

Gemeinsame Sache bei boersenradio.at

In diesem Heft: Interviews mit Karl Fuchs, Michael Trcka, Helmut Lehner, René Berger.

Christian Drastil, Oktober 2015

openingbell.eu

BUWOG
group

Raiffeisen Bank
International

red-stars.com

BÖRSE SOCIAL NETWORK

Last Close
ATX
2422
-0.45%

Last Close
DAX
10888
0.39%

Last Close
SMI
8990
0.43%

06.11.2015

+++ Network hoch 2: Peter Heinrich (Börsen Radio Network) und Christian Drastil (Börse Social Network) läuten die Freitag-Börsebell und eine Audio-Coop für Österreich ein +++

Lerneffekt openingbell.eu, Monat 1: „Petrikovics & Meinl sind schuld“

Über die Hauptausreden, warum man Börsliches nicht mag, diverse Geschichten mit TV-Zusammenhang und einen Verlust.

Liebe Leserinnen, sehr geehrte Leser! Etwas mehr als einen Monat ist es her, dass Buwog-CEO Daniel Riedl als Erster unsere tägliche Opening Bell geschwungen hat. Seither ist durchaus viel passiert, 24 Bell-Ringer-Aktivitäten sind bereits unter www.openingbell.eu dokumentiert, jede für sich mit einer Story versehen (siehe auch unsere eigene, siehe Coverbild), besonders relaxt sind dabei die Deutschen, das darf gesagt werden. Die kennen das von Frankfurt. Spannend sind auch jene Dinge, zu denen es einfach nicht kommt. Denn es gibt offenbar viel mehr Leute, mit denen man zwar locker ins Gespräch kommt, die den Kapitalmarkt aber in einer Art und Weise ablehnen, dass einem mulmig wird. So passiert z.B. durch ein grosses Musiklabel, das für den gesamten Künstlerkatalog festlegte, dass niemand (in Versalien) bei so was mitmachen würde. Nix läuten, ganz sicher nicht. Und das ist kein Einzelfall, bei Weitem nicht. Und immer wieder hört man zwei Namen: Petrikovics und Meinl, diese hätten eine ganze Genera-



tion vertrieben. Ist natürlich nicht beleg- oder beweisbar, aber letztendlich sind diese beiden Manager, obwohl schon ewig nicht mehr operativ tätig, die wohl bekanntesten „Börsianer“ Österreichs. Das ist gar nicht gut und ich hatte es auch noch nie so geballt wahrgenommen wie im vergangenen Monat.

Und auch, wenn ich im Nachklang auf diese Produktion die Ausgabe nochmal gegenlese, stosse ich auf viele Punkte: Die Kapitalmarktswende (Seite 2) sei wegen vieler Skandalfälle erschwert, der ORF übertrage bei einer HV lieber die Demonstrationen davor (z.B. Andritz) als die HV selbst (Seiten 4/5), der „Business Angel of the Year“ (Seite 7) spricht im Interview die verlorene Generation an. Die Politik tut ihren Teil dazu, und Varoufakis wird an der WU bejubelt. Drama.

Stichwort ORF & Börse: Vielleicht wird diese Beziehung ja künftig entspannter, denn dem ORF gelang vor wenigen Tagen eine lässige Premiere am Kapitalmarkt: Zur Finanzierung des Standortprojekts im ORF-Zentrum am

Wiener Küniglberg hatte man erstmals eine Anleihe in Form einer Privatplatzierung begeben, der Bond war quasi overnight verkauft. Mein persönlicher Lieblingsprogrammpunkt im ORF ist ja „Projekt X“ (FM4) mit Clemens Haipl, mit dem ich schon einmal ein „Projekt ATX“ machen wollte. Und just dieser Clemens Haipl begrüßte mich vor wenigen Tagen zur „Quizmaster“-TV-Show auf ServusTV. Auch wenn ich am Finaltisch gegen den amtierenden Champion verloren habe, war es eine lässige Erfahrung. Immerhin hat mich Clemens als Betreiber eines Börseportals vorgestellt und es gab keine Buhrufe ...

Viel Spass und Nutzen mit dieser Ausgabe wünscht
*Christian Drastil, Herausgeber der
Fachhefte des Börse Social Network*

PS: Eine traurige Nachricht erreichte mich zu Redaktionsschluss: Hermann Michelitsch, langjähriger Pressesprecher der OMV, ist von uns gegangen und wird Mitte November am Matzleinsdorfer Friedhof zu Grabe getragen. Es ist eine Ehre, diesen herausragenden Medienprofi und (im doppelten Sinne) „-menschen“ der alten Schule gekannt haben zu dürfen.

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

„Kapitalmarktkultur hat den Nullpunkt erreicht“

Dies sagte ÖVFA-Chef Mostböck bei einem Aktienforum-Event. Ein Neustart sei nötig. Hier die etwas alternative* Reportage über eine Diskussion, die eine Wende eingeläutet haben könnte.

v.li. Robert Ottel (voestalpine), Andreas Zakostelsky (ÖVP), Thomas Hofer (Politikberater), Kai Jan Krainer (SPÖ), Fritz Mostböck (Erste Group). Mehr Bilder unter photaq.com/page/index/2191



© Aktienforum

nur eine Kapitalmarktwende, sondern ein „Neustart“ nötig. Im öffentlichen Verständnis sei die Börse oft noch ein „Pfui-Eck“, so ÖVP-Finanzsprecher und Obmann des Fachverbandes der Pensionskassen, Andreas Zakostelsky. Tatsächlich sei eine Börsennotiz ein wichtiger Entwicklungsmotor für ein Unternehmen, waren sich die meisten Diskutanten einig. Viele österreichische börsennotierte Unternehmen seien auch im internationalen Vergleich sehr gut „herzöglich“, so Mostböck.

Österreich liege im Verhältnis von Marktkapitalisierung zur Wirtschaftsleistung aber deutlich hinter anderen Ländern. Auch der Kurszettel der Wiener Börse ist in den vergangenen Jahren merklich geschrumpft. Der Börsenabgang einiger mittelgroßer Unternehmen sei zwar bedauerlich, noch weitaus schmerzlicher für den Kapitalmarkt wäre aber ein Rückzug eines Börsenschwergewichts, erklärte voestalpine-Finanzvorstand und Präsident des Aktienforums, Robert Ottel. Das Geschäftsmodell der Wiener Börse sei abhängig von wenigen großen Werten; „wenn einer von denen weg ist, ist es hin“, so Ottel.

Auf der anderen Seite seien immer weniger Unternehmen bereit, an die Börse zu gehen, so Ottel. Dies liege auch an mangelnden Anreizen und dem großen Regulierungsaufwand. Als „Gold-Plating“ kritisierten mehrere Diskutanten die Umsetzung von EU-Direktiven in Österreich. Das heißt, Vorgaben von der EU werden hierzulande oft strenger als notwendig in nationalem Recht implementiert, so Ottel und Zakostelsky. Für Zakostelsky ist das ein elementares Problem der ganzen Finanzdienstleistungsbranche.

Anderer Meinung ist SPÖ-Budgetsprecher Kai Jan Krainer. Werden Regeln, die später für alle gelten, bei uns zeitgerecht oder früher umgesetzt, mache das heimische Unternehmen nur fitter. So haben viele Unternehmen davon profitiert, dass sie wegen der Vorreiterrolle Österreichs bei Umweltgesetzen früher als andere gezwungen waren, sich darauf einzustellen.

Scharf kritisiert wurde von einigen Diskutanten die Höhe der Kapitalertragssteuer (KESt). Die KESt auf Aktien trage kaum zu den Staatseinnahmen bei und treffe meist auch nicht große Investoren, sondern schrecke vor allem Privataktionäre ab, so Mostböck. Damit sei der Aktionärsanteil in Österreichs Bevölkerung über die Jahre von sieben bis acht auf rund drei Prozent zurückgegangen.

Für Krainer haben nicht die KESt, sondern vielmehr Skandalfälle wie Meinel European Land die Anleger verschreckt: Viele Erstanleger „haben sich hier die Finger verbrannt“. Ottel kritisierte, dass bei derartigen Skandalfällen nicht zeitnah reagiert werde.

Verbesserungen erhoffen sich mehrere Diskutanten von einer vereinfachten Prospektspflicht. Der Aktionsplan der Kommission zur Kapitalmarktunion wurde am Podium begrüßt. Unterschiedlich wurde die regulatorische Erleichterung von Crowdfunding bewertet. Für Zakostelsky war das neue Crowdfunding-Gesetz „längst überfällig“. Krainer kritisierte, dass hinter Crowdfunding oft hochriskante Eigenkapitalmodelle stecken. Für Ottel sind einige Crowdfunding-Anlagen mehr eine freiwillige Spende für ein Projekt als eine Veranlagung.

Ambivalent wurden weitere Privatisierungsschritte gesehen. Für Krainer ist ein hundertprozentiger Staatsbesitz in bestimmten Unternehmen ein wichtiges Instrument, um politische Infrastruktur-Ziele umzusetzen. Nur ein staatsnahes Unternehmen könne etwa die Netzabdeckung in Gebieten sicherstellen, die ein rein privater Telekomkonzern aus Rentabilitätsgründen nicht abdecken würde.

