

Wir zeigen, dass Börse lässig ist: #openingbell

Unterschiedlichste Menschen läuten ab sofort täglich die Startglocke für Europas Börsen.

Christian Drastil, September 2015

BUWOG group
Raiffeisen Bank International
red-stars.com
BSN SOCIAL NETWORK

Last Close
ATX
2236
0.36%

Last Close
DAX
9553
0.46%

Last Close
SMI
8516
0.06%

05.10.2015

... Punkten +++ Daniel Riedl, CEO Buwog Group, läutet 15 Monate nach der Erstnotiz-Glocke in Frankfurt nun die BSN-Opening Bell ein +++ der ATX ...

Für Wien brauchst a G'spür, und die Läutsaison wird die Börse in neue Kreise bringen. Da lass' i ned locker!

Die Läutsaison startet am Ende der Laufsaison, in der ich noch „Österreichs schnellster Trader“ wurde.

Liebe Leserinnen, sehr geehrte Leser! Mir liegt der Kapitalmarkt sehr auf dem Herzen; ich hoffe, dass das auch so rüberkommt. Und ja, in Wien steht eine spannende Wahl an. Ich würde gern eine Partei wählen, die die Wichtigkeit des Themenkreises Financial Literacy, Standort, Kapitalmarkt, private Vorsorge und des „Rundumadums“ zumindest als positiv besetzte Randnotiz im Programm hat. Gibt es aber nicht. Österreichs Politik ist offenbar stolz darauf, dass das jahrelange Bashen des Kapitalmarkts zu einem beeindruckenden weiteren Absturz der Aktionärsquote geführt hat. Ich möchte bei dieser Gelegenheit die Arbeit der Kollegen von *DerBörsianer* vor den Vorhang bringen; sie weisen mittlerweile sogar in Pressekonzerten und mit Unterstützung zahlreicher CEOs darauf hin, dass da was überhaupt nicht passt. Dabei ginge es so einfach. Man erwartet ja nicht, dass wirklich was passiert. Es reicht ein positives Signal.



wikifolio runplugged-Wertung: mehr unter photoq.com/page/index/2168.

Mir taugen z.B. die Wiener Wahlkampfclaims einer Partei, die leider auf den Kapitalmarkt gern hinhackt und alle, die ein bissl über Diversifizierung in der Geldanlage nachdenken, als Spekulanten verurteilt. Aber der Claim ist cool und daher klau bzw. adaptiere ich ihn für dieses Editorial und die Ankündigung der Opening Bell. Man muss nur authentisch sein und dran glauben – das ist die Message, die mir gefällt. Dass das jetzt keine Wahlempfehlung ist, wird sich jeder denken können. Nur eine Claim-Wertschätzung.

Denn ja, diese Opening Bell liegt uns sehr am Herzen und wird unsere bisher grösste virale Aktion. Beginnend mit dem 6. Oktober, wird fortan jeden Tag die Startglocke für die europäischen Börsen geläutet werden, das werden Tag für Tag andere Leute sein, die noch dazu unterschiedlicher nicht sein könnten. Lassen Sie sich überraschen. Den Auftakt macht jedenfalls Buwog-CEO Daniel Riedl. Und er passt perfekt, denn er

war der letzte Österreicher, der an einer Börse die Opening Bell aufgrund seiner Erstnotiz erfolgreich geläutet hat. Und das ist auch schon wieder 15 Monate her. Gründe, zu läuten, gibt es auch für andere zuhauf: Man hat z.B. ein Jubiläum (www.christian-drastil.com/blog/20jahre.anderboerse) oder Jahreszahlen oder findet es einfach gut. Alle sind willkommen, auch Sportler haben schon zugesagt.

Das ist auch die Überleitung von der Läut- in die Laufsaison, die für mich langsam zu Ende geht. Zum Abschluss wurde ich noch in einem von wikifolio organisierten Rennen „Österreichs schnellster Trader“ und kamte mit 18:45 auf 5 km Daniel Nisters (Lang & Schwarz) und Julian Pachernegg (wikifolio) knapp schlagen. Das alles natürlich mit Runplugged-Interesse und Augenzwinkern, aber Freude haben ist ja nicht verboten.

Freude an der Börse haben sollten Sie auch. Mit 2 Interviews und 8x Roadshow-Inputs haben wir in diesem Heft 10x O-Ton, der eigentlich durchaus vielversprechend klingt. Stay tuned and Choose Optimism.

Christian Drastil, Herausgeber
der Fachhefte des Börse Social Network

IMPRESSUM

Herausgeber: Christian Drastil **Medieninhaber:** FC Chladek Drastil GmbH **Geschäftsführung:** Josef Chladek, Christian Drastil
Erscheinungsweise: Zwölf Ausgaben pro Jahr **Erscheinungsort:** Wien **Postanschrift:** FC Chladek Drastil GmbH,
c/o Pepelnik & Karl Rechtsanwälte – 1020 Wien, Czerninplatz 4, office@fc-chladek-drastil.com, www.boerse-social.com
Abonnement 12 Ausgaben € 30 (Einzelpreis € 3), fachheftabo@boerse-social.com
Namentlich gekennzeichnete Beiträge spiegeln nicht unbedingt die Meinung des Medieninhabers wider.
Druck: Niederösterreichisches Pressehaus Druck- und Verlagsgesellschaft m.b.H., Gutenbergstraße 12, 3100 St. Pölten
Auflage: 2.000 Stück, dazu als PDF, anforderbar unter me@christian-drastil.com

„Hatten guten Start, es ist jetzt viel Luft nach oben“

Buwog-CEO Daniel Riedl war vor 15 Monaten der letzte Österreicher, der zu einer erfolgreichen Erstnotiz die Opening Bell schwingen durfte. Er ist damit logischer Einläuter einer neuen Börseära.



© photoaq.com/Marina Draper (3); beigesell

Herr Riedl, seit Ende April 2014 ist die Buwog börsennotiert, Sie persönlich waren vorher jahrelang im Vorstand der Immofinanz bereits mit Kapitalmarkt-aufgaben betraut. Was hat sich als CEO verändert?

Daniel Riedl: Zwei wesentliche Dinge. Zum einen ist das Thema Kapitalmarktbetreuung in der Letztverantwortung bei mir, das heißt unter anderem: Intensive Reisetätigkeit, sich mit Investoren auseinandersetzen, das Feedback der Investoren beachten. Als COO der Immofinanz war ich für meinen Bereich zuständig, als CEO darf man sich für den Gesamtladen rechtfertigen. Das gehört auch dazu, wenn man von den Investoren Kapital zur Verfügung gestellt bekommen will. Da muss man Fragen beantworten.

Sie wurden freundlich aufgenommen an der Börse. Im Vorjahr war die Buwog Nr. 5-Performer im ATX, man ist ja schon im September, nach wenigen Monaten also, in den Leitindex gekommen. Auch heuer sind Sie wieder die Nr. 5. Wie sind Sie mit der Entwicklung der Aktie, auch unter Berücksichtigung von Umfeld und Peers, zufrieden?

