

Zu Weihnachten darf es nochmal „menscheln“!

Interviews mit BörsianerInnen: Über Neues und Abschiede, Krankheit und Lebensfreude.
Christian Drastil, Dezember 2013

Ein persönliches Interview ersetzt mir 100 Zahlenmaterial-Artikel

Und 2014 liefern wir die Finanzsite mit den meisten Autoren.



© Martina Draper/finanzmarktfoto.at

Geldanlage nah am Menschen, klare Worte geben Orientierung

Tun und rechtfertigen vs. verweisen auf theoretische Modelle.



© 3 Banken-Gruppe

Liebe Leserinnen, sehr geehrte Leser! Zunächst einmal möchte ich mich ganz herzlich bei Ihnen bedanken, es ist nun schon das 16. *Fachheft* (dazu zwei Sondernummern) und im Schnitt lesen ca. 60.000 Leute je Ausgabe dieses Produkt. Das macht mich stolz, schliesslich gehe ich die Sache ja sehr persönlich an. Das mag nicht jeder, aber ich bekomme tolles Feedback a la „wie der Mucha“ und die deutsche Konrad-Adenauer-Stiftung zählt mich zur Blog-Elite. Ich glaube, man muss drastisch (nahe an meinem Namen) und plastisch agieren, sonst liest das keiner. Einheitsbrei mit Zahlenmaterial-Abdruck gibt es genug.

Die *Fachhefte* wird es natürlich auch 2014 geben, ich habe bei meinem Druckpartner bereits für das ganze Jahr bestellt. Für das aktuell vorliegende *Fachheft* habe ich mir einen Wunsch erfüllt. Ich wollte passend zur Jahreszeit eine – von der Kursrelevanz her – vollkommen „weiche“ Nummer gestalten, gespickt mit Interviews, denn ein persönliches Gespräch ersetzt mir in puncto „Lernen und Verstehen“ die Aufbereitung von 100 Zahlenmaterial-Artikeln.

Es wurden aber nicht nur Geschichten zu weichen Themen, auch ein paar harte Inhalte sind im Heft nachzulesen, ein recht wilder Mix aus Markteinstieg, Ausstieg, Aufstieg, einem grossen Sieg und einem Umstieg. Ich danke Alois Wögerbauer für die Patronanz zu dieser Nummer und die tollen Worte im Co-Editorial. Ich sagte ihm: „Hey, Alois, ich hab da ein Projekt, bei dem ich glaube, dass Du der perfekte Partner bist“. Positives Feedback kam umgehend. Aber warum er? Nun, ich kenne keinen, der so besonnen und – im positiven Sinne – hartnäckig seine Investmententscheidungen umsetzt. 2014 ist er 25 Jahre in der Oberbank-Gruppe und kommentiert das so: „Zu wissen, dass man auch in 3 oder 5 Jahren das eigene Tun an gleicher Stelle rechtfertigen will, prägt die Qualität von Entscheidungen.“

Ganz meine Rede. Ich hatte mich eigentlich vor zwei Jahren auch nur selbstständig gemacht, weil es bei meinem damaligen Geschäftsführerjob irgendwann eben nicht mehr möglich war, jene nachhaltige Entscheidungen zu fällen, die ich für richtig gehalten hätte. In Konzernen verändern sich Zuständigkeiten und Ziele recht häufig. Ich bin dann noch gerne als Berater geblieben, nun werde ich nicht mehr gebraucht.

Umso mehr werde ich mich 2014 mit vielen alten Wegbegleitern und noch mehr neuen Ideen zu meinem bisher grössten Projekt aufmachen: Das „Börse Social Network“ steht in den Startlöchern. Mehr Autoren wird keine Finanzsite aufweisen können. Frohe Weihnachten und Stay tuned!

Christian Drastil, Herausgeber Fachheft

Liebe Leserinnen, sehr geehrte Leser! Als langjährig tätiger Vermögensverwalter hat man viel Zeit in Ausbildung investiert, in das Analysieren von Bilanzen, das Erstellen von theoretischen Modellen und Zusammenhängen. Geht es aber wirklich nur darum? Was ist die wahre Erkenntnis aus dem Börsenjahr 2013? Letztendlich geht es nicht um theoretische Modelle. Es geht um Menschen! Es sind Worte, welche die Märkte bewegen. Wenige Sätze von Bernanke und Draghi lösen größere Marktbewegungen aus als tausende Seiten volkswirtschaftlicher Analysen. Das mag manchem Theoretiker schwer fallen zu akzeptieren – wird sich aber auch 2014 nicht ändern. Die Aussagen von Yellen und Draghi werden die echten Markttreiber sein. Jahreswechsel ist auch Zeit der Prognosen. Bekannterweise erkennt man aber den guten Lotsen nicht an der lautesten Stimme sondern an der ruhigen Hand.

Aktien sind weder sonderlich billig noch sonderlich teuer – und bleiben zu bevorzugen. Für die USA sprechen eine solide Konjunktur, für die Emerging-Markets eine nunmehr drei Jahre andauernde Underperformance, für Japan eine Notenbankpolitik nach dem Motto „Flucht nach vorne“. Das vielerorts ausgerufene Europa-Comeback mag taktisch für einige Monate Sinn machen. Strategisch überzeugt es mich nicht. Europa zu reformieren ist schwierig – aber vielleicht bin ich auch zu sehr von der tagesaktuellen Innenpolitik negativ beeinflusst. Der Euro ist eigentlich viel zu stark und ich denke, dass EZB-Chef Draghi 2014 die richtigen Worte finden wird.

Die große Zinswende wird noch lange nicht stattfinden – in Europa sowieso nicht. Und auch in den USA wären 10-Jahreszinsen von 3 oder 3,5 % keine Wende sondern Zeichen einer Normalisierung. Orientieren Sie sich daher auch 2014 wieder an Menschen. Auch in der Geldanlage sind es nicht die Institute, denen Anleger vertrauen – es sind die Menschen, die davor und dahinter stehen. Es ist die Berechenbarkeit und die Stabilität. Persönlich werde ich im Jahr 2014 das 25. Jahr bei der gleichen Unternehmensgruppe tätig sein. Zu wissen, dass man auch in 3 oder 5 Jahren das eigene Tun an gleicher Stelle rechtfertigen will, prägt die Qualität von Entscheidungen.

Übrigens: Beginnend mit dem Lehman-Crash vor gut 5 Jahren hat sich die Finanzwelt deutlich verändert. Die 3 Banken-Generali Investment-Gesellschaft verwaltet heute mit 6,5 Mrd. Euro so viel wie nie zuvor – und um über 50 % mehr als vor der Lehman-Zeit. Nicht weil wir führende theoretische Modelle entwickeln sondern vielmehr darum, weil wir mit klaren Worten Orientierung geben und nah am Menschen sind.

