

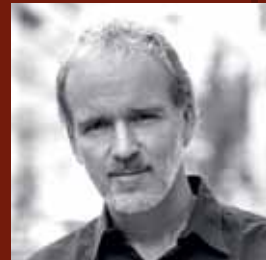


# ÖSTERREICH TOUR NACH STUTTGART

Österreichische börsennotierte Unternehmen sind Europameister in puncto Roadshow- und Messe-Tätigkeit vor Retail-Publikum. Mit Immofinanz, Palfinger, Porr, S Immo, Uniqa, den jüngsten Indexaufsteigern Wienerberger (ATXFive) und AT&S (ATX) sowie der Kepler KAG, dem Management Futures Player smn Investment Services und dem Edelmetallhändler philoro ist ein Zehner-Team nun auf der grössten Anlegermesse im deutschsprachigen Raum, der „Invest“ in Stuttgart, auf neue Art vertreten.

Als *Österreich-Tour* im Rahmen des großen neuen Messemagazins *EINBLICKE* sowie auch über die beiden Börse Social Network-Tools *Visual Roadshow* und *Q&A Pool*.





2016 ist unser Jahr der neuen Medienproduktwelten und damit der Reichweiten für den österreichischen Finanzmarkt. Nach der 25 Jahre *ATX*-Doppel-CD, die in Kürze auch auf *Audible.de* verfügbar sein wird, erscheint dieses Fachheft im Layout des neuen grossen Messemagazins im deutschsprachigen Raum:

**EINBLICKE.** Und exakt so wie auf den folgenden Seiten präsentieren wir die Österreicher auch auf der Invest in Stuttgart als eine der Hauptstrecken der 120 Seiten und 15.000 Stück Auflage starken **EINBLICKE** von Christoph A. Scherbaum, dazu mit den *Visual Roadshows* und dem ebenfalls neuen *Q&A Pool* unter <http://www.boerse-social.com/osterreich-tour>. Mit **EINBLICKE** werden wir weiter kooperieren. Es gibt viele starke Finanzmessen in Europa und auch im Web / Social Media ist viel Raum für Neues. Denn:

Wussten Sie, dass die *Gewinn-Messe* in Österreich einen höheren Anteil an börsennotierten Ausstellern beherbergt als alle anderen grossen Finanzmessen in Europa? Die Verbindung zum Privatanleger wird hierzulande also trotz oder gerade wegen der negativen Rahmenbedingungen aktiv gesucht. Wir werden sämtliche Initiativen natürlich weiter unterstützen bzw. selbst auch viel Neues bringen. Zum Beispiel mit dem „Tag der Österreichischen Aktie“ am 6. Mai. Einladung folgt. Viel Lesespass mit diesem Spezial-Fachheft wünscht.

Christian Drastil, Herausgeber der *Fachhefte* des *Börse Social Network*



Es war im Herbst 2008 als wir beschlossen, unseren bisherigen Weg des Finanzjournalismus zu verlassen und einen neuen einzuschlagen. Die Finanzkrise wirkte verheerend auf uns. Von einem auf den anderen Tag waren gute journalistische Beiträge zwar gefragt – keiner wollte bzw. konnte diese aber wegen drastischen Budget-Kürzungen noch wertschätzend bezahlen. Die Folge: Wir mussten uns neu orientieren. Bloß wohnen, wie und mit was? Eine Idee kam auf: Bloggen wir doch einfach unsere Beiträge, die auf einmal nicht mehr bezahlt wurden. Die Domain war schnell gefunden. Journalisten, Börse, Bloggen. Ganz einfach. *dieboersenblogger.de*.

Fast acht Jahre danach sind wir mit unserem Börsenblog in der DACH-Region etabliert und bei den wichtigsten Finanzmessen Medienpartner. 2016 gehen wir nun einen Schritt weiter. Mit **EINBLICKE**. Das neue Anlegermagazin stellt für *dieboersenblogger.de* den nächsten Schritt dar. Eine sinnvolle Vernetzung von Online, Blog und Print. Von Themen rund um die Börse. Von Wien nach Frankfurt an die Wall Street. Komplexe Themen einfach erklären. Wir versuchen es.

Ich freue mich zusammen mit meinem umtriebigen Kooperationspartner Christian Drastil von boerse-social.com Ihnen **EINBLICKE** in unser erstes gemeinsames Projekt zu geben. Wer sich darauf einlässt, erkennt für sich vielleicht eine neue Art von Achtsamkeit für Aktien und bekommt eventuell den einen oder anderen Impuls für seine persönlichen Investments. Ich wünsche Ihnen ebenfalls viel Freude beim Lesen

Christoph A. Scherbaum von *dieboersenblogger.de*,  
Herausgeber von **EINBLICKE**

**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 Popelnik & Karl Rechtsanwälte – 1020 Wien,  
Czerninplatz 4, office@fc-chladek-drastil.com,  
www.boerse-social.com  
Abonnement 12 Ausgaben Euro 30  
(Einzelpreis Euro 3), fachheftabo@boerse-social.com  
Namentlich gekennzeichnete Beiträge spiegeln nicht  
unbedingt die Meinung des Medieninhabers wider.  
**Druck:** Ferdinand Berger & Söhne GmbH,  
Wiener Straße 80, 3580 Horn  
**Auflage:** 2000 Stück, dazu als PDF, anforderbar  
unter [ma@christian-drastil.com](mailto:ma@christian-drastil.com)

Der Inhalt und das Layout dieser  
Nummer stammen aus:

**EINBLICKE – Ausgabe 01-2016**  
**Herausgeber:** Christoph A. Scherbaum  
**Medieninhaber:** CASMOS Media GmbH  
**Geschäftsführung:** Christoph A. Scherbaum,  
Marc O. Schmidt  
**Gestaltung:** MVONH.de  
**Postanschrift:** CASMOS Media GmbH, Businesspark  
Monrepos, Monreposstr. 55, D-71634 Ludwigsburg  
[www.casmos-media.de](http://www.casmos-media.de) [www.dieboersenblogger.de](http://www.dieboersenblogger.de)



## INVESTMENT CASE AT&S

**Ex-Nemax-50-Member macht nun den ATX mit Highend-Applikationen für das Internet of Everything jünger.**

Bei der jüngsten halbjährlichen Überprüfung der Zusammensetzung des Wiener Leitindex ATX ist es – effektiv per März-Verfall – zur erstmaligen Aufnahme der AT&S gekommen. Damit ist der globale Technologieführer für High-End-Leiterplatten mit Sitz in Leoben/Steiermark der bisher einzige Titel, der sowohl im legendären Nemax-50 des Neuen Marktes (Aufnahme 2001 zwei Jahre nach dem IPO 1999 in Frankfurt) als auch im Eliteindex der Wiener Börse vertreten war. Der Wechsel an die Wiener Börse war erst 2008 erfolgt. Für AT&S ist der ATX eine besondere Auszeichnung, schliesslich sind hier die Handelsvolumina das wichtigste Kriterium und hier konnte der Flughafen Wien, dessen Platz AT&S fortan einnimmt, überboten werden.

