

# Roadshow #63: Immobilien im Scheinwerferlicht



## In der OeKB: S Immo, Immofinanz, Buwog, Clean Energy, Mozart One



Liebe Leserinnen, sehr geehrte Leser! Am 24. Oktober gestalteten wir - diesmal mit dem Partner Börse Express - unsere Oktober-Roadshow. Wir haben nachgezählt: Quer über alle jeweils verantwortete Marken sind wir nun bereits bei der Roadshow #63 angelangt. Das Konzept vor Ort (wieder Reitersaal der OeKB) beinhaltet neue Facetten: Zum einen war mit dem Lichtspezialisten Clean Energy erstmals auch ein Unternehmen präsent, das noch nicht mit Aktien oder Bonds an der Wiener Börse notiert, sondern dies nur vorhat. Desweiteren wurde mit Wolfgang Matejka ein Institutioneller gebeten, die präsentie-

renden Unternehmen aus dem Immo-ATX (S Immo, Immofinanz und Buwog) auch aus der Sicht eines professionellen Anlegers zu kommentieren, da ging es um Handelbarkeit, Liquidität und sonstige Besonderheiten. Das zusammenfassende Fachheft trägt als PDF die Nummer 51a, weil wir planen, gemeinsam mit der November-Roadshow am 25.11. (PDF 51b) und dem Dezember-Event am 12.12. (PDF 51c) noch ein großes Printprodukt zu gestalten. Dort wird dann erstmals auch unser neuer Hauptfokus 2017 ersichtlich sein. In einer Demovariante. Lassen Sie sich überraschen.

Christian Drastil, Herausgeber

### IMPRESSUM

Für den Inhalt verantwortlich: Büro Christian Drastil (Werbeagentur), Gussenbaurgasse 4/34c, 1090 Wien  
me@christian-drastil.com • Vollständiges Impressum und Download auf [www.boerse-social.com](http://www.boerse-social.com)

# S Immo: Mit dem Gewinn steigt die Dividende, steigt der Kurs ...

Seit 2011 jagt bei der S Immo ein Rekordergebnis das nächste. Seit 2011 gibt es eine Dividende, die jährlich erhöht wird. Das wird sich auch heuer nicht verhindern lassen.



Die Aktie der S Immo hat wahrlich schon schlechtere Zeiten gesehen. Im Vorjahr stand unter dem Strich ein Zuwachs von 32,9 Prozent zu Buche. Heuer sind es schon wieder 23 Prozent Plus. In beiden Jahren wurde eine Dividende bezahlt. Und die ist bei den oben genannten Zahlen noch gar nicht berücksichtigt. Seit 2011 gehört die S Immo zu den verlässlichen Dividendenzahlern in Wien. Jedes Jahr wurde die Dividende erhöht. Das war möglich, weil ein Rekordergebnis nach dem anderen erzielt wurde.

## Gutes Geld

„Wir verdienen gutes Geld und geben unseren Anlegern in Form einer attraktiven Dividende auch ihren Anteil“, erklärt Investor Relations Manager Andreas Feu-

erstein auf der BSN Roadshow #63. Mit der nachhaltigen Dividendenpolitik glaubt man sich bei der S Immo das Vertrauen der Anleger gesichert zu haben.

Vorstandsvorsitzender Ernst Vejdovsky gab sich zuletzt positiv gestimmt und meinte sinngemäß, dass sich auch 2016 ein weiteres Rekordergebnis „wohl nicht mehr verhindern lassen“ werde. Dem will Feuerstein nichts hinzufügen – auch nicht, wenn es um den Anteil geht, den Anleger für das laufende Geschäftsjahr erwarten dürfen. „Zur Dividende kann ich klarerweise noch nichts sagen. Aber ich kann etwas zum Gewinn sagen. Dieser lag zum Halbjahr bei 1,27 Euro je Aktie“. Im Vorjahr – da wurde eine Rekorddividende von 0,3 Euro je Aktie ausbezahlt – lag der Gewinn im Gesamtjahr bei 1,17 Euro je Aktie. „Da kann man schon ein bisschen zu träumen



Die Präsentation findet man unter [boerse-social.com/virtuellefinanzmarktmesse](http://boerse-social.com/virtuellefinanzmarktmesse)

anfangen und sich überlegen, wie sich das auf der Dividendenseite auswirken wird“.

Klar ist aber auch, dass man bei der Dividendenpolitik auf die Stichworte „nachhaltig“ und „dauerhaft“ setzt. Das werden die Anleger gerne hören. Prozentuell lag die Dividende zuletzt bei 3,66 Prozent. Je nachdem wie sich die Aktie entwickelt, kann das heuer mehr oder auch weniger sein.

### Es ist nicht zu spät

Ob man jetzt noch einsteigen sollte? „Es ist noch nicht zu spät zu investieren“, so Feuerstein. Angesichts der Ergebnis-, Aktienpreis- und Dividendenentwicklung keine gewagte Aussage.

