

SEMPERIT: PROFITABILITÄTSSCHUB

Trotz des disruptiven externen Marktshocks der Corona-Pandemie und der in weiterer Folge beschleunigten globalen Wirtschaftsrezession hat die börsennotierte Semperit-Gruppe die Profitabilität auch im ersten Halbjahr sowohl auf EBITDA- als auch auf EBIT-Ebene gesteigert und damit gleichzeitig die Liquidität des Konzerns verbessert: „Wir blicken auf eine sehr positive Ergebnisentwicklung im ersten Halbjahr zurück“, sagt Dr. Martin Füllenbach, Vorstandsvorsitzender von Semperit. „Unser umfassendes Restrukturierungs- und Transformationsprogramm trägt nun auch im Sektor Medizin Früchte: Die operative Performance konnte deutlich gesteigert werden. Dazu kommt die durch die Corona-Pandemie ausgelöste und von Preisanstiegen begleitete Sonderkonjunktur bei medizinischen Schutzhandschuhen. Aber auch der konjunktursensitive Sektor Industrie zeigt sich bisher bemerkenswert widerstandsfähig.“ Oberste Priorität bleibt angesichts von Covid-19 der Schutz der Gesundheit der Mitarbeiter, Kunden und aller Stakeholder. Für die Produktionsmitarbeiter wurden umfassende



© Semperit

Schutzmaßnahmen gesetzt. Seit der zweiten Mai-Hälfte setzt Semperit eine schrittweise Wiederaufnahme des Bürobetriebes – in zwei getrennten Teams – um. Bis Ende des ersten Halbjahres 2020 waren lediglich 3 von weltweit rund 7.000 Mitarbeitern am Virus erkrankt. „Wir haben zu einem sehr frühen Zeitpunkt rasch Maßnahmen eingeleitet, um einerseits die Gesundheit unserer Mitarbeiter zu schützen und andererseits bestmöglich mit den wirtschaftlichen Auswirkungen der Corona-Krise umzugehen“, zeigt sich Füllenbach mit dem Semperit-Krisenmanagement zufrieden. Details auf www.semperitgroup.com

SCHWARZKOPF MILLION CHANCES AWARD

Nach dem erfolgreichen Launch im Jahr 2018 wird auch in diesem Jahr wieder der mit insgesamt 40.000 Euro dotierte Schwarzkopf Million Chances Award verliehen. Mit dem Preis zeichnet Schwarzkopf Initiativen in Deutschland, Österreich und der Schweiz aus, die sich für „Female Empowerment“ einsetzen. Ziel ist es, langfristig Frauen und Mädchen die gleichen Chancen wie Burschen und Männern zu ermöglichen. Die Bewerbungsfrist läuft noch bis 15. September 2020. Über die Sieger

entscheidet eine hochkarätige Jury. Darüber hinaus wird ein Public Voting-Preis vergeben. Hier hat vom 16. September bis zum 7. Oktober 2020 jeder die Möglichkeit, sich über die Einreichungen zu informieren und den Gewinner zu wählen. Alle vier Sieger-Initiativen erhalten ein Preisgeld in Höhe von je 10.000 Euro, mit dem sie ihre außerordentliche Arbeit ausbauen können. Bewerben kann man sich ab sofort online über den angegebenen Link.

www.schwarzkopf.de

Medieneigentümer, Herausgeber, Redaktionsadresse: NEW BUSINESS Verlag GmbH, A-1060 Wien, Otto-Bauer-G. 6, T.: +43/1/235 13 66-0, Fax-DW: -999 **Konzeption:** NEW BUSINESS **Gestaltung:** Gabriele Sonnberger **Geschäftsführer:** Lorin Polak (DW 300), lorin.polak@newbusiness.at **Hinweis:** Im Sinne einer leichteren Lesbarkeit werden geschlechtsspezifische Bezeichnungen nur in ihrer männlichen Form angeführt. Dies impliziert keinesfalls eine Benachteiligung des jeweils anderen Geschlechts. Frauen und Männer mögen sich von den Inhalten unseres Newsletters gleichermaßen angesprochen fühlen.