Anders als viele andere Neuer-Markt-Börsegänge hat AT&S nicht nur versprochen, sondern auch geliefert. Mit der Konzentration auf das High-End-Leiterplattensegment ist man einer der profitabelsten Leiterplattenhersteller der Welt geworden, generiert nachhaltig starke Cashflows. Als Europas größter Leiterplattenhersteller agiert AT&S mit globalen Blue Chip-Kunden und „zwar weltweit, da die Industrie in Europa am Aussterben ist“, wie CFO Karl Asamer vor kurzem bei einer Roadshow des Springer Verlags mit dem Börse Social Network in Wien anmerkte. Kundennamen kann der Technologiekonzern offiziell keine nennen, dem Vernehmen nach stehen aber wesentliche Markt- und Technologieführer in den Segmenten mobile Endgeräte und Automotive, Industrie und Medizintechnik auf der Kundenliste. Die Peer Group befindet sich ausserhalb Europas, man

bildet mit Playern aus Taiwan, Korea, Japan und den USA die Branchen-Leader, ist weltweit drittgrößter Lieferant der Top-Leiterplatten-Technologie.

Ein wesentlicher Wachstumstreiber ist China. Nach rund 17 Monaten umfangreicher Entwicklung für die Serienproduktion von IC-Substraten (Verbindungsplattform zwischen Chips und Leiterplatten) hat AT&S im Februar die Zertifizierung für das neue Werk in Chongqing erhalten. Dieser Schritt bedeutet gleichzeitig den Start der Serienproduktion für die erste von vorerst zwei Produktionslinien. AT&S wird IC-Substrate für den Einsatz in Mikroprozessoren herstellen. Europa steht bei AT&S für hohe Produktvielfalt und niedriges Volumen, in Asien ist es umgekehrt, so hat man insgesamt hohe Produktivität und kann effizient agieren. Rund um das „Internet of (Every)Thing(s)“ werden langfristig enorme Potenziale gesehen. Schlagworte gefällig? Silver Society, Urbanisierung, Energieeffizienz, Wearables, Big Data, M2M, Auto to X, Medizinkommunikation.

Zur Geschäftsentwicklung (das AT&S-Geschäftsjahr endet per 31.3.): Nach einem sehr positiven ersten Halbjahr 2015/16 zeigte sich zum Ende des dritten Quartals eine leichte Abschwächung der Nachfrage im Bereich mobile Endgeräte. Auf Basis der ersten neun Monate konnte man im Jahresvergleich jedoch an das „außergewöhnlich hohe Niveau“ (O-Ton AT&S) des Vorjahres anschließen und damit erneut besser als der Markt, der im gleichen Zeitraum im Schnitt nur 1,5 Prozent gewachsen ist, abschneiden. Diese Entwicklung führte zu einem Umsatzanstieg um 19,4 Prozent auf 584,3 Mio. Euro, man profitierte auch vom erstarken Dollar. Das EBITDA konnte um 10,2 Prozent auf 140,2 Mio. Euro gesteigert werden. Die EBITDA-Marge lag in den ersten neun Monaten bei 24,0 Prozent. Die mit dem Hochfahren des Chongqing-Werks verbundenen, erwarteten Belastungen beginnen noch im vierten Geschäftsquartal wirksam zu werden und wurden in der Guidance für das Geschäftsjahr 2015/16 bereits berücksichtigt.

### ? EINBLICKE FRAGE



**ANDREAS GERSTENMAYER**  
CEO AT&S

### WARUM KANN MAN FÜR IHR GESCHÄFTSMODELL OPTIMISTISCH SEIN?

„Als einer der globalen Technologieführer in der Leiterplattenindustrie verzeichnen wir nicht nur seit Jahren ein nachhaltiges Wachstum, wir sind auch einer der profitabelsten Player in einer von asiatischen Peers dominierten Industrie. Die Basis unseres Erfolgs – heute und in Zukunft: Wir konzentrieren uns auf High-End-Leiterplatten für ausgewählte Segmente und nachhaltig wachsende Anwendungen für mobile Endgeräte, Automotive, Industrie und Medizintechnik. Wir antizipieren die Zukunft der Elektronikindustrie und industrialisieren die entsprechende Leiterplattentechnologie als early mover.“

## INVESTMENT CASE WIENERBERGER

**Der weltgrößte Ziegelhersteller ist seit kurzem im Wiener Eliteindex ATXFive vertreten. Die nachhaltige Rückkehr in die Gewinnzone hat die Aktie zu einem Outperformer gemacht.**

Eine aus jenen vier Aktien, die seit Start des Wiener Leitindex ATX im Jahr 1991 durchgehend im Leitindex vertreten sind, ist auch so etwas wie die Aktie der Stunde an der Wiener Börse: Wienerberger. Denn nicht zuletzt der 2015er-Kursanstieg von 49,3 Prozent hat dazu beigetragen, dass Wienerberger per März-Verfall auch in den exklusivsten Wiener Index aufgenommen wurde: Den ATX-Five aus den fünf größten ATX-Unternehmen nach Streubesitz und Wienerberger ist ja eine der wenigen Companies mit 100 Prozent Streubesitz. Damit ist zweifelsohne auch für die Aktie höhere internationale Visibilität gegeben, denn die Produkte, die kennt man. Wienerberger ist der größte Ziegelproduzent (Porotherm, Terca) weltweit und Marktführer bei Tondachziegeln (Koramic, Tondach) in Europa sowie bei Betonflächenbefestigungen (Semmelrock) in CEE. Bei Rohrsystemen (Steinzeugrohre der Marke Steinzeug-Keramo und Kunststoffrohre der Marke Pipelife) zählt das Unternehmen ebenfalls zur europäischen Spitze. Mit gruppenweit 203 Produktionsstandorten erwirtschaftete Wienerberger im Jahr 2015 einen Umsatz von knapp 3 Mrd. Euro und ein operatives EBITDA von 370 Mio. Euro.

Die Outperformance der Aktie setzte sich im weltweit schwachen ersten Quartal 2016 fort, Wienerberger schaffte ein Plus von knapp 2 Prozent bis März-Verfall, was durch starke Geschäftsergebnisse unterstützt ist, 2015 wurde für Wienerberger das beste Jahr seit der Finanzkrise. Das Ziel – die Rückkehr in die Gewinnzone – ist klar erreicht worden, nebenbei konnte die Nettoverschuldung 14 Prozent reduziert wer-

den. Für 2016 erwartet Wienerberger eine Fortsetzung des leichten Marktwachstums in den Bereichen Ziegel, Dachziegel und Kunststoffrohre. Für das Geschäft mit keramischen Abwasserrohren geht der Konzern aufgrund der zurückhaltenden öffentlichen Infrastruktur-Investitionen in einigen wichtigen Märkten von einem leicht rückläufigen Umfeld aus. Für Betonflächenbefestigungen wird eine stabile Entwicklung der Nachfrage prognostiziert. „Wir blicken positiv in die Zukunft und sehen Potenzial für weiteres substantielles Wachstum der Wienerberger Gruppe. 2016 wollen wir das operative EBITDA auf 405 Mio. Euro steigern. Dies beinhaltet einen Beitrag aus dem Verkauf nicht betriebsnotwendiger Liegenschaften von etwa 15 Mio. Euro. Für 2020 streben wir einen Umsatz von deutlich mehr als 4 Mrd. Euro sowie ein operatives EBITDA von deutlich über 600 Mio. Euro an“, nennt CEO Heimo Scheuch die Ziele. Und: Man werde sich auch im laufenden Geschäftsjahr auf die drei strategischen Kernfelder – Diversifikation, Optimierung der Strukturen und Innovation – fokussieren.

