ROUNDTABLE MIT DIGITALEM FOKUS:
ACCENTURE, POLYTEC, RBI, STRABAG

ROADSHOW#74
BEI DER SBERBANK

BÖRSE SOCIAL MAGAZINE

#10 AUSGABE 10/2017

12 SEITEN
WIENER BÖRSE
MONATSSTATISTIKEN
EXKLUSIV

53(PER)CENT

ANDREAS GERSTENMAYER IST DER MANN HINTER DER HEISSESTEN AKTIE IM OKTOBER. AT&S MACHTE 53% PLUS. IM MAGAZINE SPRICHT ER ÜBER „MORE THAN AT&S" UND DIGITALES. DEN ATX-PLATZ HAT IHM (UNABSICHTLICH) DIE BAWAG WEGGESCHNAPPT.

+++ VORSTELLUNG #GABB BÖRSENBRIEF, DIARY UND ANEKDOTEN +++

Österreichische Post AG, PZ 17Z040985 P, Retouren: BGN (Börse Social), Spittelauerlände 7/4, 1090 Wien

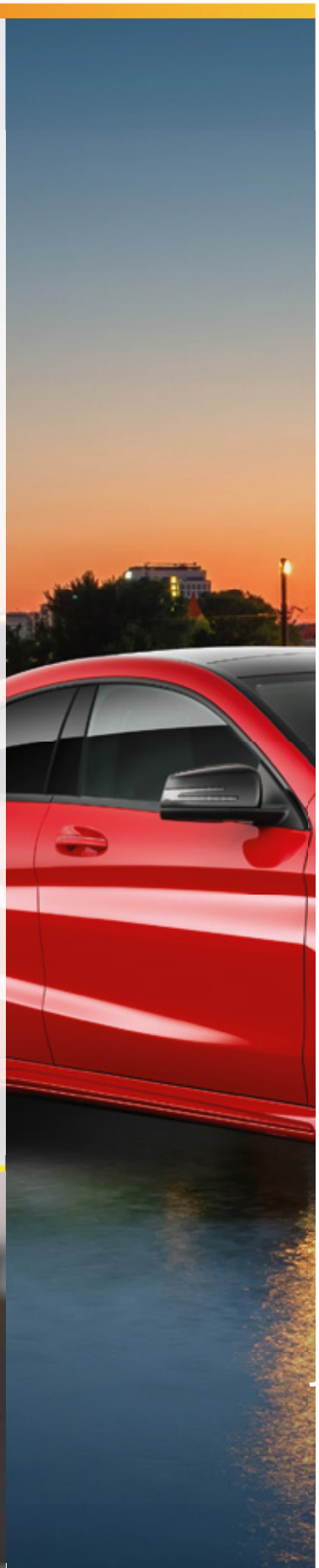
9 190001 018690

10 €

TRADING MASTERS
Die Akademie des Erfolges

Dein Weg zum erfolgreichen Trader

Eine fundierte Aus- und Weiterbildung, ein spannendes Börsenspiel und die Chance auf attraktive Gewinne



Wenn das mehrfach ausgezeichnete Börsenspiel mit edukativem Charakter in die siebte Runde geht, heißt es wieder: von den Profis lernen, eine eigene Strategie entwickeln, die richtigen Trades machen - und Trading Master 2017 werden.

Die Idee hinter Trading Masters
Börse ist kein Buch mit sieben Siegeln. Börsenhandel kann man erlernen und bei Trading Masters geben wir den Börsenneulingen das wichtigste Handwerkszeug an die Hand und lassen sie nicht „im Dunkeln" stehen.

Denn gerade der edukative Teil des preisgekrönten Spiels, die Ausbildung, wird mit interessanten Webinaren erstklassiger Referenten bestritten. Unter den Coaches finden sich unter anderem Robert Halver von der Baader Bank, Simon Betschinger von Trader Fox und Buchautor Dr. Raimund Schriek, um hier nur einige zu nennen.

Das Gelernte wird gleichzeitig in einem Börsenspiel umgesetzt, das am Ende nicht derjenige gewinnt, der mit einem Glückstreffer die große Performance erzielt hat, sondern derjenige, der über die Dauer des Spiels die beste Strategie beim Traden entwickelt hat. In der neuen Runde können sich die Mitspieler auf einige Innovationen freuen. Werden beispielsweise die Wissenstests richtig beantwortet, bekommt der Trader bis zu 15 % Trading Points gutgeschrieben und kann so wichtige Punkte sammeln. Des Weiteren gibt es ein wöchentliches Ranking - hier werden die Wochensieger gekürt.

Homestorys machen Trading Masters anfassbar
Sechs ausgewählte Trader/innen werden die Community an Ihrem Erfolg teilhaben lassen. Jeder registrierte User kann die Trades verfolgen und natürlich auch interaktiv mit ihnen in Kontakt treten.

„Die aktuelle Staffel geht bis zum 27. März 2018. Sie können in dieser Zeit nicht nur attraktive Preise gewinnen, sondern auch von der umfangreichen Expertise unserer renommierten Coaches profitieren, wenn Sie sich kostenlos bei Trading Masters registrieren."

Ihr Metin Simsek, UBS
Juryvorsitzender und Experte für Hebelprodukte

UBS comdirect BÖRSE FRANKFURT

Bereits über
60.000 Teilnehmer

Seit **7 Jahren**
erfolgreich

Preise im Gesamt-
wert von über
100.000 Euro

Kostenloses
ebook

Jetzt kostenlos registrieren und lostraden

WWW.TRADINGMASTERS.DE

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

Sehr geehrte Leserinnen, liebe Leser!

christian@runplugged.com Join facebook.com/groups/GeldanlageNetwork Follow on Twitter @drastil

Fangen wir mit dem Positiven an: AT&S. Und dies ist eine Story, die auch die erfrischende Fitness der Wiener Börse im Jahr 2017 zeigt. Wir sind bei der AT&S gar nicht nachgekommen mit dem Nachjustieren; und zwar dem Nachjustieren der Kurs-Performance nach oben auf diversen Stellen in diesem Magazine. Auf dem Cover, das unseren Digitalisierungsschwerpunkt auf den Seiten 7 bis 20 dieser Ausgabe visualisiert, steht beim Bild von AT&S-CEO Andreas Gerstenmayer, in Anlehnung an den US-Rapper 50 Cent, „50 (Per)Cent" dabei. Dies als Anspielung auf die sogar 53 Prozent Monatsplus im Oktober.

Verdoppler und Wien-Fitness. Weil es mit der AT&S in den ersten November-Tagen noch weiter nach oben gegangen ist, konnten wir bei der Roadshow #74 in der Sberbank, die wir aus Aktualitätsgründen noch in dieses Magazine reinpackten (Seiten 21 bis 27), den AT&S-Vortrag bereits mit „100 Prozent Plus seit Juli" anmoderieren. Gabs sowas in Wien schon mal so schnell? Das ist die neue Börsefitness: Wenn jemand eine gute Story, Guidance oder Zahlen zu übermitteln hat, dann geht es - unabhängig vom Börseplatz - einfach nach oben. Also bitte alle Vorurteile, dass es an anderen Börseplätzen höhere Valuations gibt, in die Schublade legen. War vielleicht mal, ist nicht mehr. AT&S ist nur ein Beispiel, Polytec oder FACC sind im Jahr 2017 weitere. Und eine RBI war im Kurs auch lange unten und ist jetzt kräftig gestiegen. Aber gehts mit dem „unten" einer Deutsche Bank oder Commerzbank in Frankfurt besser? Eben.

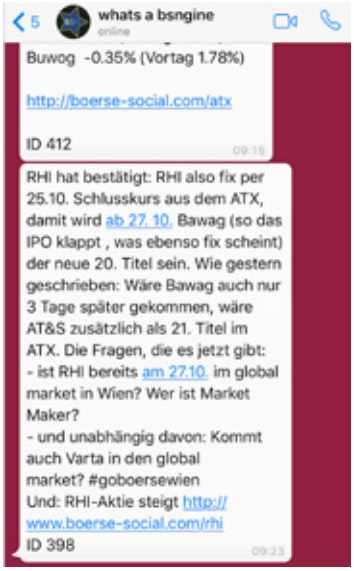
Zapotocky und Boschan. Ich habe mich mega gefreut, dass bei der erwähnten Sberbank-Roadshow „Ex-Börsevorstand und Jetzt-Sberbanker" Stefan Zapotocky die Keynote gemacht hat. Er war das „Gesicht" der Goldenen Ära an der Wiener Börse in den ersten 2/3 der Nullerjahre. Gegangen ist Stefan bei ATX 3800, heute stehen wir bei ATX 3400 und der Aufschwung aktuell kann sich in der Qualität ebenso durchaus sehen lassen. Bzw. vor allem: Er muss ja noch nicht vorbei sein. Der aktuelle Börseboss Christoph Boschan hat viel richtig gemacht und er zeigt sich an allen Ecken und Enden. Das ist gut so. Denn die Börse braucht ein Gesicht.

Und nun zum Negativen. Die Bawag. Nicht vorwerfen möchte ich der Bawag, dass ihr Emissions-Timing der börslich viel präsenteren AT&S (völlig regelwerkskonform und natürlich ohne Absicht) den ATX-Platz, den RHI freigemacht hat, weggenommen hat (Bawag wäre sowieso in den ATX gekommen, dann wären es mit AT&S 21 Werte gewesen). Nein, das hier war natürlich scherzhaft gemeint. Das nächste wirklich auch mit Hand aufs Herz: Denn nicht beschweren tu ich mich auch darüber, wenn ich als Freund des österreichischen Kapitalmarkts und der notierten Unternehmen, mit Aktien verliere. Ich bin mit meiner Privatkohle bei IPOs einfach gerne mit Vorschusslorbeeren durch Zeichnung dabei. Das ist mein Risiko, das ist meine Chance, meine Art des Hallo. Wenn eine Aktie wie die Bawag in den ersten Tagen markant abstürzt, dann halte ich das aus (bei der FACC oder AMAG war es viel schlimmer und jetzt sind sie top). Kursgewinne verkrafte ich ja auch und es zwingt mich niemand zu irgendwas als Selbstentscheider. Ich glaube, dass viele österreichische Privatanleger so denken.

Nicht mal geschenkt. Kritischer bin ich beim Zugang für meinen Job. Es war leider nicht möglich, mit der Bawag (und ich kenne ja dort Leute) Kontakt aufzunehmen. Im Rahmen eines kommerziellen Angebots versteh ich das irgendwie. Redaktionell kapiere ich das aber überhaupt nicht und auch auf die Einladung einer Free-Teilnahme bei Sberbank-Ro-

Die Kursverluste bei der Bawag muss man als Selbstentscheider aushalten. Sonst gibt es aber doch einige Wünsche.

Christian Drastil
Herausgeber Börse Social Magazine



via boerse-social.com/whatsapp

Coverfoto: Josef Chladek/Montage

adshow gab es keine Antwort. Nun ist es so, dass es den Kollegen in anderen Medien auch nicht besser ergangen ist, ich habe einige Kommentare über die vertane Chance bei so einem großen IPO gelesen. Und es hat zum Auftakt des Prozederes nicht einmal eine Pressekonferenz gegeben. Das ist schade.

Absteiger des Jahres. Erst dachte ich (Scherz), ich werde nicht eingeladen, weil mich ein Mitbewerber-Medium in einem Wirtschaftsjournalisten-Ranking vor Wochen als einen der Absteiger des Jahres genannt hat. Das ist schon okay, aber wenn Dich jeder drauf anspricht, doch wieder nervig. Immerhin hab ich in dieser Phase rekordverdächtigen Solidaritäts-Umsatz mit Kunden gemacht und nach Ansicht des Rankings alle meine persönlichen Auskenner-Favoriten wie zB Robert Gillinger (auch wenn wir uns beim Börse Express nicht einig werden) sogar noch hinter mir gefunden. Hmm. Zurück zur Bawag: Also nicht nur die Absteiger des Jahres wurden nicht eingeladen, sondern niemand. Man stelle sich mal vor, Franco Foda lässt für sein erstes Spiel als Teamchef die Journalisten nicht ins Stadion. Unvorstellbar.

Alle müssen zusammenhalten. Ich finde: An einem kleinen und von der Aktienkultur her weit unterentwickelten Markt wie Wien (sagt selbst die Wiener Börse) müssen wirklich alle, die sich für die Sache einsetzen, an einem Strang ziehen. Ich würde mir in diesem Zusammenhang wünschen, Bawag-CEO Anas Abuzaakouk auf dem Cover des nächsten Börse Social Magazine präsentieren zu dürfen. Denn going public, das ist wichtig, aber being public ist mindestens ebenso wichtig.

Quo vadis, Bawag-Aktie. In einem Kommentar im Trend wird IVA-Boss Rasinger zitiert, dass er froh ist, dass den Privatanlegern die Bawag erspart geblieben ist und die Aktie kaum angeboten wurde (ich war in einer Filiale, dort konnten sie mir gar nichts sagen). Was heißt das im Umkehrschluss? Dass diesmal die Institutionellen die Verlierer sind? Aus heutiger Sicht hat Rasinger recht, man hört, dass rund 50 Prozent bei Hedge Funds liegen und die schmeißen gerne zum Jahresende Problempositionen raus. Immerhin hat die Fast-Entry-Aufnahme in den ATX für Zusatz-Volumen gesorgt, sodass der Börsegang geklappt hat. Beim Greenshoe sah das schon ein wenig anders aus. In Summe war es für die Emissionsbanken ein heftiger Stabilisierungsjob, der freilich mächtige Handelsvolumina auslöste, 700 Mio. an zwei Handelstagen. Bistu. Und Handelsvolumen tut einem Markt gut, da kann man verdienen. Sei vergönnt. Die eingehende „Quo vadis, Bawag?"-Frage geht mir mehr in Richtung Kapitalmarktöffentlichkeit. Wird man sich zeigen? Im Rahmen der Kapitalmarktinstitutionen mitarbeiten? Ich hoffe es und wiederhole mich: Sehr gerne hätte ich Abuzaakouk auf dem nächsten Cover. Was die Aktie betrifft, so werde ich - trotz aller oben genannten Bedenken - wohl bald nachkaufen. Das ist völlig unabhängig von allem. Der öffentliche Part meiner Investments wird zB auch im Magazine stets kommuniziert. Und für die Paradise Papers bin ich steuerlich viel zu brav. Die Bawag war das nicht immer, auch nicht leiwand, der mediale Paradise-Zusatzdruck jetzt rund um alte Gschichtln. Damit war in der Phase einer der größten europäischen Primärmarkttransaktionen dieses Jahres in den Medien mehr von Paradise Papers und der Trennung von der PSK zu lesen. Es wird besser werden, FACC als bestes Beispiel. Und aufgeben tut man einen Brief.

Der #gabb kommt. Wir haben etliche neue Dinge am Start. Zuvorderst möchte ich da den #gabb, den „goboersewien Active Börsianer Brief" nennen. In diesem PDF werden wir täglich unsere Gedanken zum Markt präsentieren und auch schauen, dass wir möglichst viel O-Ton von außen einholen können. Eine sehr wilde Compilation an Möglichkeiten, die im #gabb (wird 55 Euro p.a. kosten) stehen könnten, haben wir auf den Seiten 39 bis 43 dieser Magazine-Ausgabe compiliert. Das ist freilich keine Nullnummer, weil hier Kursvorfälle von vielen verschiedenen Tagen reingenommen wurden, es ist vielmehr eine Demo-Nummer, wir feilen noch an etlichen Dingen, wie der Kurslisten-Darstellung. Weiters haben wir auch damit begonnen, den riesigen Pool an Audio-Interviews, die unser boersenradio.at-Team Peter Heinrich und Sebastian Leben führen, zu transkribieren, wir nennen das „Radio-to-text" und mehr dazu gibt es in unserem Diary (Seiten 36 bis 38), das die Börse Express Strecke ersetzt. Wir werden die tagesaktuellen Strecken und Transkripte stärker in den eigenen Börsenbrief #gabb bringen, dieser wird für bestehende Magazine-Abonnenten (wer per Ende November ein Bezahlabo laufen hat) im Jahr 1 gratis dabei sein. Also eine markante Ausweitung des Angebots.

»

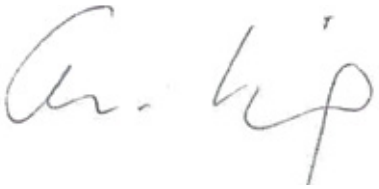
Hallo?

Die Bawag machte rund um den Börsengang dicht.

21st Austria. Und dann zum Abschluss noch eine Ankündigung, die mich ebenso freut wie vor einem Monat die Geschichte mit der Sport Woche (siehe runplugged.com/sportwoche, auf dem Pressefoto dazu wurde ich via Standard-Forum mit Pariasek verwechselt): Es geht um die Initiative 21st Austria, die vor Jahren als Zusammenschluss von österreichischen Unternehmen, der Wiener Börse und der OeNB entstanden war, um die Leistungen unserer Hidden Champions* vor allem in den USA und in Großbritannien bekannter zu machen. Erfolge wurden rasch sichtbar. Es konnte schnell ein Grundstock an Kontakten mit internationalen Meinungsbildnern etabliert werden – durch viele Einzelgespräche, durch Konferenzen, durch Einladungen nach Österreich.

International Relations. „Der Erfolg zeigte sich, als zunehmend auch amerikanische oder britische Meinungsbildner die Vertreter von 21st Austria in ihre Überlegungen mit einbezogen, aktiv Informationen erbaten oder unsere Sicht der Dinge - zB zur wirtschaftlichen Entwicklung in Osteuropa oder Russland- hören wollten. Kurzum: Es gelang, dass im Stimmengewirr der internationalen Wirtschaft auch die Story vom Standort Österreich gehört wurde“, erinnert sich 21stAustria-Miterfinderin und Magazine-Kolumnistin Verena Nowotny (Gaisberg Consulting).