Mit der Anfangsphase waren wir sehr zufrieden, die Banken hatten irgendwas zwischen 9 und 11 Euro in Aussicht gestellt für die Buwog. Das war uns – und mit ‚uns‘ meine ich Eduard Zehetner und mich – deutlich zu niedrig. Der Erstkurs lag dann bei 13 Euro, wir waren zwischenzeitlich über 20 Euro. Dieses Tempo hat uns überrascht. Dass es nicht nachhaltig über 20 geworden sind, hängt jetzt mit der Weltwirtschaftssituation zusammen. Die Welt ist unglaublich vernetzt und es gibt unterschiedlichste Auswirkungen. Der kurze Rücksetzer unter 18 Euro war verkraftbar. Unter dem Strich kann man zufrieden sein, auch wenn wir nach Höherem streben.

Sie sehen also noch Luft nach oben beim Aktienkurs?

Absolut. Die Analysten haben uns im Schnitt bei 21 Euro, einige Peers werden in Deutschland mit deutlichen Aufschlägen zum NAV gehandelt, da ist Luft nach oben, auch ein Blick auf unsere Profitabilität bestätigt das. Wir sind erst am Beginn der Abarbeitung unserer Pipeline aus der Projektentwicklung.

Vor wenigen Tagen hat eine große Umplatzierung durch die Immofinanz stattgefunden. Ich fand das marktschonend abgewickelt. Zufrieden mit der Transaktion?

Ich finde es positiv, dass die Immofinanz ihre Ankündigungen wahr macht und ihre Anteile reduziert. Dieser Vorgang wurde angekündigt und in die Tat umgesetzt, glaubwürdig und gut. Ich fand auch die Preisdisziplin stark, zum Schlusskurs ohne Abschlag, das war schon wichtig für uns. Hut ab. Unser Interesse ist ja nicht, gedumpt zu werden. Da ging es mit Wandlungen und Verkäufen ja immerhin um 10 Prozent des Grundkapitals. Ich sehe diese 10 Prozent mehr Streubesitz auf mittlerweile 61 Prozent sehr positiv. Denn wo ich noch Aufholpotenzial sehe, das ist der Börsenumsatz. Wir bräuchten mehr Handelsvolumen, da ist der höhere Streubesitz jetzt super. Das wird uns Zugang zu neuen Investoren bringen, die einfach hochliquide Papiere suchen. Unterm Strich: Gut gemacht, es erschließt uns neue Investoren, die höhere Mindestinvestments unterbringen wollen.

Wieder ein wenig Statistik von mir: Auch indextechnisch kann man glaube ich zufrieden sein. Sie sind Nr. 9 in der ATX-Beobachtungsliste beim Umsatz, ein Ziel nach oben kann ja mittelfristig der 5. Rang sein. Ist der ATX-Five ein Thema?

Natürlich, das hängt aber auch von der Immofinanz ab mit den weiteren Aktien, aber logisch, wir wollen weiter nach oben kommen – nicht um das Rankings willen, sondern um mehr Liquidität in der Aktie zu sehen.

Aus welchen Regionen kommen Ihre institutionellen Investoren, welche Typen sind das vom Stil her?

Als großer Schwerpunkt London, dazu immer stärker Amsterdam und Den Haag, in Holland sind es Spezialisten, in London eher Generalisten bis hin zu Hedge Fonds, die auch Überbrückungsfunktionen durchführen, Aktien kurzfristig aufnehmen. Weiters Boston mit Fidelity und anderen Instituten. Die Investoren ticken sehr unterschiedlich, Mal ist es Long Only, dann wieder mehr von der Makroebene oder sehr zahlenaffin. Dann wieder Experten, die z.B. über die Vororte von Hamburg diskutieren, die gibt es sogar in Boston. Das macht es spannend. Da ist jede Roadshow anders, immer wieder Q&A, man kann aufklären, das Geschäftsmodell positionieren und dazu ist es natürlich Challenge für einen selbst.

Und die Privatanleger? Da gab's ja auch einen großen 2-Tages-Event in Wien ...

Für uns extrem wichtig, das hat mit dem Erbe aus der Immofinanz zu tun, wir haben ja die Aktionärsstruktur der Immofinanz hineingespiegelt bekommen. Wir sehen, dass uns auch die Privaten recht treu sind. Zusammengefasst hat bei uns Kapitalmarktbetreuung oberste Priorität, gemeinsam mit der Unternehmensentwicklung. Ich mache 15 bis 20 internationale Roadshowtage selbst.

Sie haben eben in Warschau einen Preis von PwC für die Börsennotiz gewonnen, Deloitte und wir durften das Unternehmen schon für Wien mit dem Number One Award auszeichnen. Dazu natürlich Frankfurt. Bitte um ein paar Worte zu den drei Handelsplätzen.

Ursprünglich war uns Frankfurt am wichtigsten, das ist ehrlicherweise auch nach wie vor so. Warum? Wir wollten uns von Anfang an dort positionieren, wo wir vom NAV her hingehören: Vonovia, also früher Deutsche Annington und Gagfah, dazu Deutsche Wohnen, Adler Real Estate, Grand City, TAG. Der Umsatz spielt sich aber in Wien ab, Aufmerksamkeit, Bewertung und Visibilität in Frankfurt, Warschau wiederum war wichtig, damit polnische Investoren die Aktien aus dem Spin-off nicht auf den Markt werfen müssen. Wir haben gute Kontakte in Warschau und auch mit polnischen Investoren in Züri oder Stegersbach, aber auch die Umsätze von polnischen Pensionsfonds sieht man meist in Wien.

Wird Buwog zum Listing-Sammler und geht vielleicht auch noch nach Amsterdam?

(lacht). Nein, ich will mich nicht unter die Listing-Sammler mischen. Um Investoren anzusprechen, brauchen wir kein Listing im Land, die Holländer kaufen über Wien. Permanent überlegen wir jedoch, wo wir die Investorenbasis erweitern können. Niederländische Investoren sind tough und eine Challenge.

FFO fällt als neue Top-Kennzahl der Branche in Aussendungen auf ...

Ja, das ist die wesentlichste Kennzahl, weil cashorientiert. Bei IFRS kommen ja sehr viele bewertungstechnische Fragen hinein. Markt-zinsänderungen spielen sofort eine große Rolle, auch wenn wir unsere Finanzierungsstruktur mittlerweile extrem langfristig gestaltet haben, hypothekarisch mit 2,12 Prozent Fixverzinsung. Am Ende sind wir gern gemäß FFO die Cash Driven Guys, Money in Pocket. Da verarbeiten wir das operative Geschäft. Für uns ist auch der Recurring FFO wichtig, der die unterschiedlichen Marktbedingungen in Österreich und Deutschland zeigt. In Deutschland haben wir 7,3 Prozent Mietrendite, in Österreich 4,4. In Österreich lukrieren wir aber zusätzlich hohe Margen aus den Wohnungsverkäufen; diese werden wir in den nächsten 30 Jahren haben, da geht es um 550 bis 600 Wohnungen pro Jahr, das zählt zum Recurring FFO und ist wesentlicher Bestandteil. Wer das Gesamtbild sehen will, muss das dazurechnen. Das war natürlich jener Teil vom Geschäftsmodell, der am schwierigsten zu erklären war; vor allem, dass das nicht nur ein Einmaleffekt ist. Wir sind zum Glück in unserer noch nicht allzu langen Börsenära bereits aus der Promise- in die Deliver-Phase gekommen.