Für 2016 sind rund 40 Mio. Euro an Wachstumsinvestitionen geplant, die sowohl Akquisitionen als auch Werkserweiterungen umfassen. Erfolgreich abgeschlossen wurden bereits der Zukauf eines Hintermauerziegelwerkes in Polen sowie die mehrheitliche Übernahme eines Kunststoffrohrproduzenten in Finnland. Weiterhin will man an der Steigerung der Effizienz in Produktion, Vertrieb und Verwaltung arbeiten. Letztendlich wurde die Innovationssäule ins Programm geschrieben. Energieeffiziente Gebäudelösungen, umweltschonende Flächenbefestigungen bzw. langlebige und sichere Versorgungsnetze als Zeichen des nachhaltigen Ansatzes.

Das Unternehmen ist seit 1869 gelistet und hat sich bereits im Oktober 2002 als eines der ersten österreichischen Unternehmen zum Corporate Governance Kodex bekannt, der strenge Richtlinien in Bezug auf Unternehmensführung und -kontrolle sowie Transparenz setzt.

### ? EINBLICKE FRAGE



**HEIMO SCHEUCH**  
CEO WIENERBERGER

### WARUM KANN MAN FÜR IHR GESCHÄFTSMODELL OPTIMISTISCH SEIN?

„Die Wienerberger Gruppe hat eine intensive Zeit der Neuausrichtung hinter sich und ist heute nicht nur die Nummer 1 bei Ziegeln, sondern hält auch führende Positionen im Bereich Rohre und Flächenbefestigungen. Wienerberger arbeitet kontinuierlich an Lösungen, die ihren Kunden energieeffizientes Wohnen mit Komfort ermöglichen und Versorgungssicherheit bei Wasser, Strom und Gas gewährleisten. In den vergangenen Jahren hat die Wienerberger so den Weg für zukünftiges Wachstum geebnet. Unser Erfolg ist das Ergebnis einer ganz klaren Strategie und ihrer konsequenten Umsetzung.“





## INVESTMENT CASE

# IMMOFINANZ

Österreichs größter Immobilienkonzern mit einem (de-facto) Gratis-Call auf Russland, einem schönen Paket an Buwog-Aktien und vielen Massnahmen, um dem NAV näher zu kommen.

Immofinanz hat in den zurückliegenden Jahren einen starken Konzentrationsprozess vollzogen: Vom breit gefächerten Immobilienportfolio, das von Hotels über Garagen und Logistik bis zu Wohnen, Einzelhandel und Büro reichte, ist eine klare Ausrichtung auf die beiden letztgenannten gewerblichen Bereiche übrig geblieben. Am Weg dorthin hat der größte österreichische Immobilienkonzern u.a. 2014 seine auf Österreich und Deutschland spezialisierte Wohnimmobilien-Gesellschaft Buwog abgespalten und damit das Börsenparkett in Wien bereichert sowie Ende 2015 sein gesamtes Logistikportfolio im Wert von rund einer halben Milliarde Euro an Blackstone verkauft.

Das aktuelle Portfolio von knapp sechs Mrd. Euro verteilt sich nunmehr fast gleichmäßig auf knapp 400 Büro- und Einzelhandelsimmobilien in acht Kernländern. Der Bogen reicht dabei von Düsseldorf über Wien bis Moskau. Rund ein Drittel ist in Westeuropa angesiedelt, zwei Drittel im Osten, wobei Österreich und Russland mit aktuell jeweils um die 20 Prozent die größten Einzelmärkte sind. Das Moskau-Exposure – die Immofinanz ist in der russischen Hauptstadt mit fünf Shopping Centern und einer vermietbaren Fläche von rund 300.000 m<sup>2</sup> ein gewichtiger Anbieter – ist aktuell auch einer der Hauptgründe, warum die Aktie bis zu rund 50 Prozent unter ihrem Net Asset Value notiert. Betreiber von Einkaufszentren gewähren im aktuell komplexen Umfeld vorübergehende Mietpreisreduktionen – zum einen um den Retailern durch die schwierige Zeit zu helfen, zum anderen um die Auslastung hoch zu halten. Vorübergehend sind daher deutlich geringere Mieterlöse die Folge – ein Umstand, der bei

der Immofinanz dazu führt, dass die Börse das gesamte Moskau-Exposure mit Null bewertet, obwohl noch immer über 80 Mio. Euro an jährlichen Mieten aus Russland kommen und die fünf Shopping Center trotz jüngster hoher Abwertung 1,2 Mrd. Euro wert sind. Die Aktie kann im Falle einer Besserung der wirtschaftlichen Situation in Russland als Turnaround-Kandidat gesehen werden.

Der Schwerpunkt des Geschäftsmodells liegt auf der Verwaltung der Bestandsimmobilien mit an die 2,3 Mio. m<sup>2</sup>. Die Immofinanz ist aber auch in der Projektentwicklung tätig. In den zurückliegenden Quartalen wurden etwa einige Shopping Center und Retailparks in Osteuropa fertiggestellt, wobei der Konzern mit seinen Marken Stop.Shop. und Vivo! vor allem mittelgroße und kleinere Städte ins Visier nimmt. Die Fachmarktkette Stop.Shop. umfasst bereits knapp 60 Standorte in Zentraleuropa, die so gut wie voll ausgelastet sind und eine Mietrendite von 8 Prozent aufweisen. Die Zeichen stehen hier auf weitere Expansion, wobei auch Akquisitionen in Frage kommen. Im Bürobereich hingegen liegt der Fokus ausschließlich auf den Hauptstädten und den wichtigsten Bürostandorten in Deutschland. So errichtet die Immofinanz u.a. für trivago und das E.ON-Spin-off Uniper die neuen Firmenzentralen im Düsseldorfer Medienhafen. Weitere Projekte in Deutschland sind etwa das Cluster Produktionstechnik mit der RWTH Aachen sowie das Gerling Quartier in Köln.

Mit diesen Projekten steigt der Anteil an Mieterlösen aus dem deutschen Office-Bereich bis 2018 auf bis zu 40 Mio. Euro – und macht damit die Mieten aus dem verkauften Logistikbereich wett. Daher soll auch der Nettoerlös aus Logistik – rund 300 Mio. Euro – in diese Entwicklungen fließen. Generell ist die Cashposition des Unternehmens eine solide: Zu den 220 Mio. Euro Cash per Ende Januar 2016 kommen die 300 Mio. Euro aus dem Logistikverkauf. Weiters hält die Immofinanz noch 20 Millionen Stück frei verfügbare Buwog-Aktien, die verkauft werden sollen.

## ? EINBLICKE FRAGE



**OLIVER SCHUMY**  
CEO IMMOFINANZ

## WARUM KANN MAN FÜR IHR GESCHÄFTSMODELL OPTIMISTISCH SEIN?

„Der nun finalisierte Verkauf unseres Logistikportfolios festigt die Ausrichtung auf die beiden gewerblichen Assetklassen Einzelhandel und Büro weiter. Die Verkäufe stärken unsere Bilanz und werden bis 2018 in den Ausbau unseres hochwertigen deutschen Büroportfolios investiert werden. Beim Bestand setzen wir auf eine Verbesserung der operativen Performance, der Erhöhung des Vermietungsgrads und damit der stabilen Einnahmen. Der Cashflow soll durch die weitere Senkung der Finanzierungskosten im aktuell günstigen Marktumfeld sowie eine Reduktion der Gemeinkosten im Konzern gesteigert werden.“

## INVESTMENT CASE

# S IMMO

Wer am Black Monday 1987 (Dow -22 Prozent) Erstnotiz hatte, lernt mit Schwankungen umzugehen. Der optimistische „Berlin-Fan“ S Immo ist seit etlichen Quartalen verlässlicher Outperformer.

