, die Nachfrage nach Kommerzkrediten sollte jedenfalls anziehen.

HABEN ES JUNGUNTERNEHMERINNEN JETZT BESONDERS SCHWER, IHRE IDEE FINANZIERT ZU BEKOMMEN?

Rockenschaub: Es ist kein Geheimnis, dass die Kreditvergaben durch Regularien restriktiver geworden sind. Gerade UnternehmerInnen brauchen aber Banken, die an ihre Geschäftsidee glauben „dürfen“. Hier muss angesetzt werden, damit Pioniergeist, Emotionen und Vertrauen in die Zukunft wieder die Oberhand gewinnen.

IST DIE ANHALTENDE ZINSPOLITIK IHRER ERFAHRUNG NACH NOCH EIN INCENTIVE FÜR UNTERNEHMENSINVESTITIONEN, ODER SPIELEN DIE ZINSEN GAR KEINE ROLLE MEHR?

Rockenschaub: Zinsen spielten noch nie eine zentrale Rolle, Planungssicherheit und stabile Rahmenbedingungen waren und sind für UnternehmerInnen das entscheidende

„Wirtschaft ist überwiegend Psychologie“, schrieb schon Joseph Schumpeter, österreichischer Nationalökonom der Wiener Schule, in seinem Frühwerk „Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung“, das 1912 publiziert wurde. Also dann: Es geht jetzt um ökonomische Stimmungsaufheller, gerade bei den KMU. Die sind nämlich für den Aufschwung ganz und gar unverzichtbar.

Kriterium. Hier gibt es seitens der Politik Nachholbedarf, etwa beim Abbau der überbordenden Bürokratie.

SIND DIE VERGABERICHTLINIEN FÜR KREDITE AN KMU RIGIDER GEWORDEN?

Rockenschaub: Die Politik und die Regulatoren auf allen Ebenen haben die Kriterien in der Kreditvergabe massiv erhöht.

DROHT EINE KREDITKLEMME BEI STEIGENDER NACHFRAGE NACH KOMMERZKREDITEN – ALS FOLGE DER STRENGEREN EIGENKAPITALVORSCHRIFTEN NATIONAL WIE EUROPÄISCH SOWIE RÜCKLÄUFIGER VOLUMINA BEIM PRIMÄRMITTELAUFKOMMEN?

Rockenschaub: Die Herausforderung ist nicht die Kreditklemme, die gibt es derzeit nicht, sondern die schwache Kreditnachfrage. Hier benötigen die Unternehmen optimistische Rahmenbedingungen. Wir haben jedenfalls ausreichend Eigenkapital und Primärmittel und können so alle unsere FirmenkundInnen problemlos bei ihren Projekten und Ideen begleiten.

Michael Rockenschaub, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse OÖ:
„Überbordende Bürokratie bremst die Unternehmen.“



Foto: Sparkasse Oberösterreich

Von Armand Feka

„WO SICH TÜREN ÖFFNEN“

Das könnte das Motto der Firma Stritzinger sein. In Oberösterreich beheimatet, hat es das Familienunternehmen geschafft, sich im Laufe seines Bestehens neu zu erfinden. Vom Pommesproduzenten zum Top-Schnitzellieferanten war es aber ein weiter Weg.

Partner der Sparkasse Ried-Haag

Ingrid Schöppl-Stritzinger (Mitte) mit ihren Schwestern Margit Kaineder (links) und Karin Silber (rechts)



Zu Beginn stand ein gut gemeinter Rat. Ein Rat, den man in dieser Form von vielen GeschäftspartnerInnen hört: Mach doch einfach auch was anderes, etwas, das derzeit dringender benötigt wird. Im Fall der Firma Stritzinger war es: „Pommes sind etwas, das in Österreich zu jeder Zeit gefordert wird.“ Als Hubert Stritzinger das hört, ist er noch auf Obst spezialisiert, vor allem seine Erdbeeren sind bei Großhändlern beliebt. Aber der Obstanbau ist jahreszeitenabhängig und mengenmäßig enden wollend. Es ist Österreich in den 80er-Jahren, und von freien Märkten und der Europäischen Union ist noch nicht viel zu hören. „Mein Vater ist nach der Diskussion mit einem Großhändler in die Pommesproduktion eingestiegen, da es nur zwei Produzenten dafür gab und er damals nach neuen Wegen gesucht hat, sich unternehmerisch zu betätigen“, erzählt Ingrid Schöppl-Stritzinger, Tochter des Firmengründers. Zusammen mit ihren Schwestern leitet sie das Unternehmen nun in zweiter Generation.

EU-BEITRITT ALS NEUBEGINN

Was folgte war eine Erfolgsstory wie man sie aus Filmen kennt. „Der Anfang war sehr hart, wir hatten keine Stapler, haben in 25-Kilo-Ladungen in Säcken abgeladen und die erste Büroeinrichtung ist erst im Lauf der Zeit dazugekommen“, erklärt Schöppl-Stritzinger. „Etwas, das man sich heutzutage gar nicht vorstellen kann.“ Der Schritt von Obst zu Pommes zahlt sich aus, 1986, nur drei Jahre nach Firmengründung, läuft die Produktion bereits rund um die Uhr. Der erste große Einschnitt kommt mit dem EU-Beitritt. Die geänderten Marktbedingungen spülen Produkte von ausländischen Herstellern auf den Markt, die ihre Waren günstiger anbieten können. Die Produktion von Pommes zahlt sich für Stritzinger immer weniger aus. Aber der EU Beitritt öffnet auch neue Türen und im Gegenzug auch



selbst den Weg zu neuen Märkten. Die Pommesproduktion wird geschlossen, die Anlagen verkauft man Ende der 90er Jahre nach Syrien.