Es geht wieder los. Nach einigen Quartalen Pause wollen wir nun das Projekt gemeinsam wieder beleben: Wir, das ist neben Verena Nowotny und mir, auch Andreas Posavac von Ipreo, dem führenden Shareholder-ID-Spezialisten bei österreichischen AGs. Wir werden uns im Schritt 1 mit einem englischsprachigen wöchentlichen PDF (Arbeitstitel #goboersewien 21st Austria) an Handelsdelegierte, Botschaften, Institutionelle Österreich-Investoren und Shareholder als auch an Private wenden. Starten wird dieses Herzensding 2018. Die Partnersuche hat begonnen. Stay tuned. ✪



PS*: *Wir verdanken dem deutschen Wirtschaftsprofessor und Unternehmensberater Hermann Simon, dass er einen wesentlichen Charakterzug der österreichischen Wirtschaft mit einem treffenden Schlagwort belegt hat: Hidden Champions. Solche sieht man vor allem am Kapitalmarkt. Mit #goboersewien 21st Austria wollen wir mithelfen, diese international sichtbarer zu machen.*

SIE ZEIGEN SICH GERNE IN ÖSTERREICH, SIEHE BOERSE-SOCIAL.COM/GOBOERSEWIEN

BAADER Die Bank zum Kapitalmarkt.
BayWa
BNP PARIBAS
DR. BOCK INDUSTRIES
Deutsche Bank X-markets
DE GIRO
DGWA
evotec
ODDO SEYDLER
HSBC
Vontobel

Inhalt

Weitere Artikel auf boerse-social.com, weitere Bilder auf photaq.com, Audio auf boersenradio.at

DIGITALE CHAMPIONS

Gipfel in der RBI. Christian Drastil hörte beim Roundtable mit Thomas Birtel (Strabag), Christian Winkelhofer (Accenture), Peter Haidenek (Polytec) und Michael Höllerer (RBI) viele Facetten, Vokabel und Neuigkeiten aus dem riesigen Feld der Digitalisierung. **09**

More than AT&S. Cover-Mann Andreas Gerstenmayer im Interview mit Christine Petzwinkler. **16**

ROADSHOW#74

4x Insights. Gastgeber Sberbank, European Lithium, Sigma Alfa und erneut AT&S (nach den Zahlen) vor knapp 100 Gästen. **21**

MEHR AUSZULIEFERN

We proudly present. Der neue Börsenbrief #gabb, seine englischsprachige Variante rund um 21st Austria, das Anekdotenbüchlein und ein Diary erweitern unser Angebot. **36**

BIG BÖRSEDATA

Für Ihr Archiv. Wiener Börse, OeKB, ZFA & Co. liefern monatlich Dinge, die Sammlerherzen höher schlagen lassen. **44**

FREESTYLE FOTOLASTIG

Über den Tellerrand hinaus. Die besten Fotos der C.I.R.A.-Jahrestagung, der Gewinn-Messe sowie aus dem Sportbereich. Dazu Highlights aus der Schnittmenge Börse & Social Media und die vorletzte Seite aus der Spielkarten-Kooperation mit Own Austria. **87**

IMPRESSUM

Medieninhaber: FC Chladek Drastil GmbH, Czerninpl. 4, 1020 Wien • Druck: Bauer Medien Produktions- & Handels- GmbH, 1030 Wien • Vollständiges Impressum: boerse-social.com/impressum • Herausgeber: Christian Drastil • Mitarbeit: Gerald Bäck, Alexandra Bolena, Josef Chladek, Richard Dobetsberger, Martina Draper, Gerald Dürrschmid, Stefan Greunz, Sabina Haas, Susanne Lederer, Michaela Mejta, Verena Nowotny, Own Austria, Christine Petzwinkler, Michael J. Plos, Christoph Scherbaum, Bosko Skoko • Offenlegung: boerse-social.com/offenlegung • **Abo: boerse-social.com/magazine**

Fotos: Michaela Mejta (3)

DIGITALER GIPFEL

HTTPS://WWW.YOUTUBE.COM/WATCH?v=9qgFGqJz9yc

ROUNDTABLE IN DER RBI. Wir haben Unternehmen, die wir für digitale Trendsetter halten, zum Roundtable geladen. Einer der Teilnehmer, RBI, stellte die Location über den Dächern von Wien. Eines unserer iPads war auch akustisch auf den Termin vorbereitet. AT&S-Boss Gerstenmayer, Cover-Mann dieses Magazines, war für das Roundtable verhindert. Wir haben ihn solo interviewt. Auf den folgenden Seiten gibt es massiven Input zur Digitalisierung.

MEHR AUF WWW.BOERSE-SOCIAL.COM

Michael Höllerer (RBI), Peter Haidenek (Polytec), Thomas Birtel (Strabag), Christian Winkelhofer(Accenture), Christian Drastil

DIGITALE PERFORMER ALS REFORMER

Die Aktien von RBI, Strabag und Polytec waren zuletzt in ihren Branchen top. Auch, weil das Trio als digital fit gilt. Der „ned so leichten“ Suche nach Definitionen für Digitalisierung geht dieses Magazine-Roundtable nach. Mit Added Value von Accenture.

Text: Christian Drastil Fotos: Michaela Mejta

Am Beginn die Frage, welchen Stellenwert die Digitalisierung in Ihrem Unternehmen hat. Und wo ist sie bzgl. Zuständigkeit angesiedelt? Ich beginne mit dem Gastgeber ...

Michael Höllerer, RBI: Für uns als Großbank hat die Digitalisieriung einen immens hohen Stellenwert. Die Regulatorik ist zwar immer noch die Nr. 1, aber die Digitalisierung kommt. Es ist ein eigener Bereich, angesiedelt beim Generaldirektor. Die Business Lines arbeiten natürlich auch individuell daran, der Gesamtüberblick ist aber beim CEO. Also: Größte Bedeutung, für die nächsten Jahre ist das das entscheidende Thema.

MiFID II muss ja bald ready sein, spielt da Digitalisierung rein?

Höllerer: In MiFID II spielt es rein, aber nicht in dem Umfang, wie wir es gerne hätten. In Modelle, die die Kundenberatung betreffen, wollen wir es viel stärker und effizienter einbringen.

Wenn ich mit Institutionellen rede und bei Polytec lande, dann fällt meist der Begriff „Digitalisierungs-Vorzeigestory" ...

Peter Haidenek, Polytec: Wir haben eine allumfassende Digitalisierungsstrategie entworfen, die die gesamte Wertschöpfungskette umfasst, dabei auch etliche Dinge - administrative - bei mir als CFO, da bleibe ich nicht untouched. Ja, von Begleitern, die wir im Markt haben, hören wir, dass das nicht ganz gewöhnlich ist für Mittelständler wie uns. Bei Unternehmen unserer Größe geht es meist um Leuchtturmprojekte und nicht allumfassend. Wir sind nicht allzu groß, es könnte daher nicht höher angesiedelt sein als beim Vorstand und dem Schirmherren; die Familie Huemer, hier vertreten durch den stv. CEO und COO, ist der biggest Sponsor für das Programm.

Der stv. CEO ist Sohn des Gründers ...

Haidenek: Ja, Markus Huemer. Wir haben da durchaus hohe Investitionen, der neue Mittelfrist-Planungsentwurf besagt, dass wir 22 Mio. Euro auf Sicht 3 Jahre in die Hand nehmen wollen. Sieht man sich Capex, also die Gesamt-Investitionsausgaben unseres Unternehmens, von ca. 40 Mio. Euro p.a. an, dann sind 7 bis 8 Mio. schon eine ganze Menge. Darin enthalten sind sogar nur Software, Hardware und externe Services, die wir zukaufen. In Wahrheit ist es mehr, wenn man die eigenen Leute und Teams dazurechnet. Man kann dazu sagen, dass diese 3 Jahre nicht eine Reise von A nach B sind. Wir können dann nicht den Schweiss runterwischen und ‚stop, done' sagen. Nein, das wird weiter gehen. Es gibt auch die Diskussion in Bezug auf Digital Transformation oder Perpetual Digitalization, wir definieren es eher perpetua, fortlaufend.

Bei der Strabag ist es CEO-Thema ...

Thomas Birtel, Strabag: Es ist ein interdisziplinäres Thema. Sie haben insofern recht, dass es im Bereich technische Digitalisierung ein CEO-Thema ist, weil die zentrale Technik mir berichtet, aber wir haben die kaufmännische Digitalisierung als CFO-Thema und dann ist es bei uns auch alles dazu bestimmt, der operativen Schiene zu dienen. Tatsächlich ist die Digitalisierung das erste interdisziplinäre Investitionsthema im Konzern. Mir fällt es nicht so schwer, Leuchtturmprojekte zu nennen, weil wir ja Projekte produzieren. Eines der ersten voll digital durchgeplanten Projekte, das läuft über BIM - Building Information Modeling - ist Blox im Hafen von Kopenhagen: Ein sehr schönes Bauwerk und voll digital unterstützt. Ein Opinion Leader ist auch das Vereinigte Königreich, dort ist schon die Vergabe zwangsweise digitalisiert. Wir sind stolz, dass wir uns bei der neuen britischen Hochgeschwindigkeits-Bahnstrecke HS2 London - Birmingham mit 2,5 Mrd. im am weitesten fortgeschrittenen Markt behaupten konnten.

Accenture wiederum schaut sich Growth Champions in der DACH-Region an, ich begleite das seit fünf Jahren mit Interesse. Die Digitalisierung spielt eine immer größere Rolle.

Christian Winkelhofer, Accenture: Die Digitalisierung spielt eine zentrale Rolle in unserem Unternehmen, für die Kunden und auch für uns. Wir haben einen Index, Rotation to the New, entwickelt. Wieviel Prozent des Geschäfts machen wir mit neuen digitalen Themen. Im per Ende September abgelaufenen Geschäftsjahr waren es global 50 Prozent vs. 34 Prozent ein Jahr davor. Das ist eine massive Veränderung, die uns auch intern sehr beschäftigt.

Und wie stehts um die Rotation to the New in Österreich?

Winkelhofer: In der DACH-Region sind wir Vorreiter und sogar über der 50 Prozent-Marke, das ist klar der am stärksten wachsende Geschäftszweig, gebündelt über alle Geschäftszweige und Industrien.

Die Leuchtturmfrage möchte ich auch noch Raiffeisen stellen.

Höllerer: Raiffeisen hat sehr viele Leuchttürme. Ich tu mir schwer, einen hervorzuheben. Wenn ich mir das Geschäftsmodell anschaue, kann man z.B. die Costumer Journey digital gestalten, das Produktangebot, die Servicierung, die Video-Identifikation; in Summe sehr viele Puzzleteile, aber man kann nicht sagen, dass man damit die Arbeit erledigt hat. Es geht weiter. Die Digitalisierung hilft den Kreditinstituten, Kosten zu sparen, da geht es um Abwicklung, Dokumentenmanagement oder Big Data Analytics für die Kundenansprache. Es gibt also verschiedenste Projekte in der digitalen Roadmap, im Mid Office, in den Stäben. Wenn man mit einem Thema fertig ist, kommt die nächste Entwicklungsstufe. Perpetual hat de-

finitiv etwas für sich. Die große Herausforderung ist es, grenzüberschreitende Lösungen zu erreichen. Da stößt man von den Rahmenbedingungen her aber rasch an die Grenzen.

Ihr Elevator Lab - spielt das zentral in die Digitalisierungsstrategie rein?
Höllerer: Ja, das ist das Spannendste für das Haus. Es ist ja für die Kreditwirtschaft nicht gelernt, innovativ disruptiv zu sein. Das sind positive Herausforderungen, das Thema ist im Haus exzellent angekommen, wir sind glücklich darüber. Und jetzt geht es darum, Themen mit den Startups zu schaffen, die wir ins Geschäftsmodell integrieren. Oder die Startups bitten, es für uns zu machen.

Haidenek: Das Thema disruptiv möchte ich eingrenzen. In unserer Denkwelt gibt es drei Möglichkeiten. Das eine sind neue Geschäftsmodelle, die disruptiv sind: z.B. Uber oder AirBnB, das kann ein Unternehmen wie Polytec nicht bieten. Beim zweiten Bereich IoT kommen wir dem schon näher. Jedes Teil eines Fahrzeugs hat heute schon ein wenig eine eigene Identität. Der dritte Bereich ist die digitale Effizienz, auf diese zielen wir mit aller Macht ab. Wenn ich sage, wir investieren, muss man als CFO auch Rechenschaft ablegen, was rauskommt. Die Ambition ist es, dass wir 20 Prozent unserer Gemeinkosten in der Gruppe reduzieren wollen. Dazu folgende Größenordnung: Kosten, die nicht direkt der Herstellung des Produktes zuzurechnen sind, machen ca. 20 Prozent unserer Topline aus. Also kein Uber und kein Projekt für die große Bühne, aber viel digitale Effizenz.

Wie holt man die Mitarbeiter bei Themen wie Digitalisierung an Bord, da geht es ja auch schnell um das heikle Thema Arbeitsplätze.
Birtel: Am besten durch Learning by Doing, wir stellen Mitarbeitern öfters technische Tools zur Verfügung, die sie dann nicht mehr hergeben wollen.

iPads?
Birtel: Ja, das iPad wird aber zunehmend vom Smartphone abgelöst, denn das iPad ist zu gross für die Baustelle. Manche Anwendungen, bei denen wir fürchteten, schwer in iPads investieren zu müssen, funktionieren am Smartphone auch. Und das hat fast jeder. Wir sind aber nicht nur ein großes, sondern auch ein altes Unternehmen, wir haben einen Altersdurchschnitt von mehr als 45 Jahren. Da gibt es Kollegen, die da nicht mehr voll in der Digitalisierung dabei sein können. Das ist eine große Herausforderung, denn auf den zuvor erwähnten neuen digitalen Baustellen ist das Durchschnittsalter bereits erkennbar jünger. Diesen Dualismus auszuhalten, auch die guten Nicht-Digital-Natives effizient einsetzen können, ist eine große Herausforderung, vor allem für eine nicht stationäre Produktion. Wir fertigen ja Unikate.

In Interviews mit unserem Börsenradio sagen Sie immer wieder, auf viele Baustellen zu gehen. Kommunikation, nehme ich an, ist gerade in sich verändernden Zeiten sehr wichtig.
Birtel: Ja. Wir haben uns schon auf die Fahnen geschrieben, eine Plattform über den Konzern zu legen, die es erlaubt, nicht nur intern, sondern auch mit vielen externen und wechselnden Partnern zu kommunizieren und Daten bearbeiten zu können. Sie brauchen etwas, das Sie mit vielen teilen können, das gibt es nicht aus dem Bücherregal, das geht nur durch trial und error, das versuchen wir

Thomas Birtel (Bild o.) ist CEO der Strabag, **Michael Höllerer** Generalbevollmächtigter der RBI, **Peter Haidenek** (re.o.) CFO von Polytec und **Christian Winkelhofer** (re.u.) der Digitalisierungsexperte bei Accenture

durch interdisziplinäre Projekte mit vielen Beteiligten anzugehen. Also keine IT-Elfenbeintürme, sondern eher viele Teilprojekte z.B. im Straßen- oder Hochbau, für die man Lösungen in die Strabag-Gesamtarchitektur integriert. Es ist immer auch die Frage, ob man extern vergibt oder intern. Wir haben schon hohe eigene Kompetenz entwickelt.

Kurz zur Künstlichen Intelligenz, KI. Accenture hat da ja spannende Wachstumsprognosen ...

Winkelhofer: Wir haben die größten österreichischen Unternehmen untersucht, und wollten verstehen, welche Kriterien die Growth Champions ausmachen, also die, die sich über 5 Jahre besser als der Markt entwickeln. Unternehmen, die in die Digitalisierung investieren, haben höheres Wachstum und höhere Profitabilität. In Österreich sehen wir stagnierendes Umsatzwachstum, aber die Profite steigen, in Deutschland ist das umgekehrt. Wir interpretieren das so, dass dafür in Österreich mehr Potenzial da ist, um in digitale Themen zu investieren, weil es die Profitabilität hergibt. Probieren statt bewahren ließe sich in Österreich also leicht umsetzen. Weiters: Dort, wo in Digitalisierung investiert wird, gibt es einen Zusammenhang zu Wachstum. Die Effizienzsteigerung bringt Wachstum. Die klare Empfehlung ist daher, in die Digitalisierung zu investieren. Dazu braucht es einen Plan. Ich gebe recht, da gibt es kein Zielkonstrukt, es ist laufend, aber ein Zielbild sollte da sein. Man muss auch prüfen, welche Auswirkungen das für die Mitarbeiter hat. Da wird es neue Berufsbilder geben. Und KI ist in der Tat ein treibender Faktor. KI ist ein zusätzlicher Standortfaktor, wenn Kapital und Arbeit da sind. Auf Zahlen niedergebrochen heisst das, das prognostizierte Wachstum von 1,4 Prozent des BIP bis 2035 kann auf 3 Prozent verdoppelt werden, wenn die Wachstumsstreiber wie KI und Digitalisierung ausgeschöpft werden.

Mit RBI haben wir den besten ATX-Wert 2017, mit Polytec einen Kursverdoppler 2017 und mit Strabag eine der weltbesten Bauaktien der vergangenen eineinhalb Jahre hier am Tisch. Inwieweit ist die Digitalisierung bei Instis und in der Equity Story schon ein Thema?

Haidenek: Wir haben Videos gedreht, Kurzvideos, deutsch und englisch, die auf dem Youtube-Kanal zur Verfügung stehen, die den Menschen klarmachen sollen, wo wir stehen. Bei Mitarbeitern und Stakeholdern. Es gibt Roadshows, die Herr Huemer jun. als Präsentator macht, das ist glaube ich ein Statement, wie committed wir sind. Als CFO habe ich bei Roadshows in Richtung Finanzmarkt Themen, die ich besetzen muss, sonst geht bei meiner Aktie nicht mehr viel weiter. Macht ihr was in Richtung Digitalisierung? „Ja, hamma schon mal gehört“, geht da nicht. Man kann dann umso mehr positiv überraschen. Dann fragen viele, ob wir in Richtung Tesla was zu bieten haben. Das hat stark zugenommen binnen der letzten zwölf Monate.

Höllerer: Zugenommen hat es auch bei uns. Bei uns ist es nach Jahren der Strukturdiskussion und Kapitalthematik ein neues Thema. Inhaltlich muss man zwischen der Digitalisierung des Bankgeschäfts an sich - da gehen die Analysten davon aus, dass man das sauber und gut machen wird - und dem Innovationsthema mit dem Investment in dieses unterscheiden. Das ist dann wieder intern ein Thema, dass es natürlich eine neue Fehlerkultur braucht. Als Bank

muss man ja allein schon wegen dem Regulator alles perfekt machen. In der Innovation ist man aber nicht perfekt, denn trial und error ist richtig und wichtig.

Wird Raiffeisen als digitale Bank wahrgenommen?
Höllerer: Nein, das sind wir auch nicht, das ist nicht unser Geschäftsmodell.

Ist auch fast gefährlich, das zu sagen ...
Höllerer: Genau. Es ist nicht unser Zugang. Ich muss digitalisieren, ich muss anpassen, unsere Vorzüge, die wir haben, z.B. als Corporate Bank, die muss ich digital gestalten. Eine digitale Bank sind wir aber nicht.

Herr Birtel, die Digitalisierung in der Equity Story ...
Birtel: ... spielt eine große Rolle, obwohl sich das nicht so aufdrängt, die Branche wird als zweitältestes Gewerbe der Welt bezeichnet und hat auch einen relativen robusten Ruf *(alle lachen)*. Es gibt zudem diverse Digitalisierungsrankings, in denen wir als Branche ganz unten liegen. Ein Beispiel, dass Digitalisierung ein Thema geworden ist, ist der Umstand, dass die jüngste Coverage auf unserer Digitalisierungsstory basiert. Da wurde die Story gesehen, das kann an den nach außen bekannt werdenden Initiativen liegen, aber auch an den Kosten der Digitalisierung. Das wird bemerkt und das muss man sich auch leisten können. Zu unserem eigenen Erstaunen ist diese Initial Coverage von Berenberg damit unterlegt worden. Besser kann man die Wichtigkeit nicht beschreiben.