Kein Unternehmen an der Wiener Börse hat das Wort „Optimismus“ stärker in den Aussendungen gewichtet als die S Immo, die älteste Immobilien-Aktie Österreichs (Börsegang am 19. Oktober 1987, just jener „Schwarze Montag“, an dem der Dow 22 Prozent verloren hatte). Und seitdem man im Sommer 2014 erstmals auf dieses Optimismus-Wording setzte, schlägt sich die Aktie der S Immo Quartal für Quartal (zum Teil deutlich) besser als der ATX und der Immobilien-Index. Stringenterweise heisst die Investorenpräsentation auch „Mehr Möglichkeiten“, das ertragsstarke Portfolio in attraktiven Märkten bietet einfach viele Optionen, da sich Märkte nicht überall gleich entwickeln. S Immo investiert ausschließlich in Standorte und Nutzungsarten, „die wir sehr gut kennen“, wie das Unternehmen bei einer Springer / Börse Social Network Roadshow im Herbst ausführte. Das historische niedrige Zinsniveau bietet zudem für Immobiliengesellschaften ein besonders günstiges Umfeld. 59,9 Prozent des Portfolios bilden Objekte in den (aus S Immo Sicht) „sicheren“ Märkten Österreich und Deutschland, der Rest in den Wachstumsmärkten CEE und SEE.

Ein vom Vorstand immer wieder hervorgehobener Schwerpunkt ist Berlin, hier Beispiele der Berliner Revitalisierungs- und Entwicklungsprojekte des vergangenen Jahres: Im Projekt Sonneninsel an der Neuköllner Sonnenallee wurden zwei weitestgehend leerstehende Gebäude neupositioniert. Dadurch konnten die rund 12.000 m<sup>2</sup> Mietfläche inzwischen voll vermietet werden. Im Frühjahr 2015 erwarb die S Immo auch weitere, anliegende Flächen mit rund 15.600 m<sup>2</sup>

und beabsichtigt nun, ein neues, dynamisches Quartier mit Anschluss an Neukölln zu schaffen. Aus den auf der Sonneninsel gemachten Erfahrungen schöpfte das Unternehmen bei der 2015 angekauften, denkmalgeschützten Leuchtenfabrik in Berlin-Oberschöneweide. Hier wurde die Neupositionierung aus Sicht der kreativ- und technologie-wirtschaftlichen Zielgruppe entwickelt. Das historische Gebäude mit direkter Wasserlage zog bereits den ersten Mieter an, die Kreativagentur Culture Form, mit der zum Jahresende ein erster Vermietungserfolg vor dem offiziellen Vertriebsstart gelang.

Die Zahlen zum Ende des 3. Quartals 2015 passen. CEO Ernst Vejdovsky sieht das Unternehmen voll auf Schiene. Der Periodenüberschuss konnte um mehr als 27 Prozent auf 28,2 Mio. Euro gesteigert werden. Das Ergebnis je Aktie verbesserte sich entsprechend und betrug 0,40 Euro – ein Plus von über 33 Prozent. Im zweiten und dritten Quartal 2015 stellte die Gesellschaft Derivate glatt, die in einem deutlich höheren Zinsumfeld abgeschlossen worden waren. Parallel dazu schloss sie neue Vereinbarungen ab und sicherte sich so das aktuelle, historisch niedrige Zinsniveau für die Zukunft. Die positiven Effekte dieser Maßnahmen auf Cashflow und FFO werden sich in vollem Umfang im Geschäftsjahr 2016 zeigen.

Das Bewertungsergebnis entwickelte sich positiv und betrug per Q3-Stichtag 16,8 Mio. Euro (Q3 2014: 12,8 Mio.). Dazu haben sowohl die auf Wertsteigerung der Immobilien ausgerichteten Maßnahmen im Asset Management als auch die sich stetig verbessernde Stimmung in den Märkten der S Immo beigetragen. Vor allem das Portfolio in Deutschland lieferte einen bedeutenden Beitrag zum Anstieg des Bewertungsergebnisses.

Mittelfristig ist die Aktie der S Immo durchaus ein Kandidat für den ATX, wenngleich dies wohl noch nicht im Jahr 2016 passieren wird. Man ist aber im erweiterten Kreis.

## ? EINBLICKE FRAGE



**ERNST VEJDOVSKY**  
VORSTANDSPRECHER S IMMO

## WARUM KANN MAN FÜR IHR GESCHÄFTSMODELL OPTIMISTISCH SEIN?

„Wir haben in den vergangenen Monaten die Weichen gestellt, um in den nächsten Jahren weiter profitabel wachsen zu können. Die S Immo investiert am vielversprechenden Berliner Markt. Berlins demographische Entwicklung, der stetige Zuzug und die beeindruckende Anzahl an Unternehmensgründungen legen nahe, dass das Potenzial hier noch länger nicht erschöpft ist. Und wir haben uns parallel das aktuelle Zinsniveau langfristig abgesichert. Unsere Strategie rechtfertigt also Optimismus unabhängig von immer wieder vorkommenden Kapitalmarkt-schwankungen – selbst für mich, einen überzeugten Realisten.“





## INVESTMENT CASE

## PALFINGER

Kranhersteller und Messe-Stammgast als flexibler Player auf allen fünf Kontinenten mit Rekordergebnis und Digitalisierungsstrategie.

Das in Salzburg ansässige Unternehmen ist ein international führender Hersteller von Kranen und Hebe-Lösungen, die auf Nutzfahrzeugen und im maritimen Bereich zum Einsatz kommen. Darunter findet sich auch der eine oder andere Trophy-Einsatz wie zB in der Formel 1 bei der Bergung von verunfallten Fahrzeugen (ganz aktuell beim Saisonauftakt in Melbourne war man mit den Fotos vom Abtransport des Rosberg-Mercedes nach einem Trainingsunfall in allen Zeitungen vertreten). Und Palfinger ist auch das Unternehmen mit dem wohl höchsten Messe-Faktor. Dass man auf Fachmessen präsent ist, versteht sich von selbst. Weniger selbstverständlich ist der Auftritt von börsennotierten Aktiengesellschaften auf Finanzmessen. So war zB Palfinger seit dem Startjahr der Invest in Stuttgart Jahr für Jahr ohne Unterbrechnung mit einem Stand vertreten, natürlich auch 2016.

Und das, obwohl das Unternehmen 1999, in der Boomphase des Neuen Marktes, als viele Österreicher (zB AT&S) den Weg an die Frankfurter Börse gewählt hatten, bewusst an die Heimatbörse in Wien gegangen ist. Palfinger zählt heute gemessen an der Performance seit IPO zu den besten zehn Prozent des weltweiten IPO-Jahrgangs 1999 - ein Unternehmen, das verlässlich liefert. Und auch die Geschäftsentwicklung im Jahr 2015 war insgesamt von starkem Wachstum geprägt. Der Umsatz konnte um 15,7 Prozent auf den neuen Rekordwert von 1.229,9 Mio Euro gesteigert werden. Beim EBIT ging es sogar um 58 Prozent auf 104,4 Mio Euro nach oben, ebenfalls ein Rekord, erstmals konnte in Salzburg ein EBIT im dreistelligen Millionen-

Bereich verbucht werden und das bei einer EBIT-Marge von 8,5 Prozent.