Im Laufe der Zeit wird man so zum Marktführer im Geflügelimport in Österreich. 2001 wird eine Produktionsanlage für Schweinsschnitzel und Cordon Bleu in Betrieb genommen. „In Österreich war ab einem bestimmten Zeitpunkt das Entwicklungspotenzial ausgeschöpft, also hat es uns auch ins Ausland gezogen“, sagt die Geschäftsführerin. „Vor Kurzem habe ich unsere Produkte sogar in Hamburg und auf dem Münchner Oktoberfest gesehen!“ Tief verwurzelt ist Stritzinger jedenfalls in der Region. Und dort fühlt sie sich nicht nur ihren GeschäftspartnerInnen verpflichtet, sondern vor allem ihren ArbeitnehmerInnen. „Ich bin mit Leidenschaft Hartkirchnerin, das Unternehmen führen wir gerade auch im Bewusstsein, dass wir in der Region Arbeitsplätze schaffen.“ Immer mit dabei war die Sparkasse Riedhaag, die vor allem in der schwierigen Zeit Mitte der 90er mit Rat und Tat zur Seite stand. „Das war damals nicht selbstverständlich. Uns ist bewusst geworden, wie wichtig Zusammenarbeit auf Vertrauensbasis war und ist. Mit einem Partner, der mich kennt und weiß, wie ich denke.“

gemeiner Text und Foto: Ingrid Schöppl-Stritzinger



Von Christian Prenger

GELDBEGEGNUNG IN DER WOHLFÜHLZONE

Schalter statt Smartphone: Viele KundInnen betrachten die Bankfiliale trotz des Online-Booms in der Finanzwelt nicht als Auslaufmodell. Trotzdem wird auch für jenen Ort der Geldbegegnungen nach Zukunftskonzepten gesucht.

Für manche BeobachterInnen ist sie bereits ein Relikt für Finanz-NostalgikerInnen: Die Filiale ist nicht nur ins Gerede gekommen, die Anlaufstelle für „Geldbegegnungen“ ist etwas angeschlagen. Hart erwischt von einer rasanten Digitalisierung, die das Bankwesen auf den Kopf stellt und dabei keinen analogen Stein mehr auf dem anderen lässt.

Rupert Rieder
Bereichsleiter
Retail Austria
Erste Bank



Doch vom Wurf des Handtuchs ist die klassische Variante immer noch weit entfernt. Das Kreditinstitut auf dem Display nimmt zwar immer mehr Gestalt an – jedoch ohne Alleinherrschaft aller Apps, Tablets oder Videochats dieser Welt. Jener Raum zwischen Eingang und Schalter ist doch kein Abschreibeposten, wie es manche Digital-Ideologen gerne trommeln, zeigt eine Studie von metamorf business consulting: Laut dieser Unternehmensberatung können sich über 86 Prozent der KundInnen zwischen 21 und 49 Jahren auch weiter den Besuch von Filialen vorstellen bzw. erachten sie als notwendig.

Ein No-Go ist dieser Ausflug nur für jene 15 Prozent, die sich als reine Online-UserInnen outen. Ein weiteres Resultat der Untersuchung klingt überraschend: Selbst die junge Generation mit ihrer innigen Hingabe an Smartphones, Tablets und Facebook empfindet solche Kontaktzentren nicht als fremd anmutende Parallelwelt. Ganz im Gegenteil: Mehr als 60 Prozent erkennen in Filialen einen wichtigen Teil des Angebots einer gut aufgestellten Bank.

SUCHE NACH VERTRAUEN

Diese Einstellung basiert laut ExpertInnen auf einem mentalen Bedürfnis, das eben nicht im Einzugsbereich von iPhone und Co. liegt: „Menschen suchen bei Finanzgeschäften Kontakte und Vertrauenspersonen mit gemeinsamen Zielen. Mit ihnen wollen sie Lösungen erarbeiten. Alle Sinne anzusprechen ist der richtige Ansatz. Online alleine kann die Anforderung nicht abdecken“, meint Marc Letzing, Geschäftsführer bei metamorf business consulting.

Was offenbar auch viele Digital Natives so sehen, die das Klischee aushebeln von der Filiale als Rettungsanker für wenig technikaffine SeniorInnen, wo sich KundInnen von morgen einfach nicht mehr abholen lassen. „Es geht nur um persönliche Präferenzen. Oft finden ältere KundInnen den Online-Kanal bequemer und Youngster wählen dafür coole physische Hubs als Plattform für den Austausch abseits der bekannten digitalen Wege“, erläutert Alexander Lippner, Spezialist der Managementberatung KPMG.

Für solche Effekte muss aber heute mehr geboten werden als schicke Möbel und gestyltes Personal. Es ist die oft zitierte „Customer Experience“, die den Aufenthalt so angenehm wie möglich machen soll. „Wir setzen auf das Konzept der Wohlfühlfiliale. Die KundInnen kommen als Gäste, wenn sie ihre/n BetreuerIn treffen oder Geldgeschäfte abwickeln.“





So wird eine Bank sichtbar und erlebbar, was eine stark vertrauensbildende Wirkung hat. Filialen sind Kompetenzzentren, die damit gleichzeitig das Image des Unternehmens stärken“, unterstreicht Rudolf Köberl, Leiter des Geschäftsfelds Retail bei der Kärntner Sparkasse.

