

[Spa:rkassən]

seit 1906



COMMON

OF THE STATE OF NEW YORK

WERT & PAPIERE

SEITE 6: WARUM SICH EIN INVESTMENT AN DEN KAPITALMÄRKTEN LOHNT

SEITE 14: ÖSTERREICHER-INNEN SIND BEIM GELD OPTIMISTISCH

SEITE 24: DIE SCHÖNSTEN #GLAUBANDICH-MOMENTE VON MITARBEITER-INNEN

HUNDRED

WITHOUT PAR VALUE OF THE COMMON STOCK

called the "Company") transferable on the books of the Company by the
holder of this certificate properly endorsed. This certificate and the
all the provisions of the Certificate of Incorporation of the Company,
all of which provisions the holder, by acceptance hereof, expressly
by the Transfer Agent and registered by the Registrar.
Certificate to be signed by its duly authorized officers
Dated

Handwritten signature and scribbles.

COUNTERSIGNED:

AUTHORIZED OFFICER

CHAIRMAN OF THE BOARD

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.

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	
--	--

nimmt die Durchführung eines Zinsfußwechsels mehrere Wochen in Anspruch. Es überlagern sich Schwierigkeiten und führen zu dem saltsam bekannten Zustand einer Atmosphäre, von der die Sparkasse wenn der Abschluß bzw. die beil fertig ist und stimmt. Fast scheint 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 bezüglichlichen 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!“

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: Markus Nepf; Stv. Chefredakteur: Kai Schubert; MitarbeiterInnen dieser Ausgabe: Stephan Scoppetta, Herta Scheidinger (CvD), Milan Frühbauer, Dina Filipovic, Helene Tuma, Sandra Wobrazek; Redaktionsbeirat: Karin Berger, Christian Hromatka, Klaus Lackner; Foto des Covers und der Rückseite: istock.com; Produktionsleitung: Stephan Scoppetta, Herta Scheidinger (www.feuerreifer.at); Produktion/Litho/Druck: Bernsteiner Media GmbH, Goldschlagstraße 172/1/OG 4/2, 1140 Wien, www.bernsteiner.at; Art Direktion/Gestaltung: Dina Gerersdorfer, www.dinagerersdorfer.com; Offenlegung gemäß § 5 ECG und gemäß § 25 Mediengesetz: <http://www.sparkassenverband.at/de/ueber-uns/impressum>



Sollten Sie eine Ausgabe erhalten haben, in der die beiliegenden Bilanzen nicht mehr enthalten sind, können Sie diese online unter www.sparkassenzeitung.at oder unter der Telefonnummer +43 (0) 50100 28425 nachbestellen.

[ˈʃpa:rkassən] INHALT

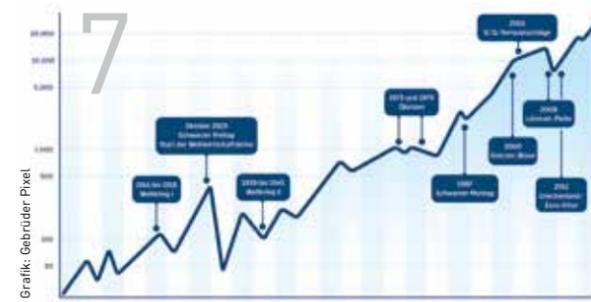


Foto: Magenta Telekom

20



Foto: OMNES Werbe GmbH

17



Foto: privat

25

IM FOKUS 4

Editorial und Kurznachrichten

ECONOMY 6

Wert-Papiere: Warum sich ein Investment an den Kapitalmärkten lohnt
Wie man mehr aus seinem Geld machen kann

12
„Es wird einen Strukturwandel im Portfolio der Vermögen geben“
IHS-Chef Martin Kocher im Interview

14
Optimismus beim Wirtschaftswachstum
ÖsterreicherInnen blicken positiv in die Zukunft – Statistiken zur Geldanlage

16
Rund ums Geld
Unternehmen sichern, verwalten und transportieren

20
„Das Smartphone bekommt immer größere Bedeutung“
Magenta-CCO Maria Zesch über Digitalisierung, 5G und mobile Geldgeschäfte

22
Insight Brüssel
Die aktuellsten News aus der EU-Hauptstadt

23
Kommentar Kommunikation
Newskonsum: Vertrauen hinkt Interesse hinterher



24
We believe
Die schönsten #glaubandich-Momente der MitarbeiterInnen

WERTE 27
Mit der Leidenschaft am Kundenservice
Das s ServiceCenter

FINALE 30
Fünf Fragen an ...
Geldcoach Dani Parthum zu ihrem Finanzblog „Geldfrau“

FORUM



Foto: BMNT/Paul Gruber

GRÜNER DAUMEN HOCH FÜR ERSTE RESPONSIBLE IMMOBILIENFONDS

Im Sommer nahmen Peter Karl (CEO ERSTE Immobilien KAG, rechts) und Martin Mörxbauer (Transaction Management ERSTE Immobilien KAG, links) das Österreichische Umweltzeichen für den ERSTE RESPONSIBLE IMMOBILIENFONDS in der Kategorie „Finanzprodukte“ von Maria Patek, Bundesministerin für Nachhaltigkeit und Tourismus, entgegen.

„Die ausgezeichneten Unternehmen übernehmen Verantwortung und leisten einen wichtigen Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung unseres Landes“, unterstrich Bundesministerin Maria Patek anlässlich der Überreichung der Urkunden. Verschiedenste neue Produkte und vor allem neue nachhaltige Finanzprodukte erweitern damit das Angebotsspektrum für nachhaltig wirtschaftende Unternehmen und AnlegerInnen.

I2B: SO KANNST DU MIT DEINEM BUSINESSPLAN NUR GEWINNEN



Die Businessplan-Initiative i2b von Erste Bank und Sparkassen und Wirtschaftskammer Österreich richtet jährlich den größten Businessplan-Wettbewerb des Landes aus. Dafür können Unternehmerteams in den drei Hauptkategorien „Dienstleistung, Gewerbe, Handel“, „Technologie“ und „Studierende“ sowie in den Sonderkategorien „Social Business“, „Ein-Personen-Unternehmen“ und „Betriebsnachfolge“ einreichen und erhalten eine kompetente Einschätzung ihrer Erfolgchancen – Einsendeschluss ist der 1. Oktober 2019.

Die Teams hinter den besten Businessplänen werden anschließend zum Jury-Tag/Pitch am 19. November eingeladen, wo sie vor einer rund 40-köpfigen Fachjury um einen Stockerlplatz pitchten dürfen. Die GewinnerInnen des i2b Businessplan-Wettbewerbs werden bei einer öffentlichkeitswirksamen Prämierungsgala am 5. Dezember 2019 mit Geld-, Sach- und Sonderpreisen im Gesamtwert von über 150.000 Euro ausgezeichnet. Alle weiteren Informationen und Teilnahmebedingungen sind auf i2b.at zu finden.

PIA – PERSÖNLICHE INFLATIONSAPP



Die Oesterreichische Nationalbank (OenB) stellt mit PIA, der persönlichen Inflations-App, ein neues Online-Tool für SchülerInnen zur Verfügung, mit dem das abstrakte Thema Inflation greifbar werden soll. Genau abgestimmt auf Jugendliche ab 14 Jahren, lässt das Tool die Bedeutung der Inflation für das eigene Leben altersgerecht aufarbeiten. Herzstück der App ist die Möglichkeit einen eigenen Warenkorb zusammenzustellen und die persönliche Inflationsrate zu berechnen.

Die PIA-App steht auf eurologisch.at mit weiteren Arbeitsblättern zur Verfügung, die für den Einsatz im Unterricht geeignet sind. Zusätzlich findet man dort auch einen Währungsrechner, mit dem sich historische Preise auf heutige Euro-Werte umrechnen lassen, und einen Kaufkraftrechner, mit dem sich ausrechnen lässt, wie viele Einheiten eines Produktes man mit einem durchschnittlichen Monatseinkommen in einem ausgewählten Jahr ab 1966 kaufen konnte.

AUSSERORDENTLICHE VOLLVERSAMMLUNG DES ÖSTERREICHISCHEN SPARKASSENVERBANDES

Im Auftrag des Präsidenten des Österreichischen Sparkassenverbandes, Dr. Gerhard Fabisch, werden die Mitglieder des Sparkassenverbandes zur Sitzung einer außerordentlichen Vollversammlung 2019 eingeladen, die am Donnerstag, dem 17. Oktober 2019, ab 11:45 Uhr am Erste Campus, Conference Center, Sitzungszimmer 1.2–1.3, Am Belvedere 1, 1100 Wien, mit folgender Tagesordnung stattfinden wird:

1. Protokoll der ordentlichen Vollversammlung vom 28. Juni 2019
2. Bestellung neuer Mitglieder des Vorstandes für jene Mitglieder, welche vorzeitig ausgeschieden sind
3. Satzungsänderung
4. Allfälliges

Gemäß § 8 der Satzung ist die ordnungsgemäß einberufene Vollversammlung beschlussfähig, wenn mindestens von der Hälfte der Mitglieder stimmberechtigte Vertreter anwesend sind und diese insgesamt mindestens über die Hälfte der ermittelten Stimmen verfügen. Ist dies nicht der Fall, so beginnt die Vollversammlung erst eine halbe Stunde nach dem oben festgesetzten Zeitpunkt. Sie ist dann ohne Rücksicht auf die Zahl der Mitglieder und Stimmen jedenfalls beschlussfähig.

EDITORIAL

Liebe Leserin, lieber Leser!

Gehören Sie zu den acht von zehn ÖsterreicherInnen, die in diesem Jahr etwas auf die hohe Kante legen wollen? Fonds, Aktien und Anleihen sind dabei allerdings nur für 26 Prozent der AnlegerInnen attraktiv. Eigentlich schwer nachvollziehbar, grundeln doch die Sparzinsen – dank der Nullzinspolitik der EZB – schon seit Jahren am Boden und ermöglichen mit 0 bis 0,2 Prozent keinen Vermögensaufbau mehr. Im Gegenteil: Die Inflationsrate lag in Österreich im ersten Halbjahr bei 1,68 Prozent und führte damit zu einem realen Wertverlust des Ersparnisses.

Trotz dieser Tatsache bleiben viele ÖsterreicherInnen lieber dem alten Trend treu, kein oder nur ein geringes Risiko bei der Veranlagung einzugehen, und sehen Aktien-Investments nach wie vor als Zockerei. Ist das wirklich so oder wäre es nicht höchst an der Zeit für einen neuen Trend: Sparen in Form einer Veranlagung? Sind Wertpapiere tatsächlich so risikoreich und unplanbar wie vielfach angenommen? Wir stellen uns in dieser Ausgabe des Sparkassenmagazins diesen Grundsatzfragen, die für die Vermehrung oder das Dahinschmelzen Ihres Ersparnisses entscheidend sein können.

Mit Nullzinsen werden wir jedenfalls noch einige Zeit leben müssen, meint Prof. Martin Kocher, Leiter des Instituts für Höhere Studien (IHS), den wir zu dieser aktuellen Thematik interviewt haben. Ob diese Situation Kaufkraftverluste hervorruft, wie sie sich auf unsere Altersvorsorge auswirkt, inwiefern die Politik gefordert ist und wie die Lage vergleichsweise in Deutschland aussieht, lesen Sie ab Seite 12. Erfolgreiche Unternehmen rund um Geldsicherheit und -logistik wie Loomis, Diebold Nixdorf, Keba und Wertheim verraten uns, wie sie bei ihren Investitionen und Entwicklungen vorgehen. Eines sei schon jetzt erwähnt: Innovation is King.