IN DIESER AUSGABE

- Sicheres Arbeiten:** Security-Viererkette für Endpoints 2
- Automatisierung:** Mit STASTO zum Unternehmenserfolg 4
- Hotel-Tipp:** Geheimtipp in Venedig: Hotel Heureka 6
- Saubere Energie:** Andritz erhält Auftrag in Indien 6
- Vor den Vorhang:** Elke Wuzela, Trenkwalder Österreich 7

HOCHOFEN IN BETRIEB

Die voestalpine wird Anfang September jenen kleinen Hochofen in Linz wieder hochfahren, der seit März aufgrund des Covid-19-bedingten abrupten Rückgangs der Kundennachfrage vorübergehend stillgelegt war. Die stufenweise Erholung der Nachfrage vor allem in der Automobil-, Elektro- und verarbeitenden Industrie führt zu einem erhöhten Bedarf an hochqualitativen Stahlgütern und macht diesen Schritt möglich. Erste Anzeichen der Erholung verzeichnen auch die Marktsegmente Maschinenbau und Energie, für die am Standort Linz ebenfalls hochwertige Stahlprodukte produziert werden. Die Steel Division der voestalpine betreibt am Standort Linz einen großen und zwei kleine Hochöfen, die zusammen auf eine Roheisenkapazität von jährlich rund fünf Millionen Tonnen kommen. www.voestalpine.com

**DAS AKTUELLE
NEW BUSINESS**

DAS PRINTMAGAZIN
FÜR UNTERNEHMER

**JETZT IN IHRER TRAFIK
ODER IM ABO!**

www.newbusiness.at

SECURITY-VIERERKETTE FÜR ENDPOINTS

Die Erfolgsformel für malwarefreies Arbeiten in Unternehmen klingt einfach. Die Realisierung erfordert jedoch mehr als nur den Einsatz von Antivirenlösungen. Drei weitere Schutzmaßnahmen gelten bei Experten als zusätzliches Muss.

Manchmal braucht es leider besondere Umstände, die als Initialzündler längst überfällige Veränderungen vorantreiben. Die radikale Umgestaltung der Arbeitswelt im Zuge der Corona-Krise zeigt dies gerade in Bezug auf IT-Sicherheit in eindrucksvoller Weise auf. Seit Jahren empfehlen Securityexperten, den Endpoint besonders stark abzusichern. Außer der Installation einer Antivirenlösung ist oftmals nur wenig passiert – viele Administratoren wähten die Computer in den Firmenbüros gut geschützt durch Firewall und andere Maßnahmen.

PARADIGMENWECHSEL IN DER IT-SECURITY DURCH MOBILES ARBEITEN

Doch es kam anders: Von einem Tag auf den anderen zogen Mitarbeiter ins Home-Office. Und sie verließen damit die sichere Netzwerkumgebung. In der Praxis zeigt sich, dass viele Organisationen und deren Mitarbeiter in den eigenen vier Wänden nicht ausreichend geschützt sind. Eine aktuelle Studie des Bundesverbands IT-Sicherheit e.V. (TeleTrust) belegt: Nur zwei Drittel aller Rechner sind passwortgeschützt, lediglich sechs von zehn nutzen eine Antivirensoftware und nur jeder Fünfte sichert den Netzwerkzugang mit einer Multi-Faktor-Authentifizierung ab.

„Das mobile Arbeiten hat durch Corona einen enormen Schub bekommen. Das Equipment muss daher anders und umfassender geschützt werden als bisher“, sagt Michael Schröder, Technologie- und Datenschutzexperte bei ESET Deutschland. Eine von ESET in Auftrag gegebene Umfrage zeigt: 68 Prozent der Befragten möchten auch weiterhin das Home-Office nutzen. Aber dazu muss in puncto Ausstattung und

Sicherheit nachgelegt werden, denn nicht einmal jeder Dritte wurde mit kompletter Technik und Verhaltensregeln ausgestattet.