Alois Wögerbauer, GF 3 Banken-Generali Investment-GmbH

IMPRESSUM

Für den Inhalt verantwortlich: Büro Christian Drastil (Werbeagentur), Gussenbauergrasse 4/34c, 1090 Wien
me@christian-drastil.com • Vollständiges Impressum und Download auf www.christian-drastil.com
Druck: Niederösterreichisches Pressehaus Druck- und Verlagsgesellschaft m.b.H., Gutenbergstraße 12, 3100 St. Pölten
Auflage: 500 Stück, dazu als PDF, anforderbar unter me@christian-drastil.com

„5 Minuten, 1200 Portfolios“

Julian Schillinger (li.) und Miro Mitev haben mit der in Wien gegründeten Privé Services Europe GmbH viel vor.

Weitere Bilder vom Talk im MAK: <http://finanzmarktfoto.at/page/index/862>

Und so hat alles begonnen: <http://finanzmarktfoto.at/page/index/627/>

Noch ein TV-Format? Nein, Effekt einer neuen Wealth Management Plattform. Über das wie und den Wien-Konnex spricht der in Hongkong lebende Entwickler Julian Schillinger, Ex-JPMorgan.



© finanzmarktfoto.at/Marina Draper (2)

„

Wir haben gesehen, dass die Kunden zu ihren Investmentideen oftmals keine handelbaren Produkte vorfinden.

Julian Schillinger

“

Vier Monate ist es her, dass sich iQ-Foxx von Miro Mitev via *Fachheft* erstmals einem grösseren Publikum vorgestellt hat (Artikel: <http://bit.ly/19aM9i>), den Kontakt hatte der „damals Neue“ bei iQ-Foxx, Roland Meier, hergestellt. Mit Meier gab es davor in seiner TeleTrader-CEO-Funktion jahrelang guten Kontakt. „Hören wir uns das an“, war das Motto. Vier *Fachhefte* später gibt es einen bereits wirklich beachtlichen Newsflow. So ist die börsennotierte Beko Holding AG als Finanzinvestor mit an Bord gegangen, weiters der ehemalige Rewe-Vorstand und „Business Angel of the Year 2012“ Werner Wutscher sowie Ex-Publico-Chef Markus Schindler. Im 4. Quartal 2013 wurden zudem von Hyundai Asset Management zwei neue Investmentfonds auf Basis der iQ-Foxx Smart Beta Indizes auf den Markt gebracht. Im Sommertalk wurde von Mitev immer wieder die Privé Wealth Plattform ins Spiel gebracht und da geht nun der Newsflow auch schön langsam los. Mitev wurde gemeinsam mit Ex-JPMorgan-Banker Julian Schillinger Geschäftsführer der Privé Services Europe GmbH. Schillinger, ein gebürtiger Deutscher, lebt und werkt in Hongkong. Bei einem seiner wenigen Österreich-Aufenthalte traf er das *Fachheft* im MAK auf der Ringstrasse.

Herr Schillinger, Sie waren jahrelang bei JPMorgan in Hongkong, Sie erzählten mir im Vorgespräch, dass Sie nach dem Ausbruch der Krise für JPMorgan abgestürzte Lehman-Verbriefungen aufgesammelt hatten. Nun sind Sie Privé Entwicklungsleiter. Ein Investmentbanker, der zu einem Softwareunternehmer wurde, was steckt dahinter?

Julian Schillinger: Nun, wir sind ein Team von ehemaligen Investmentbankern alle aus Hongkong, die immer wieder erlebt haben, dass die Umsetzung von Investmentideen einerseits an komplizierten, sowie kosten- und zeitaufwändigen Rahmenbedingungen

gescheitert sind, und andererseits die rasche und automatisierte Abwicklung von Wertpapiergeschäften de facto nicht möglich war. Das hat in den vergangenen Jahren verstärkt dazu geführt, dass immer mehr Zeit für Bürokratie und die Erfüllung der Regularien verwendet werden muss, und immer weniger Zeit für wirklich gute und kundenspezifische Beratung bleibt. Daher haben wir uns gesagt, stellen wir mit unserer neuen Wealth Management Plattform wieder die Beratung in den Vordergrund und schauen, dass die Abwicklung der Wertpapiergeschäfte und die Erfüllung der regulatorischen Rahmenbedingungen möglichst automatisiert von statten geht.

Wie funktioniert das konkret ?

Schillinger: Wir versuchen mit Privé Managers unsere Erfahrungen und Expertisen im Wertpapiergeschäft softwareunterstützt anzuwenden. Investmentideen des Kunden sollen auf Basis einer professionellen und umfassenden Risikoanalyse unmittelbar in entsprechende Veranlagungen umgesetzt werden. Das können wir u.a. auch mit den sogenannten „virtuellen Fonds“, die diese Umsetzung sofort ermöglichen, ohne davor eine zeitintensive Produktstrukturierung in Investmentfonds oder Zertifikate zu absolvieren. Das spart Zeit und Geld vor allem auf Seiten des Anlegers. Dadurch können z.B. Online-Broker oder Vermögensverwalter ihren Kunden die schnelle Umsetzung ihrer Veranlagungswünsche ermöglichen.

Das Motiv für die Kunden ist passgenaue Beratung und ein Portfolio Management zu besseren Preisen, richtig?

Schillinger: Es ist so. Wir erleben derzeit, dass es immer teurer wird, bestehende Kunden zu betreuen, die Erträge aus den einzelnen Geschäften aber sinken. Doch die Kostensteigerungen erfolgen in der Regel nicht, um den Kunden besser betreuen zu können, son-

dern um die verschiedensten regulatorischen Vorgaben zu erfüllen. Andererseits sehen wir, dass die Kunden zu ihren Investmentideen oftmals keine handelbaren Produkte vorfinden. So ist es z.B. derzeit nicht leicht möglich, generell in neue Technologien und Themen, wie 3D-Druck, Cyber-Security o.a. zu investieren, obwohl da große Nachfrage bestehen würde. Dieses Delta aus vorhandenen vorgefertigten Produkten und den bestehenden Investmentideen wollen wir beseitigen.

Ein Beispiel bitte, im Vorgespräch sagten Sie was von „5 Minuten, 1200 Portfolios“ ...

Schillinger: Ja, wir hatten vor einigen Tagen eine Umschichtung in unseren virtuellen Fonds und mussten das in 1200 Portfolios durchführen. Das Ganze hat nicht mehr als 5 Minuten gedauert und alle Portfolios wurden vollautomatisch umgeschichtet. Normal würde das Tage dauern und viel Papierkram auslösen. Das könnte zahlreiche bestehende Investmentprodukte, wie fondsgebundene Lebensversicherungen zu neuem Leben erwecken, es werden wohl auch bessere Erträge möglich sein. Unsere Plattform verwaltet derzeit rund 1,6 Mrd. USD, und ist komplett horizontal skalierbar, weshalb wir unabhängig vom Volumen immer gleich effiziente Abwicklungen sicherstellen können.

Und was ist Ihr Ziel in Europa?