Flexible Krane einerseits, flexible Produktpaletten je nach Region andererseits, waren es, die zum Rekordergebnis und zur guten Wettbewerbsstellung geführt haben. Denn dass die Rahmenbedingungen einfach gewesen wären, das kann man nicht sagen. Palfinger hat die Produktion zunehmend in die Marktregionen verlagert und punktete damit. Beispiele: Die Nachfrage nach Ladekränen in Europa war hoch, in den USA verhalten die Wirtschaftslage und der starke US-Dollar zu signifikanten Steigerungen, in Russland bzw. GUS wiederum haben sich Investitionen in lokale Wertschöpfung bewährt. In Asien entwickelte sich die Zusammenarbeit mit der ebenfalls börsennotierten Sany erfolgreich. Im Marinegeschäft dämpfte zwar der niedrige Ölpreis die Investitionsbereitschaft der Kunden, man konnte aber mit einer Umsatzausweitung um rund 26 Prozent das kontinuierliche Wachstum fortsetzen. Umsatzeinbußen gab es lediglich in Südamerika.

Palfinger will weiter wachsen, organisch und anorganisch: Bis 2017 soll der Umsatz des Konzerns inklusive der Joint Ventures auf 1,8 Mrd Euro steigen. Besonderes Augenmerk liegt auf der weiteren Flexibilisierung aller Geschäftseinheiten der Unternehmensgruppe, insbesondere auch in den kürzlich akquirierten Unternehmen. In Zukunft wird die Auseinandersetzung mit den Folgen der Digitalisierung auf die gesamte Wertschöpfungskette wettbewerbsentscheidend sein. Unter dem Begriff „Industrie 4.0“ entwickeln derzeit Teams aus allen Bereichen der Unternehmensgruppe Produkte und Lösungen bzw. an die Digitalisierung angepasste Prozesse, um die Wettbewerbsposition von Palfinger auszubauen. Und 2016? Aus aktueller Sicht sieht der Vorstand keine konkreten Anzeichen dafür, dass der Wachstumskurs der Palfinger-Gruppe nicht fortgesetzt werden könnte. Die Aktie zählte in den vergangenen Monaten zu den Outperformern an der Wiener Börse.

**? EINBLICKE FRAGE**



**HERBERT ORTNER:**  
CEO PALFINGER

**WARUM KANN MAN FÜR IHR GESCHÄFTSMODELL OPTIMISTISCH SEIN?**

„Es gibt gute Gründe für Palfinger, mit Zuversicht in die Zukunft zu blicken: Palfinger hat in den vergangenen zehn Jahren alle fünf Kontinente erobert, ist ein Global Player geworden, der überall auf der Welt beschafft, produziert und verkauft. Parallel zur Internationalisierung des Lkw-nahen Kerngeschäfts hat Palfinger mit seiner Kernkompetenz auch ein ertragsstarkes Marinegeschäft aufgebaut. Gleichzeitig wurde an allen Standorten die Flexibilisierung aller Prozesse vorangetrieben, um rascher auf Marktschwankungen einerseits und spezielle Kundenbedürfnisse andererseits reagieren zu können.“

## INVESTMENT CASE

## PORR

Österreichs Bauriese punktet mit einer soliden Basis für Wachstum und einem Rekordwert beim Auftragsbestand. Dies und die wiederbelebte Börsenpräsenz bringen Indexchancen mit sich.

Die Porr-Gruppe ist mit mehr als 13.000 Mitarbeitern und einer Produktionsleistung von mehr als 3,5 Mrd. Euro (vorläufige Zahlen für 2015) eines der führenden Bauunternehmen in Europa. In der Aufzählung der fünf Heimmärkte nennt CEO Karl-Heinz Strauss Deutschland (18 Prozent Anteil an der Produktionsleistung) an erster Stelle, dazu natürlich sein Stammland Österreich (54 Prozent Anteil an der Produktionsleistung, aber nur 1/9 Marktvolumen gegenüber Deutschland), weiters Polen, Tschechien und die Schweiz. In diesen fünf bonitätsstarken Märkten werden mehr als fünf Sechstel der Leistung erwirtschaftet. Die erwähnten 3,5 Mrd. Produktionsleistung stellen zudem einen Rekordwert in der 147-jährigen Firmengeschichte dar. Ebenfalls Rekordwerte gibt es beim Auftragsbestand: Mit knapp 4,6 Mrd. Euro liegt man um 12,8 Prozent über dem Vergleichswert des Vorjahres. Der Auftragszugang stieg 2015 sogar um 29 Prozent auf etwas mehr als 4 Mrd. Euro. und verteilte sich gleichmäßig auf die einzelnen Business Units. Unter den aktuellen Top-15-Projekten nennt die Porr in einer Institutionellen-Präsentation u.a. die Metro Doha „Green Line“ in Katar, den Koralm Tunnel in Österreich sowie Tunnel für Stuttgart 21 bzw. den Altbauaufstieg in Deutschland. Auftragsbestand und Produktionsleistung hätten jedenfalls zu einer Fortführung der Ergebnissteigerung geführt, ist zu entnehmen. Darüber hinaus ist die Porr per Ultimo 2015 zum zweiten Mal in Folge net debt free. Die net cash Position hat sich im Vergleich zum Jahr 2014 signifikant verbessert. Die finalen 2015er-Zahlen werden am 21. April kommuniziert.

Spannend ist das Unternehmen aus Kapitalmarktsicht: Denn im Grunde war die Porr, solange das Unternehmen existiert, auch an der Wiener Börse gelistet. Doch längste Zeit hatte die Porr den Status eines - börslich gesehen - schlafenden Riesen; für ein Unternehmen dieser Größenordnung oder Relevanz waren Handelsvolumina, die man mit der Lupe suchen musste, wahrlich kein Gütesiegel. Anleger warteten schon auf das Delisting. Doch statt eines Delistings kam in den Jahren 2013/2014 die Neuerfindung, wofür die Porr von Deloitte Österreich und dem Börse Social Network auch mit dem „Number One Award 2014“ für das höchste Upgrade der Börsenpräsenz ausgezeichnet wurde. Allein 2014 gab es ein Kursplus von 110,66 Prozent und einen Anstieg beim Handelsvolumen im Ausmaß von 2.075 Prozent. 2015 kam es zu weiteren Steigerungen im Kurs (25,4 Prozent) und beim Handelsvolumen. Die Aktie ist mittlerweile im engeren Kreis jener Titel angelangt, die künftig zu ATX-Ehren kommen könnten.

Mit dem Commitment zu „being public“ kehrte auch eine aktive Roadshow- und Messereise ein. Dies sei in den Heimmärkten auch eine Chance für das Produkt. Der Claim lautet: „Kenne Deinen Markt, kenne Deinen Kunden“. Und zu Markt und Kunden gehören auch private wie institutionelle Investoren. Gerade in Deutschland würden auch bei Roadshows Bauprojekt-Anfragen seitens der Investoren kommen. Also nicht nur, um die Porr-Aktie besser zu verstehen, sondern um direkt in ein Bauprojekt zu investieren. Da spielt vieles zusammen in der Veranlagungswelt dieser Tage.

Die Zukunftsaufgaben der Bauindustrie sieht Strauss in der Urbanisierung samt demografischem Wandel, der Konsolidierung in der Branche, dem umweltgerechten nachhaltigen Bauen mit Energieeffizienz sowie in der Digitalisierung - ein griffiges Beispiel dafür sei etwa der breite Einsatz mobiler Geräte wie iPad und iPhone im Konzern, wie er bei einem Privatanlegerevent in Wien ausführte.

