

[Spa:rkassən]

seit 1906



SEITE 6: START-UP-SPIRIT IN ÖSTERREICH:
GESPRÄCH MIT „ALL I NEED“-CFO MICHAEL HORVATH
UND ERSTE BANK OESTERREICH-CHEF THOMAS UHER

SEITE 12: JOBMOTOR DIGITALISIERUNG

SEITE 16: KALORIEN AUS DER DATENLEITUNG

ÖSTERREICHISCHE SPARKASSEN-ZEITUNG

FACHBLATT DES HAUPTVERBANDES DER ÖSTERREICHISCHEN SPARKASSEN

Folge **Eine geschichtsträchtige Zeitung.**

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, die langsam bekannten Zustand einer Atmosphäre, von der die Sparkasse, wenn der Abschluß bzw. die Bearbeitung fertig ist und stimmt. Fast scheint es, daß diese immer 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, Am Belvedere 1, 1100 Wien, E-Mail: info@sv.sparkasse.at; Generalsekretär: Franz Portisch; Präsident: Gerhard Fabisch; Chefredakteur: Armand Feka; MitarbeiterInnen dieser Ausgabe: Milan Frühbauer, Stephan Scoppetta, Bastian Kellhofer, Christian Prenger; Redaktionsbeirat: Karin Berger, Christian Hromatka; Coverillustration: istock.com; 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>



[ˈpa:rkassən] INHALT



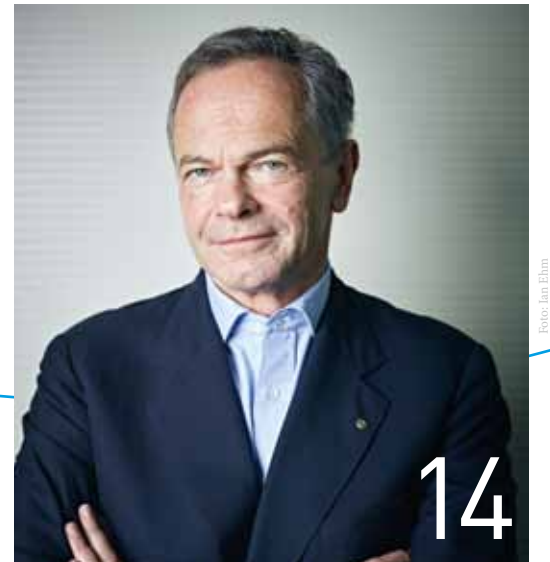
6



12



20



14

IM FOKUS

4

Kurznachrichten aus der Wirtschaft

ECONOMY

6

„Wir finanzieren jeden Tag zwei Gründer“
„all i need“-CFO Michael Horvath im Gespräch mit Erste-Chef Thomas Uher

10

185 Millionen Euro für Start-ups
Das neue Gesetzespaket der Regierung

12

Jobmotor Digitalisierung
Jobkiller und neue Arbeitsfelder

14

„Wir standen heftig unter Druck“
Tragbare Lösung der Bankensteuer

LAND UND MÄRKTE

16

Kalorien aus der Datenleitung
Online-Bestellungen beim Supermarkt werden zum Trend

18

Die Pensionskassen können sich sehen lassen
VBV-Generaldirektor Andreas Zakostelsky im Interview

20

Schnitzeljagd
Pokémon Go sprengt Rekorde

WERTE

22

Eigener Chef mit dem Mikrokredit
Finanzierungsmöglichkeit für FirmengründerInnen

24

Das Bauspardarlehen für Bildungsmaßnahmen – eine Investition in die Zukunft

FINALE

26

Fünf Fragen an ...
Heinz Schuster, Generaldirektor der s Versicherung

FORUM



Foto und Illustrationen: iStock.com

Mobile first

Es ist keine Überraschung, dass Start-ups ihr Geschäft und ihre Produkte mit Blick auf mobile Geräte aufbauen, aber 2016 rückt Mobile ganz in den Vordergrund. 2015 war das Jahr, in dem die Anzahl an Handy-UserInnen schließlich jene an Desktop-UserInnen übertraf. Auch Mobile Messaging ist auf dem Vormarsch. WhatsApp hat allein fast eine Milliarde NutzerInnen – und Facebook Messenger ist mit 800 Millionen monatlichen NutzerInnen dicht dahinter. Für Start-ups bedeutet diese Verschiebung auf Mobile, dass sie in Zukunft noch mehr darauf eingehen als bisher. Marketing-Teams werden mobile Geräte noch stärker anvisieren und Werbung mit Schwerpunkt auf Video und rasch erfassbare Inhalte kreieren. Marketingabteilungen weltweit werden heuer 51 Prozent ihres digitalen Werbebudgets für mobile Geräte ausgeben. Erwartet wird für 2016 ein Anstieg von 40,2 Prozent zum vergangenen Jahr, und dass Werbung am Handy erstmals die Mehrheit der Werbeausgaben ausmachen wird.



**Start-up-Trends:
Der anhaltende Kampf um die Personalisierung**

Jedes Jahr werden neue Studien veröffentlicht, die die Bedeutung der Personalisierung hervorstreichen und die KundInnen an erste Stelle platzieren. Eine aktuelle Umfrage des IT-Unternehmens Pegasystems zeigt, dass Industriezweige mit großen Customer-Service-Anteilen, speziell Retail-Banking und Telekommunikation, stark im Hintertreffen sind. 60 Prozent der Befragten gaben an, dass diese Bereiche zwar die Grundlagen richtig machten, aber noch sehr viel Luft nach oben bestehe. Viele etablierte Unternehmen neigen dazu, langsamer zu entwickeln, weil sie zögern, alte Systeme zu verwerfen. Heute profitieren Start-ups von dieser Langsamkeit und gewinnen Marktanteile mit ihrem Fokus auf Personalisierung. Nicht nur das, Start-ups personalisieren auch ihr Marketing und Branding, um eine bestimmte Zielgruppe genauer anzusprechen. Laut der Innovationsplattform VentureBeat haben 87 Prozent der Unternehmen, die Web-Personalisierung ausführen, eine Erhöhung von mindestens fünf Prozent in ihren wichtigsten Kennzahlen erfahren. Um erfolgreich zu sein, werden Start-ups die Personalisierung in diesem Jahr schneller vorantreiben als jemals zuvor.



Vor **30** Jahren wurde mit der Gründung des Vereins zur Förderung eines österreichischen wissenschaftlichen Datennetzes (ACONET) an der TU Wien der Grundstein für das österreichische Internet gelegt.

Flüchtlingsfonds der ERSTE Stiftung fördert Mitarbeiterideen

Viele KollegInnen im österreichischen Sparkassensektor engagieren sich in ihrer Freizeit für andere – sei es im Sportverein, im Gemeinderat oder in der Pfarre. Seit letztem Jahr stellt die Integration von Menschen, die nach Verfolgung und Flucht zu uns gekommen sind, viele dieser Akteure vor neue Herausforderungen. Ehrenamtlich etwas für andere zu tun bedeutet eben auch oft, etwas aus eigener Tasche oder aus kleiner Vereinskasse bezahlen zu müssen.

Der Flüchtlingsfonds der ERSTE Stiftung wurde im Herbst letzten Jahres eingerichtet, damit genau diese KollegInnen unkompliziert Geld für Integrationsprojekte – und damit für ein besseres Zusammenleben aller – aufstellen können. Mit ganz unterschiedlichen Ideen, nachzulesen und anzuschauen auf www.weil-jeder-mensch-zaeht.at, tragen sie nicht nur wesentlich zu einem besseren Miteinander in ihrer eigenen Nachbarschaft bei, sondern auch zu einem sichtbaren Engagement des Sparkassensektors für das Gemeinwohl in Österreich.

Wenn auch Sie eine konkrete Idee für ein Projekt haben, das Flüchtlingen dabei hilft sich in Österreich integriert und willkommen zu fühlen, dann schauen Sie rein unter www.weil-jeder-mensch-zaeht.at. Projekte werden mit bis zu 3.500 Euro gefördert und die Anträge können online gestellt werden. 278.300 Euro wurden bereits vergeben. Eine Jury aus Sparkassenverband, Caritas und ERSTE Stiftung entscheidet wöchentlich, welche Projekte förderungswürdig sind. Ihr Projekt für den mit insgesamt 500.000 Euro dotierten Fonds sollte bis Ende November abgeschlossen bzw. abgerechnet sein. www.erstestiftung.org

EDITORIAL

Liebe Leserin, lieber Leser!

„Man sollte immer mit einem Problem starten, das man in der Welt lösen will, anstatt nur Geld machen oder einfach nur eine Firma haben zu wollen.“

Dieser bemerkenswerte Satz stammt nicht von KritikerInnen der Start-up-Kultur, sondern vom Posterboy der Szene, Facebook-Gründer Mark Zuckerberg, selbst. Seine berechtigte Kritik richtet sich an viele GründerInnen, die als klares Ziel nur eines haben: den Exit. Dass es auch anders geht und man an Start-ups nicht (mehr) vorbeikommt, zeigt das Beispiel „all i need“ in Österreich. Im Interview auf Seite 6 diskutieren „all i need“-CFO Michael Horvath und Erste-Chef Thomas Uher über Prototypen, die richtige Einstellung und den Wirtschaftsstandort.

Dass Gründergeist, Mut und Innovationen nur selten von etablierten Konzernen ausgehen, ist eine Mär, die gern und oft erzählt wird. Was allerdings stimmt, ist, dass es fast immer Start-ups sind, die bahnbrechende Neuerungen auf den Markt bringen. Das liegt vor allem daran, dass ihre Strukturen flexibler sind. Dazu brauchen sie aber auch Hilfe und die richtige Infrastruktur. Das Start-up-Paket der Regierung soll GründerInnen das Leben erleichtern – den Artikel dazu finden Sie auf Seite 10.

Eine weitere Eigenschaft, die Start-ups auszeichnet: Sie ignorieren bestehende Marktmechanismen und denken einfach alles neu. Eine Revolution steht im Lebensmittelhandel bevor. Online-Shopping gewinnt weiter an Popularität – immer mehr Zustelldienste, Ketten und Start-ups beziehen Position (Seite 16).

Was ein neues Unternehmen ausmacht, sind allerdings die Menschen dahinter. Und das ist in der Regel ein Typ Mensch, der seine Vision lebt, nach vorn schaut und keine Zeit verplempert. So wie der Unternehmer Mario Lazzar, der sich mithilfe eines Mikrokredits seinen Traum von eigenen Restaurants erfüllte – zu lesen auf Seite 22.

