NOVEMBER 2016

['ʃpa:rkassən] *seit* 1906

IT'S THE ECONOMY, STUPID

SEITE 12: DER FINANCIAL LIFE PARK | SEITE 6: INTERVIEW THOMAS SCHAUFLER | SEITE 20: REVIVAL DES HANDWERKS

Eine geschichtsträchtige Zeitung.

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.

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;
Redaktionsbeirat: Karin Berger, Christian Hromatka; Coverfoto: Erste Financial Life Park/Lupi Spuma;
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

PEFC
PEFC/06-39-269

['ʃpa:rkassən] INHALT

Foto: Ian Ehm/Erste Bank Oesterreich

Foto: Hinterramskogler/Erste Bank Oesterreich

Illustration: istock.com

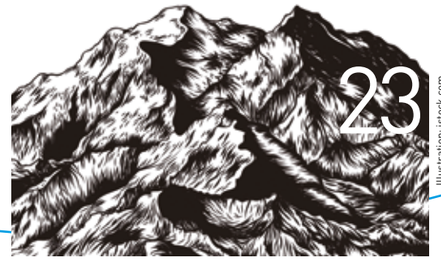


Illustration: istock.com

IM FOKUS
4
Kurznachrichten aus der Wirtschaft

ECONOMY
6
„Des Rätsels Lösung ist Diversifikation“
Interview mit Thomas Schaufler

10
Investitionsplan am Reißbrett
Juncker-Plan

12
Mehr als eine Ausstellung
Erste Financial Life Park

LAND UND MÄRKTE
16
Bargeld
Die große Liebe der ÖsterreicherInnen

18
Regionalität aus Überzeugung
Traditionsunternehmen und die Sparkassen

20
Handwerk olé!
Auferstehung der Handwerkskunst

23
Das Land kommt
Start-ups auf dem Land

WERTE
25
Eine kleine Geschichte
Das Sparbuch in Österreich

28
Großer Bruder – Große Schwester
Kooperationsprojekt

FORUM

„Gamification“: Verspielte Businesswelt
Computerspiele erobern das reale Leben: Immer mehr Firmen nutzen Punkte, Highscores und Level, um zu motivieren und kreative Lösungen zu fördern. „Bei Gamification geht es darum, Spielmechanismen in Bereichen anzuwenden, die gar nichts mit Spielen zu tun haben“, sagt Nora Stampfl, Autorin des Buches „Die verspielte Gesellschaft“, die das „f/21 Büro für Zukunftsfragen“ betreibt. Im Marketing – frühes Beispiel sind Vielfliegerprogramme –, aber auch im Recruiting und zur Mitarbeitermotivation kommen Spiele vermehrt zum Einsatz. Die Sparkassen wenden dieses Konzept seit Jahrzehnten im Sparefroh Magazin an, wo Kindern spielerisch Finanz- und Wirtschaftswissen näher gebracht wird. Mehr dazu auf Seite 25.

Organisationstrend Holokratie
Die Chef-Mitarbeiter-Hierarchie fliegt raus: Das Prinzip der Holokratie wurde von Brian Robertson aus Philadelphia in seiner „Ternary Software Corporation“ entwickelt – als Möglichkeit, in großen Unternehmen die Entscheidungsfindung transparent zu gestalten, flexibel zu bleiben und ethisch verantwortlicher zu wirtschaften. Das System basiert darauf, dass klassische Hierarchieebenen abgeschafft, Zuständigkeiten extrem klar geregelt werden und MitarbeiterInnen sich stark einbringen. Wird jetzt auch hierzulande Trend, vom Start-up bis zum Konzern.

Foto und Illustrationen: istock.com

Industrie 4.0
Roboter, selbstfahrende Autos und 3-D-Drucker – Klaus Schwab, Chef des Weltwirtschaftsforums in Davos, sieht die bisher größte Herausforderung auf die Welt zukommen: „Wir stehen am Rande einer technischen Revolution, die unsere Art zu leben, zu arbeiten und miteinander umzugehen grundlegend verändern wird“, schreibt er im „Handelsblatt“. Die Vierte Industrielle Revolution werde fast jeden Industriezweig in allen Ländern durcheinanderwirbeln. „In ihrem Ausmaß, ihrer Reichweite und ihrer Komplexität wird es sich bei dieser Transformation um eine noch nie erlebte Erfahrung handeln.“

EDITORIAL

Liebe Leserin, lieber Leser!

„IT’S THE ECONOMY, STUPID“
James Carville, fälschlicherweise Bill Clinton

Ein Spruch, der Geschichte geschrieben hat und nach wie vor universelle Gültigkeit besitzt. Anfang der 90er Jahre von Bill Clintons Wahlkampfstrategen entworfen, sollte er Menschen auf das hinweisen, was wichtig ist: die Wirtschaft und wie sie funktioniert.

Finanzwesen ist auch für die meisten Jugendlichen ein Teil ihres Alltags. In vielen Ländern der Welt werden die Finanzbildungsaktivitäten daher auf allen Ebenen des Bildungssystems forciert und evaluiert. Mit dem Ende der Schulpflicht werden auch die Finanzdienstleistungen, die Jugendliche in Anspruch nehmen, komplexer und anspruchsvoller. Finanzwissen sollte daher sehr hoch auf der globalen politischen Tagesordnung stehen. Tut es das immer? Der Erste Financial Life Park, oder kurz FLiP, ist ein Ort, der geschaffen wurde um Kindern und Jugendlichen in Österreich auf spielerische Art und Weise Finanzwissen zu vermitteln – mithilfe einer Kombination aus digitalem, multimedialem und persönlichem Engagement (Seite 12).

Es führt kein Weg an ihr vorbei: Die EZB hält weiterhin an ihrer Nullzins-Politik fest. Wann man – vielleicht – mit einem Umschwenken dieser Politik der Notenbanken rechnen kann, erfährt man im Interview mit Thomas Schaufler. Der Vorstand der Erste Bank Oesterreich spricht mit unserem Redakteur zudem über fehlende Wertpapierkultur in Österreich und wie man an der Börse Erfolg haben kann (Seite 6).

Massenmärkte sind durch starke Nachfrage und viel Konkurrenz gekennzeichnet. Doch gehen immer öfter gerade heimische Unternehmen aus der Region in eine hohe Spezialisierung. In einer Zeit, in der nach Beständigkeit und Qualität geradezu gelechzt wird, gibt es auch wieder Menschen, die diese Wünsche erfüllen können. Das gute alte Handwerk erlebt ein Revival (Seite 20).

Ich wünsche Ihnen eine interessante Lektüre!

ARMAND FEKA, CHEFREDAKTEUR

Von Stephan Scoppetta

„PRIVATE INVESTOREN HANDELN MEIST ZU EMOTIONAL“

Fotos: Ian Ehm/Erste Bank Oesterreich

Thomas Schaufler, Vorstand der Erste Bank Oesterreich über Negativ-Zinsen, die fehlende Wertpapierkultur in Österreich und wie man an der Börse Erfolg haben kann.

Sparkassenzeitung: *Die EZB hält weiterhin an ihrer Nullzins-Politik fest. Wann darf man mit einem Umschwenken dieser Politik der Notenbanken rechnen?*
Thomas Schaufler: Man muss dabei zwei Dinge betrachten: Zum einen gibt es nach wie vor kein wirkliches Wirtschaftswachstum und damit auch keinen Grund für die EZB, diese Politik kurzfristig zu ändern. Auf der anderen Seite steht die überbordende Staatsverschuldung vieler europäischer Staaten. Die Zinspolitik der EZB verhilft ihnen zu einer sehr günstigen Refinanzierung. Würde man die Zinsen anheben, würden sich einige mit einer Verteuerung ihres Schuldendienstes extrem schwer tun. In Europa wird sich bei den Zinsen aus unserer Sicht in den nächsten drei bis fünf Jahren nichts ändern. In den USA werden wir aber schon bald ein Ansteigen der Zinsen sehen.

Staaten mit einer Spitzenbonität wie Deutschland geben bereits Anleihen mit Negativ-Zinsen. Das heißt, die Bundesrepublik verdient bereits Geld mit ihren Schulden. Ist das nicht eine verkehrte Welt?
Schaufler: Für viele Staaten herrschen derzeit paradiesische Zustände, aber hier steckt auch das große Problem. Das billige Geld macht kein Umdenken notwendig, und damit werden wichtige Strukturreformen nicht in Angriff genommen. Das wird früher oder später zu einem wirklichen Problem werden.

Null- beziehungsweise Negativ-Zinsen sind für Kreditnehmer erfreulich, aber für Sparer ein riesiges Problem. Kann man Kunden Zinsen knapp über Null am Sparbuch überhaupt vermitteln?
Schaufler: Die Themen Zinsen und Inflation näher zu bringen ist besonders wichtig. Es gab in den vergangenen 30 Jahren sogar Phasen mit deutlich niedrigeren Realzinsen, aber es kümmerte die Kunden wenig, denn die Zinsen waren höher und es schaute besser aus, wenn man am Sparbuch sechs Prozent bekam, aber die Inflation bei neun Prozent lag. Heute fragen wir in der Beratung nicht mehr nach dem Zinssatz, sondern was der Kunde mit seinem Geld erreichen möchte. Haben wir ein Ziel definiert, lässt sich auf dieser Basis eine entsprechende Veranlagungsstrategie erarbeiten.

Kommt das bei den Kunden an?
Schaufler: Wir gehen bei diesem Thema gerade in die Offensive, denn auf den österreichischen Sparbüchern liegen laut Nationalbank 230 Milliarden Euro. Das ist eine unglaublich hohe Summe.

Für unerwartete Ausgaben, wie eine neue Waschmaschine, soll man ja drei Monatsgehälter am Sparbuch parken. 230 Milliarden Euro entsprechen 460 Millionen Waschmaschinen, die die Österreicher am Sparbuch bunkern – warum diese Fixierung aufs Sparbuch?
Schaufler: Die Österreicher setzen beim Thema Veranlagung sehr stark auf Sicherheit, aber diese Kultur haben wir als Banken sicher mitgeprägt. Wir feiern heuer 60 Jahre Sparefroh. Vielleicht hätte man irgendwann vor 20 Jahren ein Wertpapiermännchen einführen sollen um den Leuten zu zeigen, es gibt auch andere Möglichkeiten der Veranlagung. Für viele Österreicher ist der Abschöpfungsauftrag auf das Sparbuch ihre einzige Art der Veranlagung. Lange Zeit war das eine gute Möglichkeit, aber heute funktioniert das nicht mehr. Gleichzeitig zeigt auch die Politik keine Tendenzen die Eigenvorsorge und die Wertpapierveranlagung zu stärken. Ganz im Gegenteil, die Regelungen zur Kapitalertragsteuer wurden in den letzten Jahrzehnten immer weiter verschärft.

Man wollte hier immer den Spekulanten das Leben schwer machen ...
Schaufler: Aber jemand, der über zehn oder zwanzig Jahre Geld in einen Fondssparplan einzahlt, ist doch kein Spekulant. Es gibt überhaupt keinen Grund, jenes Geld, das dort angespart wird und schon ein mal versteuert wurde, noch einmal mit einer Steuer zu versehen. Hier gäbe es viele Möglichkeiten über Behaltefristen auch Anreize zu schaffen. Das steht derzeit aber nicht auf der politischen Agenda.