Und 15 Monate nach der Börsennotiz sind Sie der Erste mit unserer Opening Bell, Sie waren auch der bislang letzte Österreicher, der die Opening Bell am Primärmarkt geläutet hatte und damit passt das perfekt. Was sind die nächsten Herausforderungen im Sekundärmarkt?

Weitere Immofinanz-gehaltene Aktien in den Markt, Liquidität erhöhen, neue Investoren. Dazu der Fokus auf das operative Geschäft. Die Performance im Unternehmen passt, wir haben auch eine dritte Säule mit substanzieller Projektentwicklung, das grenzt uns von der Peer Group ab, das wollen wir durch Grundstückszukäufe in Wien und Berlin weiter aufbauen.

Sind eigene weitere Kapitalmarktschritte denkbar?

Ich schließe es nicht aus. Aktuell notieren wir am NAV und wenn wir es schaffen, NAV-neutral ohne Verwässerungseffekt zu sein, wäre es strategisch uncler, das auszuschließen. Vielleicht auch eine Wandelanleihe. Wenn Wachstumschancen da sind, muss man flexibel sein.

Sind dabei, neue Investorenkreise zu erschliessen.

Daniel Riedl



Das war die ATX-Kandidaten-Roadshow im Reitersaal der OeKB



© photo.com/Marina Draper (2)

So gefällt mir Börse: Bei der Kooperation des BSN mit dem Springer Verlag präsentierten ein Broker, ein Market Maker und sechs Year-to-Date-Gewinner ihre Geschäftsmodelle.

Der 30. September wurde zum wohl größten Roadshowtag für österreichische Aktiengesellschaften im Jahr 2015. Die Wiener Börse war mit einer ganzen Reihe von ATX-Unternehmen bei der UBS in Zürich, und wir haben einen dazu passenden ATX-Kandidaten-Event in Wien gestaltet. „Wir“, das sind in diesem Fall das Börse Social Network und das Team von finanzen.at aus dem Springer Verlag rund um Nina Bergmann. Als Location diente der bewährte Reitersaal der OeKB, zu Gast waren mehr als 100 interessierte Besucher.

Wir haben das dichteste Programm gestaltet, das wir je in einen Tagesevent packten (incl. unserer Börse Express-Ära). Präsentiert haben gleich acht Unternehmen. Da die Veranstaltung eine Woche nach dem regulären ATX-Umstellungstermin im September stattgefunden hat (bei dem es keine Umstellung gegeben hat), stellten wir künftige ATX-Aspiranten vor den Vorhang.

Es sprachen: AT&S (momentan erster ATX-Herausforderer), bet-at-home.com (in Deutschland notiert, aber was weiss man ...), Polytec (trotz VW-Newsflow gut im Geschäft), Porr (die meisten Kapitalmarktschritte in der jüngeren Vergangenheit), S Immo (ATX als mittelfristiges Ziel) und Strabag (immer ein Kandidat). Gewählt wurde die alphabetische Reihenfolge. Und es wäre wohl auch Roadshow-Rekordteilnehmer Palfinger dabeigewesen, doch das Salzburger Unternehmen war mit den ATXlern in Zürich schon geplant.

Als Opener hatten wir die Hello bank!, die der Key-Player in der sich rasant verändernden Brokerage-Szene wurde,

und weiters den spezialisierten Market Maker Oddo Seydler, der auf Besonderheiten im Handel mit Nebenwerten hingewiesen hat.

Zu Quartalsende macht man auch immer gern Statistiken und bei der Vorbereitung auf die Moderation wurde visibel, dass es eine Roadshow der Gewinner sein würde. Die Aktien aller börsennotierten, vortragenden Unternehmen sind in der Sicht seit Jahresbeginn im Plus und meist auch klar stärker als ihre internationale Peer Group. Und das mit dem „Plus“ ist heuer alles andere als selbstverständlich: Der DAX lag nach drei Quartalen im Minus, der



Dow Jones ebenfalls, und wenngleich der ATX zwar nach 9 Monaten mit einem Mini-Plus zwischenbilanzierte, lagen doch nur 8 von 20 ATX-Titeln zum Stichtag Year-to-date vorn, 12 im Minus.

Ist es Zufall, dass wir vor Ort lauter Gewinner hatten? Ich meine: Nein, denn wer vor Privatanlegern präsentiert, hat meist eine funktionierende, erprobte Story im Gepäck. Und einen guten Ausblick. Ein roter Faden war für mich die unternehmerische Vorsicht, die bei allen klar rübergekommen ist: Gut finanziert, gering verschuldet, breit aufgestellt, viele Spielvarianten und natürlich immer gern der Zug zum Tor, wenn sich eine Chance ergeben würde. So gefällt mir Börse.

Abschliessend ein Dank an alle Vortragenden, die Snack-Partner Integralbianco bzw. Manner (Zwischendurch-Stärkungen, weil es ein 3½-Stunden-Event war), dem interessierten Publikum und natürlich unserem starken Partner finanzen.at. Ich finde, diese Rollup-Farbe macht sich auf unseren Bildern gut.

Christian Drastil, Börse Social Network

IMPRESSUM

Für den Inhalt verantwortlich: Büro Christian Drastil (Werbeagentur), Gussenbaurgasse 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: 2.500 Stück, dazu als PDF, anforderbar unter me@christian-drastil.com

Hello bank! mit erster Zwischenbilanz

Sehr starke Entwicklung bei Neukunden und auch Wertpapiertransaktionen.

Der Opener der Roadshow war mit der „neuen“ Hello bank! das wohl in der werblichen Wahrnehmung auffälligste österreichische Kapitalmarktunternehmen dieses Sommers. „Neu“ deshalb unter Anführungszeichen, weil mit Mitte Juli die Hello bank! den seit 1995 agierenden österreichischen Brokerage-Pionier direktanlage.at in puncto Auftritt abgelöst hatte. Zum „Change-Tag“ informierte man über 70.000 Kunden sowie Kunden-Assets von rund 4,5 Mrd. Euro. Die Hello bank! positionierte sich über den Sommer als digitale Vollbank, neue Angebote wie z.B. Girokonten sollten breitere Kundensegmente als bisher ansprechen. CEO Ernst Huber gab dem Reitersaal-Publikum ein zufriedenes Update: „Früher hatten wir pro Tag ca. 20 Neukunden, jetzt sind es 70 bis 100.“ Es sei unter dem Namen direktanlage.at schwer gewesen, sich bei Neukunden als Anbieter im Girokonto- und Zahlungsverkehr-Umfeld sowie bei Sparkonten zu positionieren, das sei nun glaubwürdig und leicht möglich. Der Erfolg zeige das, obwohl sich Huber, als er zum 1. Mal intern mit dem Namen Hello bank! konfrontiert wurde, fragte, „ob denn die jetzt spinnert geworden sind“. Doch sehr rasch kam die Überzeugung, dass es das ein genialer Name sei, die Vollbank-Story sei ein Erfolg.