Schillinger: Da wir unsere Plattform komplett in deutscher Sprache verfügbar haben, möchten wir versuchen, Privé Managers auch den Vertriebsstrukturen der Banken, Broker, Vermögensverwalter und -berater in Europa zur Verfügung zu stellen. Aktive Kundenbetreuung wird in den nächsten Jahren die Erfolgsbasis für zufriedene Kunden sein, zusätzlich kann das helfen, das Risiko zu reduzieren und die Erträge zu optimieren. Hier gibt es kein gültiges Allheilmittel, sondern nur aktive Portfoliobeobachtung und schnelle Reaktionen, wenn sich die Lage an unterschiedlichen Märkten verändern sollte.

Für europäische Kunden wurde nun die europäische Tochtergesellschaft gegründet.

Miro Mitev: Ja, die Projekt- und Kundenbetreuung der Privé Managers Plattform in Europa soll direkt vor Ort erfolgen. Deshalb haben Privé Hongkong und iQ-Foxx eine gemeinsame Vertriebsgesellschaft für die Privé Plattform in Wien gegründet.

Wien ist immer gut und nun haben wir auch den Konnex zu iQ-Foxx ...

Mitev: Genau, es hat für iQ-Foxx auch den Vorteil, da man über die Privé Plattform iQ-Foxx-Indizes automatisiert nachbilden kann. In den vergangenen Wochen fanden bereits zahlreiche Präsentationen im deutschsprachigen Raum statt, bei denen die Privé Managers Plattform vor Banken, Brokern aber auch Versicherungen und Vertriebsplattformen vorgestellt wurde. Die Resonanz ist bislang sehr positiv und es gibt auch schon erste positiv absolvierte Testphasen. Wir sind optimistisch, bereits im ersten Quartal 2014 eine erste Produktivinstallation präsentieren zu können.

Und was sind die Voraussetzungen für ein solches Testszenario ?

Mitev: Wichtig ist, dass die Daten zu den in den Portfolios enthaltenen Wertpapieren verfügbar sind, das ist geschafft. Zusätzlich werden Schnittstellen zu Abwicklungs- und Depotbanken eingerichtet, damit ein Datenaustausch mit den Echtdepots stattfinden kann. Ab dann kann es eigentlich unmittelbar mit dem Beratungsprozess losgehen.



„Es war eine sehr schöne und auch spannende Zeit“

Margarita Hoch, 14 Jahre lang für die IR bei Sanochemia verantwortlich, geht in Vorruhestand. Im *Fachheft* spricht sie u.a. über Börseplätze, Analysten, Krankheit und Wege, die nach Rom führen.

Liebe Rita, jetzt sitzen wir hier im Dezember 2013 spontan in der Boltzmannngasse, weil Du mir gemailt hast, dass Du in Vorruhestand gehst. Da musste ich natürlich vorbeikommen. Sehr gut kann ich mich noch das IPO-Boomjahr 1999 erinnern, als plötzlich unglaublich viele Unternehmen und Personen, von denen man zuvor noch nie gehört ...

Margarita Hoch: ... genau, und eine davon war ich. Plötzlich war ich mittendrin in einer neuen spannenden Welt von Börse und Medien. Es hatte schon was für sich, auf einmal erster Ansprechpartner für die Presse zu sein. Du warst damals mein erster und wichtigster Medienkontakt. Und jetzt bist Du wohl auch mein letzter ...

Da muss ich natürlich nochmal eine Seite machen. Stimmt, ich war damals u.a. Österreicher-Korrespondent des *Going-Public-Magazins* in Deutschland, die wussten immer recht früh, wer an die Börse geht und so kam auch der Tipp „Sanochemia“. War guter Wissensvorsprung, ich hab damals ja auch für das *WirtschaftsBlatt* geschrieben. **Hoch:** Keiner kannte den Kapitalmarkt so gut wie Du. Es gab ja wirklich nichts, was Du nicht wußtest. Hast mir auch gelernt, wie Medien „funktionieren“.

(rot werdend) Zuviel des Lobs, aber danke! Und „kannte“ ... tja, heute wissen leider nur mehr Leute wie Bernanke oder Draghi, wohin die Märkte gehen. Also, Du bist kurz nach dem IPO zu Sanochemia gekommen. Was waren Deine Stationen davor?

Hoch: Ich war Produktmanager bei Schlumberger/Appelt im Lebensmittelbereich, damals für so exotische Produkte wie Susi Wan und Santa Maria Tex Mex. Weiters war ich auch lange in der Textilbranche. Aber ist es letztendlich nicht egal, ob man Pullover verkauft oder strategische Potenziale? Kommt irgendwie auf dasselbe hinaus.

Da geb ich Dir recht. Ihr seid jedenfalls als erstes österreichisches Unternehmen am Neuen Markt gestartet. Der Einstieg in die Yuppiewelt muss doch ganz wild gewesen sein, oder?

Hoch: Ja, die Wachstumsbörse Neuer Markt. Neben der Easdaq in Brüssel war das ja die einzige damals in Kontinentaleuropa, in punkto Aufbruchstimmung und Interesse für Kapitalmarkt war das einmalig. Jede Neumission hat eine unbeschreibliche Euphorie entfacht Und dann eben *wir*, der erste Österreicher am Neuen Markt, das war schon etwas besonderes. Es war alles sehr schnelllebig, alle zeigten sich voll motiviert, egal, ob Unternehmen oder Investoren. Wir hatten tolle Roadshows und schnell gelernt, uns auf dem Börsenparkett zu bewegen. Es gab enormes Medieninteresse für Börse und Kapitalmarkt, man hatte auch Budgets, damals konnte man noch rundherum was machen, sogar ein Tennisturnier. Du hast es gewonnen *(lacht)*.

Stolz ich war, würde Meister Yoda sagen. Aber die Party ging vorbei, der Neue Markt hatte ein Ablaufdatum und Ihr seid nach Wien gegangen.

Hoch: Ja, wir die abtrünnigen Auslandsösterreicher, die Aktionäre wollten uns allerdings unbedingt auf dem Heimmarkt sehen, die Presse auch. Im Februar 2010 war es endlich soweit.

Zuletzt ist mir Sanochemia mit einer im Vergleich unglaublich hohen Frauen-Quote aufgefallen.



© Finanzmarktfoto.at/Marina Draper (3)

Hoch: Die Frauenquote ist mit 57 Prozent hoch bei Sanochemia. Bei uns gibt es tatsächlich immer mehr Frauen in der Führungsetage und das nicht nur, weil das eine Forderung im EU-Parlament war. Die F&E-Leiterin, die Werksdirektorin Neufeld, zwei Damen im Aufsichtsrat – qualifizierte Frauen werden von Sanochemia auch besonders unterstützt, denn ohne Förderer im Unternehmen geht es nicht. Es geht letztendlich um Vereinbarkeit von Karriere und Familie.

Ich finde das toll, im Rückblick: Was war die Witzigste, an das Du Dich in diesem Job erinnern kannst?