Nicht zuletzt haben der Crash 2008, die Griechenland- und Eurokrise nicht gerade das Vertrauen in die Aktienveranlagung gestärkt. Können Sie hier die Angst der Österreicher nachvollziehen?
Schaufler: Zum Teil, dabei wäre des Rätsels Lösung Diversifikation. Man muss das Geld auf verschiedene Anlageklassen wie Aktien, Währungen, Anleihen oder auch Rohstoffe aufteilen, dann bricht ein Portfolio auch in Krisen nicht so massiv ein, wie es auf vielen österreichischen Depots passiert ist. Nachweislich ist es so, dass man selbst bei den größten Krisen wie bei der Dotcom-Blase, 9/11 oder dem Untergang von Lehman Brothers mit einem ausgewogenen Portfolio fünf Jahre später wieder im Plus gewesen wäre und das selbst dann, wenn man zum denkbar schlechtesten Zeitpunkt – also einen Tag vor der Krise am Höchststand – eingestiegen wäre. Natürlich wissen wir alle, dass der Blick in die Vergangenheit nichts über die Zukunft aussagt, weil jede Krise anders ist. Aber eines ist sicher: Wenn man alles auf eine einzige Karte setzt, ist das die schlechteste Strategie.

Was machen die Privatinvestoren hier falsch?
Schaufler: Privatinvestoren handeln meist sehr emotional, und läuft es am Kapitalmarkt nicht wie erwartet, dann halten sie eine eingeschlagene Strategie nicht durch, sondern verkaufen oft am Tiefstpunkt und nehmen die Verluste mit. Frustriert wird das Geld auf ein Sparbuch gelegt und das Thema Börse abgehakt, anstatt konsequent das Anlageziel weiter zu verfolgen. Gerade in schwierigen Börsenphasen sollte man auf Beratung setzen: Diese soll helfen, solche Fehler zu vermeiden.

Breite Streuung braucht ein Minimum an Kapital. Mit wieviel Geld lässt sich eine vernünftige Veranlagungsstrategie umsetzen?
Schaufler: Hat man drei bis fünf Monatsgehälter als Sicherheitspolster zur Seite gelegt, kann man schon ab 70 Euro monatlich in einen Kapitalplan einzahlen. Das Geld fließt in ein bis zwei Fonds, die der Berater gemeinsam mit dem Anleger auswählt und die auch zu den jeweiligen Anlagezielen passen. Es sind wirklich viele Fonds und Wertpapiere, aus denen Kunden bei der Erste Bank wählen können. Der Vorteil einer regelmäßigen und langfristigen Veran-

lagung ist, dass der Einstiegszeitpunkt nicht so bedeutend ist, denn bei niedrigen Fondskursen werden mehr und bei höheren weniger Anteile gekauft. So mittelt man über einen langen Zeitraum die Kaufkurse und reduziert zusätzlich das Einstiegsrisiko.

Manche Kunden haben aber bereits beträchtliche Summen am Sparbuch. Wie sollen sie bei einer Veranlagung in Wertpapiere vorgehen?
Schaufler: Mit mehr Geld, also so ab 10.000 Euro, lässt sich das Investment noch besser streuen und damit das Risiko noch mehr reduzieren. Auch hier sollte man nicht den gan-

zen Betrag auf einmal investieren, sondern auf verschiedene Zeitpunkte verteilen. Wichtig ist in jedem Fall eine professionelle Beratung, mit der man Ziele definiert und gemeinsam eine Strategie entwickelt, die man auch über einen definierten Zeitraum durchhält. Nur so wird einem Erfolg am Kapitalmarkt beschieden sein.

Ist You Invest eine dieser Lösungen?
Schaufler: Die Idee von You Invest war, auch Anlegern die nur ein kleines Vermögen besitzen, eine aktiv gemanagte Lösung zu anzubieten. Man wählt seine Risikoklasse, sein Anlageziel, und Experten managen die Gewichtung der Assetklassen dann je nachdem, wie sich der Markt entwickelt.

Für wen ist das Produkt konzipiert?
Schaufler: You Invest eignet sich für Privatkunden, die eine transparente, individualisierbare Veranlagungsmöglichkeit suchen. Mittlerweile bieten wir vier Portfolios an, von „solid", einer sehr konservativen auf Werterhalt ausgelegten Veranlagung, bis „progressive", einer Performance-orientierten Veranlagung mit höherem Aktienanteil. Dass das Konzept ankommt, zeigt das Gesamtvolumen von You Invest, das nach drei Jahren mittlerweile 1,3 Milliarden Euro beträgt.

Heute gilt also grundsätzlich bei der Geldanlage: no risk, no fun?
Schaufler: Ich würde von der anderen Seite kommen. Ich glaube, dass wir für jeden Kunden mit einem Ertragsziel, auch das richtige Produkt haben. Auf dieser Basis müssen wir natürlich mit dem Kunden klären, welche Risiken er dafür eingehen möchte.

Wie werden sie in Zukunft Investments in Wertpapiere in Österreich forcieren? Denken Sie hier auch einen Ausbau des Online-Angebotes?
Schaufler: Im November werden wir für Anlagekunden auch in unserer Online-Banking-Plattform George den Handel mit Wertpapieren einführen. Über diese Plattform bekommen unsere Kunden Zugriff auf ein sehr breites Anlageuniversum aus den unterschiedlichsten Anlageklassen, die man je nach Risikoprofil online kaufen kann. ■

INVESTITIONS-PLAN AM REISS-BRETT

Die Investitionstätigkeit braucht mehr Schwung, um mehr Wachstum zu generieren. Der Plan des Kommissionspräsidenten Jean-Claude Juncker sollte das Investitionsgeschehen in der Europäischen Union stimulieren. Nach verhaltenem Start kommt die Sache jetzt in Bewegung.

VON MILAN FRÜHBAUER

Foto: European Union, Fotomontage

Vor zwei Jahren startete der neu bestellte EU-Kommissionspräsident eine Investitionsoffensive. Das ehrgeizige Ziel von Jean-Claude Juncker: Bis 2018 sollen mittels Garantien des „Europäischen Fonds für Strategische Investitionen" (EFSI) insgesamt 315 Milliarden Euro an zusätzlichen Investitionen generiert werden. Mit der Durchführung ist die Europäische Investitionsbank beauftragt.

Anfänglich herrschte quer durch die EU eine gewisse Skepsis, ob die beabsichtigte Hebelwirkung – die Basismittel betragen 21 Milliarden Euro – mit dem Faktor 15, was einem Gesamtvolumen von 315 Milliarden Euro entspräche, erreicht werden kann. Zumal die Investitionsneigung seit der Wirtschaftskrise des Jahres 2009 und ihren diversen strukturellen Folgewirkungen europaweit als bestenfalls „gedämpft" bezeichnet werden kann.

INVESTITIONSQUOTEN ZU GERING

Wirtschaftskammer-Präsident Christoph Leitl sieht die Investitionsquote bei fünf Prozent in einem gefährlich niedrigen Bereich. „Vielfach kommt die Zinspolitik der EZB bei den Unternehmen nicht an, denn gleichzeitig verschärfen sich die Regularien für die Kreditvergabe von Banken beträchtlich", lautet sein Befund.

Gleichzeitig sind sich ExpertInnen jedoch darüber einig, dass es viele Investitionsprojekte – auch bei KMUs – in den vielzitierten Schubladen gibt, die entsprechende Stimulationen brauchen. Just hier will der Juncker-Plan ansetzen: Wenn ein entsprechendes Garantievolumen zur Verfügung steht, steigt die Bereitschaft, sich an sinnvolle Projekte heranzumachen. Denn das Investieren ist bei Weitem nicht nur ein Problem von Start-ups, die jetzt im Mittelpunkt der Wirtschaftspolitik zu stehen scheinen, sondern eine zentrale Frage der künftigen Wettbewerbsfähigkeit.

„ENTSCHEIDEND IST DOCH DIE FRAGE, OB DIE INVESTITION STATTFINDET ODER NICHT!"

Wilhelm Molterer, Europäische Investitionsbank

Nachhaltiges Wachstum ist ohne Investitionen nicht denkbar. Dazu kommt, dass sich seit Beginn der Finanz- und Wirtschaftskrise die Wettbewerbsschere im Vergleich zu den USA zu Lasten Europas vergrößert hat. Nicht wenige InvestorInnen sind schon dabei, sich standortpolitisch neu zu orientieren. Vor Kurzem wurde eine erste Zwischenbilanz der Juncker-Initiative präsentiert: Aktuell steht die Europäische Investitionsbank (EIB) bei rund 139 Milliarden Euro an erwarteten Gesamtinvestitionen, basierend auf 361 genehmigten Projekten aus 27 der 28 EU-Länder. Das sind immerhin schon 44 Prozent der ambitionierten Zielgröße von 315 Milliarden Euro. Für das gesamte Programm stehen 16 Milliarden Euro an Garantien bzw. Haftungszusagen seitens der EU und weitere 5 von der Europäischen Investitionsbank zur Verfügung. Von diesem Volumen sind immerhin 5,5 Milliarden für KMU-Projekte und 15,5 Milliarden Euro für Innovationsinvestitionen sowie für die Infrastruktur adressiert.

EFSI-Direktor Wilhelm Molterer betont die strukturpolitische Wirkung der Aktion: „Schon jetzt entfallen 28 Prozent vom EIB-Volumen auf Klein- und Mittelbetriebe. Diese stehen nämlich vor etlichen Finanzierungslücken, in die der Fonds mit seinen Garantien hineingeht." Molterer sieht Handlungsbedarf für den EFSI im Venture-Bereich, bei riskanteren Investitionen etwa im Bereich von Forschung und Entwicklung, bei diversen Start-ups sowie bei der Sicherstellung längerer Laufzeiten. Besonders längere Laufzeiten werden von den Banken derzeit eher gemieden, weil die notwendigen Eigenkapital-Unterlegungen als Folge etwa des Basel-III-Regulatoriums nicht darstellbar seien. Man wolle die europäischen Kommerzbanken keineswegs aus dem Markt drängen. Im Kern gehe es bei den Finanzierungen der EIB um Finanzierungen, die anders gar nicht möglich gewesen wären. „Entscheidend ist doch die Frage, ob die Investition stattfindet oder nicht!"

ÖSTERREICH NOCH BESCHEIDEN

Der EFSI ist, so räumen die Verantwortlichen ein, kein Allheilmittel, dem man jetzt die gesamte Investitionslast umhängen könne. Aber in Zusammenarbeit mit bereits bestehenden Fördereinrichtungen – etwa dem AWS in Österreich – könne viel bewirkt werden. Allerdings zeige die operative Erfahrung bei der Umsetzung des Juncker-Plans, dass ein Ausbau der Beratungstätigkeit für die ProjektwerberInnen notwendig sei.