Speaker: Ernst Huber, CEO.

Und trotz Vollbank-Thematik brummt das traditionelle Wertpapiergeschäft. Per Ende des 3. Quartals sei man bei der Transaktionsanzahl bereits besser als in den Gesamtjahren davor, auch das Kundenvolumen lege trotz – aufgrund der Börsesituation – negativer Preiseffekte rasant zu. Und: „Unser Fokus liegt jetzt ganz klar auf den mobilen Online-Services“, sagt Huber. Dies spiegle sich auch im Claim ‚So mobil wie Sie‘ wider. Dem Publikum zeigte der CEO in seinem Vortrag auch die eine oder andere weitere digitale Innovation, die in den kommenden Wochen und Monaten gelauncht werden würde; man liege da gut im Plan. Auch in der Vermögensverwaltung laufe das Geschäft gut, das gelte ebenso für die B2B-Aktivitäten der Bank.

Als die Sprache auf das Umfeld für den Österreichischen Kapitalmarkt kam, nahm sich Huber, der jetzt einige Jahre bei der DAB Bank in Deutschland war (mit dieser im Frühjahr 2015 auch einer der Partner beim impactstarken „Tag der Aktie“ in Frankfurt gewesen ist), kein Blatt vor den Mund: „Früher galt Österreich als das bessere Deutschland, was z.B. die Besteuerung bei Wertpapieranlagen betrifft. Nun lachen alle über Österreich.“ Er bleibe auch Jahre nach der Einführung dabei: Die WP-KEST sei in dieser Form eine glatte Fehlentwicklung und habe dem Standort Schaden zugefügt, bringe auch kaum Beiträge für das Budget.



Speakerin: Silke Schlünsen, Head of Designated Sponsoring.

Oddo Seydler gibt Orderbuch-Tipps

Grösster ausländischer Market Maker an der Wiener Börse liefert Beispiele.

Niemand Geringerer als der grösste ausländische Market Maker an der Wiener Börse lieferte den 2. Programmpunkt der Roadshow. Silke Schlünsen, Head of Designated Sponsoring, repräsentierte dafür die Oddo Seydler Bank AG und ist für den Event sogar extra nach Wien geflogen – um gleich am kommenden Tag zur Eröffnung mit einer von Oddo Seydler betreuten Erstnotiz in Deutschland tätig zu sein: Scout 24.

Oddo Seydler ist ein Market Maker, der nicht für Market Making Maschinen (keine Quote Machines in Verwendung), sondern für „Market Making Menschen“ in Interaktion mit den betreuten Unternehmen sowie auch mit den Anlegern steht. Schlünsens Team stellt für etliche der im Laufe des Abends vortragenden Unternehmen Quoten bzw. ist sogar teilweise Specialist Market Maker. Insgesamt werden knapp 30 österreichische Werte betreut, darunter etliche Nebenwerte, und so lag das Motto mit „Besonderheiten im Handel mit Nebenwerten“ auch im Fokus der Präsentation. Die eine oder andere Schlünsen-Initiative zur Verbesserung der Handelbarkeit von österreichischen Aktien ist auch schon in das Regelwerk der Wiener Börse eingeflossen (Anm: Auf der Runplugged-App, gratis unter <http://bit.ly/1lbuMA9> downloadbar, ist eine Stunde „Wie tickt der Handel?“ mit u.a. Schlünsen zu hören.)

Schlünsen will „mehr Investoren in die Orderbücher“ bekommen und stellte anhand von Österreich-Beispielen die grossen Anforderungen vor. Bei Do&CO („da wäre ein Aktiensplit nicht schlecht“) ging es um die erfolgte markante Verengung der Spreads, voestalpine wurde als Exempel für den Handel bei Volatilitätstiteln angeführt und Wolford für die Herausforderungen an den Market Maker bei relativ illiquiden Titeln.

Den anwesenden Privatanlegern wurden Tipps & Tricks, wie man Orderbücher liest, was man darin erkennen kann bzw. auch was man für die bestmögliche Orderexekution wissen müsse, mit auf den Weg gegeben.

Neben dem Designated Sponsoring/Market Making ist Oddo Seydler auch in den Bereichen Equities, Capital Markets, Fixed Income und Specialist Floor Trading tätig. Unter Oddo-Flagge (früher: Close Brothers) wolle man nun österreichischen Unternehmen neue Investorenkreise, egal, ob es sich hierbei um Konferenzen, Roadshows oder die Durchführung von Kapitalmarkttransaktionen handelt, erschliessen, sagte der CEO im Jänner. Die Präsenz im Reitersaal untermauert das.



AT&S verdient am Internet of Things

Einer der profitabelsten Leiterplatten-Producer weltweit ist ATX-Kandidat Nr.1.

Ein Motto der Reitersaal-Roadshow lautete „ATX-Kandidaten“, und in dieser Hinsicht ist AT&S aktuell der erste Herausforderer, liegt bereits auf Rang 21 beim Handelsvolumen, mit starker Performance der Aktie (ca. 45% Plus seit Jahresbeginn) ist man auch bei der Market Cap unter den vorgeschriebenen Top 25 angelangt. Und CFO Karl Asamer lieferte vor Ort eine nicht nur optimistisch-selbstbewusste, sondern auch kurzweilig-unterhaltsame Präsentation ab. So verglich er die als Pausensnack verteilten Mannerschnitten als „in der Herstellung ähnlich“ mit AT&S-Leiterplatten, statt Nougat wende man z.B. Kupfer an. AT&S sei jedenfalls mit der Konzentration auf das High-End-Leiterplattensegment einer der profitabelsten Leiterplattenhersteller der Welt geworden, generiere nachhaltig starke Cashflows. Man sehe sich zudem als Technologie- und Qualitätsführer und ist stolz, Europas grösster Leiterplattenhersteller mit globalen Blue Chip-Kunden zu sein („Wir agieren weltweit, da die Industrie in Europa am Aussterben ist.“)



Speaker: Karl Asamer, CFO.

In einem ausführlichen Slide zum Produktportfolio führte der CFO die Segmente „Mobile Devices & Substrates“, „Automotive, Industrial, Medical“ und „Others“ sowie deren Umsatzanteile, Charakteristika und Anwendungen an, die gelistete Auswahl der jeweiligen Marktführer im AT&S-Zusammenhang ist beeindruckend. Da fallen Namen wie GoPro, Apple, Sony, Intel, aber auch Continental, Heall, GE oder Qualcomm uvm.

Die Mitbewerber würden sich ausserhalb Europas finden, man bildet mit Playern aus Taiwan, Korea, Japan und den USA die Branchen-Top3, ist weltweit drittgrösster Lieferant der HDI-Technologie. Die Mitarbeiteranzahl der AT&S ist aufgrund des Chongqing Projekts deutlich gewachsen.