Doch was hat das Unternehmen zu bieten? Im nächsten Jahr geht S Immo immerhin schon in das 30. Jahr des Firmenbestehens. „Wir sind keine Newcomer, haben unsere Lektionen bereits gelernt“, so der IR-Chef. Insgesamt verwaltet der Konzern 1,3 Millionen Quadratmeter Fläche. Das EBIT lag zum Halbjahr bei 145,9 Millionen Euro. Der Wert des Portfolios lag zu diesem Zeitpunkt bei knapp 2,1 Milliarden Euro. Der Vermietungsgrad entspricht 93,3 Prozent, die Mietrendite 6,2 Prozent.



„Für ein gemischtes Portfolio – und dazu stehen wir – sind das sehr schöne Werte“. Luft nach oben gibt es freilich immer. So will man sich beim Vermietungsgrad der 95-Prozent-Marke nähern. „Und an der Mietrendite können wir auch noch arbeiten“.

### Lukrativer Verkauf

Gearbeitet wird zu 100 Prozent innerhalb der Europäischen Union. Der Fokus liegt auf den Hauptstädten. Dabei setzt man zum einen auf kommerziell genutzte Immobilien – also Büro, Geschäft und Hotel – und zum anderen auf Wohnimmobilien.

Bei den Wohnimmobilien gibt es einen ganz klaren Fokus, nämlich auf Österreich und Deutschland. In unserem Nachbarland ist man bereits seit 2005 aktiv. Heuer hat man sich erstmals von einer deutschen Wohnimmobilie getrennt. „Wir haben in den Jahren 2005 bis 2007 zwischen 700

und 800 Euro für diese Immobilien pro Quadratmeter bezahlt und konnten sie heuer für deutlich über 2000 Euro pro Quadratmeter verkaufen“, ist Feuerstein stolz.

### Deutsche Wahl als Faktor

Die Politik ist ein nicht zu vernachlässigender Faktor, wenn es um Immobilien geht. Und so hat man sich von einem Drittel der Wohnimmobilien in Berlin getrennt. Zum einen weil auch das Immobiliengeschäft Zyklen aufweist und zum anderen weil nächstes Jahr in Deutschland gewählt wird. Im Zuge einer erstarkenden Populismusbewegung will man für eine mediale Debatte rund um „leistbares Wohnen“ gerüstet sein.

„Wir haben in den letzten 18 Monaten ein sehr starkes Preiswachstum gesehen in diesem Markt. Momentan ist eine so große Nachfrage gegeben, dass man Käufern sogar die Steuern, die mit den Preissteigerungen einhergehen, umhängen kann. Das ist in der Tat ein Wunsch-dir-Was“, so Feuerstein.

Ob man den Schritt des Verkaufs zu früh gegangen ist, weiß man bei der S Immo nicht. Er wurde aber sehr bewusst gesetzt. „Gegen die Politik bist du machtlos - wer weiß das besser als die Österreicher? Daher müssen wir nicht unbedingt in Deutschland ins offene Messer laufen“, hält Feuerstein fest.

### Höhere Potenziale

Jetzt kümmert man sich um die höheren Potenziale. „Und die sehen wir momentan in Büros und Gewerbeimmobilien“. Ein Bereich, der sich auch in CEE und SEE abspielt, wo das Wirtschaftswachstum höher ausfällt als in Westeuropa. Hier macht die S Immo rund einer Drittel ihres Geschäfts.



”

Wir verdienen gutes  
Geld und geben  
unseren Anlegern  
in Form einer  
attraktiven Dividende  
auch ihren Anteil.

Andreas Feuerstein, IR Manager S Immo

“

# Immofinanz: Der Fahrplan für die kommenden Jahre steht

Aus dem Bauchladen vergangener Tage ist ein rein gewerblicher Immobilienkonzern geworden. Für die nächsten Jahre gibt es klare Pläne, die auch an der HV hängen.



Im Geschäftsjahr 2010/2011 wagte sich die Immofinanz AG nach vorne. Sie war der erste Immobilienkonzern in Wien, der eine Dividende ausschüttete. Auch in den beiden folgenden Jahren kam es zu einer Ausschüttung.

2013/2014 gab es für die Immofinanz-Aktionäre zwar keine Cash-Dividende, dafür aber Buwog-Aktien. Ein gutes Geschäft – vor allem für jene, die sich nicht sofort von ihren Aktien getrennt haben. 2014/2015 ließ die Geschäftsentwicklung dann keine Dividendenzahlung zu.

Für 2015/2016 wurde erst kürzlich eine Dividende von 0,06 Euro je Aktie bezahlt. Und auch für das Rumpfgeschäftsjahr 2016 – es startete Anfang Mai und endet Ende Dezember – wurde eine Guidance abgegeben. Die Dividende soll erneut bei 0,06 Euro je Aktie liegen. Das letzte Wort liegt natürlich bei der Hauptversammlung. Diese tritt im Juni 2017 zusammen. Die

Hauptversammlung spielt auch bei den Zukunftsplänen der Immofinanz eine bedeutende Rolle.

