

zeb.Firmenkundenstudie 10.0

Firmenkundengeschäft in Österreich bleibt auf Wachstumskurs

Ertragspotenziale steigen bis 2027 um durchschnittlich 2,2 Prozent im Jahr/
Wettbewerbsumfeld wird vielschichtiger/
Fachkräftemangel muss proaktiver angegangen werden

Wien, 25. Oktober 2023 – Das Geschäft österreichischer Banken mit ihren Firmenkunden bleibt nach einer Analyse von zeb trotz aktuell eingetrübter wirtschaftlicher Rahmenbedingungen absehbar auf Wachstumskurs. Wie die Strategie-, IT- und Managementberatung mit einem Fokus auf die Financial-Services-Industrie in ihrer neuen Firmenkundenstudie prognostiziert, werden die Ertragspotenziale im Firmenkundensegment über Kredite, Einlagen und Provisionen hinweg von momentan 4,6 Mrd. Euro (2022) bis zum Jahr 2027 auf 5,1 Mrd. Euro steigen. Das entspricht einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von 2,2 Prozent. Am stärksten legen dabei die Erträge aus Einlagen zu, dicht gefolgt von den Erträgen aus Krediten. Hier ist es vor allem die ökologische Transformation, die als Treiber der positiven Entwicklung wirkt.

Dr. Jens Sträter, Mitautor der Firmenkundenstudie und Partner bei zeb: „Die Perspektiven im österreichischen Firmenkundengeschäft bleiben mittelfristig positiv. Trotz einer erkennbaren Delle im ersten Halbjahr 2023 gehen wir davon aus, dass die Ertragspotenziale in den nächsten fünf Jahren nachhaltig im mittleren einstelligen Bereich wachsen werden. Besonderes Potenzial sehen wir bei grünen Firmenkundenkrediten. Das Thema Nachhaltigkeit ist ein zentrales Handlungsfeld für Wachstum im Firmenkundengeschäft, da in Österreich ca. 35 Milliarden Euro an Investitionen pro Jahr getätigt werden müssen, um die Klimaziele zu erreichen – ein Großteil dieser Investitionen muss kreditfinanziert werden, weshalb den Banken bei der grünen Transformation eine entscheidende Rolle zukommt.“

Digitale Ökosysteme im FK-Geschäft bisher nicht etabliert

Die Autor:innen stellen zudem fest, dass österreichische Banken ihre Dienstleistungen im Firmenkundengeschäft aktuell vornehmlich über eigene digitale Portale anbieten. Dazu gehören marktübliche Produkte und eher simple Zusatzangebote, wie etwa die Buchhaltung. Komplexere Segmente wie das Liquiditätsmanagement oder das Auslandsgeschäft werden nach und nach integriert. Im Plattformgeschäft sind Banken dagegen nur vereinzelt vertreten. Hier werden Angebot und Nachfrage in der Regel passend zusammengeführt, zumeist jedoch keine eigenen Angebote durch den Plattforminhaber unterbreitet. Bisher wenig bis kaum im österreichischen Firmenkundengeschäft verankert sind sogenannte Ökosysteme, die banknahe und bankferne Dienstleistungen miteinander verknüpfen.

Christian Rupp, Mitautor und zeb-Partner: „Im Firmenkundengeschäft werden echte Ökosysteme aktuell nur sehr vereinzelt am Markt erprobt. Ein Orchestrator führt dazu unterschiedliche Produkte und Dienstleistungen auf einer digitalen Plattform zusammen. Realizer bieten ihre Dienste im Rahmen eines gesamten Prozesses, z.B. einer Unternehmensgründung samt Zusatzprodukten, an. Bisher gibt es keine österreichische Bank, die sich mit einem Ökosystem für Firmenkunden positioniert hat, vermutlich weil viele Institute noch keine klaren Ideen für ihre Handlungsoptionen und Vorgehensweisen haben.“



Fachkräftemangel bleibt zentrale Herausforderung

Im Zuge ihrer Analyse des Firmenkundengeschäfts von Banken in Österreich haben die Studienautor:innen schließlich das Thema Fachkräftemangel genauer betrachtet. Seit einigen Jahren diskutiert, wird in der Branche immer noch unterschätzt, wie sehr dieser den Wettbewerb im Firmenkundengeschäft prägen wird. Aktuelle Prognosen zeigen, dass bis zum Jahr 2030 voraussichtlich 272.000 Stellen vakant sein werden. Damit dürfte jede neunte Stelle in absehbarer Zukunft unbesetzt sein. Zwar wird ein Teil des Bedarfs aus Effizienzgründen z. B. durch den Einsatz von KI und Robotics in bestimmten Tätigkeitsfeldern wegfallen, dennoch ist das Thema aus Sicht der Autor:innen nicht nur ein großes, sondern vor allem ein drängendes Problem. Es bleibt eine erhebliche Personallücke, die es rechtzeitig zu schließen gilt.

Michaela Schneider, geschäftsführende Partnerin bei zeb: „Die Zahlen zum Arbeitskräftemangel belegen: Recruiting allein reicht nicht mehr. Der Mangel muss proaktiver gemanagt werden. Wir sehen drei zentrale Handlungsfelder, die Personalbindung, die Personalqualifizierung und die Personalgewinnung. Unsere Erfahrungen zeigen, dass die Banken viel zu zögerlich unterwegs sind. In Zukunft wird es noch stärker vom Personal abhängen, wer am Markt für Firmenkunden die Nase vorne hat. Unternehmen müssen deutlich mehr Ressourcen einsetzen, wollen sie zukünftig Fachkräfte gewinnen, weiterentwickeln und langfristig an sich binden.“

Weitere Details und Zahlen zur aktuellen zeb.Firmenkundenstudie 10.0 sind abrufbar unter [Firmenkundenstudie 10.0 | zeb \(zeb-consulting.com\)](https://www.zeb-consulting.com/firmenkundenstudie-10.0).

Über zeb:

Als führende Strategie-, Management- und IT-Beratung bietet zeb seit 1992 Transformationskompetenz entlang der gesamten Wertschöpfungskette im Bereich Financial Services in Europa. Neben dem Standort in Wien und unserem Hauptsitz in Münster (Deutschland) unterhält zeb 15 weitere Büros in europäischen Ländern. Zu den Kunden zählen neben europäischen Groß- und Privatbanken auch Regionalbanken und Versicherungen sowie Finanzintermediäre aller Art. Bereits mehrfach wurde zeb in Branchenrankings als „Bester Berater“ der Finanzbranche klassifiziert und ausgezeichnet.

www.zeb.at

Kontakt für weitergehende Informationen:

zeb:

Dr. Michaela Schneider

T: +43-1-5226370711

E: mschneider@zeb.at

communication matters:

Lukas Kopf, MA

T: +43-699-18336900

E: kopf@comma.at