Man könne jedenfalls dank globaler Megatrends wie dem „Internet of Things“ langfristig enorme Potenziale heben, so Asamer, der für 2016 auch ein neues High End-Geschäftsfeld in Aussicht stellt. Mit dem Produktionsfussabdruck der AT&S gab sich Asamer ebenso zufrieden. Europa stehe für hohe Produktvielfalt und niedriges Volumen, in Asien sei es umgekehrt, so habe man hohe Produktivität und könne effizient agieren. Und Währungsschwankungen? „So etwas wie die Abwertung des Renminbi kommt uns zunächst einmal entgegen.“



<http://www.photaq.com/page/index/2154>



<http://www.photaq.com/page/index/2150>

bet-at-home.com als Leader der Peer Group

Österreicher mit Notiz in Deutschland und erneut erhöhten Prognosen.

Vorredner AT&S ist 1999 an die Börse gegangen, bet-at-home.com wurde 1999 gegründet und ist heute ein Online-Sportwettenanbieter mit Niederlassungen in Österreich, Malta, Gibraltar und Deutschland, im Entry Standard Markt in Frankfurt erfolgt auch die Börsennotiz. Und man ist erfolgreich: 2014 legte die Aktie 70% zu, 2015 bisher rund 35%, man ist auch jeweils „Best“ der internationalen Peer Group gewesen. Die Börsenumsätze steigen ebenfalls, bet-at-home.com könnte man (wäre das Unternehmen in Wien gelistet) damit durchaus zu den mittelfristigen ATX-Kandidaten zählen.

Doch ein Wien-Listing ist für IR-Chef Klaus Fahrnberger aktuell kein Thema, man sei mit Frankfurt sehr zufrieden, auch die Sponsoring-Highlights im Jahr 2015 wären mit Hertha BSC Berlin und Schalke 04 zwei deutsche Kultclubs. Insgesamt stehe Europa im Fokus, man sehe sich als starker Partner des europäischen Spitzensports mit hohem Bekanntheitsgrad in den europäischen Kernmärkten, verfüge über 267 Mitarbeiter und mehr als 4,1 Mio. registrierte Kunden, so Fahrnberger im Reutersaal. Im 1. Halbjahr habe man im Kerngeschäft Sportwetten zu mehr als 173.000 Events in mehr als 75 Sportarten angeboten. „Fußball dominiert hier klar, dahinter Tennis“, sagt Fahrnberger, der auf ein Kundenservice in mittlerweile 17 Sprachen hinwies. Bei den Livewetten, dem wesentlichsten Wachstumstreiber der Branche, habe man 33.500 Events im 1. Halbjahr abgewickelt. Hier kämen vor allem die Smartphones und Tablets ins Spiel. „Zum Halbjahr wurden bereits 18 Prozent der Brutto-Wett- und Gamingträge über Mobile Devices generiert.“ Das werde sich durch die klare Tendenz zum ortsunabhängigen 24/7-Gaming noch verstärken.



Speaker: Klaus Fahrnberger, Investor Relations.

Im Online Gaming biete man eine breite Palette von Casino, Live-Casino, Games, Virtual und Poker an. Das Thema Lizenzierung incl. Wettgebühren und Glücksspielabgaben wurde von Fahrnberger ebenfalls gebracht, denn nur so könne man Rechtssicherheit haben. Anfang 2015 habe sich der umsatzsteuerliche Leistungsort innerhalb der EU dahingehend geändert, dass der „Sitz des Kunden“ entscheidend sei, nicht mehr der Sitz des Unternehmens. Bei unverändertem regulatorischen Umfeld gehe man von einem vs. 2014 leicht erhöhten Brutto-Wett- und Gaming-ertrag aus, man hat die Erwartungen für das Geschäftsjahr 2015 erhöht, ein EBITDA von 25 Mio. Euro erscheine bei unverändertem Umfeld realistisch. „Wir sind zu 100 Prozent eigenfinanziert, haben keine Schulden.“

Die Analysten-Einschätzungen für die Aktie liegen trotz der eingangs erwähnten starken Performance durchwegs im Buy-Bereich.



<http://www.photaq.com/page/index/2152>



Speaker: Paul Rettenbacher, Investor Relations.

Polytec optimistisch, beruhigt wegen VW

Nach Kursplus mit grösstem Kunden nach unten, aber keine Regress-Angst.

So viel vorweg: Auch die Aktie von Polytec notiert Year-to-date im Plus, allerdings zum Zeitpunkt der Reutersaal-Roadshow nur noch im einstelligen Prozentbereich. Das hatte wenige Tage vorher noch ganz anders ausgesehen, das Plus lag bei mehr als 20%. Grund für das Wegschmelzen der Kursgewinne ist die Abgasaffäre des mit Abstand grössten Kunden VW. „Wir sind nicht schuld“, eröffnete IR-Chef Paul Rettenbacher, der dem Thema VW einen transparenten Extra-Fokus widmete. Es handle sich um ein Software-Thema, Polytec sei bei möglichen Regressforderungen nicht betroffen, auch sonst habe selbst ein Wegfall von VWs US-Geschäft nur geringe Auswirkungen. Aktuell habe man noch keine Auswirkungen auf das Geschäft bemerkt, so Rettenbacher, allerdings habe der Aktienkurs im allgemeinen Sog gelitten.

Leidenschaft, das sei der Antrieb der Polytec-Gruppe, betonte Rettenbacher, der an den Beginn seines Vortrags ein spannendes Corporate-Video stellte, das typische Prozesse bei Polytec darstellte. Polytec, in der ATX-Beobachtungsliste auf den Rängen 33 (Handelsvolumen) bzw. 34 (Market Cap), habe mittlerweile 4.200 Mitarbeiter an 25 Standorten, 29 Jahre Erfahrung als führender Entwickler und Hersteller hochwertiger Kunststoffteile und verfüge über eine hohe Wertschöpfungstiefe. In der Folge umriss Rettenbacher die Technologien und Produkte der Geschäftseinheiten Plastics, Composites, Car-Styling und Industrial, die Produktpalette reicht von z.B. Motorraumkomponenten über Ölwannen, Fahrerhausteile, Unterbodenschutz, Spoiler bis hin zu Traktordächern.

Der Umsatz und alle wesentlichen Ertragskennzahlen hätten zum Halbjahr 2015 im Vergleich zur Vorjahresperiode deutlich verbessert. Der Konzernumsatz erhöhte sich um 30,6% auf 311,3 Mio. Euro; darin enthalten sei ein Umsatzbeitrag der beiden Ende November 2014 erworbenen niederländischen Werke in Roosendaal und Putte von rund 57,7 Mio. Rechnet man das heraus, bleibe immerhin ein organisches Wachstum von 6,3 Prozent. Dieses sei insbesondere durch die deutlich gestiegenen Umsätze im Pkw-Kleinserienbereich getragen worden. Beim EBIT konnte man sogar mehr als verdoppeln und zwar auf 18,2 Mio. Euro, die EBIT-Marge wurde von 3,8 auf 5,8 Prozent gesteigert.