Der Vertrauensbonus, der sich generieren lässt, bildet eine harte Währung für das tägliche Geschäft. Speziell bei sensiblen Angelegenheiten. „Die KundInnen informieren sich mittlerweile auch via Internet über Produkte und gewinnen so einen ersten Überblick. Wenn es aber um komplexe Entscheidungen geht, wie eine neue Bankverbindung oder den Kontowechsel, wenden sich viele an ExpertInnen in ihrer Filiale für die erforderlichen Auskünfte. Dieser Ort bleibt also ein bedeutendes strategisches Element“, betont Rupert Rieder, Bereichsleiter Retail Austria der Erste Bank.

DRUCK VON KONSUMENTINNEN

Denn der gesellschaftliche Wertewandel, der in sämtlichen Branchen spürbar ist, macht vor der Filialtüre nicht Halt. Der Druck kommt von KonsumentInnen, die immer anspruchsvoller werden und rigide mehr Kundenorientierung einfordern, weil hier offenbar an mancher Stelle Defizite existieren, signalisiert jedenfalls die Studie

von metamorf. Letzig: „Über 90 Prozent der Befragten verlangen eine klare Darstellung von Themen, Angebotsalternativen, Ratschläge und Sicherheit bei ihren Entscheidungen. Viele solcher Anforderungen werden im Bankwesen nicht erfüllt.“

Die Filiale kann jedoch als Plattform für den Transfer vielschichtiger Informationen dienen, sagen KennerInnen der Materie. Reformstau ist dabei tabu. Deshalb werden global moderne Retail-Konzepte angedacht, von SB-Kiosken bis hin zu Banken-Flagshipstores, die alle Stücke spielen. Der Face-to-Face-Kontaktpunkt könnte sich damit als Haltegriff für stürmische Zeiten erweisen, sofern die KundInnen zufrieden nach Hause gehen. Denn leichter wird das Businessleben für klassische Kreditinstitute kaum. Es ist nicht zuletzt die Konkurrenz von FinTechs, die an Marktanteilen knabbert.

Hinter dem Kürzel, das für Financial Service Technology steht, agieren Kinder der Internet-Revolution, die einzelne Finanzdienste online zu günstigen Preisen offerieren. Rund 12.000 solcher NewcomerInnen buhlen laut den AnalystInnen der Unternehmensberatung McKinsey & Company bereits international um experimentierfreudige VerbraucherInnen. Sie sind jung, anders und locken mit hippen Auftritten – doch der direkte Kontakt fehlt. Daher gelten Filialen als Mittel, um Herausforderern aus dem Cyberspace den Wind aus den Segeln zu nehmen durch das persönliche Moment.