**? EINBLICKE FRAGE**



**KARL-HEINZ STRAUSS:**  
CEO PORR

**WARUM KANN MAN FÜR IHR GESCHÄFTSMODELL OPTIMISTISCH SEIN?**

„Wir sind optimistisch: Weil wir klare Ziele haben und sich unsere Erfolgsstrategie des intelligenten Wachstums bewährt. Weil wir Marktführer in Österreich und Big Player in unseren anderen Heimmärkten Deutschland, Schweiz, Polen und Tschechien sind. Weil wir mit der Porr auch Vorreiter beim digitalen Wandel in der Bauwirtschaft sind. Weil wir allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eine exzellente neue Welt des Arbeitens bieten. Und nicht zuletzt weil wir auch am Kapitalmarkt Vertrauen sowie einen guten Ruf genießen und unseren Aktionären, Privaten wie Institutionellen, Freude machen.“





## INVESTMENT CASE UNIQA

Im März wurde man nach Kapitalisierung im ATX erstmals grösster Versicherer an der Wiener Börse. Mit neuer Strategie, neuer Investmentstory und stolzer Dividende ist man auf Roadshow.

Uniqa, eine der führenden Versicherungsgruppen in ihren Kernmärkten Österreich und Zentral- und Osteuropa (CEE), war trotz „Ansprache und Lieferung“ des besten Jahresergebnisses der Firmengeschichte jenes ATX-Unternehmens, dessen Aktien den schwächsten 2016er-Jahresstart hatten, ein Kursrückgang von an die 25 Prozent. Doch das hat sich mit der Präsentation der neuen Strategie gedreht (bis März-Verfall Hälfte der Kursverluste wieder aufgeholt) und in puncto Dividendenrendite gibt es nun kaum Besseres. Im März wurde bei der Indexkapitalisierung im ATX auch erstmals in der Unternehmensgeschichte Uniqa der Konkurrent Vienna Insurance Group überholt.

Doch eines nach dem anderen, zunächst zum Konzern: Uniqa verfügt über 22.000 Mitarbeiter und exklusive Vertriebspartner, die in 19 Ländern mehr als 10 Millionen Kunden betreuen. In Österreich ist man mit einem Marktanteil von rund 22 Prozent der zweitgrößte Versicherungskonzern. In der Wachstumsregion CEE ist Uniqa in 15 Märkten zu Hause: Albanien, Bosnien und Herzegowina, Bulgarien, Kosovo, Kroatien, Mazedonien, Montenegro, Polen, Rumänien, Russland, Serbien, Slowakei, Tschechische Republik, Ukraine und Ungarn. Darüber hinaus zählen auch Versicherungen in Italien, der Schweiz und Liechtenstein zur Gruppe.

Anlässlich der Präsentation der vorläufigen Jahresergebnisse für 2015 zog CEO Andreas Brandstetter zunächst eine positive Zwischenbilanz zu der im Jahr 2011 gestarteten langfristigen Wachstumsstrategie „Uniqa 2.0“. Die

Zwischenziele dieses Programms seien in den vergangenen Jahren „konsequent verfolgt worden und zum größten Teil erreicht.“ Uniqa verfüge heute über eine gesunde, starke Eigenkapitalbasis und eine hohe operative Profitabilität im Kerngeschäft. 2015 erzielte Uniqa wie erwähnt das beste Ergebnis der Firmengeschichte: Die verrechneten Prämien (inklusive Sparanteile) stiegen um 4,3 Prozent auf 6.325,1 Mio. Euro und der operative ROE betrug 16,2 Prozent. Das Ergebnis je Aktie stieg auf 1,07 Euro (2014: 0,94 Euro). Die Eigenkapitalrentabilität nach Steuern und Minderheitsanteilen betrug im Berichtsjahr 10,6 Prozent (2014: 9,9 Prozent). Der Dividendenvorschlag für 2015 lautet 47 (2014: 42) Cent, bei einem Kurs von 6,50 Euro per März-Verfall.

Und, ganz aktuell: Mitte März begab sich das Management auf Tour (u.a. London), um vor Investoren das neue Innovations- und Investitionsprogramm vorzustellen. Kern-Message: Uniqa wolle bzw. werde in den kommenden Jahren mit rund 500 Mio. Euro einen Innovationsschub auslösen. Die Investitionen, von denen ein guter Teil bereits heuer getätigt werden sollen, würden zum Großteil in das „Re-Design“ des Geschäftsmodells, den dazu notwendigen personellen Kompetenzaufbau und die erforderlichen IT-Systeme, fließen. Man wolle sich im Kerngeschäft von einem Anbieter von Versicherungsprodukten zum integrierten Servicedienstleister, der den Kunden in seiner Bedürfnisumgebung abholt, transformieren.

Und was das Thema Veranlagung in zinslosen Zeiten betrifft, wurde eine Reihe von Programmen implementiert, um neue Veranlagungsalternativen zu erschließen, um das Kapital aktiver managen zu können. Teil der kommunizierten neuen Strategie sei nichts Geringeres als eine komplette Neuaufstellung. Die Holding werde verschlankt, die vier operativen österreichischen Gesellschaften zu einer verschmolzen und die Vorstandsmandate in Österreich von 22 auf zehn reduziert. Diese Story ist bei den Investoren gut angekommen.

### ? EINBLICKE FRAGE



ANDREAS BRANDSTETTER  
CEO UNIQA

### WARUM KANN MAN FÜR IHR GESCHÄFTSMODELL OPTIMISTISCH SEIN?

„Für unsere Uniqa darf man langfristig optimistisch sein, weil wir eine klare, nachhaltige Strategie verfolgen: Wir konzentrieren uns auf unser Kerngeschäft, das Versichern, in Österreich und CEE. Weil wir in einer Branche, die sich in aufgrund des Niedrigzinsumfelds sowie Megatrends wie Digitalisierung und disruptiver Branchenneulänge wie Google & Co markant verändern wird, hungrig und neugierig bleiben. Weil wir als hochmotivierte Mitarbeiter eines spannenden Unternehmens heute schon 10 Millionen Kunden und künftig noch viele mehr dabei unterstützen wollen, sicher und länger zu leben.“



## INVESTMENT CASE(S) PHILORO

Deutsch-österreichischer Edelmetallhändler setzt auf persönliche Beratung (vier neue Filialen alleine im Q1), bankenunabhängige Lagerung und hilfreiche Online-Tools für Gold-/Silberanleger.

Zinsen sind aus der Veranlagungswelt 2016 weggefallen. Risikoloser Zinsertrag ist nicht mehr möglich, Stichworte „Negativzinsen“, dazu die beängstigende Diskussion über Bargeldverbote, um zB die negativen Zinsen künftig auch einheben zu können. Dieses verstärkte Streben nach Werterhalt – und sicherlich auch weitere Faktoren wie konjunkturelle Sorgen – haben im ersten Quartal zu einem sprunghaften Anstieg der Nachfrage nach Edelmetall-Investments geführt. Das Ganze wurde begleitet von sehr positiven Preiseffekten.