## Noch größter Buwog-Aktionär

Noch einmal zurück zur Buwog. Die Immofinanz hält nach wie vor rund 10 Prozent an der Buwog und ist damit der größte Aktionär.

Das wird sich kurzfristig auch nicht ändern, sind die Aktien doch für die Bedienung der Wandelanleihen reserviert. Im März 2018 werden die Buwog-Aktien zusammen mit Immofinanz-Aktien an die Wandelanleihe-Halter übergeben. Zumindest wenn die Anleihe im Geld ist; „Davon ist aber auszugehen“, erklärt Bettina Schragl, Head of Corporate Communications and Investor Relations, auf der BSN Roadshow #63. Danach wird das Kapitel abgehakt sein und die Buwog beim Streu-



Die Präsentation findet man unter [boerse-social.com/virtuellefinanzmarktmesse](http://boerse-social.com/virtuellefinanzmarktmesse)

besitz noch einmal einen Schub nach vorne machen. Dieser lag zuletzt schon bei 90 Prozent.

### Nur das Gewerbe zählt

Die Immofinanz ist heute ein rein gewerbliches Immobilienunternehmen. Aus dem Bauchladen früherer Tage ist ein Konzern geworden, der sich ausschließlich auf den Gewerbebereich – sprich Office und Retail – konzentriert bzw. konzentrieren will. Zum Gewerbebereich gehört eigentlich auch Logistik. Dennoch hat man sich von diesem Bereich getrennt.

„Wir haben den Logistik-Bereich zu einem sehr guten Preis abgegeben. Dieser hat dem Buchwert entsprochen. Und genau hier haben in den beiden Jahren vor dem Verkauf deutliche Aufwertungen stattgefunden. Die haben wir nun realisiert“, ist Schragl stolz.



Angst, dass man zu früh verkauft hat, hat man bei der Immofinanz nicht. „Wir wären hier aufgrund der allgemeinen Marktbedingungen und Marktänderungen immer kleiner geworden, das Umfeld hätte sich für uns immer weniger attraktiv dargestellt“.

### Zukunftspläne

Mit dem lukrierten Geld hat man natürlich Pläne. „Wir haben es in Wachstum, Zukäufe und Entwicklungsprojekte investiert“, betont die IR-Chefin. Hier sind etwa Fertigstellungen in der Einzelhandelssparte (Stop Shop bzw. Vivo!) oder die Entwicklungspipeline in Deutschland gemeint. Darüber hinaus hat man sich ja 26 Prozent an der CA Immo gesichert.

Hier soll es zu einer Verschmelzung kommen. Der Kauf war dabei nur der erste von drei Schritten hin zu einem gemeinsamen Unternehmen. Bis Jänner 2017 wird entschieden, was mit dem Russland-Portfolio der Immofinanz passiert. Entweder wird verkauft oder es gibt einen Spin-Off. Russland bedeutet im übrigen Moskau, wo die Immofinanz – noch – fünf Einkaufszentren besitzt. Das ist Schritt 2.

Schritt 3 umfasst dann die tatsächliche Verschmelzung. Die Gespräche in Arbeitsgruppen auf Vorstandsebene laufen bereits. Im Sommer 2017 wollen sich die

beiden Unternehmen den Sanktus ihrer Hauptversammlungen holen.

Eines ist klar, damit fällt dem Wiener Aktienmarkt ein bedeutendes österreichisches Unternehmen weg. Man kann es aber auch anders sehen. „Nämlich die Chance aus zwei österreichischen Playern einen europäischen Player von Format zu machen“, so Schragl, die betont, dass dann auch deutlich mehr Phantasie nötig wäre um sich eine Übernahme des gemeinsamen Unternehmens vorzustellen.

Außerdem würde man dann am deutschen Büroimmobilienmarkt eine führende Rolle spielen. „Das hat wirklich Charme“, schaut Schragl in die Zukunft.

### Immobilien um 1 Milliarde Euro

Für die nächsten Jahre hat man sich, unabhängig von der Verschmelzung mit der CA Immo, einiges vorgenommen. So sollen in den nächsten beiden Jahren Immobilien im Wert von rund 1 Milliarde Euro verkauft werden.

„Dabei handelt es sich um den Bereich ‚Sonstiges‘, also etwa Wohnimmobilien oder viele kleinere Büroimmobilien, die wir aus Effizienzgründen verkaufen wollen. Sie passen nicht in unser Zielfortfolio weil sie nicht zu unserer Markenstruktur passen“.

