Kraft der optischen Reize

Zahlungsmittel. Der Anblick von Münzen aktiviert angeblich das Belohnungszentrum im Gehirn.

Alles, was man sich bildhaft vorstellen kann, hat mehr Substanz. Münze-Österreich-Vorstand Gerhard Starsich erzählte im Round-Table-Gespräch unter anderem eine Anekdote, wonach ein Milliardär sein gesamtes Vermögen auszahlen ließ, nur um den Stapel an Geld mit eigenen Augen zu sehen und dadurch die Größe seines Vermögens zu versinnbildlichen. Danach zahlte er alles wieder ein. Der Anblick von Geld macht glücklich. Gold oder Geldmünzen lösen laut **Julia Pitters,** Partnerin beim Beratungsunternehmen Pitters Trendexpert und Professorin an der internationalen Hochschule IUBH, an der sie den Studiengang Wirtschaftspsychologie leitet, schon bei Kindern Reize aus, die direkt das Belohnungszentrum im Hirn aktivieren. Ein magischer Effekt, den alle Eltern kennen: Kinder sind vom Funkeln der Münzen geradezu magnetisch angezogen, unabhängig vom Wert. Die kleinste Cent-Münze ist in der Lage, Kindern ein Lächeln ins Gesicht zu zaubern. Der Bezug zu Geldscheinen prägt sich laut Pitters erst wesentlich später aus.

Emotional verbunden

Geldausgeben tut weh. Bei Bargeld ist diese Erfahrung unmittelbar. Bei Bankomat- und Kreditkarten wird die Konsequenz eines Einkaufs nach hinten verschoben. Da wird sie erst am Konto in Form des abgebuchten Betrages sichtbar. Die Wirtschaftspsychologin Pitters erklärt, dass der Rechtfertigungszwang geringer wird. „Wenn das Geld dann tatsächlich abgebucht wird, gibt es nur noch einen diffusen Kaufschmerz, der aber nicht mehr so unmittelbar ist."

Menschen handeln in Geldfragen oft irrational. Man denke an das Tankverhalten vieler Österreicher. Hier wird um jeden Cent gefeilscht. „Mentale Buchführung" nennt der Wirtschaftsnobelpreisträger **Richard Thalers** das Phänomen, dass Menschen gedanklich mehrere Konten bilden und diese getrennt betrachten. Zum Beispiel ein Konto für die Ausgaben für Sprit, ein anderes für die Ausgaben für Lebensmittel, den Urlaub usw. Dabei verliert man den Überblick und hat keine Relationen mehr zu den getätigten Zahlungen. Kartenzahlungen begünstigen die Selbsttäuschung, weil sie die Zuordnung verwässern. Auch Ratenzahlungen und Leasing mildern den Schmerz des Geldausgebens. In einer zunehmend bargeldlosen Gesellschaft wird es schwerer, den Umgang mit Geld zu erlernen. Umso wichtiger ist die Integration einer kompetenten Finanzbildung.

Round-Table-Gespräch: Gerhard Starsich, Münze-Österreich-Vorstand (links), und Presse Chefredakteur Rainer Nowak (rechts) im Hotel Andaz am Belvedere. Online zugeschalter

Beim Zahlungsmittel wird es auf die gr

Round Table. Digitales Geld ist zwar spürbar auf dem Vormarsch, aber das Bargeld wird nicht a denen sie vertrauen – und hier ist Bargeld und allem voran die Münze an vorderster Stelle.

Mit dem ersten coronabedingten Lockdown im Frühling gab es für die Österreicher nur geringe Möglichkeiten, physisch in Geschäften einzukaufen. Das schränkte die Bargeldzahlung ein. Mit wenigen Ausnahmen hatten vorwiegend Lebensmittelgeschäfte geöffnet. Aber auch hier verzeichnete der Handel einen markanten Anstieg des bargeldlosen Bezahlens. Wie stark hat die Coronakrise unser Zahlungsverhalten beeinflusst, und wurde damit etwa sogar das Ende des Bargelds eingeläutet?

CEO Business Breakfast

Nahezu pünktlich mit dem zweiten Lockdown „light" veranstaltete die Presse und Münze-Österreich im Hotel Andaz am Belvedere in Wien das CEO Business Breakfast zum Thema „Bargeld ist geprägte Freiheit". Rainer Nowak, Chefredakteur und Herausgeber der Presse, begrüßte Münze-Österreich-Vorstand Gerhard Starsich und Franz Nebel, Vorstand der Rewe International AG, zum Round-Table-Gespräch.