Das in Wien gegründete Unternehmen philoro, das man mit Standorten in Wien, 2x Salzburg, Graz, Innsbruck, Leipzig, Berlin, Freiburg, Bremen, Eschen und auch Budapest mittlerweile als deutsch-österreichischen Player bezeichnen kann, ist als einer der Marktführer im Bereich Edelmetallhandel gut gewappnet für diesen Nachfrageschub. Mit Graz bzw. Innsbruck in Österreich und Freiburg bzw. Bremen in Deutschland wurden im Startquartal 2016 vier neue Filialen eröffnet. Ein kurzer Blick auf Deutschland: Am Montag, dem 29.02.2016, eröffnete die Filiale in Freiburg im Breisgau in der Konviktsstraße 10b. Einen Tag später startete die neue philoro-Filiale in Bremen in der Bremer Baumwollbörse Wachtstraße 17 – 24, unweit des Bremer Rathauses im Zentrum der Hansestadt zu finden.

In den Filialen bietet man persönliche, diskrete und individuelle Beratung rund um den An- und Verkauf von Anlagemünzen und Barren international renommierter Hersteller aber auch aus eigener philoro Produktion. Weiters

bankenunabhängige Lagerung im Einzelschließfach oder Sammeldepot. Was das Gold-Ordern betrifft, so gibt es ein Schmankerl, das vor allem börsen- und preisaffinen Anlegern gefällt. Über die philoro-Edelmetall-Online-Shops sind nämlich auch Limit-Orders möglich. Kunden mit einem Kundenkonto können einen Kauf bzw. Verkauf mit Limit ins System stellen. Man legt den gewünschten Preis und den Gültigkeitszeitraum fest und platziert die Order. Dabei kann man zwischen drei unterschiedlichen Zeitspannen wählen: 7, 30 oder 90 Tage, in denen alle Angaben nachträglich geändert werden können. Die Aufträge werden verbindlich ausgeführt, wenn der entsprechende Preis die angegebene Untergrenze (bzw. Obergrenze) unterschreitet (bzw. überschreitet).

philoro verweist auf gesunde Bilanzen und hohe Liquidität. Die gute Gewinnsituation ist in dieser Branche nichts Böses, sondern eher ein Bonitäts-Gütesiegel ähnlich wie bei Banken, schafft man doch auf diese Weise Eigenmittelquoten, die laut Management weit über dem Branchendurchschnitt liegen. Die philoro Group befindet sich im Privatbesitz, steht für eine jahrelange Familientradition, die eng mit dem Edelmetallgeschäft verbunden ist. Das Thema Nachhaltigkeit steht ebenfalls im Zentrum. Mit der philoroLine wird ausschließlich „Sustainable Gold“, welches unter ethisch korrekten und nachhaltigen Bedingungen hergestellt wurde, vertrieben.

Silberprodukte werden natürlich ebenso angeboten und mit dem Edelmetallrechner gibt es auf der Website ein Tool, das es ermöglicht, verschiedene Anlageverhalten und Edelmetalle (Gold/Silber-Verhältnis) miteinander zu kombinieren. Je nach gewünschter Veranlagungssumme und gewünschtem Edelmetallverhältnis (z.B.: 80 Prozent Gold, 20 Prozent Silber) wird ein Produktmix aus dem Shop vorgeschlagen. Und: Vor einem halben Jahr wurde von philoro die allererste Studie zu Indikatoren, Motiven und Einstellungen von Privatpersonen in Österreich in Hinblick auf Investments in Edelmetalle veröffentlicht. Findet man auch auf der Website.

### ? EINBLICKE FRAGE



RUDOLF BRENNER  
GESCHÄFTSFÜHRER PHILORO

### WARUM KANN MAN FÜR IHR GESCHÄFTSMODELL OPTIMISTISCH SEIN?

„Weil es uns gelingt, unsere Stellung als anerkannter Komplettanbieter im Bereich der Edelmetallveranlagung weiter zu festigen und auszubauen. Die Kundenzufriedenheit ist unsere Motivation und mit unserer nachhaltigen Unternehmensphilosophie möchten wir auch für zukünftige Generationen bleibende Werte schaffen. Wir stehen für ethische Werte und professionelle Standards, welche wir auch von unseren Partnern, Gesellschaftern, Miteigentümern, Managern, sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern erwarten. Unser Verhaltenskodex definiert diese Grundsätze für ethisches und korrektes Handeln.“





## INVESTMENT CASE(S)

# KEPLER-FONDS

Mit bereits 13,4 Mrd. Euro Kundenvolumen sind die Linzer schnellstwachsender Player unter Österreichs Top-4-Fondsgesellschaften. Mit einem Mix aus Fondsinnovationen und Psychologie.

**E**in aktiver Managementansatz mit ihm und da auch antizyklischen Komponenten in Form von marktpsychologischen Parametern hat mitgeholfen, die Kepler-Fonds KAG in den vergangenen Jahren als ein von Analystenhäusern viel beachtetes und deutlich über dem Branchendurchschnitt wachsendes Unternehmen zu etablieren. Die Tochtergesellschaft der Raiffeisenlandesbank Oberösterreich AG mit Firmensitz in Linz bietet Publikumsfonds für Privatanleger sowie Spezial- und Masterfonds für institutionelle Investoren.

Stichwort Psychologie: Als einer der ersten Vermögensverwalter in Österreich integrierte Kepler den Bereich Behavioral Finance im Management von Mischfonds. In Kooperation mit der Johannes-Kepler-Universität in Linz werden dabei zahlreiche Stimmungsindikatoren analysiert. Diese gelten als Frühwarn-Indikatoren für sich verändernde Finanzmärkte. Im Investment-Komitee werden zudem z.B. Volumens- und Preisbewegungen an den Derivate-Märkten analysiert, bei spezifischen Indizes fließen Anlegerbefragungen ein.

Beim Aktienmanagement setzt Kepler seit Jahren eine Minimum-Varianz-Strategie ein. Die Titelselektion erfolgt hier nach Risikokennzahlen. Ziel ist es laut Vorstandssprecher Andreas Lassner-Klein, mit einer defensiven Auswahl an Qualitätsunternehmen geringeren Kursschwankungen als der Gesamtmarkt zu unterliegen. Man investiere vorwiegend in Branchen, die unabhängiger von kurzfristigen Marktentwicklungen sind. Das können die großen Flaggschiffe aus den Bereichen Versorger, Pharma oder

Grundnahrungsmittel sein, genauso aber eine Reihe führenden Nischen-Player.

Auf der Rentenfonds-Seite hat man neben den klassischen Segmenten eine attraktive Nische aufgespürt, die KAG ist Spezialist im Management von Anleihen mit geringem Emissionsvolumen. Diese würden durch attraktive Renditeaufschläge punkten und risikokontrolliert zur Portfolio-Abrundung eingesetzt. „Das bringt einen beachtlichen Mehrwert für die Anleger“, so Lassner-Klein, der auch auf seinen Anleihen-Laufzeitenfonds stolz ist. In diesem Portfolio wird bis zum Ende der Laufzeit von sechs Jahren global in verschiedene Anleihen-Kategorien investiert. Die breite Streuung reduziert im Vergleich zum Kauf einer einzelnen Anleihe das Bonitätsrisiko deutlich. „Das Produkt gibt es exklusiv bei uns“.

Ethisch-nachhaltige Portfolios von Kepler bilden ebenfalls einen Schwerpunkt, hier strebt man in Richtung der Milliarde an Kundenvolumen. Im Angebot stehen ein ethisch-nachhaltiger Anleihen-, Mix- und Aktienfonds. Das Eurosif-Transparenzlogo und das Österreichische Umweltzeichen zeichnen die KAG als anerkannten Ethikfonds-Anbieter aus. Nachhaltig heisst auch „wenig Fluktuation“ in den Teams: Die Beständigkeit im Management ermöglichte seit Gründung 1998 eine konsequente Investmentphilosophie.