Schönes Lesevergnügen wünscht Ihnen

das [ˈʃpa:rkassən] Redaktionsteam

Von Stephan Scoppetta

„WIR FINANZIEREN JEDEN TAG ZWEI GRÜNDER“

Thomas Uher, Vorstandsvorsitzender der Erste Bank Österreich und Michael Horvath, CFO des Bio- und Fairtrade-Grüntegetränke-Herstellers „all i need“ über das neue Start-up-Paket der Bundesregierung, Finanzierungsmöglichkeiten für Start-ups und Start-up-Spirit in Österreich.



Sparkassenzeitung: Nach langem Warten hat die Bundesregierung ein Start-up-Paket veröffentlicht. Es sind Maßnahmen wie zum Beispiel eine Erleichterung bei den Lohnnebenkosten, Kreditgarantien, Förderungen und vieles mehr geplant. Wie gut ist das Paket aus Ihrer Sicht gelungen?

Michael Horvath: Ich bin schon sehr lange in der Start-up-Szene und ich muss sagen, das ist ein Riesenschritt. Alles, was junge Unternehmen stärkt, ist wertvoll. Als Start-up habe ich immer folgende Herausforderungen: Zuerst brauche ich ein gutes Produkt oder eine Idee mit Alleinstellungsmerkmal. Dann brauche ich ein gutes Team. Worum sich letztendlich immer alles dreht, ist das Geld. Besonders in der Seed- und Start-up-Phase ist eine Finanzierung das schwierigste Thema. Hat man den „Break-even“ erreicht, wird es einfacher. Dann bist du auch interessant für den restlichen Kapitalmarkt.

Thomas Uher: Es ist ein guter Anfang, und was man jetzt auf keinen Fall tun sollte, ist, das Haar in der Suppe zu suchen. Man muss schauen, wie das in der Praxis wirkt. Dann gilt es alle Maßnahmen auszuprobieren um in ein bis zwei Jahren bei Bedarf nachjustieren zu können. Wichtig ist aber, dass wir jetzt nicht alles zerreden und raunzen. Freuen wir uns einfach darüber, dass das Glas dreiviertelvoll ist.

Grundsätzlich sind wir also auf dem richtigen Weg?

Horvath: Ich finde schon. Die ganze Start-up-Landschaft hat sich in den letzten fünf Jahren extrem verändert. Und es gibt jetzt Personen, die das sehen und auch unterstützen. Gerade Innovation ist für den Standort Österreich extrem wichtig. Gerade jetzt, wo medial Angst vor der Digitalisierung erzeugt wird, sollte man nicht immer nur fragen, wie viele Jobs gehen verloren, sondern wie viele Arbeitsplätze kann man schaffen, wenn man junge und innovative Unternehmen fördert.

Wo sehen Sie hier Ihre Rolle als Bank?

Uher: In einer frühen Unternehmensphase ist es für eine Bank aufgrund der derzeitigen Überregulierung, die eine Kreditvergabe und das Eingehen von Risiko dramatisch erschwert, nicht so einfach zu finanzieren. Besteht nur eine erste Idee, Skizze oder Prototyp, ist eine Kreditfinanzierung wirklich schwierig, aber wir helfen hier unseren jungen Unternehmen mit fundierter Beratung. Unsere Beraterinnen und Berater wissen, welche alternativen Finanzierungsmöglichkeiten es gibt und welche Förderungen beziehungsweise Garantien möglich sind. Es gilt, den richtigen Mix aus Beratung, Förderungen und Garantien gerade in einer frühen Phase zu finden, und das gelingt uns sehr gut. Jeden Tag finanzieren wir in der Erste Bank zwei Grün-

derinnen und Gründer, mit den Sparkassen sind es sogar sechs bis acht täglich.

Gerade in den letzten Jahren kommt immer wieder die Forderung nach Deregulierung des Bankenmarktes auf, um die Wirtschaft noch besser fördern zu können. Schließen Sie sich der Forderung an?

Uher: Natürlich würde uns eine Deregulierung helfen, aber das ist heute eine Illusion, der ich mich nicht hingeben will. Es würde derzeit schon reichen, das Regulierungstempo zu drosseln und mal jene Regelungen zur Wirkung kommen zu lassen, die bereits verabschiedet wurden. Man sollte sich anschauen, ob die neuen Regelungen wirklich das bringen, was man sich erwartet hat, und dann kann man ja nachjustieren.

Wie erklären Sie sich diesen Boom im GründerInnen- und Start-up-Bereich trotz Krise?

Horvath: In den letzten Jahren hat sich einfach sehr viel verändert. Durch die Digitalisierung ist es einfacher geworden, Produkte zu entwickeln, zu testen und in einen globalen Markt zu bringen. Heute wächst man zusätzlich auch mit einem ganz anderen Denken auf. Hieß es früher noch, geh in eine Bank, da wirst du immer gut verdienen und hast einen sicheren Job, so hat die Jugend von heute einen viel größeren Drang sich selbst zu verwirklichen.

Uher: Das Internet hat gerade im technologischen Bereich zu einem echten Umbruch geführt. War es noch Anfang der 90er-Jahre unmöglich ein Produkt in Österreich zu entwickeln und morgen in New York anzubieten, so ist das heute gelebte Realität. Wenn ein heimisches Unternehmen eine neue App entwickelt, kann diese über App-Stores weltweit vertrieben werden. Das sind die Chancen der Globalisierung. Was in Österreich aber auch zu einem Start-up-Boom geführt hat, war, dass wir einige Erfolgsgeschichten wie zum Beispiel Runtastic vorweisen können. Dadurch ist die Großwetterlage freundlicher geworden und motiviert die Bundesregierung auch zum Handeln.

Herr Horvath, Sie haben sich mit „all i need“, einem veganen Grünte-Getränk, nicht gerade ein einfaches Feld für eine Neugründung ausgesucht?

Horvath: Das stimmt. Bei einem Getränk wie „all i need“, das nur mit hochwertigsten Inhaltsstoffen arbeitet, muss man Rohstoffe weltweit kaufen, mindestens 250.000 Dosen abfüllen, damit man sie überhaupt bedrucken lassen kann. Zudem braucht es ein Lager, eine entsprechende Logistik und natürlich auch ein gutes Team. Das alles kostet viel Geld und gerade am Anfang ist das nicht einfach aufzu-

treiben. Vor fünf Jahren waren wir aber der absolute Early Mover, und der Trend zur gesunden Ernährung stand gerade am Anfang. Heute kommen in diesem Segment ständig neue Produkte im Supermarkregal hinzu. Früher konnte man zwischen Wasser, überzuckerten Limonaden und Light-Produkten mit Aspartam wählen. Aus diesem Mangel heraus wollten wir etwas produzieren, das gesund ist und gut schmeckt. Das Risiko war natürlich groß, aber mit der richtigen Beratung und den richtigen Partnern ist auch das zu schaffen.

Hatten Sie auch Kontakt mit dem Gründercenter der Erste Bank und Sparkassen?

Horvath: Ja, unseren Berater kennen wir schon sehr lange. Das Gründercenter ist wirklich toll, denn das Team dort ist

sitäre Spin-offs, nicht zuletzt deshalb, weil es dort wirklich aktiv gefördert wird. Und haben Österreicherinnen oder Österreicher Erfolg, dann verkaufen sie aus meiner Sicht zu früh und der wirkliche Erfolg wird dann im Ausland gemacht. Ein österreichisches Google oder Facebook ist unrealistisch, aber heimische GründerInnen verkaufen oft bereits bei einem Wert von fünf bis zehn Millionen und in der zweiten großen Kapitalgeberrunde beginnt die wirkliche unternehmerische Erfolgsgeschichte. Hier müssen wir etwas tun, aber dafür braucht es einen funktionierenden Kapitalmarkt und den haben wir derzeit nicht.

Horvath: Das Thema Refinanzierung ist ab einem gewissen Punkt in Österreich wirklich schwierig. Auf der einen Seite gibt es keine funktionierende Börse und auf der anderen

Gerade in Österreich gibt es einige sehr reiche Unternehmerfamilien und Stiftungen. Sind diese an Start-up-Beteiligungen nicht interessiert?

Uher: In Österreich gibt es sogar extrem viel Kapital. Wir haben sehr reiche Stiftungen in diesem Land. Aber es werden bevorzugt Zinshäuser gekauft und es wird nicht in junge Unternehmen investiert. Doch mit der geplanten Investitionsförderung bis 250.000 Euro besteht eine Chance, dass man an diese Gruppe der Investoren wieder herankommt.

Könnte nicht eine Bank als Intermediär zwischen kapitalkräftigen InvestorInnen und Start-ups fungieren?

Uher: Das können wir aus juristischen Gründen nur teilweise. Wir können unsere Kundinnen und Kunden zu Veranstaltungen einladen, wenn zum Beispiel ein größerer

Horvath: Das Problem ist die Verwaltung der vielen kleineren Investorinnen und Investoren. Wir haben mit Crowd-investing rund 600 tolle Investorinnen und Investoren gefunden, aber die muss man als kleines Unternehmen dann auch richtig betreuen. Wenn man einen Fonds mit 10.000 Investorinnen und Investoren auflegt, muss man auch eine entsprechende Kommunikationsplattform haben, um diese auch entsprechend servizieren zu können.

Ihre Vision für die Zukunft im Markt rund um die Start-ups?

Uher: Ich bin fest davon überzeugt, dass wir mit den Maßnahmen vom Juni und den Maßnahmen der nächsten zwölf bis 24 Monate in Österreich einen attraktiven Günder- und Start-up-Standort aufbauen können. Und es wird uns auch in Zukunft gelingen, diese Unternehmen mittel- und lang-



gut informiert und hat uns von Anfang an wirklich sehr gut beraten. Bis heute vertrauen wir auf seine Expertise. Auch unser Betreuer in der Filiale steht uns von Beginn an mit Rat und Tat zur Seite und ist eine sehr große Stütze.

Wir stehen beim Gründerboom erst am Anfang. Wo bräuchte es zusätzliche Impulse?

Uher: Im internationalen Vergleich bedarf es in Österreich noch einer engeren Verzahnung zwischen Wissenschaft beziehungsweise Forschung und Unternehmertum. Wir haben in vielen Bereichen wirklich tolles Know-how, aber noch nutzen wir das viel zu wenig und denken zu wenig übergreifend. Amerikanische Unis haben viel mehr univer-

Seite kaum Investoren, die auch Volumina über 30 Millionen Euro stemmen können. Die wenigen, die es gibt, sind dann Anlaufstelle für alle, und es wird mittlerweile wirklich schwierig an diese Investoren überhaupt heranzukommen. Oft werden auch ausländische Partnerinnen und Partner an Bord geholt, weil sie einfach über die entsprechende Erfahrung in Märkten wie zum Beispiel den USA verfügen. Aus Österreich heraus ist das einfach nicht mehr zu bewältigen.