Hoch: Nachdem ich ziemlich kurzsichtig bin, passieren hin und wieder die herrlichsten Tippfehler, zb. ein großer Auftritt in Frankfurt, meine Präsentation begann mit: *Sanochemia – das Parmaunternehmen aus Österreich*. Es gab natürlich großes Gelächter. Denkt die schon in der Früh an den Parmaschinken? Oder: Aha, umgesattelt auf Parmaschinken?

Witzig war auch noch eine ziemlich legendäre Zugpräsentation. Das machten wir einfach um die Zeit zu nützen auf einer Fahrt nach Linz, das hat Manfred Schmirgl von der Capital Bank organisiert. Unser Beamer ist jedoch ständig heißgelaufen, und wir mußten diesen immer zum Abkühlen aus dem Fenster halten. Ja, man muss sich nur zu helfen wissen.

Und Du hast mir im Vorgespräch gesagt, dass es auch Rückschläge gab in deinem Leben ...

Hoch: Ja, ich war zwischenzeitlich an Krebs erkrankt, da wird einem bewusst, dass das Leben auch andere Wertigkeiten hat als den Aktienkurs. Es hat in dieser Zeit alles sehr viel Kraft gekostet, die Roadshows zum Beispiel. Da erinnere ich mich an Peter Zahn (L&S), der dann immer sein Auto so geparkt hat, dass ich mich zwischendurch kurz ausruhen konnte, wenns es gar nicht mehr ging. Aber ich habe mich auch gleich von Anfang an gut organisiert und dank meiner Wegbegleiter in der damaligen Zeit war alles gut zu bewältigen.

Meine Bewunderung für diesen Kraftakt, es wussten ja nicht viele. Generell zu den KollegInnen bei anderen Unternehmen: Gibt es Unternehmen bzw. Menschen, mit denen Du Dich besonders oft ausgetauscht hast?

Hoch: Ich habe in diesem Job ganz viele wunderbare Menschen getroffen! Sei es jetzt in meiner Firma, eine nette Kollegenschaft, auch Freunde fürs Leben, Chefs mit denen man gut auskommen kann. Ich kann mir gar nicht vorstellen, dass es so viele Menschen gibt, die über Mobbing klagen. Auch die C.I.R.A. ist unbedingt zu erwähnen, das ist eine sehr engagierte und kompetente Community dort – der Austausch mit den Kollegen, die Workshops, das hat mir sehr viel gebracht. Besonders hervorheben möchte ich den jetzigen Chef Harald Hagenauer, der nicht nur enormes Fachwissen mitbringt, sondern auch die richtige Portion Humor und Schmah hat und nicht alles so eng sieht. Von ganz früher her erinnere ich mich gerne an Max Höfferer, dem es nicht nur um den Kapitalmarkt ging, er war auch ein vehementer Verfechter von Wissensmanagement im Unternehmen.

Da hattet Ihr viel gemeinsam, Beko ist ja ein Monat nach Euch an den Neuen Markt gegangen. Und wie lief es mit Analysten?

Hoch: Was soll man sagen, in diesem Bereich zeigt sich wie in keinem anderen, wie sich die Zeiten geändert haben. Man konnte sich früher der Coverage kaum erwehren, in guten Zeiten hatten wir zehn Analysten, gratis! Heute haben wir zwei, die wir bezahlen müssen. Viele Freunde hatte ich auch bei der RCB, erwähnen möchte ich gerne Klaus della Torre, der mit seiner Band oftmals für Schwung, Spass und Freude gesorgt hat auf den legendären Arlberg-Roadshows. In meiner Anfangszeit war aber auch die Börsenwelt noch in Ordnung. Mit dem Niedergang des Neuen Marktes blieb wahrlich kein Stein auf dem anderen.

Und was macht die Privatperson Rita Hoch in den kommenden Monaten? Auf was, für das Du zu wenig Zeit hattest, freust Du Dich besonders?

Hoch: Auf ganz vieles freu ich mich, vor allem auf die neue Freiheit! Keine Termine mehr, ich muss nun mein Leben nicht mehr nach dem Finanzkalender ausrichten. Ich freue mich auf Zeit für Freunde, Familie, Sport, meine neue Leidenschaft ist Golf. Weiters auf Konzerte, immer noch Blues und Jazz, Städtereisen. Ich liebe die Toskana, Italienisch lernen, und vieles mehr. Mindestens einmal im Jahr muss ich nach Rom.



Man schmunzelt über alte und neue Stories – ja, den *Börse Express* gab es sogar in Buchform.

Mehr Bilder unter <http://finanzmarktfoto.at/page/index/861>



”

Ich kann mir gar nicht vorstellen, dass es so viele Menschen gibt, die über Mobbing klagen.

Margarita Hoch

“



© Sanochemia

Christian Drastil gewann seinerzeit das von Rita Hoch organisierte „Sanochemia Open“-Tennisturnier, den Pokal überreichte Ex-Vorstand Johann Roither.

„Das wirkt auf Facebook glamouröser als es ist“

Elisabeth Oberndorfer berichtet aus dem Silicon Valley über Google & Co – ein *Fachheft*-Talk über pr-ige Riesen, Nasdaq-Aktien und behördenartige Verlage im Heimatland Österreich.

Mehr Bilder vom Talk bei der dekorierenden Motiwirtin unter finanzmarktfoto.at/page/index/874 – Valley-Impressionen von Lisa Oberndorfer unter finanzmarktfoto.at/page/index/871



© Marina Draper/finanzmarktfoto.at (3)

Hi Lisa, schön Dich hier in Wien zu treffen. Erzähl bitte meinen Lesern kurz über Dich – was Du so bisher gemacht hast – und wie es Dich ins Silicon Valley verschlagen hat.
Elisabeth Oberndorfer: Ich bin seit neun Jahren mit kurzer Unterbrechung als Journalistin tätig. Angefangen in der Chronik, dann längere Zeit in Bildung und Innenpolitik bei derStandard.at. Weil ich mal das Leben außerhalb einer Redaktion kennenlernen wollte, habe ich knapp zwei Jahre in Agenturen im Bereich Digital und Projektmanagement gearbeitet, bin dann aber wieder zurückgerutscht. Beim Medienwirtschaft Verlag war ich zwei Jahre lang stellvertretende Chefredakteurin, bevor es mich im März endgültig nach San Francisco gezogen hat. Von dort aus arbeite ich als freie Korrespondentin für deutsche und österreichische Fachmagazine und Nachrichtenmedien.

Und dann gibts da ja noch Digitalista ...

Oberndorfer: Ja, ein ganz wichtiges Anliegen: Vor einem Jahr habe ich mit acht Kolleginnen aus der Digitalbranche das Frauennetzwerk Digitalista gegründet. Unsere Mission ist es, Frauen in der Branche besser zu vernetzen und zu fördern.