NEUE SECURITY BRAUCHT DAS LAND

Michael Schröder weiß, wie eine moderne Endpoint-Absicherung aussehen könnte: „Eine performante Anti-Malware-Lösung ist Pflicht für jedes Gerät. Im Zusammenspiel mit einer Festplattenverschlüsselungs- und Multi-Faktor-Authentifizierungslösung sowie Cloud Sandboxing verwandeln Administratoren die PCs und Laptops in den sogenannten Multi-Secured Endpoint. Das Gute daran: Mit dieser Security-Viererkette sind sie überall und perfekt gesichert – im Unternehmensbüro, im Home-Office oder im mobilen Einsatz.“

Vom Home-Office ins Netzwerk: Nur mit Multi-Faktor-Authentifizierung Für jeden Administrator ist es ein Albtraum, wenn sich jemand ins Netzwerk einloggt, dessen Identität nicht eindeutig geklärt ist. Deshalb sollte eine Multi-Faktor-Authentifizierung zusätzlich implementiert werden. Es befindet sich eine Reihe von Lösungen auf dem Markt, die einfach zu handhaben und kostengünstig in der Anschaffung sind. Professionelle Softwarelösungen wie „ESET Secure Authentication“ (ESA) ebnen den sicheren Zugang zu Onlineanwendungen und Netzwerkumgebungen. In weniger als einer Viertelstunde lassen sich komplette Netzwerke mit Tausenden von Rechnern damit ausstatten. Es sind keine zusätzlichen Hardware-Anschaffungen notwendig, bestehende Smartphones, FIDO-Sticks oder andere Token lassen sich problemlos integrieren.

VERSCHLÜSSELUNG STOPPT DATENSCHNÜFFLER

Alle auf dem Endpoint gespeicherten Informationen sollten vor neugierigen Blicken oder im Verlustfall geschützt sein. Mit dem Einsatz einer Verschlüsselung schlagen Verantwortliche zwei Fliegen mit einer Klappe. Cyberkriminelle können mit den codierten Daten nichts anfangen und gleichzeitig kommt das Unternehmen Anforderungen aus der Datenschutzgrundverord-



Professionelle Softwarelösungen von ESET sorgen für einen sicheren Zugang.

nung nach. Voraussetzung für den Erfolg der Verschlüsselung ist die Akzeptanz des Anwenders. Deswegen sollte die Lösung bei ihrer täglichen Arbeit kaum „spürbar“ und zuverlässig arbeiten. Ein gutes Beispiel dafür ist „ESET Full Disk Encryption“ (EFDE) mit Pre-Boot Authentifizierung, das zuverlässig gesamte Gerätefestplatten sichert.

CLOUD SANDBOXING HÄLT DAS POSTFACH SAUBER

Das Entdecken schädlicher E-Mails oder Downloads ist ein wichtiger Eckpfeiler für optimale Sicherheit. Gerade der Empfang von Office-Dokumenten, PDFs und zuweilen auch ausführbaren Dateien gehört zum Alltag im Home-Office. Nichts wäre schlimmer, als wenn durch dieses Schlupfloch beispielsweise Ransomware eindringt, alle Daten ungewollt verschlüsselt und unzugänglich macht. Abhilfe schafft hier „ESET Dynamic Threat Defense“ (EDTD) mit seiner cloudbasierten Sandbox. Suspekter und potenziell gefährlicher Binärcode wird anhand genau definierter Regeln an den europäischen Rechencluster von ESET übermittelt und dort mittels modernster Machine-Learning-Algorithmen „enttarnt“. ■

ESET Deutschland GmbH

Matthias Malcher
Senior Territory Manager Austria
Tel.: +43/664/380 99 97
matthias.malcher@eset.at
www.eset.at



Michael Schröder,
Technologie- &
Datenschutzexperte bei ESET
Deutschland



Smarte ERP-Software für jede Branche

Ein offenes Ohr für Kundenbedürfnisse, innovative Entwicklungen und maßgeschneiderte Branchenlösungen machen Ramsauer & Stürmer zu einem der führenden Anbieter von Business-Software in Österreich.

Die ERP-Lösung „rs2“ bedient das gesamte betriebswirtschaftliche Spektrum: vom Rechnungswesen über Logistik und Produktion bis zu CRM, DMS und Personalverwaltung. Innovative Prozesstools wie KI und die intelligente Wissensmanagement-Lösung „Enterprise Search“ sorgen modulübergreifend für effiziente Prozesse.