Fonds aufgelegt wird. Wir können Kundinnen und Kunden aber nicht zu „moral hazard“ einladen. Geht das Investment in das Start-up gut, habe ich gewonnen, geht es schief, dann klage ich die Bank wegen eines Beratungsfehlers. Die Bank kann hier nur am Rande eine Rolle spielen. Weil wir aber unseren Beitrag leisten wollen, haben wir uns zum Beispiel als einzige Bank mit mehreren Millionen Euro am Gründerfonds der aws beteiligt. Was in Zukunft aber auch helfen könnte, sind die Mittelstandsfinanzierungsgesellschaften, die ja ebenfalls im Rahmen des Start-up-Pakets bearbeitet werden. Ich glaube, wir brauchen in Zukunft einfach mehrere Speedinvests mit kleineren Stückelungen, damit auch kleinere Investorinnen und Investoren einsteigen können.

fristig in Österreich zu halten, damit sie hier Arbeitsplätze schaffen und zu einem neuen wirtschaftlichen Aufschwung beitragen.

Wie sehen Sie die Zukunft von all i need?

Horvath: Wir sind in ein paar Jahren ein global erfolgreiches Produkt mit einer starken Marke. 2017 werden wir bereits den Break-even erreichen. In Deutschland starten wir gerade sehr erfolgreich und ich gehe davon aus, dass wir uns in den nächsten fünf Jahren auch am US-Markt etabliert haben werden.

Von Stephan Scoppetta

185 MILLIONEN EURO FÜR START-UPS

Nach dem Kanzlerwechsel werden nun neue Akzente gesetzt: Neo-Kanzler Christian Kern (SPÖ) hat die Zeichen der Zeit erkannt und sich noch vor dem Sommer mit dem Koalitionspartner ÖVP auf ein Start-up-Paket verständigt. Ab 2017 will die Bundesregierung im Lauf von drei Jahren beachtliche 185 Millionen Euro in die Start-ups pumpen. Zusätzlich sollen 100 Millionen Euro an Garantien für die Startphase von innovativen neuen Unternehmen aufgewendet werden. Damit sollen 1.000 neue Start-ups entstehen und 10.000 bis 15.000 Jobs geschaffen werden. Obwohl noch an der legislatischen Umsetzung gefeilt wird und man sich auch auf eine Start-up-Definition einigen muss, sind alle politischen Proponenten sicher, dass man das Paket bis Anfang 2017 auf Kurs hat. Doch was ist im Start-up-Paket eigentlich drin? Die Sparkassenzeitung zeigt, wo der Hebel angesetzt werden soll:

SPIN-OFFS DER UNIVERSITÄTEN:

Spezielle Gründungs-Fellowships sollen in Zukunft WissenschaftlerInnen, aber auch StudentInnen mit innovativen Ideen die Gründung eines Unternehmens aus Universitäten und anderen Einrichtungen erleichtern. Zum Beispiel sollen Gehaltskosten finanziert oder es soll der Zugang zu akademischen Infrastrukturen ermöglicht werden. ForscherInnen sollen sich auf die Umsetzung ihrer Idee konzentrieren können. Die Vergabe des Förderprogramms soll durch ein Board mit WirtschaftsvertreterInnen aus dem Risikokapitalbereich erfolgen. Fünf Millionen Euro pro Jahr sind über einen Zeitraum von drei Jahren für dieses Programm vorgesehen. Damit sollen rund 50 ForscherInnen ihre Projekte verwirklichen können.

24-H-QUICKCHECK:

Die Wartezeiten bei FFG- und aws-Förderungen sollen durch diese Maßnahme reduziert werden. Wer einen Antrag auf einen Quickcheck stellt, soll innerhalb von 24 Stunden eine verlässliche Rückmeldung erhalten, ob das Projekt Chancen auf eine Förderung hat.

EXTRAGELD FÜR DEN AWS BUSINESS ANGEL FONDS:

Mit dem 2013 gegründeten Fonds wurden schon bisher Technologie-Investments ausgewählter Business Angels verdoppelt. Die vorhandenen 22,5 Millionen Euro sind aber bereits aufgebraucht und nun soll der Fonds um weitere fünf Millionen 2016 und 2017 aufgestockt werden. Zusammen mit den Co-Investments durch Business Angels stehen damit weitere 20 Millionen Euro zur Verfügung.

SEED-FINANZIERUNGEN:

Die aws-PreSeed- und aws-Seed-Finanzierungen sind schon heute eine große Unterstützung für heimische Start-ups. Bis 2018 sollen nun zusätzlich 20 Millionen Euro in Seed-Finanzierungen – das ist die Finanzierung eines Unternehmens im Anfangsstadium – gesteckt werden.

MEHR KREDIT MIT AWS-GARANTIEN:

Die Stärkung des aws-Garantieangebots hilft Start-ups sich günstige Kredite von Banken zu holen. Grund: Übernimmt die Förderbank des Bundes eine Garantie, fällt es auch einer Bank angesichts der strengen Regularien leichter, dem jeweiligen Unternehmen einen Kredit zu geben. Schon heute übernimmt die aws Garantien im Ausmaß von rund 200 Millionen Euro. Dieses Volumen soll nun um weitere 100 Millionen Euro aufgestockt werden. Das soll Innovations- und Wachstumsprojekte mit einem Volumen von insgesamt 350 Millionen Euro möglich machen. Zudem sollen durch diese Maßnahme 9.000 Jobs geschaffen werden.

PATENT-SCHECK FÜR START-UPS:

In Zukunft sollen Start-ups und GründerInnen in Österreich mehr Sicherheit für ihre Ideen, Technologien, Marken und Produkte bekommen.

Im Juni, vor der Sommerpause, sorgte die Bundesregierung für eine Überraschung in der Start-up-Szene. Im Rahmen eines eigens geschnürten Start-up-Pakets will sie ab 2017 mit zusätzlichen 185 Millionen Euro Österreich zum Gründerland machen. Doch was dürfen Start-ups wirklich erwarten?

Start-ups sollen nun eine Gutschrift von 10.000 Euro für Leistungen der Patentämter bekommen. Mit der Gutschrift sind 80 Prozent der Leistung abgedeckt, die restlichen 20 Prozent sind vom Start-up selbst zu bezahlen. Mit dem Gutschein kann man sich zum Beispiel beraten lassen, ob man ein Produkt oder eine Marke überhaupt patentieren lassen kann.

„PROVISIONAL APPLICATION“ NACH US-VORBILD:

Start-ups können schon bald beim Patentamt auch noch nicht völlig ausgereifte Ideen oder Technologien hinterlegen, wodurch sich das Start-up auf die weitere Entwicklung und die Vermarktungsmöglichkeiten konzentrieren kann. Die Entscheidung, ob ein Patent dann tatsächlich angemeldet wird, erfolgt erst dann, wenn die wirtschaftliche Tragfähigkeit der Idee absehbar ist.

KMU-FINANZIERUNGSPAKET:

Die Finanz- und Wirtschaftskrise erschwerte vor allem kleinen und mittelständischen Unternehmen die Aufnahme eines Bankkredits. Das KMU-Finanzierungspaket soll Abhilfe schaffen: Finanzierungsgesellschaften für Klein- und Mittelbetriebe sollen Gelder von InvestorInnen bündeln und sich damit in Unternehmen einkaufen. Das KMU-Finanzierungspaket soll einen modernen und flexiblen steuerlichen Rahmen für KMU-Finanzierungsgesellschaften und deren InvestorInnen schaffen. Die maximale Beteiligungshöhe wird von 1,5 auf 15 Millionen Euro pro Zielgesellschaft und Beteiligungszeitraum erhöht.

STEUER-ZUCKERL FÜR INVESTORINNEN:

Auf Ebene der KMU-Finanzierungsgesellschaft werden eine Steuerneutralität von Veräußerungsgewinnen und -verlusten für den Finanzierungsbereich sowie eine Gebührenbefreiung

festgelegt. InvestorInnen in die KMU-Finanzierungsgesellschaft sind bei Ausschüttungen bis 15.000 Euro steuerbefreit. Das sollte vor allem private KapitalgeberInnen mobilisieren und jene Unternehmen erreichen, die wachsen und Arbeitsplätze schaffen wollen.

RISIKOKAPITALPRÄMIE:

Um den österreichischen Risikokapitalmarkt anzukurbeln gibt es ebenfalls ein neues Förderprogramm. Mit dem „Zuschuss Risikokapitalprämie“ der aws sollen Beteiligungen durch InvestorInnen mit insgesamt 15 Millionen Euro gefördert werden. InvestorInnen, die kumuliert bis zu 250.000 Euro Geschäftsanteile an jungen, innovativen Start-ups erwerben, können bis zu maximal 20 Prozent des Beteiligungsbetrags von der aws rückerstattet bekommen. Die

Einreichung erfolgt „online“ über die aws-FördermanagerInnen. Bezugsfähig sind natürliche und juristische Personen, ausgenommen sind aber Fonds. Als Beteiligungen gelten zudem nur Investitionen in das Eigenkapital. Diese Maßnahme gilt befristet auf drei Jahre und wird rechtzeitig vor Auslaufen auf ihre Wirksamkeit oder allfällige Verlängerung geprüft.

FÖRDERUNG VON LOHNNEBENKOSTEN:

Das Thema Lohnnebenkosten ist ein Dauerbrenner in Österreich. Jetzt sollen zumindest Start-ups eine Erleichterung bekommen. Start-ups schaffen im Schnitt bereits im ersten Jahr der Gründung mehr als zwei Jobs und sind damit beschäftigungsintensiver als die Masse der Neugründungen. In Zukunft werden Lohnnebenkosten (Dienstgeberbeiträge) für drei MitarbeiterInnen für drei Jahre mit einem Gesamtvolumen von rund 100 Millionen Euro gefördert. Die Förderung verringert sich dabei jährlich um ein Drittel. Das neue Förderungsprogramm für Lohnnebenkosten von innovativen Start-ups wird durch die Austria Wirtschaftsservice GmbH (aws) ab 1. Jänner 2017 abgewickelt. Die aws fördert dabei die nachweislich bezahlten Dienstgeberbeiträge einmal jährlich. Die anwendbaren Kriterien und die Definitionen dieses Förderprogramms des Bundesministeriums für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft und des Bundesministeriums für Verkehr, Innovation und Technologie werden im Einvernehmen mit dem Finanzministerium entwickelt.