Und wie sieht es in Österreich aus? Vorerst geht es beim ESFI/EIB-Vorhaben um zwei Projekte. Für einen Windpark in Bruck an der Leitha stehen insgesamt 40 Millionen Euro an Fördermitteln zur Verfügung; an diesem Projekt ist auch die Erste Bank beteiligt. Im zweiten Projekt hat die Bank Austria für innovative KMU Garantien von bis zu 200 Millionen Euro zur Vergabedisposition. Dabei stellt die dafür gegründete „InnovFin" Garantien und Rückgarantien für Kredite zwischen 25.000 und 7,5 Millionen Euro bereit. Dieses Programm gilt für Unternehmen mit weniger als 500 MitarbeiterInnen. Weitere Möglichkeiten der österreichischen Beteiligung sieht Molterer bei regionalen Infrastrukturinvestitionen, vor allem im Bereich der Gemeinden.

Auch der Vertreter der EU-Kommission in Österreich, Jörg Wojahn, ist zuversichtlich: „Wir werden mit der Hebelwirkung die 315 Milliarden Euro bis 2018 erreichen und damit einen wichtigen Investitionsimpuls auf den Weg gebracht haben." Kommissionspräsident Juncker hat in seiner jüngsten Rede zur Lage der Union die Forderung erhoben, das Volumen auch nach Ablauf auszuweiten. Bis 2020 soll eine Aufstockung auf 500 Milliarden Euro und darüber eine auf 630 Milliarden ins Visier genommen werden. ■

VON ANITA TRAVERSO

MEHR ALS EINE AUSSTELLUNG: ERSTE FINANCIAL LIFE PARK

PHILIP LIST, LEITER DES ERSTE FINANCIAL LIFE PARK

Foto: Hinterramskogler/Erste Bank Oesterreich

Für die Sparkassen hat die Vermittlung von Finanzwissen schon lange Tradition. Jährlich wird mehr als 37.000 SchülerInnen österreichweit der verantwortungsvolle Umgang mit Geld durch ReferentInnen der Sparkassen näher gebracht. Die Erste Group hat dieses Thema weiterentwickelt und etwas in Europa Einzigartiges geschaffen – den Erste Financial Life Park (FliP). Seit dem Probebetrieb Mitte Mai haben 1.000 SchülerInnen an Touren teilgenommen, Ende Oktober erfolgte der große Start. Den Leiter des „FLiP", Philip List, haben wir in einem Interview dazu befragt.

Sparkassenzeitung: *Herr List, was ist der Erste Financial Life Park und was macht ihn so einzigartig in Europa?*
Philip List: Der Erste Financial Life Park, oder kurz FLiP, ist ein Ort, an dem wir auf einzigartige Art und Weise Finanzwissen vermitteln. Einzigartig macht uns die Kombination aus digitaler, multimedialer und persönlicher Vermittlung. Weltweit gibt es noch zwei ähnliche Einrichtungen in Mexiko und in Turin. Primäre Zielgruppe sind Jugendliche ab zehn Jahren. Wir konzentrieren uns jetzt einmal auf Schulklassen und Gruppen, im nächsten Jahr wollen wir dann an Samstagen die Türen auch für Familien öffnen.

Was kann man sich unter digital, multimedial und persönlich vorstellen?
List: Digitale und multimediale Vermittlung im FLiP bedeutet, dass wir den Besuchern sogenannte Wallets – speziell konfigurierte iPads – zur Verfügung stellen, die mit den Objekten in den einzelnen Stationen durch modernste Kommunikationstechnologien interagieren und so weitere Informationen anzeigen. Neben dem Einsatz von Videos ist die persönliche Kommunikation für den Lernerfolg essenziell. Unsere Vermittler begleiten die Besucher durch die Stationen, indem sie Inhalte erklären und laufend Feedback geben. Sie setzen Schwerpunkte, wo es Verständnisschwierigkeiten gibt.

Warum sprechen Sie gerade Jugendliche an, und was wird den TeilnehmerInnen im FLiP vermittelt?
List: Je früher und konsequenter man mit dieser Thematik beginnt, desto besser. Wir wollen den Kindern und Jugendlichen vermitteln, wie wichtig es ist, sich mit Geld und der finanziellen Situation zu beschäftigen, um später selbstbewusster Fragen stellen und sinnvolle finanzielle Entscheidungen treffen zu können. So unterstützen und stärken wir die finanzielle Selbstverantwortung und das Risikobewusstsein. Beides sind grundlegende Voraussetzungen für ein gesundes Geldleben. Denken Sie an die zunehmende Jugendverschuldung. Wenn wir es schaffen, die finanzielle Eigenverantwortung unserer Jugendlichen so zu stärken, dass es zu weniger falschen finanziellen Entscheidungen kommt, ist das gut für die Jugendlichen und schlussendlich gut für die Gesellschaft, für die Wirtschaft und auch für uns als Bank.

Und wie werden Sie diese Inhalte den Jugendlichen konkret vermitteln?
List: Das kann man schwer in Worte fassen, es ist auf Erlebnissen aufgebaut. Die Besucher lösen in den Stationen, durch die sie von den Vermittlern geführt werden, bestimmte Aufgaben in Teams und setzen sich so in der Diskussion spielerisch mit dem Thema Geld auseinander. In einer Station zum Beispiel wird ihnen ein Budget zugeteilt, mit dem sie in ihrer fiktiven Lebenssituation auskommen müssen. Hier erkennen sie, dass Mittel nicht unbegrenzt zur Verfügung stehen und wieviel das Leben kostet. In einer anderen Station „spüren" sie im Rahmen eines Quiz die Konsequenzen einer falschen Antwort, also einer finanziellen Fehlentscheidung, indem sich der Widerstand auf einem Ergometer, auf dem sie Rad fahren, erhöht.

Wie kann man Jugendliche im Zeitalter der „Digital Natives" begeistern und noch zum Staunen bringen?
List: Das ist zweifellos ein hoher Anspruch, den wir, finde ich, erfolgreich gemeistert haben. Die Art und Weise, wie wir Inhalte präsentieren und vermitteln, entspricht der Lebenswirklichkeit unserer Jugendlichen. Wir holen die Jugendlichen mit den technischen Mitteln ab, mit denen sie arbeiten, und können sie auch noch überraschen. Unser multimedialer Vermittlungsansatz, bei dem auch spielerische Komponenten nicht zu kurz kommen, wirkt auf „Digital Natives" sehr spannend. Sie staunen auch über die Erkenntnisse, die sie machen. Über die Lebenshaltungskosten zum Beispiel, die sie nicht erwartet hätten.

Und wie stellen Sie die Qualität der Inhalte und die Unabhängigkeit sicher?
List: Sämtliche Inhalte wurden von unserem wissenschaftlichen Beirat geprüft und freigegeben. Der Beirat vereint ein buntes Wissen von Experten der WU Wien, der Stanford University, der Österreichischen Schuldnerberatung, des Sparkassenrats der Zweiten Sparkasse bis hin zu einer Expertin der OECD. Bei der Erstellung der Inhalte haben wir auch mit engagierten Pädagogen zusammengearbeitet. Dieser Beirat achtet nicht nur auf das hohe Niveau unserer Inhalte, sondern auch auf unsere Unabhängigkeit, die uns sehr wichtig ist. Denn Vertrauen ist für den Erfolg des FLiP entscheidend. Wir unterstreichen die Unabhängigkeit auch durch unseren eigenständigen visuellen Auftritt. ►►

Wie sieht die Zukunft des FliP aus, um den Anspruch, europaweit einzigartig zu sein, langfristig zu halten?
List: Die Zukunft bietet noch viele Möglichkeiten. Das FLiP will in seiner Finanz-Bildungsinitiative über die reine „Ausstellung“ hinausgehen. Wir planen Kooperationen mit unseren Tochterbanken in Zentral- und Osteuropa und werden nächstes Jahr auch Touren auf Englisch und Slowakisch anbieten, weitere Formate wie Workshops und Seminare im sogenannten „FLiP Lab“ sowie Kamingespräche mit interessanten Persönlichkeiten. Und wir denken gerade über die Entwicklung eines „FLiP2Go“-Formats nach: ein mobiler Container, durch den die Referenten der Sparkassen den Schülern sogar österreichweit die „FLiP Experience“ vermitteln können. Unser Ziel ist es, das anerkannte europäische Kompetenzzentrum zum Thema „Financial Capability“ zu werden.

Herr List, eine letzte Frage:
Wie kann man sich das FLiP ansehen?
List: Die Türen des FLiP stehen allen Interessierten offen! Das Konzept basiert auf geführten Touren, daher einfach vorher auf unserer Homepage anmelden, damit wir Ihren Besuch vorbereiten. Wir hatten bereits Sparkassengruppen hier und freuen uns über alle Bundesländerschulklassen, die auf Wienwoche fahren. Die Salzburger Sparkasse hat uns zum Beispiel eine 5. Klasse vermittelt, die uns auf ihrer Wienwoche besucht hat und begeistert war. Das für mich schönste Feedback einer 15-jährigen Teilnehmerin war ihre überraschte Feststellung, dass sie während der gesamten Tour vor lauter Begeisterung kein einziges Mal an ihr Handy gedacht hat …

info@financiallifepark.at
www.financiallifepark.at
www.facebook.com/financiallifepark/

DAS FLIP – DIE WICHTIGSTEN DATEN:

Der Erste Financial Life Park ist ein kostenloser, barrierefreier und unabhängiger Erlebnisort, der auf spielerische Weise den Umgang mit Geld vermittelt.

Eine der Gründungsideen der Ersten oesterreichischen Sparcasse war es, die Entwicklung der Zivilgesellschaft durch die Verbreitung finanzieller Bildung zu unterstützen. Die Vermittlung von finanzieller Bildung und die Förderung von finanzieller Eigenverantwortung waren von Anfang an eng mit dem Auftrag der Sparkassen verbunden, erklärt Andreas Treichl, CEO der Erste Group: „Es war die revolutionäre Idee der Sparkassen, allen Menschen zur Schaffung und Sicherung von Wohlstand zu verhelfen. An diesem Auftrag hat sich bis heute nichts geändert – außer den Rahmenbedingungen, die finanzielle Entscheidungen beeinflussen. Diese zu verstehen ist unserer Meinung nach essenziell. Und das wollen wir vermitteln. Unabhängig und verständlich.“ Das FLiP vermittelt Kindern und Jugendlichen die dazu finanzielle finanzielle Allgemeinbildung. Als Ort der innovativen Vermittlung von Finanzwissen erklärt das FLiP an fünf Wissens- und Spielstationen wirtschaftliche und finanzielle Zusammenhänge.

FINANZWISSEN IST WICHTIG FÜR DAS SOZIALE, ÖKONOMISCHE UND KULTURELLE LEBEN.

Wir wecken das Interesse an wirtschaftlichen und finanziellen Zusammenhängen bei Kindern, Jugendlichen und Erwachsenen. So unterstützen und stärken wir die finanzielle Selbstverantwortung. Sie ist eine grundlegende Voraussetzung im Kampf gegen die zunehmende Verschuldung junger Menschen.

DAS FLIP HAT GANZ BEWUSST EINE EIGENE CORPORATE IDENTITY.

Es dient weder dem Marketing noch dem Verkauf von Produkten, sondern einzig der Vermittlung von Verständnis für wirtschaftliche und finanzielle Zusammenhänge.

WIR SIND OFFEN UND EINSEHBAR, VERSTECKEN NICHTS, SPRECHEN ALLES AN UND BEMÜHEN UNS, ALLE FRAGEN ZU BEANTWORTEN.