Apropos Marken: Einen Immobilienkonzern bringt man nur selten mit Marken in Verbindung. Bei der Immofinanz geht man diesen ungewöhnlichen Weg aber ganz bewusst und auch konsequent. Und man geht ihn weiter. Neben Stop Shop und Vivo! wird jetzt auch im Büroimmobilienbereich eine Marke ausgerollt. Diese nennt sich myhive. Das Immofinanz-Headquarter in den Twin-Towers am Wienerberg wird das erste Wiener myhive-Gebäude. In Städten wie Prag, Bukarest und Budapest wird man in weiterer Folge nachziehen.



”

Es ist die Chance aus zwei österreichischen Playern einen europäischen Player von Format zu machen.

Bettina Schragl, IR Chefin Immofinanz

“

# Buwog: Mit den Großen messen – aber ein bisschen anders

Das Geschäftsmodell fußt auf drei Säulen. Neben dem Vermietungs- und dem Veräußerungsgeschäft wird auch entwickelt. Mitunter auch für das eigene Unternehmen.



Die Buwog war noch vor wenigen Jahren ein Teil der Immofinanz. Und mit rund 10 Prozent Beteiligung ist die Immofinanz auch nach dem Spin-Off weiterhin der größte Einzelaktionär. Das wird sich zwar in absehbarer Zeit geändert haben, tut aber ohnehin wenig zur Sache.

Viel mehr stellt sich bei der Buwog immer wieder die Frage: Deutschland oder Österreich? Dabei lautet die Antwort: Sowohl als auch. Denn nicht nur die Börsennotiz findet in Frankfurt und Wien (und Warschau) statt, sondern auch das operative Geschäft. Wobei man sich dabei natürlich nicht auf die beiden Börsenplätze limitiert.

## Starke Konkurrenz

Die Buwog will sich grundsätzlich mit den Großen der Branche messen. Da kommen etwa die Deutsche Wohnen, LEG Im-

mobilien oder Vonovia ins Spiel. „Wir sind aber trotzdem ein bisschen anders“, erklärt Investor Relations-Chef Holger Lueth auf der BSN Roadshow #63.

Das Geschäftsmodell fußt auf drei Säulen. „Die größte davon ist das Asset Management – also die Vermietung von Wohnimmobilien in Österreich und Deutschland“.

Säule zwei ist das Einzelwohnungsverkaufsgeschäft in Österreich. Warum gerade in Österreich verkauft wird? „Das hängt damit zusammen, dass unser österreichisches Portfolio in erster Linie zu Fördermieten vermietet ist“, so Lueth. Fördermieten ist gleichbedeutend mit niedrigen Mieterlösen. „Wir privatisieren leer werdende Wohnungen durch Einzelwohnungsverkauf um so auf der Profitabilitätsseite mit den Wettbewerbern mithalten zu können“.

Die dritte Säule nennt sich Property De-



Die Präsentation findet man unter [boerse-social.com/virtuellefinanzmarktmesse](https://boerse-social.com/virtuellefinanzmarktmesse)

velopment Geschäft. „Das macht uns zur Zeit einzigartig im deutschsprachigen Raum“, ist Lueth stolz. In diesem Zweig werden von der Buwog selbst Wohnimmobilien entwickelt. Diese werden entweder an Dritte veräußert oder wandern in das eigene Portfolio um vermietet zu werden.

Das schließt den Kreis und bringt uns zurück zur wichtigsten Säule, nämlich dem Asset Management.

### Beachtliche Margen

Zum 31. Juli 2016 lag die Zahl der Bestandseinheiten bei 50.901 und damit um 157 niedriger als noch im April 2016. „Das Portfolio ist zuletzt aufgrund des Einzelwohnungsverkaufs in Österreich leicht geschrumpft“, so Lueth.

Rund 600 Einheiten wechseln hier pro Jahr den Besitzer. Die Margen sind beachtlich, liegen im Schnitt bei 57 Prozent auf den Fair Value. Die 50.901 Einheiten teilen sich in 27.070 in Deutschland und 23.831 in Österreich auf.



Ein Vergleich macht schlau: Gesamt liegt der Leerstand bei der Buwog bei 3,6 Prozent. In Deutschland liegt der Leerstand gar nur bei 2,5 Prozent, in Österreich bei 4,5 Prozent. Hier gibt es aber keinen Grund zu Panik. Logischerweise müssen die Wohnungen, die in Österreich verkauft werden sollen, erst leerstehen. Deshalb gibt es immer einen gewissen Puffer zwischen leerstehenden und verkauften Wohnungen.

Ein Blick auf die Mietrendite spricht ebenfalls für Deutschland. Im Konzern lag sie bei 5,4 Prozent. In Deutschland wurden 6,3 Prozent, in Österreich nur 4,5 Prozent erzielt. „Das liegt im Wesentlichen an Fördermieten“, erläutert Lueth. Fördermieten hin, Leerstand her, fest steht: „Wir legen den Schwerpunkt unseres zukünftigen Wachstums auf Deutschland“.