ONE-STOP-SHOP-GRÜNDUNGSPROZESS:

Acht Tage dauert laut EU-Kommission in Österreich die Gründung einer GmbH. Damit liegt Österreich im EU-Vergleich auf den hinteren Plätzen, denn im EU-Schnitt dauert das nur 3,4 Tage. Um Bürokratie abzubauen und Verfahren zu beschleunigen, soll ein One-Stop-Shop mit sämtlichen Behörden geschaffen werden. GründerInnen sollen in Zukunft nicht mehrere Behördengänge absolvieren müssen, sondern nötige Daten und Formulare über ein einheitliches Unternehmensserviceportal bekommen. Eine Taskforce dazu ist bereits eingerichtet.

START-UP-VISUM/ROT-WEISS-ROT-KARTE:

Die bereits bestehende Regelung für Selbständige soll nun auch für Start-ups gelten: Dabei erhalten Antragsteller eine Aufenthalts- und Arbeitsgenehmigung – eine Rot-Weiß-Rot-Karte – für selbständige Tätigkeit in Österreich für ein Jahr, mit Verlängerungs-Option unter bestimmten Voraussetzungen. Zudem soll es mit Inkrafttreten des Start-up-Pakets eine flexible Zulassung qualifizierter Fachkräfte aus Drittstaaten im Rahmen des Rot-Weiß-Rot-Karten-Systems geben. Hier wird nun auch der Bedarf an ProgrammiererInnen in die Mangelberufsliste aufgenommen.

Illustrationen: iStock.com



Foto: iStock.com

Von Stephan Scoppetta

JOBMOTOR DIGITALISIERUNG

Die Angst vor der Digitalisierung geht um: Sie sei der große Jobkiller und Arbeitsplatzvernichter in den nächsten Jahren. Oft wird aber vergessen, dass sich durch die Digitalisierung viele neue Berufsfelder auftun. Wer heute die Weichen stellt, gehört zu den GewinnerInnen von morgen.

Die Digitalisierung lässt in der Arbeitswelt keinen Stein auf dem anderen. Die Anforderungsprofile an MitarbeiterInnen werden sich stark verändern: Bestimmte Formen der Arbeit werden bald überflüssig sein, Routinetätigkeiten, vor allem in der industriellen Produktion oder in der Verwaltung, werden zukünftig wegfallen. Was jedoch nicht heißt, dass es insgesamt weniger Jobs geben wird. Denn durch die Digitalisierung werden neue Berufsbilder mit großem Zukunftspotenzial entstehen. „77 Prozent der heimischen Unternehmen gehen davon aus, dass sich der Wettbewerb im Zuge der Digitalisierung bereits verändert hat. Nun gilt es die Chancen zu nutzen und die Risiken zu managen“, sagt Dietmar Kotras, General Manager der auf Technologie-Consulting spezialisierten CSC Österreich.

CHANCEN FÜR DIE ZUKUNFT

Die Telekommunikations- und IT-Branche boomt. Computer-SpezialistInnen werden in Zukunft ebenso nachgefragt sein wie Fachkräfte in den Bereichen Robotics oder Mechatronik. Komplexere Dienstleistungen und innovative Serviceangebote sind gesucht. Aber auch bestehende Berufsprofile werden sich verändern und weiterentwickeln. Gerade komplexe und kreative Aufgaben können nicht von Computern und Robotern erledigt werden. Gewinner der Digitalisierung werden auch die Berufe im Gesundheitswesen sein. Das heißt: Auch in Zukunft braucht es Menschen auf dem Arbeitsmarkt. Was für qualifizierte, gut ausgebildete ArbeitnehmerInnen hervorragende Jobchancen garantiert. Wichtig ist jedoch, rechtzeitig auf diesen Wandel zu reagieren, denn ohne Digitalkompetenz kommt man im Berufsleben künftig nicht mehr aus. Und die UnternehmerInnen müssen durch laufende Weiterbildungsmaßnahmen dafür sorgen, dass die MitarbeiterInnen immer auf dem aktuellen Stand der digitalen Entwicklung sind. Doch gerade im Erwerb dieses technischen Know-hows sehen 42 Prozent der von CSC befragten heimischen Unternehmen die größte Hürde für die Umsetzung von Digitalisierungsprojekten.

INFORMATIONEN- UND KOMMUNIKATIONSTECHNOLOGIEN (IKT)

IKT nehmen eine Vorreiterrolle bei der Umsetzung der Digitalisierung ein. Bis 2020 will die Branche 40.000 neue Arbeitsplätze schaffen. „Schätzungen gehen davon aus, dass etwa 28 Prozent des österreichischen Wirtschaftswachstums in der Vergangenheit direkt auf den Einsatz und die Verwendung von IKT-Technologien zurückgehen. Über 15.000 Unternehmen sind im IKT-Bereich tätig und sichern dabei mehr als 100.000 Arbeitsplätze“, heißt es von der Wirtschaftskammer. Alleine in Österreich gibt es schon heute einen Mangel an mehr als 3.000 IKT-Fachkräften. Die Zukunft gehört Berufen wie Software-EntwicklerIn, System-AdministratorIn, WirtschaftsinformatikerIn, IT-AnwendungsberaterIn, ProgrammiererIn, NachrichtentechnikerIn, EDV-SystemtechnikerIn, KommunikationstechnikerIn, IT-ManagerIn, QualitätsmanagerIn oder AnalystIn.

MECHATRONIKERIN

Mechatronik ist die Schnittstelle zwischen Mechanik, Elektronik und Informatik. MechatronikerInnen sorgen dafür, dass die verschiedenen technischen Systeme perfekt zusammenarbeiten und alles störungsfrei funktioniert. Speziell bei der Optimierung von Produkten und Fertigungsprozessen gilt Mechatronik als einer der wichtigsten Innovationstreiber. Egal, ob man eine Lehre absolviert hat oder AbgängerIn einer Universität ist, als MechatronikerIn hat man beste Karrierechancen in den unterschiedlichsten Branchen. Die Spezialisierungsmöglichkeiten reichen von der Kunststoff- oder Umwelttechnik und Elektromaschinentechnik über Maschinen-, Werkzeug- und Anlagenbau, Automatisierungstechnik, Schienenfahrzeugbau, die Automobilbranche, Luft- und Raumfahrzeugbau, Feinmechanik, Optik bis hin zur Medizinischen Technik, Orthopädie und Zahntechnik. Für Technikaffine bieten sich hier gut bezahlte Jobs mit Zukunftspotenzial.

GESUNDHEITSBERUFE

Digitale Technologien und E-Health-Konzepte werden oft als Innovationsmotor für ein modernes Gesundheitswesen genannt. Doch der Faktor Mensch ist und bleibt hier wichtig. Die Digitalisierung wird die Nachfrage nach akademischen und Assistenz-Berufen im Gesundheitswesen weiter anheizen. ÄrztInnen, Krankenschwestern und -pfleger, AltenpflegerInnen, Hebammen und Geburtshelfer sind nicht durch Roboter oder Computer zu ersetzen. Doch in Zukunft zählt neben den sozialen Kom-

petenzen auch technisches Wissen zu den Voraussetzungen in Pflege- und Gesundheitsberufen. Die Abläufe in Gesundheitseinrichtungen werden bereits mittels moderner Informations- und Kommunikationstechnik optimiert. Ein weiteres Ziel ist, dass ÄrztInnen, Krankenhauspersonal und viele andere Beschäftigte in Gesundheitsberufen bald miteinander vernetzt sind.

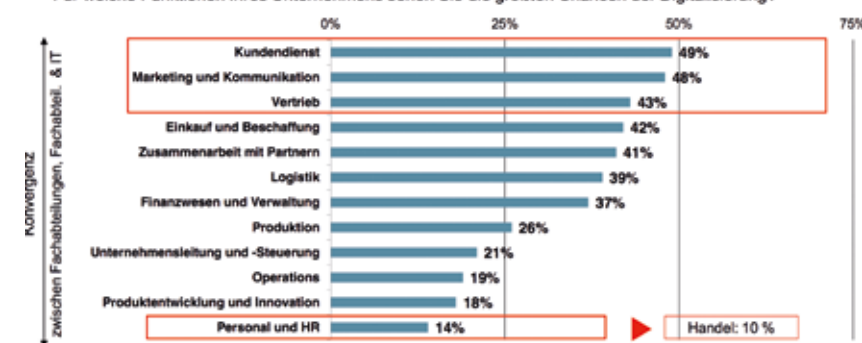
BREITBAND-AUSBAU ALS TURBO

Einen wesentlichen Bestandteil der Digitalisierung stellt der Ausbau der digitalen Infrastruktur und die Unterstützung des Ausbaus von Hochgeschwindigkeitsnetzen dar. Technologien wie Social Media, mobile Apps, Big Data, Cloud, aber auch ein verändertes Kundenverhalten stehen heute im Mittelpunkt der digitalen Transformation. Die Breitband-Milliarde des Infrastrukturministeriums, die sich derzeit in der Ausschreibungsphase befindet, könnte laut einer Studie des Wifo zusätzlich bis zu 1,2 Milliarden Euro an verbundener Wertschöpfung bringen und 14.700 Beschäftigte auslasten.

Neben Industrie und Produktion bietet das schnelle Internet auch eine Chance für den Handel. Doch dieser scheint die Digitalisierung etwas zu verschlafen. „Nur 30 Prozent der Handelsunternehmen sehen derzeit in der Nutzung von digitalen Vertriebskanälen für die Kundenbetreuung eine Chance“, erklärt CSC-Geschäftsführer Dietmar Kotras. „60 Prozent nehmen sich die Erstellung einer digitalen Agenda erst in den nächsten zwölf Monaten vor. Damit hat der Handel im Vergleich zu anderen Branchen noch massiven Aufholbedarf.“ Doch ob es um die Wartung und Aktualisierung der Website geht, um den Social-Media-Auftritt, einen Online-Shop, das Kassensystem oder die Warenwirtschaft, ExpertInnen für Digitales werden künftig ein fixer Bestandteil der Unternehmen sein.

Kundennahe Funktionen mit den größten Chancen der Digitalisierung

Für welche Funktionen Ihres Unternehmens sehen Sie die größten Chancen der Digitalisierung?



CSC

Quelle: CSC Österreich

„WIR STANDEN HEFTIG UNTER DRUCK“

Das Interview führte
Milan Frühbauer

Mehr als drei Milliarden Euro zahlten Österreichs Banken seit 2011 allein als „Bankensteuer“ an den Fiskus. Unabhängig von der jeweiligen Ertragslage. Eine Eigenmittelbelastung, die vor allem die Erste Group substanziell getroffen hat. Nun ist es im Sommer dieses Jahres endlich zu einer politischen Lösung gekommen. Vorstandschef Andreas Treichl, vehementester Mahner gegen die ebenso konfiskatorische wie strukturell standortschädliche Steuerlast, resümiert den jahrelangen Kampf für eine tragbare Lösung.