Erfahren Sie mehr unter:
www.rs-soft.com

Ramsauer & Stürmer Software GmbH
5101 Bergheim bei Salzburg | Dorfstraße 67
Tel.: +43 662 63 03 09 | software@rs-soft.com

PARTNERSHIP. WITH GUARANTEE

Persönliches Engagement, Partnerschaftlichkeit und Handschlagqualität sind Werte, die im Wirtschaftsleben oft zu kurz kommen. Bei STASTO sind sie ein fester Bestandteil der Unternehmenskultur und sorgen in Kombination mit technischer Expertise für nachhaltige Geschäftserfolge.

Das vor mehr als 40 Jahren mit dem Handel von Magnetventilen und Druckluftarmaturen in einer Altbauwohnung in der Innsbrucker Gabelsbergerstraße seinen Anfang nahm, hat sich mittlerweile zum internationalen Automationspezialisten entwickelt. Hochwertige Produkte aus den Bereichen Hydraulik, Pneumatik und Armaturen werden bei STASTO in einem herstellerübergreifenden Komplettsortiment zusammengefügt und sorgen für ein reibungsloses Zusammenspiel aller Komponenten.

Dabei beschränkt sich STASTO aber nicht auf den Handel mit hochqualitativen Einzelteilen, sondern verbindet diesen mit engagiertem Service und professioneller Beratung. Das Automationsortiment, bestehend aus Spitzenprodukten 20 ausschließlich europäischer Stammhersteller und weiterer 60 renommierter europäischer Anbieter, wird einer regelmäßigen und genauen Zustands- und Qualitätskontrolle unterzogen und durch die fachliche Kompetenz der STASTO-Experten zum Erfolgsgaranten für den Kunden.

ENTSCHEIDENDER MEHRWERT

Individuelle Anwenderkonzepte sind seit geraumer Zeit ein weiteres Standbein des STASTO-Unternehmenserfolgs und haben sich mittlerweile vor allem im Maschinen-, Fahrzeug- und Anlagenbau sowie der Instandhaltung etabliert. Lösungsorientierte Serviceleistungen, wie vormontierte und geprüfte Kombinationen, die als STASTO AutomationsPaket jederzeit mit allen Einzelteilen wiederbestellbar sind, oder das zu festgelegten Zeitpunkten regelmäßig gelieferte STASTO TerminPaket, minimie-



Professionalität und Partnerschaftlichkeit stehen im Hause STASTO auf der Tagesordnung.

ren den organisatorischen, wirtschaftlichen und technischen Aufwand und liefern so einen entscheidenden Mehrwert.

UNTERNEHMERISCHER GENIE-STREICH

„Ein Eckpfeiler unseres Erfolgs sind unsere engagierten, hoch qualifizierten und selbstverantwortlich arbeitenden Firmenmitglieder – das merken unsere Kunden in jedem Gespräch“, ist Geschäftsleiter Christof Stocker überzeugt. „Im Mittelpunkt unserer Tätigkeit stehen die Bedürfnisse unserer Kunden“ ergänzt Gesellschafter Dieter Stocker.

Es zeigt sich: Im Hause STASTO steht der Faktor Mensch eindeutig im Fokus. Aus diesem Grund wurde vor knapp 25 Jahren das mittlerweile preisgekrönte STASTO-Mitunternehmer-Modell eingeführt, das jedem Mitarbeiter die Möglichkeit bietet, als Kommanditist direkt am Unternehmenserfolg teilzuhaben. Damit wird nicht nur Stabilität geschaffen und die persönliche Entfaltung gefördert, die flachen Hierarchien ermöglichen zudem flexible und schnelle Entscheidungen und tragen dazu bei, dass STASTO von Jahr zu Jahr erfolgreicher agiert. ■

STASTO Automation KG

Feldstraße 9–11
6020 Innsbruck
Tel.: +43/512/520 76-0
austria@stasto.eu
www.stasto.eu



Montage eines Kugelhahns mit pneumatischem Drehantrieb

INFO-BOX

Die STASTO PartnerschaftsGarantie

- Erstklassige Hersteller
- Aufeinander abgestimmtes Sortiment
- Made in Europe
- Unbürokratischer Service
- Projekteffizienz und Sicherheit
- Persönliches Engagement

STASTO wächst mit dem Erfolg seiner Kunden.