Mostböck sieht reinen Staatsbesitz kritisch, da in der Praxis nur durch die Börse der nötige Effizienzdruck komme. Mostböck wünscht sich aber einen Staats-Minderheitsanteil bei für die Infrastruktur wichtigen Unternehmen in Bereichen wie Telekommunikation, Energie, Wasser oder Verkehr. (Schluss) mik/tsk

”

Der Aktionärsanteil in der Bevölkerung ist von 7 bis 8 auf rund 3 Prozent zurückgegangen.

“

* „Alternativ“ ist die Reportage deshalb, weil das *Fachheft* (Herausgeber war grippebedingt aus dem Rennen) nicht einmal vor Ort sein konnte. Wenn man über einen Event aber nachgelagert viel hört, muss man halt tricksen. Und das Setup war rasch gefunden. Die APA hat ihre Zusammenfassung auf Rückfrage für den „Nicht-Kunden“ *Fachheft* freigegeben (Danke!). Und Veranstalter Karl Fuchs stand für ein Interview bereit. Den Beginn macht hier der APA-Input ...

Wien (APA) – Eine Verschlechterung der Börsenkultur in Österreich sahen die meisten Diskutanten einer vom Aktienforum veranstalteten Podiumsdiskussion und wünschen sich ein kapitalmarktfreundlicheres Umfeld. Die regulatorischen Bedingungen halten derzeit sowohl Unternehmen als auch Anleger von der Börse ab, so der Grundtenor der von Politikberater Thomas Hofer moderierten Diskussion.

Für den Erste Group-Chefanalysten und ÖVFA-Präsidenten Friedrich Mostböck ist die Kapitalmarktkultur bereits auf einem „Nullpunkt“ angekommen. Entsprechend sei nicht

„SPÖ und ÖVP dabei; inhaltlich soll sich jeder selbst ein Bild machen“

Aktienforum-GF Karl Fuchs im *Fachheft*-Talk. Er schaffte das Kunststück, Regierungspartei-Vertretern Börse-Sager abzurufen.

Herr Fuchs, Ihre persönliche Einschätzung zum Event, bitte. Sind wir der Kapitalmarktwende näher gekommen?

Karl Fuchs: Aus meiner Sicht ist es essenziell, die Politik als Interessensvertretung der börsennotierten Unternehmen und Finanzdienstleister auch beim Thema ‚Kapitalmarkt‘ abzuholen. Ganz unabhängig vom Inhalt, wo sich jeder Besucher sein eigenes Bild machen konnte, finde ich es sehr positiv, dass sich beide Regierungsvertreter bereit erklärt haben, sich der Diskussion zu stellen. Das ist nicht selbstverständlich. Der Titel der Veranstaltung war lediglich ein Aufhänger. Auch passend gewesen wäre ‚Start-up Kapitalmarkt Österreich‘.

Sehen auch Sie den Nullpunkt, wie von Fritz Mostböck faktenunterlegt skizziert?

Wenn man sich die von Herrn Mostböck präsentierten Zahlen zu den Marktkapitalisierungen, gemessen am BIP, weltweit vor Augen führt, dann muss man zuerkennen, dass wir gerade in Österreich ein gewaltiges Aufholpotenzial haben. 34%, gemessen am BIP, ist europaweit, wo wir einen Durchschnitt von 65% haben, im un-



© Aktienforum

teren Drittel. Die Schweiz ist mit 224% da eine Klasse für sich. Das hat aber nicht nur mit dem Kapitalmarkt zu tun, sondern vor allem mit einer attraktiven Standortpolitik.

Kai Jan Krainer meint, dass die strengeren Auflagen in Österreich die hei-

mischen Unternehmen zu Vorreitern machen würden. Nun geht das oft zulasten der Wettbewerbsfähigkeit, ablesbar im Zahlenmaterial der Firmen. Ihre Meinung?

Österreich hat zweifelsohne tolle Unternehmen, die den internationalen Wettbewerb nicht scheuen müssen – noch nicht. Den Ansatz Krainers, dass strengere Auflagen die heimischen Unternehmen wettbewerbsfähiger machen würden, teile ich nicht. Nicht jede Regulierung ist per se schlecht, aber zu viel Regulierung und vor allem auch eine überschießende Umsetzung von EU-Regularien hemmt die heimische Industrie und Wirtschaft und geht ganz klar zulasten der Wettbewerbsfähigkeit. Dies ist auch empirisch nachweisbar.

Die Umsätze an der Wiener Börse steigen, getragen durch Algo Trading, während klassische Kundenumsätze zurückgehen. Wie stehen Sie zu Algo Tradern?

Dass an den Weltbörsen nichts mehr ohne den automatisierten Computerhandel funktioniert, ist ein Zeichen der Zeit. Diese haben sich europaweit im 21. Jahrhundert

bereits mehr als verfünffacht und deren weiteres Wachstum wird nicht mehr zu stoppen sein. Ein Schwerpunkt der Börsen weltweit wird hier vor allem darin liegen, sämtliche Manipulationsmöglichkeiten von Software, etc. Einhalt zu gebieten. An die Schnellebigkeit wird man sich aber gewöhnen müssen.

Welche Schwerpunkte wird das Aktienforum 2016 setzen und vor allem: Wie kann man den Privatanleger, dessen Beteiligung am Marktgeschehen auf ein erschreckend niedriges Niveau zurückgefallen ist, zurückholen?

Ich glaube, wenn man die Politik überzeugen kann, dass der Kapitalmarkt definitiv kein ‚Ersatzcasino‘, sondern eine wichtige Finanzierungsplattform ist, die Wertschöpfung generiert und Arbeitsplätze schafft, hat man bereits sehr viel geschafft. Dies wollen wir auch im Jahr 2016 durch diverse Studien belegen. Die Ergebnisse wollen wir dann abermals mit der Politik diskutieren und Lösungswege aufzeigen. Das Aktienforum wird am Ball bleiben.

W.E.B läutet drei neue Green-Power-Bonds ein

My Name is Bond: Der James bringt „Spectre“, die W.E.B toppt das mit einem 3er-Spektrum: 2,75% (5y) endfällig, 4% (10y) jährlich teiltugend, 6,5% Windkraft-Hybridbond ohne Fälligkeitstag.

Die WEB Windenergie AG (W.E.B), Kraftwerksbetreiber im Bereich regenerativer Energiequellen, größter unabhängiger Erzeuger von Windstrom in Österreich und mittlerweile einer der fleissigsten Bondemittenten am österreichischen Kapitalmarkt, begibt dieser Tage zur Finanzierung laufender und künftiger Investitionen ein neues Anleihenportfolio. Das Umfeld für Investitionen passt: Es gibt einen starken Trend zu umweltschonender und nachhaltiger Energieerzeugung sowie günstige regulatorische Rahmenbedingungen für den Ausbau von Kraftwerken. Die 1995 entstandene W.E.B-Gruppe betreibt mittlerweile 213 Windkraft-, Photovoltaik- und Wasserkraftanlagen mit einer installierten Gesamtkapazität von 321 MW. Das entspricht dem Strombedarf von rund 210.000 österreichischen Haushalten. Heute produziert die W.E.B in einem einzigen Jahr mehr Strom als in den ersten zehn Bestandsjahren des Unternehmens zusammen. Derzeit befinden sich zahlreiche Kraftwerksprojekte der W.E.B in Bau bzw. knapp vor der Realisierung. Weiterhin bildet Windkraft dabei den strategischen Schwerpunkt, ergänzt durch Photovoltaik und Wasserkraft.

Windenergie weiter im Aufwind

Zu den Bonds, für die wieder eine Notiz im Dritten Markt der Wiener Börse angestrebt wird:

- Die 2,75%-Anleihe 2015–2020, endfällig: Die Laufzeit dieser Unternehmensanleihe beträgt fünf Jahre bei einer Verzinsung von 2,75% p.a. Der Ausgabekurs der mit Nominale 1.000 EUR gestückelten Teilschuldverschreibungen liegt bei 100%, die Zeichnungsfrist läuft von 23.10. bis maximal 14.12.2015. Das Emissionsvolumen liegt vorerst bei 5 Mio. EUR, eine Aufstockung

um bis zu 5 Mio. EUR auf insgesamt bis zu 10 Mio. EUR ist möglich.