Wie unterschiedlich Frauen und Männer an Investitionen herangehen, darüber gibt uns Geldcoach Dani Parthum Einblick, die mit ihrem Finanzblog „Geldfrau“ erfolgreich das weibliche Geschlecht ermuntert, ihren Vermögensaufbau in die eigene Hand zu nehmen. Als starke Frau in der Wirtschaft, die keine Berührungsängste zu Geldfragen hat, analysiert Maria Zesch, CCO B2B bei Magenta Telekom, wie aus ihrer Sicht die Digitalisierung den Umgang mit Geld verändern wird und welche Rolle dabei der begonnene 5G-Ausbau spielt.

Um sich Finanzthemen und Wertpapieren als Investitionsform zu nähern, bedarf es offensichtlich einer gesunden Portion #glaubandich. In unserer 200-Jahre-Jubiläumsgeschichte berichten diesmal MitarbeiterInnen der Sparkassengruppe über ihre ganz persönlichen #glaubandich-Momente und wie diese ihr Leben veränderten.

Ich wünsche Ihnen, dass auch das Lesen dieser Ausgabe einen Aha-Effekt auslöst und sich Ihr Spar- und Veranlagungsvermögen in jedem Fall zum Positiven verändert!



Foto: Ann-Kathrin Würtke

FRANZ PORTISCH, GENERALSEKRETÄR DES ÖSTERREICHISCHEN SPARKASSENVERBANDES

VON STEPHAN SCOPPETTA

WERT-PAPIERE: WARUM SICH EIN INVESTMENT AN DEN KAPITALMÄRKTEN LOHNT

VIELE ANLEGER_INNEN IN ÖSTERREICH STEHEN DEN THEMEN BÖRSE UND WERTPAPIERE SKEPTISCH GEGENÜBER. AKTIEN-INVESTMENTS SEIEN ETWAS FÜR ZOCKER, VIEL ZU KOMPLIZIERT UND AUFWENDIG. DOCH STIMMT DAS, UND SIND NICHT GERADE AKTIEN EINE DER BESTEN MÖGLICHKEITEN IM ZINSTIEF MEHR AUS SEINEM GELD ZU MACHEN?



Bald jährt sich der große Börsencrash vom Oktober 1929 zum 90. Mal. Die Bilder von Börsenhändlern, die sich aus den Fenstern stürzen, haben sich in das Menschheits-Gedächtnis eingebrannt. In diesem Jahrtausend hatten wir schon zwei handfeste Börsenkrisen. 2001 das Platzen der Tech-Blase und 2008 den Untergang der US-Bank Lehman Brothers, die in der Folge die Weltwirtschaft in eine tiefe Krise stürzte. Soll man von Aktien also die Finger lassen oder gibt es doch gute Gründe, das Ersparte in Wertpapiere zu investieren? Vorweg: Wer die Börsen-Crashes durchtaucht hat, ist auf mittlere bis lange Sicht als Gewinner hervorgegangen. Aber es gibt viele andere stichhaltige Argumente, warum man gerade heute in Aktien und Fonds investieren sollte.

1. DIE NIEDRIGEN ZINSEN FRESSEN DAS ERSPARTE AUF

Die Negativzinspolitik der Europäischen Zentralbank wird zunehmend ein Problem für die heimischen SparbuchsparerInnen. Grund: Aktuell werden von den Banken aufgrund eines Leitzinses der EZB von null Prozent nur noch 0,0 bis 0,2 Prozent Zinsen bezahlt. Gleichzeitig lag die Inflationsrate in Österreich im ersten Halbjahr bei 1,68 Prozent. Das heißt, am Sparbuch verlieren die ÖsterreicherInnen Geld. Knapp 300 Milliarden Euro schmelzen dahin in einer Welt, die ohne Zinsen auskommen muss. Womöglich noch lange. Negative Realzinsen sind aber keine Erfindung der letzten Jahre. Vielmehr hat es in der Geschichte immer wieder Phasen gegeben, in denen die SparerInnen in Österreich real enteignet wurden, aber sie waren nicht so spürbar wie heute. Zum Beispiel fiel die reale Verzinsung täglich fälliger Spareinlagen in Österreich in den

1970er-Jahren auf bis zu minus sechs Prozent, weil die Inflationsraten zu jener Zeit Spitzen bis zu zehn Prozent erreichten. Ein Ende des aktuellen Zinstiefs ist nicht in Sicht und es steht sogar zu befürchten, dass es zu einer weiteren Lockerung der Geldpolitik durch die EZB kommen wird und das zu einer weiteren Enteignung der BürgerInnen führt. Auch Andreas Treichl, Vorstandsvorsitzender der Erste Group, hat das bei der Pressekonferenz zum Halbjahresergebnis zum Thema gemacht. Die Folgen der aktuellen Währungspolitik seien problematisch und die Politik dürfe nicht mehr dazu schweigen. Die Negativzinsen würden die Zinsen auffressen. Treichl: „Die Österreicherinnen und Österreicher haben aufgrund der Zinssituation und ihrer Veranlagungsgewohnheiten im vergangenen Jahr real weit über fünf Milliarden Euro an Vermögen verloren. Unsere Aufgabe ist es, attraktive risikoadäquate Veranlagungsprodukte zu entwickeln.“ Ohne ein Risiko einzugehen lässt sich heute aufgrund der niedrigen Zinsen nicht einmal mehr die Inflation schlagen. Die einzige Möglichkeit für SparerInnen zumindest die Geldentwertung zu kompensieren und sich die Chance auf eine höhere Rendite zu sichern sind Wertpapiere wie Aktien, Fonds & Co.

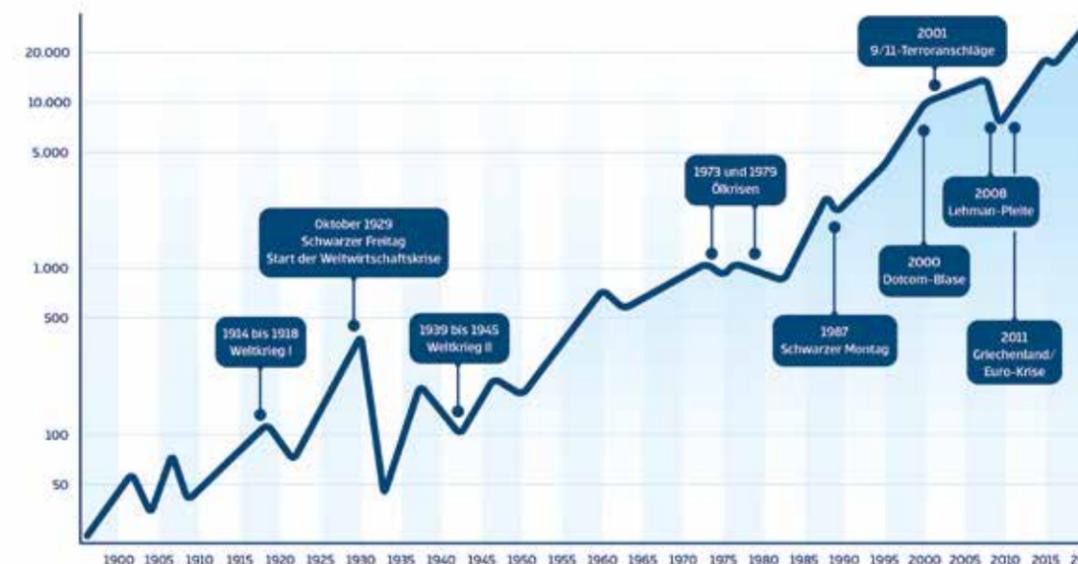
„DIE ÖSTERREICHERINNEN UND ÖSTERREICHER HABEN AUFGRUND DER ZINSSITUATION UND IHRER VERANLAGUNGSGEWÖHNEITEN IM VERGANGENEN JAHR REAL WEIT ÜBER FÜNF MILLIARDEN EURO AN VERMÖGEN VERLOREN.“

Andreas Treichl,
Vorstandsvorsitzender der Erste Group



Foto: Erste Bank/Beraneck

DOW JONES SEIT 1896



Wie der Zeitverlauf seit 1896 des Dow Jones Industrial Average, ältester Börsenindex der Welt, zeigt, konnten selbst große Wirtschaftskrisen, Weltkriege oder Bankpleiten den steten Aufwärtstrend der größten 30 US-Aktien nicht stoppen.

Grafik: Gebrüder Pixel



„AKTIONÄRE SIND EIN WICHTIGER MOTOR FÜR DIE SCHAFFUNG VON WOHLSTAND IN UNSEREM LAND.“

Gerhard Fabisch,
Präsident des
Österreichischen Sparkassenverbandes

2. NUR SACHWERTE SCHÜTZEN VOR DER GELDENTWERTUNG

Die Idee, sein Geld auf das Sparbuch zu legen, um damit ein kleines Vermögen aufzubauen, ist auf absehbare Zeit gestorben. Gerhard Fabisch, Präsident des Österreichischen Sparkassenverbandes: „Doch die Idee des Sparens lebt weiter. Jeder muss sich etwas zur Seite legen, um Geld für unvorhergesehene Ereignisse als Reserve zu haben oder um sich in Zukunft zum Beispiel ein Auto oder die eigenen vier Wände leisten zu können.“ Dabei war eigentlich die Geldanlage noch nie so einfach wie heute, denn in Zeiten ohne Zinsen bleiben nur noch Sachwerte interessant. Das heißt, Immobilien, Gold und natürlich Aktien sollten ganz oben auf der Anlegerliste stehen. Ja, Aktien sind auch Sachwerte, denn sie verbriefen AnlegerInnen einen Anteil an einem Unternehmen und damit auch an dessen Produktionskapital sowie nichtmonetären Vermögenswerten wie Maschinen, Immobilien oder Patenten. Der Vorteil von Aktien ist, dass man sich selbst mit wenig Geld – anders als bei Immobilien – an großen Unternehmen beteiligen kann. Fabisch: „Der inhaltliche Kern der Aktienanlage besteht darin, dass man Geld einem Unternehmen zur Verfügung stellt und dieses damit Werte und Arbeitsplätze schafft. Aktionäre sind damit ein wichtiger Motor für die Schaffung von Wohlstand in unserem Land.“



„ES IST IMMER DER RICHTIGE ZEITPUNKT EINZUSTEIGEN. AM SPARBUCH VERLIERE ICH BEI DER AKTUELLEN ZINSSITUATION UND ABZÜGLICH INFLATION UM DIE ZWEI PROZENT PRO JAHR.“

Peter Bosek,
Vorstandschef der Erste Bank Oesterreich

3. ES IST IMMER DER RICHTIGE ZEITPUNKT EINZUSTEIGEN

Wer seit der Finanzkrise 2008 nicht an der Börse investiert war, hat sich stattliche Renditen entgehen lassen. Das



US-Börsenbarometer hat in den vergangenen zehn Jahren um 169 Prozent zugelegt. Der deutsche Leitindex DAX um stattliche 114 Prozent. Besonders geboomt haben die Technologiebörsen. Zum Beispiel legte der NASDAQ 100, der Werte wie Ebay, Apple oder Alphabet (Google) enthält, um über 360 Prozent zu. Doch die Weltbörsen sind in den vergangenen Jahren meist sehr gut gelaufen und viele AnlegerInnen fürchten bereits wieder einen großen Crash. Der Handelskrieg zwischen den USA und China, aber auch der mögliche Hard Brexit, der Ende Oktober droht, verunsichert viele AnlegerInnen. Peter Bosek, Vorstandschef der Erste Bank Oesterreich: „Es ist immer der richtige Zeitpunkt einzusteigen. Am Sparbuch verliere ich bei der aktuellen Zinssituation und abzüglich Inflation um die zwei Prozent pro Jahr. AnlegerInnen und Anleger müssen also Alternativen suchen. Erzielte man vor zwei oder drei Jahren in Europa und den USA noch zweistellige Renditen, so muss man jetzt etwas selektiver vorgehen.“ Auch die Prognosen sind weniger negativ als es derzeit auf den ersten Blick scheinen mag. Fritz Mostböck, Leiter des Bereichs Group Research der Erste Group Bank AG: „Wir rechnen mit Lösungen beim Handelskonflikt und daher gehen wir nicht von einem nachhaltigen Abschwung der US-Wirtschaft aus. Der Arbeitsmarkt ist zudem in einer sehr guten Verfassung.“ Zwar drückt derzeit die globale Verlangsamung des Handels auf die Exporte, aber gleichzeitig stützt die Inlandsnachfrage viele Märkte. Mostböck: „Noch immer ist das Umsatz- und Gewinnwachstum der globalen börsennotierten Unternehmen in einer guten Verfassung, aber natürlich werden die Kursausschläge an den Börsen in den nächsten Monaten größer werden.“ Aber davon sollte man sich nicht abhalten lassen. Bosek: „Wer regelmäßig über einen Sparplan konstant Geld einbezahlt, kauft bei fallenden Kursen mehr Anteile und bei steigenden Kursen weniger Anteile von einem Fonds. Dadurch ist es auch nicht erforderlich, den richtigen Einstiegszeitpunkt zu finden.“