Partnership.
With Guarantee.





CloudAcademy

cloud.trainit.academy

JOBS4
FUTURE



DIGITALER KOMPETENZAUFBAU **jetzt durchstarten**
MIT ETC'S CLOUD ACADEMY **Ihr Wissen aufbauen**
VERTIEFENDE AUSBILDUNGEN **im SkillsCampus 2020**
ETC'S HYBRIDE LERNMETHODE **nutzen**



Skilling Up mit ETC's Cloud Academy

- ✓ Online digitale Kompetenz aufbauen
- ✓ Online-Examen – antreten und bestehen
- ✓ International anerkanntes Hersteller-Zertifikat erhalten

#Azure #ModernWorkplace #BusinessApplications



HOTEL-TIPP

DER GEHEIMTIPP IN VENEDIG

Abseits des touristischen Trubels Venedigs, im Bezirk Cannaregio, liegt das traumhafte Hotel Heureka, das den Komfort eines modernen Boutique-Hotels mit dem Charme einer privaten Residenz und dem Zauber eines historischen Palazzo kombiniert. Das Hotel besteht aus 10 individuellen und einzigartigen Zimmern. Jedes hat dabei seinen ganz persönlichen Charakter und ist zudem durch liebevolle Restaurationsarbeiten eng mit den venezianischen Traditionen verbunden. In jedem Zimmer verschmilzt Historie mit moderner Einrichtung und bunten Stoffen. Der private Garten ist ein besonderes Highlight und der verborgene Schatz des Palazzos. Das Stadtzentrum ist nur wenige Minuten vom Hotel entfernt und die Seufzerbrücke ist zu Fuß erreichbar.



© Hotel Heureka

www.hotel-heureka.com

SHORT-CUTS

KMU DIGITAL

Die Digitalisierungsförderung für kleine und mittlere Unternehmen in Österreich wird fortgesetzt. Mehr als 10.000 Beratungs- und Umsetzungsprojekte konnten bereits durch das gemeinsame Programm des Bundesministeriums für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort und der WKÖ unterstützt werden. KMU DIGITAL fördert die individuelle Beratung zum Thema Digitalisierung in den Betrieben und hilft bei der Umsetzung erster Projekte. Im vergangenen Jahr verzeichnete das erneuerte Programm eine starke Nachfrage. Insgesamt wurden seit Oktober 2019 mehr als 3.000 Unternehmerinnen und Unternehmer bei ihrem Schritt in die Digitalisierung unterstützt. Um KMU DIGITAL fortzuführen, stehen nun für das zweite Halbjahr 2020 drei Millionen Euro zur Verfügung. Die Digitalisierungsförderung ist besonders wichtig für die 340.000 heimischen Klein- und Mittelbetriebe: Fast die Hälfte dieser Unternehmen (41,7 Prozent) haben einen geringen Digitalisierungsgrad. Insbesondere im Bereich E-Commerce, Social Media Marketing und die Nutzung von Cloud-Diensten gibt es Aufholbedarf. Aktuell sind erst 20 Prozent der Händler im E-Commerce tätig. Dieser wird durch die Corona-Krise zusätzlich verstärkt.

www.wko.at

AUFTRAG

ANDRITZ SORGT FÜR SAUBERE ENERGIE IN INDIEN

Andritz hat vom indischen Stromerzeuger JSW Energy (Kutehr) Limited, einer 100%-Tochtergesellschaft von JSW Energy Limited, einen Auftrag zur Lieferung der elektromechanischen Ausrüstung für das Wasserkraftwerk Kutehr (240 MW) am Fluss Ravi im Bundesstaat Himachal Pradesh in Indien erhalten. Die geschätzte Stromerzeugung der Anlage liegt bei ca. 955 GWh, womit rund 4,6 Mio. Haushalte mit sauberer, erneuerbarer Energie versorgt werden können. Der Auftrag umfasst die Planung, Fertigung, Lief-

erung, den Transport, die Errichtung, die Prüfung und die Inbetriebnahme von drei Francis-Turbinengeneratoreinheiten mit einer Leistung von jeweils 80 MW sowie der dazugehörigen Hilfs- und Zusatzgeräte. Der Auftrag wird von der indischen Tochtergesellschaft von Andritz mit ihren hochmodernen Produktionsstätten in Mandideep und Prithla ausgeführt. Durch den Erhalt dieses Auftrags hat Andritz seine führende Position auf dem indischen Wasserkraftmarkt weiter gefestigt.