Für das Gesamtjahr ist man optimistisch, das spürbare organische Wachstum sei auf Basis des Serienstarts neuer Produkte unterlegt. Die mittelfristigen Goals: Marktposition in Euro stärken, weitere neue Technologien bzw. Anwendungen entwickeln und Produktionsstätten in Wachstumsregionen schaffen.



<http://www.photaq.com/page/index/2153>

Porr baut erfolgreich, Akquise-Timing passt

Kauf von Bilfinger Infrastructure S.A. in Polen war „einmalige Gelegenheit“.

Kenne deinen Markt, kenne deinen Kunden. Das ist ein Porr-Claim, den CEO Karl-Heinz Strauss im Rahmen seines Reutersaal-Auftritts mehrmals gebracht hat, z.B. beim Hinweis, dass Porr in den fünf Heimmärkten Deutschland, Österreich, Polen, Tschechien und der Schweiz im 1. Halbjahr gleich 85% der Leistung erwirtschaftet hat. „Kenne deinen Markt“ stimmt aber auch, was den österreichischen Aktienmarkt betrifft. Das war nicht immer so, erst in den vergangenen Jahren wurde die schon seit einer Ewigkeit gelistete Porr von Strauss persönlich zu einem modernen Börseplayer umgebaut. Mittlerweile ist man ATX-Kandidat, hat Rang 24 beim Volumen inne und wurde im Vorjahr mit einer glatten Kursverdoppelung trotz zahlreicher Kapitalmassnahmen die Nr. 1 im ATXPrime. Strauss ist sicherlich einer der besten Kenner im Umgang mit den börslichen Instrumenten, und „kenne deinen Kunden“ wird durch die Teilnahme an zahlreichen Institutionellen-Roadshows, dazu bei der Gewinn-Messe und jetzt auch bei der BSN/finanzen.at-Veranstaltung, untermauert.



Speaker: Karl-Heinz Strauss, CEO.

Strauss eröffnete mit den Worten, dass er in den nächsten Minuten „erklären will, warum es uns gut geht und wir keine Sorgen haben“. Er verwies auf einen historisch hohen Auftragsbestand und eine stabile Produktionsleistung, was zu einer Fortführung der Ergebnissteigerung geführt habe. Dazu die Reduktion der Nettoverschuldung in markantem Ausmass. „2015 wird besser als 2014“, so Strauss, der im 1. Halbjahr z.B. mit einem hohen Leistungszuwachs in der Business Unit „Infrastruktur“ gepunktet hat; dies sei auf Grossprojekte wie Green Line/Doha, KAT3 oder Stuttgart 21 zurückzuführen. Die eingangs angeführten Heimmärkte sieht er als Fundament der Expansion, die Chancen seien vielfältig: In Österreich und Deutschland beispielsweise der hohe Wohnungsbedarf in Ballungsräumen, dazu (vor allem in D) die Nachfrage seitens der Investoren. Auch beim Ausbau und der Renovierung von z.B. Tunneln oder Strassen sowie im Bahnbau bieten sich Möglichkeiten. In der Schweiz würden Nischen im Hochbau, z.B. Hotels oder Shoppingcenter, entstanden sein, in Tschechien und Polen seien Infrastrukturprojekte im Kommen. Auf die passende Akquisition in Polen, Bilfinger Infrastructure S.A. mit 800 Beschäftigten, ist Strauss stolz: „Das war eine einmalige Gelegenheit.“

Die Zukunftsaufgaben der Bauindustrie sieht der CEO in der Urbanisierung samt demografischem Wandel, der Konsolidierung in der Branche, dem umweltgerechten nachhaltigen Bauen mit Energieeffizienz sowie in der Digitalisierung, ein griffiges Beispiel dazu war der iPad/iPhone-Einsatz im Konzern.



<http://www.photaq.com/page/index/2155>

S Immo läuft, Berlin ist der Tempomacher

Aktie 2015 mit mehr als 20% im Plus, Immobilienportfolio mit 7% Mietrendite.



© photaq.com/Marina Drepper (7)

Speaker: Friedrich Wachernig, Vorstandsmitglied.

Mehr Möglichkeiten. Dieses Motto stand am Startslide der S Immo-Präsentation im Reitersaal. Vorstand Friedrich Wachernig transportierte damit das zentrale Motto aus dem Geschäftsbericht: „Unser ertragsstarkes Portfolio in attraktiven Märkten bietet uns einfach viele Optionen. Diese Möglichkeiten erkennen wir und wissen sie zu nutzen. Denn Märkte entwickeln sich nicht überall gleich. Wir investieren ausschließlich in Standorte und Nutzungsarten, die wir sehr gut kennen. Das ist die Basis unseres Erfolgs.“ Eigentlich eine gute Parallele zum Vorredner Karl-Heinz Strauss mit dem „Kennen“ der Märkte und Kunden. Wachernig führte die Mietrendite von sieben Prozent an. „Das ist doch, verglichen mit dem Sparbuch, nicht so schlecht.“ Der Vermietungsgrad lag zum Halbjahr bei 91,6%.

Die Aktie sieht Year-to-date auch sehr gut aus, 22% Kursplus und das, obwohl man auch im Vorjahr 16,6% Zuwachs schaffte. Damit liegt die S Immo-Aktie deutlich besser als die Peer Group und noch „deutlicher besser“ als der ATX, für den man mit den Rängen 28 (Volumen) und nochmal 28 (Market Cap) mittelfristig durchaus in Position ist. Zumal die Story mit dem Fokus auf attraktiven Shareholder-Return durch nachhaltige Dividendenpolitik und Cashflows passt. Das führe auch zu NAV-Wachstum. 58,7% des Portfolios bilden Objekte in den (aus S Immo Sicht) „sicheren“ Märkten Österreich und Deutschland, der Rest in den Wachstumsmärkten CEE und SEE. Vor allem Berlin hat es Wachernig angetan. „Die Stadt bleibt einfach interessant, es gibt einen unglaublichen Zuzug samt toller Start-up-Szene.“ Das S Immo Asset Management könne da mit z.B. energieeffizienter, wertsteigernder Renovierung von Wohnimmobilien hohe Mietsteigerungen erzielen und Leerstandsquoten markant reudzieren. Als Trophy-Beispiel in Wien führte Wachernig wiederum das neue OMV-Headquarter im 2. Bezirk an, für das es einen langfristigen Mietvertrag gibt. Auch das Marriott in Budapest sowie das Serdika Center in Sofia kamen vor den Vorhang. Bei den aktuellen Entwicklungsprojekten folgte dann mit Sonnenallee, Schlossstrasse und den Sprehhöfen wieder ein Berlin-Schwerpunkt.

Wachernig betonte, das die S Immo nun auch wieder aktiv investiere, dabei sind rund 2/3 des zu investierenden Volumens für Akquisitionen in Deutschland vorgesehen, der Rest könne opportunity-driven gesehen werden, dafür gibt es innerhalb der Kernländern keine Präferenzen. Neben der geplanten Erhöhung der Periodenergebnisse steht auch die Verdoppelung des FFO bis 2018 als Ziel fest.