„NOCH IMMER IST DAS UMSATZ- UND GEWINNWACHSTUM DER GLOBALEN BÖRSENNOTIERTEN UNTERNEHMEN IN EINER GUTEN VERFASSUNG.“

Fritz Mostböck,
Leiter des Bereichs Group Research
der Erste Group Bank AG



4. BEREITS MIT KLEINEN BETRÄGEN AN INTERESSANTEN BÖRSEN GELD ANLEGEN

Nun sind Aktieninvestments auch mit einem gewissen Risiko behaftet, denn nicht nur die globalen Markteinflüsse wie

BREXIT und ein möglicher Handelskrieg spielen eine große Rolle, auch die Geschäftsentwicklung eines Unternehmens beeinflusst Aktienkurse in einem hohen Maß. Die einfachste Lösung, um dieses Risiko zu reduzieren, ist eine breite Streuung. Eine gute Möglichkeit bieten besonders Fonds. Viel Erfahrung kann die Erste Asset Management vorweisen, die Fonds- und Vermögensverwaltungstochter der Erste Group Bank und Sparkassen. Zur Erste Asset Management gehört mit 75,1 Prozent auch die ERSTE Immobilien KAG. Heinz Bednar, Vorsitzender der Geschäftsführung der Erste Asset Management: „Gemeinsam mit allen unseren Partnern, den Sparkassen und den Kunden-Betreuerinnen und -Betreuern haben wir es zum führenden Asset Manager in unserer Region geschafft. Das Fondsvolumen der österreichischen Fondsgesellschaften beträgt per 31. 7. 2019 178,5 Milliarden Euro. Die Erste AM Gruppe verwaltet Gelder – Investmentfonds und Vermögensverwaltung – in Höhe von insgesamt 61,7 Milliarden Euro. Rund 45 Milliarden Euro in Österreich, bereits rund zehn Milliarden Euro in Tschechien und knapp vier Milliarden Euro in Ungarn.“

„EIN GUTES EINSTEIGERPRODUKT FÜR ZUM BEISPIEL JUNGE FAMILIEN IST DER ‚ERSTE S FONDS PLAN MIX‘. HIER WIRD DAS GELD SEHR BREIT GESTREUT.“



Heinz Bednar,
Vorsitzender der Geschäftsführung
der Erste Asset Management

Die Erste Asset Management hat gemeinsam mit der Erste Bank und den Sparkassen die wichtigsten Kundenbedürfnisse und größten Trends für den Vermögensaufbau analysiert und speziell fünf Themenpakete im „s Fonds Plan Mix“ geschaffen, in denen verschiedene Fonds stimmig gebündelt sind. Bednar: „Ein gutes Einsteigerprodukt für zum Beispiel junge Familien ist ‚Der erste s Fonds Plan Mix‘. Hier wird das Geld sehr breit gestreut. Ein Teil des veranlagten Geldes fließt über den YOU INVEST Dachfonds in unterschiedliche Anlageklassen und zusätzlich in den Erste Immobilienfonds.“ Dabei wird das Portfolio von AnlageexpertInnen laufend überwacht und regelmäßig an die aktuellen Marktchancen angepasst. Diese Mischung von Fonds ist ein gutes Fundament für einen langfristigen Vermögensaufbau. Die Mindestanlage beträgt 50 Euro pro Monat. Der s Fonds Plan Mix kann ab sofort auch online via George abgeschlossen werden. Mehr Infos unter: www.erste-am.at/de/sfondsplan/s-fonds-plan-mix

5. ZUKUNFTSORIENTIERT IN MEGATRENDS ANLEGEN

Nicht aus jedem Hype oder Trend wird ein Megatrend. Denn nur bei diesen handelt es sich um langfristige soziale, wirtschaftliche, politische, ökonomische oder technologische Veränderungen. Das Fondsmanagement der Erste Asset Management hat fünf Megatrends identifiziert, die unser tägliches Leben beeinflussen werden. Dazu zählen die Bereiche Gesundheit & Vorsorge, Lebensstil, Technologie & Innovation, Umwelt & saubere Energie und aufstrebende Märkte. Heinz Bednar: „Wir legen bis zum 9. Oktober einen neuen Aktienfonds auf, der in diese Entwicklungen investiert. Die fünf ausgewählten Megatrends werden entweder mit ausgewählten Aktienezititeln oder spezialisierten Aktienfonds abgebildet. Da sich Megatrends nach typischen Mustern entwickeln, wird die Veranlagungspolitik des Fonds auf dieser Basis aktiv gesteuert.“ Auch die Aufteilung zwischen Aktien und Fonds wird laufend angepasst, wobei das Portfolio neben bekannten Blue Chips gezielt attraktive, aber den meisten Anlegerinnen und Anlegern weniger bekannte Mid-Cap-Unternehmen enthalten wird. Mehr über den Fonds finden Sie auf der Webseite www.erste-am.at oder unter www.erste-futureinvest.at. Der Fondsstart ist für den 10. Oktober 2019 geplant. Auch in diesen interessanten Aktienfonds kann man bereits ab 50 Euro monatlich ansparen. Neben dem Aktienfonds wird mit dem ERSTE FUTURE INVEST 90 Prozent auch eine Garantieranleihe mit Fälligkeit 4. 10. 2029 aufgelegt.

„MIT UNSERER ONLINEBANKING-PLATTFORM GEORGE SIND WIR NICHT NUR BEIM KONTO EIN VORREITER IN ÖSTERREICH, SONDERN AUCH WERTPAPIERDEPOTS LASSEN SICH MIT GEORGE EINFACH, SCHNELL, VERSTÄNDLICH UND BEQUEM VON ZU HAUSE AUS ODER VIA SMARTPHONE UNTERWEGS VERWALTEN.“



Thomas Schaufler,
Privatkundenvorstand
der Erste Bank Oesterreich

6. MIT EINEM MODERNEN DEPOT HAT MAN SEINE FINANZEN IMMER UND ÜBERALL FEST IM GRIFF

Die Zeiten, in denen nur Banken und Broker mit Wertpapieren elektronisch handeln konnten, sind längst vorbei. Dank Onlinetrading kann heute jeder und jede via Computer, Tablet oder Smartphone die eigenen Anlageentscheidungen selbst treffen und mit wenigen Mausklicks jederzeit und überall an den Börsen dieser Welt traden. Und das auch

mit kleinen Budgets. Thomas Schaufler, Privatkundenvorstand der Erste Bank Oesterreich: „Mit unserer Onlinebanking-Plattform George sind wir nicht nur beim Konto ein Vorreiter in Österreich, sondern auch Wertpapierdepots lassen sich mit George einfach, schnell, verständlich und bequem von zu Hause aus oder via Smartphone unterwegs verwalten.“ Um mit George Wertpapiere handeln zu können, braucht es eine einmalige kostenlose Aktivierung des

Wertpapierhandels. Mit George lassen sich von Aktien über Anleihen bis Fonds eigentlich alle Wertpapiere handeln. Darüber hinaus bietet die Onlineplattform auch zahlreiche Hintergrundinfos zu Unternehmen und Fonds, die AnlegerInnen bei ihrer Investitionsentscheidung unterstützen. Schaufler: „Doch wir sind stetig dabei George weiter zu entwickeln und in den nächsten Monaten werden wir auch in George den Wertpapierhandel via App präsentieren.“

FÜNF ANLAGETIPPS

1. BESTIMMEN SIE IHR ANLAGEZIEL

Der erste Schritt der Geldanlage ist die Festlegung des persönlichen Anlageziels. Wer weiß, wofür er anspart, ist in der Regel disziplinierter und hält an seinem Plan fest.

2. ES ZÄHLT DER ANLAGEZEITRAUM

Jede Form der Geldanlage wird von drei zentralen Faktoren beeinflusst: Sicherheit, Verfügbarkeit und Rendite. Man spricht dabei auch vom „magischen Dreieck“, zwischen dessen Eckpunkten sich alle Geldanlagen einordnen lassen. Das Prinzip dabei lautet: Je sicherer und je liquider ein Investment ist, desto weniger Rendite wirft es ab. Wer beispielsweise in Aktien oder Fonds investieren will, sollte das Geld mindestens fünf Jahre veranlagen.

3. ANLAGEBETRAG DEFINIEREN

Für die finanzielle Vorsorge sollte man einen Betrag definieren, den man trotz Lebenshaltungskosten stemmen kann. Besser ist ein geringerer Betrag, den man auch über einen langen Zeitraum durchhalten kann, als eine hohe Summe, die jeden Monat kaum aufzubringen ist, denn dann ist wahrscheinlich, dass man vorzeitig auf das angesparte Geld zugreift.

4. DAS RISIKO DEFINIEREN

Es ist nicht sinnvoll, in der Hoffnung auf eine hohe Rendite ein hohes Risiko einzugehen, das einem dann den Schlaf raubt. Besser ist es, jene Risikokategorie zu wählen, die persönlich tragbar ist.

5. LASSEN SIE SICH BERATEN

Geldanlage in Aktien und Fonds braucht Beratung. Profis wissen, worauf man achten sollte und welche Geldanlage passt. Die BeraterInnen der Erste Bank und Sparkassen wurden dafür ausgebildet, eine maßgeschneiderte Anlageberatung zu bieten. Eine Veranlagung in Wertpapiere birgt neben Chancen auch Risiken.



VON MILAN FRÜHBAUER

„ES WIRD EINEN STRUKTURWANDEL IM PORTFOLIO DER VERMÖGEN GEBEN“

WAS SIND DIE GESAMTWIRTSCHAFTLICHEN UND TEILWEISE AUCH GESELLSCHAFTSPOLITISCHEN KONSEQUENZEN DER NIEDRIGZINSPOLITIK? WELCHE KONSEQUENZEN ERWARTET EIN MAKROÖKONOM FÜR ANLEGER_INNEN UND UNTERNEHMEN? UNIV.-PROF. DR. MARTIN KOCHER, DIREKTOR DES INSTITUTS FÜR HÖHERE STUDIEN, SIEHT EINIGE ANSATZPUNKTE FÜR EINEN UMDENKPROZESS.

Foto: IHS



Die Nullzinspolitik der EZB macht privaten und institutionellen Anlegern gehörig zu schaffen. Ist in der Zinspolitik nicht ein Paradigmenwechsel fällig?

Martin Kocher: In naher Zukunft sehe ich keine Änderung dieser Strategie des billigen Geldes. Die EZB wird dabei bleiben, nur leider hat man jetzt nur mehr einen sehr geringen Spielraum für weitere konjunkturstimulierende Maßnahmen. Mit den Nullzinsen werden wir noch einige Zeit leben müssen.

Mit welchen Auswirkungen?