- Die 4,00%-Anleihe 2015–2025, jährlich teiltugend: Die Laufzeit dieser Unternehmensanleihe beträgt zehn Jahre bei einer Verzinsung von 4,00% p.a. Der Ausgabekurs der mit Nominale 1.000 EUR gestückelten Teilschuldverschreibungen liegt bei 100%, die Zeichnungsfrist läuft von 23.10. bis maximal 14.12.2015. Das Emissionsvolumen liegt vorerst bei 5 Mio. EUR, eine Aufstockung um bis zu 5 Mio. EUR auf insgesamt bis zu 10 Mio. EUR ist möglich.
- Die 6,50%-Hybrid-Anleihe, ohne Fälligkeitstag: Mit der Hybrid-Anleihe bietet die W.E.B Investoren die Möglichkeit, noch unmittelbarer an der Unternehmensperformance zu partizipieren als bei einer konventionellen Anleihe und dafür eine höhere Verzinsung zu lukrieren: Die Verzinsung der W.E.B-Hybrid-Anleihe beträgt 6,50%. Die jährlichen Zinszahlungen und Tilgungen dürfen dabei in Jahren, in denen für das vorangegangene Geschäftsjahr keine Dividende an die Aktionäre ausgeschüttet wird, ausgesetzt werden. Der Verlauf von Verzinsung und Tilgung folgt damit indirekt dem Unternehmenserfolg und entspricht damit stärker als bei einer konventionellen Anleihe dem Gedanken der Bürgerbeteiligung, der die W.E.B von Beginn an prägte. Der Vorteil für den Anleger liegt dabei in der höheren Verzinsung (bei höherem Risiko), der Vorteil für das Unternehmen in der Stärkung der Kapitalbasis mit größerer Flexibilität und Verfügbarkeit der investierten Mittel (die Hybrid-Anleihe ist rechtlich Fremdkapital, kann nach IFRS aber als Eigenkapital bilanziert werden). Ausgabekurs, Stückelung, Zeichnungsfrist und Emissionsvolumen entsprechen durchwegs jenen der beiden endfälligen Anleihen.



Frank Dumeier, Andreas Dangl und Michael Trcka läuteten zu Beginn der Emission für www.openingbell.eu und sind im November noch in Zwettl (6.11.), St. Pölten (11.11.), München (16.11.), Hamburg (17.11.), Wien (23.11.), Linz (24.11.) und Heidenreichstein (26.11.).
Infos: web@windenergie.at

„Mir persönlich gefällt unsere Hybrid-Variante am besten“

Die W.E.B-Chefs im *Fachheft*-Talk. Finanzvorstand Trcka mit Details bezüglich Historie, Bigger Picture und seinem Favoriten.

Ich kenne kaum ein Unternehmen, das sich so intensiv dem Thema ‚Anleihe‘ und den begleitenden Facetten und Ausstattungsmöglichkeiten widmet, wie Sie das tun. Wie ist es dazu gekommen?

Michael Trcka: Unsere Anleihen sind immer sehr gut gelaufen, darum sind wir bei der Anleihe geblieben. Dabei waren die ersten Genehmigungen im Rückblick wirklich noch stressig. Da wurden wir sogar einmal angeklagt und verurteilt. Ich sage das, weil wir mittlerweile – glaube ich – als die Guten dastehen. Wir sind ein Vorzeigebispiel geworden, dass man auch als mittelgroßes Unternehmen bei Beachtung aller Regeln zehn Mio. Euro einwerben kann.

Frank Dumeier: Ich glaube, dass unsere Platzierung sehr authentisch stattfindet. Wir sind mit dem Dreier Vorstand im November auf Tour.

Immer zu dritt?

Dumeier: Es sind immer mindestens zwei Vorstände anwesend, bei den großen Terminen machen wir das zu dritt. Wir stellen uns allen Fragen und das sind etwa in Hamburg ganz andere als in Wien. Ich glaube, die Roadshow-Strategie mit der Green Power Tour ist eine gute Sache.

Nun haben Sie gleich mehrere Varianten im Angebot. Welche ist Ihr persönlicher Favorit?



Mehr Bilder unter photaq.com/page/index/2194

Trcka: Bei mir die Hybrid-Variante. Zu Beginn der W.E.B finanzierten wir uns über Aktien. Seit 2008 gestalteten sich Kapitalerhöhungen jedoch schwierig. Daher haben wir Anleihen gewählt. Nun ist es halt so, dass Aktien Eigenkapital darstellen und klassische Anleihen Fremdkapital; das wirkt sich langfristig nicht gut auf die Eigenkapitalquote aus. Klassisches Fremdkapital bekommen wir bei den Banken ja immer, warum also emittieren? So sind wir

auf die Hybridanleihe gekommen, ein hybrides Produkt mit einer fairen Rendite. Sie zu erklären, ist zwar eine Herausforderung, denn allzu schnell wird Turbokapitalismus unterstellt. Der Grafiker hatte sich im Vorjahr sogar geweigert, da was zu basteln ...

... na weit haben wir es in Österreich gebracht mit dem von der Politik transportierten Kapitalmarkt-Bild. Aber immerhin kennt er sich eh schon aus, der Grafiker, wenn er dazu eine Meinung hat ... (alle lachen): Positiveres gefragt: Die Green-Power-Tour ist für den ganzen November angesetzt. Was machen Sie, wenn die Roadshow noch läuft und das Volumen schon gezeichnet ist?

Trcka: Wir haben Aufstockungen genehmigt. Wir würden vor allem bei der Hybridanleihe flexibler sein. Ein fünfjähriges Investment passt nicht zu unseren Fristen bei den Anlagen. Ein Windpark steht auch länger.

Kollegen aus der durchaus vergleichbaren Immobilienbranche haben sich das aktuelle Zinsniveau z.B. gesichert. Sie auch? Und wie verhält sich das Volumen Kredite zu Anleihen?

Trcka: Ja, die Branchen sind vergleichbar. Wir haben 200 Mio. Kredit, 50 Mio. Anleihen, bei den Krediten haben auch wir das Zinsniveau langfristig gesichert.

Und Tilgungen?

Trcka: Ich sage ja den Anlegern: Nehmt das Tilgungsmodell und überlegt dann jedes Jahr, was Ihr mit dem Tilgungserlös tut. Dem Unternehmen geht es gut und die Aktionäre werden es uns eh nicht erlauben, keine Dividende zu zahlen. Das zieht sich dann auch bei den Hybridanleihen durch.

Welchen Investorenmix streben Sie an? Vom Typ her bzw. regional?

Trcka: Von der Strukturierung her richten wir uns an Privatanleger bzw. an kleine Institutionelle. Wenn man mehr als 500.000 veranlagen will, weiss ich nicht, ob es passt, sollte man dann wieder rasch verkaufen wollen. In der Aktie haben 3 Mio. Umsatz im Jahr, so 10.000 Stück à 300 Euro.
Andreas Dangl: Ca. 3 bis 4% der ausstehenden Aktien werden jedes Jahr gedreht.

Geht mit einem potenziellen Aktien-Listing im Dritten Markt was weiter?

Trcka: Das geht leider nicht mit den Namensaktien. Kümmern Sie sich drum (lacht). Die OekoStrom AG hat es auch versucht.

Dangl: Alle 7 bis 8 Jahre haben die Paradigmen gewechselt. Wir haben von den ersten Windkraftanlagen an mit Investoren gearbeitet, die das Produkt schätzen. Vielleicht geht etwas auch mit Aktien künftig.

Wie jedes Jahr diskutierten im Rahmen der C.I.R.A.-Jahreskonferenz auch heuer wieder einen Tag lang mehr als 30 Referenten die aktuellen Themen des Kapitalmarkts und der Finanzkommunikation. Das *Fachheft* fasst die besten Sager aus 9 Panels zusammen. Mehr unter www.cira.at

IR ZUM

„Unsere Konferenz ist mittlerweile ein Fixtermin des österreichischen Kapitalmarkts geworden, an dem wir die Top-Themen diskutieren und bei dem fachlicher und persönlicher Mehrwert entsteht. Heuer hatten wir etwa mit dem Kriminalpsychologen Thomas Müller einen Experten als Keynote-Speaker, der mit uns über Krisen und deren psychologischen Gesetze sprach und somit persönliche Verhaltensanregungen weitergab.“

Harald Hagenauer, Österreichische Post, C.I.R.A. Vorstandsvorsitzender

„Beruflich hab ich schon sehr viele Krisen gesehen. Die schlimmste war natürlich Lehman. Da sind wir vor den Schirmen gesessen und die Frage war nicht, wie es weitergeht, sondern ob es weitergeht. Alle Instrumente, die wir hatten, haben ausgesetzt. Wir konnten keine Kunden anrufen und ihnen raten, bei den billigen Kursen zu kaufen. Die Rahmenbedingungen waren destabilisierend. Man hat sich an der Panik der anderen orientiert. Man soll die guten Instrumente nicht so rasch wegwerfen, sondern anwenden, das kann man lernen. Das Gemeinsame damals bei Lehman hatte aber auch Gutes. Und zum Thema Psychologie: Man hat ja bei der Wien-Wahl gesehen, dass Gewinner schnell zu Verlierern werden und umgekehrt. Es kommt auf die Erwartungshaltung an.“

Birgit Kuras, Wiener Börse AG/ÖVFA, im Panel „Psychologie und Kapitalmärkte“

„Man muss Krisen auch als Herausforderung sehen, ich persönlich finde eine Krise spannend. Die jüngste Krise in China hat z.B. gar nicht so sehr fundamentale volkswirtschaftliche Gründe. Es sind in China in den vergangenen eineinhalb Jahren vielmehr sehr viele Private Investoren in den Markt gedrängt, was zu einer Bubble geführt hat. Man hat das an den Security Accounts gesehen. Es gibt meiner Meinung nach auch Krisen, die wir nicht mehr loswerden, ein Beispiel ist die Verschuldungskrise dieser Tage.“