### Privatisierungspotenzial

Säule zwei ist das Property Sales Geschäft, also das Privatisierungsgeschäft. In Österreich gibt es 15.750 Einheiten. Davon haben 12.500 Einheiten das Potenzial privatisiert zu werden.

„Wir vermieten Wohnungen in Österreich grundsätzlich zu relativ niedrigen

Preisen auf den Quadratmeter. Zieht ein Mieter nun aus, stehen wir vor der Wahl, ob wir die Wohnung wieder vermieten wollen oder ob wir sie verkaufen wollen“, beschreibt Lueth die Überlegungen.

### Wertkristallisierung

Die Margen sind wie bereits erwähnt äußerst lukrativ, liegen zwischen 55 und 60 Prozent. Wie kommt es, dass die Margen so hoch sind? Der Fair Value wird durch die Abzinsung zukünftiger Mieterträge ermittelt. Hinzu kommt, dass man bei der Bewertung davon ausgeht, dass diese Wohnungen irgendwann im Verlauf der Fluktuation im Portfolio verkauft werden. Das ist die Theorie.

Die Praxis schaut aber folgendermaßen aus: „Die wirkliche Wertkristallisierung erfolgt in dem Moment, wo die Einheit verkauft wird. Wir bieten eine Gebrauchtwohnung an, die der neue Eigentümer – so er selbst dort einzieht – nicht anhand der erzielbaren Mieten bewertet, sondern anhand von vergleichbaren Wohnungen in vergleichbarer Lage. Er vergleicht dann die Quadratmeterpreise und zahlt an uns dann ein bisschen weniger als für eine Wohnung, die er frei weitervermieten könnte.“

### Dividende

Wie hält es die Buwog mit der Dividende? „Unsere Dividendenpolitik sagt, dass wir 60 bis 65 Prozent des Recurring FFO an Dividenden ausschütten wollen und werden“, hält Lueth fest. Bei den Recurring Funds From Operations handelt es sich um das wiederkehrende, nachhaltige, liquiditätswirksame Ergebnis. Zuletzt wurden 0,69 Euro je Aktie bezahlt. Da lag der FFO bei rund 100 Millionen Euro. Heuer sollen es mindestens 108 Millionen sein.



”

Wir privatisieren  
leer werdende  
Wohnungen durch  
den Verkauf von  
Einzelwohnungen, um  
auf Profitabilitätsseite  
mit den  
Wettbewerbern  
mithalten zu können.

Holger Lueth, IR Chef Buwog

“

# Cleen Energy: Mit starken Partnern drängt man Richtung Wiener Börse

Mit Philips, UniCredit Leasing und Deutsche Leasing bieten die Burgenländer ihren Kunden beim Energiesparen Planung, Umsetzung und Finanzierung aus einer Hand.



Wenn ein Unternehmen an die Börse drängt, bringt das stets eine gewisse positive Spannung mit sich. Das ist auch bei Cleen Energy so.

„Wir planen noch heuer ein Listing an der Wiener Börse und sind in der unmittelbaren Umsetzung“, erklärt Geschäftsführer Lukas Scherzenlehner auf der BSN Roadshow #63. Derzeit ist man mit zwei Unternehmen am Markt. Und zwar einerseits mit der Cleen Energy GmbH und andererseits mit der Cleen Energy Deutschland AG.

## Wertschöpfungspartner

Es gibt Standorte in Frankfurt, München, Linz, Vösendorf, Istanbul und St. Margarethen. Das Headquarter befindet sich an letztgenanntem Ort, also im Burgenland. „Das ist historisch so gewachsen“, erklärt Scherzenlehner, der auf die Ein-

bringung in die Firma seines Partners Erwin Stricker verweist.

Doch was tut Cleen Energy nun? Das Kernthema ist Energieeffizienz. Gemeinsam mit den Partnern Philips, UniCredit Leasing und Deutsche Leasing bietet man Dienstleistungen in vier Bereichen an.

Der Schwerpunkt liegt im Bereich „Analyse, Planung, Beratung, Realisierung“. Ein eigenes Produkt hat Cleen Energy nicht. Man ist 100-Prozent-Partner der Firma Philips.

„Wir haben uns am Welt- und Technologiemarktführer in den Windschatten gesetzt und setzen gemeinsam Projekte in Österreich und Deutschland um“, erklärt Scherzenlehner den zweiten Kernpunkt.

Punkt drei trägt den Überbegriff „Rentable Finanzierung“. Dabei geht es nicht darum, dass Cleen Energy finanziert wird, sondern dass mit Cleen Energy für deren Kunden finanziert wird.



Die Präsentation findet man unter [boerse-social.com/virtuellefinanzmarktmesse](http://boerse-social.com/virtuellefinanzmarktmesse)

Im vierten und letzten Punkt mit dem Namen „Energieeffizienz Maßnahmen“ geht es um rechtliche Rahmenbedingungen. „Unsere Bundesregierung hat im Vorjahr ein neues Energieeffizienzgesetz beschlossen, von dem Firmen wie wir sehr stark profitieren“, so Scherzenlehner. Fünf große Partner hat man in diesem Bereich, die größten Energieversorger des Landes.