www.andritz.com

EVENT

„COMPLIANCE SOLUTIONS DAY“ GOES DIGITAL

Erfolgreich ist nur, wer sich rasch an neue Bedingungen anpassen kann. Das hat nicht nur die Krise der vergangenen Monate gezeigt. Die Regulierung durch Normen nimmt auf nationaler und internationaler Ebene zu, für die Unternehmen steigen die Risiken exponentiell und Strafen werden zur existentiellen Bedrohung. Wie lassen sich also Compliance-Systeme aber auch Compliance-Officer nachhaltig ausrichten und zukunftsfit machen? Mit dieser Frage beschäftigt sich der Compliance

Solutions Day, der am 24. September 2020 über die Bühne geht und heuer erstmals als „Hybrid-Veranstaltung“ stattfindet: Compliance-Interessierte können sich ihr Update vor Ort im Apothekertrakt des Schloß Schönbrunn holen oder online über eine digitale Event-App teilnehmen. Per Chat in der App können Fragen ans Podium gestellt werden, der direkte Austausch mit allen Anwesenden und Ausstellern ist über eine Networking-Funktion möglich.

www.compliance-solutions-day.at

REINDL ERSTRAHLT IN NEUEM GLANZ

Schon von weitem sieht man das neue Firmenlogo am Firmengebäude des oberösterreichischen Unternehmens Reindl Arbeitskleidung & Arbeitsschutz erstrahlen. Auch auf den Produkten wird seit April 2020 das neue Emblem angebracht, um einen besseren Wiedererkennungswert zu erzielen. Da darf natürlich der Webauftritt nicht fehlen: den dieser gestaltet sich noch moderner und kundenfreundlicher. Der neue Produktkonfigurator „ReKo“ wird von den Kunden hervorragend angenommen. Damit können Unternehmen die Kollektionen in unterschiedlichen Farbkombinationen betrachten und direkt bestellen. Der neue Konfigurator stellt somit eine wichtige Entscheidungshilfe dar. 45 verschiedene Bekleidungsstücke in 1.000 Farbkombinationen stehen bereits zur Auswahl.

www.reko.reindl.at

VOR DEN VORHANG Die erfahrene HR-Managerin leitet ab sofort Recruiting und in Personalentwicklung.

ELKE WUZELA WIRD HR-CHEFIN BEI TRENKWALDER



Die 51-jährige Elke Wuzela ist neuer Head of Human Resources bei Trenkwalder Österreich

Die ausgebildete Bildungs- und Personalmanagerin Elke Wuzela (51) wird Head of HR von Trenkwalder Österreich. Die gebürtige Kärntnerin ist bereits mehr als 20 Jahre beim marktführenden Personaldienstleister Trenkwalder tätig, bekleidete in dieser Zeit vor allem im Vertriebswesen leitende Positionen und bringt umfangreiche Erfahrung in den Bereichen Recruiting, Personalführung und Sales mit. Zuvor war die HR-Expertin im Personalmanagement von namhaften Unternehmen wie VAMED, NÖM und IKEA Vösendorf tätig.

„Es freut mich sehr, dass wir Elke Wuzela für diese wichtige Rolle in unserem Unternehmen gewinnen konnten. Sie bringt enorm viel Erfahrung im Bereich Recruiting und Personalmanagement mit und hat ein gutes Gespür für Trends im HR-Bereich“, freut sich Arno Wohlfahrter, CEO von Trenkwalder Österreich. Elke Wuzela über

ihre neue Position: „Ich freue mich über meine neue Aufgabe als HR-Leiterin bei Trenkwalder Österreich. Nach mehr als zwei Jahrzehnten beim Marktführer kenne ich die Branche und das Unternehmen sehr gut. Einen besonderen Schwerpunkt werde ich auf die Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb des Unternehmens setzen und unsere Aktivitäten im Bereich Employer Branding weiter vorantreiben.“

www.trenkwalder.com

NEW BUSINESS GUIDES
Aktuell: Automation-Guide
– Ihr Leitfaden für Ihren Unternehmenserfolg

JETZT IN IHRER TRAFIK ODER IM ABO!

www.newbusiness.at

ÖSTERREICHER LIEBEN BARGELD

Eine Umfrage von ING zeigt: Corona bringt zwar ein kräftiges Plus bei den Kartenzahlungen, im Vergleich zum Rest Europas sind die Österreicher aber immer noch die größten Bargeldfans.

