

## NFC-Technologie

## Banken bauen kontaktloses Zahlen aus



Mit dem NFC-Sticker der Erste Bank lässt sich, wie mit einer herkömmlichen Bankomatkarte, kontaktlos zahlen.

**Mit Bankomatkarte und Smartphone kann man bereits kontaktlos zahlen, bei der Erste Bank nun auch mit Armband und einem Sticker. Die Mitbewerber sind skeptisch.**

WIEN. Drei Jahre hat es gedauert, nun hat sich trotz anfänglicher Skepsis das kontaktlose Bezahlen in Österreich durchgesetzt. Möglich ist das dank der Near Field Communication (NFC), die Datenübertragung über kurze Distanzen ermöglicht.

7,6 Millionen Bankomatkarten mit dieser Technologie wurden im vergangenen Jahr in Österreich ausgegeben. Das Transaktionsvolumen dieser Bezahlvariante lag zuletzt bereits bei 730

Millionen €, im Vergleich zum Jahr davor entspricht das einem Plus von 226 Prozent. Jede fünfte Transaktion wird in Österreich somit bereits kontaktlos durchgeführt, bei der Erste Bank sei es sogar bereits jeder vierte Bezahlvorgang. „Der Trend ist eindeutig steigend“, sagt Thomas Schaufler, Privatkundenvorstand der Erste Bank.

Deshalb hat die Bank ihr NFC-Angebot nun erweitert: Neben der entsprechenden Bankomatkarte kann künftig auch mit einem Armband, einem NFC-Sticker und der digitalen Bankomatkarte am Smartphone kontaktlos bezahlt werden. „Das Leben muss einfacher werden“, sagt Schaufler, deshalb habe man über neue Bezahlarten nachgedacht. Eine herkömmliche Bankomatkarte ist da nicht immer das richtige Werkzeug, zum Beispiel beim Sport

oder bei Veranstaltungen. Welche Auswirkungen das Angebot für die Bank habe, könne man aktuell noch schwer abschätzen. Bis Jahresende könnten aber bereits 100.000 Kunden die neuen Anwendungen nutzen, so die Einschätzung der Bank. Bei insgesamt 3,4 Millionen Privatkunden ist das zwar noch ein kleiner Bereich, bis 2020 könnten aber bis zu 95 Prozent aller Transaktionen in Österreich kontaktlos stattfinden, dafür wolle die Bank gerüstet sein.

**Handy wird zur Geldbörse**

Auf die NFC-Technologie setzen aber auch andere österreichische Banken: So haben die Raiffeisen, die Bank Austria oder die Bawag die Bankomatkarte am Handy im Angebot. Entwickelt wurde die Technik von der Payment Service Austria, die im Eigentum der he-

mischen Banken steht. „Die Nachfrage beginnt zu laufen“, sagt Markus Gremmel, Bereichsleiter Marketing und Produkte bei der Bawag PSK. Und auch bei der Bank Austria glaubt man an das Bezahlen mit dem Smartphone: Jeder dritte Bankkunde wolle wahrscheinlich künftig mit dem Handy bezahlen, so das Ergebnis einer Umfrage im Bank-Austria-Kundenforum.

Für die heimischen Institute ist die Bankomatkarte am Handy damit eine notwendige Innovation. „Wir haben die Kunden, die andere möchten“, sagt Walter Mösenbacher, Geschäftsführer der Raiffeisen E-Force. Wollten die Banken ihre Kunden künftig nicht an digitale Konkurrenten wie Apple oder Google verlieren, die international immer stärker in den Bezahlmarkt einsteigen, müsse man bereits jetzt auf dem

## Zahl

730

**Millionen €** wurden österreichweit 2015 kontaktlos mit einer NFC-Bankomatkarte bezahlt. Das entspricht einem Plus von 226 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Im vergangenen Jahr wurden bereits 7,6 Millionen Bankomatkarten mit NFC-Funktion ausgegeben. Das entspricht einem Plus von 34 Prozent. Österreichweit wird mittlerweile jede fünfte Transaktion kontaktlos durchgeführt. Bei der Erste Bank sei es sogar bereits jeder vierte Bezahlvorgang. Bis Ende April 2016 wurden von Erste-Bank-Kunden heuer 164 Millionen € kontaktlos in 7,7 Millionen Transaktionen übermittelt.

Markt Stärke zeigen. Dann, so die Hoffnung, könne man die Kunden langfristig halten.

Von neuen Geräten und Anwendungen hält man bei der Konkurrenz allerdings nicht so viel. „Wir schätzen die Adaptionrate etwas skeptischer ein“, sagt Gremmel. Nach einem halben Jahr auf dem Markt hätte nicht einmal ein Prozent des Gesamtbestands bei der Bawag digitale Bankomatkarten. Solange sich das Handy als Zahlvariante nicht durchgesetzt habe, seien andere Geräte verfrüht. Bei der Erste Bank sieht man das anders. Im ersten Test wurden überraschend Armbänder stärker nachgefragt. Und hier sei auch vorstellbar, dass die Bankomatkarte bald in Uhren oder Schmuck integriert werde. Die Bank dürfe darüber nichts sagen.