Durch die vielen umgesetzten Projekte erhält Clean Energy so genannte Energieeffizienzpunkte. Diese werden an die Energieversorger verkauft. Rund 100 Gigawattstunden wurden bereits erfolgreich abgewickelt.

### Das Projekt

Wie sieht ein Projekt aus? Clean Energy versteht sich weder als Großhandel noch als Lieferant. „Wir sind alles andere. Wir sind Wertschöpfungspartner“, so der Geschäftsführer.



Was das heißt? Es geht um einen Prozess, der sich im Regelfall über einen Zeitraum von rund vier Wochen erstreckt. „Wir kommen zum Kunden und es kommt zum Ersttermin bzw. der Aufnahme.“ Dann erfolgt die umfangreiche Planung. Mit dem Partner Philips werden Muster erstellt. Dann gibt es eine Entscheidung, im Idealfall einen Abschluss. Und zu guter letzt erfolgt die Realisierung.

Ideal für die Kunden: Alle Schritte werden intern umgesetzt.

### Rewe und Co

Der Hauptkunde von Clean Energy ist derzeit der Rewe-Konzern. Aber es wurden auch schon Projekte mit Heineken, MAN, Magna, voestalpine, Rosenbauer, KTM, Raiffeisen oder der Oberbank umgesetzt. Eine beeindruckende Liste.

„Wie kommen wir zu solchen Kunden? Wir haben sehr innovative Pakete“, verrät Scherzenlehner. So wählt man schon einmal den Umweg über eine Mitarbeiteraktion oder den Betriebsrat um Kontakt zu einem Unternehmen herzustellen. Durch große Stückzahlen kann man dabei sehr preiswerte Aktionen starten. „Dann hat man bei diesen Unternehmen etwas gut. Und später kann man dann ins Kerngeschäft übergehen“, so Scherzenlehner.

Beim Kerngeschäft geht es darum, für Kunden Energie einzusparen. Das erreicht man wie mehrfach erwähnt mit Produkten der Firma Philips. Rund 50.000 verschiedene Artikel stehen dort im LED-Lichtbereich im Sortiment. „Das heißt, dass nahezu jede Lösung realisierbar ist“, zeigt Scherzenlehner die Möglichkeiten auf.

### Effizienter Röhrentausch

Manchmal geht es aber auch um einen klassischen Röhrentausch, was in der Montage - und damit auch bei den Kosten - natürlich sehr effizient ist. Als Beispiel sei hier ein Merkur Markt in Ansfelden genannt.

Insgesamt 936 Leuchten wurden dort getauscht. Bei einer Leuchtdauer von 14 Stunden an 300 Tagen im Jahr lassen sich beeindruckende Einsparungen realisieren. Dabei darf die Licht-Qualität aber nicht zu kurz kommen, geht es doch darum, Lebensmittel zu beleuchten. Im konkreten Fall konnte im 10-Jahreszeitraum eine Ersparnis von 162.350 Euro erzielt werden – dabei handelt es sich um einen Nettowert, also abzüglich der Umsetzungskosten für die neuen Leuchtmittel.

Apropos Kosten: Die Amortisation liegt im konkreten Merkur Markt-Beispiel bei unter 1,5 Jahren. In vielen anderen Fällen liegt sie bei unter 2 Jahren. Heißt: Nach zwei Jahren hat man als Kunde von Clean Energy bereits so viel gespart, dass sich die Investition gerechnet hat.

Philips bietet bei seinen Produkten überrigens 5 Jahre Garantie. Die durchschnittliche Lebensdauer der Leuchtmittel liegt deutlich höher. Für Clean Energy-Kunden gibt es auch Finanzierungsmöglichkeiten. Das nennt sich dann „Clean Energy Smile“.

Durch die kurze Amortisationszeit müssen die Kunden keinen Liquiditätsengpass befürchten - nicht einmal kurzfristig.

”

Unsere Bundesregierung hat im Vorjahr ein Energieeffizienz-Gesetz beschlossen, von dem Firmen wie wir sehr stark profitieren.

Lukas Scherzenlehner, GF Clean Energy

“



# Matejka: Wenn man aufhört, darüber zu reden, hat man es akzeptiert

Der ATX bzw. der ATXPrime haben mit jeweils rund 50 Prozent ein sehr starkes Osteuropa Exposure. Eine wichtige Chance, denn in Osteuropa geht es zur Sache.



Fondsmanager Wolfgang Matejka nutzte bei der BSN Roadshow #63 die Möglichkeit über seinen Fonds – den Mozart One – zu sprechen. Dieser weist ein starkes Österreich-Exposure auf, greift aber nicht ausschließlich auf heimische Aktien zurück.