Wir sind keine Modeerscheinung, sondern haben einen sehr stabilen Rückhalt in der Erste Group, der Erste Bank und der Erste Stiftung. Wir kommunizieren einfach und verständlich, damit uns unsere BesucherInnen – gleich welchen Alters und welcher Vorbildung – verstehen können.

DAS FLIP IST MEHR ALS EINE AUSSTELLUNG.

Gemeinsam mit FLiP Experience bieten FLiP Library, FLiP Lab und FLiP Web eine Informationsplattform rund um die Themen Geld, Wirtschaft und Entrepreneurship. ■

Bild: Lupi Spuma

BESTSELLER BARGELD:

DIE GROSSE LIEBE DER ÖSTERREICHERINNEN

„Nur Bares ist Wahres“. Dieser alte Kaufmannsspruch scheint in Österreich nur langsam seine Bedeutung zu verlieren: Der Barkauf dominiert weiterhin die Bezahlstruktur der privaten Haushalte. Während etwa in Skandinavien die Barzahlung gezielt eingedämmt wird, bleibt hierzulande das Bargeld der KonsumentInnen Präferenz.

VON MILAN FRÜHBAUER

Illustration: iStock.com

Es ist noch gar nicht lange her: Zu Jahresbeginn 2016 entbrannte eine heftige Diskussion über die mögliche Abschaffung nennenswerter Barzahlungen in der EU. Der publizistische Boulevard sowie ÖVP und Teile der Opposition stiegen auf die Barrikaden und die Politik beeilte sich bald, den ÖsterreicherInnen die Ängste zu nehmen. Der Finanzminister ist dagegen. Staatssekretär Harald Mahrer wurde deutlich: „Die Einschränkung der Bargeldzahlung hat in Europa mittlerweile Methode. Daher braucht das Recht auf Bargeld eine Verankerung in der Verfassung.“

Auslöser für die Bargeldsorgen waren unter anderem die Finanzminister von Deutschland und Frankreich, die den Cash-Fluss einschränken wollen, um so besser gegen Terrorismus und Kriminalität vorgehen zu können. John Cryan, Chef der Deutschen Bank, meinte beim World Economic Forum in Davos, in zehn Jahren werde es kein Bargeld mehr geben. Sein Hauptargument: Bargeld spiele eine Schlüsselrolle bei illegalen Geschäften.

30 MILLIARDEN BARGELD SIND IN ÖSTERREICH IM UMLAUF

Das wollen die ÖsterreicherInnen so nicht auf sich sitzen lassen. ExpertInnen schätzen den Bargeldumlauf hierzulande auf knapp 30 Milliarden Euro. Österreich gilt mittlerweile als Fixstarter unter jenen Ländern, die sich gegen Bargeldbeschränkungen, in welcher Form auch immer, stemmen. In Schweden hingegen – so hat die Technische Hochschule in Stockholm ermittelt – werden bereits 80 Prozent der Zahlvorgänge elektronisch vorgenommen.

93 PROZENT DER ÖSTERREICHERINNEN BESITZEN EINE BANKKARTE

Die Nationalbank weiß über das Zahlungsverhalten am besten Bescheid. Aus ihrer jüngsten „Zahlungsmittelumfrage“ geht generell hervor, dass für die bargeldlose Bezahlung noch einige Luft nach oben besteht. Immerhin 93 Prozent der ÖsterreicherInnen besitzen nach eigenen Angaben eine Zahlungskarte. Gut 30 Prozent haben eine Kreditkarte, mehr als 30 Prozent eine NFC-fähige Bankomatkarte, 18 Prozent nennen eine Kundenkarte mit Bezahlfunktion ihr Eigen, aber nur 15 Prozent nutzen dafür – auf Anfrage – Mobiltelefone und Internet. Detail am Rande: Mehr als 85 Prozent der ausgegebenen Bankomatkarten haben bereits NFC-Funktion, aber viele KonsumentInnen wissen das gar nicht.

Die Kreditkarte ist weiterhin das Instrument vor allem für einkommenskräftigere KonsumentInnen mit deutlich höherem Bildungsgrad, also ein eher „elitäres“ Phänomen, ergeben einschlägige Analysen.

Die Barvorliebe ist nach der Erhebung der OeNB nach wie vor offensichtlich: „Lebensmitteleinkäufe für den täglichen Bedarf begleichen etwa drei Viertel der Bevölkerung entweder ausschließlich oder hauptsächlich in bar“, heißt es in der Analyse. Beim größeren Wochenendeinkauf sind es noch immer 40 Prozent, die mit Scheinen und Münzen zahlen. In der Gastronomie erhöht sich diese Quote auf satte 80 Prozent. Beim Kauf von Schuhen und Bekleidung zückt man schon öfter die Karte, doch beispielsweise beim Friseur ist die Barvorliebe extrem ausgeprägt.

„DIE EINSCHRÄNKUNG DER BARGELDZAHLUNG HAT IN EUROPA MITTLERWEILE METHODE.“

Harald Mahrer, Staatssekretär

An Möglichkeiten für bargeldloses Zahlen mangelt es den ÖsterreicherInnenn jedoch keineswegs. Mehr als 9 Millionen Karten, mit denen man bargeldlos bezahlen kann, sind vorhanden. Davon immerhin 3,3 Millionen klassische Kreditkarten. Die Nutzung der Kreditkarte ist deutlich ansteigend: Laut Oesterreichischer Nationalbank (OeNB) kam es im Vorjahr zu 129 Millionen Zahlungen, etwa um 10 Prozent mehr als ein Jahr davor. Aber auch die Bargeldbehebungen mit Kreditkarten werden beliebter. 2015 waren es 4,3 Millionen solcher Transaktionen, fast das Doppelte des Jahres 2013. Doch es fällt auf, dass das Transaktionsvolumen im Kreditkartenbereich, also die Höhe der Beträge insgesamt, nicht so dynamisch wächst. Im Vorjahr waren es etwa 12 Milliarden Euro, rund 4 Prozent mehr als 2014, die über die Bezahlung „mit Karte“ abgewickelt wurden. Fazit: Die Nutzung der Kreditkarte wird in der Frequenz intensiver, der Betrag je Zahlvorgang ist jedoch leicht sinkend und liegt bei durchschnittlich 90 Euro. Auf Expansionskurs befindet sich hingegen das Zahlen mit der Bankomatkarte am POS.

Bei der NFC-Funktion werden die Potenziale gravierend sichtbar. Nur 8 Prozent der Befragten bezahlen mehrmals in der Woche kontaktlos, weitere 8 Prozent mindestens einmal in der Woche. Etwa 25 Prozent nutzen diese Möglichkeit seltener und mehr als ein Drittel ist sich gar nicht sicher, ob es über diese Möglichkeit technisch überhaupt verfügt.

Ein weiterer Aspekt wird in Sachen „Barvorliebe“ noch unterschätzt, doch KonsumentenschützerInnen beginnen sich mit dem Thema zu beschäftigen: Die Nullzinspolitik der EZB führt dazu, dass quer durch Europa einige Banken bereits über Negativzinsen auf Bankguthaben nachdenken oder sie teilweise bereits – nicht jedoch in Österreich – eingeführt haben. Das wird, sollte es Schule machen, nicht wenige SparerInnen dazu bringen Geld abzuheben, um Kostenbelastungen durch Negativzinsen zu entgehen. Das wiederum würde die Barzahlung – entgegen allen Bestrebungen im Euro-Raum – neuerlich beflügeln. ■

REGIONALITÄT AUS ÜBERZEUGUNG

Traditionsunternehmen sind für nachhaltiges Wirtschaften bekannt, fest in der Region verankert und nah bei den Menschen. So wie die hier präsentierte Auswahl an Firmen, die seit Jahrzehnten Kunden der Sparkassen sind.

Foto: Oliver Wolf

FLEISCH AUS DEM PÖLLAUER TAL

Handwerk versteht man hier als Dienst am Geschmack: Inmitten der reizvollen Landschaft des Naturparks Pöllauer Tal erzeugt Buchberger seit 1946 erlesene Wurst- und Fleischspezialitäten. Robert Buchberger sen. kennt hier jeden Bauern persönlich: „Gegenseitiges Vertrauen und die Wertschätzung regionaler Ressourcen verbindet uns mit unseren Lieferanten und ebenso mit der Sparkasse Pöllau, unserem langjährigen Partner." Das verarbeitete Fleisch stammt zur Gänze von Tieren aus der nahen Umgebung und aus eigener Schlachtung – denn Regionalität ist kein Marketinginstrument, sondern Überzeugung.

Foto: Fürst

FÜRSTLICHES IN DER MÜHLVIERTLER ALM

Seit fünf Generationen lebt und arbeitet Familie Fürst als Fleischhauer und Gastwirte in einer Gemeinde der Mühlviertler Alm – die Verbundenheit zu den Menschen in Unterweißenbach hat diese Erfolgsgeschichte möglich gemacht. Seit bereits 122 Jahren begleitet die Sparkasse in Unterweißenbach den Familienbetrieb auf seinem Weg. Generationenwechsel, Modernisierung und die Unternehmensgründung von Sonnberg Biofleisch haben die Partner noch enger zusammengeschweißt. Die Beziehung hat starke Wurzeln: Immerhin war der Ururgroßvater des heutigen Eigentümers Wolfgang Fürst jun. Gründungsmitglied der Sparkasse.

Foto: Atlas Bau, Christian Husar

HÖCHSTE STANDARDS BEIM WOHNEN

Wohnen gehört zu den Grundbedürfnissen der Menschen. Die gemeinnützige Wohnungs- und Siedlungsgenossenschaft ATLAS deckt dieses Bedürfnis mit modernsten Standards und in bester Baumeisterqualität – von der gemütlichen Einzimmerwohnung bis zum familiengerechten Reihenhaus, für alle gibt es die richtige Immobilie in ihrer Nähe. Seit 1921 erfüllt sie alle Anforderungen, die man an einen Partner für ein neues Zuhause stellen kann: tolle Infrastruktur, höchster Standard, bestmögliches Preis-Leistungs-Verhältnis und größte Sicherheit. Die Sparkasse Baden unterstützt sie dabei.

Foto: Andreas Balon

FLÜSSIGES GOLD

Biere, so einzigartig wie die Menschen, die sie genießen: In achter Generation der Familie Stöhr wird in der Brauerei Eggenberg Vorchdorf das flüssige Gold Oberösterreichs hergestellt. „Wichtig ist nicht Wachstum um jeden Preis, sondern der Fortbestand der Brauerei über Generationen. Dies bietet unseren Partnern, Kunden und Mitarbeitern Beständigkeit", erklärt Geschäftsführer Hubert Stöhr. Beständigkeit hat auch die vertrauensvolle Beziehung zur Sparkasse Lambach. „Manche sagen, über 200 Jahre Familientradition in einem Unternehmen sind eine lange Zeit. Wir sagen, es ist noch lange nicht genug."