Haidenek: Beeindruckend.

Muss Digitalisierung teuer sein, Herr Winkelhofer?
Winkelhofer: Digitalisierung ist definitiv mit Investments verknüpft. Das Bewahren ist sicher günstiger. 74 Prozent der Führungskräfte, die wir interviewt haben, sind der Meinung, dass KI und Digitalisierung wesentliche Faktoren für das eigene Unternehmen sind. Sogar 88 Prozent erwarten Veränderungen innerhalb der Branche. Um das probieren statt bewahren aufzulösen, sehen wir nicht die großen Projekte auf Laufzeit fünf Jahre, es geht vielmehr - wie wir heute schon gehört haben - um viel kleinteiligere Ziele. Wir haben dazu ein Future Camp, von Workshop zu Werkstatt, man muss probieren, um Erfahrung sammeln zu können. Da ist auch Mensch-und-Technologie-Zusammenspiel ein großer Punkt. Der Einstieg kann einfach sein. Zwischen interner Digitalisierung und der Prozesse mit dem Kunden wird man sicher weiter entwickeln müssen. Ob sich dann ein neues Geschäftsmodell entwickelt, ist ein anderes Thema.

Haidenek: Wir schauen auf den Return on Investment. Es kann sehr attraktiv sein, etwas gesamthaft zu beginnen. Man könnte auch sagen, was passiert mit denen, die heute nicht können oder wollen? Wir sind froh, dass das Thema nicht 2009 losgegangen ist. Da standen wir sehr viel schlechter da. Man muss sich das auch leisten können.

An welchen Kennzahlen kann man Digitalisierung am besten messen?
Höllerer: Intern haben wir uns Mitte heurigen Jahres die Frage gestellt, was Digitalisierung überhaupt für uns bedeutet. Das muss man bei einem Hype-Thema einschränken, sonst will jeder für ein digitales Thema Budget haben. Jedes digitale Projekt muss auch einzahlen, durch Wertschaffung oder besseren G&V-Beitrag, dazu gehört auch das Lernen aus Fehlern. Es muss wertstiftend sein, sonst macht man Projekte, die sich toll anhören, aber nichts bringen. Wir sind Unternehmen und keine NGO.

Birtel: Messbarkeit ist schwer. Wir gehen das am ehesten projektbezogen an. Für jeden Euro, den wir für ein Projekt digitial-spezifisch ausgeben, das wir also sonst nicht machen würden, wollen wir 6 Euro einsparen. Klingt jetzt viel größer als es ist. Wir betreiben Digitalisierung, um unser Geschäft besser zu machen.

Umsatzwachstum durch Digitalisierung geht auch stark in die Strabag-Richtung.
Birtel: Es ist eine Erwartung, ein Bedürfnis. Wir haben schwierige Zeiten in der Branche gesehen, wo man mehr über Sozialpläne sprechen musste. Heute ist es umgekehrt. Wir bekommen in Österreich und Deutschland nicht genug Nachwuchs, der Markt gäbe noch mehr her, z.B. für die Infrastrukturprojekte in Deutschland. Da ist Effizienzsteigerung das Mittel, um zu mehr Umsatz zu kommen. Zudem sind wir als Bauwirtschaft auch höchst motiviert, z.B. Frauen zu fördern, da ist noch sehr viel möglich.

Smart Cities sind ebenso ein Stichwort.
Winkelhofer: Smart Cities und IoT - das ist ganz wichtig in der Bauwirtschaft, weil hier doch große Effizienzsteigerungen möglich sind. Digitalisierung ist nicht Selbstzweck. Man muss schon auch den Mitbewerb beobachten, es ist eine natürliche Fragestellung. Die Use-Cases sind mannigfaltig, um zusätzliche Wertsteigerung zu schaffen. Ein Beispiel ist die Sensorik in der Wasserwirtschaft, wenn man mit KI verbindet und Verbräuche, Abgänge, Schäden ansieht. Wenn z.B. ein Wasserrohr unter Schwellen auf einer Autobahn ist, hält es nur 8 Jahre vs. 20 Jahre. Die Erkenntnisse kann man wertsteigernd und lernend einsetzen.

Digitales Lernen ist sowieso nicht mehr wegzudenken.
Höllerer: Wir haben einen Schwerpunkt im Training von agilem Projektmanagement. Unsere gesamten Projekte werden so ausgestaltet. Die Spezialistenkarrieren und die Ausbildung sind in etwa gleich wie bisher, aber im Führungskräftebereich, Stichwort Kommunikation, gibt es viel. Und auch bei 50.000 Mitarbeitern, bei denen nicht jeder digitaler Champion ist, muss Basiswissen geschaffen werden. Da werden wir für die Gruppe eine Virtual Academy aufziehen. Die Ausbildung geht hier also völlig mit.

Ist Learning ein Elevator Lab Punkt?
Höllerer: Nein.

» DIGITALISIERUNGS-STORY HERAUSGESTRICHEN.
THOMAS BIRTEL, STRABAG

PROJEKTE MUESSEN SINN MACHEN, WIR SIND UNTERNEHMEN UND KEINE NGO.
MICHAEL HOELLERER, RBI

WENN ICH BEI DIGITALISIERUNG NICHTS ZU SAGEN HAETTE, GINGE MIT MEINER AKTIE NICHT MEHR VIEL WEITER.
PETER HAIDENEK, CFO POLYTEC

Wie sieht das bei Polytec und Strabag aus?
Haidenek: Das Digitalisierungsprogramm ist in Streams unterteilt, da gibt es auch einen HR Stream. Es wird aber immer eine Mischform sein müssen aus persönlichen Begegnungen und Webinaren.

Birtel: Wir wiederum sind extrem dezentral aufgestellt, E-Leraning Tools sind schon lange im Einsatz, da erreichen wir schon eine gewisse Durchdringung bei den Schulungsmaßnahmen. Dann gibt es immer wieder Mitarbeiteraustausch, der gar nicht so gewünscht ist, wie z.B. Erfahrungsaustausch über Facebook, das wollten wir dann doch nicht öffentlich haben. Daher haben wir ein Facebook-ähnliches Intranet geschaffen.

Und was sagt Accenture zum Thema E-Learning?
Winkelhofer: KI, Cloud Computing, IoT, Blockchain, Chatbox werden immer relevanter, wo wir uns auch als Accenture einiges überlegen müssen, was die Fähigkeiten betrifft. Wir kooperieren mit Unis im Bereich Research, nehmen die Erkenntnisse in Accenture Labs, testen via Use-Cases. Bis hin zur großen Umsetzungsmannschaft im Operationsbereich, da haben wir ca. 2/3 der Mannschaft umgelernt. Datentrainer für KI - sowas gab es vor 5 Jahren nicht, so wie vor 10 Jahren keiner über einen Mobile App Developer gesprochen hat. Das verstärkt sich noch durch Überlappung von Trends, wie die Vermischung von KI und Cloud Computing, ein wesentlicher Punkt, das betrifft uns auch als Führungskräfte. Für mich ist dieses Roundtable mit den ganzen Insights sehr interessant.

So ist es gedacht. Junges Thema, viel trial & error. Wie bildet man sich da als Top-Manager weiter, wo holt man sich Wissen und Inspiration?
Höllerer: Wir schauen uns die Konkurrenz und zusätzlich auch andere Branchen an, man soll nicht im Silo der eigenen Branche denken. Man braucht ja nur den Zahlungsverkehr anschauen, da ist Apple ganz weit vorne dabei. Man muss auch die Geografie beachten. Gerade im Bankgeschäft muss ein Produkt, das in Asien top ist, bei uns nicht unbedingt funktionieren. Das widerspricht zwar Global Playern, aber ist im Banking so. Dazu machen wir Recherche, Recherche, Recherche. Wir haben ein Team, das z.B. die KFZ-Industrie anschaut mit Robotics. Dazu gibt es bei einer Bank ja viele Inputs von Kunden, da nimmt man Gespür mit.
Haidenek: In unserer Branche gibt es auch viele Inputs. Unsere Kunden sind eng verzahnt mit uns, unsere Produkte als Zulieferer machen wir ja nicht nur für uns. Wir haben uns das Ziel gesetzt, ein gesamtheitliches Konzept gesucht, Software gefunden: ERP, Software SAP etc. *(Anm: zählt etwa weitere 2 Min. in beeindruckender Manier die Vernetzung verschiedenster Systeme auf ...)* Wir bringen Menschen, die in verschiedensten Bereichen arbeiten, in einen virtuellen Raum.

Birtel: Digitalisierung ist nicht neu, dieses Eingangsstatement muss ich noch hinterfragen. Digitalisierung ist alt, bei uns in der Branche wird von Level Null bis 3 unterschieden. Level Null, CAD, ist 30 Jahre alt. Aber die technischen Entwicklungen werden immer schneller, daher stimmt der Eindruck schon. Wir sehen Digitalisierung als Teil von Innovation. Wir leisten uns als großes Unternehmen eine große zentrale Technik, die nur spezifische Probleme bearbeitet. In dieser Technik ist auch unser Innovationsmanagement angeordnet. Auch wir monitoren andere Industrien, der Trend geht von West nach Ost. Im Westen ist es immer ein wenig früher als im Osten, da gibt es so viel zu sehen.

Und von Accenture wird ein Extra-Kick erwartet *(alle lachen)***. Wie macht man das?**
Winkelhofer: Das Geheimrezept ist ein simples. Der Mensch ist im Mittelpunkt. Ob Mitarbeiter oder Kunde des Kunden weitergedacht. Die Bedürfnisse des Menschen müssen beurteilt werden, niemand kann das besser beurteilen als der Mensch selbst. Da kann es um eine Skizze auf einem Blatt Papier gehen.

Übrigens: Uniqa-CEO Brandstetter hat eine Skizze des Geschäftsmodells gezeichnet, der meistfotografierte Slide bei unseren Roadshows ...
Winkelhofer: Das kann ich mir gut vorstellen. Es gibt natürlich auch noch technische Faktoren dahinter. KI als das neue UI (User Interface); Amazon und Google tun da viel. Für die Kinder ist es eine völlig logische Interaktion, Kinderlieder abspielen zu lassen oder Witze erzählen zu lassen. Das ist natürlich und trotzdem als Maschine erkennbar. Als Unternehmen muss ich mich fragen, in welchem Ökosystem ich bin und wer da meine Partner sind. Niemand kann alles intern abdecken. Das wird immer wichtiger. Disruption wiederum passiert selten in der Branche selbst, das meiste kommt von außen, z.B. Zahlungsverkehr, ein anderes Beispiel ist autonomes Fahren. Die wahre Disruption wird in Versicherung, Werbung oder Besitztum kommen. Oder Mobilfunk sogar, das sind die Themen, die nicht erwartet werden. ✪

STRATEGIE "MORE THAN AT&S" MACHTE MEHR AUS AT&S

Fotos: xxxxxxxxxxx, xxxxxxxxxxx

Seit AT&S mitteilte, dass es viel besser als erwartet läuft und die Effizienzmaßnahmen greifen, kennt die Aktie nur eine Richtung. CEO **Andreas Gerstenmayer** zeigt im Interview das weitere Potenzial auf und spricht über die Aktie, Politik, Strategie ...

Text: Christine Petzwinkler Fotos: Josef Chladek

Ich möchte gleich mit der Aktie beginnen. Die ist seit der Erhöhung ihres Ausblicks unglaublich gestiegen. Ist die Kapitalisierung ihrer Meinung nach schon dort, wo sie sein soll?
Andreas Gerstenmayer: Ja, die Aktie hat einen deutlichen Sprung nach oben gemacht und in Wien für Bewegung gesorgt. Grundsätzlich sollte eine Technologie-Aktie, wie es die AT&S-Aktie ist, über dem Buchwert notieren. Ich bin aber kein Freund von Übertreibungen - eine nachhaltig konstante Entwicklung der Aktie entspricht mehr meinen Vorstellungen.

Ein Platz im ATX ist sich aufgrund der Bawag, die ja kürzlich an die Börse gegangen und schnell in den Index aufgenommen wurde, knapp nicht ausgegangen. Enttäuscht?
Wir waren ja im vergangenen Jahr kurz im ATX und es erhöht natürlich die Visibilität, ändert aber grundsätzlich nicht viel in der Kommunikation mit den Investoren. Aber natürlich: Bei einer höheren Marktkapitalisierung ist ein Platz im ATX durchaus wieder plausibel.

Ihr Aktionariat ist international breit gestreut. Sehen Sie die Wiener Börse langfristig als Ihre Heimatbörse?
Wir waren ja in Frankfurt an der Börse. Mit dem Zusammenbruch des TecDax haben wir uns für die Wiener Börse entschieden. Natürlich überlegt man in Hinblick auf die Bewertung, ob es Sinn machen würde, an bzw. auch an einer anderen Börse zu notieren, vor allem dort, wo auch die Peers notieren. Das wäre in unserem Fall Asien, das ist irgendwann vielleicht ein Thema, aber derzeit nicht.

Sie haben zuletzt 0,10 Euro Dividende gezahlt. Dürfen die Aktionäre, nach ihrer positiven Gewinnwarnung, für das laufende Geschäftsjahr mehr erwarten?
Unser Ziel ist es, langfristig profitabel zu wachsen und Shareholder Value zu schaffen. Wir haben für das abgelaufene Jahr, wo wir einen Verlust ausweisen, eine Dividende ausgeschüttet und wurden von vielen Seiten gefragt, warum wir das überhaupt machen. Es ist uns aber wichtig, speziell den vielen Privatanlegern eine Kontinuität und Verlässlichkeit zu signalisieren. Und wir wollen diesen Weg beibehalten. Bitte um Verständnis, dass es bezüglich Dividende für das Geschäftsjahr 2017/18 noch keine Aussage geben kann.

Durch die hohen Investitionen und daraus entstehende Abschreibungen wird das Ergebnis aber wohl weiter belastet sein.
Hohe Abschreibungen sind typisch für unsere investitionsintensive Industrie – sozusagen „business as usual“. Unser Wettbewerbsumfeld ist extrem kompetitiv, daher müssen wir weiter investieren, um uns als führender High End-Verbindungslösungen-Anbieter mit höchster Qualität für die technologischen Zukunftsthemen zu positionieren.

Mit Hannes Androsch haben Sie einen sehr gut vernetzten Aktionär. Wie hilfreich sind seine Kontakte für die Company?
Ein Aktionär wie Hannes Androsch ist natürlich ein großer Vorteil. Er ist lange an Bord, kennt das Geschäft, ist ein stabiler Aktionär und Partner und an dem nachhaltigen Wachstum des Unternehmens beteiligt und interessiert.

In welchem Szenario würde Herr Androsch seine Anteile abgeben?
Das ist eine Frage, die Sie am besten ihn persönlich fragen.

Sie haben mehr als eine halbe Milliarde Euro in China investiert und haben das Werk in Chongqing auf die grüne Wiese gestellt, mit all den Anlaufschwierigkeiten, Lernprozessen, Zusatzkosten etc. Wäre eine Akquisition eines bestehenden Werkes nicht einfacher gewesen?
Wir evaluieren Investitionen immer sehr genau. Im Falle der jüngsten Investition des Werkes für

AT&S-CEO **Andreas Gerstenmayer** und IR-Chefin **Elke Koch** im Gespräch mit dem **Börse Social Magazine**

IC Substrate haben wir uns das ebenfalls angesehen und uns für ein neu gebautes Werk entschieden. Da gibt es eine Menge Faktoren, die man berücksichtigen muss. Zunächst ist zu bedenken: Wenn man ein Unternehmen kauft, kauft man Goodwill, kauft man eine andere Firmen-Kultur, muss in vielen Fällen noch massiv investieren, um die Technologie dort hinzubekommen, wo man sie haben will. Wir haben in Chongqing mehr als eine halbe Milliarde Euro investiert, haben jetzt aber ein Werk, das auf dem neuesten technologischen Stand ist und Mitarbeiter, die unsere Kultur leben. Und sind noch dazu das einzige Werk für High-End IC Substrate in ganz China.

Stichwort IC Substrate: Wie kann man Anlegern kurz das Potenzial dieser neuen Verbindungslösung erklären?
Früher wurden die Kontakte der Chips mittels feiner Drähte über ein gestanztes Blech mit den Leiterbahnen verbunden. Bei modernen Prozessoren übernimmt diese Aufgabe ein IC-Substrat, eine kleine, vielschichtige Spezial-Leiterplatte, die aus verschiedenen Materialien besteht, welche die Anschlüsse auf kleinstem Raum verbindet. Konkret sind es zwei mal zwei Zentimeter große Verbindungsebenen , also viel kleiner aber auch leistungsfähiger als die ursprünglichen Leiterplatten. All die Trends in Richtung Digitalisierung, Miniaturisierung, Modularisierung, Internet der Dinge, intelligente Fahrzeuge oder selbstfahrende Autos sind Einsatzgebiete für Mikroprozessoren, die IC Substrate benötigen. Wir haben also die ergänzenden Produkte für all diese High-End-Technologien. Und da ist noch viel an Potenzial vorhanden.

»

DIGITALISIERUNG, MINIATURISIERUNG, MODULARISIERUNG, IOT ODER SELBSTFAHRENDE AUTOS SIND EINSATZGEBIETE FUER MIKROPROZESSOREN, DIE IC SUBSTRATE BENOETIGEN.

Und nocheinmal zu den IC Substraten: Im Jahresfinanzbericht des abgelaufenen Geschäftsjahres ist zu lesen, dass das gesamte Geschäft im Segment IC Substrate auf einen Kunden konzentriert ist. Hat sich daran etwas geändert?
Wie ursprünglich geplant, beliefern wir mit den zwei bestehenden Produktionslinien einen führenden Halbleiterhersteller. Sollten wir mit der gleichen Technologie das Werk erweitern, dann könnten wir auch andere Kunden adressieren. In diesem Geschäftsjahr steht eine Erweiterung dieses Werks aber nicht am Plan.