Kocher: Es wird einen Strukturwandel im Portfolio der Vermögen geben. Mit der Veranlagung in täglich disponierbarer Form beziehungsweise in Staatsanleihen kommt es – unter Berücksichtigung der Inflation – zu Kaufkraftverlusten. Das betrifft viele Sparerinnen und Sparer nicht nur in Österreich, sondern auch in Deutschland. In beiden Ländern ist die Wertpapieraffinität nicht sonderlich stark ausgeprägt. Im vergangenen Jahrzehnt war ja die Performance der Aktienmärkte nicht schlecht. Ich erwarte also den Umbau des Portfolios in diese Richtung, auch wenn der jetzige Zeitpunkt nicht gerade günstig ist, weil ja die Börsen gegenwärtig auch nicht viel Phantasie entwickeln. Die Konjunktur schwächt sich ab und die Diskussionen über Einschränkungen des Welthandels verunsichern sehr. Es wird also generell schwieriger Vermögensklassen zu finden, die eine einigermaßen befriedigende Wertentwicklung ermöglichen. Das Problem ist, dass dann viele auf die Immobilie setzen. Das kann – nicht akut – aber in mittlerer Sicht zur Blasenbildung führen.

Befürchten Sie nicht, dass die Sparerinnen und Sparer resignieren und die private Vorsorge auf der Strecke bleibt?

Kocher: Da stellt sich die Frage, was ist die optimale Sparquote? Dazu gibt es nicht allzu viel empirisches Wissen. Wir waren in Deutschland und Österreich hohe Sparquoten gewohnt, die wird es vorderhand wohl nicht mehr geben. Das ist ein Problem für die Vorsorge, bei der wir ja wissen, dass einige Lücken geschlossen werden müssen. Die Kosten für Altersversorgung und die Pflege werden in den kommenden zwei Jahrzehnten beträchtlich ansteigen.

Es gibt aber keine Incentives, etwa steuerlicher Natur ...

Kocher: ... was mich im momentanen Eindruck bestärkt, dass es eher in Richtung staatliche Vorsorge geht. Darüber kann man durchaus reden, aber um die private Vorsorge wird man nicht herumkommen. Da würde ich mir erwarten, dass es Incentives für die zweite und dritte Säule gibt. Bei gleichzeitiger Flurbereinigung spezieller Förderungen, die derzeit recht divers und unübersichtlich sind.

Ist das Ihre Erwartungshaltung an die neue Regierung?

Kocher: Warten wir ab, wer diese Regierung bildet und wie dann das Regierungsprogramm konkret aussieht. Mein Eindruck ist aber, dass dieses Thema bisher nicht als Causa prima auf der politischen Agenda gestanden ist.

Erwarten Sie, dass die Politik unter dem Druck der auf Zinsen verzichtenden Anlegerinnen und Anleger die EZB stärker in Bedrängnis bringen wird?

Kocher: Ich bin ein großer Anhänger unabhängiger Notenbanken, also auch der EZB. Die Gegenbeispiele sind alles andere als wünschenswert. Aber bleiben wir realistisch: Die neue EZB-Chefin wird sicherlich in der Kommunikation neue Akzente setzen, aber im Kern wird die Zinspolitik wohl noch einige Zeit erhalten bleiben.

Sind die Zinsen überhaupt noch ein Kriterium für Wirtschaftswachstum?

Kocher: Deren Bedeutung für die Investitionstätigkeit der Unternehmen geht ohne Zweifel zurück. Wir brauchen für die Wirtschaftsentwicklung offensichtlich weniger physisches Kapital. Die Digitalisierung und ihre Geschäftsmodelle beispielsweise erfordern geringere Kapitalinvestments als der Aufbau einer Autofabrik oder die Errichtung eines Stahlwerks.

Jüngst fallen Forderungen von Ökonomen in Deutschland auf, die Zeit des sehr billigen Geldes für staatliche Investitionsfonds zu nutzen. Richtig?

Kocher: Es stimmt, dass Deutschland in der Infrastruktur einen erheblichen Investitionsstau hat. Das trifft für Österreich so nicht zu, hier ist die Investitionsquote deutlich höher. Grundsätzlich ist aber richtig, dass Konjunkturimpulse derzeit primär aus dem privaten Konsum und aus staatlichen Investitionen kommen. Deutschland hat dabei den Vorteil, dass die Budgetkonsolidierung viel weiter fortgeschritten ist als in Österreich. Hier fahren wir als Folge der guten Konjunktur der vergangenen Jahre nach wie vor eine expansive Ausgabenpolitik.

Was wäre daher konkret zu tun?

Kocher: Wichtig wäre die Stützung des privaten Konsums über eine echte Steuerreform, die vor allem kleine und mittlere Arbeitseinkommen spürbar entlastet.

Im Zuge der Wahlauseinandersetzung ist der Vorschlag aufgetaucht, nicht nur das Mindesteinkommen auf 1.700 Euro monatlich zu erhöhen, sondern die Einkommen bis zu diesem Wert auch steuerfrei zu stellen. Was sagt der Ökonom?

Kocher: Bei der Steuerfreiheit bis 1.700 Euro wäre die Folge, dass dann praktisch knapp 50 Prozent aller Aktiven und Pensionierten in Österreich keine Lohnsteuer mehr zahlen. Das wäre ein europäischer Spitzenwert. Außerdem läge dann der Einstiegssteuersatz, je nach genauer Implementierung, bei 35 Prozent. Das wiederum wäre nicht nur viel zu hoch, sondern würde naturgemäß wieder die Teilzeitarbeit beflügeln. Um diesen Vorschlag zu bewerten, braucht es ein Gesamtkonzept für die steuerliche Neuausrichtung. Jedenfalls würde diese Vorgangsweise allein die gesamte Manövriermasse einer Steuerentlastung aufbrauchen. Das ist aber im Hinblick auf die, meiner Meinung nach, auch sehr wichtige Entlastung mittlerer Einkommen nicht sinnvoll.

VON HERTA SCHEIDINGER

OPTIMISMUS BEIM WIRTSCHAFTSWACHSTUM

80 PROZENT DER ÖSTERREICHERINNEN UND ÖSTERREICHER RECHNEN MIT EINEM STABILEN ODER POSITIVEN WIRTSCHAFTSWACHSTUM FÜR DAS LAUFENDE JAHR.

Erste Bank Spar- und Kreditprognose

Geplante Anschaffungen und Geldanlagen der nächsten 12 Monate
Stand: 2. Quartal 2019

Geldanlage

Anteil der Bevölkerung



planen Geldanlage

geplante Sparsumme

4.200 Euro (-13%) ↓

Größere Anschaffung

Anteil der Bevölkerung



planen eine größere Anschaffung

davon über Kredit



geplante Kreditsumme

71.200 Euro (+10%) ↑



Quelle: INTEGRAL/Erste Bank

1.000 Befragte ab 14 Jahren/Quartal

Vergleich mit Q2 2018

APA-AUFTRAGSGRAFIK

Die ÖsterreicherInnen sind optimistisch gestimmt! Laut einer Integral-Studie im Auftrag der Erste Bank gehen 36 Prozent von einem positiven Wachstum der Wirtschaft aus, 44 Prozent rechnen mit einer Entwicklung wie im Vorjahr. Dass die Wirtschaft heuer etwas weniger wächst als 2018, befürchten nur 17 Prozent der Befragten.

Geldanlage: Sicherheit weit wichtiger als Rendite



Die Abschwächung der globalen Wirtschaft wirkt sich auch auf Österreich aus. Die Analysten der Erste Bank erwarten eine leichte Wachstumsverlangsamung des BIP auf robuste 1,7 Prozent im Jahr 2019 (2018: 2,7 Prozent). Die Steuerentlastungsmaßnahmen und das höhere Lohnwachstum werden das verfügbare Einkommen steigern und das wird den privaten Konsum unterstützen.

Unterstützungsmöglichkeiten von Bank und Versicherung



GEPLANTE KREDITHÖHE STEIGT

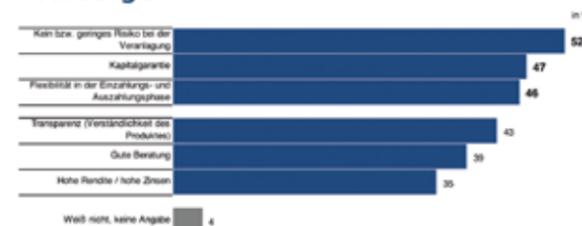
Die Durchschnittssumme der geplanten Kredite klettert heuer von 64.800 Euro im Jahr 2018 auf 71.200 Euro und steigt damit um 10 Prozent an. Der Gesamtteil der ÖsterreicherInnen, die eine größere Anschaffung planen, erfährt im Vergleich nur einen marginalen Rückgang auf 35 Prozent

Besonders wichtige Vorsorgethemen



(-3). Auffällig ist der Anteil von kleineren Finanzierungen bis 5.000 Euro, der zum Vorjahr ebenfalls um 10 Prozentpunkte steigt. Dennoch will der Großteil (85 Prozent) auf eigene Ersparnisse zurückgreifen, um sich Haus, Auto und Co. zu leisten.

Wichtigste Kriterien bei Veranlagung für Vorsorge



VERANLAGUNGEN: WERTPAPIERE BLEIBEN KONSTANT

Mehr als acht von zehn ÖsterreicherInnen planen in diesem Jahr etwas auf die hohe Kante zu legen (81 Prozent). Im Schnitt geht die durchschnittlich geplante Veranlagungssumme mit 4.200 Euro (-600 Euro) etwas zurück. Fonds, Aktien und Anleihen sind für 26 Prozent der AnlegerInnen weiterhin attraktiv, hier ergibt sich ein leichtes Minus (-3). Die ÖsterreicherInnen bleiben damit dem Trend treu, kein oder nur ein geringes Risiko bei der Veranlagung eingehen zu wollen. Die Studie zeigt, dass der Klassiker weiterhin beliebt ist: 59 Prozent wollen ihr Geld in den nächsten 12 Monaten aufs Sparsbuch legen. Lebensversicherungen planen 34 Prozent, Bausparverträge 40 Prozent (-9) und eine Pensionsvorsorge 28 Prozent (-6). Investitionen in Gold (15 Prozent, -1) und Immobilien (19 Prozent, +1) sind ebenfalls beständig.

Erste Bank Spar- und Kreditprognose Q2 2019: Integral hat 1.000 ÖsterreicherInnen (repräsentativ für die österreichische Bevölkerung ab 14 Jahren) mittels telefonischen und Online-Interviews nach ihren geplanten Spar- und Anlageformen sowie ihrem Finanzierungsbedarf gefragt. Die Befragung fand im 2. Quartal im Zeitraum von 14. Juni bis 26. Juni 2019 statt.

VON HERTA SCHEIDINGER

RUND UMS GELD

DASS BARGELD GERADE IN ÖSTERREICH NOCH IMMER EINE GROSSE BEDEUTUNG HAT, ZEIGEN DIE ZAHLEN: DER BARGELD-UMLAUF STEIGT JÄHRLICH UM FAST ACHT PROZENT AN. 86 PROZENT DER TRANSAKTIONEN AM POINT OF SALE WERDEN HIERZULANDE MIT BARGELD DURCHGEFÜHRT. DA GIBT ES VIEL ZU SICHERN, ZU VERWALTEN UND ZU TRANSPORTIEREN – EINE AUFGABE, DER SICH EINIGE NAMHAFTE UNTERNEHMEN STELLEN.



Neben Geldautomaten bietet das Linzer Elektronikunternehmen auch Kontoserviceterminals und Zutrittslösungen.