Foto: Traunfellner

WACHSTUM MIT TRADITION

Seit Baumeister Anton Traunfellner 1889 seine Baufirma gründete, wuchs sie durch Kontinuität und nachhaltiges Wachstum zu einem familiengeführten Traditionsbetrieb mit rund 400 Arbeitnehmern an. Die während vier Generationen an Eigentümern gesammelte Kompetenz und Erfahrung verbindet sich mit der Leistungsfähigkeit eines überregional agierenden, modernen Unternehmens und der stabilen Partnerschaft mit der Sparkasse Scheibbs zu einem Erfolgkonzept: Die Firmengruppe ist heute mit fünf Niederlassungen und zwei Asphaltmischanlagen im Großteil Niederösterreichs und Wien vertreten.

Foto: Gramiller (Weber)

HIGH-TECH FÜR DIE WURST

„Gegessen wird immer": Unter diesem Motto beliefert die Firma Franz Gramiller & Sohn in Salzburg seit fast 100 Jahren die österreichischen Nahrungsmittelproduzenten mit Maschinen und Anlagen, seit geraumer Zeit mit der Salzburger Sparkasse an ihrer Seite. Begonnen hat das Familienunternehmen mit dem Verkauf von Därmen und Saitlingen, die für die Wurstproduktion gebraucht wurden. Mittlerweile sind Lebensmittel zum High-Tech-Produkt geworden und erfordern Produktionsprozesse auf hohem Niveau. Neben dem Verkauf von Maschinen und Anlagen stehen daher die persönliche Beratung und das gute Service im Mittelpunkt.

Foto: Michael Huber

BAUEN MIT GARANTIERTER PÜNKTLICHKEIT

Die Pinzgauer Bauinstitution Knapp Bau in Mittersill gibt es nun schon seit 70 Jahren, und seit damals bürgt der Name für Qualität: „Wir hatten noch nie eine Bauzeitüberschreitung – und das wird weiterhin garantiert", sagt Klaus Knapp. Gemäß dem Motto „Bauen heißt Vertrauen" werden traditionelle Werte mit Know-how rund um Trends und Neuentwicklungen ergänzt. Die Sparkasse Mittersill steht dem Unternehmen zur Seite, und Knapp Bau hat sich zum gefragten Partner für Private wie für die regionale Wirtschaft entwickelt. Klaus Knapp: „Wir freuen uns auf viele weitere Jahre mit tollen Bauvorhaben."

Foto: Robert Köck

BROT NACH ALTEM REZEPT

Das charmante Mürztal hatte es Bäckermeister Robert Köck aus Oberösterreich angetan, und bald verzauberte er die Steirer mit Brot nach altem Rezept. Sohn Robert jun. folgte in seine Fußstapfen, und nun stehen die Köcks mit Enkel Dominik bereits in dritter Generation in der Backstube. Die Bäckerei Köck in Mürzzuschlag gibt es seit 1955 – stetige Erweiterungen und Innovationen ließen den Betrieb bis heute immer weiter wachsen. Tägliches Backen nach traditionellen Methoden wird von den Kunden honoriert, und die Sparkasse Mürzzuschlag ist bei allen wirtschaftlichen Herausforderungen ein verlässlicher Partner. ■

MATTHIAS SCHAWERDA

Foto: Matthias Schawerda

VON STEPHAN SCOPPETTA

HAND-WERK, OLÉ!

Raufen auf der einen Seite viele ArbeitnehmerInnen mit der zunehmenden Globalisierung und Digitalisierung, so besinnen sich einige wenige alter Handwerkskunst und sind damit sehr erfolgreich.

Massenmärkte sind durch starke Nachfrage und viel Konkurrenz gekennzeichnet. Doch gehen immer öfter gerade heimische Unternehmen aus der Region in eine hohe Spezialisierung. „In den vergangenen Jahren haben viele Unternehmen Nischenbereiche für sich entdeckt. Das ist eine sehr erfolgversprechende Strategie für die Unternehmen, denn der Konkurrenzkampf in den herkömmlichen Branchen wird immer härter, in Nischen ist es einfacher zu bestehen", erklärt Walter Bornett, Direktor der KMU Forschung Austria. Besonders im Bereich der Handwerksbetriebe und in der Landwirtschaft floriert die Konzentration auf die Nische. „Das Bewusstsein für Nachhaltigkeit steigt und auch die Sehnsucht nach dem Besonderen und Individuellen. Hier ist man heute auch wieder bereit mehr Geld zu bezahlen, aber dafür will man etwas Exklusives, das die eigene Individualität unterstreicht. Was liegt näher als echte Handarbeit beziehungsweise altes Handwerk", führt Bornett aus. Der große Vorteil eines Nischenmarktes liegt in den höheren Gewinnmargen, in der geringeren Konkurrenz und bei den treueren KundInnen.

DIE AMPELN STEHEN WIEDER AUF GRÜN

Nachdem die Krise an keiner Branche in den vergangenen Jahren vorbeigegangen ist, zeigt sich nun ein Trend zu einer Erholung im Handwerk. Walter Bornett, KMU Forschung Austria: „Lagen in Handwerk und Gewerbe noch im ersten Quartal die Auftragseingänge und Umsätze um 1,4 Prozent unter dem Niveau des Vorjahres, so hat sich die Stimmung im zweiten Quartal merkbar verbessert. Für das dritte Quartal sind die UnternehmerInnen zuversichtlich wie schon lange nicht. Jetzt muss alles getan werden, um dieses zarte Pflänzchen Konjunkturbelebung zum Blühen zu bringen." Und die in den Nischenmärkten erfolgreichen Unternehmen schaffen auch Arbeitsplätze.

Auch in ländlichen Regionen blühen Unternehmen in traditionellen Sparten wieder auf. Bornett: „Wir sehen, dass Geschäftsmodelle, die viele Jahre verschwunden waren, wiederkommen. Anders als alle anderen sein – das ist das Erfolgsmotto, und dem Erfindungsreichtum und der Individualität der UnternehmerInnen sind keine Grenzen gesetzt." Gut ausgebildete HandwerkerInnen sind wieder gefragt.

KUNSTVOLLE ÖFEN IN HANDARBEIT

Matthias Schawerda liebt Keramik und sucht die Herausforderung. Schon seit 1993 beschäftigt er sich mit dem Thema, 2011 hat er die Gewerbeberechtigung für die Hafnerei – den Ofenbau – angemeldet. „Das Geschäft entwickelt sich besser als anfangs erwartet. Mittlerweile bauen wir hauptsächlich handgefertigte Kachelöfen nach den individuellen Wünschen unserer KundInnen", erzählt der Handwerker aus Kautzen im Waldviertel. Dabei ist er ein Purist: „Wir verarbeiten bei unseren Öfen nur handgefertigte Kacheln aus eigener Produktion. Fabrikskacheln sind bei uns ein absolutes Tabu."

Die Öfen werden an die individuellen Wünsche der AuftraggeberInnen angepasst und geben Räumen ihre ganz besondere Note.

> **„ICH HALTE NICHT VIEL VON MASSENPRODUKTION."**
>
> *Matthias Schawerda, Waldviertler Ofenbauer*

Mittlerweile ist der Spezialist auch bei der Restaurierung von historischen Kachelöfen sehr gefragt. 2014 erhielt er von der Universität Innsbruck eine Zertifizierung dazu. Handgefertigte Kachelöfen von Schawerda sind ab 10.000 Euro aufwärts zu haben. Zudem braucht es ein bisschen Geduld, denn der Waldviertler Ofenbauer produziert gemeinsam mit seinem Lehrling nur acht bis neun Öfen pro Jahr. Schawerda: „Mehr gehen sich aufgrund der langen Produktionszeiten für die Keramik einfach nicht aus. Außerdem halte ich nicht viel von Massenproduktion." Noch kommt der Großteil seiner KundInnen aus Niederösterreich und dem Wiener Umland, doch der Kachelofen-Künstler hat außer in Vorarlberg schon in jedem Bundesland Aufträge abgewickelt. ►►

Julia Löwenstein entwirft mit ihrem Label Feenfrech Mode für selbstbewusste Trägerinnen.

Foto: Feenfrech/Petra Rautenstrauch

BUNTE FARBEN UND FRECHE MUSTER

Immer mehr KundInnen achten auf verantwortungsbewussten Konsum und möchten keine Artikel „von der Stange“ kaufen. Deshalb ist die Nachfrage nach Unikaten oder Dingen, die aus recyceltem Material stammen, groß. Dieser Trend bietet neue Chancen für Handwerk und Kreativität. Ein gutes Beispiel ist die junge Modedesignerin Julia Löwenstein. Sie entwirft und fertigt mit ihrem Label „Feenfrech“ in ihrem Atelier in Wien-Floridsdorf Einzelstücke und Kleinserien. Seit 2013 ist sie im Geschäft. Anfangs hat sie ihre Kleidungsstücke auf kleinen Märkten verkauft, mittlerweile sind ihre Designs auch auf diversen Internet-Plattformen zu finden, was ihr die Möglichkeit gibt, auch international KundInnen zu gewinnen.

„MEINE MODE VERLANGT VON DER TRÄGERIN EINE GEWISSE PORTION MUT.“

Julia Löwenstein, Modedesignerin

Ob T-Shirts, Röcke, Kleider oder Regenmäntel, mit lustigen Details, bunten Farben und frechen Mustern ist jedes Stück ein Hingucker. „Meine Mode ist bunt, selbstbewusst und verlangt von der Trägerin eine gewisse Portion Mut. Ich spreche damit Leute an, die auf der Suche nach mutiger Mode sind, die nicht dem 08/15-Schema entspricht“, erklärt Löwenstein.

AUS ALT MACH NEU

Seit 2011 verkauft Alfred Pröll unter dem Firmennamen „Holzwurm-Fredl“ Möbel aus Recycling-Holz. Bilderrahmen werden aus altem Stadelholz gefertigt, alte Bücherregale, Kästchen und Sessel werden restauriert und im Shabby Chic aufgearbeitet und bemalt. Der in Strohheim in Oberösterreich ansässige Tischler ist stolz auf seine Handwerkskunst und darauf, aus altem Holz oder gebrauchten Möbeln wieder etwas Neues zu erschaffen. Meist sind es Privatpersonen, die seine Stücke kaufen, aber er zählt auch Firmen zu seiner Kundschaft, die die außergewöhnlichen Stücke zur Dekoration nutzen oder ihre Shops damit einrichten. Auch Aufträge für Maßanfertigungen sind Pröll, der sich seit 28 Jahren mit altem Holz beschäftigt, herzlich willkommen. ■

VON BASTIAN KELLHOFER

DAS LAND KOMMT

Immer mehr Top-Start-ups entstehen in den Bundesländern. Sie profitieren dort von den Fördertöpfen und der wachsenden Infrastruktur, aber auch von den herrlichen Landschaften. ►►