„Der heimische Aktienmarkt hat, wie wir alle wissen, etliche Vorteile aber auch ein paar Nachteile. Das betrifft etwa Liquidität, Diversifizierung oder Sektor-Allokationsmöglichkeiten. Der Fonds hat also ein klares Österreich-Profil, wird aber um europäische Picks erweitert. Vor allem, wenn es um Branchen geht, die wir in Österreich nicht haben“.

Die Unabhängigkeit in der Zusammensetzung des Fonds ist für den Fondsmanager von größter Bedeutung. „Es gibt keinen der sagt, was man haben muss bzw. was man nicht kaufen darf“.

Beim Fondsmanagement sind viele Qua-

litäten gefragt. „Die Disziplin in der Risiko-Allokation ist aber eine der wichtigsten Dinge in einem Managementprozess“, ist sich Matejka sicher.

## Drei Schritte bei der Aktienwahl

Wenn es um die Auswahl von Aktien geht, werden drei Schritte gemacht. Zunächst erfolgt das Screening, wo man sich anhand von Kennzahlen die Bewertungen anschaut.

Im zweiten Schritt wird das entsprechende Unternehmen eingehend analysiert bzw. besucht. Und in einem abschließenden Schritt erfolgt der „Top-Down Portfolio Check“.

Da wird geklärt, ob das Umfeld – also Steuern, die politische Situation oder die Liquidität – passen. Kommt man nun zu einem positiven Befund, geht es ans Timing. Also wann man einsteigt.



Die Präsentation findet man unter [boerse-social.com/virtuellefinanzmarktmesse](https://boerse-social.com/virtuellefinanzmarktmesse)

„Die Risikokontrolle ist sehr wichtig. Da steckt viel Arbeit dahinter“, betont Matejka mit Nachdruck.

### Performance-Attributionsanalyse

Auf der einen Seite erfolgt die Risikokontrolle im klassischen Sinn über Schwankungen oder andere Risikokennziffern. Dann kommt es zur so genannten „Performance-Attributionsanalyse“. Das ist ein sehr arbeitsintensiver Bereich.

„Wir stellen uns die Frage: Warum ist man gut? Warum ist man schlecht? Denn das muss man wissen“, erklärt der Fondsmanager. Dabei muss auch die Gewichtung der einzelnen Investmentstories vorgenommen werden. Danach wird auch noch die „Charaktertreue“ analysiert, also ob man sich nicht fälschlicherweise an bestimmten Verhaltensmustern orientiert.



„Nämlich an solchen, die mit der zugrundeliegenden Asset-Klasse gar nichts mehr zu tun haben“. Das hört sich abstrakt an. Ein konkretes Beispiel klärt aber auf. Etwa wenn sich Anleihen nicht mehr bewegen.

„Das ist so etwas, was einfach auffällt. Da stimmt etwas nicht. Wenn man nämlich Anleihen, die sich nicht mehr bewegen, bewertet, als würden sie sich sehr wohl bewegen, dann erscheinen diese günstig. In aller Regel stimmt das aber nicht“. Diese tiefgehende Analyse machen nur wenige. „Wir machen es trotzdem“, so Matejka.

### Absurditäten

Wenn man in Österreich nach Gründen sucht, nicht zu investieren, wird man schnell fündig. Nur rund fünf Prozent der Österreicher halten Aktien. „Wir sind in der Ecke der Zocker und Spekulanten. Dabei sind wir eine Minderheit. Und die Regulierung ist etwas, das eindeutig auf eine Minderheit abzielt. Ich kann mich noch gut erinnern als die Finanztransaktionssteuer ‚erfunden‘ wurde weil 500 Millionen Euro fürs Budget gebraucht wurden. Dabei hätte diese nicht einmal im besten Jahr so viel Geld gebracht. Es war nur wichtig, auf den Markt zu dreschen. Es ist zwar müßig, immer noch davon zu reden, aber man muss darüber reden. Denn wenn man

damit aufhört, hat man es akzeptiert. Und das haben wir nicht“, stellt Matejka klar.

Was die Regulierung betrifft, hat sich seit 2009 viel getan. Rund 1800 Finanzmarktgesetze wurden zusätzlich erlassen. „Das hat dazu geführt, dass selbst die Finanzmarktaufsicht gesagt hat, dass es ihnen zuviel wird. Also wurde in Große und Kleine aufgeteilt.“ Die Großen wurden direkt von der FMA überwacht, die Kleinen erst, wenn etwas passiert ist. Dafür wurden diese ganz einfach mit höheren Eigenkapitalanforderungen konfrontiert. „Das ist so absurd. Da wedelt nicht der Schwanz mit dem Hund, sondern da wedelt alles mit dem Hund“.