Und wie kann ich mir die Korrespondententätigkeit vor Ort in San Francisco konkret vorstellen? Via Facebook sieht man, dass Du bei Facebook, Google & Co. ein und ausgehst.

Oberndorfer: Ha, ganz so ist es nicht. Mein Leben wirkt wohl auf Instagram oder Facebook glamouröser als in der Realität. Die Sache ist die: Man kommt bei einigen Unternehmen leicht rein, erfährt aber auch nicht mehr, als aus der Presseaussendung. Besonders die großen Konzerne sind sehr PR-getrieben, und die Tech-Presse in Silicon Valley macht das Spiel mit. Ich versuche eher die Geschichten im großen Kontext zu sehen – welchen Einfluss hat die Tech-Branche auf die Gesellschaft und die Wirtschaft. Bereiche, die ich mir persönlich sehr genau ansehe, sind Health Tech und Medien. Leider sind die Medien, für die ich reporte, aber in erster Linie an den großen Namen interessiert – Facebook, Google und so weiter.

Gibt es eine Art „Österreicher-Szene“ im Valley? Wer ist hier von Bedeutung?

Oberndorfer: Es gibt hier relativ viele Österreicher und auch eine kleine Community. Was mir fehlt ist jedoch eine offizielle Repräsentanz, ähnlich wie die German American Business Association in Silicon Valley. Was ich aus Gesprächen mit Österreichern vor Ort mitgenommen habe, ist das andere das auch wollen, nur jeder glaubt, er macht es besser als der andere. Typisch österreichisch. Mittlerweile habe ich mich damit abgefunden, dass wir so etwas so schnell nicht zustande bringen werden. Es ist vielleicht auch nicht unbedingt notwendig. Die Wirtschaftskammer schafft zumindest mit ihrem Go Silicon Valley-Programm Brücken zur heimischen Wirtschaft.

Und ein Konnex zum Wiener Aktienmarkt? Also vor Jahren gab es mal über die Qino die Jajah-Fantasie, das war aber für Anleger ein Flop und nun ist es ja mit Jajah vorbei. Spricht man Dich als Österreicherin auf die Wiener Börse an?

Oberndorfer: Das wusste ich gar nicht, das war wohl vor meiner Zeit. Nein, die Wiener

Börse hat hier absolut keine Relevanz. Alles unterhalb der NYSE und Nasdaq hat hier absolut keine Bedeutung. Silicon Valley ist sehr US-zentrisch, wenn es um diese Dinge geht. Aber interessant, ich glaube ich sollte mal die Wiener Börse zur Sprache bringen.

2m2m, Pioneers Festival – in Wien hat sich eine spannende Startup-Szene entwickelt. Gibt es Player / Persönlichkeiten / Organisationen, die Deiner Wahrnehmung nach auch über die Grenzen hinaus bekannt sind?

Oberndorfer: Ich bin auch begeistert, wie sich die Startup-Szene in Wien entwickelt hat! Für Silicon Valley haben die meisten keine Relevanz. Es gibt einige Startups, die hier gutes Business machen. Zum Beispiel Blossom.io, ein Projektmanagement-Tool, das von Twitter und Google eingesetzt wird. Daniel Mattes ist wahrscheinlich einer der bekanntesten und mit seinem neuen Venture Jumio auch gut im Geschäft. Persönlich bin ich sehr beeindruckt von Leo Widrich, Mitgründer des Social Media-Tools Buffer. Die sind sehr erfolgreich unterwegs und Leo hat sich durch konsequentes Bloggen einen Namen gemacht. Er geht jedoch nicht hausieren damit, dass er aus Österreich kommt.

Und Deine Meinung zur Medienbranche: Welche Strategien werden aufgehen, was ist zum Scheitern verurteilt?

Oberndorfer: Ich finde es schade, dass österreichische Medien immer nur darauf achten, was die New York Times oder der Guardian machen. Die wahre Innovation kommt von den „Kleinen“. BuzzFeed und Upworthy haben aber mittlerweile auch die Aufmerksamkeit von den klassischen Medienhäusern bekommen. Es gibt hier einige erfolgreiche Verfechter des guten, langformatigen Journalismus, die auch Geld damit verdienen. Mein Lieblingsbeispiel dafür ist The Magazine. Aber auch hier herrscht oft Frust, weil man mit Content kaum Geld verdienen kann. Ich denke, gerade im Medienbereich sind schlanke Strukturen gefragt. Sieh' dir die behördenartigen Verlagshäuser bei uns an. Kein Wunder, dass die sich irgendwann den Nacken gebrochen haben, wenn sie Altlasten mittragen oder rauskaufen müssen. Mit einem schlanken Modell kannst du auch in der Medienbranche Geld verdienen, da bin ich sicher. Zum Thema Paid Content bin ich ein bisschen zerrissen. Gib' mir ein gutes Zahlungssystem und brillanten Content und ich schenk' dir jeden Monat zehn Dollar – so wie Spotify zum Beispiel. Andererseits glaube ich auch an werbefinanzierte Medien mit Reichweite. Beides hat Vor- und Nachteile, das ist kein Schwarz-Weiß-Thema und jedes Medium muss für sich ein passendes Modell finden.

Abschliessend eine private Frage: Du bist recht nah an einigen tollen Nasdaq-Firmen dran. Kaufst Du auch Aktien dieser Unternehmen?

Oberndorfer: Nein, derzeit nicht. Ich warte immer auf den richtigen Moment ab – aber der kommt natürlich nie. Als Tesla vor drei Jahren an die Börse ging wollte ich bei rund 20 US-Dollar einsteigen, aber ein konservativer Finanzler hat mir davon abgeraten. Immer, wenn ich Lust habe, ein paar Tränen zu verdrücken, sehe ich mir den aktuellen Kurs an. Die Aktie stand schon mal bei 200 US-Dollar. Aber wahrscheinlich ist es noch immer nicht zu spät, Tesla wird so schnell nicht verschwinden. Ein anderes spannendes Thema für Risikofreudige ist Bitcoin. Da muss man aber auch Nerven haben.

Die „Final Times“, die letzte Ausgabe der FTD, war Grundlage eines Diskussionsnebenstrangs. Hat Print Zukunft? Der *Fachheft*-Herausgeber meint: Ja!



„Ich war die mit Glatze, aber auch glücklich“

Vermögensberaterin Martina Hagspiel wurde Anfang 30 mit der Diagnose Brustkrebs konfrontiert. Dem *Fachheft* sagt sie, wie sie mit ihrem Buch *Kurvenkratzer* via Crowdfunding „kickstarten“ will.

Liebe Martina! Freu mich, dass Du mit mir über Deine Story sprichst. Ich kenn Dich als langjährig erfolgreiche Finanzberaterin, dann hast Du „die Kurve gekratzt“ und damit jetzt Crowdfunding-Ambitionen. Wie bist Du in die Finanzbranche gekommen?