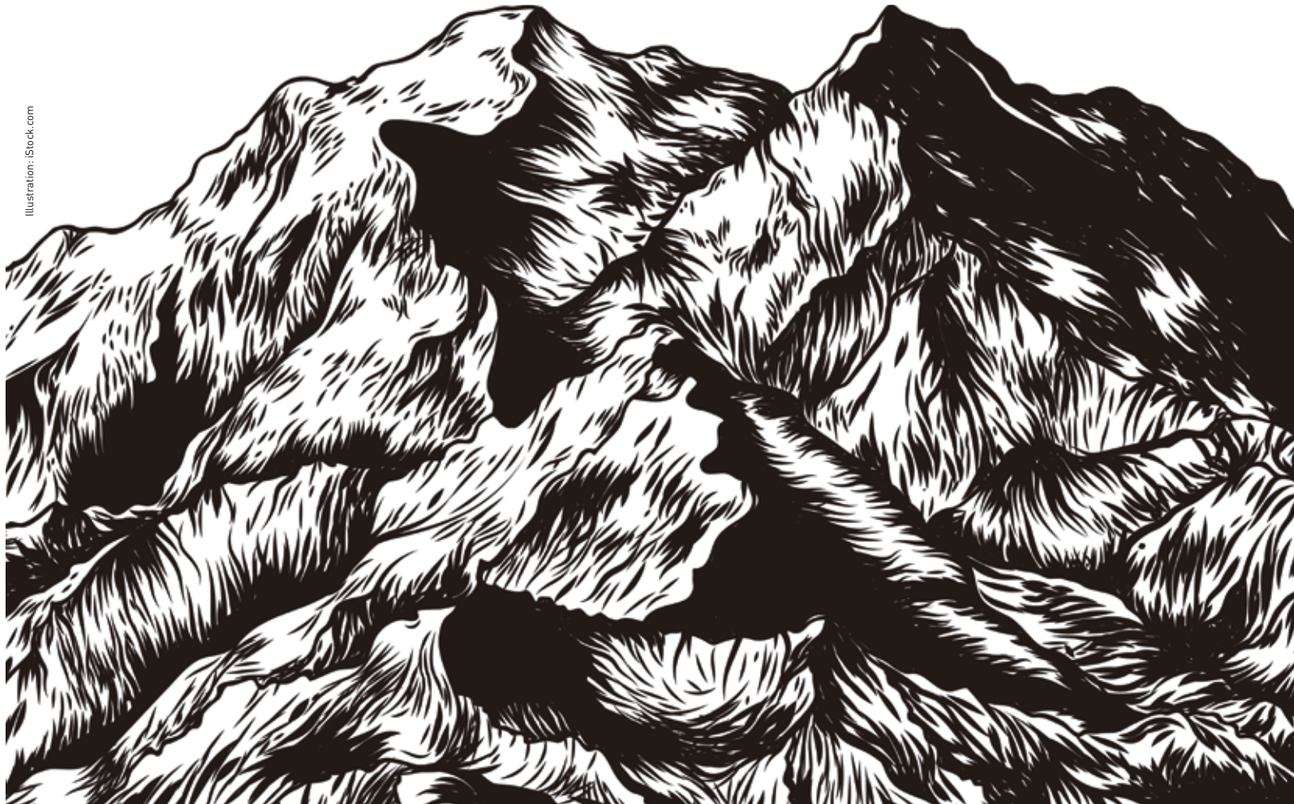


Illustration: iStock.com

Die Diversifikation schreitet voran. Zuerst war es Oberösterreich, das sich mit etwas Abstand zu Wien eine Berechtigung verdiente: Runtastic und LineMetrics, die aus dem Umfeld der FH Hagenberg entstanden, eroberten in ihren Segmenten die mobile Welt. Runtastic mit der bekannten Lauf-App, Linemetrics im industriellen Bereich. Ansonsten hörte man in den Bundesländern lange nicht viel aus der Welt der Start-ups. Vor wenigen Jahren jedoch entdeckten die Landesregierungen die jungen Unternehmen für sich und stellten Budgets für die Förderung und den Ausbau des Netzes auf. Diese Förderungen zeigen erstmals Wirkung: Das vom Land Tirol vor vier Jahren ins Leben gerufene Investorennetzwerk Tirol etwa konnte bis dato rund 10 Millionen Euro an privatem Beteiligungskapital vermitteln.

FRISCHES KAPITAL FÜR TIROL

Heuer gibt es in Tirol seit Jahresbeginn zudem bereits sieben Finanzierungsrunden mittlerer Größe im Wert von insgesamt 7,1 Millionen Euro. Zu diesen zählen unter anderem die Beteiligung der Tyrolean Business Angel GmbH am Medizintechnik-Start-up HeaRT, die Beteiligung des aws Gründerfonds in Kooperation mit Situlus Holding am Funktechnologieanbieter endiio oder das Joint Venture zwischen der Tiroler iSYS Interventional Systems und dem US-Medtech-Konzern Medtronic. Vor allem Tirol tat sich mit einigen spannenden Projekten hervor, und es hat eine aktive Start-up-Szene entwickelt. Dafür sprechen steigende Gründungszahlen (2.694 Gründungen jährlich bei einem Plus von 12 Prozent) und ein starker IT-Sektor (50 Prozent) bei den universitären Ausgründungen. Und die Tiroler Start-ups nützen das vorhandene Know-how konsequent: 80 Prozent der universitären Spin-offs führen weiterhin gemeinsame Forschungsprojekte mit den Universitäten und Fachhochschulen durch. Nach Fachbereichen sind die betreffenden Start-ups in den Zukunftsbranchen Elektronik, IT und Software (50 Prozent), Life Sciences und Medizintechnik (21 Prozent), Werkstoffe und industrielle Verfahren bzw. Ingenieurswesen (je 10 Prozent) sowie Umwelt-, Energie- und Verkehrstechnologie (8 Prozent) tätig.

„EIN URBANES ARBEITSUMFELD AUF DEN BERGGIPFEL BRINGEN“

Patrizia Zoller-Frischauf, Wirtschaftslandesrätin

Die Stadt Innsbruck zeigte dann Anfang Oktober, wie man die vorhandenen Ressourcen optimal nutzen kann und eröffnete am Patscherkofel den höchst gelegenen Coworking-Space des alpinen Raums. Auf fast 2.000 Meter Höhe entstanden 30 Arbeitsplätze mit Top-Internetzugang, Besprechungs- und Präsentationsräumen. Direkt im Panormarestaurant des Innsbrucker Hausberges können heimische und internationale Start-ups inmitten des Alpenpanoramas arbeiten. Unter den ersten Gästen sind zehn asiatische Jungunternehmen, die in Kooperation mit dem Global Incubator Network sowie auf Vermittlung von Staatssekretär Harald Mahrer vier Tage im COWO Tirol arbeiten werden. „Der COWO Tirol ist ein Pilotprojekt, mit dem wir neue Formen des Arbeitens und des Wirtschaftens für Tirol ermöglichen, indem wir ein urbanes Arbeitsumfeld auf einen Berggipfel bringen. Wenn der Testbetrieb Erfolg hat, werden wir prüfen, wie sich das Konzept auch in anderen Regionen Tirols umsetzen lässt“, erklärt Wirtschaftslandesrätin Patrizia Zoller-Frischauf.

SWAROVSKI ALS GAMECHANGER

In Wattens, nahe am Hauptquartier von Swarovski, wurde auf Betreiben der Familie ein weiterer Standort für die Entwicklung spannender Business-Ideen geboren. Die „Werkstätte Wattens“ bietet auf 2.200 Quadratmetern alles, was sich GründerInnen wünschen. In diesem Umfeld entstehen Projekte aus den unterschiedlichsten Teilgebieten. Der „Blue Sparrow“ zum Beispiel: ein Quadcopter, der mit einem Gewicht unter 200 Gramm zulassungsfrei geflogen werden kann, mit einer patentieren Point-and-Fly-Steuerung vom Smartphone aus bedient wird und Filme von besonderen Momenten im Leben seiner UserInnen liefert. Das Unternehmen wurde 2014 von Michael Niedermayr und Moritz Willburger gegründet, beschäftigt ein internationales Team von 14 MitarbeiterInnen aus Physik, Elektrotechnik, Maschinenbau, Industriedesign, Sozialwirtschaft sowie Betriebs- und Volkswirtschaft und will den Blue Sparrow bis 2017 auf den Markt bringen.

DIE BERGE ALS STANDORTVORTEIL

„ExperienceFellow“ ist ebenfalls ein Prestige-Projekt aus Tirol. Basierend auf Forschungsleistungen am MCI Management Center Innsbruck wurde eine App entwickelt, die eine Bewertung von Marken, Produkten und Dienstleistungen durch KundInnen von Unternehmen ermöglicht. Neu dabei ist, dass die KundInnen ihr eigenes Smartphone benutzen und mit Hilfe der App immer und überall ihre Meinung abgeben können. „Am Standort Tirol profitieren wir neben der Nähe zur Wissenschaft immer wieder von den kurzen Wegen. Sie haben uns einen raschen Zugang zu SchlüsselpartnerInnen, FördergeberInnen wie dem AplusB-Zentrum CAST und aws ermöglicht. Assets, die wir als Start-up keinesfalls missen wollen, sind zudem die hohe Lebensqualität und die Freizeitmöglichkeiten im Land. Welche GründerInnen in London können schon behaupten, nach der Arbeit direkt skifahren gehen zu können? Hochqualifizierte MitarbeiterInnen, die wir aus Europa, Weißrussland und den USA gewinnen, sehen darin einen USP und entscheiden sich nicht zuletzt auch deshalb für unser Team.“ ■

VON ARMAND FEKA

Eine kleine Geschichte des Sparbuchs in Österreich

EIN SPARBUCH ODER EINE SPARKARTE ZU HABEN, IST HEUTE SELBSTVERSTÄNDLICH. DOCH NICHT IMMER WAR ES MÖGLICH, SEINE ERSPARNISSE ZUR BANK ZU TRAGEN: ERST ZU BEGINN DES 19. JAHRHUNDERTS WURDEN SPARKASSEN GEGRÜNDET. ▸▸

Die kleine Sparerzeitung von 1966. Seit Mitte der 50er Jahre wurden über 70 Millionen Sparefroh-Zeitschriften gedruckt und verteilt. Die einzelnen Folgen von Sparefroh TV auf YouTube wurden insgesamt über 75.000 Mal angesehen. www.sparefroh.at

Illustrationen: Sparkasse/Erste Bank Oesterreich

Das erste Sparbuch Zentraleuropas wurde am 4. Oktober 1819 in Österreich ausgegeben: das Einlagebuch Nr. 1 der Ersten Oesterreichischen Spar-Casse – das erste von 100 Sparbüchern, die im Jahr 1819 „unter würdigen Kindern der unteren Klassen von 12 bis 15 Jahren“ verteilt wurden. Die kleine Marie Schwarz war die Inhaberin des ersten Sparbuchs. Das gestiftete Guthaben von 10 Gulden – etwa 140 Euro – mit Zinsen durfte sie nicht vor dem 20. Geburtstag beheben. 29 Jahre lang wurde nichts eingezahlt, nur die Zinsen wurden nachgetragen. Marie Schwarz – damals 45 Jahre alt – ließ sich ihr Guthaben im Revolutionsjahr 1848 auszahlen. Bei durchschnittlich 4 Prozent Zinsen war ihr Startkapital auf über 30 Gulden angewachsen. Danach wurde weitergespart und wieder abgehoben, bis man im Jänner 1896 die letzte Behebung verzeichnete: 5 Gulden und 33 Kreuzer.