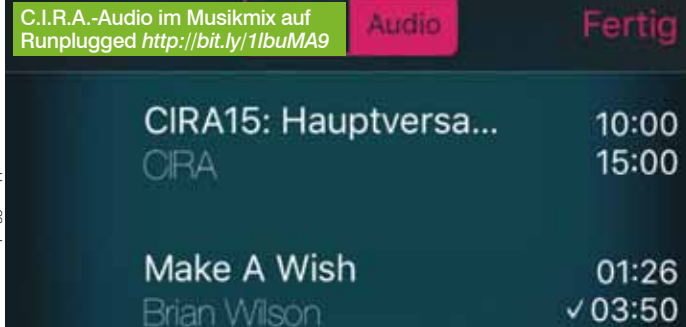
Fritz Mostböck, Erste Group Bank AG/ÖVFA, im Panel „Psychologie und Kapitalmärkte“

„Ich bin ein Verfechter der direkten Form der Kommunikation. Unterschätzen Sie niemals den Zusammenhang zwischen beruflichen und privaten Krisen, man kann das nicht trennen.“

Thomas Müller, Kriminalpsychologe, im Panel „Psychologie und Kapitalmärkte“

„Wenn sie 5x am Tag hören, dass man etwas nicht gut gemacht hat, dann geht man in die Knie. Im Wort Haltung ist halt drin, aber Halt habe ich nur, wenn ich aufrecht stehe. Aufrechte Haltung ist wichtig, zeigt Ehrlichkeit und ist offen für vieles. Viele Menschen gehen mit großen Schritten durchs Leben, andere mit kleineren. Der Händedruck ist oft der erste körperliche Eindruck und das Unterbewusstsein beginnt zu arbeiten, wenn jemand z.B. feuchte oder kalte Hände hat.“

Gabriele Fröhlich, Akademie Mensch, im Panel „Communication Skills“



Screenshot Runplugged App

„Warum Fixed Income bei der CIRA-Jahrestagung? Nur 4,4 Mrd. an Aktien wurden in den vergangenen fünf Jahren von österreichischen Unternehmen begeben. Bei Anleihen waren es satte 17 Mrd., dazu noch 4 Mrd. an Schuldscheinen. Einerseits muss ein IR-Manager natürlich Aktionäre informieren, andererseits muss man auf Roadshows auch Fixed Income-Investoren genauso professionell gegenüberstehen. Daher haben wir dieses Thema gewählt.“

Matthias Stieber, Telekom Austria AG/C.I.R.A., im Panel „Fixed Income – IR Know-how zu Produkten und Märkten“

„Die Rendite einer Unternehmensanleihe setzt sich zusammen zum einen aus der Zinsbasis, das ist üblicherweise der Swap-Satz für die jeweilige Laufzeit; dazu ein Credit-Spread, der auf Basis des Emittentenrating festgesetzt wird. Zusätzlich gibt es auch noch einen Neuemissions-spread. Aus diesen drei Determinanten entsteht dann die Emissionsrendite, die in einen Preis mündet. Die Rendite steht im Vordergrund, nicht wie beim Aktienkurs der Preis, das ist der Unterschied in der täglichen Arbeit der IR-Verantwortlichen. Institutionelle schauen auf Bloomberg oder Rating-Reports, Private auf Medien oder Inserate, aber letztendlich dann alle auf die Homepage.“

Peter Panser, Erste Group Bank AG, im Panel „Fixed Income – IR Know-how zu Produkten und Märkten“

„Ein Schuldschein ist in der Regel in acht bis zehn Wochen darstellbar. Es kommt darauf an, wie hoch der Grad der Vorbereitung bereits stattgefunden hat. Drei Punkte aus IR-Sicht: Es ist wesentlich, eine Präsentation zu haben, man kann auf bestehende Dinge aufbauen und ein paar Schuldschein-Akzente setzen, dazu Credit Research von den begleitenden Banken. Der zweite Punkt sind die Roadshows und Telefonpräsentationen. Zwingend nötig sind Roadshows nicht, das geht auch über Telefonkonferenzen sehr gut, man kann aufzeichnen und nachhören. Ein Unterschied ist auch, dass der Bookbuilding-Prozess im Vergleich zur Anleihe recht lange dauert.“

Gerald Sittner, Commerzbank AG, im Panel „Fixed Income – IR Know-how zu Produkten und Märkten“



© APA-Fotofreemove

C.I.R.A.-Jahrestagung im Oktober. Details unter <http://www.cira.at>

„Wir Emittenten würden uns wünschen, dass die Rechtsunsicherheit rund um die Hauptversammlung kleiner wird. Wir wissen nicht, ob Stimmrechte ausgeübt oder Beschlüsse angefochten werden können, weil derjenige seine Beteiligungspublizität vielleicht nicht wahrgenommen hat.“

Angelika Wendt, Telekom Austria AG, im Panel „Rechts-Update zum Kapitalmarkt“

„Bei der tätigen Reue von Entscheidungsträgern ist nicht zu bestrafen, wer freiwillig die falschen Angaben richtigstellt oder die fehlenden Angaben nachträgt; dazu gibt es aber einen geringen praktischen Anwendungsbereich mit einem engen Zeitfenster.“

Klemens Eiter, BDO Austria GmbH, im Panel „Rechts-Update zum Kapitalmarkt“

„Österreichische Lageberichte sind im Vergleich mit deutschen Lageberichten weitaus weniger umfangreich. Da gibt es an einigen Stellen Spielraum, in der Nachhaltigkeit kann man z.B. viel mehr Themen hineinpacken. Auch zusätzliche Grafiken kann man addieren. Oder den Investoren einfach Fragen abnehmen, diese gleich beantworten. So kann man das Interpretieren gleich selbst übernehmen.“

Götz Schlegenthal, Kirchhoff Consult AG, im Panel „Wer? Wie? Was? Reporting-Trends in Österreich“

„Gestaltung ist immer aus dem Kontext der Zeit zu betrachten. Wir haben immer weniger Zeit, müssen daher in der Berichterstattung darauf achten, dass wir Orientierung schaffen. Wir müssen auf den Punkt kommen. Wir nutzen die Gestaltung, um Aufmerksamkeit zu lenken. Grafiken erzählen, vermitteln Botschaften. Grafiken sind die Antworten für eine Zeit mit immer weniger Zeit.“

Matthias Bextermöller, Berichtsmanufaktur GmbH, im Panel „Wer? Wie? Was? Reporting-Trends in Österreich“

„Wir haben Investorenstatements gesammelt, die Unternehmen betreffen, die in Krisen waren: Wichtig waren Proaktivität, Ehrlichkeit, Vertrauen bzw. auch wie schnell in turbulenten Phasen geantwortet wird. Das waren wesentliche Dinge, und es gibt viel Luft nach oben. Frei nach Buffett braucht es Jahre, um Reputation aufzubauen, aber diese Reputation kann in nur fünf Minuten verspielt sein.“

Andreas Posavac, IPREO Ltd., im Panel „Investor Relations in turbulenten Zeiten“

„Was sind für Sales-Leute turbulente Zeiten? Heuer sicher das Griechen-Drama oder der Rückgang beim Öl mit Abstürzen bei OMV und ÖI. Oder China? Da fragte plötzlich jeder, wer aller Exposure nach China hat. Es kann sehr schnell, sehr rasch runtergehen. Beim Raufgehen haben wir ja selten Problem. Indexänderungen können ebenso eine wesentliche Rolle spielen. Beispiel war die Vienna Insurance Group, die fast gleichzeitig aus mehreren Indizes gefallen ist und sich bis heute nicht erholt hat.“

Roman Eisenschenk, Kepler Cheuvreux, im Panel „Investor Relations in turbulenten Zeiten“

„Als Analyst fragt man sich oft: Warum wird das jetzt kommuniziert? Hab ich die Nachricht überhaupt bekommen? Natürlich will Sales jetzt schon die genaue Auswirkung je Aktie wissen. Ist das ein Einmaleffekt oder gibt es eine nachhaltige Auswirkung? Ist das schon die ‚ganze Wahrheit‘ oder kommt noch mehr?“

Stefan Maxian, RCB/ÖVFA, im Panel „Investor Relations in turbulenten Zeiten“

„Unsere Erfahrungen aus dem Enforcement-Verfahren: Alle angeschriebenen Unternehmen haben sich zur Mitwirkung bereit erklärt, der elektronische Datenaustausch wurde von den Unternehmen angenommen. Die Antwortgeschwindigkeit und die Qualität der gelieferten Unterlagen waren aber sehr unterschiedlich.“

Roman Rohatschek, Österreichische Prüfstelle für Rechnungslegung, im Panel „Enforcement – aktuelle Erkenntnisse“