Martina Hagspiel: Nach der Uni war ich bei Tiroler Loden (Anm: waren mal an der Börse) als Sales Coordinator für große amerikanische und britische Kunden zuständig und bin dann 2004 als Quereinsteigerin zum AWD gewechselt. Man kann jetzt über den AWD sagen was man will, aber wenn man sich seiner Holschuld bewusst ist, dann kann man dort wirklich eine fundierte Ausbildung genießen – eine gute Truppe, ein echt nettes Team. Ich hatte im Laufe der Zeit schon einen recht großen Kundenstock, darunter zB auch eine internationale Stiftung. Es standen auch diverse Optionen beim AWD offen, aber ...

... bist Du einen Schritt weiter gegangen.

Hagspiel: Ja, 2008, knapp nach Lehman. Wir haben uns einem anderen Haftungsdach angeschlossen, welches 2009 leider in Konkurs gegangen ist. Tat weh und hat uns einiges an Geld gekostet. 2009 haben wir dann in einem Team von fünf Leuten bei der EFM angeklopft und wurden wirklich aufs herzlichste in der Gemeinschaft aufgenommen.

2010 kam dann der grosse Knacks ...

Hagspiel: Ja, September 2010 wurde ich mit meiner eigenen Krebsdiagnose konfrontiert, natürlich war der Schock immens. Mit Anfang 30 ist man sich seiner Sterblichkeit nicht bewusst, eher noch von seiner Unsterblichkeit überzeugt. Noch dazu war ich frisch verliebt – Tom und ich haben uns durch die EFM kennen gelernt und waren seit drei Monaten ein Paar. Wir hatten einen super Sommer voll mit Spaß, Liebe, Glück, Party und Abenteuer. Vielleicht gerade deswegen waren die Fakten für mich so surreal, dass sie mich kaum erreichen konnten. Eine Info blieb: du hast Krebs. Nicht fein. Es mussten dann in kürzester Zeit schwierige Entscheidungen getroffen werden. Überlebenswahrscheinlichkeiten wurden auf die nächsten fünf Jahre bemessen, das hat Tragweite und macht Angst, dass man sich falsch entscheidet. Das ganze Umfeld ändert sich auch in so einer Phase. Plötzlich begegnen Dir die Leute mit Mitleid, Angst und Sorge. Man muss nun die Leute rundherum dafür trösten, dass man selber krank geworden ist. Ich hab ein paar Sachen in ein Auto gepackt und wurde von einem Freund nach Graz gebracht. Tom und ich wollten zusammen sein. Mit der Chemotherapie kam dann die Veränderung im Zeitraffer, nur man ist in Echtzeit dabei. Im Sommer noch mit langen Haaren, mitten im Leben. Zu Weihnachten mit Glatze und mit einem alten, schmerzenden Körper. Aber ich hab eine sportliche Haltung gefunden und ich war bei meinem Liebsten. Ich muss gestehen, obwohl die Herausforderungen von diesem Jahr wirklich groß waren: Ich war gleichzeitig auch glücklich und zufrieden. Lernte, dass ich keine Heimat im herkömmlichen Sinn und nicht mehr so viel „Zeug“ um mich herum wie früher brauche. Und das Wichtigste: Mit einer Krankheit erlernt man wieder, was man als Kind bereits hervorragend konnte: Nicht im Gestern, nicht im Morgen, sondern im Jetzt zu leben. Eine wichtige Sache um glücklich sein zu können.

Deine Kunden hast Du abgegeben...

Hagspiel: Genau genommen haben die Leute im Innsbrucker Büro übernommen. Von heute auf morgen. Die waren da echt super. Ich bin für eineinhalb Jahre komplett ausgefallen. Das ist schon lange. In der Zeit lebte ich sehr zurückgezogen. Small Talk kann man in



so einer Phase nur schwer ertragen und man will die Leute ja auch nicht erschrecken wenn man ehrlich auf die Frage „wie geht es Dir“ antwortet. Meine Kunden haben echt mit Mitgefühl und Verständnis reagiert. Einer ist den Pink Ribbon Lauf für mich gelaufen.

Ab wann ging es wieder richtig aufwärts?

Hagspiel: Die primäre Behandlung hat neun Monate gedauert. Als ich wieder im aktiven Leben war, Anfang 2012, hab ich angefangen, Charity-Events zum Thema Brustkrebs zu moderieren, fand so den Weg in die Frauenkrebshilfe, bei der ich nun im Beirat tätig bin. Dadurch konnte ich mit einigen anderen Chemofrauen sprechen und es wurde eine Sache für mich sehr klar; die Probleme, die bei dieser Therapie auftreten, sind sehr ähnlich, der Umgang damit, die Herangehensweise und die Motivatoren aber extrem unterschiedlich. Ich hatte zum Beispiel zwei Ziele, die mir Kraft gaben: Ein langer Sommerurlaub in Kanada. Und ich wollte mit dem Kitesurfen beginnen, sobald ich Kraft dafür hatte. Schlussendlich hat mir nichts so viel Vertrauen in meinen eigenen Körper zurückgegeben, als Kitesurfen zu erlernen. Das war aber meine Lösung. Perfekt für mich. Ich habe weiters bemerkt, dass sich die Leute weitgehend auf mich konzentrieren. Ich war die mit dem größten Schreckenspotenzial, die mit der Glatze. Und es wurde viel zu oft übersehen, dass mein Mann in der unmittelbaren Begleitung auch extrem gefordert war und offen für Unterstützung gewesen wäre. Es ist immens wichtig, die unmittelbaren Angehörigen zu stützen und auch sie mal zu fragen wie es ihnen geht und was sie brauchen. Aber woher sollen die Leute es schon wissen. Es reden ja nur wenige über Krebs.

Diese beiden Erkenntnisse waren dann schlussendlich die wichtigsten Gründe, um mit meinem Buchprojekt *Kurvenkratzer* zu starten. Das Buch wird 25 Geschichten von Menschen erzählen, die den Lebensumstand Brustkrebs erleben, verarbeiten, bekämpfen und behandeln. Aber auch von jenen Menschen, die die Betroffenen begleiten, das Buch soll der Freund für Angehörige werden, der stützt. Geplant ist ein sehr schönes, sehr großes Format mit vielen Fotos. Jedes Kapitel wird von einem anderen Fotografen gestaltet, die Menschen sollen toll präsentiert werden. Der *Kurvenkratzer* soll sich dadurch von den üblichen Krebs-Büchern, die ja oft in der manischen „ich-hab-den-Krebs-besiegt“-Version gehalten sind, abheben. Bei manch vorsichtiger Aufmachung drängt sich der Vergleich zu erhältlichen Sterbebegleitbüchern auf.

Finanzieren willst Du über Crowdfunding.
Hagspiel: Ja, über Kickstarter.

1000x1000, Conda – es gibt hierzulande einiges, warum der NY-Branchenriese?