Bei ihrer Strategie „More than AT&S" geht es mitunter darum, sich breiter in der Wertschöpfungskette aufzustellen. Sind in diesem Zusammenhang M&A-Transaktionen ein Thema?
Es gibt bei vielen neuen Technologie-Entwicklungen immer

AT&S BACKGROUND

ZUR PERSON

Andreas Gerstenmayer ist Absolvent der Studienrichtung Produktionstechnik an der Fachhochschule Rosenheim. Er trat im Jahr 1990 in den Siemens-Konzern in Deutschland ein, wo er zuerst im Geschäftsgebiet Beleuchtungstechnik tätig war und danach verschiedene Führungspositionen innerhalb der Siemens-Gruppe übernahm. 2003 erfolgte seine Bestellung als Geschäftsführer der Siemens Transportation Systems GmbH Österreich & CEO der Business Unit Fahrwerke Graz (World Headquarters). Seit 1. Jänner 2009 ist er Gesellschafter der FOCUSON Business Consulting GmbH, übt dort aber keine operative Funktion aus. Seit 2010 ist er Vorstandsvorsitzender der AT&S. In seiner Funktion hat er die Vollziehung der Beschlüsse des Vorstands, des Aufsichtsrats und der Hauptversammlung zu veranlassen und zu überwachen. Im Geschäftsjahr 2010/2011, also im Jahr seines Antritts, hat AT&S einen Umsatz von knapp 490 Mio. Euro erwirtschaftet, im laufenden Jahr soll AT&S knapp an die 1 Mrd. Euro-Marke herankommen.

AT&S AN DER BOERSE

AT&S wurde im Jahr 1995 in eine Aktiengesellschaft umgewandelt und im Jahr 1999 an den Neuen Markt in Frankfurt gebracht. Zwischen März 2003 und März 2008 war die Aktie im TecDAX gelistet. Nach einer Übergangsphase mit Doppellisting in Frankfurt und Wien notiert AT&S seit 2008 ausschließlich an der Wiener Börse. Die Aktie hat seit der Anhebung der Jahresprognose am 9. Oktober diesen Jahres etwa 50 Prozent zugelegt (Stichtag Ultimo Oktober).

AT&S GESTERN UND HEUTE

AT&S wurde im Jahr 1987 gegründet. Das Unternehmen ist aus einigen Teilen der Verstaatlichten Industrie hervorgegangen. Im Jahr 1994 erfolgte die Privatisierung. Den Zuschlag erhielten Hannes Androsch, Willibald Dörflinger und Helmut Zoidl. Die Beweggründe des Konsortiums: „Wir glauben an das Unternehmen und das Management“. Der Deal hat sich ausgezahlt. Laut CEO Andreas Gerstenmayer ist AT&S heute ein Top 3-Player in der Branche, ein Player, der Akzente setzt, der beim Headcount erstmals die 10.000er-Marke durchbrochen hat und der langfristig profitabel wachsen soll.

wieder einen Punkt, an dem man entscheiden muss, es selber zu machen oder mit einem Partner.

Laut jüngsten Aussendungen geht es nun in Chongqing besser voran, als zunächst geglaubt. Was sind die nächsten Schritte bei den einzelnen Standorten?
Die Entwicklung in unserem IC-Substratewerk basiert darauf, dass wir unsere Hausaufgaben gemacht haben und die Lernkurve nun positiv umsetzen konnten. Die Preissituation für IC-Substrate hat sich leider noch nicht verbessert. An unseren anderen Standorten arbeiten wir kontinuierlich an Upgrades, wie zuletzt in Shanghai die teilweise Umrüstung auf die nächste Technologiegeneration. Auch in unserem Werk in Indien steht ein Upgrade am Plan, wo sich dank Premier Modis Initiative „Made in India“ endlich einiges bewegt.

Welche neuen Technologien stehen am Speiseplan?
Wir sind – wie Sie schon erwähnten – dabei, AT&S neu und umfassender in der Wertschöpfungskette zu positionieren. Da geht es nicht nur darum, weitere Technologien hinzuzufügen, sondern, wir wollen bestehende und neue Technologien intelligent verknüpfen und unseren Kunden neue und integrierte Lösungen und nicht Einzeltechnologien bieten. Das ist für unseren langfristigen Erfolg entscheidend. Und wenn wir uns anschauen, welche Anwendungen in Zukunft unser Geschäft treiben werden, dann ist klar, dass es nicht „one big thing“ – wie es das Smartphone in den letzten Jahren war – sein wird, sondern „viele Dinge“ wie Data Analytics oder Artificial Intelligence. Das heißt, es geht darum, nicht mehr vom Gleichen zu machen.

In Österreich gibt es mit ams einen Anbieter im Halbleitersegment. Sie betonen auch oft, dass Ihre Produkte in der Halbleiterindustrie ergänzend sind. AT&S und ams werden auch gerne in einem Atemzug als Profiteure der Apple-Produkte genannt. Gibt es eigentlich Anknüpfungspunkte zwischen ams und AT&S? Konkret: Besteht eine Geschäftsbeziehung?
AT&S und ams haben ja einen ähnlichen historischen Background. So gesehen gibt es Anknüpfungspunkte. Und ja, die technologischen Lösungen ergänzen sich und wir stehen fallweise in geschäftlichen Beziehungen zueinander.

Nun zu einem anderen Thema: Welche politischen Veränderungen der künftigen neuen Regierung wären für Sie, als globales Unternehmen aber auch als börsenotierte Firma, sinnvoll?
Da gibt es für die kommende neue Regierung eine Menge zu tun, um den Reformstau aufzulösen. Die Wettbewerbsbedingungen für österreichische Unternehmen – Stichwort Lohnnebenkosten, Arbeitszeitflexibilität – müssen klar verbessert werden und auch die Börseregularien sollten vereinfacht werden – ein 1. Schritt ist ja schon mit dem Wegfall der doppelten Administration (Anm: österr. Emittenten Compliance Verordnung und europäische Marktmißbrauchsverordnung) für Kapitalmarkt Compliance gesetzt worden.

Sie planen derzeit die Emission einer Anleihe. Mit dem Kapital soll das strategische Investitionsprogramm unterstützt werden, heißt es. Laut ihrem Q1-Bericht ist das für 2017/2018 geplante Investitionsvolumen von rund 160 bis 200 Mio. Euro gesichert. Eine Emission im hohen zweistelligen Bereich klingt nach weiterem großen Investitionsprogramm. Was genau soll passieren?
Das für 2017/18 geplante Investitionsprogramm können wir mit den bestehenden Finanzmitteln bestreiten. Aber wir möchten eine solide Bilanz mit einer entsprechenden Eigenkapitalquote von über 35 Prozent vorweisen und auch in Zukunft weiter wachsen. Die Überlegung einer Hybridanleihe hat den Charme, dass wir beide Themen damit abdecken können, da IFRS es als Eigenkapital ausweist.

Abschließend noch: Wo sehen Sie AT&S in fünf Jahren?
Wenn unsere Strategie und unsere Pläne aufgehen, dann sind wir nach wie vor ein führender Player an der Technologiespitze, einer der profitabelsten, mit einer breiteren Wertschöpfung und mit zusätzlichen Kunden und Anwendungen, die wir beliefern können. Und das Ganze vor dem Hintergrund eines deutlich konzentrierteren Wettbewerbsumfeldes/Wertschöpfungskette. ✪

bmwfw
Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft

BLOCKCHAIN AUSTRIA

Wir wollen Österreich an die europäische Innovationsspitze führen. Daher setzen wir schon heute auf Zukunftstechnologien und entwickeln Antworten auf die Fragen von morgen.

- Die BLOCKCHAIN ist transparent und nachvollziehbar.
- Die BLOCKCHAIN spart Kosten, Zeit und Ressourcen.
- Die BLOCKCHAIN ist schwerer zu manipulieren oder zu hacken als traditionelle Systeme.

Entgeltliche Einschaltung

Weitere Informationen finden Sie unter: **www.blockchain-austria.gv.at**

ROADSHOW#74

Turbo

DER WUNSCH. Roadshow-Gastgeber und Sberbank Board Member Stefan Zapotocky, er war Vorstand der Wiener Börse in der Goldenen Ära ab 2000, hielt die Keynote zu einem starken Event. Key-Message: Es braucht massive gemeinsame Anstrengungen für eine Aufhebung der Russland-Sanktionen. Dann kann auch der aktuelle Börseaufschwung in eine Goldene Ära münden.

MEHR ALS 100 PICS VOM EVENT: PHOTAQ.COM/PAGE/INDEX/3327

AT&S // BÖRSE APPLAUDIERT HIGH END LEADER

AT&S-Leiterplatten befinden sich in vielen Produkten des Alltags: Smartphones, Computer, Activitytracker, Autos. Für weiteres Wachstum können mitunter Themen wie IoT, Miniaturisierung, Modularisierung etc. sorgen

Text: Christine Petzwinkler

AT&S-IR-Managerin **Elke Koch** über den Status Quo und die Aussichten

#74 ROAD SHOW

Die Aktie des Leiterplatten-Herstellers AT&S hat sich year to date mehr als verdoppelt. Die Aktionäre honorierten in den abgelaufenen Wochen vor allem die Erhöhung des Ausblicks von Anfang Oktober. Laut AT&S-IR-Chefin Elke Koch sorgten gleich mehrere Faktoren für die verbesserten Aussichten. „Wir spüren eine hohe Kundennachfrage, eine Auslastung in fast allen Werken, zudem ist der Hochlauf der neuen Technologiegeneration mSAP besser und rascher verlaufen als ursprünglich erwartet und bei den IC Substraten in Chongqing konnten weitere Effizienzsteigerungen erzielt werden". Einziger Wermutstropfen bleibt laut Koch allerdings nach wie vor die angespannte Preissituation bei den IC Substraten.

Marktwachstum. Die Einsatzgebiete der AT&S-Leiterplatten erstrecken sich über Smartphones, Tablets, Wearables, Ultrabooks, Microserver, High Performance Computer; im Bereich Automotive bei beispielsweise Fahrerassistenzsystemen oder automatischen Notrufsystemen; bei Industrie-Anwendungen etwa in der Machine-2-Machine Communication, bei Robotern oder Industriecomputern; und im Medical-Segment findet man AT&S-Leiterplatten in Hörgeräten, Herzschrittmachern, Prothesen etc. „Die Herausforderung besteht dabei darin, dass die Leiterplatten auf immer kleiner werdenden Flächen immer mehr können müssen", erklärt Koch.

Den Herausforderungen stellt man sich bei AT&S offenbar gekonnt: Mit dem Fokus auf Effizienz, eine höhere Produktivität, hohe Qualitätsstandards und der Positionierung als Anbieter von High-End-Lösungen ist AT&S in den abgelaufenen Jahren stets stärker als der Wettbewerb gewachsen und nimmt Top-Positionen im High-End-Markt ein. Konkret ist AT&S weltweit die Nummer 3 (Anm. hinter den beiden taiwanesischen Firmen Unimicron und Compeq) und in Europa der Nr. 1-Hersteller.

Dass das Wachstum im Gange bleibt, dafür sorgen Zukunftsthemen wie Internet of Things, Digitalisierung oder Miniaturisierung. Aber nicht nur zusätzliche Anwendungen, sondern auch eine erweiterte Technologie und eine breitere Positionierung in der Wertschöpfungskette sollen künftig für Vergrößerung sorgen. Ziel ist es, langfristig profitabel zu wachsen: In Zahlen ausgedrückt: Das mittelfristige EBITDA-Margen-Ziel soll größer 20% sein. Und in Hinblick auf Shareholder Value: Der langfristige ROCE wird bei 12% gesehen. ✪

Leiterplatten müssen auf immer kleiner werdenden Flächen immer mehr können.

Elke Koch, AT&S IR-Verantwortliche

Wir wollen den berühmten einen Euro um 70 Cent kaufen.

Alfred Reisenberger, Fondsmanager Sigma Alfa Opportunities Fonds

Vereinen 60 Jahre Markterfahrung: **Lukas Stipkovich** und **Alfred Reisenberger**

SIGMA ALFA // JUNGER FONDS MIT VIEL EXPERTISE

Seit August gibt es mit dem Sigma Alfa Opportunities, einen neuen Fonds am Markt. Die Fondsmanager erklärten auf der BSN-Roadshow ihren Ansatz und auch, warum die Immofinanz stark gewichtet ist.

Text: Christine Petzwinkler

Sie bezeichnen sich selbst als Aktiennerds, ihre Leidenschaft sind Aktienmärkte, gemeinsam kommen sie auf etwa 60 Jahre Aktienmarkterfahrung und seit wenigen Monaten bauen sie all ihre Erkenntnisse und ihr Know-How in den von ihnen aufgelegten Sigma Alfa European Opportunities Fonds ein. Die Rede ist von Lukas Stipkovich und Alfred Reisenberger, beide früher bei namhaften Banken im Research oder Assetmanagement tätig, und jetzt mit einem eigenen Fonds aktiv, in den sie beide selbst „sehr viel eigenes Geld investiert haben", wie sie auf der Börse Social Network-Roadshow preisgaben.

Prinzipien. Der Sigma Alfa European Opportunities Fonds ist ein UCITS V Fonds, der nach einer Value-basierten „long only" Aktienstrategie gemanagt wird. Investiert wird in ein Portfolio von etwa 15 bis 25 Titel europäischer Aktien, deren Aktienkurs in fundamentaler Betrachtung als zu tief erachtet wird. Reisenberger: „Wir versuchen den berühmten einen Euro um 70 Cent zu kaufen, sprich wir wollen Ineffizienzen im Markt aufspüren". Derzeit sind 16 Aktien im Fonds enthalten, die Cashquote liegt bei 51%. Im Fokus der beiden Fondsmanager stehen Titel von erfolgreichen Unternehmen. „Wir kaufen nur, wenn wir beide von dem Investment überzeugt sind", so Stipkovich. Nachsatz: „Und wenn wir das Geschäftsmodell und die Branche verstehen". Nicht investiert wird etwa in Biotech oder hochtechnologische Sektoren. Wichtig ist den Fondsmanagern auch die Free Cash Flow-Generierung eines Unternehmens. Stipkovich augenzwinkernd: „Frei nach dem Motto: Profit is an opinion, cash is a fact". Dass die beiden Aktienmarkt- Experten speziell die heimischen Unternehmen gut kennen und auch im Fokus haben, beweist die Tatsache, dass unter den aktuell fünf größten Positionen im Fonds drei österreichische Aktien zu finden sind, nämlich Immofinanz (für Reisenberger ist hier das Russlandportfolio der Trigger), sowie voestalpine (profitiert vom sich beschleunigenden Wirtschaftswachstum) und Palfinger.

Überrendite. Das Ziel der Fondsmanager ist es, eine Überrendite gegenüber der Benchmark (Stoxx Europe 600) von 4 bis 6% p.a., rollierend über einen Dreijahreszeitraum, zu erreichen. „In Phasen nachhaltig stark fallender Märkte wollen wir zumindest das Kapital erhalten", heißt es. Investiert werden kann ab 100 Euro, die Managementgebühr liegt bei 1,5%, die Performance Fee bei 15%. ✪

SBERBANK // DIGITAL UND INNOVATIV ZU NEUEM ALLTIMEHIGH

Just am Tag der Roadshow erreichte die Sberbank-Aktie ein neues Allzeithoch. Die viertgrößte Bank Europas hat damit eine Marktkapitalisierung von über 60 Mrd. Euro erreicht.

Text: Michael J. Plos

Für **Angelo Rizzuti** hat die Blockchain „wirklich das Potenzial zum Validierungssystem für alles Mögliche zu werden“

#74 ROAD SHOW

Manchmal trügt der Schein. Und so wird die Sberbank in Österreich immer noch nicht in ihrer wahren Dimension wahrgenommen. Hier ein paar Fakten, die Gastgeber Angelo Rizzuti, Head of Transaction Banking und Trade Finance der Sberbank Europe, bei der Roadshow #74 zum Besten gab: Alleine in Russland hat die Sberbank 129 Mio. Privatkunden, die Mitarbeiterzahl liegt bei 311.000. Die Anzahl der Filialen hat sich in den vergangenen drei Jahren auf 14.700 mehr als halbiert. Ein Zeichen, dass die Digitalisierung voranschreitet.

Digitale Penetration. „Russland ist sehr digital-affin. Die urbanen Zentren Moskau und St. Petersburg haben eine digitale Penetration auf dem Niveau von Los Angeles“, erklärt Rizzuti.

Das Bekenntnis zum Thema Innovation geht so weit, dass die Sberbank die erste russische Bank ist, die der nicht-kommerziellen Enterprise Ethereum Alliance beigetreten ist. Das große Thema hierbei ist natürlich die Blockchain-Technologie. „Das ist der große Megatrend“, so Rizzuti. Im Grunde gehe es hier immer um die Validierung von Vorgängen.

Die Sberbank-Tochter Bi.Zone entwickelt wiederum Cybersicherheitslösungen. Dass dieses Thema für Banken schon seit geraumer Zeit ein Riesenthema ist, liegt auf der Hand. „Die Lösungen, die die Sberbank hier entwickelt, werden auch von Institutionen wie der Interpol verwendet“, ist Rizzuti stolz.

Cash per Drohne. „Wir wissen alle, wie groß Russland ist. Und oft sind Kunden der Sberbank sehr weit weg von der nächsten Filiale“, leitet Rizzuti ein. Und so wurde im ländlichen Gebiet ein Transport von Bargeld per Drohne getestet. „Zum Glück gab es dort keine Jäger“, fügt Rizzuti mit einem Augenzwinkern hinzu.

Check by Sberbank. Die Sberbank Europe erfüllt für den Konzern eine Art Brückenfunktion. Eine Brücke zwischen Russland/GUS und Europa. Mit der „Business-Suchmaschine“ Check ist ein Meilenstein gelungen. Die Software wird gerade mit österreichischen Kunden getestet. Die Suchmaschine soll potenzielle Kunden bzw. potenzielle Lieferanten aus Russland identifizieren. „Es sind Informationen über 25 Millionen russische Unternehmen enthalten. Informationen, die man intuitiv gestalten und selektieren kann“, so Rizzuti.

Mit Google und Yahoo lässt sich Check aber nicht vergleichen. „Man vergleicht auch keinen Fiat 500 mit einem Ferrari“. ✪

Unter Transaction Banking verstehen wir die Welt des Zahlungsverkehrs.

Angelo Rizzuti, Head of Transaction Banking and Trade Finance Sberbank Europe

Wir haben den außerordentlichen Luxus, direkten Zugang zu haben.

Dietrich Wanke, General Manager European Lithium

Dietrich Wanke und **Stefan Müller** von European Lithium sind Feuer und Flamme für das Projekt in Wolfsberg

EUROPEAN-LITHIUM // DIREKTER ZUGANG ALS ASS IM ÄRMEL

Der Weg ist linear - vom Berg hin zur Mine. Er ist aber auch von externen Faktoren abhängig. Die dürften im Kärntner Wolfsberg ideal sein.

Text: Michael J. Plos

General Manager Dietrich Wanke und Aufsichtsratsmitglied Stefan Müller vereinen nicht nur über 50 Jahre Erfahrung im Rohstoffgeschäft, sondern teilten sich auch die Präsentationszeit bei der BSN-Roadshow #74 auf.

Müllers Hauptaugenmerk lag dabei auf der Aktie. Diese notiert seit kurzer Zeit neben Australien und Deutschland auch in Wien - und zwar auf einem Kursniveau von wenigen Cent. Das spiegelt einerseits das spekulative Element wider, ist andererseits aber nicht ungewöhnlich. „Normalerweise bewegt sich der Kurs stufenweise und nicht so glatt, wie man das von herkömmlichen Aktien kennt“, gibt Müller zu bedenken. Das liegt in den aufwändigen stufenweisen Projektabschnitten.