ZIERLICHE ANFÄNGE IM 18. JAHRHUNDERT

Sparen bedeutete für die meisten Menschen, Vorräte für schlechte Zeiten anzulegen. Die Bevölkerung hortete Getreide und konservierte Lebensmittel, um vorzusorgen. Geld spielte kaum eine Rolle. Die wenigen Münzen, die die Menschen besaßen, wurden in Sparstrümpfen gesammelt, in der Wäschetruhe versteckt oder in den Saum von Röcken eingenäht. Erst im 19. Jahrhundert änderte sich vieles. Alte Ordnungen lösten sich auf, das soziale Gefüge wurde brüchig. Die Grundherrschaften auf dem Land verloren an Bedeutung. Sie hatten zwar die Menschen in ihrer Freiheit beschränkt, aber auch Sicherheit gegeben. Ebenso sank in den Städten der Einfluss der Zünfte, die ihren Mitgliedern eine Kranken- und Altersvorsorge geboten hatten. Dafür wurde die Sparidee immer wichtiger.

Der Bedarf an Sparkassen trat zunächst in den größeren Städten auf. Angelockt von besseren Verdienstmöglichkeiten zogen zahllose ärmere Menschen vom Land in die Stadt. Da es noch keine Sozialversicherung gab, waren sie bei Krankheit, Arbeitsunfähigkeit und im Alter oft großer Not ausgesetzt. Erst 1889 wurde in Österreich eine Krankenversicherung eingeführt. Die Armenfürsorge lag in den Händen von Kirchen und Klöstern. Es war kein Zufall, dass ein Pfarrer zum Mitbegründer der ersten Sparkasse Zentraleuropas wurde: Johann Baptist Weber hatte zuerst eine Pfarrkasse eingerichtet, die zinsenlose Kredite an bedürftige BürgerInnen vermittelte. In der Wiener Vorstadtgemeinde St. Leopold gründete er im Jahr 1819 mit 10.000 Gulden Stammkapital die Erste Oesterreichische Spar-Casse – heute wären das etwa 140.000 Euro.

DIE BANK DER KLEINEN LEUTE

KundInnen der Banken waren damals der Staat, große Unternehmen und finanzkräftige BürgerInnen. KleinhändlerInnen, HandwerkerInnen, TagelöhnerInnen oder DienstbotInnen mussten ihren Lebensunterhalt mit Bargeld bestreiten. Doch manchmal konnten auch sie kleine Beträge beiseite legen. Pfarrer Weber verstand seine Sparkasse als Bank der kleinen Leute. Auch sie sollten mit ihren Ersparnissen Kapital aufbauen können, um es „in späteren Tagen zur Begründung einer besseren Versorgung, zur Aussteuer, zur Aushilfe in Krankheit, im Alter, oder zur Erreichung irgendeines löblichen Zweckes zu verwenden.“ So sahen es die Statuten vor.

Schon nach wenigen Jahren wurden die Räume im Pfarrhaus St. Leopold zu klein für die wachsende Zahl an SparerInnen. 1823 erfolgte der Umzug auf den Graben – wo sich heute noch die Zentrale der Erste Bank befindet.

DAS REVOLUTIONSJAHR 1848

Vorerst entwickelte sich die Erste Oesterreichische Spar-Casse erfolgreich. Auf rund 100.000 Konten lag ein Vermögen von über 24 Millionen Gulden. Doch die sozialen Probleme im Zuge der Industrialisierung machten auch vor Österreich nicht halt. So kam es zu Beginn der Unruhen im Revolutionsjahr 1848 massenhaft zu Abhebungen. Ab 1860 setzte als Auswirkung des Sparkassenregulativs von 1844 ein regelrechter Sparkassenboom in ganz Österreich ein. Erstmals konnten Sparkassen gegründet werden, für deren Einlagen die Gemeinden hafteten. Die rasant ansteigenden freien Geldmengen mussten im Laufe der Zeit veranlagt werden – dafür bot sich die Wiener Börse an. Den Sparkassen mit ihrer zurückhaltenden Veranlagungsstrategie setzte das Börsefieber zu. Ein großer Teil potenzieller Spareinlagen wurde über sogenannte „Maklerbanken“ spekulativ veranlagt. Erst nach dem Börsekrach 1873 kehrten die AnlegerInnen zu den Sparkassen zurück.

ERSTER UND ZWEITER WELTKRIEG

Der Krieg kostete nicht allein Millionen Menschen das Leben, er zerstörte auch die Gesellschaftsordnung und untergrub das Vertrauen in Staat und Wirtschaft. Den Jahren der Hyperinflation ab 1920 folgte nach einem kurzen Aufschwung die Weltwirtschaftskrise.

Der Schilling hatte die Krone abgelöst, trotzdem erholte sich die Wirtschaft nur langsam. Bürgerkrieg und autoritärer Ständestaat im Kleinstaat Österreich trugen zu den instabilen wirtschaftlichen Verhältnissen bei. Der scheinbare Wirtschaftsaufschwung im Zuge der Annäherung und des Anschlusses an Deutschland war nichts anderes als die Folge der Aufrüstung für einen neuen Krieg.

Es sollte noch schlimmer kommen: Bei der Eingliederung Österreichs in das Deutsche Reich wurden die österreichischen Sparkassen Teil der deutschen Sparkassenorganisation. Nach den damals geltenden Gesetzen wurden MitarbeiterInnen aus rassistischen oder politischen Gründen ihres Amtes enthoben und Guthaben von verfolgten Personen eingezogen. Das nationalsozialistische Regime machte Sparen zu einer Verpflichtung für alle „Volksgenossen“ und lenkte einen Großteil der privaten Ersparnisse in die Rüstungs- und Kriegsfinanzierung.

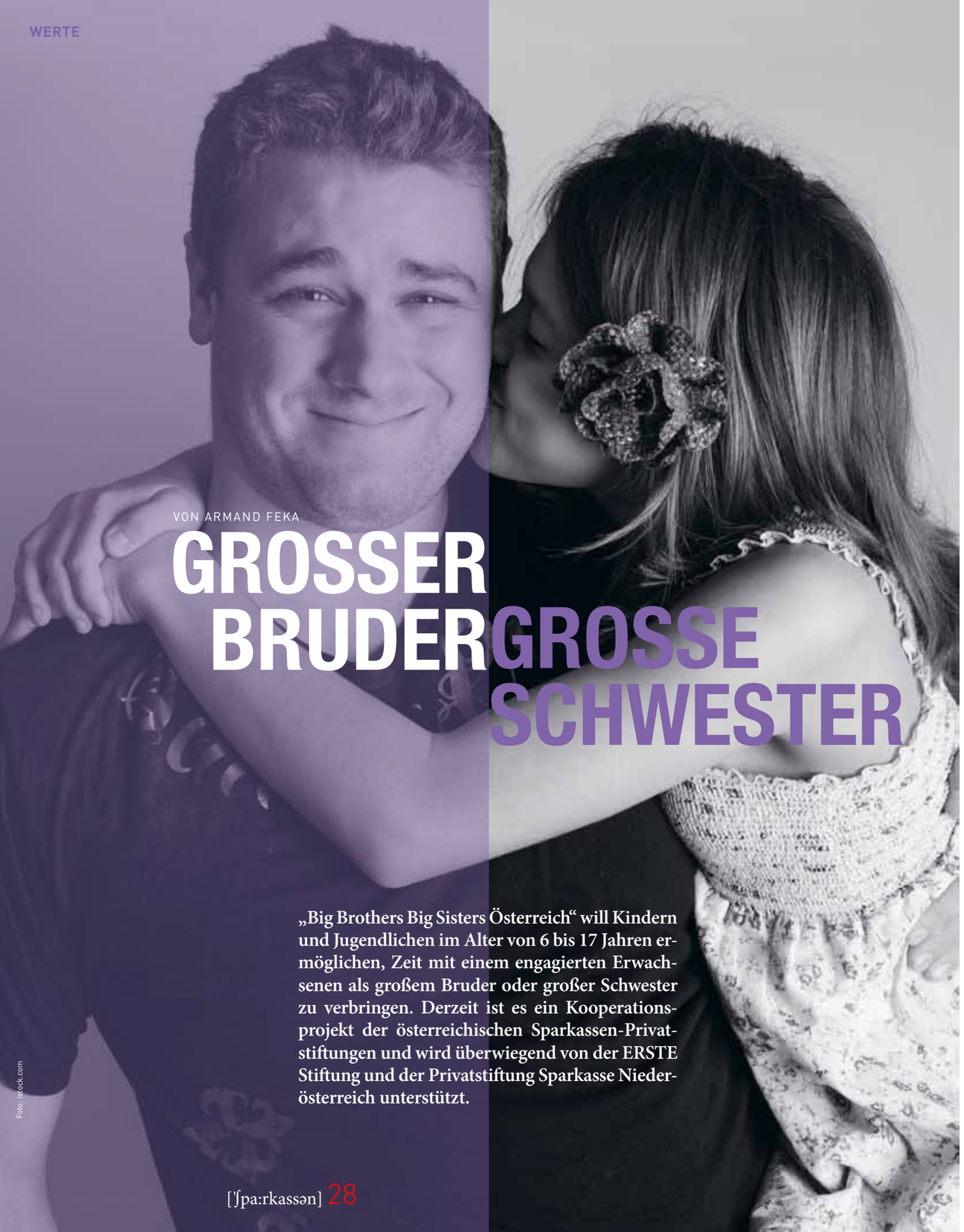
Zu Beginn der 2. Republik ging es auch für das Sparen in Österreich bergauf. 1955 erstellte jedes Geldinstitut eine „Rekonstruktionsbilanz“. Für die Erste war die Liquiditätslage erfreulich: 41 Prozent der Bilanzsumme waren liquid veranlagt, 15 Prozent in Wertpapieren. Die Spareinlagen erreichten bereits 61 Prozent der Bilanzsumme. Dies stärkte das Vertrauen der SparerInnen.

„DER GRÜNDUNGSGEDANKE DER SPARKASSEN VERPFLICHTET UND INSPIRIERT BIS IN DIE GEGENWART HINEIN.“

60 JAHRE SPAREFROH

Das Sparen der Kinder wurde lange Zeit von Eltern und LehrerInnen bestimmt. Gespart wurde im Klassenverband beim Schulsparen oder unter Anleitung der Eltern in Sparbüchsen, die am Weltspartag den BankbeamtInnen übergeben wurden. Seit 1956 sorgt der Sparefroh mit seiner roten Mütze dafür, dass der Besuch in der Sparkasse auch Spaß macht. Der Sparefroh ist das Symbol der Erste Bank und Sparkassen für das Sparen und den sorgsamen Umgang mit Ressourcen. Er vermittelt Kindern den richtigen Umgang mit Geld, schärft ihre Sinne für Werte und natürliche Reserven und zeigt ihnen die richtige Balance zwischen Konsumieren und Bewahren – Erkenntnisse, die heute wichtiger sind denn je.

Sparen ist mehr als überschüssiges Geld auf die Bank zu tragen. Sparen ist eine Frage der persönlichen Haltung. Die Gründungsidee der Ersten Oesterreichischen Spar-Casse beruht auf dem Prinzip gesellschaftlicher und sozialer Verantwortung. Sie ist bis heute wesentlich für das Handeln der Erste Bank und Sparkassen – und eine Verpflichtung für die Zukunft. ■



VON ARMAND FEKA

GROSSER BRUDER GROSSE SCHWESTER

„Big Brothers Big Sisters Österreich“ will Kindern und Jugendlichen im Alter von 6 bis 17 Jahren ermöglichen, Zeit mit einem engagierten Erwachsenen als großem Bruder oder großer Schwester zu verbringen. Derzeit ist es ein Kooperationsprojekt der österreichischen Sparkassen-Privatstiftungen und wird überwiegend von der ERSTE Stiftung und der Privatstiftung Sparkasse Niederösterreich unterstützt.