Sparkassenzeitung: Wie hart und anstrengend war das Bohren des dicken Brettes Bankensteuer?

Andreas Treichl: Es war ein schönes Stück Arbeit in einem mühsamen politischen Überzeugungsprozess. Denn die Erfinderinnen und Erfinder dieser Bankensteuer auf der Seite der Sozialdemokratie waren der Meinung, das sei in ganz Europa die im Umfang größte und gleichzeitig fiskalisch gerechteste Antwort auf die Finanzkrise. Die hielten das für ein sozialdemokratisches Vorzeigemodell in Richtung Europa.

Und die vom bürgerlichen Koalitionspartner gestellten FinanzministerInnen?

Treichl: Die hatten einen recht unterschiedlichen – gelegentlich auch durchaus skurrilen – Zugang zu dem Problem. Das Spektrum reichte dabei von dem Bemühen, andere Sektoren auf Kosten der Sparkassen zu entlasten, über offen ge-

zeigte Gleichgültigkeit bis zum Ansatz, eigentlich könnten die Banken nach einer Reform alle noch ein bisschen mehr zahlen. Es herrschte damals bei mir das beklemmende Gefühl, keinen Gesprächspartner zu haben, der auf die komplexen Zusammenhänge eingeht.

Erst Finanzminister Schelling und auch Bundeskanzler Kern haben die Brisanz des Themas erkannt und waren bereit, zu einer konstruktiven Lösung mit uns zu kommen. Der amtierende Fi-

nanzminister hat die Bedeutung leistungsfähiger Banken im harten internationalen Wettbewerb klar erkannt. Außerdem sind ihm die standortpolitischen Implikationen sehr bewusst.

Wie bewerten Sie den Sinneswandel?

Treichl: Ich habe stets darauf hingewiesen, dass die Bankensteuer diametral dem übergeordneten Ziel – nämlich die Eigenkapitalkraft des Finanzsektors zu stärken – zuwiderläuft. Sie war überdimensioniert und hatte den Charakter einer beinhalten Substanzbesteuerung. Darüber hinaus haben wir als Banken die Standortgefahr schon unmittelbar im Nacken gespürt und der Politik vor Augen geführt.

Nach den Ereignissen rund um die Bank Austria geschah zweierlei: Unsere InvestorInnen haben naturgemäß immer dringlicher die Frage gestellt, ob es denn noch Sinn mache so viele Aktiva in Österreich zu halten. Wir standen da heftig unter Druck. Andererseits zeigte sich, dass vor allem die sich abzeichnende Gefährdung des Finanzstandortes Österreich die Bundesregierung zu einem Umdenken bewogen hat.

Die Abschlagszahlung von einer Milliarde ist ja nicht unbeträchtlich. Deshalb habe ich auch bei der Präsentation der Halbjahresergebnisse gesagt: Der Staat hat nicht schlecht verhandelt.

Wie sind die Auswirkungen auf das Verhandlungsergebnis vom Juli dieses Jahres?

Treichl: Umfassend und vor allem auch international sehr positiv. Das geht sehr schnell. Die Investoren sehen wieder mehr Möglichkeiten zur Kapitalstärkung, und die Rating-Agenturen haben ihre Bewertungen sofort deutlich verbessert. Das Bohren dicker Bretter hat sich gelohnt, doch es hätte aus unserer Sicht nicht so lange dauern müssen.



KALORIEN AUS DER DATENLEITUNG

Von Christian Prenger



Vom Sofa zur Burger-Versorgung: Mjam zählt mit seiner Plattform zu jenen Online-Lieferdiensten, die immer mehr zur Boom-Branche avancieren.

aus erledigen, eine Ausweitung ist in Planung. Vorne dabei ist auch Billa mit seiner virtuellen Anlaufstelle. Hier vermeldet Rewe eine zumindest imposant klingende Umsatzerhöhung von 130 Prozent seit dem Vorjahr. Die im Netz getätigten Käufe machen ungefähr so viel aus wie vier durchschnittliche Filialen im Jahr umsetzen.

„Einesteigende Zahl von Kundinnen und Kunden nutzt diesen Kanal. Hier wird ein Mehrwert erkannt“, sagt Rewe-Sprecherin Ines Schurin, die gleichzeitig auf die Sensibilität der Materie verweist: „Diese Waren können nicht wie Bücher, Kleidung oder Möbel in einen Karton gepackt und versandt werden. Die wichtigste Aufgabe ist die Einhaltung der Kühlkette. Lebensmittel haben eine emotionale Komponente, die KundInnen müssen ihren LieferantInnen noch mehr vertrauen.“

SPEZIELLE MEHRWEGBOXEN

Für die Herstellung guter Beziehungen legt sich die Branche ins Zeug. Was keineswegs nur die Auswahl geschulter MitarbeiterInnen betrifft, die sogar angesichts einer Wohnung im 8. Stock ohne Aufzug nicht kapitulieren. Viel Arbeit wird auch in Hardware investiert, beweist der deutsche Online-Supermarkt AllyouneedFresh mit seinen speziellen Mehrwegboxen. Diese verfügen über bis zu fünf verschiedene Temperaturzonen, werden an der Wohnungstür geöffnet, die KundInnen erhalten ihre Ware und die ZustellerInnen nehmen besagte Transportmittel wieder mit.

Absolut frische Produkte sind aber nur ein Argument – Geschwindigkeit wird ebenso zum Trumpf im Wettbewerb. Es sind Zauberworte wie „Same Day Delivery“, die VerbraucherInnen an Land ziehen sollen. Ein Big Player der Netzwelt, der in nahezu jeder Industrie zur Attacke bläst, geht vorerst in Deutschland in die Nahrungs-Offensive: Drohnen befinden sich nicht im Einsatz, trotzdem dreht Amazon wie üblich intensiv an der strategischen Schraube.

Das Spezialservice „Prime Now“ verspricht nach dem Start in Berlin jetzt auch in München ultraschnelle Verrichtung im Dienste der KäuferInnen. Langes WWWarten ist damit out, KundInnen erhalten gewünschte Lebensmittel innerhalb nur einer Stunde oder innerhalb eines wählbaren Fensters von zwei Stunden zwischen 8:00 und 24:00 Uhr. Der Mindestbestellwert beträgt 20 Euro, die Zustellung binnen zwei Stunden erfolgt gratis, innerhalb einer Stunde fallen 6,99 Euro an. Wem das noch nicht genügt, der wird außerdem ökologisch zum Kauf motiviert. Als Verpackung dienen Papiersäcke oder wiederverwendbare Isoliertaschen für gekühlte und gefrorene Ware. Unhandliche Produkte wie Getränkeboxen kommen ohne Zusatzverpackung an.

LÄNDLICHE KINDERSCHUHE

Über solche Annehmlichkeiten würden sich auch viele UserInnen in ländlichen Gebieten freuen. Dort aber steckt das

E-Business bestenfalls in den Kinderschuhen. Komplexe Logistik und niedrige Margen lassen die Akteure bislang zurückschrecken. „Food Commerce wird vor allem urban stattfinden, und das noch länger. Es wäre möglich, via E-Mail beim lokalen Händler zu bestellen. Für große Ketten jedoch lohnen sich Aktivitäten in dem Bereich eher nicht“, analysiert Unternehmensberaterin Karoline Simonitsch.

Was Rewe offenbar anders bewertet: Die in den entsprechenden Billa-Filialen bestückten Warenkörbe werden landesweit zugestellt. Ein anderes rurales Signal sendet Mjam. Die Restaurants dieses zentralen Web-Lieferservices seien strikt urban orientiert, verdeutlicht Marketing-Managerin Viktoria Reitlinger: „Die großen Ketten unserer Plattform liefern derzeit in Wien und planen eine Ausdehnung nur für große österreichische Städte.“

Mjam gehört gleichzeitig zu jenen aufstrebenden Online-Diensten, die Couch Potatoes, gestressten ManagerInnen oder Hausfrauen und -männern mit Kids die Speisenzubereitung ersparen. Es sind AnbieterInnen mit meist blumigen Namen wie foodora, Willessen, Netkellner, habhunger oder bierher. Kutschiert wird zwischen Spaghetti, asiatischen Nudeln, Burgern oder Schnitzeln so ziemlich alles, was hungrige Mägen begehren.



Frühstückskorb von Hausbrot.at: Rund 13.000 KundInnen haben bislang die Online-Variante der morgendlichen Versorgung erprobt.

Foto: Hausbrot

Die Chance auf positive Resonanz beim zahlenden Publikum scheint gegeben, belegt Hausbrot.at. Das digitale Frühstücksservice der connect724 GmbH haben in Wien, Mödling, Perchtoldsdorf und Brunn am Gebirge nach eigenen Angaben rund 13.000 KundInnen ausprobiert, über 2.000 Lieferungen werden wöchentlich abgewickelt. Die Argumente, die zum Umstieg von der Bäckerei ums Eck auf die Datenautobahn bewegen sollen, liegen auf der Hand: Neben dem Faktor Convenience soll die morgendliche Zeitersparnis KundInnen überzeugen.

Leicht möglich, dass bald mehr VerbraucherInnen Semmeln von der Gartentüre holen oder in Sachen Bierlogistik bei ihrem Supermarkt durchklicken. Trotz der vorerst schmalen Perspektive auf Gewinne. Karoline Simonitsch: „Momentan sind solche Services flächendeckend noch kaum rentabel. Doch es ist ein Trend, dem sich HändlerInnen keinesfalls entziehen können. Immer mehr Menschen kaufen online und wollen auch Lebensmittel jederzeit an jedem Ort bestellen.“

Geringes Interesse bei den KonsumentInnen, logistische Problemzonen: Bislang galt der Food-Markt als trister Nebenschauplatz des Online-Geschäfts. Jetzt folgt der nächste Versuch, für schmackhafte Umsätze zu sorgen.

Von einem wirtschaftlichen Gala-Dinner konnten die Macher bislang nur träumen. Die Realität präsentierte sich vielmehr als Saure-Gurken-Zeit: So gut wie alle Versuche, via Internet Nahrungsmittel an die KundInnen zu bringen, endeten als veritabler Flop. Inmitten des boomenden Web-Geschäfts erwies sich E-Food als digitales Brachland mit der Lizenz zum nachhaltigen Verpulvern hoher Summen.