China-Abhängigkeit. „Ich würde European Lithium als australisch-europäisches Gemeinschaftsunternehmen bezeichnen“, so Müller. Woher kommt der Österreich-Fokus? „Der Berg steht nunmal in Wolfsberg. Und in 1500 Metern Höhe liegt vermeintlich das erste batteriefähige Lithium Europas“, ist Müller begeistert. Normalerweise wird Lithium in Australien und Südamerika abgebaut. Von dort aus geht es nach China, wo es veredelt und zu batteriefähigem Lithium gemacht wird. „Die Industrie möchte diese Abhängigkeit aber nicht mehr, vor allem die europäische“, so Müller.

Roadmap. Der Plan ist ganz klar und erstreckt sich mit genauen Etappen vom Q3 2017 bis zum Jahr 2020. Dann soll nämlich der Betrieb aufgenommen werden und die Produktion von Lithium Karbonat bzw. Hydroxid für Batterwerke starten. „Unsere Roadmap ist sehr ambitioniert“, gibt Wanke zu. „Wir haben allerdings die außerordentlich glückliche Situation, dass der Vorgängerbetrieb Minerex im Rahmen einer durch den österreichischen Staat finanzierten Erkundungskampagne dort im Bergwerk bereits aufgefahren ist.“

Zu einer Produktion ist es dabei nie gekommen. „Das war nur reine Erkundung - bringt aber aus unserer heutigen Sicht den außerordentlichen Luxus, dass wir direkten Zugang haben“, gerät Wanke ins Schwärmen.

Enormes Potenzial. Viele Investoren dürfen bei der Aktie noch nicht zugreifen, weil eine bestimmte Studie noch nicht veröffentlicht wurde. Das geschieht im Q1 2018. „Schnell gerechnet, steht ein Gewinn von 40 Mio. Euro pro Jahr im Raum. Die Marktkapitalisierung liegt derzeit aber nur bei 15 Mio. Euro“, so Müller. ✪

ROADTALK

#74 ROAD SHOW

COWORKING @ SCHWARZENBERG-PLATZ

Stefan Zapotocky (oben) eröffnete. Seine Sberbank-Managerinnen **Linda Michalech** (li.) und **Anja Soffa** (re.) flankieren im kleinen Bild das BSN-Team **Josef Chladek, Christian Drastil, Michael Plos** und **Christine Petzwinkler.**

Das **Anekdotenheft** und das **Magazine** durften nicht fehlen.

Die Slides der Roadshow #74 und weitere rund 90 Präsentationen: boerse-social.com/virtuellefinanz-marktmesse, siehe auch die iPad-App boerse-social.com/ireport

Roadshow in der Sberbank: 4x Corporate Insights auf dem Silbertablett und die Vorstellung eines Börsespiels.

Text: Christian Drastil Fotos: Michaela Mejta

Unter den Buffet-Themen: Wünsche an die neue Regierung, der AS Roma und das Thema Sber-Ribs in der Sberbank.

Knapp 100 Roadshow-Gäste lauschten Sberbank, European Lithium, AT&S und Sigma Alfa.

Stefan Müller bzw. **Linda Michalech** und **Josef Chladek** mit dem Event zufrieden.

tradingmasters.de vorgestellt. Beim mehrfach ausgezeichneten **UBS**-Konzept (Koop. mit comdirect / Börse Frankfurt) sind wir Österreich-Partner: Von 13.11. bis 27.3. geht es in drei Runden um **Preise im Wert von 100.000 Euro**. Teilnehmer bekommen Webinare, ein E-Book und viel Wissen gratis geliefert. Wieviele Österreicher mischen sich unter die Teilnehmer (60.000, Tendenz hoffentlich durch Österreicher weiter steigend)?

SECHS PISTOLS OF STRUCTURED PRODUCTS

1 **Christian-Hendrik Knappe**, Österreich-Verantwortlicher Deutsche Bank X-markets

2 **Volker Meinel**, Zertifikate-Experte BNP Paribas

3 **Philipp Arnold**, Head of Sales Western Europe Raiffeisen Centrobank

Mit einem All-Time-High kann Japan derzeit zwar nicht aufwarten - allerdings stehen japanische Aktien derzeit genauso im Fokus, wie US-amerikanische und europäische.

Christian-Hendrik Knappe klärt auf: „Der breitgefasste - über 2000 Aktien - japanische Index notiert aktuell auf Mehrjahreshoch und sieht unter charttechnischen Gesichtspunkten vielversprechend aus."

Das haben zuletzt auch vermehrt die Anleger bemerkt. Und so war das Produkt eines der am stärksten nachgefragten im Oktober. „Geneigte Anleger können mit dem vorgestellten Sprint-Zertifikat inklusive Quanto-Währungsabsicherung an einem weiteren Anstieg des TOPIX partizipieren."

Wichtig: Es gibt eine Laufzeitbegrenzung: Ende Oktober 2018.

TOPIX Index Sprinter-Zertifikat Quanto (DE000DB9UEM9)

Im Oktober ging es bei BNP Paribas vor allem bei Zink heiß her. „Seit Anfang 2016 hat sich der Zinkpreis mehr als verdoppelt. Wegen der angespannten Angebots-Nachfragesituation könnte die Stärke weit ins nächste Jahr anhalten", erklärt Volker Meinel.

Auf dem 19. Kongress der Kommunistischen Partei Chinas gab es eine Überraschung: Das Projekt der neuen Seidenstraße „one belt, one road" wurde in die Verfassung aufgenommen. „Damit ist klar, dass China den Aufbau der Handelswege in den kommenden Jahren noch nachdrücklicher vorantreiben dürfte. Das ist ein sehr positives Zeichen für Rohstoffmärkte und Industriemetalle. So werden Millionen Tonnen an galvanisiertem Stahl für den Aufbau der Infrastruktur und Gebäude benötigt", so Meinel.

Zink (TR) ETC (DE000PB7Z1N5)

Die RCB hat zuletzt sogar eine Studie zu den hauseigenen Bonus&Sicherheit-Produkten herausgegeben. Die Ergebnisse waren beeindruckend. Und so wundert es nicht, dass man im Oktober in die 17. Auflage beim Europa Bonus&Sicherheit ging (mittlerweile im Sekundärmarkt handelbar).

Die Eckdaten: Bei fünfjähriger Laufzeit winkt am Ende ein Bonus von satten 17 Prozent. Dazu darf der Basiswert - der Euro Stoxx 50 - nicht um 51 Prozent oder mehr fallen. Heißt: Unterschreitet der Index die Marke von 1811,73 Punkten zu keinem Zeitpunkt, winkt ein Bonus in Höhe von 4325,96 Indexpunkten - was den vorher beschriebenen plus 17 Prozent entspricht. Preis für den Riesenpuffer: Anleger nehmen nicht an Steigerungen über Cap teil.

Europa Bonus&Sicherheit 17 (ISIN AT0000A1YBG3)

Der Herbst ist ein goldener - zumindest an den internationalen Aktienbörsen. Doch bei unseren Partnern im Zertifikate-Bereich waren im Oktober auch Rohstoffe gefragt.

HOSTED BY: MICHAEL J. PLOS

4

Heiko Geiger, Head Public Distribution Europe Vontobel

5

Markus Kaller, Vertriebsleiter Sales Retail Erste Asset Management

6

Matthias Hüppe, Direktor Derivatives Public Distribution bei HSBC

Bei Vontobel denkt man reflexartig an die Schweiz. Die Schweizer denken bei Vontobel aber auch sofort an das vielfach prämierte Research-Team. Und so trifft es sich, dass Vontobel ein Produkt auf die Beine gestellt hat, das auf das eigene Schweiz-Research setzt.

„Das open-end Zertifikat wurde Ende September 2017 emittiert und erfreute sich seither größter Beliebtheit bei unseren Anlegern", ist Heiko Geiger stolz. Und die Performance gibt den Anlegern recht. Rund 4 Prozent Kursplus innerhalb weniger Wochen. Da wurde im 15-köpfigen Research-Team ganze Arbeit geleistet.

Anleger setzen hier also auf die Kaufempfehlungen der Analysten und damit ganz klar auf steigende Kurse. Das war zumindest in der Vergangenheit eine gute Idee.

Vontobel Swiss Research Basket (ISIN DE000VL4JU82)

Bei der Erste Group war im Oktober wieder einmal „made in austria" angesagt. Der ATX und seine Mitglieder gehören im heurigen Jahr von der Perfomance zur absoluten Weltelite.

„Im Monat Oktober war die 6,7% Erste Group Protect Multi Österreich 2017-2018, bei der die Aktien von Andritz, Erste Group und voestalpine als Basiswerte dienten, stark nachgefragt", hält Markus Kaller fest.

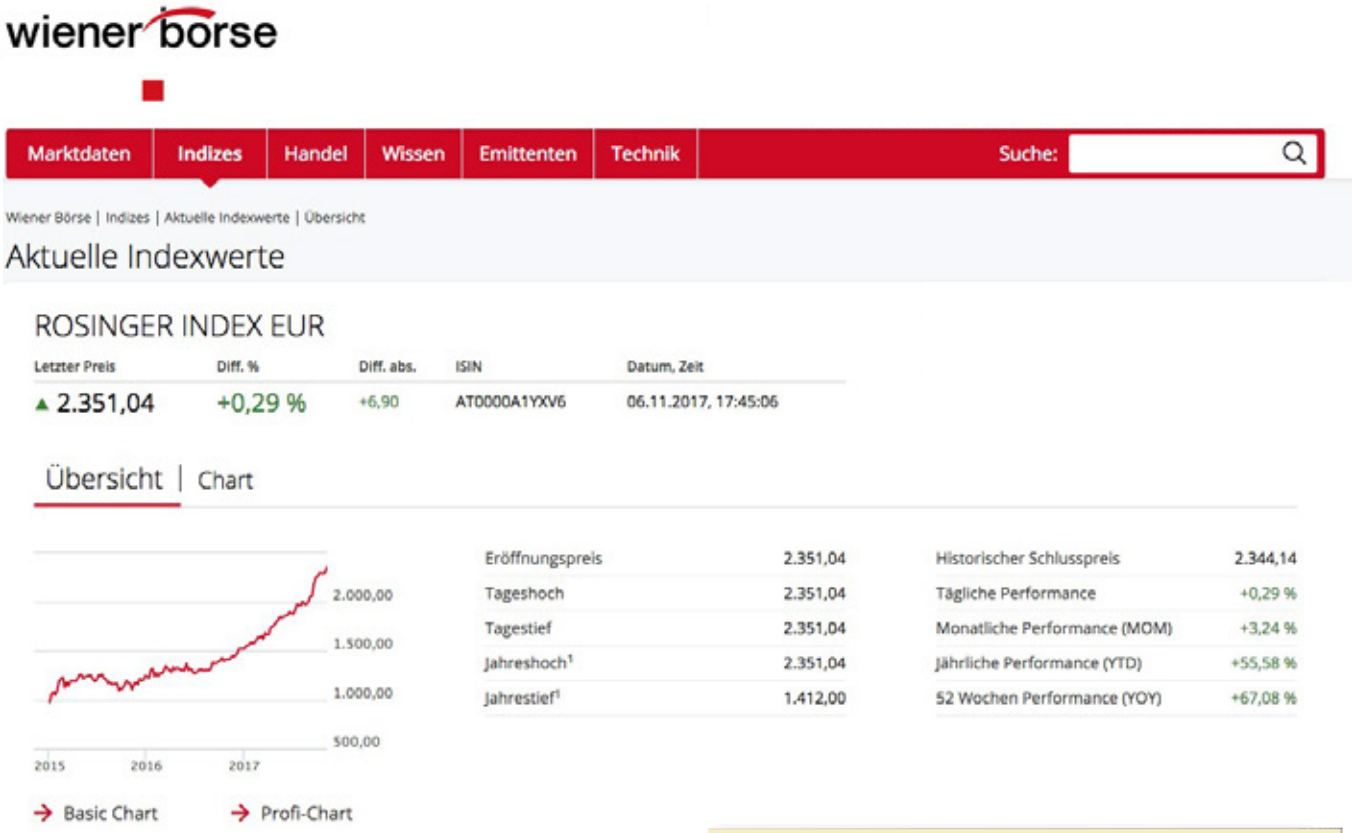
Homebias hin oder her: „Grundsätzlich kann man erkennen, dass Produkte auf heimische Aktientitel bei den österreichischen Kunden nachgefragt sind", so Kaller. Kurz zu den Eckdaten: Der Puffer liegt bei 40 Prozent, die Rendite bei 6,7 Prozent. Die Laufzeit beträgt ein Jahr.

6,7% Erste Group Protect Multi Österreich 2017-2018 (ISIN AT0000A1YBN9)

Klar, DAX und Dow Jones gehören durch ihre ständigen All-Time-Highs die Schlagzeilen. Dass aber auch der Ölpreis bei den Anlegern sehr hoch im Kurs steht, zeigt sich bei der HSBC. Besonders gefragt war das Partizipationszertifikat auf Brent Crude Future (Kontrakt Dez 18). Das Besondere liegt im Detail: „Das Partizipationszertifikat bezieht sich direkt auf den Brent Future Kontrakt Dezember 2018 und rollt daher nicht", gibt Matthias Hüppe zu bedenken. „Das macht das Produkt einfach und kostengünstig", hebt er die Vorzüge für die Anleger hervor.

Warum die starke Nachfrage? „Der Rückgang der Lagervorräte und die Spekulation vieler Marktteilnehmer auf eine mögliche Verlängerung der Kürzungen der OPEC sorgte wohl dafür", so Hüppe.

Partizipationszertifikat auf Brent Crude Future (DE000TD7BFG2)



Index Factsheet

ROSGIX – Rosinger Global Investments Index
Der Rosinger Global Investments Index (ROSGIX) ist ein ausschließlich zu Informationszwecken dienender und über Finanzprodukte nicht investierbarer und nicht zur Verwendung als Benchmark für Finanzprodukte bestimmter Performance-Index, bestehend aus Wertpapieren weltweiter Emittenten. In den ROSGIX können Aktien, Anleihen, ETFs, Optionen und Währungen aufgenommen werden. Träger des ROSGIX ist die zum Konzern Rosinger Group gehörende PRIVATE EQUITY Rosinger Anlagentechnik GmbH & Co KG, die tägliche Berechnung und Veröffentlichung erfolgt durch die Wiener Börse AG. Sämtliche Nutzungs- und Verwertungsrechte am ROSGIX und den von der Wiener Börse AG berechneten, veröffentlichten und verteilten den ROSGIX betreffenden Daten liegen exklusiv bei der PRIVATE EQUITY Rosinger Anlagentechnik GmbH & Co KG. Weitere Informationen zum ROSGIX finden Sie unter www.rosgix.com

Langname	Rosinger Global Investement Index
Kurzname	ROSINGER INDEX EUR
ISIN	AT0000A1YXV6
Kürzel	ROSGIX
Reuters	.ROSGIX
Bloomberg	ROSGIX Index
Index-Typ	Performanceindex
Index-Updates	Tagesende
Währungen	→ EUR
Preisquelle	-
Berechnungszeit	17:45 (MEZ)
Index-Profil	-
Index-Regelwerk	-
Index-Launch	02.11.2017
Basisdatum	01.01.2015
Basiswert	1.000,00

INDEX-MANDAT VERLOREN, ABER LOB VON DER WIENER BÖRSE TUT AUCH GUT

Der erste Teil unserer Überschrift klingt negativer, als er ist, denn es freut uns riesig, dass ein Index, den wir seit Initiierung im Auftrag eines Konzernunternehmens der Rosinger Group berechnet haben, ab 2.11.2017 von der Wiener Börse im Auftrag des Index-Trägers Private Equity Rosinger Anlagentechnik GmbH & Co KG berechnet und verteilt wird. Es ist dies nach unserem länderübergreifenden Wachstumsindex iFG, der damals österreichische Wachstumswerte unabhängig vom Börseplatz (Mix aus Wien, Neuer Markt, Esdaq und Zürich) gewichtete, der 2. Index, wo wir in der Startphase der Berechner waren und danach die Wiener Börse die Berechnung und Verteilung durchführt. Beim iFG lag der Grund darin, dass wir Lizenzen an ÖVAG und Vontobel, die iFG-Zertifikate in Aussicht stellten, vergeben wollten, wozu wir vor allem ausfallssichere Systeme brauchten. So wurden wir um die Jahrtausendwende einer der ersten Kunden der Wiener Börse mit einem Customized Index. Beim Rosinger-Index (jetzt: ROSGIX) erfolgte der Start 2015 mit Fokussierung auf Österreich, insbesondere Nebenwerte, die einen CEE/CIS Bezug haben. 2016 kam mit Dr. Bock ein deutsches Unternehmen dazu. 2017 wurden internationale Indexmembers wie Ballard, Royal Dutch, Rio Tinto, BayWa oder Massimo Zanetti addiert. Zuletzt erfolgte die Aufnahme von Anleihen in Form von Zero Bonds (u.a. World Bank und EIB) in ZAR und AUD. Mit Ausdehnung des Indexmember-Universums auf Optionen ist die Darstellbarkeit für uns nicht mehr möglich, wir kommen an die Kurse und Bewertungen ja nicht einmal heran. Es ist eine Ehre, dass die Wiener Börse die rückwirkende Performance geprüft und im Chart übernommen hat. Das begleitende Lob für unsere Arbeit tat gut. Der ROSGIX ist nun auch indexberechnungstechnisch in der Profiliga. Von der Performance war er es immer schon. Wir bleiben redaktionell natürlich dran und werden auch mit der Rosinger Group neue Dinge bringen.

Christian Drastil / Josef Chladek

Finanzmarkt auf Sicht

WAG 2018 und die Kostentransparenz

Neulich haben wir uns im Rahmen dieser Kolumne einen Überblick zu den Änderungen im neuen Wertpapieraufsichtsgesetz verschafft. Heute soll uns ein Detailproblem beschäftigen, jenes der verschärften Kostentransparenz. Diese könnte für manche Wertpapierdienstleister und Banken zu einem veritablen Dilemma werden.

Doch der Reihe nach. Künftig unterscheiden wir drei Arten von Kostenausweis. Jener ex ante informiert vor der Transaktion über die zu erwartenden Kosten und Gebühren. Eine entsprechende Aufstellung ist dem Kunden auszuhändigen, bevor das Geschäft abgeschlossen wird. Der Ausweis ex post listet sämtliche tatsächlich angefallenen Kosten auf, nachdem die Transaktion abgeschlossen wurde. In der Praxis werden diese Kosten wohl im Rahmen des Abrechnungsbeleges aufgelistet. Zu guter Letzt gibt es den periodischen Kostenausweis, der jährlich über alle Kosten, Gebühren und Zuwendungen informiert. Die Kosten sind jeweils absolut und in Prozent-Sätzen anzugeben.