Foto: istock.com

Der unabhängige, gemeinnützige Verein „Big Brothers Big Sisters Österreich“ wurde 2014 gegründet. Sein Zweck ist die Unterstützung von Menschen, schwerpunktmäßig von Kindern und Jugendlichen, in herausfordernden Lebenslagen unter Berücksichtigung ihrer familiären Situation, um ihnen eine Starthilfe in ein selbstbestimmtes Leben zu geben. Die Inanspruchnahme der Leistung ist nicht an eine Mitgliedschaft gebunden. Der Psychologe Oliver Wenninger hat damit vor mittlerweile drei Jahren in Wien einen Ableger von einem internationalen Mentoringprogramm aufgebaut, das vor gut hundert Jahren in den USA entstand und dort nicht wegzudenken ist.

In internationalen Rankings der Bildungs- und Aufstiegschancen bei Jugendlichen liegt Österreich in den letzten Jahren nicht sehr weit vorne. Wer hierzulande keine intensive Unterstützung aus dem eigenen Umfeld erfährt, hat es schwerer erfolgreich zu sein. Daher sind Mentoringprogramme für Kinder und Jugendliche so wichtig. Sie liefern konkrete Vorbilder und fördern individuell. Jeder Bub und jedes Mädchen hat eine faire Chance verdient. Inklusion ist genau das: allen die Möglichkeit eröffnen das Beste aus sich zu machen.

EINFACHES KONZEPT MIT GROSSER WIRKUNG

Die Herausforderungen, denen junge Menschen ausgesetzt sind, gestalten sich vielfältig. Oftmals fehlt es Kindern und Jugendlichen an positiven Rollenvorbildern oder AnsprechpartnerInnen im sozialen Umfeld. Das „Big Brothers Big Sisters“-Mentoring setzt bei den individuellen Bedürfnissen junger Menschen an. Im 1:1-Mentoring werden persönliche Stärken gefördert und Zukunftsperspektiven aufzeigt. Gemeinsame Freizeitgestaltung gehört dabei genauso zum Programm wie aktives Zuhören und Hilfestellung bei Lernschwierigkeiten.

Die Grundidee ist einfach und effektiv: Es werden sorgsam ausgewählte ehrenamtliche MentorInnen vermittelt, die als freundschaftliche WegbegleiterInnen ihre Zeit schenken. Während die Tandems eine 1:1-Beziehung aufbauen, werden sie von einem multiprofessionellen Team von ExpertInnen begleitet. Unabhängige und internationale Studien belegen die hohe Wirksamkeit des Programms für die positive Entwicklung eines Kindes. „Big Brothers Big Sisters“ bietet nicht nur Vorteile für Kinder und MentorInnen, sondern zeigt auch positive Effekte für die Gesellschaft und die Familien der Kinder.

Big Brothers Big Sisters Österreich steht für mehr Bildungsgerechtigkeit, Chancengleichheit und den Austausch quer über Generationen und alle Lebensrealitäten und fördert somit auch die Integration in Österreich.

MENTORING MACHT STARK

Die „Großen Brüder“ und „Großen Schwestern“ setzen sich für Kinder und Jugendliche mit schwierigen Startbedingungen im Leben ein. Durch das 1:1-Mentoring wird das Selbstvertrauen junger Menschen gesteigert und neue Bildungschancen werden eröffnet. Kinder erfahren Wertschätzung, erhalten individuelle Lernhilfe und einen großen Freund oder eine große Freundin, die mit ihnen Freizeitaktivitäten unternimmt.

„UM DIE ZUKUNFT ERFOLGREICH MEISTERN ZU KÖNNEN, BRAUCHEN KINDER VORBILDER UND PERSPEKTIVEN.“

Martin Samsinger, Privatstiftung Sparkasse Niederösterreich

Seit 2014 engagiert sich der gemeinnützige Verein „Big Brothers Big Sisters Österreich“ in Wien und seit Oktober 2016 auch in St. Pölten. Kindern und Jugendlichen gehört die Zukunft. „Damit Sie diese Zukunft auch erfolgreich meistern können, brauchen sie Vorbilder und Perspektiven. ‚Big Brothers Big Sisters‘ stellt Kindern und Jugendlichen aus schwierigen Verhältnissen eine Mentorin oder einen Mentor zur Seite. Das erklärte Ziel: den Jugendlichen Perspektiven aufzuzeigen. Dies hat uns gemeinsam mit der ERSTE Stiftung dazu bewogen, ‚Big Brohers Big Sisters‘ zu unterstützen“, betont Martin Samsinger von der Privatstiftung Sparkasse Niederösterreich. ►►

Als „Start-Region“ im Zuge der österreichweiten Ausrollung setzt sich die Privatstiftung Sparkasse Niederösterreich gemeinsam mit der ERSTE Stiftung und dem Team von „Big Brothers Big Sisters Österreich“ in St. Pölten für Chancengleichheit und die persönliche Entwicklung von jungen Menschen ein – als Starthilfe für einen erfolgreichen Lebensweg.

Soziales Engagement und gemeinschaftsbildende Maßnahmen: Schlagworte, die heutzutage inflationär verwendet werden. Und dennoch: Selten treffen diese Worte so genau zu wie auf die 35 Sparkassenstiftungen in ganz Österreich, die sich vehement für die Förderung, Unterstützung und Weiterentwicklung in ihren Regionen einsetzen. „Das Projekt ‚Big Brothers Big Sisters‘ schafft einen Mehrwert für das Individuum und für die Gemeinschaft, genau die Art von Unterstützung also, die dem Selbstverständnis der Sparkassen und ihrer Geschichte entspricht“, erklärt Wilhelm Kraetschmer vom Österreichischen Sparkassenverband.

MITMACHEN

Das Kinder- und Jugendhilfsprogramm „Big Brothers Big Sisters Österreich“ ist ein kostenloses Angebot für Familien im Raum St. Pölten. Als ehrenamtliche MentorInnen übernehmen verantwortungsvolle Erwachsene die Aufgabe, Kindern und Jugendlichen in einer herausfordernden Lebenslage Zeit und Aufmerksamkeit zu schenken und ihnen als Vertrauensperson etwa zwei Stunden pro Woche zur Seite zu stehen. Interessierte können sich ab sofort zu einem Erstgespräch anmelden. ■

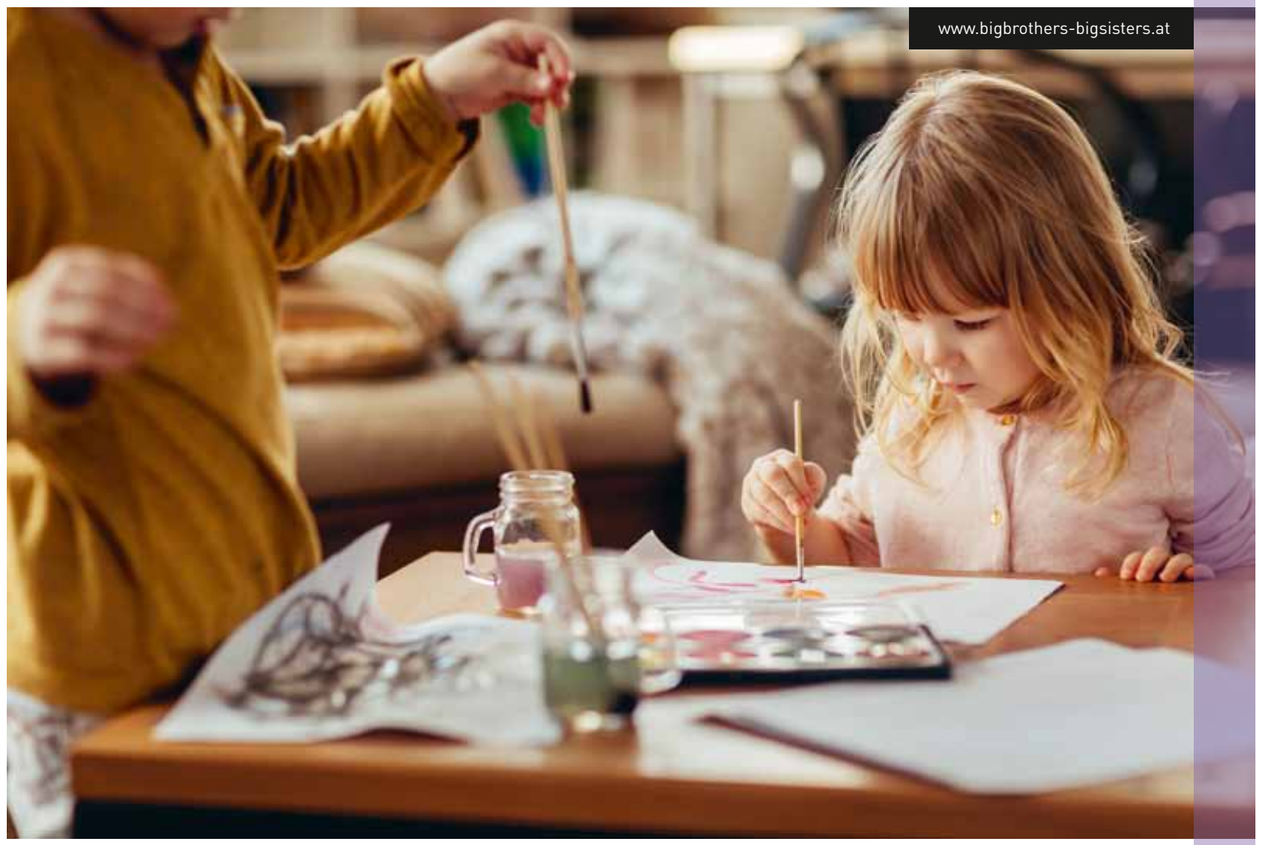


Foto: iStock.com

Wir unterstützen auch

die Viennale – Vienna International Film Festival.
den *Mehr*WERT-Filmpreis.
die Wiener Festwochen.
die Jeunesse.
das Klangforum Wien.
Wien Modern – Festival für Neue Musik.
den Kompositionspreis für Neue Musik.
das Gustav Mahler Jugendorchester.
den Zyklus Jazz im Konzerthaus.
das Jazzland.
die Secession.
das weisse haus – Kunstverein.
den *Mehr*WERT-Kunstpreis.
das Österreichische Museum für Volkskunde.
das ZOOM Kindermuseum.
das Internationale Kinderfilmfestival.
Tricky Women – International Animation Film Festival.
das Tanzquartier Wien.
die Vienna Design Week.
den *Mehr*WERT-Designpreis.
das Architekturzentrum Wien.
die Caritas.
das Hilfswerk.
die Gedenkstätte Yad Vashem.
den Verein lobby.16.
die Friedensflotte mirno more.
die Aktion Hunger auf Kunst & Kultur.
Kultur-Transfair.
u.v.m.

ERSTE BANK
*Mehr*WERT Sponsoring