KonsumentInnen zeigten bisher kaum Begeisterung über die Option, Erdäpfel, Käse oder Mineralwasser via Klick zu erwerben. Die umsatzhemmende Überlegung vieler VerbraucherInnen wirkte durchaus einleuchtend: Warum lange auf den Lieferanten warten, wenn der nächste Supermarkt fünf Minuten entfernt ist. Zudem mangelte es nicht selten am Vertrauen, ob der Bote tatsächlich imstande war, die Ware unbeschadet zu liefern.

Eine Einstellung mit Folgen: Für Europa schätzen ExpertInnen einen Online-Marktanteil im einstelligen Prozentbereich. Was angesichts hoher Kosten für Logistik und Marketing nicht unbedingt auf Chancen für bestens gefüllte Kassen hinweist. Viele potenzielle MitspielerInnen winkten bislang auch deshalb ab, weil sie der Verdrängungswettbewerb in der realen Welt genügend Geld kostet – einen Sinneswandel der Kundschaft versäumen will jedoch auch niemand.

GLOBALER ENERGIESCHUB

Deshalb geht jetzt ein neuer Energieschub durch die globale Sphäre des E-Food. Immer mehr Zustelldienste, Ketten und Start-ups beziehen Position, um die Sache mit der Rechner-Ernährung doch noch wirtschaftlich schmackhaft zu machen. Der Kraftakt kommt nicht von ungefähr: Online-Shopping gewinnt weiter an Popularität – warum sollte das nicht für dieses Geschäftsfeld gelten.

Wer möchte in der Wartehalle sitzen, während der Zug plötzlich in Richtung Goldmine düst. Eine Studie der Managementberatung A.T. Kearney macht Mut – demnach ordern die VerbraucherInnen in Österreich, Deutschland und der Schweiz Lebensmittel immer öfter via Web. Dennoch warnt A.T.-Kearney-Experte Mirko Warschun vor großem Jubel: „Zweifelsfrei wächst die Marktdurchdringung für Online-Food-Retailing. Das resultiert aber in erster Linie aus Probekäufen. Ein deutlich geringerer Teil der Verbraucherinnen und Verbraucher hat den Kanal in sein regelmäßiges Verhalten integriert.“

Der Herausforderung, Supermarkt-BesucherInnen in digitale StammkundInnen zu verwandeln, stellt sich in Österreich nicht zuletzt die Rewe Group. Seit Juni können in Wien und Umgebung KundInnen von Merkur ihre Einkäufe vom Sofa

„DIE PENSIONS-KASSEN KÖNNEN SICH SEHEN LASSEN“

Der neue Generaldirektor der VBV-Gruppe, Andreas Zakostelsky, sieht die Bedeutung der zweiten Säule der Altersvorsorge stark wachsen. Er orte ein Umdenken bei den Berechtigten und auch – wenn auch zaghafter – in der Politik.

Das Interview führte Milan Frühbauer

Andreas Zakostelsky ist seit diesem Frühjahr Vorstandsvorsitzender der VBV-Gruppe und weiterhin Obmann des Fachverbandes der Pensionskassen in der WKÖ. Der profunde Kapitalmarktkenner ist Abgeordneter zum Nationalrat und ÖVP-Vorsorgesprecher. Die VBV vereinigt Pensionskasse, Mitarbeitervorsorgekasse und weitere Service-Unternehmen der Altersvorsorge unter einem Dach.

Sparkassenzeitung: Wie geht es einem institutionellen Anleger in einer so lang anhaltenden Niedrigstzinsphase?

Andreas Zakostelsky: Es kommt zu einer systematischen Umverteilung zugunsten der öffentlichen Hand und zu Lasten des Mittelstandes. Umso wichtiger ist daher das professionelle Management in der zweiten Säule der Eigenvorsorge. Denn bei den Institutionellen geht es um eine sehr langfristige Veranlagung, also meist um 30 bis 40 Jahre.

Aber die Performance steht unter Druck?

Zakostelsky: Sie kann sich durchaus sehen lassen. In den Jahren 2013 bis 2015 erzielten wir eine Durchschnittsrendite von 5,93 Prozent jährlich, seit 2011 liegt das Ergebnis immerhin bei 4,15 Prozent pro anno. In den vergangenen 26 Jahren, also seit dem Bestehen der Pensionskassen in ihrer derzeitigen Form, lag die Rendite bei 5,58 Prozent jährlich. Natürlich bleiben wir von Marktturbulenzen – wie jenen im ersten Halbjahr 2016 – nicht verschont. Aber wir haben bis zum Ende des zweiten Quartals ein Plus von 0,22 Prozent erzielt. In Anbetracht der bereits länger anhaltenden Zinspolitik sind das im Vergleich zu anderen Veranlagungsformen überdurchschnittliche Ergebnisse, die eine private Veranlagung nur sehr schwer erreichen kann. Man sollte aber Altersvorsorge-Produkte nie über die Performance definieren.

Sehen das die KundInnen ebenso?

Zakostelsky: Ich orte durchaus ein wachsendes Bewusstsein für die notwendige Längerfristigkeit in der Betrachtungsweise. Es geht nicht um Prozentpunkte allein, es geht um die lebenslange Pensionsleistung in einer Zeit, in der die drohende Versorgungslücke im Alter immer mehr Menschen nachdenklich stimmt.

Mittlerweile verwalten die Pensionskassen ein Kapitalvolumen von 20 Milliarden Euro. Die VBV hält gegenwärtig einen Marktanteil von rund einem Drittel. Dabei sind wir Marktführer und auch Qualitätsführer. In der Kundenbetreuung gehen wir ähnliche Wege wie die Erste Bank. Wir

bieten Portallösungen, interaktive Kundenkommunikation, oder Services wie einen Vorsorgekalkulator.

Die VBV hat ja auch eine Vorsorgekasse nach dem Modell der Abfertigung neu?

Zakostelsky: Auch dort sind wir als Marktführer stark verankert. Mein Ziel ist es, die Mitarbeitervorsorge insgesamt als Brücke zur nachhaltigen Altersvorsorge auszubauen. Gleichsam auch als Brücke zwischen den gesellschaftspolitischen Gruppen. In den Mitarbeitervorsorgekassen sind österreichweit mittlerweile 8,3 Milliarden Euro angespart, aber es könnten mehr sein, denn die Mittelabflüsse bei Wechsel des Arbeitgebers sind noch immer beträchtlich.

Da gibt es seit Jahren eine konkrete Forderung an den Gesetzgeber. Geht da etwas weiter?

Zakostelsky: Unser Vorschlag ist ja bekannt: Die Verlängerung der „Liegedauer“ auf zehn Jahre. Das würde die Veranlagungsergebnisse deutlich verbessern und mehr längerfristiges Denken bei den Berechtigten bringen. Was die Politik betrifft, so hat da schon ein Nachdenkprozess begonnen. Aber die Verwirklichung von finanzpolitischen und kapitalmarktpolitischen Anliegen an die Politik geht bekanntlich nicht in einem Schwung. Es geht jedoch wieder aufwärts. Die Lösung zur Bankensteuer steht, und auf Regierungsebene wird anerkannt, dass der Finanzplatz Österreich zusätzliche Impulse braucht.

Ende August haben wir dazu eine Studie von Prof. Christian Keuschnigg über eine Wachstumsstrategie für den Finanzplatz Österreich vorgelegt, und Ende des Jahres gibt es wieder eine Enquete im Parlament, an der alle Vorsorge-Anbieter des Landes wieder in den Dialog mit den Verantwortlichen treten werden.

Weitere Vorstellungen betreffen die steuerliche Absetzbarkeit von Mitarbeiterbeiträgen in die Pensionskassen und deren explizite Verankerung in den Kollektivverträgen. Hier könnten die Sozialpartner ein wichtiges Signal setzen.



Von Bastian Kellhofer

SCHNITZELJAGD



Pokémon Go stellte die Innovationskraft des zuletzt kriselnden japanischen Spieleherstellers Nintendo eindrucksvoll unter Beweis. Kaum ein Smartphone-Spiel hat bislang die Massen so elektrisiert wie die Suche nach den Comic-Tierchen. Eine Analyse.

Der Hype um „Pokémon Go“ reißt langsam ab. Als WienerIn musste man sich im Hochsommer nur für eine Stunde in den Stadtpark setzen, dann sah man den Schwarm, bewaffnet mit Smartphone und portablem Ladegerät, den Kopf zur Brust geneigt, auf der Jagd nach den kleinen Monstern die Sehenswürdigkeiten abklappern. Mittlerweile flacht die weltweite Begeisterung ein wenig ab. Nach übereinstimmenden Berichten sank die Userzahl im August um 12 Millionen auf 33 Millionen Menschen. Auch die Verweildauer in der App und die Download-Rate nehmen wieder irdische Dimensionen an. Ziel des Spiels ist es, die 151 Pokémon einzufangen. Versteckt sind sie in Parks, in Bahnhöfen und an Flüssen.

Das Spiel kam punktgenau zur richtigen Zeit: Die 90er-Jahre erleben in Mode, Musik und Kunst ein Revival. EndzwanzigerInnen, die in den 90er-Jahren Pokémon am Gameboy gespielt haben, machen aus nostalgischen Gründen einen gewaltigen Teil der Zielgruppe aus, ebenso wie Cosplay-Teenager, die der japanischen Comic-Kultur verfallen sind.

DIABOLISCH

Zur Blütezeit der App wurden Pikachu und Konsorten in den quasi-religiösen Status erhoben: Der Bischof der sizilianischen Diözese Noto bezeichnete die App als „diabolisch“, da sie zur Entfremdung aber tausender junger Menschen beitrage. Es gab einen veritablen Aufschrei wegen JägerInnen in der KZ-Gedenkstätte Auschwitz, und in Bangkok gingen Sondereinheiten auf Streife, die SpielerInnen fotografieren und melden, falls das Spiel in „unachtsamer“ Weise gespielt werden sollte. Es kam in letzter Zeit vermehrt zu schweren Verkehrsunfällen durch abgelenkte FußgängerInnen und PKW-LenkerInnen. In Taipeh legten Tausende für mehrere Stunden die Innenstadt lahm, weil ein seltenes Pokémon in der Nähe der Hauptverkehrsstraße erschienen war. In den USA stürzten SpielerInnen in Schluchten, brachen in Häuser ein oder zogen sich Kopfverletzungen zu, weil sie gegen Schilder, Bäume und Wände rannten. Breit beobachtet von den internationalen Medien.