Heikle Details. Problematisch ist dabei der Detaillierungsgrad, in dem Wertpapierdienstleister nun zu informieren haben. Es sind alle Kosten, Nebenkosten, Gebühren, Zuwendungen etc. darzustellen. Das sind produktbezogene Kosten, einmalig und laufend, Verwaltungsgebühren, Strukturierungskosten usw., daneben Gebühren, die zusätzlich zum Produktpreis anfallen können, wobei in fremde und eigene Gebühren zu unterscheiden ist. Hier geht es um Depotgebühr, um eigene aber auch fremde Transaktionsgebühren, wie Börsespesen, Gebühren für Muttergesellschaften, Spesen für Absicherungsgeschäfte etc. Zusätzlich ist gefordert, die Auswirkungen der einzelnen Kosten auf den Ertrag darzustellen. Denn natürlich schmälern all diese Kosten die Performance eines Produktes.

Am Beispiel von Fonds lässt sich das oben angesprochene Dilemma für die Wertpapierdienstleister und Banken andeuten. In den Prospekten und Geschäftsberichten findet sich heute neben dem Ausgabeaufschlag oftmals nur die Verwaltungsgebühr, und vielleicht noch ein Hinweis auf darin nicht enthaltene Transaktionskosten. Doch gerade diese interessieren den Kunden ganz besonders, sind sie doch eine Blackbox. Welche Preise hat der Fonds für diese oder jene Transaktion bezahlt? Wenn wir davon ausgehen, dass praktisch jeder etablierte Fonds gegenüber seinen Partnern auf den Finanzmärkten ein Top-Kunde ist, dann müsste er auch Top-Konditionen kriegen, beispielsweise beim Hedgen von Positionen. Viele KAGs sind in Bankkonzerne eingebettet und machen einen erheblichen Teil ihrer Geschäfte innerhalb des Konzerns. Das wäre noch ein guter Grund, Top-Konditionen zu erhalten. Oder könnte man das auch anders sehen: Der Fonds-Käufer zahlt die Gebühren ja ohnehin als Abschlag beim Ertrag, warum also nicht volle Verrechnung zu Normalkonditionen? Dann verdient der Konzern…

Versteckte Kosten. Das war bisher möglich, weil diese Kosten nicht separat ausgewiesen wurden. Gerade das Fonds-Geschäft war häufig im Verruf, nicht zuletzt wegen der versteckten Kosten, die für den Anteilsinhaber nicht fassbar waren. Er konnte sie über die Performance erahnen, ein detaillierter Ausweis unterblieb aber regelmäßig. Mit der neuen Regelung ist zu erwarten, dass auf einmal Kosten von mehreren Prozenten ausgewiesen werden. Das sind bei einer Million Euro Veranlagungsvolumen zigtausende Euro zusätzlich zum Ausgabeaufschlag, den der Kunde ja auch berappen muss.

Wäre interessant zu erfahren, wie das in den betroffenen Häusern gesehen wird. Individualgeschäft mit Aktien ist nicht mehr so gefragt bei den meisten Banken. Fonds könnten aufgrund ihrer plötzlich transparenten Kostenstruktur unter die Räder kommen, ETFs sind da bekanntlich günstiger. Auch die Vermögensverwaltungen der Banken werden mehr in der Auslage stehen als bisher. Für sie gilt ebenfalls die neue Kostentransparenz. Durch die Pflicht zur Offenlegung werden gewisse Kosten künftig vielleicht gar nicht mehr „anfallen". Aber wie erklärt man dem Kunden, dass er sie davor viele Jahre lang gezahlt hat?

GERALD DÜRRSCHMID

ZUM AUTOR

Gerald Dürrschmid war als Jurist jahrelang im Risikomanagement einer österreichischen Großbank tätig. Er ist heute selbständiger Unternehmensberater, außerdem gerichtlich beeideter Sachverständiger für Bank- und Börsenwesen. Kontakt: g.duerrschmid@outlook.de

BUCHTIPP

Der Aufsichtsrat im Kreditinstitut

Growth Ninja

Wann stirbt die Bank?

STEFAN GREUNZ

Finanzprodukte und -services waren traditionell immer sehr produktzentriert aufgebaut. Informationen zu einem Kunden waren notwendig, um den Preis und das Risiko des Produkts zu bestimmen. Cross-Selling von weiteren Services oder Produkten waren ein probates Mittel um die Marge und den Deckungsbeitrag des einzelnen Kunden zu steigern. Die Bank hatte die Datenhoheit und war das Gesicht zum Kunden, hatte somit die gesamte Wertschöpfungskette in der eigenen Hand. Durch die Digitalisierung von Informationen wird dies nun zunehmend aufgebrochen und Teilprozesse von Banken selbst an effizientere Dienstleister outgesourct. Braucht es noch eine „Full-Service Bank"?

Kunden sind nicht mehr treu. Die aktuelle Digitalisierungs-Diskussion bei Banken dreht sich heute ausschließlich um die Vorstellung, dass die Rolle der Bank durch das Hinzufügen von digitalen Angeboten gleichbleibt, oder sich sogar verstärkt. Wenn man sich hier Vorstöße der europäischen Regulatoren wie zum Beispiel die Einführung der Payment Services Directive (PSD2) ansieht, die bis zum 13. Jänner 2018 umgesetzt werden muss, mag dies bezweifelt werden. Diese ermöglicht nun den Kunden und Nutzern die Hoheit ihrer Finanzdaten zurückzugewinnen und zwingt bestehende Banken dazu, die Kundendaten über Schnittstellen (APIs) an Drittdienstleister oder Konkurrenten weiterzugeben. Noch nie war ein Kontowechsel oder die Aggregation mehrerer Konten für den Kunden einfacher.

Outsourcing schafft Konkurrenz. Zudem sehen sich Finanzdienstleister nun auch mit einer Vielzahl von neuen Playern und Fintechs konfrontiert, die heute bereits Teilprozesse effizienter, günstiger und schneller abbilden können. Die etablierten Banken selbst geben nun selbst auch zunehmend Prozesse außer Haus – eben zu genau diesen neuen Startups. Jede Outsourcing-Entscheidung einer Bank führt unweigerlich zur Fragestellung, ob der vorhandene Prozess oder das Produkt ursprünglich zu einer Kunden-Bank-Beziehung gehören muss oder es nicht einfacher wäre, dies direkt durch den Drittanbieter abzuwickeln. Die Finanzindustrie wäre nicht die erste Branche, deren vertikale Integration oder Business-Modell aufgebrochen werden würde.

Die Bank der Zukunft. Die aktuellen Veränderungen werden auch von den Regulatoren bereits diskutiert. So hat das Basel Komitee in einem Consulting Paper im August 2017 darauf hingewiesen, dass es zukünftig fünf unterschiedliche Modelle geben wird:

- The Better Bank: Traditionelle Banken adaptieren und integrieren neue Technologien, bleiben das Gesicht zum Kunden und erhalten ihre Marktstellung
- The New Bank: Banken werden durch neue Mitbewerber und Aggregatoren ersetzt, die Prozesse am effizientesten abbilden können
- The Distributed Bank: Produkte und Prozesse werden separiert, die Bank ist Öko-System mit einer Vielzahl von Anbietern.
- The Relegated Bank: Die Bank ist nur noch Backend-Provider, spezialisiert z.B. in Abwicklung; Tech- oder Fintech-Firmen haben die Kundenbeziehung übernommen
- The Disintermediated Bank: Finanzdienstleistungen, inklusive Einlagen und Kredite werden zwischen unterschiedlichen Parteien über eine Plattform abgewickelt.

Und was jetzt? Das Global Banking Annual Review 2016 von McKinsey geht von einer Reduktion der Banken-Erträge durch Digitalisierung von 35% bis 2020 aus. Ein internes Research-Paper der Commerzbank (!!!) warnt Anleihe-Käufer sich die Finanzindustrie und deren einzelne Player genauer anzusehen. Diese Entwicklung zeigt, dass die Branche sich massiv im Umbruch befindet. Andere Branchen sollten als warnendes Beispiel gelten. Kodak oder Nokia waren vor knapp zehn Jahren auch noch die Branchen-Primusse mit glänzenden Zukunftsaussichten. ✪

ZUM AUTOR

Stefan Greunz, Managing Partner der Growth Ninjas GmbH, ist passionierter Netzwerker, Business Developer und Speaker. Er hat mit wikifolio.com eines der erfolgreichsten Fintechs in der DACH-Region mitaufgebaut und berät nun Corporates, sowie aufstrebende Startups bei Wachstums- und Digitalisierungs-Themen.

Bitcoin im Bäcktest

ICOs - modernes Snakeoil

Nur am Rande dieser Kolumne erwähnt, Bitcoin erreichte im Oktober ein neues Allzeithoch von über 6300 US-Dollar. Damit haben wir eine Steigerung von über 500% seit einem Jahr. Regelmäßige LeserInnen dieser Kolumne wissen, dass ich der Meinung bin, dass das noch lange nicht das Ende ist. 2018 könnte Bitcoin über 10.000 US-Dollar steigen und mittelfristig sind 100.000 nicht total unrealistisch.

Soweit, so bekannt. Wem 500 Prozent Steigerung im Jahr zu wenig sind, der wendet sich gerne ICOs zu. Was diese Initial Coin Offerings sind, habe ich hier schon einmal beschrieben. Im Wesentlichen schafft eine Organisation ein Token (Gutschein), das irgendeine Art von Gegenwert hat. Dabei ist die Organisation völlig frei in ihrer Fantasie, was dieses Token sein soll. Relativ logisch sind dabei oft Firmenanteile, aber immer häufiger werden komplizierte Vorkaufsrechte oder Gewinnanteile, die nur sehr selten realisiert werden.

Hype. Der Hype um ICOs ist mittlerweile so groß geworden, dass zum Beispiel ein österreichisches Unternehmen damit 120 Millionen Euro raisen möchte. Wohlgemerkt für ein Unternehmen, das noch kaum Spuren im Markt hinterlassen hat. Selbst in der ebenfalls aufgeheizten Venture Capital Welt ist eine Kapitalerhöhung um 120 Millionen Euro meistens ein komplizierter Kraftakt, den mehrere Fonds gemeinsam nach einer eingehenden Due Diligence stemmen. Und trotzdem hält solche ICOs niemand mehr für verrückt.

Ursprünglich sind ICOs eine gute Idee, für Organisationen, die eng mit der Blockchain arbeiten und deren Struktur nicht in das klassische Venture Capital Schema passt, weil es meistens keine rechtliche Struktur gibt. Der Vorverkauf von Ethereum ist so ein Fall, meiner Meinung nach. Man kann an Ethereum viel kritisieren, aber verglichen mit heutigen Standards, war deren ICO mustergültig. Mittlerweile pappen aber alle möglichen und unmöglichen Unternehmen das Label Blockchain auf ihre Produkte, um leichter an Funding zu kommen, obwohl sie meistens im Wesentlichen nur eine hierarchische, zentralisierte Datenbank anbieten. Von der Blockchain ist es dann nicht mehr weit zum ICO. Und warum nicht, wenn man dabei weniger rechtliches Risiko hat und den Mittelsmann Venture Capital Fonds aussschalten kann? Was aber aus der Sicht des Unternehmens legitim ist, ist für InvestorInnen äußerst riskant, denn es fehlt meistens nicht nur ein valides Geschäftsmodell, sondern ebenfalls fast immer ein einklagbarer Rechtsrahmen.

Bitcoin Blockchain. Vorhin habe ich erwähnt, dass einer der Vorteile für Unternehmen der fehlende Mittelsmann sei. Ein Umstand, der den Mittelsmännern natürlich nicht ganz so gefällt. Deswegen setzen diese wiederum auf ICO Plattformen, wie zum Beispiel einen österreichischer Crowdinvesting Anbieter. Dabei ist noch nicht ganz klar, wie genau diese Plattform aussehen wird, vorerst wurden nur die Begriffe ICO und Blockchain in einer Pressekonferenz ventiliert. Falls es lediglich eine Open Source White Label Plattform ist, ermöglicht man damit nur noch mehr Unternehmen den ICO Traum zu verwirklichen und auf den Hype aufzuspringen. Falls es aber eine irgendwie kuratierte Plattform ist - was eher dem Wesen einer Crowdfundingplattform entspräche - dann werden wohl auch Fees für die ICO willigen Startups fällig, was den ICO Hype entgültig pervertieren würde.

Die Bitcoin Blockchain ist vielleicht die revolutionärste Erfindung unseres Jahrhunderts und gerade weil diese Idee so kraftvoll ist, haben sich so viele Snakeoil Verkäufer im Ökosystem angesiedelt und es wird noch Jahre dauern, bis sich der Markt halbwegs bereinigt. Bis dahin dürfen wir weiterhin gespannt sein, welche Sau als nächstes durchs Blockchain Dorf getrieben wird. ✪

GERALD BÄCK

ZUM AUTOR

Gerald Bäck ist Software-Entwickler und Geschäftsführer der Firma Coinomentum. Er beschäftigt sich mit dem algorithmischen Handel von Kryptowährungen.

Impact Investing …

… bedeutet mehr als Ausschlussbranchen zu definieren – es geht darum, Veränderung zu bewirken.

SUSANNE LEDERER-PABST

ALEXANDRA BOLENA

Im Oktober fand in Salzburg zum mittlerweile vierten Mal das ‚Forum Impact' statt, bei dem rund 100 Teilnehmer aktuelle Trends zum Thema Nachhaltigkeit/Impact Investing diskutierten. Die gute Nachricht: Das Thema stößt auf wachsendes Interesse, was sich nicht nur an der Jahr für Jahr steigenden Teilnehmerzahl festmachen lässt, sondern auch an den Fortschritten der Industrie bezüglich Rating und Bewertungen.

Während bisher vor allem Aktienfonds auf den Screeninglisten der einschlägigen Agenturen standen, rücken nun auch Misch- und Anleihenfonds in den Fokus. Das Universum der punkto ‚Nachhaltigkeit' durchleuchteten Fonds wird größer, die Entscheidungshilfen für Anleger werden umfangreicher. Und das ist gut so, denn je tiefer man in die Thematik eintaucht, desto komplizierter wird es rund um die Fragestellung des nachhaltigen Investierens.

Ausschlusskriterien ja oder nein? Heiß diskutiert wurde einmal mehr das Thema ‚Ausschlusskriterien': Sollen bestimmte Industrien, wie die der fossilen Brennstoffe etwa – Stichwort ‚CO2 Footprint' – komplett aus dem Anlageuniversum ausgeschlossen werden? Soll dieser Ausschluss unmittelbare De-Investments bedingen? Oder sollen besser Zeitfenster definiert werden, in denen Unternehmen die Möglichkeit erhalten sich ‚nachhaltiger' zu orientieren? Sollen darüberhinaus Verbesserungen, Entwicklungen in die richtige – weil nachhaltige – Richtung berücksichtigt werden? Und wenn ja, wie und in welchem Zeitrahmen soll dies bewertet werden?

Die Standpunkte sind gegensätzlich: Während die einen meinen, dass nachhaltiges Investieren eben konsequenterweise auch bedeute, gewisse Industrien komplett zu meiden um die dahinter stehenden Konzerne zu einem Umdenken zu ‚zwingen', argumentieren die anderen, dass man auch Veränderungsbereitschaft und Goodwill anerkennen muss – Rohstoffe wie Erdöl etwa könnten herkömmlich oder eben auch umweltschonend mit neuen, nachhaltigen Technologien gefördert werden. Ein weiteres Argument jener, die strenge Ausschlusskriterien ablehnen: Entscheidungen für De-Investments hätten nicht nur mittelbare Auswirkungen auf Konzerne, die nicht rasch genug ‚nachhaltig' agierten und eventuell zusperren müssten, sondern auch unmittelbare, nachhaltige Auswirkungen auf einzelne Menschen, die beispielsweise ihren Arbeitsplatz dadurch verlören. Und was der Verlust von Arbeitsplätzen im großen Rahmen bedeutet, wissen wir von genügenden Beispielen. Es geht nicht ‚nur' um Einzelschicksale, es geht um Familiensysteme, um ganze Regionen, um Kaufkraft die verloren geht, um schwindende Nahversorgung, um die Gesundheit und das Selbstwertgefühl von Erwachsenen und letztlich um Zukunftschancen für Nachkommen.

Nachhaltigkeit ist nicht eindimensional. Auch wenn wir wissen was umweltpolitisch schädlich oder unerwünscht ist, darf der Aspekt des Sozialpolitischen nicht aus den Augen verloren werden, wenn man nachhaltig agieren will. Das eigentliche Ziel von Impact Investing ist schließlich positive Veränderung! Es braucht also Zeit, die der Region und der Politik gegeben werden muss, um sich an die geänderten Rahmenbedingungen anpassen zu können. Investoren, die sich der Nachhaltigkeit ehrlich verpflichtet fühlen müssen einen Schritt weiterdenken und auch mögliche Folgen der eigenen Investmententscheidungen in Betracht ziehen – ansonsten könnten Entwicklungen in Gang gesetzt werden, die sicher nicht beabsichtigt sind – und nachhaltig mehr Schaden verursachen, als Nutzen stiften. ✪

ZU DEN AUTORINNEN

SUSANNE LEDERER-PABST
Die Finanzanalystin und gerichtlich beeidete Sachverständige für den Bank- und Börsebereich will nachhaltiges, sozialverträgliches Investieren stärker in den Investmentfokus Institutioneller Investoren rücken.

ALEXANDRA BOLENA
betreut seit 2001 Institutionelle Kunden zum Thema „Alternative Investments". In den letzten Jahren steht „Impact Investing" im Fokus; Lobbying für „Nachhaltige Investments", Wissenstranfer zu ESG/SRI und konkrete Investmentstrukturierung und –vermittlung.

Health Bells – Spiel, Satz und Sieg

Wenn es um die Kommunikation komplexer Inhalte geht – sei es Financial oder Health Literacy – sollten wir den „homo ludens" genauer betrachten.

Neulich im Kunsthaus Graz: Während ich vor den Toiletten auf meine Frau und die Kinder warte, entdecke ich auf dem Boden mit gelbem Lack gezeichnete Kästchen, die zum Tempelhüpfen auffordern. Erinnern Sie sich an die meist mit Straßenkreide im Schulhof gemalten Gebilde aus Rechtecken und Halbkreisen, die in der fortgeschrittenen Variante mit Steinen gespielt werden? Jedenfalls stehe ich knapp davor, eine Runde des Durchhüpfens zu wagen, als ein kleines Kind mir zuvorkommt und ich mich wieder den Ausstellungstexten an der Wand widme.