„Die Anzahl der wirklichen HV-Teilnehmer ist sehr unterschiedlich und abhängig von IR-Maßnahmen wie Shuttlebus, einer originellen Bewerbung, dem Buffet bzw. auch von diversen Aktionärsgeschenken.“

Rupert Brix, Bieber Brix Mayer, im Panel „Hauptversammlung – Fiktion oder Wirklichkeit?“

„Meine Einschätzung zu Hauptversammlungen: Die Dauer ist meist zu lang, es gibt viel zu viele Vorratsbeschlüsse, die Kosten für Einladungen, Berater, Back-Office, Miete, Buffet, Bus-service sind oft viel zu hoch und der Teilnehmerkreis ist leider überwiegend 60+, die HV als Konkurrenzveranstaltung zu Pensionistenvereinen. Schnapsen und Tarock fängt um 15 Uhr an, da kann man um 10 Uhr zur HV.“

Wilhelm Rasinger, IVA, im Panel „Hauptversammlung – Fiktion oder Wirklichkeit?“

„Wir müssen aufpassen, dass der Kurszettel nicht noch kürzer wird und der österreichische Kapitalmarkt interessant bleibt. Wir haben im Moment einen Staatssekretär, der sehr gute Ideen mitbringt und einen Finanzminister, der ein Herz für den Kapitalmarkt hat. Die Erhöhung der KEST war sicherlich ein Rückschlag.“

Harald F. Seisenbacher, OeKB CSD GmbH, im Panel „Hauptversammlung – Fiktion oder Wirklichkeit?“

HÖREN

Mit freundlicher Genehmigung von C.I.R.A.-Generalsekretärin Elisabeth Karner stehen die Tonspuren der 9 Panels in der Gesamtlaufrzeit von rund 9 Stunden auf der Runplugged-App zum Gratis-Download bzw. Lernen beim Autofahren oder Laufen gratis zur Verfügung: www.runplugged.com/app

„Bewertet man eine Krise als Privatperson oder als Organ eines Unternehmens? Ich glaube, man kann das nicht trennen. Wir bei Rosenbauer hatten unsere Krisen in den Achtziger Jahren, Markteinbrüche, als wir noch ein kleineres Unternehmen waren. Ein grosses Missgeschick war die Kartellgeschichte im deutschsprachigen Raum, in die das Unternehmen verwickelt war. Wir haben das durch gute Kommunikation meistern können.“

Günter Kitzmüller, Rosenbauer International AG, „Psychologie und Kapitalmärkte“

„Für die europäischen Profis im Investmentbereich repräsentiert E-Mail nach wie vor 2/3 der Kommunikation, persönlicher Kontakt meistens über Telefon. Das Wichtigste beim E-Mail ist die aussagekräftige Betreffzeile, man sollte keine ewigen Responseketten bringen, sondern auch mal weglassen. Betreffzeilen sollten auch kurz sein, sonst kann man es z.B. auf modernen Endgeräten nur beschränkt lesen. Grosse Verteiler sind auch mit Vorsicht zu genießen, will man dem Chef zeigen, dass man viel arbeitet? Wenn viele Vorgesetzte im Verteiler sind, ist das vom Umgang her auch nicht wirklich fair, weil es Druck ausüben kann. Nützen Sie E-Mail auch nicht, um dem persönlichen Kontakt aus dem Weg zu gehen. E-Mails sollte man jedenfalls innerhalb eines Tages beantworten.“

Patrick Kiss, Deutsche EuroShop AG, im Panel „Communication Skills“, Gründer IR-Club D

„Aktuell gibt es sehr geringe Liquidität im Bond-Bereich, die Banken fahren die Handelsaktivitäten zurück. Es wird für grosse Investoren immer schwieriger, Positionen auch wieder abzugeben. Je grösser man als Emittent ist, desto besser. Mind. 200 Millionen braucht man beim Eurobond. Von den Laufzeiten ist alles von 18 Monaten bis 100 Jahre denkbar. Bei einem Debüt emittenten ist eine zwei- bis dreitägige Roadshow vonnöten, bei einem Daueremittenten reicht oft eine gute Präsentation.“

Jochen Haitz, HSBC, im Panel „Fixed Income – IR Know-how zu Produkten und Märkten“

„Bei der Insiderthematik ist künftig jeder Zwischenschritt für sich zu beurteilen. Änderungen wird es auch bei Insiderlisten und Directors Dealings geben, es wird zu einer Verkürzung der Frist auf drei Geschäftstage nach Abschluss der Transaktion kommen.“

Gabriele Klein-Gleissinger, Finanzmarktaufsicht, im Panel „Rechts-Update zum Kapitalmarkt“

„Investoren hassen Unsicherheit oder lassen sie sich teuer bezahlen. Das heisst: Mehr Information verringert die Unsicherheit und die vom Markt geforderte Risikoprämie. Die Erkenntnis einer Krise ist bereits der erste Schritt zu Ihrer Lösung. Die Don't's der Krisenkommunikation sind Vertuschung, Lügen, widersprüchliche Aussagen aus unterschiedlichen Quellen, Ungleichbehandlung von z.B. Presse, Investoren und Analysten und auch Variationen von Aussagen im Zeitablauf.“

Jörg Peters, PwF Investor Relations, im Panel „Investor Relations in turbulenten Zeiten“

„Enforcement in Österreich bringt insgesamt positive Befunde. Allerdings gibt es zum Teil hohe Kosten für die Unternehmen und eine gewisse Unsicherheit in Bezug auf aufsichts- und strafrechtliche Folgen. Geschaffen wird jedenfalls Vertrauen und die Erhöhung des Bewusstseins einer robusten Rechnungslegung.“

Helmut Kerschbaumer, KPMG Austria AG, im Panel „Enforcement – aktuelle Erkenntnisse“

„Es sind immer die selben Leute, die auf HVs Widerspruch zu Protokoll geben. Die HV sollte zu einer Win-Win-Situation für alle werden. Beim Thema Medienpräsenz: Wenn der ORF kommt, gibt es Gratis-Werbezeit oder vernichtende Kritik. Wenn wie bei Andritz oft Demonstranten vor Ort sind, gibt der ORF den Demonstranten mehr Zeit als der HV.“

Marius Perger, Börsen-Kurier, im Panel „Hauptversammlung – Fiktion oder Wirklichkeit?“

„1987 war ich 17 Jahre alt, stand auf einem Börsenparkett und es gab einen Crash. 4x kam der Notarzt, 2x wegen Herzinfarkten dabei. Es ist ein Unterschied zwischen Angst und Panik. Angst kann ein guter Ratgeber sein, aber in Panik verfallen, macht man die grössten Fehler des Lebens. Viele hatten alles verkauft und sind Pleite gegangen. Die grösste Gelassenheit hat man irgendwann später, wenn man weiss, dass die nächste Krise kommt und diese auch anders als jene zuvor sein wird. Ich glaube, es ist wichtig, dass man dann ein Umfeld hat, auf das man sich verlassen kann. Um diese Leute muss man sich extrem gut kümmern. Ein guter Händler spielt gern. Das muss man im Griff haben. An schlechten Tagen sind alle betrübt, an guten Tagen will man Goldman Sachs übernehmen. Ein guter Händler hat Trefferquote 55 Prozent, ein mitteltguter hat 52 Prozent, bei 50 Prozent hält man sich sechs Wochen.“

Nico Baader, Baader Bank AG, „Psychologie und Kapitalmärkte“

„Ein guter Redner steht vor einer völlig anderen Herausforderung, wenn er dazu selbsterklärende Folien liefern muss, die auch ohne Tonspur funktionieren. Es geht um die Essenz zudem. Stellen Sie sich vor, Sie haben eine Minute auf CNN. Mehr gibt es nicht. Man hat so viel zu sagen, das Weglassen ist die Kunst. Auch in privaten Anwendungsfällen braucht man die Punchline, um in einer Minute zu punkten, damit einem weiter zugehört wird. Ich habe gestern 45 Seiten IR-Kommunikation gesehen, auf Seite 25 war die erste Botschaft, davor nur Financials und Grafiken. Ein guter Kommunikator macht die Verständlichkeit leicht, wer zu häufig anderen Zeit kostet, wird nicht geliebt werden. Es geht um Verkauf, ob es die Aktie ist oder die Urlaubsreise zu Hause.“

Carsten Leminsky, steercom GmbH, im Panel „Communication Skills“

„Die Aktionärsrechtlinie geht nun ein bisschen in die richtigere Richtung. Ganz sind wir noch nicht dort, wo wir österreichischen Juristen es gern hätten. Zwei Punkte beschäftigen uns in der täglichen Arbeit: ‚Say on Pay‘, die Hauptversammlungskompetenz für die Vergütungspolitik. Wie soll man beispielsweise mit Aktionären in einen Dialog über den Vergütungsbericht treten?“

Elke Napokoj, hpv Hügel Rechtsanwälte OG, im Panel „Rechts-Update zum Kapitalmarkt“

„Für eine aktuelle EY Studie wurden rund 500 CFOs internationaler Unternehmen zu Berichtserstattungsthemen befragt. Der Druck, immer mehr Inhalte zu Non-Financials hereinzunehmen, nehme zu. Hier werde alles immer komplexer!“