LOOMIS Österreich wurde vor 47 Jahren als erster professioneller Geld- und Werttransporteur in Österreich gegründet und beschäftigt rund 400 MitarbeiterInnen. Das Unternehmen stellt mit 150 Fahrzeugen an sieben Standorten eine flächendeckende Bargeld-Abwicklung sicher. So bietet LOOMIS ein komplettes Cash Management an, dazu gehören der Geld- und Werttransport, Cash Services, ATM Services und die Wechselgeldversorgung. Diskussionen über die Abschaffung von Bargeld begegnet das Unternehmen mit Innovationen. „Das Bargeld wird nicht verschwinden, aber es muss intelligent werden, um attraktiv zu bleiben. LOOMIS Österreich hat sich deswegen zu einem vollumfänglichen Bargeldlogistikunternehmen mit digitalen Lösungen wie dem SafePoint weiterentwickelt“, so Regina Mittermayer-Knopf, Geschäftsführerin von LOOMIS Österreich. In Zusammenarbeit mit den Sparkassen entstand so der s SmartSafe. Ein Einzahlungstresor, der unmittelbar im Unternehmen der KommerzkundInnen aufgestellt wird. Das bringt, abgesehen vom Liquiditätsvorteil durch die schnelle Gutschrift von Bareinzahlungen, noch weitere Vorteile mit sich. Wer Tageslösungen über MitarbeiterInnen auf die Bank bringen lässt, geht viele Risiken ein. Den KommerzkundInnen, welche die s SmartSafes nutzen, werden durch LOOMIS, als Geschäftspartner von Erste Bank und Sparkassen, der Transport ihres Bargelds und die damit verbundenen Risiken abgenommen.



LOOMIS Österreich ist ein vollumfängliches Bargeldlogistikunternehmen mit digitalen Lösungen wie dem SafePoint.

Foto: OMNES Werbe GmbH

GEMEINSAME ERFOLGSGESCHICHTE

Die KEBA AG wurde 1968 gegründet. Das international erfolgreiche Elektronikunternehmen hat seinen Sitz in Linz und betreibt weltweite Niederlassungen. KEBA entwickelt und produziert seit mehr als 50 Jahren entsprechend dem Leitspruch „Automation by innovation“ innovative Automatisierungslösungen von höchster Qualität für die Industrie-, Bank- und Dienstleistungs- sowie Energieautomation.

Die starke Fokussierung auf die Bankenbranche ermöglichte es dem oberösterreichischen Automatisierungsexperten den Markt und dessen Anwender genau kennenzulernen und seine Expertise und sein Know-how stetig aufzubauen. Nach ersten Schritten in der Bankautomation setzt

KEBA seit den frühen 1990er Jahren auf Cash-Recycling als Kerntechnologie. Neben Geldautomaten bietet das Linzer Elektronikunternehmen der Erste Bank und den Sparkassen auch Kontoserviceterminals und Zutrittslösungen.

„DAS BARGELD WIRD NICHT VERSCHWINDEN, ABER ES MUSS INTELLIGENT WERDEN, UM ATTRAKTIV ZU BLEIBEN.“



Regina Mittermayer-Knopf, Geschäftsführerin von LOOMIS Österreich

Foto: LOOMIS Österreich

Schon am Entstehungsprozess der aktuellen KePlus Cash-Recycler wirkten Erste Bank und Sparkassen mit und lieferten wertvolles Feedback für die Neuentwicklung. „Durch die Integration unserer Kundinnen und Kunden in den Entwicklungsprozess prägen Kunden- und Anwenderbedürfnisse die SB-Systeme der evo Serie noch stärker als bisher. Wir freuen uns, dass auch Vertreterinnen und Vertreter von Erste Bank und Sparkassen ihre Expertise geteilt und so zur Entwicklung der hochinnovativen SB-Geldautomaten beigetragen haben“, so Gerhard Luftensteiner, Vorstandsvorsitzender der KEBA, über die erfolgreiche Zusammenarbeit. Der Mehrwert der evo Serie hat sich seit der Einführung bei Erste Bank und Sparkassen bestätigt: Cash-Recycling von bis zu acht Denominationen ermöglicht wie bei der Dornbirner Sparkasse das Valutenrecycling. So können etwa neben Euro-Scheinen auch Schweizer Franken ein- und ausbezahlt werden. Und Innovation hat sich KEBA auf die Fah-

nen geschrieben. „Als Anbieter hoch qualitativer Automationslösungen investieren wir stetig einen großen Teil unseres Umsatzes in unsere Entwicklung. Nur wer am Ball bleibt, kann auch künftig investitions- und zukunftsichere Lösungen anbieten“, ist sich Luftensteiner sicher. Moderne Funktionen wie die Authentifizierung mittels Kontaktlos-Technologie (NFC) sind für Geldautomaten, Kontoserviceterminals und am neuen Zutrittssystem KeBin S10 erhältlich. Diese schaffen ein angenehmes Erlebnis für EndkundInnen und erlauben die einfache Nutzung von neuen Bezahlmethoden wie ApplePay. Künftigen Entwicklungen steht man offen gegenüber. Dazu Luftensteiner: „Neue Technologien bieten großes Potenzial für die Sparkassen und ihre Kundinnen und Kunden. Als Partner sehen wir es als unsere Aufgabe, Automaten zu liefern, die auch morgen noch begeistern. Wir freuen uns, dass die österreichischen Sparkassen und die Erste Bank uns weiterhin ihr Vertrauen schenken.“

HIGH-TECH-LÖSUNGEN

Laut den Zahlen der Oesterreichischen Nationalbank sind derzeit in Österreich 8.789 Bankomaten in Betrieb – und die Anzahl steigt seit Jahren an. Für Diebold Nixdorf eine erfreuliche Entwicklung. Der weltweit agierende Anbieter von Geldautomaten entwickelt Software-Lösungen für die Herausforderungen globaler Märkte und setzt diese im Rahmen von lokalen und regionalen Partnerschaften mit den KundInnen individuell um. Die Welt des Bankings entwickelt sich rasant weiter, das erfordert High-Tech-Lösungen. Diebold Nixdorf ermöglicht täglich für Millionen von Konsumenten „Connected Commerce“, also die reibungslose Abwicklung von Geschäftstransaktionen in allen Vertriebs- und Servicekanälen von Banken und Handelsunternehmen. Die Software-basierten IT-Lösungen des Weltmarktführers verbinden die physische und die digitale Welt des Zahlungsverkehrs. „Die Kundinnen und Kunden erwarten, dass ihr Bankerlebnis schnell, einfach, sicher, einheitlich und stark personalisiert ist. Kleine und mittelgroße Unternehmen müssen Zahlungsabwicklung in Echtzeit und mehr Flexibilität bieten“, weiß man bei Diebold Nixdorf, und weiter: „Wir automatisieren die Aktivitäten der Bankfiliale – alles, was Routine ist, wie Konto eröffnen, Kleinkredite, Ein- und Auszahlungen und schnelles Überweisen. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind für die Beratung da, wenn es um große, lebensverändernde Entscheidungen geht. Außer Sachen, die notariell beglaubigt werden müssen, können wir jedes Geschäft automatisieren, das es in einer Filiale gibt.“

Mit den DN Series bietet das Unternehmen ein SB-System, das maximale Funktionalität auf minimaler Stellfläche garantiert. Die neue Geldautomatenfamilie verbindet alle Kanäle und basiert auf einem Software- und Service-gestützten Modell. Die Geräte bieten modernes, einheitliches Design verbunden mit personalisierter Kundenansprache und sollen so für mehr Effizienz in der Filiale sorgen.

SICHERHEIT FÜR WERTGEGENSTÄNDE

Ein Unternehmen mit langer Tradition ist Wertheim. Im Jahr 1852 begann Franz Wertheim in Wien mit 85 MitarbeiterInnen „Feuersichere gegen Einbruch sichere Casen“ zu bauen. Und die Sicherheit von Wertsachen ist auch heute noch das Kerngeschäft. Doch seit seiner Gründung hat sich das Unternehmen längst zum innovativen Her-

steller zertifizierter Sicherheitsprodukte weiterentwickelt. Vom Wandtresor bis hin zur tonnenschweren Wertschutzraumtür reicht das Schwerbausortiment. Im Mittelpunkt der Firmenphilosophie stehen die Qualitätssicherung, eine kontinuierliche Weiterentwicklung sowie die individuellen Wünsche der KundInnen.

Wertheim ist mit der Produktion von Tresoren und banktechnischen Einrichtungen auf den europäischen Märkten erfolgreich. Doch die Zeit bleibt nicht stehen, und so wurde das Produktsortiment in den letzten Jahren laufend angepasst, um neue Geschäftsfelder zu erschließen. Die Angebotspalette wurde erweitert, sodass der heutige Firmenverband Wertheim auch Bank- und Objekteinrichtungen produziert. Dazu kam die Lohnfertigung von Baugruppen.

„ALS ANBIETER HOCHQUALITATIVER AUTOMATIONS-LÖSUNGEN INVESTIEREN WIR STETIG EINEN GROSSEN TEIL UNSERES UMSATZES IN UNSERE ENTWICKLUNG.“



Gerhard Luftensteiner,
Vorstandsvorsitzender der KEBA

Private Wertgegenstände wie Bargeld, Sparbücher, Münzen, Dokumente, Schmuck, Datenträger mit sensiblen Daten und so weiter sind in einem soliden Tresor nicht nur vor Diebstahl, sondern auch vor Feuer geschützt. Wertheim Wertschutzschränke werden einer anspruchsvollen Sicherheitsprüfung unterzogen, denn sie müssen Angriffen mit modernsten Einbruchwerkzeugen widerstehen können. Die Tresore werden in verschiedenen Sicherheitsstufen und Widerstandsgraden angeboten. Zu jeder Einstufung gibt es eine empfohlene Versicherungssumme, an der sich die KundInnen orientieren können. Zur umfangreichen Produktpalette des Traditionsunternehmens zählen auch Tresore für spezifische Anwendungsgebiete: Tresore zum Einmauern, mit Einwurfvorrichtung, mit Sondereinrichtungen oder Lösungen, die individuellen kundenspezifischen Anforderungen entsprechen.

Die Software-basierten IT-Lösungen des Weltmarktführers verbinden die physische und die digitale Welt des Zahlungsverkehrs.

INTERVIEW VON SANDRA WOBRAZEK

„DAS SMARTPHONE BEKOMMT IMMER GRÖßERE BEDEUTUNG“

MARIA ZESCH, CCO BUSINESS & DIGITALIZATION MAGENTA TELEKOM, IM INTERVIEW ÜBER 5G,
MOBILE GELDGESCHÄFTE UND DIE BEDEUTUNG VON MOBILE SECURITY.

Was sind die Strategien und Produkte von Magenta für die digitale Zukunft?

Maria Zesch: Wir brauchen alle ein gutes, schnelles Internet. Viel unserer Stärke und unseres Investments geht dahin, dass wir die Kapazitäten verstärken. Denn Jahr für Jahr werden 100 Prozent mehr Daten nachgefragt, und das gilt sowohl für den Mobilfunk als auch für das Festnetz. Im Kabelbereich etwa können unsere Kundinnen und Kunden seit Mai mit Gigabit-Geschwindigkeit surfen. Bei Mobile ist es vor allem das Thema 5G, das uns derzeit beschäftigt. Mittlerweile haben wir in Österreich 17 5G-Gemeinden und werden nächstes Jahr weiter ausbauen. Man braucht vor allem ein schnelles Netz, das die Daten, die die Kundin oder der Kunde braucht, auch liefern kann. Wir legen darauf sehr stark den Fokus, denn wir sehen, dass es ohne nicht mehr geht.

Was wird sich für Endkundinnen und -kunden durch 5G verändern, und was wird möglich sein?

Zesch: Zuerst ist die Bandbreite ein großes Thema. Wir haben etwa in der niederösterreichischen Gemeinde Hohenau an der March einen 5G-Ausbau gemacht, im Zuge dessen plötzlich 500 bis 800 Mbit machbar sind. Es sind dadurch unterschiedliche Anwendungen möglich, die es bisher in dieser Form nicht gegeben hat. Etwa in der Landwirtschaft, wo man jetzt Drohnen einsetzen kann, um zu schauen, wie es mit der Ernte aussieht oder wo die Vögel die Weintrauben in den Weingärten fressen. Das Erste und Wesentliche ist aber, dass man in Regionen, zu Haushalten und Unternehmen Bandbreiten bringt, die bislang noch nicht vorhanden waren.

Bereits 70 Prozent aller Bankgeschäfte werden auf Mobile Devices getätigt. Wie sehr hat sich unser Umgang mit Geld durch die Digitalisierung verändert und wie sehr wird er es noch tun?