### Neues Börsegesetz

In Österreich steht ein neues Börsegesetz vor der Tür. Dieses bringt es mit sich, dass sich Delistings nicht mehr so leicht durchführen lassen. Manche sagen auch, dass sie sich nicht mehr so streubesitzfeindlich durchführen lassen. „Auch das ist möglicherweise ein Grund, warum es heuer so viele Delistings gibt. Aber wer gehen will, soll gehen“, gibt sich Matejka pragmatisch.

### Österreich und Osteuropa

Österreichs Wirtschaft ist zu 25 Prozent mit Osteuropa verbunden. Wenn man sich anschaut, wie hoch das Exposure der ATX oder ATXPrime-Unternehmen ist, kommt man auf einen Wert von 50 Prozent. Das ist durchaus eine gute Sache. „Osteuropa wird durch die Wahrnehmung Russland überlagert“, stellt Matejka klar. Wenn man aber sieht, wie stark etwa Polen, Tschechien oder Rumänien wachsen, gibt das Grund zum Optimismus. „Da geht es wirklich zur Sache und das sieht man derzeit auch“.



”

Das ist so absurd.  
Da wedelt nicht der  
Schwanz mit dem  
Hund, sondern da  
wedelt alles mit dem  
Hund.

Wolfgang Matejka, Fondsmanager

“

# Business Impressions

Eindrücke, Interaktionen, Print, Buffet. 100 Gäste im Reitersaal.



## Agenda für Risiko- und Wachstumsfinanzierung



**Damit Österreichs Unternehmen wachsen und Jobs schaffen können, brauchen sie eine Finanzierungslandschaft auf der Höhe der Zeit. Das stärkt Wachstum und Beschäftigung. Das bringt ganz Österreich weiter.**

Gerade im Zeitalter der Digitalisierung ist es wichtig, dass innovative Geschäftsideen rasch und erfolgreich umgesetzt werden und Österreichs Betriebe auf den Exportmärkten internationale Erfolge verbuchen können. Die Bereitschaft der Unternehmen zu Innovation und Risiko muss belohnt und durch eine moderne Finanzierungslandschaft unterstützt werden.

### Bessere Finanzierungsmöglichkeiten

Das österreichische Unternehmensfinanzierungssystem, das lange Zeit vom klassischen Bankkredit getragen wurde, braucht daher eine flexible und bedarfsgemäße Weiterentwicklung. Marktsegmente wie Private Equity, Venture Capital (VC), Aktien- und Anleihenmärkte sind im Vergleich zu anderen Ländern deutlich unterentwickelt. Dieser Nachteil für wachstumsstarke Unternehmen ist zu beseitigen.

### Agenda des BMWFW

Das Wirtschaftsministerium hat in jüngster Zeit deutliche Verbesserungen umgesetzt. Die Bandbreite reicht von der innovativen Crowdfinanzierung bis hin zu neuen exzellenzorientierten Förderprogrammen. Auf dieser Basis müssen weitere Maßnahmen folgen. Das BMWFW hat dafür eine konkrete Agenda entwickelt, die nicht nur einen Beteiligungsfreibetrag, sondern auch die Möglichkeit einer KMU-Börse für Österreich vorsieht. Die künftige Finanzierungslandschaft soll der Vielfalt der Anforderungen und Potenziale der Unternehmen entsprechen.

### Konkrete Maßnahmen

- Beteiligungsfreibetrag
- Co-Investment-Initiative
- Central European Fund-of-Fund
- Mittelstandsfinanzierungsgesellschaft
- Privatanlegervertrieb im AIFMG
- Innovations- & Wachstumssegment am Kapitalmarkt
- Neue IPO-Anreize schaffen
- IPO-Kosten reduzieren
- Mitarbeiterbeteiligung stärken



Entgeltliche Einschaltung

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.

DR. BOCK INDUSTRIES  
Aktiengesellschaft

Deutsche Bank  
X-markets

Finnest

IMMOFINANZ  
SPACE TO SUCCEED

KTM

ODDO SEYDLER

PKF

Raiffeisen  
CENTROBANK

ROSINGER  
GROUP

TELEKOM  
AUSTRIA  
GROUP

VIE  
Vienna  
International  
Airport

VONTOBEL

wiener borse.at

aktien  
forum

BKS Bank

BUWOG  
group

ERSTE  
Group

Hello  
bank!  
by BNP PARIBAS

ING DiBa  
Direktbank Austria

MATEJKA & PARTNER  
Asset Management

PALFINGER  
LIFETIME EXCELLENCE

PORR

BÖRSE RADIO NETWORK AG

IMMO

UNIGA

VIG  
VIENNA INSURANCE GROUP

warimpex

wikifolia

AT&S

bmwfw  
Bundesministerium für  
Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft

Deloitte.

Fabasoft

IG

kapsch >>>

Oberbank

philoros  
EDELMETALLE

Post

rosenbauer

STRABAG  
SOCIETAS EUROPAEA

Verbund

voestalpine  
EINEN SCHRITT VORAUSS.

Wienerberger

zumtobel group