Brigitte Frey, Ernst & Young, im Panel „Wer? Wie? Was? Reporting-Trends in Österreich“



„Vom Prozess und vom Ablauf her ist die Prüfung sehr gut aufgesetzt, es gibt einen Datenraum für einen eingeschränkten Personenkreis. Hilfreich ist die Notifikation via E-Mail, wenn etwas in den Datenraum gestellt. Die Ankündigung kam kurzfristig und es wurde ein Trocken-training angeboten. Das fand ich gut und hat auch ein paar lustige Passagen gehabt: Z.B. Wie lange dauert ein interner Postlauf, wenn die Prüfstelle direkt an den Vorstand adressiert und es in der Finanzabteilung landen soll.“

Ulrike Klemm-Pöttinger, Kapsch TrafficCom, im Panel „Enforcement – aktuelle Erkenntnisse“

„How to train your CEO without getting fired – offensichtlich ist das ein Titel, der sehr viel Aufmerksamkeit erregt, das hat er auch bei meinem eigenen Chef getan. Ich habe vorab eine Mail vom CEO bekommen: ‚Liebe Frau Klein, ich freue mich sehr über die Einladung. Leider kann ich an dem spannenden Panel nicht persönlich teilnehmen, ich würde Sie aber ersuchen, mir bei Gelegenheit die Folien zur Verfügung zu stellen.‘“

Diana Neumüller-Klein, Strabag, moderierte das Panel „How to train your CEO without getting fired“

Tracklist 1–51

http://runplugged.com/tracks/playlist_web

1. Rosinger Group – Rosinger Group Einblicke 01:53:55
2. Finanzrock – Interview mit Kolja Barghoorn von Aktien mit Kopf 01:14:39
3. CIRA – Börse Transaktionen APA OTS CIRA Q4/14 01:14:22
4. CIRA – CIRA15: How to train your CEO without getting fired 01:14:10
5. CIRA – CIRA15: Enforcement – aktuelle Erkenntnisse 01:09:10
6. CIRA – Börse Handel APA OTS CIRA Q4/14 01:08:07
7. CIRA – Börse Marktanalyse APA OTS CIRA Q4/14 01:07:13
8. CIRA – CIRA15: Hauptversammlung – Fiktion und Wirklichkeit 01:06:38
9. CIRA – CIRA15: Best Practice: Communication Skills 01:05:13
10. voestalpine – 60 Jahre Linz-Donawitz-Verfahren 01:05:11
11. CIRA – CIRA15: Wer? Wie? Was? Reporting-Trends in Österreich 01:02:05
12. ABC Bullion September 2013 Seminar – Stoeferle Gold 01:00:38
13. CIRA – Börse Small Caps APA OTS CIRA Q4/14 00:58:11
14. CIRA – CIRA15: Investor Relations in turbulenten Zeiten 00:57:45
15. CIRA – Börse Regelwerk APA OTS CIRA Q4/14 00:57:34
16. CIRA – Börse Reporting APA OTS CIRA Q4/14 00:55:37
17. CIRA – CIRA15: Rechts-Update zum Kapitalmarkt 00:55:28
18. CIRA – CIRA15: Fixed Income – IR Know-how zu Produkten und... 00:54:09
19. CIRA – Börse Investmentstory APA OTS CIRA Q4/14 00:48:42
20. Finanzrock – Interview mit Oskar Streiter über Social Lending 00:42:09
21. Christian Ortner – Hoert auf zu heulen 00:38:13
22. Christian Ortner – Prolokrate 00:36:58
23. Martin Theyer – Tsunami-Modell der Finanzkrise 00:35:21
24. Max Otte – Sicher durch den Crash 00:34:20
25. CIRA – CIRA15: Psychologie und Finanzmärkte 00:34:04
26. Max Otte – 4nach12 00:32:37
27. Gerald Hoerhan – Null Bock-Komplott 00:32:18
28. Finanzrock – Bekomme die Angst vor der Börse in den Griff 00:32:11
29. CIRA – Börse Medientaktik APA OTS CIRA Q4/14 00:30:00
30. CIRA – Börse Enforcement APA OTS CIRA Q4/14 00:29:46
31. Christian Drastil – ATX History 1991–1999 00:28:35
32. Gerald Hoerhan – Gegengift 00:26:30
33. Franziska Graf – Österreicher und Aktien 00:21:17
34. Finanzrock – Warum Du über Geld reden solltest 00:21:10
35. Finanzrock – Fünf Gründe, warum Dich der Finanzrock bei der ... 00:20:23
36. Finanzrock – Wie Du für die Rente anlegen solltest 00:20:14
37. Stöferle – Öst. Schule für Anleger 00:18:47
38. Finanzrock – Kümmere Dich selbst um Deine Geldanlage 00:18:08
39. Kathrin Heiss – Finanz- und Realwirtschaft 00:18:05
40. Robert Zikmund – ATX History 00:12:50
41. Margarete Rankers – Unternehmensverkauf II 00:09:26
42. Conny Köpper – Marathonläuferin des Tristyle Runplugged Runners 00:09:18
43. Hermann Kutzer – Scheideweg 00:09:00
44. Deutscher Derivate Verband – Derivateverband – Audiobericht 00:08:36
45. Margarete Rankers – Unternehmensverkauf I 00:08:03
46. NZZ Podcast – Kärnten goes Greece 00:07:02
47. NZZ Podcast – Umgang mit Geld 00:05:38
48. Lars Brandau – Zertifikate Renditen 00:03:48
49. Robert Halver – Halvers Kolumne 27.08.14 00:03:43
50. WU Chor – A.TX. by WU Chor 00:03:24
51. Wikifolio – Wie funktioniert wikifolio? 00:02:51





„Telco-Amazon“ aus Bgld. fällt im Börseumfeld auf

Mavoco wurde in den USA vom CIO-Review unter die 20 wichtigsten M2M-Player gereiht, ist daheim im Burgenland für den Innovationspreis nominiert. Gründer Helmut Lehner im *Fachheft*-Talk.



© photoa.com/Marina Draper (2), Mavoco



Helmut Lehner (gr. Bild) im Talk mit den BSN-Machern Josef Chladek und Christian Drastil sowie im Bild mit Co. Anton Cabrespina.

Mehr Bilder unter photoa.com/page/index/2190



Wir machen aus Kosten eine Business Opportunity und suchen den Kontakt zu Weltmarktführern sowie deren Challengern.



Und wieder ein Interview mit einem Börsekandidaten aus Österreich. Die Fragen an Helmut Lehner, Co-Gründer von Mavoco und Freeway, kommen „gemixt“ vom BSN-Duo Chladek/Drastil.

Good Luck beim Burgenländischen Innovationspreis 2015, dieser wird ja in den kommenden Tagen entschieden. Bitte um eine kurze Vorstellung.

Helmut Lehner: Ich bin ein Mattersburger und nach Wien-Stationen mit Mavoco wieder im Burgenland tätig. Im Grunde bin ich seit ewig im Computergeschäft tätig, vieles habe ich in meiner Zeit bei Wang Computer gelernt. Wir hatten uns u.a. mit Militärsoftware beschäftigt, das Unternehmen wurde dann gekauft und gehört heute EADS. Da ging es u.a. um Projekte von einer Mrd. Schilling. Da bauten wir u.a. für die NATO.

Jetzt darf man ja wohl schon wieder drüber reden ...

Ja, das sind sogar auch aus heutiger Sicht ganz aktuelle Dinge: Radarsysteme für Griechenland und die Türkei. In der Folge war ich bei Nokia Networks Leiter der Systemintegration, irgendwann dann für ganz Europa und EMEA. Dort lernte ich, wie ein Netzbetreiber aufgebaut ist und was der macht bzw. am Wichtigsten: Ich konnte die ganzen Netzbetreiber kennenlernen. Telekommunikationsanforderungen sind komplex, weil alles über Verträge und Tarife läuft. Die Branche funktioniert ähnlich wie die Buchbranche: 90 Prozent Mainstream und ein paar Raritäten mit geringen Stückzahlen. Mein Co. Anton Cabrespina und ich sind als Berater in diesen *tricky* Lösungen seit 2010 selbstständig. Wie kann ich ein stark segmentiertes Produkt in den Markt bringen? Als Netzbetreiber einerseits oder auch als Unternehmen wie z.B. Hofer, man sieht ja, dass das stark kommt und von Michael Krammer gut gemacht wird. Wir sind da noch spezialisierter.

Ein Beispiel bitte.