Zesch: Das ist eine spannende Frage. Das Thema Security spielt eine immer größere Rolle und auch wir sehen, dass die Nachfragen nach Security-Dienstleistungen stark zunehmen. Auch, weil das Smartphone eine immer größere Bedeutung für die Menschen hat. In Befragungen gibt die Mehrheit an, dass sie lieber die Geldbörse als das Smartphone verlieren würden. Das liegt daran, dass im Smartphone mittlerweile weit mehr persönliche Daten sind und man mehr damit machen kann. Es ist leider noch nicht im Bewusstsein aller Nutzerinnen und Nutzer angekommen, welche Bedeutung das Thema Sicherheit hat. Wir sehen zum Beispiel, dass in Unternehmen meist der Computer geschützt ist, das Handy aber oftmals noch als Stiefkind behandelt wird.

Wie lässt sich dies zukünftig ändern?

Zesch: Wir bieten mittlerweile zahlreiche Mobile-Device-Management-Systeme, Security-Apps und Kinderschutz-Apps an. Wenn man das Smartphone nicht aus-

reichend schützt, ist es ein Einfallstor, ähnlich wie wenn man zuhause die Eingangstür nicht absperrt. Es geht auch darum, in welche WLAN-Netze man sich einwählt und welche Daten man wie verschickt. Auch die Nutzung von Messenger-Diensten wie WhatsApp ist ein Thema. Natürlich hat WhatsApp seinen Charme, aber SMS zum Beispiel ist eine komplett eins zu eins verschlüsselte Technologie, die sehr sicher ist. Auch das Thema Datenschutz, zum Beispiel wer wie mit Daten umgehen darf, muss man sehr ernst nehmen.

Gehen Frauen Ihrer Erfahrung nach anders an die Digitalisierung heran als Männer und nutzen sie andere Devices?

Zesch: Ich glaube, es gibt in diesem Bereich nicht so sehr das Frau-Mann-Thema, sondern das Interessenthema. Da gibt es etwa die First Movers und die Late Followers – danach würde ich es eher klassifizieren. Natürlich ist es aber ein Thema, dass sich immer noch wenig Mädchen für technische Berufe interessieren. Hier haben wir alle den Auftrag, das zu ändern, denn an der Digitalisierung wird niemand vorbeikommen und wir sollten sie noch stärker in unsere Allgemeinbildung integrieren. Zu Ihrer Frage: Die Geschäftsführerinnen, mit denen ich spreche, haben die gleichen Themen wie männliche Geschäftsführer. Hier erkenne ich keinen Unterschied. Wenn es allerdings um Bewerbungen geht, sehen wir, dass es im Vertrieb und im klassischen Netzbereich schwierig ist, Frauen zu finden. In den Bereichen Service und Marketing hingegen gibt es ausreichend Bewerberinnen.

Vergangenen Mai haben T-Mobile und UPC zu Magenta fusioniert. Welche Chancen ergeben sich für das Unternehmen durch diesen Zusammenschluss?

Zesch: Für uns ist es eine gute Chance, dass wir das gesamte Telekom-Business unserer Kundinnen und Kunden, sowohl für Privatkunden als auch im B2B-Bereich, abdecken können. Wir sehen, dass gerade im städtischen Bereich sowie bei Unternehmen die Internetversorgung durch Kabel und Festnetz essenziell ist. Es wird so viel Datenverkehr abgeführt, dass das Medium Mobilfunk, das ja aufgrund der vielen Sendemasten immer ein geteiltes Medium ist, manchmal nicht die richtige Technologie ist. Deshalb ist es für uns jetzt ein guter Schritt, alle Angebote und das beste Netz für Mobilfunk und Festnetz-Internet anbieten zu können. Im B2B-Bereich ist es etwa das Thema IoT – Internet of Things – und im Endkundenbereich das Thema TV, das sich auch komplett wandeln wird. Das muss mit gutem Service gepaart werden. Denn in dieser Fülle an neuen Angeboten verstehen wir uns als Berater des Kunden und der Kundin, sowohl im Vertrieb als auch im Service. Das nicht nur in Form des direkten Kundenkontaktes, sondern auch mit einem europaweiten WhatsApp-Kundenservice oder unserem Chatbot Tinka. Denn die Kundenwünsche ändern sich nicht nur bei den Produkten, sondern auch bei der Art und Weise, wie sie bedient werden möchten.

VON DINA FILIPOVIC

INSIGHT BRÜSSEL

Immer am Puls des europapolitischen Geschehens: Die Vertretung des österreichischen Sparkassenverbandes in Brüssel ist live vor Ort, um stets über wichtige Entscheidungen, Entwicklungen und Erfolge auf EU-Ebene informieren zu können. Hier sind die aktuellsten News aus der EU-Hauptstadt.

ERSTE FRAU AN DER SPITZE DER KOMMISSION – URSULA VON DER LEYEN

„Es lebe Europa“ – so beendete Ursula von der Leyen ihre Rede im Europäischen Parlament, kurz bevor sie mit einer knappen Mehrheit zur ersten Frau an der Spitze der Europäischen Kommission gewählt wurde. Ihre Nominierung für den mächtigsten Posten der EU kam überraschend: Sie gehörte nicht zu den SpitzenkandidatInnen, mit denen die politischen Gruppen im Europawahlkampf geworben hatten, weswegen das Europäische Parlament sich über ihre Nominierung zuerst nur verhalten äußerte.

Am 1. November wird von der Leyen die Führung der Kommission übernehmen. Ihre Vision für die nächsten fünf Jahre steht stark im Zeichen der Bekämpfung des Klimawandels, der Stärkung sozialer Gerechtigkeit und des Wohlstands in Europa. Eine Marktwirtschaft soll geschaffen werden, in der kleine Unternehmen unterstützt werden. Europa soll auch für das digitale Zeitalter besser gerüstet und technologischer Vorreiter in kritischen Technologiebereichen sein. Von der Leyen möchte die europäischen Grundwerte und die Rechtsstaatlichkeit bewahren und Europa in eine Führungsrolle in der Welt leiten.

Um diese Ziele zu erreichen, hat sich von der Leyen schon einiges für die ersten 100 Tage im Amt vorgenommen. Sie möchte unter anderem einen europäischen Grünen Deal vorlegen – ein Gesetz, das die Erreichung der Klimaneutralität in der EU bis 2050 fordert. Der Grüne Deal soll Anreize durch die Förderung von grünen Investitionen schaffen und ist einer europäischen minimalen Steuer für kohlenstoffintensive Produktion nicht abgeneigt. Onlinesicherheit im Finanzsektor und Geldwäschebekämpfung stehen ebenfalls ganz oben auf der Agenda. Alle genannten Vorhaben werden auch für unsere Sparkassengruppe große Auswirkungen haben. Wie genau, werden die nächsten fünf Jahre ihrer Amtszeit zeigen.



Jean-Claude Juncker wird sein Amt am 1. November an Ursula von der Leyen übergeben.

DIE NEUE EU-KOMMISSION

Wenn von der Leyen in die Fußstapfen des scheidenden Kommissionspräsidenten Jean-Claude Juncker tritt, liegt keine leichte Aufgabe vor ihr, denn ihre Nominierung hat nicht nur positive Reaktionen hervorgerufen.

Ihr Ziel, die Kommission zu 50 Prozent mit Frauen zu besetzen, hat sie nur haarscharf verfehlt. Der Frauenanteil hat sich aber mit 48 Prozent deutlich erhöht im Vergleich zu früheren Kommissionen. Nur Großbritannien hat, angesichts seines geplanten Austritts aus der EU, auf die Nominierung eines Kommissars verzichtet. Österreich hat wieder den erfahrenen Kommissar Johannes Hahn für die Stelle vorgeschlagen, er ist bereits vom Europaparlament bestätigt. In seiner dritten Amtszeit gilt er als einer der erfahrensten

künftigen Kommissare und wird sich um das Budgetressort kümmern.

Bevor sie ihre neuen Posten antreten können, müssen sich alle KommissarInnen einer Anhörung im Europaparlament stellen. Bei diesen „Vorstellungsgesprächen“, die schon Mitte September begannen, müssen die KandidatInnen die Abgeordneten davon überzeugen, dass sie den ihnen zugeordneten Aufgaben auch gewachsen sind. Ihre Zuständigkeitsgebiete bestimmte von der Leyen. Wie bereits im Vorfeld in Brüsseler Kreisen gemunkelt wurde, geht einer der wichtigsten Bereiche – Klimapolitik – an den bereits als Vizepräsidenten gewählten Niederländer Frans Timmermans. Die zweite Vizepräsidentin, die Dänin Margrethe Vestager, wird für Digitales zuständig sein.

Verantwortlich für Wirtschaft und Soziales ist der ehemalige Ministerpräsident von Lettland, Valdis Dombrovskis. Neben Timmermans und Vestager übernimmt der Lette als dritter Vizepräsident damit eine der Hauptprioritäten der neuen Kommission.

KOMMUNIKATION KOMMENTAR



Illustration: istock.com

NEWSKONSUM: VERTRAUEN HINKT INTERESSE HINTERHER

JUGEND MISSTRAUT SMARTPHONE-NEWS

Die gute Nachricht zuerst: Das Interesse der ÖsterreicherInnen an Nachrichten ist ungebremst hoch und liegt im internationalen Vergleich sehr gut. Der Wermutstropfen: Unsere Jugendlichen haben etwas von ihrem Interesse an Nachrichten verloren und ihr Vertrauen in News ist das zweite Jahr in Folge gesunken. Dies zeigen die Ergebnisse des aktuellen Digital News Report des Reuters Institute.

Innerhalb der EU ist Österreich ein Land mit überdurchschnittlich hoher Präsenz der klassischen Medien. Diesen wird auch nach wie vor am meisten vertraut und gute Qualität bescheinigt – auch von unserer Jugend. Laut market-Studie des Landes OÖ über junges Medienverhalten, deren Daten auch als Richtwerte für ganz Österreich herangezogen werden, misstrauen die Jungen ihrer eigenen Hauptinformationsquelle am meisten: dem Smartphone. Während 61 Prozent der Jugendlichen zwischen 11 und 18 Jahren hier am meisten News konsumieren, halten diese nur rund 20 Prozent für glaubwürdig. Hingegen finden fast 50 Prozent die klassischen Kaufzeitungen am vertrauenswürdigsten. Diese konsumieren sie allerdings nur zu 34 Prozent. Mit anderen Worten: Online wird zwar am meisten gelesen, aber auch am meisten misstraut.

NEUE NACHRICHTEN-PORTALE FOKUSSIEREN AUF SPEZIELLE ZIELGRUPPEN

Dass Online-Nachrichten vielfach automatisch und ungeprüft verbreitet werden, kommt selbst bei sogenannten „Qualitäts“-Medien immer wieder vor. Von der Social-Media-Praxis ganz zu schweigen. Neue Online-„Nachrichten“-Portale wie etwa das frischgebackene ZackZack.at tragen ebenfalls nicht gerade zur Vertrauensbildung bei. Politische (Partei-)Portale treten gern wie objektive, faktenbasierte Medien auf, sind aber eindeutig parteipolitisch zuordenbar und damit alles andere als ausgewogen. ZackZack ist ein Gegenprojekt zu FPÖ-Seiten und will „alles aufdecken, nichts verstecken und bei den Richtigen anecken“, beschrieb Herausgeber Peter Pilz das neue JETZT-Projekt. Direkt auf die junge Zielgruppe der Millennials zugeschnitten präsentiert sich das unabhängige Nachrichtenportal k.at. Der Kurier setzt dabei auf Lifestyle, News und Infotainment sowie auf Mobile-Optimierung. Das klingt schon vielversprechender, überfordert die Jugendlichen nicht und hebt möglicherweise das Interesse an Nachrichten step by step. Komplettiert wird das Nachrichten-Erlebnis durch eine intensive Social-Media-Anbindung, das Portal punktet damit weiter bei seiner Zielgruppe.