Georg Ogrinz
Leiter Banking &
Capital Markets
PwC Österreich

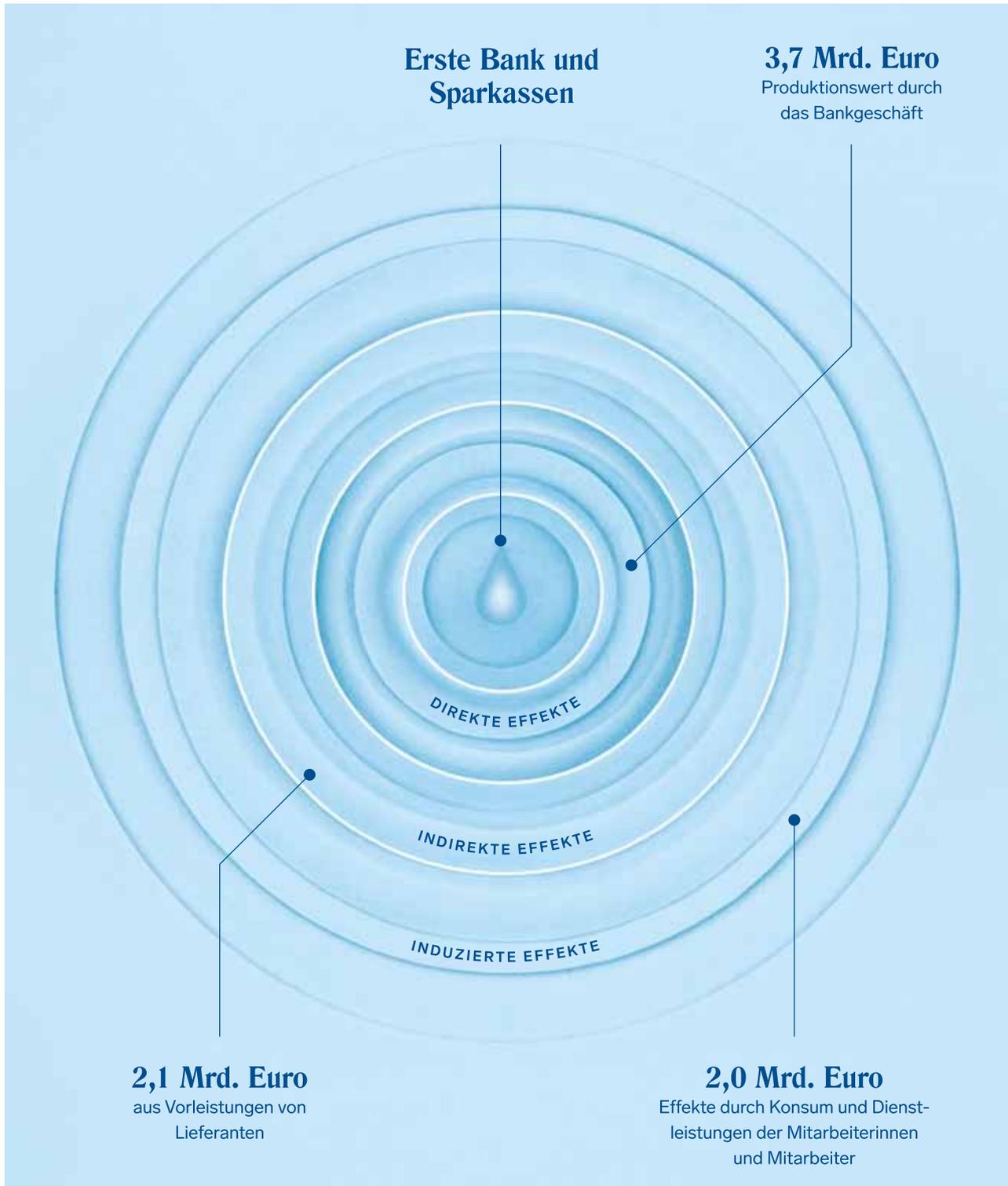


Aber auch eine elektronische Verfeinerung der analogen Stätte würde nach Ansicht von Profis neue Impulse liefern. Georg Ogrinz, Experte des Beratungsunternehmens PwC Österreich: „Digitale Möglichkeiten müssen in die Filiale der Zukunft integriert sein. Innovative Technik ermöglicht andere Formen der Interaktion, etwa durch Chats oder Videoberatung. Auf diese Kanäle können die KundInnen über verschiedene Devices wie Tablets oder Terminals in den Filialen zugreifen. Dabei unterstützen sie die MitarbeiterInnen.“

Ogrinz ortet hier auch konkrete Geschäftschancen: „Bei umfassenden Anliegen lassen sich dann je nach Bedarf weitere SpezialistInnen online ins Gespräch integrieren. So können speziell vermögende Zielgruppen die verstärkt beratungsintensive Produkte wie Wertpapiere oder Wohnkredite nachfragen, langfristig ans Institut gebunden werden.“

Von Armand Feka

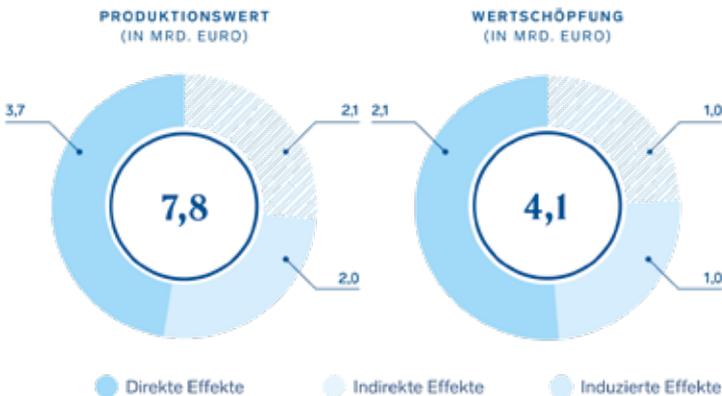
MENSCHEN. WERTE. ZAHLEN 2015



Erstmals haben Erste Bank und Sparkassen einen Wertschöpfungsbericht in Auftrag gegeben, der die Bedeutung der Sparkassengruppe für die österreichische Volkswirtschaft belegt. „Mit dieser Studie wird erstmals sehr detailliert sichtbar, welchen Stellenwert wir für die heimische Wirtschaft wirklich haben“, sagt Gerhard Fabisch, Präsident des österreichischen Sparkassenverbandes. Das Industrewissenschaftliche Institut (IWI) hat den ökonomischen Fußabdruck des Sektors und auch die regionalwirtschaftlichen Effekte berechnet.

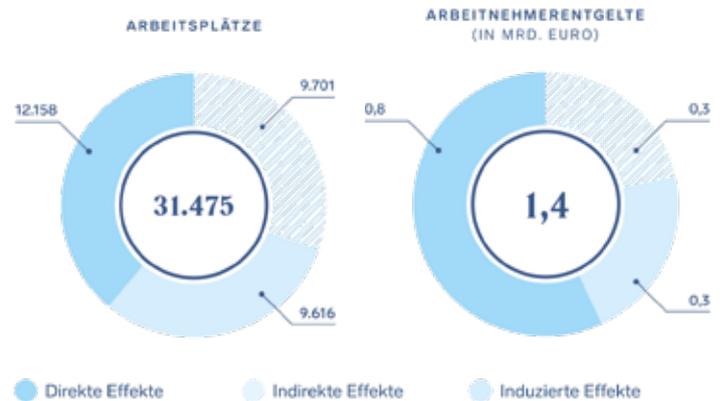
Als finanzwirtschaftlicher Leitbetrieb stärken die Aktivitäten der Sparkassengruppe den heimischen Wirtschaftsstandort und initiieren auf direkter, indirekter und induzierter Ebene Produktion und Wertschöpfung in Österreich: direkt, durch die Aktivitäten der Sparkassengruppe selbst und indirekt, durch die über Vorleistungen in den Produktionsprozess eingebundenen Unternehmen. Induzierte Effekte ergeben sich über den durch die (direkt und indirekt) generierte Beschäftigung und über den durch die generierten Investitionen in der österreichischen Volkswirtschaft ermöglichten Konsum.