Ein Beispiel ist Machine to Machine z.B. in Lkw-Rädern, manchmal kommt auch Voice dazu, das war die Grundlage für den Namen Mavoco. Normalerweise ist ja bei M2M Voice tabu, bei uns ist Voice dabei. Wir bieten Kommunikation für Maschinen an, das klassische Internet der Dinge, dazu Sprache, wenn es passt. Man muss ein Insider sein. Wir brauchen Technologie und ein Go-To-Market-Modell, mit dem wir auch eine Chance haben, in den Markt zu kommen. Dazu braucht es Partner. Wir schauen, wer die grossen Player sind und wer die Challenger. Wir orientieren uns am Challenger und sind so auf Transporeon, eine digitale Marktbörse, gestossen. Gemeinsam haben wir Freeway, das erste europäische Telekommunikationsunternehmen mit Spezialisierung auf die Transportbranche, gegründet. Der Kunde erhält mit unserem Truck Communicator ein Tablet mit Aktivhalterung, auf dem bereits die Telematik-Software von Transporeon installiert ist. Außerdem inklusive ist eine Daten-SIM für die Nutzung von Telematik und dem immer aktueller werdenden MOM (Mobile Order Management), in allen Netzen in der ganzen EU, Schweiz, dem Balkan und der Türkei. Speziell kleinere Unternehmer wünschen sich eine kostengünstige Plug-and-Play-Lösung, ebenso wie der Nahverteilerverkehr und Fuhrparkbetreiber, die für große Expeditionen ihre Dienste anbieten. Freeway verbindet also Lkw, Auflieger, Container, Fracht, Disponenten, Fahrer, Spediteure und Kunden roamingfrei, überall und jederzeit. Mittlerweile verkaufen wir in mehr als 40 Länder.

Ist die Spedition für die erzeugte Datenmenge überhaupt bereit?

Nach und nach. Ein Lkw hat rund 1.500 Daten, Öltemperatur, Sprit, Reifendruck, Scheibenwischer, Tempomat, wie oft hat der Fahrer geschlafen? Hat er Erwachsenenvideos geschaut? Bitte nicht lachen, bei einer Spedition mit mehreren Hundert Fahrern können da im Ausland Terabyte an Gebühren anfallen. Viele technische Sperren können ja umgangen werden. Wir können hingegen ganz einfach einstellen, was mit der SIM-Card geht und was nicht. Da gibt es White Lists oder Black Lists. Oder man will Diesel sparen und CO₂ sparen. Und man sieht letztendlich auch, wie ein Fahrer fährt. Da gibt es beinahe Nachschulungen.

Womit verdient Ihr Geld?

Wir kaufen von den Netzbetreibern grosse Kapazitäten ein, wir sehen uns als *europäisches* Unternehmen, nicht als österreichisches. Wir bieten einen Europapreis, wenn man z.B. mit einem Lkw in die Türkei unterwegs ist. Wir haben auch alle Netze offen und man ist immer mit der besten Lösung verbunden. Die SIM kommt von einem Carrier, aber wir haben die Vereinbarung. Wenn ein Netz vorhanden ist, findet er es und springt um. Wir haben eine sichere Lösung, wir erlauben mehr, billigere Mixtarife. Unser Investor Thomas Streimelweger verwendet das in London am Tablet, es springt dauernd um. Die Kunden können zudem Features addieren, kaufen mehr MBs. Wir machen aus Kosten eine Business Opportunity. Wir drehen das um.

Ein zweites Anwendungsbeispiel?

Wildkameras, also Fotos, wenn z.B. ein Reh vorbeikommt. Der Jäger sitzt zu Hause, den Count macht die Kamera. Das Problem ist, die Kamera kommt aus China, man kauft z.B. über Amazon mit einer SIM-Card, als normaler Mensch kann man das nicht konfigurieren. Cool wäre also, wenn man eine SIM-Card mit 6.000 Bildern im Jahr mitkauft. Oft weiss

man nicht, welches Netz im Wald ist. Wir lösen das alles, incl. Rechnungen.

Das ist wohl beratungsintensiv. Begrenzt das nicht das mögliche Wachstum?

Nein, denn man braucht zwar zu Beginn Beratung und ein Konzept, aber hat man es einmal, verkauft es sich 5.000-mal, indem z.B. unsere SIM-Karten bereits im Werk des Herstellers eingebaut werden. Das zweite ist eine Billing-Software. Man kann sich sowas über Lizenzen kaufen, aber die Software gehört dann nie Dir. Wir haben daher die Rechte an einer Billing-Software erworben, diese haben wir übernommen und weiterentwickelt. Ein Jahr wurde in die Veränderung der Software investiert, wir sind stolz auf den Code. Wir machen das gemeinsam mit einer Firma aus Polen. Unser USP ist also nicht der Preis, es ist das *Konzept*. Ich vergleiche es mit Amazon, dort ist es auch der Weg, anderen einen Marktplatz zu schaffen. Wir machen für den, der die Wildkameras verkauft, einen Markt auf. Wir wollen aber in der Wertschöpfungskette nach oben. Wir verkaufen SIM-Cards, die Daten übertragen. Nun wollen wir Software dazugeben, die z.B. Temperaturmessungen fünf Mal am Tag übertragen. Oder aus einer Schuhsohle Daten. Wir wollen langfristig nicht MB übertragen, sondern Daten übertragen.

Wearables sind ja auch ein Megamarkt ...

Definitiv, jeden Tag poppt etwas Neues auf, nicht nur Wearables. Z.B. ein Mistkübel, der sich meldet, wenn er voll ist. Klingt komisch, macht aber bei gutem Preis Sinn. Blutdruckmessung, die Schultasche, die weiss, wo das Kind ist – die Anzahl der Connected Devices erhöht sich laufend.

Gibt es einen technologischen Trend, der Euren Plänen entgegenlaufen könnte?

Die SIM-Karte wird nicht mehr physisch sein, die SIM wird over the air kommen. Und das wäre sogar gut für uns.

Und WLAN?

Ist ein ganz andere Technologie, eine gute. Aber WLAN hat keine Mobilitätskomponente, man kann nicht von einer Zelle in die nächste hüpfen.

Wie steht es um Eure Umsatzentwicklung?

Wir sehen jetzt einen Takeoff. Es wird kontinuierlich mehr.

Break-even ist für wann geplant?

Ende 2016, Anfang 2017.

Thomas Streimelweger ist mit red-stars.com investiert. Er ist einer, der sicher auch Exit-Ziele mitbringt ...

Da sind wir kompatibel. Wenn der richtige Zeitpunkt kommt, machen wir einen Exit. Das kann etwa gegen 2020 sein. Interessenten können Unternehmen sein, die z.B. aus der Telekombranche kommen, weil wir den europäischen Ansatz haben. Netzbetreiber, die keine M2M-Abteilungen haben oder die einen Footprint im Ausland suchen.

Ein Exit über die Börse ist ebenso denkbar?

Wir sind für alles offen, ich glaube, es gibt auch grosse Unternehmen, die mehr und mehr in die Technologie investieren wollen oder müssen, es geht um Investitionen in Connectivity. Ein vergleichbares US-Unternehmen ist Nasdaq-notiert, und auch wir waren im CIO-Review in den USA unter 20 Innovatoren unter den M2M-Anbietern 2015 gelistet. Keine Ahnung, wie die auf uns gekommen sind. Wir sprechen mit vielen Weltmarktführern, vielleicht wurden wir da empfohlen.



„Die Investoren-Rolle im TV ist nichts für mich“

René Berger, frisch gebackener Business Angel of the Year 2015, freut sich als Mercedes-Director mit Lewis Hamilton über die F1-WM. Im Daily Business steht ein digitaler Schlüssel im Zentrum.

Interview mit René Berger über Investments, Schlafzeiten, die Wiener Börse, Start-up-Shows und die Formel 1: Bildersset unter photoq.com/page/index/2202

li.u.: F1-Weltmeister Lewis Hamilton mit René-Berger-Partner Toto Wolff.

Lieber René, Gratulation zur Auszeichnung ‚Business Angel of the Year‘!

René Berger: Danke, zuerst war es eine grosse Überraschung. Denn eigentlich haben wir ja vor allem früher, in der Zeit von marchifteen, so agiert, wie heute Business Angels agieren. Heute tun wir das noch sehr selektiv, machen ja viel spätere Phasen auch und dazu den grossen Schwerpunkt Motorsport. Das klassische Business-Angel-Geschäft gibt es jetzt in der Up to Eleven. Dass das so wahrgenommen wurde, hat mich überrascht, ich habe die Auszeichnung jedenfalls gern entgegengenommen..

Die Up to Eleven ist ja im Vorjahr als Euer Grazer Kompetenzzentrum für mobile Softwarelösungen gestartet worden. Wie lief die Suche nach innovativen Ideen aus der Region bisher?

Up to Eleven ist aus der sms.at entstanden, die wir 2012 von Buongiorno im Rahmen eines MBOs zurückgekauft haben. Mit den Cashflows aus der sms.at haben wir einen Company Builder aufgebaut, eben Up to Eleven. Wir haben einen klaren Fokus auf den Bereich Mobile, auf digitale Geschäftsmodelle. Es ist viel an Input, an Investitionsvorschlägen adressiert worden, aber nicht viel hat zu unseren Modellen gepasst. Daher haben wir uns entschlossen, vorerst eigene Dinge zu machen. Aber wir sind natürlich weiterhin sehr offen für Start-ups.