<http://www.photaq.com/page/index/2156>

Strabag als Leader bei Rating und Stabilität

Im deutschsprachigen Raum einziger Baukonzern mit Investment-Grade.

Das ist mein Lieblings-Chart. Wie Sie sehen, sehen Sie nichts.“ Strabag-CEO Thomas Birtel zeigte einen Slide, der die vier Kerngrößen Leistung, Auftragsbestand, EBITDA und EBIT im Zeitraum seit 2010 grafisch darstellt. Und trotz der extrem volatilen Periode zeigten sich die Kennzahlen auffallend stabil. „Das ist auf unser flexibles Geschäftsmodell und unsere selektive Diversifikation zurückzuführen“, so Birtel. Man könne gut steuern und ausgleichen. Stolz ist der CEO auch auf die finanzielle Stärke des Unternehmens und das Investment-Grade-Rating durch S&P. „Die Strabag ist der einzige Baukonzern im deutschsprachigen Raum, der so etwas vorweisen kann.“ Die jüngste Anhebung von BBB- auf BBB war im Juni erfolgt und ist im August bestätigt worden. „Wir wollen das halten“, sagt Birtel, der die Vorteile der guten Bonität nicht nur bei Ausschreibungen, sondern auch bei den Konditionen z.B. bei Bonds sieht; zuletzt wurde ein 1,625-Prozenter mit Laufzeit 7 Jahren in einem Volumen von 200 Mio. Euro platziert. Auch beim Eigenkapital liegt die Strabag mit Quote 31% deutlich über dem Branchendurchschnitt, der bei 23% hält. „Und das, obwohl wir ein Aktienrückkaufprogramm hatten.“



Speaker: Thomas Birtel, CEO.

Das Unternehmen selbst sieht Birtel als „europäischen Technologiekonzern für Baudienstleistungen“. Man verfüge z.B. über das grösste zentrale technische Büro in Europa. „Ziel ist es, Menschen, Baumaterialien und Geräte zur richtigen Zeit an den richtigen Ort zu bringen.“ Die Strabag geht dabei bis zu einem gewissen Grad ins Risiko, was die Auftraggeberschaft z.B. bei Kostenüberschreitungen und Bauzeitverzögerungen entlasten soll.

Mit 73.000 Mitarbeitern und 500 Standorten in mehr als 89 Ländern ist die Strabag ein grosser Player im „zweitältesten Gewerbe der Welt“ (O-Ton Birtel), nach Market Cap ist das Unternehmen auf Rang 21 der ATX-Beobachtungsliste. Beim Aktienumsatz müsste freilich noch aufgeholt werden. Birtel: „Aktuell ist der Streubesitz recht niedrig.“ Mit den rückgekauften Aktien sei man jedoch in vielerlei Hinsicht flexibel.

Die Performance seit Jahresbeginn ist mit knapp zehn Prozent gut. Und dazu gibt es das Strabagsche Aktionärsversprechen aus vier Punkten: Erstens will man die Margen steigern, hat dazu eine Task Force im Einsatz. Zweitens setze man auf ein flexibles Geschäftsmodell mit selektiver Vielfalt. Drittens gilt es als Ziel, die angeführte finanzielle Stärke zu behalten. Und viertens hat die beim Börsegang avisierte Ausschüttungsquote hohe Priorität: Man will eine attraktive Dividende auf verlässlichem Niveau, wie zuletzt.



<http://www.photaq.com/page/index/2157>

ROADSHOW-SPLITTER



„Die Sprecher waren hochkarätig“

Nina Bergmann, Senior Key Account Manager Germany & Austria
finanzen.at/Springer-Verlag

Die erste gemeinsame Roadshow von BSN und finanzen.at war aus meiner Sicht ein voller Erfolg. Ich war enorm beeindruckt von den hochkarätigen Sprechern, die Christian für unsere „ATX Kandidaten Roadshow“ gewinnen konnte. Es ist nicht selbstverständlich, dass Generaldirektoren, Vorstandsvorsitzende, Vorstände, Heads of Designated Sponsoring, IR-Manager so greifbar für Privatanleger sind und sich die Ehre geben. Das wusste auch das Publikum im vollen Reitersaal der OeKB sehr zu schätzen.

Zu Anfang hatte ich etwas Bedenken, dass die Zuschauer bei der Fülle an Vorträgen etwas überfordert sein könnten. Aber diese Bedenken haben sich schnell in Wohlgefallen aufgelöst. Die Teilnehmer lauschten alle sehr gespannt den interessanten Vorträgen und die kleinen Leckereien zwischendurch haben für die entsprechende Stärkung gesorgt. Alles in allem war die „ATX Kandidaten Roadshow“ eine sehr gelungene Veranstaltung, die sicherlich in dieser Konstellation nicht die letzte war.



Drei Zwischen-snacks: Hier im Bild Manner, dazu zweimal Integralbiano.



Mehr als 100 Personen im Reitersaal der OeKB. www.photaq.com/page/index/2148 bzw. /2149



Martin Watzka (dasertragreich) stellt Zwischen-snack Integralbiano samt Crowdinvesting-Möglichkeit vor.



Die Moderatoren Nina Bergmann und Christian Drastil bedanken sich für die Aufmerksamkeit.

Scable addiert Börseflair zur Skalierungs-Story

Mit dem Einstieg des Investors Thomas Streimelweger schlagen Scables Tool-Entwickler einen Weg ein, der auch an die Wiener Börse führen kann. Mit Business Applications im Schnell-Bau.

In einer Phase, in der es an Börsegängen nicht gerade wimmelt, ist der börseerfahrene Investor Thomas Streimelweger bei Scable eingestiegen, dadurch wurde das Unternehmen für uns visibel. Auf neugierige Nachfrage sagte uns Thomas „... redet selbst mit den Jungs, ganz spannende Story“. Stellt Euch bitte kurz vor.

Peter Kerschhofer: Meine Funktionen sind jene des CEO und CTO, ich habe in Hagenberg studiert und komme aus dem Softwarebereich. Ich habe langjährige Erfahrung als selbstständiger Software Developer und Projekte für Benetton oder die Unicredit Bank Austria gemacht. Bei der Bank Austria zum Beispiel Projekte im Risikomanagementbereich.

Martin Sirlinger: Ich bin zuständig für den operativen Teil als COO. Ich war davor u.a. bei einem Telco, bin seit 2005 selbstständiger Unternehmer, sowohl in der Dienstleistungs- als auch Softwareentwicklungsbranche. Zwischendurch bin ich auch einmal als Geschäftsführer eines Start-ups gescheitert. Ich kenne die österreichische Start-up-Szene im Grunde ‚seit es sie gibt‘. Ich begleite die Szene in unterschiedlichen Rollen – vom Coach zum Mitgründer.

Und was ist Scable, was kann Scable?

Scable ist eine Plattform zur Entwicklung von Business-Applikationen, wir haben einen Ansatz, der schnell zu einem Ergebnis kommt und auch schnell zum Kunden.

”

Momentan ist man ja eher King of the Road, wenn man eine spektakuläre Finanzierung bekommt, aber drei Kunden zu gewinnen, zählt für uns mehr.