Durch die Sparkassengruppe wurde in Österreichs Wirtschaft ein Produktionswert im Ausmaß von **7,8 Milliarden Euro** generiert. Der Produktionswert gibt den Wert der von Erste Bank und Sparkassen hervorgebrachten Dienstleistungen und Güter an, wobei auch Vorleistungen von LieferantInnen inkludiert sind. In Betrieben entspricht diese Kennzahl in etwa dem Umsatz. Er beinhaltet 3,7 Milliarden Euro direkte Effekte aus der unmittelbaren Sparkassentätigkeit, die allein auf den laufenden Betrieb zurückzuführen sind. Weiters sind 2,1 Milliarden Euro indirekte Effekte aus Vorleistungen von LieferantInnen und DienstleisterInnen und 2,0 Milliarden Euro induzierte Effekte aufgrund von Konsum- und Investitionstätigkeiten inkludiert.



Erste Bank und Sparkassen erwirtschafteten 2015 eine mittel- und unmittelbare **Wertschöpfung** von **4,1 Milliarden Euro**. „Das entspricht mehr als einem Prozent der österreichischen Bruttowertschöpfung und damit mehr als dem direkten Beitrag der Nahrungsmittelbranche oder der Telekommuni-

kationsbranche“, betont Thomas Uher, Vorstandsvorsitzender der Erste Bank Oesterreich. Wertschöpfung stellt den Beitrag der Erste Bank und Sparkassen am österreichischen Volkseinkommen dar, der sich aus dem Produktionswert abzüglich der Vorleistungen von LieferantInnen ergibt.



Insgesamt waren 2015 durch die Aktivitäten von Erste Bank und Sparkassen **31.475 Arbeitsplätze** in Österreich abgesichert. Das sind nahezu dreimal so viele Personen, wie in der Branche „Forschung & Entwicklung“ tätig sind. Jeder und jede 143. Beschäftigte in Österreich steht also damit über einen dieser Effekte in Zusammenhang mit der Sparkassengruppe. Für sie wurden rund **1,4 Milliarden Euro Arbeitnehmerentgelte** ausgezahlt.

1 Million Euro an Investition, die durch Erste Bank und Sparkassen bereitgestellt wird, schafft in Österreich die Grundlage für

1,79 Mio.	0,82 Mio.	
Euro gesamtwirtsch. Produktion	Euro an Wertschöpfung	12 Beschäftigungsverhältnisse

Gesamtwirtschaftlich wird im Jahr 2015 durch die **Bereitstellung von Finanzmitteln** von Erste Bank und Sparkassen ein **heimischer Produktionswert** (z.B. durch Anlagen und Bauinvestitionen) von **18,86 Milliarden Euro** aktiviert.

Den Wertschöpfungsbericht finden Sie unter:

www.sparkasse.at/jahresbericht
www.sparkassenverband.at/jahresbericht



Von Bastian Kellhofer

Kein Unternehmen würde sagen, es agierte nicht nachhaltig. Aber macht Nachhaltigkeit automatisch erfolgreicher? ForscherInnen der Universität Zürich bestreiten das. Welche Anreize könnten gesellschaftliches Bewusstsein und finanzielle Gewinne miteinander verknüpfen?

MEHR SINN FÜR DAS SINNVOLLE

Der ursprüngliche Gedanke hinter CSR-Berichten (Corporate Social Responsibility) geht auf die vielbeachtete Publikation „Die Grenzen des Wachstums“ des Club of Rome aus dem Jahr 1972 zurück. Die Umwelt-Bewegung, die ab den 1980er-Jahren großen Zuström erhielt, formulierte das Ziel, neben Staaten auch zivile Organisationen wie eben große Unternehmen zu verantwortlichen Teilen der Gesellschaft zu erziehen. Aus einem einfachen Grund: Sie sind für den Großteil der klimazerstörenden Emissionen verantwortlich. Doch die Berichterstattung ist schwierig und führt oft aufs Glatt-eis. „Selbst der Erzeuger eines so simplen Produkts wie eines Bleistifts hat nicht einmal im Ansatz einen Überblick darüber, welche Prozesse notwendig sind, damit sein Produkt erzeugt, geliefert und vermarktet werden kann. Die weltweiten Lieferketten kann heute kein Mensch überblicken, vor allem, weil sie bei Rohstoffen und Lohnfertigungen fast immer in Entwicklungsländer zurückreichen“, sagt Michael Fembek, Herausgeber des CSR-Jahrbuchs.

Die CSR-Berichte, die jährlich veröffentlicht werden, stärken vor allem die Reputation des Unternehmens und zeigen, wie mit Zulieferern aus dem Ausland umgegangen wird, welche Schritte gesetzt werden, um die Produktion umweltverträglicher zu gestalten, und wie es um die Gleichberechtigung der Geschlechter in dem Betrieb steht. Für besonders sorgfältige und umfangreiche Berichte gibt es Preise, Zertifikate, Plaket-

ten und Medaillen, die sich hervorragend für Marketing- und Werbemaßnahmen eignen. Gut zum Klima, gutes Image, guter Umsatz. Dieser Ansatz geht leider in den seltensten Fällen auf: SoziologInnen an der Universität Zürich haben die Korrelation zwischen Umsatzsteigerung und CSR-Aktivitäten untersucht und festgestellt, dass das eine das andere nicht widerspiegelt. Obwohl die ForscherInnen zu Studienbeginn sicher waren, dass Unternehmen mit gesellschaftlicher Verantwortung auch finanziell erfolgreicher seien.