In den vergangenen Monaten gingen gleich vier wichtige Auszeichnungen an Kepler. Die unabhängige Ratingagentur Fundclass vergab die „European Funds Trophy“, für die Risikoprofil, Return/Risk-Ratio und Performance von über 77.000 europäischen Investmentfonds bewertet werden, an Kepler als „Best European Asset Management Company“, bei den Feri Asset Manager Award gewann man als bester Universalanbieter in Österreich, von Lipper wurde Kepler zum besten Fondshaus in Österreich gewählt und das deutsche Wirtschaftsmagazin Capital vergab ein Höchstranking von 5 Sternen.

## ? EINBLICKE FRAGE



**ANDREAS LASSNER-KLEIN**  
VORSTANDSSPRECHER KEPLER

## WARUM KANN MAN FÜR IHR GESCHÄFTSMODELL OPTIMISTISCH SEIN?

„Flache Hierarchien am Sitz in Linz bieten den Kunden eine gute Erreichbarkeit. Dazu haben wir ein Novum am Fondsmarkt: Managemententscheidungen sind für Anleger tagesaktuell auf [www.kepler.at](http://www.kepler.at) nachvollziehbar. Aus unserem intensiven Dialog mit den Kunden wissen wir, welche Produkte am Markt gefordert sind. Wir handeln rasch und innovativ bei geänderten Verhältnissen an den Börsen – z.B. mit Portfolios, die unabhängig von Benchmarks agieren. Betriebswirte, Volkswirte, Mathematiker, Juristen und Statistiker mit international anerkannten Ausbildungen (CEFA, CFA, CPM) arbeiten für die Kundengelder.“

## INVESTMENT CASE(S)

# SMN

Der Flaggschiff Fonds des Managed Futures Pioniers aus Wien wird heuer 20 Jahre alt und lieferte 8,2 Prozent jährlich nach Kosten. C-Quadrat und Kepler setzten auf SMN-Strategien Produkte auf.

**E**in Investment Manager mit Sitz in Wien, spezialisiert auf systematische, regelbasierte Investmentsstrategien, das ist SMN. Das Flaggschiff-Produkt, der Managed Futures Fonds SMN Diversified Futures Fund, feiert dieses Jahr den 20. Geburtstag. Seit Auflage 1996 wurde für dessen Anleger nach Kosten durchschnittlich mehr als 8,2 Prozent pro Jahr erzielt. Der SMN Diversified Futures Fund wurde mit zahlreichen nationalen und internationalen Awards ausgezeichnet und war zuletzt zweimal in Folge für die renommierten EuroHedge Awards nominiert. Seit dem Jahr 2012 managt SMN für den österreichischen Asset Manager C-Quadrat den rein systematischen Aktienfonds C-Quadrat SMN Equity Trend Plus. Der jüngste Spross der Produktfamilie, der Kepler SMN Bond Trend Plus, wurde im September 2015 in Zusammenarbeit mit der oberösterreichischen Kepler KAG aufgelegt. Der Fonds funktioniert ebenfalls auf Basis eines systematischen Trendfolgeansatzes und operiert an den weltweiten Zinsmärkten. Eine Geheimwaffe vor allem in einem Szenario steigender Renditen.

Sämtliche Produkte von SMN verfolgen einen quantitativen, regelbasierten Investmentprozess. Breite Diversifikation, klar definierte Risikobudgets für jede Position und ein rigides Risikomanagementsystem sind die Eckpfeiler dieses seit 20 Jahren bewährten Investmentansatzes. Das Ertragsprofil der Produkte ist weitgehend unabhängig von traditionellen Anlagestrategien und ermöglicht Erträge in steigenden und fallenden Marktphasen. Grundprinzip der Strategie ist laut GF Gernot Heitzinger, Gewinne möglichst lange laufen zu lassen und Verluste möglichst

eng zu begrenzen. Genau das sehe man auch im 20-jährigen Ertragsprofil des SMN Diversified Futures Fonds. Manche Positionen würden viele Jahre im Portfolio bleiben, einige nur wenige Wochen, weil sich ein Trend doch nicht fortsetzt bzw. es sich um ein Fehlsignal handle. Jede neue Position erhalte ein Exit-Level, um Verluste zu begrenzen. Natürlich kann es auch zu längeren Phasen ohne eindeutige Trends kommen. Solche Phasen führen regelmäßig zu Verlusten, die bislang stets in Phasen mit starken Trends überkompensiert werden konnten und zu langfristig sehr attraktiven Erträgen führten. Definitiv Anlagestrategien für Anleger mit langfristigen Anlagehorizont. In einem unlängst geführten Interview mit dem österreichischen Portal foonds.com ging Heitzinger auch auf die Einflussfaktoren durch Notenbanken ein: Diese wären, so Heitzinger, in den vergangenen Jahren sehr aktiv darin gewesen, (negative) Trends schnell wieder umzukehren. Das habe manchmal wehgetan. Andererseits wären einige sehr lange und ausgeprägte Trends, insbesondere in den Zinsmärkten, aber auch in Währungen wie dem JPY, ohne die Notenbanken auch nicht möglich gewesen. Trends seien ein Resultat menschlichen Handelns und der menschlichen Psyche. Das werde sich auch in Zukunft nicht ändern.

Das Unternehmen (SMN steht für die Gründer Svoboda, Mayer und Neubauer) wurde 1996 in Wien gegründet und ist ein unabhängiges, privates Finanzdienstleistungsunternehmen mit Sitz in Wien. Die Gesellschaft ist von der österreichischen Finanzmarktaufsicht (FMA) als Alternative Investmentfonds Manager (AIFM) konzessioniert. Abschliessend eine Besonderheit, die man z.B. auch gerne von Vorständen börsennotierter Unternehmen stärker sehen würde: Substanzliche Investments in die eigenen Produkte seitens der Unternehmenseigner, des Managements und der Mitarbeiter stellen sicher, dass die Interessen von Kunden und Unternehmen im Einklang stehen. Kundenorientierung und ein Höchstmaß an Transparenz und Offenheit gegenüber Investoren ist Unternehmenskultur.

## ? EINBLICKE FRAGE



**GERNOT HEITZINGER**  
GESCHÄFTSFÜHRER SMN

## WARUM KANN MAN FÜR IHR GESCHÄFTSMODELL OPTIMISTISCH SEIN?

„Wir blicken auf 20 Jahre Erfahrung zurück. In dieser Zeit ist es gelungen, hoch attraktive Erträge zu erzielen, die die meisten anderen Anlageprodukte in den Schatten stellen konnten. Dies in einer Phase, die per saldo von stark steigenden Aktien- und Anleihemärkten geprägt war und ein hervorragendes Umfeld für traditionelle Anlagen bot. Die Möglichkeit, absolute Erträge in steigenden und fallenden Marktphasen zu erzielen und die praktisch nicht vorhandene Korrelation zu traditionellen Anlagen wird in den kommenden Jahren umso mehr nachgefragt sein. Dafür sind wir mit unserem Produktangebot gut gerüstet.“

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

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



**BKS Bank**



Deutsche Asset  
& Wealth Management



**Deloitte.**



**Fabasoft**



**kapsch** >>>



**MATEJKA & PARTNER**  
Asset Management

**Oberbank**



**Verbund**



**warimpex**



wiener borse.at



zumtobel group