Der Rewe Konzern hat mit Aufkommen der Corona-Pandemie seinen Kunden als Spezialservice alle Möglichkeiten der Bezahlung angeboten - mit Erfolg. „In den Monaten März und April haben sich die Bargeldzahlungen deutlich reduziert", erinnerte sich Nebel zurück. Bei Rewe sank der Anteil der Bargeldbezahlungen sogar auf unter 40 Prozent. Vor Eintreten der Ausnahmesituation dominierte der Bargeldanteil das Stärkeverhältnis bei der internationalen Unternehmensgruppe mit 60:40. Dass das Pendel im Lockdown stärker zugunsten der elektronischen Bezahlmethoden ausschlug, mag auch daran gelegen haben, dass Rewe diese Variante aktiv bewarb. Erstaunlich ist, dass nach dem Lockdown im Laufe des Jahres wieder ein Rückgang des bargeldlosen Bezahlens festzustellen war. Mittlerweile habe sich das Verhältnis laut Vorstand auf 50:50 Prozent eingependelt. Damit hat sich der Bargeldanteil nach der Pandemie gegenüber vor der Pandemie doch nachhaltig reduziert.

> „Mittel- und langfristig werden bargeldlose Zahlungen zunehmen. Im Vordergrund steht Bequemlichkeit, und hier wird es in Zukunft Applösungen geben, die mit Usability punkten."
>
> **Franz Nebel, Vorstand der Rewe International AG**

Gerüchte verunsicherten

Der Grund, dass Rewe die bargeldlose Zahlungsvariante so stark forcierte, lag in der Unsicherheit, wie stark das Coronavirus über das Bargeldhandling weiterverbreitet werden kann. Nebel erklärte: „Zu Beginn der Pandemie war tatsächlich unklar, ob eine Ansteckungsgefahr über Geldscheine und Münzen besteht." Und diese Verunsicherung ließ die Konsumenten an den Kassen lieber zur Plastikkarte greifen. Selbst bei der Münze-Österreich war man sich nicht sicher, wie viel Wahrheit in dem kolportierten Gerücht steckte. „Wir haben umgehend reagiert und Münzen aus Supermärkten, Ticketautomaten zusammengesammelt und analysiert, ob sich besagter Virus darauf befindet", sagte Starsich. Schließlich konnte auf keiner einzigen Münze ein SARS-Coronavirus nachgewiesen werden. Das Gerücht stellte sich als falsch heraus. Sogar der hochgelobte Virologe Christian Drosten von der Berliner Charité und die Weltgesundheitsorganisation WHO gaben Entwarnung: Weder Geldscheine noch Münzen übertragen Covid-19. „Die Oberfläche der Münzen wirkt sogar virenzerstörend", betonte Starsich. Umso unverständlicher sei für ihn, weshalb viele Händler noch immer dazu aufrufen, nicht mit Bargeld zu bezahlen. „Noch dazu, wo die Transaktionen für bargeldloses Bezahlen für Händler teurer sind."

Mobile Payment

Bargeld verliert sukzessive an Marktanteilen. In den letzten fünf Jahrzehnten sind laut Starsich sowohl die Transaktionen von Bargeld als auch die bargeldlosen Transaktionen gestiegen. „Allerdings ist das Bargeld deutlich langsamer gewachsen als die Kartenzahlung, und deshalb schmelzen stetig die Marktanteile." Der Münze-Österreich-Vorstand belegte das mit Zahlen: Während die Bargeldtransaktionen nur um fünf bis zehn Prozent gewachsen sind, stiegen die kartengebundenen Transaktionen um 12 bis 17 Prozent. „Grundsätzlich glaube ich, dass die Entwicklung in Zukunft schon dahin geht, dass Bargeldzahlung weiter reduziert wird", prophezeite Nebel. „Allerdings nicht, weil die aktuell eingesetzten Plastikkarten so gewaltig an Zuspruch erfahren, sondern weil andere E-Zahlungsformen zunehmen werden, die nochmals die Usability für den Kunden verbessern."

Derzeit sei der Anteil von Mobile Payment im Rewe Konzern verschwindend klein. Warum heben diese neuen Varianten noch nicht ab? Weil sie technisch noch nicht so ausgereift sind, dass sie dem Konsumenten eine spürbare Verbesserung oder Erleichterung bringen. Umfragen zeigen: Menschen setzen bei App-Anwendungen vor allem auf Komfort und Sicherheit. Die Abwicklung im Hintergrund interessiert die wenigsten Kunden. „Wenn eine Methode ein unkompliziertes Handling ermöglicht, wird sie sich durchsetzen", sagte Starsich. Weder er noch Nebel zweifelten daran, dass die Zeit für Mobile Payment kommen wird. M-Payment, wie man diese elektronische Zahlungsform unter Verwendung von mobilen Endgeräten auch nennt, wird von der Finanzindustrie stark beworben. Für den Münze-Österreich-Vorstand nicht verwunderlich: „Am Bargeld verdient nur die Republik und damit das Volk, während mit neuen Varianten auch findige Unter-