NUR EIN DRITTEL DER TOP-UNTERNEHMEN

Diese geistige Grundhaltung führt laut Studienleiterin Katja Rost dazu, dass Untersuchungsergebnisse selektiv veröffentlicht oder so lange manipuliert werden, bis das gewünschte Resultat beobachtet wird. „Denn CSR bringt nicht nur Gewinn oder verbessert die Reputation, sondern erzeugt auch Kosten für das Unternehmen“, erklärt Rost. Publikationsfehler, selektive empirische Beweisführung und schlichte Augenauswischerei verklären die Berichte zu Marketing-Tools. Conclusio: Der Nutzen der CSR-Aktivitäten für das Unternehmen ist geringer als der Aufwand. Kein Wunder also, dass viele Chefinnen und Chefs auf die kosten- und zeitintensiven Berichte lieber verzichten. In Österreich veröffentlicht nur rund ein Drittel der Top-Unternehmen CSR-Berichte. In Japan, Großbritannien und Südafrika sind Nachhaltigkeitsagenden für die Spitzenwirtschaft absolute Pflicht.

Grundlegend für diese Tendenz sind mangelnde Anreize, gesellschaftlich verantwortliche Schritte zu setzen. Eine CEO-Studie der UN aus dem Jahr 2013 belegt diese Annahme: 1.000 Firmenchefs und -chefinnen aus 103 Ländern bewerteten den Fortschritt der globalen Wirtschaft im Bereich Nachhaltigkeit. Zwei von drei Befragten (67 Prozent) meinen, Unternehmen würden nicht genügend tun, um global nachhaltiger zu wirtschaften. 85 Prozent verlangen klare politische Entscheidungen und eindeutige Marktsignale, die grünes Wachstum unterstützen. 55 Prozent wünschen sich Standards und Regulierungen, 43 Prozent plädieren für Subventionen und andere finanzielle Anreize. Änderungen in der Besteuerung nehmen 31 Prozent als Mittel der Wahl wahr. Mutige politische Gesetzesentwürfe könnten das Bild also ändern. Vor allem auf nationaler Ebene.

WAS MACHT EINEN GUTEN CSR-REPORT AUS? EINE ANLEITUNG IN SECHS SCHRITTEN.

1. Der positive Blick in die Zukunft

Die Probleme, die es verursacht, die selbstgesteckten CSR-Ziele zu erreichen, sollte man besser für sich behalten. Was sind die Problemstellungen und wie arbeitet Ihr Unternehmen, um diese zu lösen? Das sollte in jedem CSR-Bericht im Fokus stehen.

2. Klar und einfach

Schreiben Sie keinen Roman. Nachhaltigkeit ist ein komplexes Thema: Klimawandel, Wasserverbrauch, Überbevölkerung, Bildung und Gesundheit sind alles komplizierte Teilbereiche. Behalten Sie Ihre eigenen Agenden im Auge, knüpfen Sie sie nicht an politische Forderungen oder heben sie auf gesellschaftliche Diskussionsebene. Halten Sie sich kurz.

3. Schaffen Sie Vertrauen

Ein CSR-Report ist ein gutes Vehikel, um mit KundInnen und KonsumentInnen in Kontakt zu treten. Seien Sie ehrlich und geben Sie Versäumnisse zu. Zeigen Sie auf, wie Sie die Missstände in Zukunft verbessern werden.

4. Machen Sie Lust auf mehr

Jeder Leser und jede Leserin Ihres CSR-Berichts wird sich fragen, was die Maßnahmen mit ihm oder ihr zu tun haben. Schaffen Sie Möglichkeiten zur Partizipation, bieten Sie ZulieferInnen und KundInnen die Chance sich zu engagieren.

5. Wild und kreativ

Vermeiden Sie Klischees. Überlegen Sie, welchen Unterschied Sie machen können. Gehen Sie neue Wege. Das macht Ihren Bericht außergewöhnlich und inspirierend. Und verbessert das Klima in Ihrem Geschäft.

6. Schaffen Sie neue Netzwerke

Ein CSR-Bericht bietet die Chance, neue Allianzen und Netzwerke in Ihrem Betrieb entstehen zu lassen. Bereiche, die sonst wenig miteinander zu tun haben, können gemeinsam nachhaltige Ziele definieren und umsetzen. Eventuell ergeben sich so auch neue Geschäftszweige, die vorher niemandem in den Sinn gekommen sind.

FÜR DIE BESTEN DER GUTEN

Von Ivo Sperling



Sieben AthletInnen, darunter zwei Mädchen, umfasst derzeit der von Bernhard Keller trainierte Kader des NÖ Landesleistungszentrums. Gemeinsame Trainingslehrgänge führen das LLZ-Team jedes Jahr nach Mallorca.

Seit eineinhalb Jahren werden im Landesleistungszentrum Triathlon Amstetten Jugendliche zwischen 11 und 18 Jahren an den Leistungssport herangeführt. Mit Erfolg und dank Mithilfe der Sparkasse.