Play for privacy. Was von diesem Erlebnis und der Ausstellungsinstallation „play for privacy" bleibt, ist die Erkenntnis, wie gerne wir in unserem Alltag spielen und wie nützlich das sein kann. Der „homo ludens", der spielende Mensch, ist längst nicht mehr nur über Playstation, Brett- oder Glücksspiel zu definieren. Ganze Branchen haben sich Anleihen aus dem Gaming genommen und setzen diese überaus professionell für ihre Zwecke ein. Gamification – die Übertragung von spieltypischen Elementen und Vorgängen in spielfremde Zusammenhänge – hilft dabei, Verhaltensänderungen bei Anwendern zu erreichen oder deren Motivation zu steigern.

Neu ist der Trend keineswegs, auch im vermeintlich trockenen Finanzbereich gibt es schöne Beispiele mit Börsenspielen oder Gaming-Projekten, die das Konsumverhalten von Jugendlichen thematisieren. Dass die Mathematik grundsätzlich starke Anknüpfungspunkte mit dem Spiel hat, beweisen zwei wichtige Disziplinen – die Wahrscheinlichkeitstheorie und die Spieltheorie. Karl Sigmund, Mathematik-Professor an der Uni Wien, beschreibt in einem Vortrag, dass mathematische Axiome Spielregeln entsprächen. Es handle sich um die freiwillige Festlegung auf Regeln, welche nicht nur das Spielen ermöglicht, sondern auch die Kooperation, also das Gesellschaftswesen Mensch schafft.

Und hier sind die Case Studies der letzten Jahre vielfältig: „Speed Camera Lottery" soll im Straßenverkehr vom Rasen abhalten. Autofahrer, die sich an Geschwindigkeitsbegrenzungen halten, nehmen an der Lotterie teil. Das Preisgeld wird von den Strafen derjenigen bezahlt, die zu schnell gefahren sind. Grüne Pflänzchen am Armaturenbrett, die zu traurig-verwelkten Gewächsen werden, wenn man nicht umweltschonend fährt, oder virtuelle Währungen, die man beim Bahnfahren sammelt und damit Umweltprojekte unterstützt, helfen spielend einfach, Änderungen im Transportverhalten zu thematisieren.

Gamification. Im Vorsorgebereich finden sich zahlreiche Websites, die uns dabei helfen sollen, gesünder zu leben. Spieler erhalten Feedback und werden mit Punkten dafür belohnt, dass sie zum Beispiel einen Tag lang auf Alkohol verzichtet haben. Grundsätzlich hat der Gesundheitsbereich den Trend schon in vielen Facetten stark im Einsatz. So hat sich das österreichische Health Portal vielgesundheit.at darauf spezialisiert, E-Learnings für alle medizinischen Berufsgruppen wie Ärzte, Apotheker oder Pflegepersonal mit Fokus auf Video, Animation und spielerische Elemente zu gestalten. Auch wenn der Mensch nicht nur von Brot und Spielen lebt: Wann immer es darum geht, komplexe Inhalte leicht verdaulich aufzubereiten und Literacy zu vermitteln, wird Gamification auch künftig eine wichtige Rolle spielen. ✪

BOSKO SKOKO

SCHREIBEN SIE MIR

Spielend einfach können Sie mir Ihre Nachricht schicken: bosko.skoko@kommunikationsmacherei.at
Bosko Skoko betreut als selbstständiger Kommunikationsberater Kunden aus den Bereichen Wirtschaft, Gesundheit und Lifestyle.

POWERED BY
RUNPLUGGED.com

Der #goboersewien-Oktober : Milestones, Depotorders, Wahl.

Kalender: Christian Drastil Radio-to-Text: Peter Heinrich, Sebastian Leben (Radio), Harriet Jatho (Text)

DIARY OPEN

Sonntag, 1. OKTOBER

RED DAYS ARE RADIO DAYS

Wir haben die Vorstandsinterviews zum Hören bzw. die transkribierten O-Töne des Monats auf die handelsfreien Tage aufgeteilt. Zu hören unter boersenradio.at sowie wienerboerse.at. Transkript-Beispiel: boerse-social.com/radio-to-text-1

Christoph Boschan / David Pfarrhofer, Wiener Börse

1

Montag

Kauf **KTM** #100100hello* zu 4,93

**#100100hello ist der tägliche Kauf eines Wertpapiers um 1000 Euro bei der Hello bank! 100 Tage lang ab 1. Oktober. Übersicht unter photaq.com/page/index/3272/*

2

Dienstag

Kauf **Do&Co** #100100hello zu 40,94

Gerüchte zu baldigem Start der **Bawag** verdichten sich

3

Mittwoch

Kauf **DB DAX Put Strike** 12.900 Jan 2018 #100100hello

s Immo meldet 4,01 Prozent an CA Immo

Immofinanz in fortgeschrittenen Talks für Moskauer Portfolio

4

Donnerstag

Kauf **RHI** #100100hello zu 35,76

Varta könnte in Kürze neuen IPO-Versuch starten, Gerüchten zufolge mit höherem Preisband als vor einem Jahr

5

Freitag

Kauf **Palfinger** #100100hello zu 38,87

FMR LCC meldet 8,74 Prozent an **Wienerberger**

6

Samstag

RED DAYS ARE RADIO DAYS

Vorstandsinterviews zum Hören bzw. die transkribierten O-Töne

boerse-social.com
/radio-to-text-2: Harald Hagenauer, Österreichische Post
/radio-to-text-3: Franz Jurkowitsch, Warimpex

7

Sonntag

RED DAYS ARE RADIO DAYS

Vorstandsinterviews zum Hören bzw. die transkribierten O-Töne

boerse-social.com
/radio-to-text-2: Harald Hagenauer, Österreichische Post
/radio-to-text-3: Franz Jurkowitsch, Warimpex

8

Montag

Kauf **Semperit** #100100hello zu 24,59

AT&S erhöht Guidance
AT&S +21,39%
ATX +0,38%
Alpha + 21,01%

22 Jahre **voestalpine** an der Wiener Börse

9

Vontobel

Dienstag 10

Kauf **K+S** #100100hello zu 21,02

Kapsch baut Mautsystem in Bulgarien, Volumen 75 Mio.

Mittwoch 11

Kauf **Lenzing** #100100hello zu 40,94

Varta startet IPO zu 15 bis 17,50

Bawag startet Altaktienabgabe zu 47 bis 52

Donnerstag 12

Kauf **OMV** #100100hello zu 47,875

Immofinanz hält nur noch 0,62 Prozent an der Buwog

Agrana steigert EBIT zum Halbjahr um 44 Prozent

Freitag 13

Kauf **Agrana** #100100hello zu 106,40

OMV starkes Trading Statement
OMV +7,17%
ATX +1,54%
Alpha + 5,63%

Samstag 14

boersen radio.at **RED DAYS ARE RADIO DAYS**

Vorstandsinterviews zum Hören bzw. die transkribierten O-Töne

boerse-social.com
/radio-to-text-4: Johann Marihart, Agrana
/radio-to-text-5: Thomas Birtel, Strabag

Sonntag 15

Wahl 2017

ÖVP	31,5 %
SPÖ	26,9 %
FPÖ	26,0 %
NEOS	5,3 %
GRÜNE	3,8 %

Montag 16

Zeichnung **Bawag** #100100hello bestens

Wolford beschleunigt Kostensenkungsmaßnahmen

Dienstag 17

Kauf **BayWa** #100100hello zu 32,665

C.I.R.A. Jahrestagung

Wienerberger mit mehr Rumänien-Geschäft: Übernahme von 98,3% des Hintermauerziegelproduzenten Brikston Construction Solutions SA

Mittwoch 18

Kauf Barrick **Gold** #100100hello zu 13,725

Varta-Aktie kommt zu 17,50 Euro und damit am obersten Ende der Preisspanne

FACC zum Halbjahr wie erwartet mit deutlichem Plus bei allen Ertrags- und Finanzkennzahlen

Donnerstag 19

Kauf **Strabag** #100100hello zu 34,40

Varta startet in Wien, Baader macht den Markt

10 Jahre **Strabag** an der Wiener Börse

Start **ETF-Segment** in Wien

Gewinn-Messe Tag 1

Freitag 20

Kauf **Valneva** #100100hello zu 2,738

Gewinn-Messe Tag 2

RBI plant für 2017 die Wiederaufnahme einer Dividendenzahlung

Samstag 21

boersen radio.at **RED DAYS ARE RADIO DAYS**

Vorstandsinterviews zum Hören bzw. die transkribierten O-Töne

boerse-social.com
/radio-to-text-6: Andreas Gerstenmayer, AT&S
/radio-to-text-7: Ernst Vejdovszky, S Immo

Sonntag

RED DAYS ARE RADIO DAYS

Vorstandsinterviews zum Hören bzw. die transkribierten O-Töne

boerse-social.com
/radio-to-text-8: Christoph Boschan, Wiener Börse ETFs
/radio-to-text-9: Andreas Brandstetter, Uniqa

22

Montag

Kauf **Immofinanz** #100100hello zu 2,19

23

Dienstag

Kauf **Erste Group** #100100hello zu 37,43

Bawag nennt Preis 48 Euro

ams im Q3 mit weniger Nettogewinn

24

MIttwoch

Zukauf **Bawag** #100100hello zu 47,09

Bawag-Aktie zum Debut 589 Mio. Handelsumsatz - Rekord, jedoch Abschläge vs. Zeichnungspreis

conwert verlässt die Wiener Börse

25

Donnerstag

Nationalfeiertag

EZB reduziert Anleihenkäufe

26

Freitag

Kauf **Porr** #100100hello zu 26,65

Bawag ersetzt RHI im ATX

Palfinger verbessert EBITDA-Marge um 13,5 Prozent

27

Samstag

RED DAYS ARE RADIO DAYS

Vorstandsinterviews zum Hören bzw. die transkribierten O-Töne

boerse-social.com
/radio-to-text-10: Oliver Schumy, Immofinanz
/radio-to-text-11: Herbert Ortner, Palfinger

28

Sonntag

RED DAYS ARE RADIO DAYS

Vorstandsinterviews zum Hören bzw. die transkribierten O-Töne

boerse-social.com
/radio-to-text-12: Gerald Grohmann, SBO
/radio-to-text-13: Heimo Scheuch, Wienerberger

29

Montag

Kauf **Andritz** #100100hello zu 48,8250

30

Dienstag

Kauf für #100100hello: **L&S Index/ Partizip. Zert LUS** Wikifolio-Index Stockpicking Österreich (DE000LS9BHW2/LS9BHW)

Wienerberger kauft Columbus Brick Company (USA)

Amag kommuniziert verbesserten Ausblick

31

+

Green Fazit: Unser **wikifolio „Stockpicking Österreich“** soll am Wiener Aktienmarkt Sondersituationen aufspüren. https://www.wikifolio.com/de/at/w/wfdrastil1, aktuell 55,46 Prozent Plus. Mit dem ebenfalls öffentlichen Vorgänger-Real-Money- Depot bei Brokerjet wurden aus 10.000 investierten Euro seit 4.4. 2002 aktuell 102.416 Euro

Vontobel

Willkommen beim #gabb

Eines unserer neuen großen Projekte ist der #gabb, der #goboersewien Active Börsianer Brief. Das Wort „Active“ verwenden wir hierbei nicht in der Bedeutung der aktiven Instis, wie zB Klaus Umek (Petrus) einen darstellt. Nein, wir wollen vielmehr dem Privatanleger mehr Chancen auf Aktivität bieten. Wie? Nun, in diversen Foren werden viele Spezialfragen zum Tagesgeschehen aufgeworfen, die nur von den Listed Companies, Brokern, Banken, Börse oder FMA beantwortet werden können. Wir wollen da das Bindeglied sein und mithelfen, bei Fragen, die die Allgemeinheit betreffen, Antworten (=Know-How) zu requesten. Auf den drei Folgeseiten gibt es einen wilden Mix aus Ideen, die man im #gabb finden könnte. Und die Vorstellung einiger Autoren.

1. BASICS

Die News des Tages, Kursvorfälle, Analysen, Anlageideen. Schwerpunkt Wien inkl. global market.

2. ACTIVE

Wir werden Dinge nachfragen bzw. auch Ideen bzw. Wünschen von Privatanlegern Platz geben.

3. DEPOTS

Das wikifolio "Stockpicking Österreich" ist öffentlich einsehbar, weitere Depots in Planung.

4. KURSLISTEN

Kurslisten werden dann von Beginn weg dabei sein. Wir wissen, dass die ihr Publikum haben.

5. BSNGINE

Auswertungen aus unserem redaktionellen Robot BSNgine sind gesetzt: Serien, Volumina uvm.

6. UMFANG / PREIS

Newsdriven, täglich 2-6 Seiten. Preis: Nur 55 Euro für 1 Jahr: **boerse-social.com/goboersewien**

HIER EINE LESEPROBE IM #GABB-STYLE »

#GABB FRAGT NACH

BEI MARTIN WENZL, WIENER BÖRSE

Warum ist die Bawag zum Stichtag der ATX-Beobachtungsliste 10/2017 zwar schon im ATX, aber noch nicht in der ATX-Beobachtungsliste enthalten?

Martin Wenzl: Weil die ersten 10 Tage für die ATX-Beobachtungsliste nicht mitgerechnet werden. Im ATX ist die Bawag aufgrund der Fast Entry Regelung: Um mittels Fast Entry in den ATX aufgenommen zu werden, muss eine Prime Market Notiz vorliegen und mindestens 3% ATX Indexgewicht erreicht werden. Das Indexgewicht wird auf Basis der Streubesitzkapitalisierung bestimmt: Emissionspreis multipliziert mit dem Streubesitzfaktor und den emittierten Stücken inklusive einer etwaigen Greenshoe-Option. Wenn das Größenkriterium von 3% erfüllt ist, erfolgt die Indexaufnahme, wobei zumindest ein Handelstag zwischen der Erstnotiz und der Indexaufnahme liegen muss. Die Auswirkung des Fast Entrys auf die Gewichtungen der bestehenden Indexmitglieder ist zu prüfen. Sollte die Aufnahme des neuen Unternehmens dazu führen, dass sich die Gewichtung des größten aktuellen ATX Titels um mehr als einen Prozentpunkt verschiebt, so wird zusätzlich zur Indexaufnahme auch eine Anpassung der Repräsentationsfaktoren durchgeführt.

Liebe aktive Börsianer,

CHRISTIAN DRASTIL

für diese Demonummer schreibe ich einen bewusst verkürzten Einstieg, da es ja nur um Demo geht. Spannend ist jedenfalls das aktuelle ATX-Niveau von 3400 Punkten: Gerüchte - die man schon seit Sommer hörte - besagen jedenfalls, dass immer noch stets weitergerollte Positionen aus 2008, als wir zuletzt dieses Level sahen, den Markt beeinflussen würden. Die Sommer-Message lautete: „Über 3300 kann es schnell gehen". Ist es dann auch wirklich, aber das galt auch für den DAX. Viel Neuland bietet auch das Rundherum: **RHI (NL0012650360)** ist ja nicht mehr im ATX, für die AT&S (AT0000969985) kam das Fast Entry der **Bawag (AT0000BAWAG2)** um wenige Tage zu früh, sonst wäre AT&S der RHI-Nachfolger geworden. Sehr erfreulich ist, dass RHI nun auch im global market in Wien notiert. Da ist Ende Oktober die Frage aufgetaucht, ob man als „Dringebliebener" in der RHI nun die Aktien bei Clearstream Frankfurt (für die OeKB) und bei der Crest (für London) hat. Das war nicht überall klar. Und nicht bei allen Brokern konnte man zunächst an beiden Plätzen verkaufen. Aber das wird sich einspielen. RHI, Bawag und AT&S sind jedenfalls Long-Positionen im wikifolio „Stockpicking Österreich".

#GABB ZU DEN COMPANY NEWS VON ERSTE, ANDRITZ, AT&S

CHRISTINE PETZWINKLER

Die **Erste Group (AT0000652011)** hat Zahlen für die ersten neun Monate vorgelegt und dabei ein schwächeres Ergebnis als in der Vorjahresperiode (als sich der Verkauf des Visa-Anteils positiv auswirkte) ausgewiesen. Konkret ging der Nettogewinn um 16,2 Prozent auf 987,6 Mio. Euro zurück. Den Aktionären will Erste Group-Chef Andreas Treichl wieder mehr ausschütten. Für das abgelaufene Jahr war es ein Euro. Ein weiteres Ziel Treichls ist es, eine Eigenkapitalverzinsung von mehr als 10 Prozent zu erreichen. Den Aktionären genügten die Zahlen und der Ausblick offenbar nicht, die Aktie gab in einer Erst-Reaktion kräftig nach.

Ebenso die **Andritz-Aktie (AT0000730007)**. Auch hier gab es ein rückläufiges Ergebnis. Das Konzern-Ergebnis sank in den ersten drei Quartalen im Periodenvergleich von 194,2 auf 189,8 Mio. Euro. Analysten hatten mit einem nicht so starken Rückgang im Q3 gerechnet. Der Auftragseingang im 3. Quartal 2017 betrug 1341,2 Mio. Euro und verringerte sich damit um 8,8 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal (Q3 2016: 1470,1 Mio.). Andritz-Chef Wolfgang Leitner erwartet für das Geschäftsjahr 2017 unverändert einen leichten Rückgang des Gruppenumsatzes, die Rentabilität (EBITA-Marge) sollte jedoch „das solide Niveau des Vorjahres erreichen", wie es heißt. Die Aktionäre erwarteten sich offenbar mehr, die Aktie gab stark nach. Andritz ist eine Long-Position in „Stockpicking Österreich".

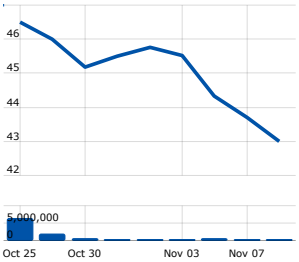
Bei **AT&S (AT0000969985)** ist man im Halbjahr in die Gewinnzone zurückgekehrt. Insgesamt strahlt das Unternehmen, nach Anhebung der Guidance Anfang Oktober, weiterhin Zuversicht aus. Firmen-Chef Andreas Gerstenmayer ist weiterhin op-

#GABB ATXPRIME LIST

Kurse: 11:57

Company Kurs Hoch	% Tief	Eur Vol
EVN 14.97 15.01	3.24% 14.50	0.47 25618
Uniqa 8.82 8.83	1.02% 8.78	0.09 7275
OMV 53.84 53.90	0.98% 52.75	0.52 28063
Wolford 13.25 13.25	-3.25% 13.25	-0.45 400
Polytec 18.40 19.55	-5.64% 18.11	-1.15 36763
FACC 12.99 14.73	-10.97% 12.99	-1.60 124211

BAWAG



Performance Periode -7.53 %

Periodenhoch am **25.10.** (Kurs: 46.500 Δ% -7.53)
Periodentief am **08.11.** (Kurs: 43.000 Δ% 0)

timistisch und davon überzeugt, dass das Unternehmen Akzente in der Branche setzt. Die wichtigsten Facts: Eine sehr hohe Nachfrage und Auslastung an der Kapazitätsgrenze, der Hochlauf der neuen Technologie mSAP ging rascher als erwartet und im IC Substrate-Werk in Chongqing konnten weitere Effizienzsteigerungen erreicht werden. Steigerungen gibt es auch weiterhin bei der Aktie. AT&S ist eine Long-Position in „Stockpicking Österreich".