BEI MEDIENKOMPETENZ NOCH LUFT NACH OBEN

Qualitätsgarantie hat auch das öffentlich-rechtliche Fernsehen nicht, wenn es auch gegenüber Privatsendern zumindest in puncto Bildungsauftrag überlegen sein sollte. Aufgrund der neuerlich entfachten Diskussion über die Rundfunk-Gebühren plant nun auch der ORF einen Schritt näher an seine SeherInnen heranzukommen. „Stärkere Interaktion und Dialog mit dem Publikum“, so das selbst formulierte Ziel. Dafür wird das Campaigning Bureau von keinem Geringeren als „Kanzlermacher“ Philipp Maderthaner, der unter anderem Sebastian Kurz' Wahlkampf erfolgreich bestritten hat, herangezogen. Hoffen wir, dass die letztlich von uns allen bezahlte Kampagne nicht nur die Kommunikation und Eigenwerbung unseres Medienriesen verstärkt, sondern auch zu einer Objektivierung und Verbesserung von unabhängigen Nachrichten beiträgt. Um Fake News und verschleierte ideologische (Halb-)Lügen von der Wirklichkeit unterscheiden zu lernen, ist vor allem Medienkompetenz gefragt. Bei der Medienbildung in den Schulen gibt es allerdings – ähnlich wie bei der Finanzbildung – zumeist leider noch deutlich Luft nach oben.

Markus Nepfl leitet die Stabsstelle Kommunikation des Österreichischen Sparkassenverbandes.



WE BELIEVE

SEIT 200 JAHREN HELFEN DIE ÖSTERREICHISCHEN SPARKASSEN MENSCHEN AN SICH ZU GLAUBEN. DAHINTER STEHEN AKTUELL 47.000 MOTIVIERTE MITARBEITER_INNEN EINER IN SIEBEN EUROPÄISCHEN LÄNDERN TÄTIGEN SPARKASSENGRUPPE. ANLÄSSLICH DES JUBILÄUMSJAHRS 2019 BATEN WIR EINIGE JENER GESICHTER VOR DEN VORHANG, DIE FÜR DIE GESCHICHTE UND DEN ERFOLG DES UNTERNEHMENS STEHEN. SIE BERICHTEN VON IHREN GANZ PERSÖNLICHEN #GLAUBANDICH-MOMENTEN UND ZEIGEN, WAS ES HEISST, NIEMALS DEN GLAUBEN AN SICH SELBST ZU VERLIEREN.

Foto: Dietmar Amon

BETTINA ZIMMERMANN, Regionalcoach Oberösterreich:

„Mein Mann ist selbstständig im Erdbau tätig und ich helfe seit Kurzem beim Lastwagenfahren aus. Damit das funktioniert, habe ich natürlich meinen Lkw-Führerschein machen müssen. Mir war ganz schön mulmig, als ich zum ersten Mal mit dem großen Gefährt gefahren bin – vor allem, als ich später mit über 40 Tonnen auf der Straße unterwegs war. Dafür war schon ein Portionchen Mut und #glaubandich notwendig. Mein Mann hat dabei immer an mich geglaubt und deshalb ist es mir leichter gefallen, dass ich auch selbst an mich glaube. Damit möchte ich euch weitergeben: Glaubt an euch und an die Menschen in eurem Umfeld – denn gemeinsam kann man so viel mehr erreichen!“

Foto: Polasek



ANDREAS TREICHL, CEO Erste Group:

„Ich habe mir überlegt, welches Beispiel ich für meinen #glaubandich-Moment geben soll, weil ich wirklich viele habe. In den letzten 20 Jahren habe ich auch sehr viele #glaubtrotzdemandich-Momente gehabt. Aber der erste wirkliche #glaubandich-Moment

”

für mich war der Kauf der Česká spořitelna. Da waren nicht viele dafür und die meisten haben gefunden, dass das ein völliger Wahnsinn mit viel zu großem Risiko ist. Und ich habe dafür mit jeder Faser meines Körpers gekämpft. Ich habe es in meinem Herzen gespürt und ich habe es in meinem Kopf gespürt, dass wir das unbedingt machen sollten. Und diesen Ratschlag kann ich allen geben: Wenn man von einer Sache so überzeugt ist, das man es unbedingt machen will, dann muss es eine Entscheidung im Kopf und im Herzen sein. Und wenn beides stimmt, dann kämpft dafür jeden Tag im Leben. So wird es pausenlos #glaubandich-Momente geben. Viel Glück dabei!“

Foto: privat



STEFAN WALLNER, Head of Brand Management and Company Transformation bei Erste Group:

„Ich hatte viele #glaubandich-Momente in meinem Leben. Beginnend mit meinen Eltern, die an mich als Kind geglaubt und mir Sicherheit gegeben haben, bis zum Beispiel dem Moment,

”

als ich meinen ältesten Sohn kennen gelernt habe, als er eineinhalb Jahre alt war und ich wusste, dass er mein Leben auf den Kopf stellen wird. Aber ich habe daran geglaubt, dass wir das gemeinsam schaffen werden. Und dann gab

es noch die Skitour durch die Alpen mit meiner Frau, die berühmte Haute Route vom Mont Blanc bis zum Matterhorn. In der Erste Group erlebe ich jeden Tag #glaubandich-Momente, und nur wenn wir an uns glauben, können wir immer bessere Berater und Partner für die finanzielle Gesundheit unserer Kundinnen und Kunden in der Region sein. Dann gehört uns die Zukunft – The Future is Yours!“

BENJAMIN SCHAFRATH, Top Professional Erste Bank:

„Ich bin Kundenbetreuer in der Filiale Erste Campus. Mein #glaubandich-Moment ist, dass ich neben der Lehre und meiner Ausbildung zum Top-Betreuer die Matura in meiner Freizeit nachgeholt habe und alle Prüfungen beim ersten Antritt bestanden habe.“



Foto: Erste Bank

”

DARIJA MILOSEVIC, Kundenbetreuerin Sparkasse Bludenz:

„Meine Eltern stammen beide aus Bosnien. In den 90er Jahren kamen sie nach Österreich, um hier zu arbeiten. In ihrem Leben hatten sie viele Momente, in denen sie ganz fest an sich glauben mussten. An sich und ihre Zukunft: beispielsweise beim Verlassen ihrer Heimat in eine damals für sie fremde Welt mit einer fremden Sprache. Mich begleiten diese #glaubandich-Momente meiner Eltern schon ein Leben lang. Ihr Glaube an die Zukunft hat es mir ermöglicht, mich hier einzuleben, mich vollständig zu integrieren und mich wohlzufühlen. Und danke auch an dieses wunderbare Land, weil es mir schon viele #glaubandich-Momente geschenkt hat.“



Foto: Larissa Heiseler

”



Foto: Kitzanzeiger

ALEXANDRA KRIMBACHER,
Kundenbetreuerin
Sparkasse Kitzbühel:

„Meine #glaubandich-Geschichte fing an, als mein Vater noch Theater gespielt hat. Er war ein begeisterter Schauspieler und die Leute haben ihn geliebt. Ich war eigentlich nie der Typ dafür vor vielen Leuten zu reden.“

Vor allem aus dem Grund, weil ich Angst davor gehabt habe. Als mein Vater von uns gegangen ist, habe ich einen Weg gesucht, um ihm nah zu sein, und habe dann den Weg ins Theater gefunden. Und jetzt spiele ich auch begeistert Theater und habe schon in zwei Stücken mitgewirkt. Ich freue mich schon auf meine nächste Rolle. #glaubandich!“



Foto: privat

CHRISTOPH WINTER,
Mitarbeiter in der Abteilung EDV und ZBO der Sparkasse Neunkirchen:

„Mein persönlicher #glaubandich-Moment war jener, als ich heuer zusammen mit jemandem ein Buch geschrieben habe. Wenn mich vor einem Jahr jemand gefragt hätte, ob ich so etwas jemals machen werde, dann hätte ich wahrscheinlich

gesagt: ‚Ja, vielleicht irgendwann, aber über welches Thema eigentlich?‘ Und wenn man darüber nachdenkt, hat man natürlich sehr wohl Themen und Dinge, für die man brennt. Daher kann ich jedem nur raten: Wenn ihr Themen habt, die euch am Herzen liegen, dann geht ihnen nach und glaubt an euch!“



Foto: European Powerlifting Federation

MARLENE SABATHY,
Kundenbetreuerin
Steiermärkische Sparkasse:

„Vor neun Jahren bin ich in die Fußstapfen meines Vaters getreten und mache eine für junge Frauen etwas ungewöhnliche Sportart: Powerlifting. Das hat mir immer Spaß gemacht und ich bin mit voller Leidenschaft dabei. Meine Familie

und Freunde haben mich entsprechend unterstützt und so habe ich es schnell ins Nationalteam geschafft. Viele nationale und internationale Erfolge haben sich eingestellt. Aber überall, wo Herausforderungen sind, gibt es auch Rückschläge, mit denen man umgehen muss. Wenn man eine tolle Familie, Freunde, KollegInnen und einen Trainer hat,

die hinter einem stehen und an einen glauben, dann ist es auch nicht schwer an sich selbst zu glauben. Man kann alles schaffen – #glaubandich!“

STELIOS PAPAPOULOS,
sIT Solutions:

„Für mich bedeutet #glaubandich, dass man seine Chancen nutzt, ohne dass man vor möglichen Misserfolgen zurückschreckt. Einer meiner #glaubandich-Momente war sicher, als ich zur sIT gekommen bin. Davor habe ich lange Zeit im Anlagenbau gearbeitet. Als das Angebot der sIT kam, habe ich lange darüber nachgedacht, ob es eine gute Idee ist in eine vollkommen andere Branche zu wechseln. Ich habe mich letztendlich dazu entschieden aus meiner Komfortzone herauszugehen. Seitdem habe ich diesen Schritt nicht bereut. Es macht mir Spaß meine Skills und Stärken einzusetzen und meinen Beitrag für den Erfolg des Unternehmens zu leisten.“



Foto: Daniel Hinterramskogler

DIETHARD THEUERMANN,
Bereichsleiter Marketing
Kärntner Sparkassen AG:

„Mein #glaubandich-Moment war der, als ich gesehen habe, wie die jungen SnowboarderInnen in Kärnten, die wir praktisch von Anfang an gesponsert haben, an der Weltspitze angekommen sind und wie wir heuer sogar einen Vize-Weltmeister im Snowboardcross gehabt haben.“



Foto: Kärntner Sparkasse

BIANCA SCHWABL,
Leiterin Filiale Erste Campus:

„Mein persönlicher #glaubandich-Moment war der, als mein Sohn nicht ganz einhalb Jahre alt war und ich als Führungskraft mein Team übernommen habe. Der Job war natürlich anfangs sehr intensiv, da die Organisation des Alltags viel Disziplin und Konsequenz erfordert. Gleichzeitig wollte ich möglichst viel Zeit mit meinem Sohn verbringen. Das habe ich nur geschafft, weil es mein Arbeitgeber ermöglicht hat, meine Aufgaben auch in Teilzeit wahrzunehmen. Somit konnte ich meinen Job optimal mit meiner Mutterrolle verbinden.“



Foto: Erste Bank

Das s ServiceCenter wurde als erstes Callcenter einer Bank ISO-zertifiziert. Im Bild: die Geschäftsführer Andreas Konrad und Michael Havas.



VON HELENE TUMA

MIT DER LEIDENSCHAFT AM KUNDENSERVICE

Das s ServiceCenter der Erste Bank und Sparkassen wurde 2001 als Kompetenzzentrum für den Kundenkontakt gegründet. Rund 300 MitarbeiterInnen kümmern sich 24 Stunden, sieben Tage die Woche um die Anliegen der KundInnen.



Fotos: s ServiceCenter



Platz für exzellente Kundenservice-ung 2025
TOP SERVICE
ÖSTERREICH
019





Für seine kundenorientierte Ausrichtung gewann das s ServiceCenter den „Top Service Award 2019“.