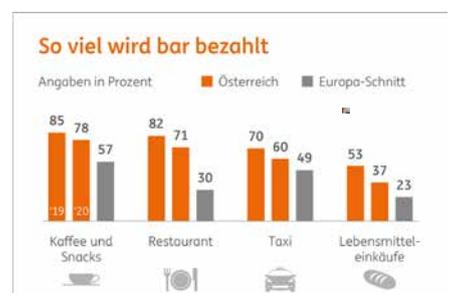
Corona hatte und hat naturgemäß einen starken Impact auf die Verwendung von Bargeld. Dennoch: so richtig kann man den Österreichern ihre Liebe zu Scheinen und Münzen nicht vermiesen. Nicht einmal mit dem Virus – das zeigt die neueste IIS ING International Survey im Auftrag der ING in Österreich ganz klar. Im Vergleich zu 12 weiteren befragten Ländern in Europa ist die Verwendung von Bargeld in Österreich zum Teil noch immer enorm hoch.

Hierzulande wird beispielsweise für Kaffee und Snacks zu 78% in Cash bezahlt. Im Durchschnitt der 12 europäischen Länder sind es 57%. In Restaurants zahlen die Österreicher zu 71% in bar. Hingegen sind es im Europadurchschnitt nur 30%. Und dies, obwohl die Barzahlungsquote im Vergleich zum Vorjahr in Österreich deutlich gesunken ist.

„Nach wie vor ist Österreich die Bargeld-Nation Nummer eins. Und das trotz flächendeckender kontaktloser Zahlungsmöglichkeiten mit Karte und Co.“, sagt Barbaros Uygun, Chef der ING in Österreich. Ein Beispiel: Bei der Umfrage gab jeder dritte Österreicher an, das neue Paar Schuhe im Geschäft bar zu bezahlen, während es im Europadurchschnitt nur 17% sind.

VERHALTEN ÄNDERT SICH LANGSAMER ALS IM EUROPASCHNITT

43% der Österreicher verwenden jetzt wegen Corona die Karte öfter, als vor der Pandemie. Im Europadurchschnitt sind es mehr, nämlich 52%. Das Bezahlverhalten ändert sich damit langsamer als in anderen Ländern, aber dennoch klar. „Die Anhebung auf 50 Euro beim Bezahlen ohne PIN war ein wichtiger, sinnvoller Schritt, um die Kartennutzung zu forcieren“, ist Uygun



überzeugt und schlägt vor: „So wie im Onlinebanking üblich, sollte jeder Bankkunde auch für das kontaktlose Bezahlen sein persönliches Limit selbst festlegen können.“

KRISENGEWINNER: DIGITALE SERVICES

Dem Bargeld treu, für die weitere Digitalisierung bei Geldgeschäften offen. So in etwa könnte man das aktuelle Verhältnis der Österreicher dem digitalen Banking gegenüber beschreiben. Bei der Umfrage gaben 31% der befragten Landsleute an, nun online mehr auszugeben, während 37% im Geschäft weniger einkaufte.

www.ing.at

NEW BUSINESS

**Alles, was
Sie für Ihr
Business
brauchen!**



DAS NEW BUSINESS PAKET um nur 33 Euro!

Abonnieren & profitieren Sie!

Hotline: 01/235 13 66-100

Fax: 01/235 13 66-999

E-Mail: sylvia.polak@newbusiness.at

- Ja, ich bestelle NEW BUSINESS für ein Jahr (elf Ausgaben) um nur 33 Euro.
- Ja, ich bestelle das Vorteilsabo NEW BUSINESS für zwei Jahre (22 Ausgaben) um nur 55 Euro.