Hagspiel: Kickstarter ist Vorreiter auf dem Gebiet der Schwarmfinanzierung und hat mit 5,5 Mio. Mitgliedern die größte Community weltweit, 6x grösser als die Nr. 2. Es wird den *Kurvenkratzer* deswegen auch zusätzlich in Englisch geben: „Survival Cut.“. Mir gefällt, wie man sich bei Kickstarter mit Videos präsentieren kann. Amanda Palmer hat das großartig vorgemacht (<http://kck.st/1i1DNMu>) und gezeigt, was möglich ist, wenn man die Herzen der Menschen erreicht. Mir gefällt das Konzept des Reward-based-fundings. Also man bekommt was für sein Geld – man kauft sich einfach das Buch im Vorfeld, oder die Nennung auf der Homepage in der Rubrik „Unterstützer“, oder sogar einen Platz in Vorwort oder Danksagung des Buches.

Mit einem Amazon-Konto kann man bei Kickstarter investieren, ein sehr niederschwelliger Zugang. Und es gibt ein Finanzierungs-Minimum, nur wenn dieses erreicht wird, kommt es überhaupt zu einer Finanzierung. Mein Basisziel für den *Kurvenkratzer* wird sich auf ca. 35.000 USD belaufen. Das deckt die Herstellungskosten für 2000 Stück von einer zweisprachigen Version. Lieber hätte ich natürlich jeweils gesondert eine deutsche, eine englische Version und eine ebook Version – in Summe gerne 50.000 „Backer“ (Leute) dazu bringen, in dieses Projekt zu investieren. Es geht um Aufmerksamkeit für ein wichtiges Thema und Bewusstseinsbildung, vielleicht interessiert es auch weitere Medien. Ein Euro pro Buch wird die Frauenkrebshilfe unterstützen.

Wann geht es wirklich los?

Hagspiel: Indirekter Auftakt war eine Barbara Karlich Show vor wenigen Wochen. Die Leute aus meiner Unternehmerrunde (BNI Chapter Uhrturm) haben unglaublich toll reagiert. Sie haben nicht nur den sozialen Auftrag erkannt, sondern haben sich auch sofort sozial, solidarisch und hilfsbereit gezeigt. Es gibt Werbeagentur, Industriedesigner, Fotografen, und wir hatten sogar schon einen Drehtag für das Video.

Und EFM?

Hagspiel: Ich mache jetzt 15 Wochenstunden, bin stolz darauf, dass mir meine Kunden so treu geblieben sind. Viele waren nach Lehman ohnedies in einer weitgehenden Cash-Phase. Die *Kurvenkratzer*-Tätigkeit war ja bis jetzt keine Arbeit im eigentlichen Sinne. Nur jetzt ist es soweit. Ende 2013 werde ich aus der Branche gehen. Ich werde jetzt einfach das, was ich bin. Ein  *Kurvenkratzer*.



Beim Talk im „Das Heinz“ (Bilder: finanzmarktfoto.at/page/index/869) erfuhr das *Fachheft* auch, dass die „Finanzberaterin des Jahres“ (Bilder Verleihung: finanzmarktfoto.at/page/index/836), Monika Kopf, die Mutter von Martina Hagspiel ist. Und Smeil muss sein: finanzmarktfoto.at/page/index/374

”

Es ist immens wichtig, die unmittelbaren Angehörigen zu stützen und auch sie mal zu fragen wie es ihnen geht und was sie brauchen.

Martina Hagspiel

“





Zum Nachdenken

Wenn der *Fachheft*-Autor befangen ist: In 25 Jahren Kapitalmarkt gab es keinen, mit dem das „Lachen“ leichter gefallen ist – zugleich aber auch nur wenige, die ernsthafter sind als Heinz Karasek.

Heinz Karasek betreibt seit mittlerweile drei Jahren erfolgreich das Restaurant „Das Heinz“ (www.dasheinz.at) im 1. Bezirk am Rudolfsplatz. In seinem früheren Berufsleben war er Kapitalmarkt- und Derivate-Spezialist sowie Vorsitzender des Zertifikateforums.

unternehmer nun für meine Rendite selbst verantwortlich bin und mich nicht mehr auf meine Interpretation der zukünftigen Entwicklung des Kapitalmarktes stützen muss. Gegessen und getrunken wird immer – egal wie's um die Wirtschaft steht.

Der Knacks

Wirklich traurig machen mich Einzelschicksale. Ältere Spezialisten, die plötzlich ohne Job und ohne Zukunftsperspektive dastehen. Ihr Leben – meistens mit Frau, Kindern und Haus – war auf einem regelmäßigen, meist hohen Spezialistengehalt aufgebaut. Und nun will sie keine Bank mehr haben, weil dieses Geschäftsfeld aus dem Focus gerückt ist. Aber das ist wahrscheinlich bei jeder größeren, strukturellen Veränderung der Fall – Kollateralschäden.

Die Eigenverantwortung

Ob ich noch etwas mit Wertpapieren zu tun habe? Nein, eigentlich nicht. Das hat aber hauptsächlich damit zu tun, dass ich keine Zeit mehr dafür habe. Ich glaube, wenn man etwas gut machen möchte, muss man sich ganz darauf einlassen. Und nun möchte ich mein Lokal und mein spärliches Privatleben bestmöglich führen. Es hat andererseits wohl auch damit zu tun, dass ich als Klein-

Der Kontakt

Mein Kontakt zur alten Branche beschränkt sich eigentlich auf private Freundschaften wie unsere und Besuche von Bankleuten in meinem Lokal. Die dabei geführten Gespräche machen mich aber stellenweise etwas betroffen: Die wenigsten haben noch Freude an ihrer Arbeit. Ob das mit der Art der Tätigkeit oder mit der Art, wie Großunternehmen heutzutage ihre Mitarbeiter motivieren, zu tun hat ... ich bilde mir dazu gerade eine Meinung.

Das Resümee

Ich hätte mir nicht gedacht, dass ich an meinem Berufsleben so viel Freude haben kann.



© Martina Draper/finanzmarktfoto.at (10)

Heinz Karasek (der mit dem Bart) – mehr Bilder: <http://finanzmarktfoto.at/page/index/870>

Austro-linked Blue Chips und Big Beats in den Mix

Der 2nd Börse Social Network Day fand im Scotch-Club am Parkring statt. Gebrainstormt wurde (locationgerecht) über Audio-Facetten bzw. einen neuen Themen-Basket für *boerse-social.com*.