Jährlich finden im s ServiceCenter, einer 100-prozentigen Tochter der Erste Bank und Sparkassen, 3,2 Millionen Kundenkontakte statt. Die Leistungen reichen von technischem Support über das Vereinbaren von Terminen in Filialen, Informationen zum Konto, Sperren von Bankkarten bis zur Hilfe beim Internetbanking und vielem mehr. Um die Wartezeiten der KundInnen so kurz wie möglich zu halten, sind Planung und Einteilung sehr wichtig. „Unsere Planungsgenauigkeit liegt bei über 98 Prozent. Wir wissen, wie viele Kundenanfragen kommen, was die Themen sind und wie lang die Gespräche dauern – so wissen wir, wie viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wir im Haus brauchen“, erklärt Michael Havas, Geschäftsführer der s ServiceCenter GmbH.

QUALITÄTSANSPRUCH AUCH BEI GROSSEN THEMEN

Die jüngste Herausforderung für das s ServiceCenter war die Umstellung auf die Europäische Zahlungsdienstrichtlinie PSD2, die eine Sicherheitsoptimierung beim Online-Banking verlangt. Also weg vom gewohnten Code per SMS, hin zu einer starken Kundenauthentifizierung. „Wenn so ein großes Thema auf uns zukommt, beginnen wir lange vorher zu erheben, wie viele Kundinnen und Kunden uns kontaktieren werden, und dahingehend die Mitarbeiterplanung anzupassen, um genug Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an Bord zu haben. Damit die Kundenschnittstelle perfekt gebrieft ist, schauen wir uns auch die Themen an, die behandelt werden müssen, und schulen unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, damit sie die Kundinnen und Kunden bestmöglich an der Hand nehmen können. Unser Anspruch ist, dass wir immer genau den einen Schritt vor dem Kunden sind und auch antizipieren, welche Fragestellungen er hat. Das ist der Qualitätsanspruch, den wir an uns selber stellen und den ja auch die

Erste Bank und Sparkassen haben. Wir wollen für unsere Kundinnen und Kunden da sein, mit allen Mitteln, mit der gesamten Kompetenz. Indem wir Services und Leistungen anbieten, die man vielleicht in einer anderen Bank nicht bekommt, differenzieren wir uns am Markt“, führt Havas aus.

SERVICE-DNA

Der oder die durchschnittliche MitarbeiterIn im s ServiceCenter gibt es nicht, denn die MitarbeiterInnen sind ebenso ein Querschnitt durch die Gesellschaft wie die KundInnen, für die sie arbeiten. 2012 hat das s ServiceCenter, als erstes Unternehmen im Sektor, eine Diversity-Charta verabschiedet. In den internen Kultur- und Unternehmensrichtlinien hat das s ServiceCenter mit #vielseitigwiedu auch ein Bekenntnis dazu, diese Vielseitigkeit zu fördern. Der Respekt intern gegenüber anderen ist, was das Unternehmen den KundInnen gegenüber zeigen möchte. Doch was müssen MitarbeiterInnen mitbringen, um erfolgreich im s ServiceCenter tätig zu sein? „Immer wenn ich gefragt werde, was das Wichtigste ist für zukünftige Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, dann ist es für mich diese Service-DNA, der Wunsch, die Leidenschaft und die Bereitschaft anderen Menschen helfen zu wollen und dabei Spaß zu haben, Leute bei ihren Problemen und Lösungen zu unterstützen. Diese Leidenschaft und diese Grundeinstellung kann man niemandem beibringen, deswegen ist das der wichtigste Faktor für eine Beschäftigung bei uns. Alles andere können wir ihnen im Training mitgeben“, so Michael Havas. Neue MitarbeiterInnen durchlaufen eine zweieinhalb Wochen dauernde Grundausbildung, die ein dreiteiliges Training beinhaltet: Der erste Teil gilt der Callcenter-Technologie, mit der gearbeitet wird, denn im direkten Kundenkontakt muss jeder Handgriff sitzen. Der zweite

Foto: Clemens G. Schildberger www.atelierjanda.com



Dem Unternehmen ist es ein Anliegen für die MitarbeiterInnen ein angenehmes Arbeitsumfeld zu schaffen.

Teil betrifft die Soft-Skills, also Gesprächsführung, denn 91 Prozent der Kundenkontakte finden telefonisch statt, und das Eingehen auf die KundInnen. Beim dritten Teil geht es um die Themen, die beauskunftet werden. „Wir schauen uns ganz genau an, was das perfekte Wissen für eine Mitarbeiterin oder einen Mitarbeiter ist. Das Schlimmste, das passieren kann, ist, wenn die KundInnen zu hören bekommen: Das weiß ich nicht, da muss ich Sie weitergeben. Wir müssen daher schauen, dass unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter so breit wie möglich antworten, aber in einer Tiefe sind, dass sie den Grund des Anrufs und den Wunsch der Kundin und des Kunden wirklich, final lösen können“, erklärt Havas.

PREISGEKRÖNTER SERVICE

Als Lohn für die kundenorientierte Ausrichtung gewann das s ServiceCenter den „Top Service Award 2019“. Bewertet wurden Kriterien wie Kompetenz, Freundlichkeit, wahrgenommene Lösungen, der Aufwand und der Gesamteindruck. „Wir sind sehr stolz darauf, dass uns unsere Kundinnen und Kunden ein wirklich exzellentes Zeugnis ausgestellt haben – in allen Bereichen. Ist es einfach, uns zu kontaktieren? Sind unsere unsere Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen freundlich, sind sie gut geschult? Haben wir die richtigen Antworten auf ihre Fragen, fühlen sie sich gut aufgehoben? Wir sind deshalb stolz darauf, weil das die Leistung unserer Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen ist“, erklärt Michael Havas. Als erstes Callcenter einer Bank in Österreich wurde das s ServiceCenter auch ISO-zertifiziert.

Die richtigen MitarbeiterInnen zu finden, die dem Qualitätsanspruch des s ServiceCenters gerecht werden, ist jedoch nicht immer leicht. Der War for Talents findet auch

in dieser Branche statt. Deshalb ist ein Schwerpunkt des s ServiceCenters ein Arbeitsumfeld zu schaffen, das den MitarbeiterInnen über das Gehalt hinaus zeigt, dass sie geschätzt werden und sich entwickeln und entfalten können und sich wohl fühlen. Neben attraktiven, sicheren Arbeitsplätzen und flexiblen Arbeitszeiten werden auch Benefits wie vergünstigtes Mittagessen oder eine Pensionsvorsorge angeboten.

„DAS WICHTIGSTE FÜR EINE MITARBEITERIN ODER EINEN MITARBEITER, DER BEI UNS BEGINNT, IST FÜR MICH DIESE SERVICE-DNA, DER WUNSCH, DIE LEIDENSCHAFT UND DIE BEREITSCHAFT ANDEREN MENSCHEN HELFEN ZU WOLLEN.“

Michael Havas,
Geschäftsführer der s ServiceCenter GmbH



Foto: s ServiceCenter

SPRACHROHR IN DEN KONZERN

Für das s ServiceCenter ist jede Information und auch jede Beschwerde der KundInnen wichtig, sieht man sich doch als Sprachrohr der KundInnen in den Konzern hinein und spiegelt deren Feedback auch den Produktverantwortlichen wider. Michael Havas dazu: „Wir sind ein Aushängeschild, und diese Verantwortung nehmen wir wahr. Unser Anspruch ist, top ausgebildete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu haben, die den Kunden perfekt servizieren. Wir haben mehr als drei Millionen direkte Kundenkontakte – das ist drei Millionen Mal die Chance, etwas richtig gut zu machen.“

Foto: s ServiceCenter

FÜNF FRAGEN AN ...



Foto: Tom Salt

GELDCOACH DANI PARTHUM ÜBER IHREN FINANZBLOG „GELDFRAU“, WIE MAN KLUG MIT GELD UMGEHT UND, OB FRAUEN ANDERS INVESTIEREN ALS MÄNNER.

1. WAS MÖCHTEN SIE MIT GELDFRAU VERMITTELN? Dass uns Frauen Geld und finanzielle Eigenständigkeit prima stehen und Geldanlagen viel einfacher ist, als es scheint. Mein Motto: Frauen können Finanzen. Egal, ob eine Drei in Mathematik oder verschuldet – ich ermuntere Frauen, sich mit ihrem Geld zu befassen und eigenes Vermögen als ein Lebensziel zu begreifen. Ich zeige ihnen, wie das geht. Dass Finanzen Spaß machen und darin viel mehr steckt als nur der schnöde Mammon, merken die Frauen dabei ziemlich schnell. Das finden sie toll. **2. SIE SIND SELBST ALS JUNGE FRAU EINEM VERKÄUFER VON FINANZPRODUKTEN INS NETZ GEGANGEN. WAS HABEN SIE DARAUS GELERNT?** Dass es nicht gut ist für uns, wenn wir anderen die Verantwortung für unser Geld und unsere finanzielle Absicherung im Alter überlassen. Denn dann wird nicht das Beste für uns daraus, sondern das Beste für die anderen. Bei den Finanzen geben wir Frauen oft noch die Verantwortung ab. Ein Fehler, der sich im Alter bei vielen bitter rächen wird. **3. WIE GEHT MAN SOUVERÄN MIT SEINEM GELD UM?** Indem wir es bewusst behandeln, es zu einer Hauptsache machen – wie unsere Freunde, Familie, den Job. Denn dann wissen wir, wo es hinfließt, warum wir es ausgeben, wo unser Geld wirkt. Und: Indem wir über Geld reden. In der Beziehung, unter Freunden, im Job. Geld hat immer etwas mit uns persönlich zu tun. Nehmen wir es ernst, nehmen wir uns ernst. **4. INVESTIEREN FRAUEN ANDERS ALS MÄNNER?** Sie investieren vorsichtiger, pragmatischer und meist weniger emotional als Männer. Ein Grund: Frauen haben im Schnitt weniger Einkommen zur Verfügung und gehen deshalb sorgfältiger damit um. Wir Frauen informieren uns allerdings oft ziemlich lange, bevor wir zur Tat schreiten. Hier braucht es manchmal einen Schubs. Den gibt's von mir. **5. AUF WELCHE INVESTITIONSFORMEN SOLLTE MAN KÜNFTIG VERSTÄRKT SETZEN?** Die pragmatischste und erfolgreichste Form sind sicherlich Aktien-ETFs, wenn sie länger als 15 Jahre gehalten werden. Immobilien können auch ein Investment sein, allerdings mit Einschränkungen.

INFO: Unter der Marke Geldfrau (www.geldfrau.de) motiviert die Journalistin, Finanzanlagenfachfrau, Vortragsrednerin und Coach seit 2016 Frauen, sich ihrem Geld zuzuwenden. Sie zeigt ihnen, wie sie ihre Finanzen verstehen, klug managen und ein Vermögen aufbauen. Motto: Frauen können Finanzen.



ERSTE SPARKASSE



#GLAUBANDICH

THE FUTURE IS YOURS.



NUMBER
100
SERIES

COMMON

INCORPORATED UNDER THE LAWS



This is to Certify that

— ONE HUNDRED —
FULLY PAID AND NON-ASSESSABLE SHARES OF

the Company (hereinafter called "the Company") has caused this certificate to be signed by its duly authorized officers and its corporate seal to be hereunto affixed, and the shares represented hereby are issued and shall be held subject to all the provisions of the Charter of the Company as amended (copies of which are on file with the Transfer Agent), and its by-laws, and the laws of the State of New York. This certificate is not valid unless countersigned by the holder hereof in person or by duly authorized attorney upon such shares represented hereby are issued and shall be held subject to all the provisions of the Charter of the Company as amended (copies of which are on file with the Transfer Agent), and its by-laws, and the laws of the State of New York.

REGISTERED:

By

www.sparkassenzeitung.at



SECRET