Schwimmen, Radfahren und Laufen. Drei Sportarten, die fast jeder von uns von Kindheit an beherrscht. Auf die Idee, alle drei in einem Wettkampf zu kombinieren, kamen bis vor kurzem dennoch vorwiegend ExtremsportlerInnen. Erst seit einigen Jahren zeichnet sich auch bei den HobbysportlerInnen ein neuer Trend ab: weg vom reinen Laufsport oder Ballsport und hin zum Triathlon. Warum, das weiß der ehemalige Triathlon-Profi Bernhard Keller: „Wenn man sein ganzes Leben lang nur Tennis oder Fußball spielt oder läuft, führt die einseitige Belastung zu Abnützerserscheinungen.“ Durch die wechselnde Belastung und die Ganzkörperbewegung beim Triathlon-Training könne man hingegen mit gutem Gewissen jeden Tag trainieren, erklärt der zweifache Vizeweltmeister, für den der Triathlonsport in den letzten 20 Jahren zur Lebenseinstellung geworden ist.

Diese vermittelt er seit einigen Jahren auch dem Nachwuchs. Der staatlich geprüfte Trainer für die Sportarten Schwimmen, Radsport und Triathlon ist Gründer und Obmann des Schwimm- und Triathlonvereins RATS Amstetten und seit Beginn des Jahres 2015 Leiter und Trainer des neu installierten NÖ Landesleistungszentrums Triathlon Amstetten. Ideen für ein derartiges Leistungszentrum gab es in den letzten Jahren immer wieder, sie mussten aber stets verworfen werden. „Wir arbeiten seit Jahren daran, aber es ist immer an der Infrastruktur oder an der Finanzierung gescheitert“, erklärte Friedrich Schwarz, der Präsident des niederösterreichischen Triathlonverbands, bei der Präsentation des Projekts im Vorjahr.

SPARKASSE ALS GEBURTSHELFERIN

Bernhard Kellers Konzept und die perfekte Infrastruktur für Triathlon, die Amstetten und Umgebung zu bieten haben, überzeugten aber letztlich. Dass das Landesleistungszentrum in Amstetten entstehen konnte, verdankt man aber auch einem ganz besonders treuen Triathlon-Sponsor: der Sparkasse. „Ohne Sparkasse wäre das Projekt von Anfang an zum Scheitern verurteilt gewesen. Die Zusage des Sponsorings war der ausschlaggebende Grund, dass das Land NÖ schlussendlich grünes Licht gegeben hat“, weiß Bernhard Keller das Engagement der Sparkasse* zu schätzen.

Zielgruppe des Leistungszentrums sind Jugendliche im Alter zwischen 11 und 18 Jahren. „Sie müssen bereit sein, einen hohen Trainingsumfang zu absolvieren. Triathlon muss zum Freizeitmittelpunkt werden. Dreimal Training in der Woche ist in diesem Alter nicht genug“, stellt Keller hohe Anforderungen an die AthletInnen. Wer Mitglied im Kader des Leistungszentrums werden möchte, muss einige Selektionskriterien erfüllen. So werden die Wettkampfleistungen des Jahres und die Ergebnisse eines jährlich im Herbst stattfindenden Aufnahmetests herangezogen. Die Leistungen im Schwimmen, Radfahren und Laufen werden anhand einer Punkte-tabelle ausgewertet, für die Aufnahme ist eine Mindestanzahl an Punkten notwendig. Trainiert wird individuell und im Gruppenrahmen, aufgrund der Kooperation mit dem Amstettner Gymnasium auch während der Schulzeit.

ERFOLGE KÖNNEN SICH SEHEN LASSEN

Im zweiten Jahr seines Bestehens umfasst der LLZ-Kader sieben AthletInnen, darunter zwei Mädchen. Das anfängliche Ziel, die besten Jugendlichen Niederösterreichs an den Leistungssport heranzuführen, hat man bereits jetzt erreicht. Sämtliche AthletInnen eroberten bereits österreichische Meistertitel im Triathlon oder Aquathlon (Schwimmen und Laufen), der 15-jährige Jakob Fink schaffte sogar den Sprung in den Nationalkader. Kein Wunder also, dass die Ziele noch einmal nach oben geschraubt wurden. „Wir wollen die Vormachtstellung in Österreich bekommen, halten und ausbauen“, betont Trainer Bernhard Keller. Mit großer Wahrscheinlichkeit wird auch das gelingen.

*) Bei diesem Sponsoring kam es zur Zusammenarbeit der Sparkasse Amstetten mit dem Landesverband der NÖ Sparkassen, der s Bausparkasse, der s Versicherung und der ERSTE-SPARINVEST Kapitalanlagegesellschaft m.b.H.



„Pläne machen nur kurzfristig Sinn.“

FÜNF FRAGEN AN ...

RUNTASTIC-CEO FLORIAN GSCHWANDTNER

1. WELCHEN TRAUM HAST DU DIR ZULETZT ERFÜLLT? Ich habe schon seit meiner Kindheit von DEM Auto geträumt, einem Porsche 911. Diesen Traum habe ich mir letztes Jahr erfüllt und das keine Sekunde bereut.