Dem Pokémon-Erfinder Nintendo dürfte die Aufregung nur recht sein. Der Konsolenhersteller hat mit dieser App den Sprung in die Smartphone-Welt gewagt, und der ist ihm geglückt. Innerhalb weniger Tage verdoppelte sich der Aktienwert des Gaming-Riesen, der Unternehmenswert stieg auf 38 Milliarden Euro. In den vergangenen Wochen pendelte sich der Kurs allerdings wieder ein. Dennoch: Für den letztens schwächelnden Giganten der 80er- und 90er-Jahre ein wohltuender Erfolg. Auch der Produzent des Spiels, Niantic, konnte in den ersten Monaten nach Veröffentlichung rund 200 Millionen Euro lukrieren. Pro UserIn verdient die Firma im Schnitt 25 Cent. Und das, obwohl die Server in den ersten Wochen regelmäßig vor Überlastung zusammenbrachen und das Spiel

nicht vernünftig gestartet werden konnte. Niantic-Gründer John Hanke wehrte sich auch verbissen gegen Vorwürfe, dass sensible Nutzerdaten über Aufenthaltsort und IP-Adressen an dritte Parteien weitergegeben wurden. Doch erst Ende August wurden Schnittstellen aus dem Spiel verbannt, vorher flossen Daten ungehindert auf die Server von undurchsichtigen Tracking-Firmen.

HARRY POTTER WARTET SCHON

Die Aktien der beiden verantwortlichen Firmen werden – trotz der Einbrüche – auch in Zukunft begehrt bleiben. Nintendo hat die Lizenzen für dutzende Helden. Die Klempner-Brüder Mario & Luigi, Zelda, Donkey Kong und der rosarote Kirby zogen in den 90ern Millionen in ihren Bann und warten nur auf ihre Premiere am Smartphone. Aus dem Umfeld von Niantic hört man, dass bereits laut über eine Umsetzung der Harry-Potter-Reihe nachgedacht wird – auch ein Megaseller in der analogen Welt.

Mario Lazzer in seinem Restaurant „Marco Polo“
am gleichnamigen Golfplatz in Floridsdorf

Von Christian Hromatka

EIGENER CHEF MIT DEM MIKROKREDIT

Alptraum und Traum liegen manchmal nah beieinander: Nachdem Mario Lazzer seinen Job geschmissen hatte und sich selbständig machen wollte, war er zunächst ein Jahr arbeitslos. Ein eigenes Lokal war sein Traum, doch die Suche nach einem geeigneten Objekt dauerte. Und auch Konzept und Businessplan mussten her. Das alles kostet Zeit und Geld. Die Lösung brachte ein Mikrokredit, eine Finanzierungsmöglichkeit, die den Schritt in die Selbständigkeit erleichtern soll – auch ohne Eigenkapital und Sicherheiten.

„Der Schauen-wir-mal-ob-das-was-wird-Typ bin ich nicht“, erzählt Mario Lazzer, Mikrokreditnehmer der ersten Stunde. „Ich hab das ganze x-mal durchkalkuliert um sicher zu sein, dass es sich auszahlt.“ Der erfahrene Gastronom – Lazzer war bis 2007 Geschäftsführer eines großen Lokals – kratzte sein letztes Erspartes zusammen und suchte einen Partner für sein Vorhaben. Das Kapital für das Abenteuer „eigenes Restaurant“ hätte aber bei weitem nicht gereicht und mit einem Bankkredit wäre es nach einem Jahr Arbeitslosigkeit schwierig geworden. „Da waren wir in einem Kurs beim AMS, und sie haben uns von der Möglichkeit eines Mikrokredits erzählt“, erinnert sich der 42-Jährige an die Anfangsphase seiner geplanten Selbständigkeit. Pro Person konnte man damals für ein gutes Projekt maximal 12.500 Euro zu einem fairen Fixzinssatz bekommen. Lazzer und sein Kompagnon machten sich sofort daran, alle erforderlichen Unterlagen zu erarbeiten, erstellten nächtelang Finanz- und Businessplan und feilten an ihrem Konzept. Mit Erfolg.

STARTHILFE IN SCHWIERIGEN PHASEN

Der Mikrokredit ist ein Instrument für Menschen, die arbeitslos oder von Arbeitslosigkeit bedroht sind. Üblicherweise ist es in so einer Phase schwierig, auf regulärem Weg einen Bankkredit zu bekommen. Daher entstand vor rund sechs Jahren die Idee des Mikrokredits in Österreich. Erste Bank und Sparkassen vergeben diese Mikrokredite gemeinsam mit dem Sozialministerium. Wer sich in einer solchen Lebensphase befindet und eine wirtschaftlich tragfähige Idee hat, kann sich auf www.dermikrokredit.at mit seinem Konzept für eine derartige Finanzierung bewerben. Bisher wurden etwa 540 Mikrokredite mit einem Volumen von rund 6,2 Millionen Euro gewährt. „Daran sieht man, wieviel man mit dieser Initiative erreichen kann. Einer Vielzahl von Gründerinnen und Gründern konnte auf diese Art der Weg in eine erfolgreiche unternehmerische Zukunft geebnet werden“, sagt Thomas Uher, Vorstandsvorsitzender der Erste Bank Oesterreich. Im Rahmen der aktuellen Mikrokreditoffensive stehen fünf Millionen Euro zur Verfügung, die durch eine Garantie des Europäischen Investmentfonds gewährt werden können. Ziel der Mikrokreditaktion ist es, Hindernisse für die Gründung aus dem Weg zu räumen und somit einen beruflichen Neuanfang zu ermöglichen. „Der Mikrokredit bietet diesen Personen eine Finanzierung ohne Eigenkapital und ermöglicht ihnen die Neugründung, Übernahme oder Erweiterung eines Kleinunternehmens und somit eine Existenzgründung“, erklärt Sozialminister Alois Stöger.

Lazzer und sein Partner haben davon profitiert. Mittlerweile haben sie elf MitarbeiterInnen und betreiben erfolgreich zwei Restaurants. „Über ein drittes verhandeln wir gerade“, sagt Lazzer stolz. Die Zusage über Mikrokredite für ihn und

seinen Partner in Höhe von 25.000 Euro war der Durchbruch, damit war ihr Konzept endgültig finanzierbar. Die Anfangsinvestitionen ins Lokal waren möglich – ein neues Kassensystem musste angeschafft, die Terrasse erneuert und ein Ersteinkauf getätigt werden. „Das darf man nicht unterschätzen. Die Grundausstattung fürs Kochen, die ersten Paletten an Getränken – das geht ganz schön ins Geld“, erinnert sich der mittlerweile erfolgreiche Mikrokreditnehmer. Das gesamte erste Jahr war dennoch schwierig und kostete viel Schweiß. Zwölf bis vierzehn Stunden Arbeit täglich, und an so manchem Monatsersten konnte er sich nicht einmal ein Gehalt auszahlen. Die Schufterei hat sich aber gelohnt. Mittlerweile blickt Lazzer gelassen auf seine Anfangszeit zurück. Was er als sehr hilfreich in Erinnerung behält, ist das Expertenfeedback auf sein Gastrokonzert samt Business- und Finanzplan: Jede Bewerbung wird von externen BeraterInnen dahingehend geprüft, ob das Konzept durchdacht ist und eine gute Chance besteht, dass der Kredit zurückgezahlt werden kann.

„Das war ziemlich erleichternd und gab uns auch die Sicherheit, dass wir uns nicht irgendwo verrannt haben.“ Für Lazzer und seinen Partner war der Mikrokredit eine Chance etwas zu machen, das sonst schwer bis gar nicht finanzierbar gewesen wäre. Betrachtet man den volkswirtschaftlichen Effekt, wird schnell klar, welches Potenzial dieses Programm hat. Jeder und jede Einzelne, der oder die aus der Arbeitslosigkeit mit einer guten Idee zum Unternehmer, zur Unternehmerin wird, ist ein Arbeitsloser, eine Arbeitslose weniger, der oder die irgendwann vielleicht sogar ein oder zwei MitarbeiterInnen beschäftigt, Steuern bezahlt und einen der vielen Klein- und Mittelbetriebe in Österreich leitet, die für die heimische Wirtschaft so notwendig sind. Mario Lazzer hat es geschafft, mit Ehrgeiz, Herzblut und einem Mikrokredit. Und er ist nach fast sechs Jahren motivierter denn je, an seinem Projekt mit voller Kraft weiterzuarbeiten. Ideen für weitere Projekte gibt es schon.

SO FUNKTIONIERT DER MIKROKREDIT

Ein Mikrokredit kann über die Webseite www.dermikrokredit.at beantragt werden. Die maximale Höhe beträgt 12.500 Euro pro Person. Eine externe Beraterkommission prüft die eingereichten Projekte daraufhin, ob es sich um eine realistische Gründungsidee handelt. Nach positiver Rückmeldung erfolgt die Abwicklung und Kreditauszahlung über die Gründercenter von Erste Bank und Sparkassen. Für Wien, Niederösterreich und das Burgenland übernimmt das die Erste Bank. In den übrigen Bundesländern nehmen folgende Sparkassen an der Mikrokreditaktion teil: Steiermärkische Sparkasse, Kärntner Sparkasse, Tiroler Sparkasse, Dornbirner Sparkasse, Salzburger Sparkasse und Sparkasse Oberösterreich.



Von Monika Gröger

DAS BAUSPARDARLEHEN FÜR BILDUNGSMASSEN – EINE INVESTITION IN DIE ZUKUNFT

Die Anforderungen an die (Aus-)Bildung werden in Zukunft weiterhin zunehmen. Nicht umsonst fordert die deutsche Bildungsexpertin Annette Schavan seit Jahren, dass der Bildungssparvertrag in Zukunft einen ähnlichen Stellenwert haben soll wie der Bausparvertrag.

In Österreich ist die Forderung nach einer Neubewertung des Bildungssparvertrags seit 1. September 2005 bereits Realität: Seitdem sind Maßnahmen für Bildung und Pflege eine widmungsgemäße Verwendung für den Bausparvertrag und damit auch ein möglicher Verwendungszweck für ein s Bauspardarlehen. Durch ein „Bildungsdarlehen“ der s Bausparkasse kann somit eine Aus- und Weiterbildung oder eine Umschulung finanziert werden.

Natürlich ist und bleibt das Kerngeschäft einer Bausparkasse die Finanzierung von wohnungswirtschaftlichen Maßnahmen. Der Zusatz „Bildung“ und „Pflege“ ist jedoch eine stimmige Erweiterung des Geschäftsfeldes der s Bausparkasse, können so doch Bedürfnisse aus (fast) jedem Lebenszyklus der KundInnen abgedeckt werden.