WOLFGANG DRUCKER  
wolfgang.drucker@wirtschaftsblatt.at

## Wiener Privatbank

## Ex-Hypo-Chef beteiligt sich

**Bei der Wandelanleihe der Wiener Privatbank SE hat auch Aufsichtsratschef Gottwald Kranebitter zugegriffen.**

WIEN. Gottwald Kranebitter hätte als Vorstandschef die Hypo Alpe Adria sanieren sollen – dass das nicht gelungen ist, lag nicht an seinen Fähigkeiten, sondern an den Fehlern seiner Vorgänger. Auch nach seinem Abgang ist

der frühere Wirtschaftsprüfer dem Banksektor treu geblieben. Seit 2014 ist er Aufsichtsratschef der Wiener Privatbank SE. Dieses Geldinstitut, das vor allem im Immobiliengeschäft aktiv ist und zuletzt den Mitbewerber Valartis – besser gesagt dessen wertvolle Immobilie in der Wiener Innenstadt – übernommen hatte, notiert an der Wiener Börse, gehört aber mehrheitlich den Conwert-Gründern Günter Kerbler und Johann Kowar.

**Halbe Million € investiert**

Nun steigt Kranebitter ein: Er hat laut Directors-Dealings-Datenbank der Finanzmarktaufsicht bei der Emission der Wandelanleihe Ende März zehn Anteilscheine erworben und dafür 0,5 Millionen € investiert. Das bestätigt die Bank auf Anfrage. Die Anteilscheine werden ein Jahr lang mit vier Prozent verzinst und am 31. März 2017 automatisch in je 7142 neue Aktien der Wiener Privatbank gewandelt. Damit wird Kranebitter auf einen Anteil von rund 1,5 Prozent an der Bank kommen. (ex)



Ex-Hypo-Chef Kranebitter wird Aktionär der Wiener Privatbank SE.

## Umfrage

## Unternehmensberatung boomt

**Consulter, IT-Berater und Buchhalter verzeichnen Umsatzzuwächse, von denen andere nur träumen.**

WIEN. Anders als viele andere Branchen erleben die Unternehmensberater derzeit einen Höhenflug. Laut einer Umfrage der KMU Forschung Austria war das Umsatzwachstum 2015 überdurchschnittlich hoch, und so soll es auch 2016 weitergehen.

Der Umsatz der Unternehmensberatungs-, Buchhaltungs- und Informationstechnologiebetriebe stieg im vergangenen Jahr um 6,9 Prozent auf 25,24 Milliarden € – die österreichische Gesamtwirtschaft wuchs im selben Zeitraum um 2,4 Prozent, der Handel um 1,1 Prozent und das Gewerbe um 0,2 Prozent, rechnet Walter Bornett, Direktor der KMU Forschung Austria, vor.

Auch in den Bereichen Export, Investitionen und Ausbildung liegen die Wachstumsraten deutlich über jenen der anderen

Branchen. Die Zukunft wird von den Befragten positiv eingeschätzt. Der Bereich IT erwartet ein Wachstum von 8,6 Prozent, die Unternehmensberater ein Plus von 5,7 Prozent und die Buchhalter einen Zuwachs von 1,8 Prozent. „Betrachtet man die vergangenen fünf Jahre, so hat die Realität die Erwartungen immer übertroffen“, sagt Bornett. Für 2016 wird in diesen Branchen mit 7000 neuen Arbeitsplätzen gerechnet.

**Zahlreiche Hürden**

Trotz aller Dynamik gibt es auch für diese Branche Gegenwind. Fachkräftemangel und Bildungsmisere, Bürokratie und administrative Belastungen sowie hohe Steuern und Auflagen machen den 7500 Betrieben, die insgesamt mehr als 70.000 Beschäftigte haben, das Leben schwer. „Wir brauchen weniger Hürden und ein stärkeres Freilassen der Kräfte. Viele wollen ungehindert arbeiten können“, sagt Alfred Harl, Obmann des WKÖ-Fachverbands Unternehmensbera-

tung, Buchhaltung und IT (Ubit). Er fordert einen Bürokratieabbau, ein flexibleres Arbeitszeitmodell und bessere Regelungen bei den Werkverträgen.

Das starke Wachstum der Branche rührt laut Harl daher, dass immer mehr Unternehmer erkennen, dass sie mithilfe von Beratern effizienter arbeiten können. „Eine Hemmschwelle, zum Berater zu gehen, gibt es nicht mehr.“ Am stärksten werde Managementberatung nachgefragt. „Consulting wird immer mehr zum Zeitmanagement und immer öfter wie ein Tool eingesetzt“, so Harl.

Auch Organisation, Logistik, Marketing, Vertrieb und Coaching sind begehrte Beratungsangebote. Neben Innovation ist Digitalisierung derzeit das große Thema. Und da können gut ausgebildete Berater punkten. „Wenn ein Unternehmer die Expertise selbst aufbauen will, muss er mehr investieren“, sagt Bornett. Daher sei derzeit die an Beratern am häufigsten gestellte Frage: „Wer kann was und wie schnell?“, so Harl. (tp)