Die Scable-Gründer

“

Scable verfolgt im Wesentlichen zwei Ziele: Erstens eine Business Application Development Plattform anzubieten, welche es erlaubt, den Prototypen einer Applikation unter einer Stunde und eine erste Release einer Applikation innerhalb eines Tages zu erstellen. Zweitens soll ein qualifizierter Entwickler eine Business-Applikation bauen können, für deren Erstellung mit herkömmlichen Entwicklungsmethoden ein Team von acht Entwicklern mit unterschiedlichen Skills benötigt wird. Diese Eigenschaften ermöglichen Agilität in der Entwicklung von Business-Applikationen und sparen auf der anderen Seite Ressourcen und stellen somit die ‚Kaufentscheidung‘ für Scable dar.

Scable kommt von Skalierbarkeit, scaleable?



Genau. Für manche ist das Wort ‚Scable‘ schwierig. Uns gefällt es genau aus diesem Grund. Inzwischen sind wir sogar so weit, dass wir ‚scable‘ als *Aktivität* etabliert haben. Unsere Entwickler ‚scablen‘ schon; wir fordern sie dazu auch direkt auf: ‚Start to scable‘, ‚Scable me‘, ‚Scable your world‘.

Man hat von Fintechs, aber auch Nestlé, im Scable-Zusammenhang gehört. Was sind typische Anwendungen?

Digitalisierung und große Prozesse, das ist wichtig. Für Unternehmen, die agil sein müssen. Bei Scable geht es immer um Anwendungen und Daten, die durch einen Prozess laufen und von Personen angewendet werden. Quasi das tägliche Leben im Unternehmen.

Scable wird von internationalen Kunden in unterschiedlichen Industriezweigen verwendet, darunter LexisNexis, Bank Austria, Wiberg, Kochabo, Leica Shop oder Heinz Group. Unsere Kunden setzen die Scable Plattform insbesondere für FinTech-Applikationen (Risk Management, Process Automation, Private Banking) sowie für Applikationen in der Lebensmittel- und Verlagsindustrie (Manufacturing Processes, Supply Chain Management, ERP, CRM usw.) ein. Scable lässt sich auch ideal zum Prototypen einsetzen, um innovative Modelle/Themen schnell auszuprobieren und den zeit- und ressourcenaufreibenden Prozess von Anforderungen-Entwickeln-Testen dramatisch zu reduzieren. Ziel: ausprobieren und fail fast. Wir wollen ein neues Tempo bringen mit einem Werkzeug, das Agilität erlaubt – sowohl in der Entwicklung, als auch im laufenden Betrieb, ohne dabei Zugeständnisse an Sicherheit, Stabilität und Datenintegrität machen zu müssen. Das spart auch viel Geld.

Ist die Software veränderbar, kopierbar, wenn das Unternehmen die Struktur durchschaut?

Wir haben eine offene Datenbank, wir sind erweiterbar und auch offen, was Add Ons betrifft. Scable ist keine Black Box, kein proprietäres System, es ist nach allen Richtungen und Seiten transparent. Funktionalität kann dazugebaut werden, wenn man sie braucht. Das heißt, Scable ist erweiterbar. Wenn man Erweiterungen gemacht hat, kann man diese

ab Ende des Jahres auf dem Scable-Markt- platz zur Verfügung stellen.

Wie verdient Ihr Geld?

Wir haben ein Lizenzmodell mit Verrechnung einer Developer- und Runtime-Lizenz. Es kommt auch Ende des Jahres ein Scable-Markt- platz, der nicht nur für uns, sondern auch für Partner und Entwickler die Möglichkeit bietet, Geld zu verdienen.

Die Umsätze steigen; seid Ihr schon am Break-even?

Nein. Die ersten Schritte waren allein und umsatzfinanziert, um das Produkt zu testen. Wir haben also zwei Jahre lang mit Dienstleistungen quasi die Ausgaben nach den Einnahmen gesteuert. Der Wechsel hin zum Werkzeug Scable war jetzt eine Investition, unser nächster Schritt, der aber gleich in eine völlig neue Liga führt. Ende nächsten Jahres wollen wir auf Monatsbasis Break-even sein.

Im Unternehmensnamen steht der Hebel drin. Würdet Ihr ein rasches Wachstum verkraften?

Das ist die Herausforderung. Aber wir sind gewappnet. Grundlage des Wachstums ist unser Scable-Ökosystem: einerseits Wissensvermittlung über Scable.io und die Scable Academy, andererseits das Gewinnen von Partnern. Der erwähnte Scable-Markt- platz soll die Krönung der Skalierung sein. Die Basis des Ganzen bildet unser Team, das auch am Wachsen ist. Wir sind immer daran interessiert, neue Leute kennenzulernen.

Ist auch das Anzapfen des Kapitalmarkts ein Thema? Das steckt ja einerseits in der Person Thomas Streimelweger, den ich vor 17 Jahren einen Tag vor seinem S&T-IPO kennengelernt habe, andererseits ist es für ein skalierbares Produkt ja ein nicht blöder Werbeansatz ...

Absolut. Thomas Streimelweger steht für diese Thematik, das war auch beim Einstieg ein Thema. Momentan ist man ja eher King of the Road, wenn man eine Finanzierung gewinnt, aber drei Kunden zu gewinnen, zählt für uns mehr. Wir arbeiten an einem Unternehmen mit Substanz. Dann ist auch ein IPO möglich, warum nicht. Das wäre eine spannende Herausforderung in Wien.

Martin Sirlinger (li.) und Peter Kerschhofer plaudern mit dem BSN-Team Josef Chladek und Christian Drastil über das Geschäftsmodell von Scable.

Bilderset zum Interview in der Spengergasse unter photaq.com/page/index/2167



Wir setzen uns mit dem Börse Social Network für den Finanzplatz Wien ein

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

bet-at-home
.com

BROKERJET
Online Broker Erste Bank

CA IMMO

ERSTE
Group

IMMOFINANZ
SPACE TO SUCCEED

KTM

philor
EDELMETALLE

Raiffeisen
CENTROBANK

ROSINGER
GROUP

TELEKOM
AUSTRIA
GROUP

Verbund

voestalpine
EINEN SCHRITT VORAUSS.

Wienerberger

wikifolio

AT&S

BKS Bank

BUWOG
group

Deutsche Asset
& Wealth Management

flatex
ONLINE BROKER

ING DiBa
Direktbank Austria

ODDO
ODDO SEYDLER

PORR

red-stars.com

IMMO

TELETRADER
A STEP AHEAD OF THE MARKET

VIE
Vienna
International
Airport

VONTOBEL

wiener borse.at

xtb
online trading

BAADER
Die Bank zum Kapitalmarkt.

BNP PARIBAS

QUADRAT
the fund company

Deloitte.

Hello
bank!
by BNP PARIBAS

kapsch >>>

PALFINGER
LIFETIME EXCELLENCE

Post

rosenbauer

STRABAG
SOCIETAS EUROPAEA

UNIQA

VIG
VIENNA INSURANCE GROUP

warimpex

WIENER PRIVATBANK

zumtobel group