Bei marchifteen gab es die Herleitung mit dem 1. registrierten Domainnamen in den USA, das war an einem 15.3.; Kolumbus kehrte am 15.3. von der Entdeckung der Neuen Welt zurück, Ihr habt am 15.3. marchifteen als Firma eingetragen. Gibt es rund um Up to Eleven auch so eine schöne Geschichte?

Up to Eleven heisst, etwas voll aufdrehen. Es kommt aus einem Film, bei dem ein Gitarrist seinen Verstärker bis zum Anschlag, eben up to 11, dreht. Heute ist es gleichbedeutend damit, etwas bis zum Maximum zu machen, etwa, dass wir nicht um 17 Uhr aus dem Büro gehen, sondern um 11 am Abend auch noch am werkeln sind; wir arbeiten viel und gern und geben unser Maximum.

Nun zu Eurem ‚eigenen Ding‘, Nuki, vorher Noki. Zwischen no-key und new-key steckt ja in beiden Herleitungen viel drin. Warum habt Ihr umbenannt?

Nokia hatte uns den Namen Noki verboten. Sogar NoKey war ihnen zu nahe an Nokia. Und vor Gericht gehen mit sehr unsicheren Erfolgchancen? Das macht keinen Spass. Da konzentrieren wir uns lieber aufs Geschäft.

Und was wird der Schlüssel zum Nuki-Erfolg sein?

Nun, wir haben überlegt, was gibt es für interessante Geschäftsmodelle vor dem Hintergrund der Digitalisierung. Da ist z.B. der Bereich Immobilien und Wohnen spannend. Die Frage lautete: Was hätten wir selbst gern? Die Antwort: nicht so grosse Schlüsselbünde. Die Techniker von sms.at haben natürlich grosse Erfahrungen mit Mobile Devices. Mit der Kombi aus Bluetooth und GPS ermöglichen wir es, dass, wenn man in Zehn-Meter-Distanz zur Haustür kommt, die Tür aufgeht. Rein über das Handy. Oder man kann es übers Internet fernsteuern.

Und wenn das Handy gestohlen wird?

Dann kann der Dieb nur ins Haus, wenn er weiss, wo das ist, wie beim Schlüssel. Der Unterschied ist, dass man sofort sperren kann. Und schon ist das Handy kein Schlüssel mehr

Oder wenn der Saft vom Handy aus ist ...

Dann geht es übers Internet oder via Hotline; es gibt auch Bridge-Lösungen, diese können mittelfristig auch zu einer Art Haussteuerung werden. Man muss sich das z.B. mit Airbnb vorstellen, da muss jedes Mal physisch der Schlüssel getauscht werden vom Vermieter mit den Mietern. Mit der Nuki-App kann das z.B. nur für zwei Tage freigeschaltet werden.

Wie weit ist das Produkt?

Die Tests laufen, und wir sind knapp vor Start der Produktion.

An welche Märkte richtet Ihr Euch?

Wir haben auf kickstarter.de einige Erkenntnisse gewonnen, waren mit unserer Fundraising-Kampagne top im Hardwarebereich. Das Ziel waren 150.000 Euro, eingenommen haben wir 385.000 Euro, das ist auf Kickstarter als Vorverkauf zu verstehen. Deutschland, Österreich und die Schweiz sind klar die Hauptmärkte, das Produkt fokussiert auch auf Kontinentaleuropa, weil es z.B. in Amerika oder Asien ganz andere Schlösser gibt. Die Herausforderung war: Zwei Mal komplett drehen und Tür auf bzw. Tür zu.

Wie wichtig ist für Euer Geschäft ein funktionierender Exit-Kanal über die Börse?

Für die Beteiligungen, die wir jetzt halten, ist das derzeit kein Thema. Früher waren ja Börsengänge mit bis zu 50 Mio. Euro möglich, heute ist das nicht mehr sinnvoll. Es gibt heute selbst bei grossen gelisteten Unternehmen kaum mehr Liquidität im Sekundärmarkt. Zum einen gilt in Österreich alles, was mit Börse zu tun hat, als Spekulation, dann dürfen Versicherer kaum mehr investieren, und letztendlich hatten sich auch grosse Unternehmen, z.B. aus dem Immobiliensektor, klar an Retail gerichtet und dann massiv Schindluder betrieben. Die Namen sind bekannt, viel Vertrauen ist verspielt.

Der letzte wirkliche Skandal ist schon fünf Jahre oder mehr her, jetzt basht die Politik. Wirds nicht Zeit für einen Neubeginn?

Dass die Politik das Übel ist, glaub ich nur insofern, dass eben die Grundstimmung negativ ist. Der Österreicher ist konservativ, und eine Generation hat sich die Finger verbrannt. Ich bin da aber eh Optimist. Und weil ich Optimist bin und auch glaube, dass die Umsätze in Wien wieder zurückkommen werden, haben wir im Sommer in das Wiener Wertpapierhaus GBR investiert. Die betreuen ihre Kunden wirklich gut, haben als langjährige Wertpapierexperten intensiven persönlichen Kontakt und können damit bei jedem Marktumfeld Geld verdienen. Da gleichzeitig die Banken ihr Geschäft im Equity Sales reduzieren, geht eine Nische auf.

Hoffen wir, dass auch der grosse Kapitalmarkt wieder kommt. Das Pioneers Festival ist ja zum Main Event geworden ...

International gibt es einiges in dieser Liga, natürlich in den USA; aber auch Frankreich oder UK – und erfreulich ist, dass auch das Pioneers Festival dazugehört, das dynamisiert die Szene. Das Ganze hat zwar mehr Event- als Investmentcharakter – der Spirit, der Flow, der wunderschöne Rahmen in der Hofburg sind aber wichtig für die Szene.

Ihr sagt ‚Up to Eleven‘, Mahrer sagt sogar ‚No Sleep till Gründerland No.1‘ ...

Es ist sicher ein Claim, sicher ein Ziel. Susie Wolff sagt immer, wer sich nicht überlegt, wie er zu seinen Zielen kommt, der träumt nur. Es ist schon sinnvoll, einer Struktur, einem Unternehmen oder auch einer Gesellschaft so ein Ziel zu verpassen. Wahrschein-



© photoq.com/Martina Draper (2)



© beigesell



lich ist es nicht, dass wir es schaffen, Gründerland Nummer 1 zu werden, USA oder Israel sind da eine ganz andere Liga.

Und Deutschland?

Berlin ist ganz stark, München im Kommen. Wenn bei uns eine gute Idee da ist, dann kann es passieren, dass ein Ausrollen nach Deutschland gar nicht mehr klappt, weil da dort jemand selbst macht, nachmachen ist ja nicht schwer.

Bei ‚2 Minuten, 2 Millionen‘ gibt es auch kurzweilige Unterhaltung ...

Genau. Das ist ebenfalls gut für den Markt, weil die Proponenten zu einer Art Star gehypt werden; jede Branche braucht solche Leute, um sich weiterentwickeln zu können. Als ich als einer von vielen gefragt wurde, sagte ich nein. Ich glaube, ich kann nicht in zwei Minuten entschieden, ob ich investieren will. Vieles klingt in zwei Minuten gut, aber man merkt erst später, dass vielleicht die Chemie mit den Gründern nicht passt oder das Geschäftsmodell Schwächen hat. Ich würde mich da im TV nicht committieren wollen. Wenn das andere können, okay. Ich kann in zwei Minuten nur sagen, wo ich sicher nicht investieren würde. Solange niemand Schaden hat, sehe ich bei dem Format aber nur Vorteile. Es ist gut, dass das in die Mitte der Gesellschaft rückt.

Kein Talk mit dir ohne die Formel 1, freilich. Euer Mercedes Team hat wieder abgeräumt. Eine kurze Bilanz, bitte.

Es war, beziehungsweise ist, wieder eine unfassbare Saison, die die 2014er-Saison mit dem ersten Weltmeistertitel noch einmal getoppt hat, unsere Dominanz war noch stärker. Unsere Fahrer haben gezeigt, dass sie beide würdige Weltmeister wären, einer davon ist es geworden. Ich persönlich habe mit dem Erfolg als Non-Executive-Director nicht unmittelbar zu tun, freue mich aber, ein Teil von diesem Team sein zu dürfen. 2016 wollen wir versuchen, an die Erfolge wieder anzuknüpfen!

”

Ich glaube, dass Wien wieder mehr Börseumsätze sehen wird. Daher haben wir in ein Wiener Wertpapierhaus investiert.

René Berger

“

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

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



BAADER
Die Bank zum Kapitalmarkt.



BKS Bank



BUWOG
group



the fund company



Deutsche Asset
& Wealth Management

Deloitte.



flatex.
ONLINE BROKER



ING DiBa
Direktbank Austria

kapsch >>>



Oberbank
3 Banken Gruppe



Raiffeisen
CENTROBANK



IMMO

STRABAG
SOCIETAS EUROPAEA

TELEKOM
AUSTRIA
GROUP



Verbund

VIE Vienna
International
Airport

VIG
VIENNA INSURANCE GROUP

voestalpine
EINEN SCHRITT VORAUSS.



warimpex

Wienerberger

wiener borse.at

WIENER PRIVATBANK



xtb
online trading

zumtobel group