Von der hohen Bedeutung des Themas Bildung ist auch Thomas Mayer, Marketingspezialist bei der s Bausparkasse, überzeugt. „Weiterbildung ist heute extrem wichtig. Man

braucht eine gute, immer wieder aktualisierte Ausbildung.“ Aus diesem Grund entschied sich Mayer Ende 2010 dazu, ein berufsbegleitendes zweijähriges Fernstudium zum Thema Immobilienmanagement zu starten. „Nach einem anstrengenden Arbeitstag muss man sich oft zum Lernen aufraffen, keine Frage“, sagt Mayer. Motivation war für ihn „nicht der Titel, sondern das zusätzliche Wissen. Bausparen und Immobilien hängen eng zusammen, da ist der Blick über den Tellerrand hochinteressant und wertvoll für den Job“. 2012 hat Thomas Mayer diese Ausbildung mit dem Master of Business Administration (MBA) abgeschlossen. Die Kosten des Programms finanzierte er mit einem s Bauspardarlehen. „Nachdem keine aktuellen Bau- oder Sanierungsprojekte angestanden sind, ein Ansparvertrag vorhanden war, war dies die logische Konsequenz für mich.“ Die Entscheidung zu einer weiterführenden, postgradualen Ausbildung hat er nie bereut. „Dieses Wissen und die Erfahrung sind nicht nur äußerst wertvoll, sie tragen vor allem zur geistigen Fitness und Flexibilität bei.“

Foto: s Bausparkasse

Rudolf Wipplinger, Produktmanager Finanzierungen, s Bausparkasse:
„Das Bildungsdarlehen der s Bausparkasse funktioniert bereits gut in Nischenbereichen – dort ist es nicht mehr wegzudenken.“

“ INTERVIEW

Rudolf Wipplinger – Produktmanager für Finanzierungen in der s Bausparkasse – hat bei der Erweiterung der Verwendungszwecke 2005 das „Bildungsdarlehen“ nicht nur eingeführt, er ist auch Ansprechpartner für sämtliche Anfragen. Gerne teilt er seine Erfahrungen und sein Wissen auf diesem Gebiet.

Sparkassenzeitung: Herr Wipplinger, können Sie uns kurz erklären, was im Wesentlichen der Unterschied zwischen einem Bauspardarlehen und einem Bildungsdarlehen ist?

Rudolf Wipplinger: Grundsätzlich ist das Bildungsdarlehen wie ein normales Bauspardarlehen aufgebaut, es gelten daher auch für dieses Produkt sämtliche Goodies und Vorteile eines s Bauspardarlehens. Hier wären einerseits die attraktiven Fixzinskonditionen zu nennen, die für jede und jeden gelten, da es keine Abstufung nach Bonitäten gibt. Bei variablen Darlehenskonditionen bieten wir eine kostenlose Zinsobergrenze, die bis zu 20 Jahre ab Zuteilung gilt.

Wie hoch war oder ist die Nachfrage nach einem Bildungsdarlehen in der s Bausparkasse?

Wipplinger: Bei einem Finanzmittelbedarf rund um das Thema Weiterbildung denken die Österreicherinnen und Österreicher nicht gleich an ein Bauspardarlehen. Das kann natürlich auch daran liegen, dass sich die benötigten Mittel meistens in einer Größenordnung zwischen 5.000 und 10.000 Euro bewegen. Diese Beträge werden oft durch Ersparnisse oder Überziehungsrahmen gedeckt. Im Bereich Bildung ist es noch immer so, dass sich die Kosten dafür aus den zur Verfügung stehenden Mitteln ausgehen sollen. In den letzten Jahren haben sich aber durchaus Bereiche entwickelt, wo das Bildungsdarlehen gut angekommen ist und nicht mehr wegzudenken wäre.

Meinen Sie hiermit eine bestimmte Kundengruppe oder einen Verwendungszweck?

Wipplinger: Sowohl als auch. Eine starke Zielgruppe hat sich in den letzten Jahren ergeben, an die wir bei der Einführung nicht gedacht hätten: die Berufsgruppe der Pilotinnen und Piloten. Eine Umschulung auf einen anderen Flugzeugtyp kostet teilweise viel Geld. Je nach Flugzeugtyp können Beträge bis zu 90.000 Euro vonnöten sein. Diese Kosten werden seit einigen Jahren nicht mehr vom Arbeitgeber direkt übernommen. Diese Berufsgruppe hat sich mittlerweile als idealer Partner herausgestellt: Die Kosten der Ausbildung liegen in einer Höhe, die man nicht einfach so aufbringen kann, die Ausbildung kommt den DarlehensnehmerInnen selbst zugute und ein entsprechendes Einkommen oder eine Liegenschaft zur Sicherheit ist vorhan-

den. In dieser Berufsgruppe ist das Bildungsdarlehen bereits angekommen und wird gerne verwendet. Ich bin überzeugt, dass sich weitere ähnliche Tätigkeitsfelder laufend ergeben werden. Ein weiterer Klassiker in der Verwendung ist die Finanzierung einer Aus- und Weiterbildung im Ausland.

Sie betreuen das Bildungsdarlehen bereits seit dessen Einführung. Gab es in dieser Zeit ein besonderes Erlebnis?

Wipplinger: Ja, das gab es tatsächlich. Vor ein paar Jahren führte ich wieder einige Gespräche mit Pilotinnen und Piloten, die ihre Umschulung mittels Bildungsdarlehen finanzieren wollten. In diese Zeit fällt auch eine Flugreise, wo ich beim Einsteigen in den Flieger tatsächlich einen mir aus diesen Gesprächen bekannten Piloten gesehen habe. Nach dem Start wurde ich von der Flugbegleiterin ins Cockpit gebeten. Dort hat mich der Pilot eindringlich ersucht, ja niemandem zu erzählen, dass er für die Ausbildung ein Darlehen aufgenommen hat. Diese Angst konnte ich ihm natürlich nehmen: Wir unterliegen ja dem Bankgeheimnis. Ein paar Wochen danach meldet sich ein Kollege dieses Piloten auf seine Empfehlung hin bei mir mit den Worten: „Ich möchte meine Umschulung ebenfalls via Bildungsdarlehen finanzieren ...“

„S BAUSPARDARLEHEN FÜR BILDUNG“

Verwendungszweck: Ausgaben, die durch Berufsausbildung und berufliche Weiterbildung (Umschulung) der DarlehensnehmerInnen selbst oder naher Angehöriger ausgelöst werden

Besicherung: Mit oder ohne Grundbuch bzw. aktuell vorhandenem garantierten Rückkaufswert

Darlehenshöhe: Je nach Besicherungsart bis zu 180.000 Euro

Laufzeit: Je nach Besicherungsart bis zu 30 Jahre

Auszahlungsarten: Einmalbetrag direkt an KundInnen oder rechnungslegende Stelle bzw. periodische Auszahlung. Die Ausgaben sind nachzuweisen und müssen in unmittelbarem Zusammenhang zur Aus- oder Weiterbildung stehen.

FÜNF FRAGEN AN ...

HEINZ SCHUSTER, GENERALDIREKTOR DER S VERSICHERUNG

1. SIE HABEN INSGESAMT 45 JAHRE FÜR DIE SPARKASSENGRUPPE GEARBEITET. WAREN SIE NIE VERSUCHT, DAS UNTERNEHMEN ZU WECHSELN? In einem langen Berufsleben gibt es immer lukrative Versuchen. Aber im Job geht es nicht nur um Bezahlung und Karriere, sondern auch um die Menschen, mit denen man zusammenarbeitet. Das Gesamtpaket in der Sparkassengruppe war für mich immer das beste und deshalb habe ich auch nie gewechselt. **2. WAS WAREN IHRE KARRIERE-HIGHLIGHTS IN DER SPARKASSENGRUPPE BEZIEHUNGSWEISE BEI DER S VERSICHERUNG?** Ein riesiger Erfolg war, als wir 2001 mit der s Versicherung erstmals Marktführer in der Lebensversicherung wurden und 2005 ein Prämienvolumen von über einer Milliarde Euro erreichten. Auch der Verkauf der s Versicherung an die Vienna Insurance Group 2008 war ein guter und nachhaltiger Schritt. Ich persönlich habe mich sehr gefreut, als ich 2009 Vorstand und 2015 Generaldirektor der s Versicherung wurde. **3. HABEN SIE IN IHREM BERUFSLEBEN ALLE PERSÖNLICHEN ZIELE ERREICHT?** Aus meiner persönlichen Sicht habe ich diese mehr als erreicht. Als ich 1971 im Rechnungsdienst der heutigen Erste Bank begonnen habe, hätte ich mir nie vorstellen können, dass ich jemals Generaldirektor der größten heimischen Lebensversicherung werde. **4. WENN SIE ENDE 2016 AUS DER S VERSICHERUNG AUSSCHIEDEN, WIE GEHT ES MIT DER S VERSICHERUNG WEITER?** Die Übergabe ist längst eingeleitet und meine Vorstandskollegen Manfred Rapf, Manfred Bartalszky und Erwin Hammerbacher werden mit Sicherheit den Erfolgskurs fortsetzen. **5. WAS HABEN SIE IM NEUEN LEBENSABSCHNITT VOR?** Ich wurde erst vor Kurzem zum zweiten Mal Großvater und möchte die gewonnene Zeit mit meinen Enkeln genießen. Einige meiner Freunde sind auch schon in Pension und ich denke, wir werden uns sicher nicht langweilen. Es gibt noch viel zu erleben und zu entdecken.

INFO: Heinz Schuster, 63, ist Generaldirektor der s Versicherung und wird mit Ende des Jahres 2016 in Pension gehen. Die Karriere des gelernten Versicherungsexperten ist eng mit Österreichs Sparkassengruppe verbunden. Schuster begann seine Laufbahn im Jahr 1971 im Rechnungsdienst der heutigen Erste Bank. Bis 1980 war er unter anderem als Organisationsleiter in der s Bausparkasse tätig, als Landesdirektor für Niederösterreich und das Burgenland gelangte er schließlich in die s Versicherung. Hier bekleidete Schuster von 1989 bis zu seiner Bestellung zum Vorstandsmitglied 2009 die Position des Vertriebschefs mit Prokura. 2013 wurde er zum Vorstandsvorsitzenden der s Versicherung und 2015 zum Generaldirektor ernannt.

ERSTE  **BANK** **SPARKASSE** 
Was zählt, sind die Menschen.

„Yeah...
im Handumdrehen
kontaktlos bezahlt.“

Mit der kleinsten Bankomatkarte der Welt.
Willkommen beim modernsten
Banking Österreichs.

Exklusiv
in Ihrer Filiale
oder im George
Store.