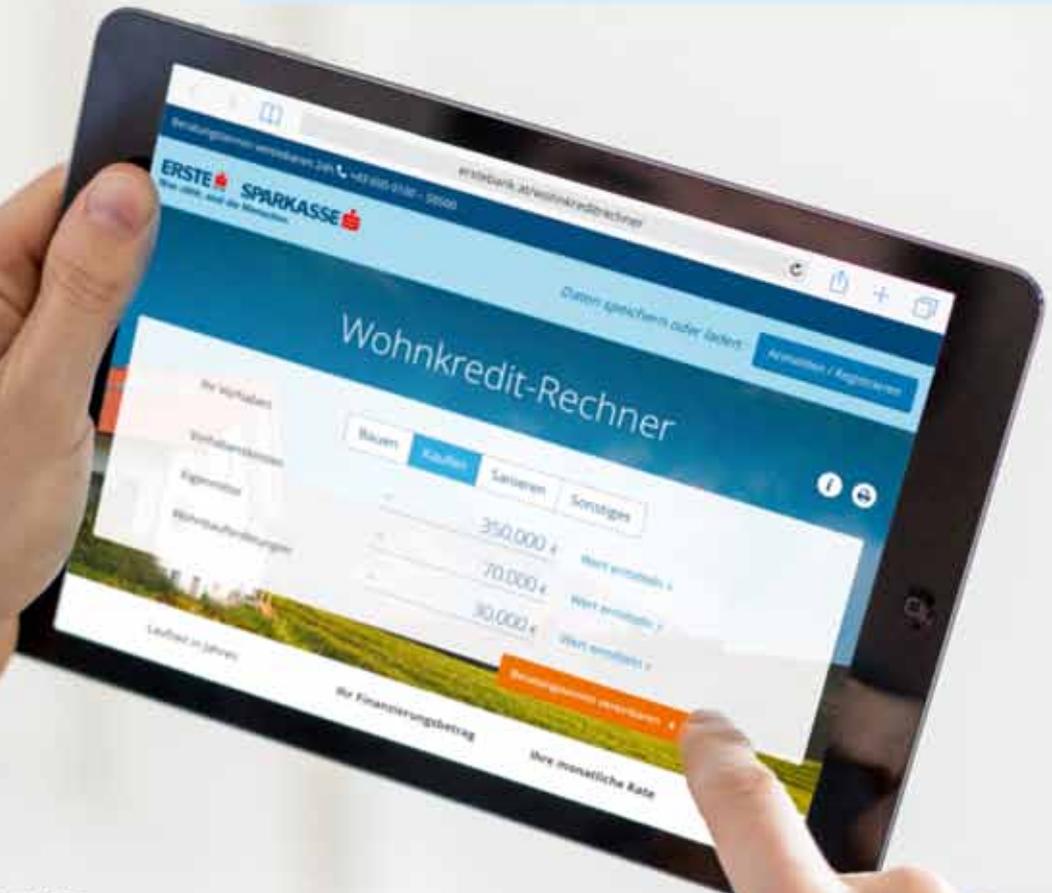
2. WENN DU DIR EINE SACHE WÜNSCHEN DÜRFTEST, WAS WÄRE DAS? Ich würde mir wünschen, dass österreichische Kinder besser Englisch lernen dürfen, und ich bin überzeugt, dass Englisch spielerisch gelernt werden kann, zum Beispiel durch englisches Kinderfernsehen. Meiner Meinung nach ist das sehr wichtig, unabhängig davon, ob man in Österreich oder in Europa bleibt. Aber ganz allgemein freue ich mich schon auf alle Neuerungen, die die Zukunft bringen wird. Zusätzlich würde ich mir für alle Start-ups in Österreich eine Steuerbefreiung in den ersten drei Jahren wünschen und auch die Befreiung von jeglichen Prüfungen (Arbeitszeit, GKK, etc).

3. WIE SIEHT DEIN TYPISCHER TAG AUS? Morgens stehe ich gegen sechs Uhr auf und gehe dann gerne in meiner Heimatstadt Linz zwei- bis dreimal pro Woche eine Runde laufen. Danach geht's ins Büro, wo mich immer ein spannender Tag mit vielen Meetings und einem innovativen Team erwartet. Abends nehme ich mir Zeit, um ins Fitnessstudio zu gehen oder Freunde zu treffen. Das ist mir wichtig.

4. WELCHES GROSSE ZIEL HAST DU IN DEN NÄCHSTEN FÜNF JAHREN? Prinzipiell plane ich nicht fünf Jahre voraus, das macht für mich keinen Sinn. Das Leben ist deshalb so lebenswert, weil auch in sechs Monaten unglaublich viel passiert. Ich bin der Meinung, man sollte zwar schon einen Plan haben, der braucht aber nur ganz grob zu sein. Solange man motiviert ist, passieren gute Dinge. In den nächsten Jahren würde ich mich gerne persönlich weiterentwickeln und ein guter Leader für mein Team sein, sowie Runtastic und Adidas gemeinsam einen sehr großen Schritt weiterbringen.

5. WELCHE MEGATRENDS BESTIMMEN DIE START-UP-WELT IN DEN NÄCHSTEN ZWEI JAHREN? Ich denke, auch in den kommenden Jahren wird sich alles um einen aktiven Lebensstil und um Fitness- und Gesundheitstechnologien drehen. Die Welt verändert sich wahnsinnig schnell. Dadurch ergeben sich aber auch immer wieder neue Möglichkeiten. Innovative Ideen sind nicht mehr ortsgebunden und können überall entstehen und weiterentwickelt werden. Die Möglichkeiten sind unbegrenzt!

INFO: Florian Gschwandtner ist Co-Gründer und CEO der beliebten Fitness-Tracking-App und Sportcommunity Runtastic. Das Ende 2009 in Oberösterreich gegründete Start-up wurde letztes Jahr um 220 Millionen Euro von Adidas übernommen.



**Willkommen
bei der flexiblen
Wohnfinanzierung.**

**Jetzt
online
Kreditrate
berechnen!**