Bei den Börse Social Network Days (BSN-Days, stets ca. fünf bis sieben Personen) geht es darum, gemeinsam mit Börsianern, Marktteilnehmern und auch Privatanlegern Ideen und Tools für das neue Projekt *boerse-social.com* (Start Jänner 2014 mit täglich einer neuen Tool-Zuschaltung) zu entwickeln – „social“ also auch im Sinne von „gemeinsamer Ideenpool“. Zum 2nd BSN-Day traf man sich bereits zwei Wochen nach dem Day 1 im legendären Scotch-Club in der Wiener City. Zu Gast: Isabella de Krassny (Donau Invest), Igor Huic (Donau Invest), Chris Mattura (Investment Banking / Venture Capital), Erwin Hof (Wiener Börse), Roland Meier (iQ-Foxx) und Stefan Maxian (RCB). Krankheitsbedingt passen musste Robert Zikmund (FM4/Wirtschaft), der Moderator und Musiker hätte hier eine aktive Rolle gespielt. Denn diesmal wurden auch die Audio-Facetten von *boerse-social.com* angesprochen, die im Jahresverlauf 2014 nach und nach zugeschaltet werden sollen.



© Finanzmarktfoto.at/Martina Draper (6)



Es ist nichts anderes als der bisher ernsthafteste Versuch, eine neue Generation von Anlegern für die Börse begeistern zu wollen



Dabei geht es einerseits um Audioberichte (Wissen, Research, News, Unternehmenspodcasts), die sowohl im Web als auch via App „Runplugged“ über mobile Endgeräte zur Verfügung stehen werden, einiges davon wird originär produziert. Andererseits wird auch das börsliche Tagesgeschehen mit Sounds unterlegt werden, jeder Titel soll eine Hookline bekommen, es gibt Gitarristen, Keyboarder und Producer in unserem Team. Bitte überraschen lassen.

Vorgestellt wurde im Scotch-Club weiters der „Foreign Listed Employers Austria“ – ein Themenbasket, der grosse Arbeitgeber in Österreich, die an Auslandsbörsen notieren, umfasst. Im Portfolio finden sich einerseits internationale Konzerne, die seit Jahren auf den Standort Österreich setzen (McDonalds, Siemens, Philips, Sony, H&M etc.), andererseits Unternehmen, die – früher in Österreich börsennotierte – Austro-Firmen übernommen haben. Beispiele: Unicredit (Bank Austria), Baxter (Immuno), Lufthansa (AUA) oder Heineken (Brau Union). Dazu Sonderfälle wie bwin.party. Ein Hauptkriterium ist der Mitarbeiterstand in Österreich. Diesen Aktiengesellschaften wird ein eigener Bereich auf *boerse-social.com* gewidmet. Und es ist ein Standort-Wikifolio (FLEXAUT) eröffnet worden, dessen Startwert am 5.11.2013 mit dem 100fachen des ATX gewählt wurde, um eine Vergleichbarkeit zu gewährleisten. Es geht weniger um die Performance vs. ATX. Es geht darum, die vielen österreichischen Mitarbeiter dieser tollen internationalen Unter-

nehmen für die Börse und natürlich auch die eigene Aktie zu begeistern.

Angestossen wurde zudem auf den Geburtstag des Börse Social Network-Bausteins *finanzmarktfoto.at*. Am 12.12.12 um 12:12 erfolgte der Launch, ein Jahr später gibt es bereits an die 20.000 Fotoaufrufe täglich. Weit über den Erwartungen.

Auch der 3rd Börse Social Network Day konnte bereits fixiert werden. Anfang Jänner 2014 wird dieser in der voestalpine Stahlwelt in Linz stattfinden. Und dann wird *boerse-social.com* mit den ersten Bausteinen auch schon online sein. Motto: Es gibt keinen Launch, keinen Relaunch, die Site wird nie fertig sein, sondern vielmehr ständig weiterentwickelt. Mit der Kraft vieler Helfer. Gehen wir es an. With a Smeil!

Christian Drastil *Josef Chladek*

Josef Chladek, Igor Huic (Donau Invest), Chris Mattura (Investment Banking/Venture Capital), Isabella de Krassny (Donau Invest), Christian Drastil, Erwin Hof (Wiener Börse), Roland Meier (iQ-Foxx), Stefan Maxian (RCB) beim 2nd-BSN Day im Scotch-Club, mehr Bilder unter finanzmarktfoto.at/page/index/860 – BSN Day 1: finanzmarktfoto.at/page/index/830

BSN Day 3 wird in der voestalpine Stahlwelt stattfinden.



Ein Österreich-Mitarbeiter-Basket passt zu wikifolio, Spass an der Arbeit gibt es beim BSN-Partner zuhauf. Im Bild: Christina Ohler (Marketing) und Andreas Kern (CEO).

Big Ö-Arbeitgeber, gelistet an Weltbörsen, kombiniert bei wikifolio: Allianz, Heineken, Siemens, UniCredit, bwin, Lufthansa, IBM, ...

Foreign Listed Employers Austria

Status: Publiziert - erstellt von Smeilinho

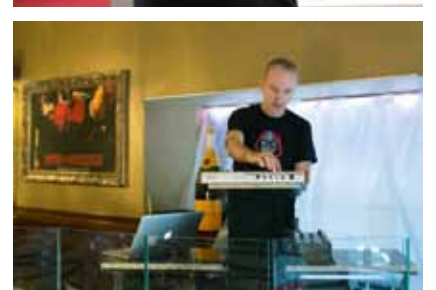
Performance		Stammdaten	
100.17	96.37	ISIN:	WOFLEXAUT
98.91	97.54	Symbol:	WOFLEXAUT
97.54	96.37	Performancegebühr:	0%
		Zertifikatsgebühr:	0.00%
		High Watermark:	100.87
		Erstellungsdatum:	05.11.2013
		Erstmission:	-
		Kennzahlen*	
		Indekstand	97.94
		Performance seit Beginn	-2.06%
		Performance 1 Monat	-3.09%
		maximaler Verlust (bisher)	5.12%
		Sharpe Ratio	-
		Top-wikifolio-Rangliste	Punkte 4

Gesamt Letzter Monat Letzte Woche Intraday

Legend: ■ Kontrakt ■ Schwerpunkt EUROPA ■ Regelmäßige Aktivität

* Diese Werte werden teilweise verzögert angezeigt

BÖRSE SOCIAL NETWORK



Tailored Apps bastelt an „Runplugged“, Christian Drastil an ein paar Tunes

Wir setzen uns für den Finanzplatz Wien ein:

3 Banken-Generali
Investment-Gesellschaft m.b.H.



BAADER
Die Bank zum Kapitalmarkt.

Close Brothers Seydler
Bank AG

Deutsche Bank
db-X markets



Deloitte.

direktanlage.at
Die Bank für Anleger.

DONAU
INVEST

ERSTE

ERSTE
SPARINVEST

IMMOFINANZ
GROUP

ING DiBa
Direktbank Austria

iv INDUSTRIELLEN
VEREINIGUNG

MEINL  BANK

PALFINGER
LIFETIME EXCELLENCE

panki
RACING SYSTEMS


philoro
EDELMETALLE

 **Post**

 **Raiffeisen**
CENTROBANK

 **rosenbauer**

 **IMMO**

STRABAG
SOCIETAS EUROPAEA

TELEKOM
AUSTRIA
GROUP


UNIQA

 **valneva**

voestalpine
EINEN SCHRITT VORAUS.


wikifolio