n: Franz Nebel, Vorstand der Rewe International AG. [Roland Rudolph]

rößtmögliche Usability ankommen

ussterben. Vor allem in Krisenzeiten setzen die Menschen bevorzugt auf Zahlungsmittel,

nehmer profitieren können." Auf Dauer könnte diese Entwicklung sogar einen Bumerang-Effekt für die Münze-Österreich bedeuten, denn umso mehr Player auf den Markt drängen, umso stärker sehnen sich die Konsumenten nach verlässlichen Partnern. Geld ist schließlich Vertrauenssache. „Setzt sich Mobile Payment durch, dann wird dieser Anstieg weniger auf Kosten der Plastikkarten, sondern eher zulasten des Bargelds gehen", sagte Nebel. Man könnte auch mutmaßen: Kreditkarte und Bankomatkarte sind nur der Zwischenschritt vom Bargeld zu bargeldlos.

Schon aufgrund der demografischen Entwicklung ist zu erwarten, dass elektronisches Bezahlen immer mehr zur Selbstverständlichkeit wird. Dennoch überraschen manche Umfrageergebnisse: Die Altersgruppe zwischen 30 und 40 erweist sich als besonders karten- und internetaffin. Aber die Generation darunter, die 15- bis 25-Jährigen, tendieren beim Bezahlen eher wieder Richtung Bargeld. Warum? Münze-Österreich-Vorstand Gerhard Starsich hat eine Vermutung: „Die junge Generation wächst mit elektronischen Medien auf. Sie kennt daher auch die Probleme dieser neuen Technologien sehr gut und ist deshalb bei elektronischen Zahlungen sehr skeptisch."

Bargeldvorteile

In Spielfilmen wird Betrug gerne mit „Falschgeld" dargestellt. Aber im Vergleich zu Kreditkarten-Betrugsfällen sind Bargeldfälschungen verschwindend selten. Starsich präsentierte eine valide Zahl aus dem Jahr 2013: „Damals gab es in Europa 1,3 Millionen Euro Kulanzzahlungen aufgrund von Betrugsfällen im E-Zahlungsverkehr." Tendenz steigend. Je mehr Menschen digitales Geld, Debit- und Kreditkarten verwenden, desto größer die Angriffsflächen für Hacker und Betrüger.

Der Hauptvorteil des Bargelds liegt in der Unabhängigkeit und Krisensicherheit. Stromversorgungsschwierigkeiten schränken bargeldlose Zahlungsformen ein. Für elektronische Dienste muss immer eine technische und elektrische Infrastruktur gegeben sein. „Eine Abhängigkeit, die man beim Bargeld nicht hat", betonte Starsich. Nicht zu unterschätzen ist die Anonymität, die Bargeld bietet. Bei der elektronischen Zahlungsform wird jeder Einkauf registriert und gespeichert.

Finanzbildung

Die Rückkehr der Jugend zum Bargeld wäre auch aus pädagogischer Sicht wertvoll. Die Lehrwirkung von der Verwendung von Bargeld geht mit der Plastikkarte verloren. „Es ist wissenschaftlich erwiesen, dass Personen, die einen Bezug zu Bargeld haben, besser mit Geld umgehen können", sagte Starsich. Für die Finanzbildung sei es enorm wichtig, Kindern über das Bargeld ein Verständnis und Bewusstsein für Geld zu vermitteln. „Wenn ich sehe, dass in meiner Geldbörse keine Münzen und Scheine sind, dann weiß ich auch, dass ich mir nichts kaufen kann." In die Schuldenfalle tappt man leichter, wenn man unbare Wege verwendet. „Jede Schuldnerberatung wird bestätigen, dass man sich leichter verschuldet, wenn man auf Raten und Kredit setzt, ohne über die Bargeldreserven zu verfügen."

Kartenspiele

Trotz dieses Faktums könne man Konsumenten nicht unterstellen, dass sie leichtsinniger Geld ausgeben, wenn sie elektronisch bezahlen. „Die Statistik zeigt zwar, dass der Durchschnitt der Kassenbons bei den Kartenzahlungen höher ist als mit Barzahlung. Das liegt aber nicht daran, dass man leichtsinniger mit Geld umgeht, sondern, weil größere Beträge eher mit Karte bezahlt werden", sagte Rewe Vorstand Nebel. Gleichzeitig beobachte er aber auch einen neuen Trend: „Inzwischen werden auch immer häufiger Kleinstbeträge mit Karte bezahlt."

Wenn im Handel mit Karte bezahlt wird, dann kommt in Österreich vorwiegend die Bankomatkarte zum Einsatz. Aber die Kreditkarte ist auf dem Vormarsch. „Wir haben gegenwärtig mehr bargeldlose Zahlungen als früher, und der Anstieg der Kreditkartenzahlung ist doppelt so hoch wie bei der Bankomatkarte", analysierte Nebel. In Zukunft wird der Supermarkt auf Automatisierung setzen. „Das Optimalste für den Kunden ist, wenn er sich das Warten an der Scannerkasse erspart. Ware nehmen und gehen. Die Zahlung erfolgt automatisiert", so zeichnete der Rewe Vorstand den Zukunftsblick. Aber bis dahin ist es noch ein weiter Weg.

ZU DEN PERSONEN

Franz Nebel ist seit April 2009 Vorstand der Rewe International AG. Er verantwortet die Bereiche Finanzen, Rechnungswesen, Immobilien- & Bestandsmanagement, Unternehmenssicherheit und Rechtskoordination, Bau & Technik sowie Immobilien & Standortanalyse. Seine berufliche Laufbahn startete Nebel in der österreichischen Finanzverwaltung. Seit 1980 ist er für die Rewe Group tätig. Ab 1990 leitete er den Finanzbereich für den gesamten Konzern.

Gerhard Starsich ist seit 2008 Mitglied des Vorstands und seit 2011 Generaldirektor der Münze Österreich AG. Zu seinen Tätigkeitsfeldern zählen u. a. die Entwicklung von Konzern-, Marken- und Kommunikationsstrategien, Finanzwesen und Treasury sowie IT und Personalmanagement. Seine berufliche Laufbahn begann er im Rechnungswesen von Austrian Airlines. Weitere berufliche Stationen bildeten u. a. Arthur Andersen, die Österreichische Nationalbank, das Europäische Währungsinstitut sowie APSS GmbH (Austrian Payment Systems Services) und Austrian Card Plastikkarten und Ausweissysteme GmbH.

INFORMATION

Die Seiten „Neustart Österreich" beruhen auf einer Medienkooperation mit der „Presse" und sind mit finanzieller Unterstützung von Münze Österreich entstanden.

Bargeld als Symbol für Freiheit

Wertsicherheit. Es ist kein Geheimnis, dass speziell in Krisenzeiten Bargeldreserven im Trend liegen.

Der Slogan der Münze-Österreich lautet: „Bargeld ist geprägte Freiheit". Münze-Österreich-Vorstand Gerhard Starsich lieferte die passenden Fakten dazu. „Es steht immer die Frage im Raum: Wer hat die Kontrolle über die digitalen Zahlungsmethoden?" Nahezu alle großen Geldkartengesellschaften stammen von amerikanischen Gesellschaften. „Damit sind wir bei den bargeldlosen Zahlungsmethoden auch stark von den USA abhängig." Seit längerem wird in Europa über ein eigenes elektronisches Geld der EZB diskutiert. Bisher jedoch ohne konkreten Fahrplan. Starsich würde europäische Lösungen begrüßen. „Damit, wie beim Bargeld, Europäer davon profitieren und nicht amerikanische Aktionäre und Banken."

Gold bleibt Gewinner

Das Vertrauen in Gold wird mit oder ohne digitalem Geld nicht schwinden. Für die Münze-Österreich lief das heurige Geschäftsjahr außergewöhnlich gut. In Krisenzeiten setzen die Menschen auf beständige Werte. „Sowohl mit dem ersten als auch dem aktuellen Lockdown hat unser Geschäft volle Fahrt aufgenommen", sagte Starsich. So kommt es, dass die Münze Österreich 13.000 Unzen Gold an einem Tag verkauft. Das entspricht in etwa 20 Millionen Euro Tagesumsatz. Im März 2020 konnte die Münze-Österreich sogar seinen umsatzstärksten Monat in der Geschichte des Unternehmens erzielen - mit fast einer halben Milliarde Euro Umsatz. Weltweit wird derzeit rund 5000 Tonnen Gold pro Jahr geschürft. Die Goldreserven sind limitiert. „Es gibt bekannte Goldvorkommen, die bei der aktuellen Schürfdichte noch für knapp zehn Jahre reichen", sagte der Vorstand. Die Endlichkeit des Edelmetalls wird dafür sorgen, dass der Goldpreis weiter ansteigt.

> „Am liebsten würden wir die Fünf-Euro-Münze produzieren. Die Münzproduktion ist unwesentlich teurer als die eines Geldscheins, aber eine Münze hält bis zu 50 Jahre, eine Banknote sechs bis neun Monate. Münzen sind nachhaltiger."
>
> **Gerhard Starsich, Münze-Österreich-Vorstand**