#GABB AKTIEN-IDEE DO & CO

GERALD DÜRRSCHMID

Do&Co (AT0000818802) ist in ihrer Aufwärtsbewegung am prognostizierten Widerstand angelangt. Die 46 ist eine Hürde, aber wir sollten sie knacken. Die Angst vor Auftragsverlusten in der Türkei hat das Papier bekanntlich von jenseits der 100 runtergeprügelt auf 40. Das war wieder einmal eine Übertreibung, wie ich meine. Die Problematik in der Türkei liegt auf dem Tisch, die erwartete Katastrophe ist ausgeblieben. Verdaut scheint inzwischen auch die Kepler-Cheuvreux-Analyse zu sein. Die (Wachstums-)Story des Unternehmens ist intakt, die verlorenen Geschäfte sollten sich kompensieren lassen. Es gibt also keinen Grund für Do&Co, am 40er rumzuhängen. Abgesehen von zwei kleinen Widerständen dazwischen ist erst die 60 eine nächste Hürde. Und die wollen wir sehen. Do&Co ist eine Long-Position in „Stockpicking Österreich".

#GABB ZERTIFIKATE-IDEE BAWAG MIT ABSCHLAG

MICHAEL PLOS

Die **Bawag-Aktie (AT0000BAWAG2)** ist da - und mit ihr die ersten strukturierten Produkte der RCB. Neben zahlreichen Hebelprodukten (Optionsscheine, Turbo-Zertifikate und Faktor-Zertifikate) und zwei Zeichnungsprodukten (Protect Aktienanleihen) gibt es im Teilschutzbereich noch Aktienanleihen, Protect Aktienanleihen und Discount-Zertifikate. So kann man sich die Bawag derzeit um 43,49 Euro - und damit einen Discount von rund 4 Prozent zum aktuellen Kurs von 45,33 Euro ins Depot legen. Das Zertifikat (AT0000A1YUP4) läuft noch bis Ende 2018. Bis zum Cap von 54 Euro ist man als Anleger direkt dabei, wäre im Idealfall ein Plus von 24,17%. Aber auch das Seitwärtsszenario kann sich sehen lassen. Notiert die Aktie zum Laufzeitende bei den aktuellen 45,33 Euro streift man als Anleger den vollen Discount von 1,84 Euro je Discount-Zertifikat als Prämie ein. Wichtig: Man ist hier kein Aktionär. Eine etwaige Dividende bleibt beim Emittenten.

#GABB GLOBAL MARKET IDEE APPLE

LINA MOSENTSEVA (SOTRAWO)

Am 2. November meldete **Apple Inc. (US0378331005)** die Geschäftsergebnisse des 4. Quartals für 2017. Laut CEO Tim Cook stieg der Umsatz des Unternehmens im Vergleich zum Vorjahresquartal um 12 Prozent auf 52,6 Mrd. US-Dollar. Im Berichtszeitraum verkaufte Apple 46,7 Mio. iPhones, 10,3 Mio. iPads und 5,4 Mio. Mac-Computer. Das Unternehmen hat es geschafft, das Geschäftsjahr 2017 mit beeindruckenden Ergebnissen abzuschließen und auf Jahresbasis einen neuen Rekord im Gewinnwachstum für Services zu erzielen. Und dabei hat der Verkauf des umworbenen iPhone X gerade erst begonnen. „Mit dem Start von iPhone X, das gerade in Gang kommt, könn-

VOLUMEN

55

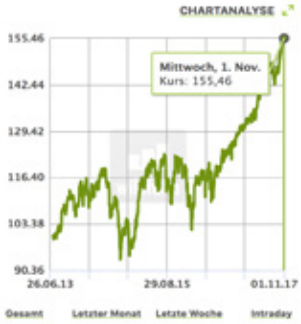
Von Jänner bis Oktober 2017 gab es **55 Mrd. Euro Handesvolumen** in österreichischen Aktien an der Wiener Börse. Damit ist der Gesamtumsatz 2016 bereits nach 10 Monaten 2017 erreicht. Und 55 kostet auch das Jahresabo des #gabb, aber ohne neun Nullen dahinter.

TAGE

11

Von 11.7. bis 26.7.2017 legte die Telekom Austria **11 Tage in Folge** zu und machte dabei 7,85 Prozent. Fällt unter "Unnützes Wissen".

STOCKPICKING



Im wikifolio **Stockpicking Österreich DE000LS9B-HW2** setzen wir unsere Ideen um.

ten wir nicht aufgeregter sein, wenn wir anfangen, unsere Vision für die Zukunft mit diesem atemberaubenden Gerät zu liefern", sagte Tim Cook. Der CEO von Apple gab außerdem bekannt, dass das Unternehmen für das nächste Quartal einen Umsatz zwischen 84 und 87 Milliarden US-Dollar erwartet. Die Aktie konnte in den letzten Tagen fulminant durchstarten und war am Freitag nach Handelsschluss mit weiteren 2,61 Prozent im Plus. Damit ist Apple Inc., eine Sotrawo Trading-Idee, die Anfang Oktober startete, mit einem Allzeithoch wieder das wertvollste Unternehmen der Welt.

#GABB ERKLÄRT WAS MACHTE DIE EZB AM NATIONALFEIERTAG?!

MARTIN ERTL (VOLKSWIRT)

Die **EZB** setzt die langsame Normalisierung der Geldpolitik fort. Wie von den Analysten einhellig erwartet, wurden die Leitzinsen in der Zinssitzung am 26. Oktober aber nicht verändert. Glaubt man überdies der Kommunikation der Notenbank über den zukünftigen Kurs der Geldpolitik („Forward Guidance"), dann bleibt der Leitzinssatz auch noch für eine längere Phase auf dem aktuellen, tiefen Niveau. Heißt das nun Nullzinsen für immer? Nein, allerdings verläuft die geldpolitische Normalisierung voraussichtlich weiterhin sehr langsam. Die großvolumigen Anleihekäufe („Quantitative Easing") werden ab Jänner über 9 Monate (bis September) mit einem reduzierten Volumen von 30 Milliarden Euro pro Monat durchgeführt. Bis Dezember des laufenden Jahres kauft die EZB jeden Monat noch Anleihen im doppelten Ausmaß (60 Milliarden Euro). Das Ende der quantitativen Lockerung bleibt zwar noch offen, es wird damit aber zusehends absehbar. Bleibt man bei dem Tempo, dann könnten die Anleihekäufe nach September 2018 innerhalb von 3 bis 6 Monaten auf null reduziert werden. Präsident Draghi zeigte sich in der Pressekonferenz zuversichtlich über die Entwicklung der Wirtschaft in der Eurozone. Der anhaltende monetäre Stimulus der Zentralbank ist notwendig, damit sich die Inflation nachhaltig an das Ziel der EZB (bei 2%) annähert. Noch glauben die Beobachter daran. Laut der Ende Oktober veröffentlichten Umfrage unter Wirtschaftsforschern (Survey of Professional Forecasters) sind die langfristigen Inflationsprognosen für den Euroraum (5 Jahre) von 1,8% auf 1,9% angestiegen. Entwickelt sich die Wirtschaft weiterhin so positiv, dann würde einer ersten Leitzinsanhebung im Laufe des Jahres 2019 nichts mehr im Wege stehen. Aber dann bitte nicht am österreichischen Nationalfeiertag!

#GABB ACTIVE BÖRSIANER WERTSCHÄTZUNG DES AKTIONÄRS

GÜNTER LUNTSCH

Früher, vor 30 Jahren, Ende der Achtziger, als ich Wertpapiere zu kaufen begonnen habe, Anleihen und Aktien, war vieles besser. Als einziger aktiver Wertpapierkunde der Filiale wurde man wie ein König behandelt, wenn man zum wöchentlichen Wertpapierkauf kam. Spesen waren hoch, ja, ich erinnere mich ans Feilschen, mein Berater hat gesagt „Ich habe drei Kinder zu versorgen", da habe ich gemerkt, dass ich alleine einen ganzen Arbeitsplatz in meiner Bank finanziere. Aber sonst war alles schöner: Keine KESt, keine Einkommensteuer bei Einhaltung der Spekulationsfrist, die Bilanzen der vielen Bau- und Bierfirmen an der Wiener Börse waren grundsolide und haben obendrein noch ihre Stillen Reserven versteckt, viele IPOs, von denen man einige (Industrietitel) bei 10-jähriger Behaltedauer sogar von der Lohnsteuer absetzen hat können. Hauptversammlungen waren Feste, wo alle zusammengekommen sind: Vorstände, Aufsichtsräte, Aktionäre. Die Gewinn-Messe, das war eine riesige Veranstaltung über vier Hallen, wo sich Anbieter und Kunden trafen, man hat immer neue

ZITIERT

»Der heimische Privatanleger hat nie die Bodenhaftung verloren, er hat Menschenverstand, und er liebt sein Land und seine Firmen.«

GÜNTER LUNTSCH

Informationen, meist sogar neue Geschäftsbeziehungen mit heim genommen. Und kurz danach der Weltspartag, wo man sich für kleine Einsparbeträge Stofftiere, Multifunktionswerkzeuge und Family-Tennis-Sets heimnehmen durfte, bewirtet wurde man auch, es gab kaum jemand, der am Weltspartag nicht die Bank aufsuchen wollte.

Heute dagegen wird schon der Kleinanleger von der Politik beschimpft. „Die Aktionäre, die Schuldigen der Krise" sagte allen Ernstes ein erwachsener Mensch, damals Bundeskanzler. „Ich werde nicht ruhen, ehe nicht der letzte Aktionär das Land verlassen hat", scheute sich ein anderer Politiker nicht, sein Unwissen zur Schau zu stellen. „Niemand soll von Kapitalerträgen leben können!" forderte ein aktueller Bundeskanzler, der sich selbst gern als Manager sieht. Und was dann?

Wenn es keine Kleinanleger mehr gibt, die auf Post-Hauptversammlungen nach der Gesundheit der Mitarbeiter fragen, wenn viele Rayone zusammengelegt werden, gleichzeitig aber andere Mitarbeiter in sogenannten „Job-Centers" zum Nichtstun verurteilt sind, um sie mürbe zu kriegen, dass sie irgendwann von sich aus das Unternehmen verlassen. Wenn keine Kleinanleger mehr praktisch geschlossen gegen die Sitzverlegung eines Paradeunternehmens wie RHI ins Ausland stimmen, während sogar die heimischen Bankenfonds dafür stimmen. Der heimische Privatanleger hat nie die Bodenhaftung verloren, er hat Menschenverstand, und er liebt sein Land und seine Firmen. Nicht so, wie Continental die Arbeitsplätze im fernen Traiskirchen geliebt hat, um nur ein Beispiel zu nennen, das besonders peinlich für die österreichische Politik war, als sie nach Deutschland betteln geflogen sind, ob man nicht doch einen Teil des Werks noch in Betrieb lassen könne, wegen der Menschen, die auf ihre Arbeitsplätze angewiesen sind.

Ich möchte der Politik sagen: Behandeln Sie den österreichischen Privataktionär gut. Lassen Sie es zu, dass er zu einem kleinen Vermögen kommt. Er steht dem kleinen Arbeiter oder Arbeitslosen viel näher als dem Manager. Er ist vielleicht sogar selbst Arbeiter. Erlauben Sie auch dem Arbeiter, sich zu holen, was ihm zusteht: vielleicht 4% p.a. über eine voestalpine-Aktie statt 0,5% p.a. auf einem Sparbuch. Und schimpfen Sie nicht mehr über den Privatanleger, wir sind nicht der Klassenfeind, wir sind ganz normale Menschen. Das ganze Klima muss sich ändern, damit es gemeinsam aufwärts geht. Damit ein gesunder Kapitalmarkt gesunde Firmen und gesunde Arbeitsplätze schaffen kann.

Medieninhaber: FC Chladek Drastil GmbH, Czerninpl. 4, 1020 Wien
Vollständiges Impressum: boerse-social.com/impressum · Herausgeber: Christian Drastil · Mitarbeit: Gerald Dürrschmid, Martin Ertl, Günter Luntsch, Lina Mosentseva, Christine Petzwinkler, Michael Plos · Offenlegung: boerse-social.com/offenlegung ·

Abos unter boerse-social.com/goboersewien

#gabb: 55 Euro incl. MWSt. (12 Monate)
#magazine: 77 Euro incl. MWSt. (12 Ausgaben)
#gabb + magazine: 99 Euro incl. MWSt. (12 Monate)

Risikohinweis/Disclaimer: Diese Demonummer hier ist Nomen est Omen, nur Demo. Ab der Ausgabe 1 wird freilich ein aufsichtsgerechter Disclaimer bereitstehen.

#GABB STARTET WOHL NOCH IM DEZEMBER 2017. UND KOMMT DANN BÖRSETÄGLICH VORMITTAGS.

NACHSCHLAGEWERK

EASY

GIBST MIR SCHNELL EIN MAGAZINE? Egal, ob Wertpapierexperte einer Bank, Privatanleger oder sogar Insti: Wir hören mit Freude, dass Sammler und Statistiker das BSM als Lieblings-Offline-Suche entdecken - weil der Nachschlagewerk-Teil mächtig ist und man die Magazine-Sammlung aufgrund der Heftrücken-Struktur auch leicht im Regal findet. boerse-social.com/abo

STATISTIKEN DER WIENER BÖRSE ZUM DOWNLOAD:
WWW.WIENERBORSE.AT/MARKTDATEN/STATISTIKEN/MONATSSTATISTIKEN

METAL MAGAZINE

Ausgewählte Gold-& Silberprodukte

Philharmoniker	100 Euro	1 Unze	1,118.00
	50 Euro	1/2 Unze	572.00
	25 Euro	1/4 Unze	289.00
	10 Euro	1/10 Unze	119.00
	4 Euro	1/25 Unze	51.50
Dukaten		einfach	127.50
		vierfach	507.00
Goldbarren		1 Gramm	44.50
		10 Gramm	366.00
		50 Gramm	1782.50
		100 Gramm	3559.00
		1 Kilogramm	35,389.00
Platin/Silber	Philharmoniker Platin	1 Unze	924.00
	Maple Leaf Platin	1 Unze	880.20
	Philharmoniker Silber	1 Unze	18.60

Aktueller Goldpreis in USD je Feinunze:

ISIN XC0009655157 1.270,55

Chartzeitraum: 1.1.2017 - 31.10.2017

Alle Preis- & Kursangaben per Ultimo Oktober

PRODUKT DES MONATS

Magazine wählt aus dem Spektrum von Schoeller Münzhandel

Schoeller Münzen • Edelmetalle
WIEN - GRAZ - INNSBRUCK - VILLACH

GUY SAVOY

Nominale: 500 Euro
Feinheit: 999/1.000
Erhaltung: PP
Auflage: 99 Stück
Material: Gold

Gewicht: 155,5 g
Durchmesser (mm): 50
Land: Frankreich
Prägestätte: Monnaie de Paris
Preis: EUR 10.920,00 (inkl. 20% MwSt)

BESTELLEN UNTER:
http://smh.net/at/07117035-guy-savoy.html

wiener börse

Österreichische Indizes

Austrian indices

	ATX	ATX Prime	ATX five	WBI	IATX	ATX TR	ATX NTR	ATX BI	ATX CPS	ATX FIN	ATX IGS
Ultimo 12/2016	**2.618,43**	**1.328,00**	**1.373,51**	**1.033,47**	**247,29**	**4.595,24**	**4.066,73**	**1.561,80**	**3.917,50**	**994,01**	**1.696,91**
Ultimo 09/2017	**3.315,97**	**1.666,35**	**1.764,63**	**1.294,16**	**310,85**	**5.962,30**	**5.244,25**	**1.866,52**	**4.137,15**	**1.308,04**	**2.023,35**
02.10.2017	3.345,07	1.680,28	1.784,46	1.303,03	312,60	6.014,63	5.290,28	1.877,45	4.164,75	1.318,89	2.039,78
03.10.2017	3.345,50	1.680,86	1.783,22	1.305,18	312,58	6.015,41	5.290,96	1.887,09	4.124,36	1.320,22	2.039,55
04.10.2017	3.309,58	1.664,07	1.751,54	1.293,21	312,33	5.950,82	5.234,15	1.881,42	4.088,35	1.309,96	2.025,72
05.10.2017	3.345,50	1.680,96	1.781,39	1.305,79	313,18	6.015,40	5.290,96	1.883,19	4.103,84	1.324,38	2.041,18
06.10.2017	3.324,41	1.672,78	1.769,63	1.300,58	311,94	5.977,49	5.257,61	1.870,51	4.230,25	1.316,54	2.035,51
09.10.2017	3.337,04	1.680,07	1.772,19	1.305,61	313,19	6.000,19	5.277,58	1.887,81	4.226,71	1.316,06	2.038,61
10.10.2017	3.321,72	1.673,62	1.760,08	1.301,87	313,33	5.972,65	5.253,36	1.882,91	4.218,88	1.305,82	2.039,33
11.10.2017	3.335,31	1.680,32	1.772,73	1.306,25	314,18	5.997,09	5.274,85	1.870,12	4.234,03	1.316,55	2.044,17
12.10.2017	3.324,75	1.676,22	1.763,03	1.302,57	313,70	5.978,09	5.258,14	1.866,43	4.308,28	1.314,35	2.039,54
13.10.2017	3.375,80	1.699,07	1.801,32	1.317,96	313,96	6.069,89	5.338,88	1.917,47	4.384,40	1.318,05	2.033,73
16.10.2017	3.376,02	1.699,86	1.800,04	1.318,36	314,43	6.070,27	5.339,22	1.923,27	4.440,95	1.318,08	2.032,10
17.10.2017	3.373,14	1.698,40	1.806,81	1.317,71	314,88	6.065,11	5.334,68	1.903,91	4.402,34	1.326,45	2.013,89
18.10.2017	3.403,13	1.711,25	1.822,65	1.325,21	316,06	6.119,02	5.382,10	1.919,69	4.309,38	1.334,52	2.035,30
19.10.2017	3.369,00	1.694,77	1.805,54	1.312,85	311,85	6.066,52	5.335,92	1.899,60	4.264,98	1.316,10	2.033,66
20.10.2017	3.383,15	1.702,48	1.819,76	1.318,51	310,20	6.091,99	5.358,32	1.904,52	4.288,26	1.322,19	2.049,56
23.10.2017	3.389,62	1.706,29	1.826,17	1.321,54	308,56	6.103,65	5.368,58	1.919,86	4.288,67	1.318,72	2.051,25
24.10.2017	3.386,02	1.706,28	1.825,65	1.323,10	308,33	6.097,16	5.362,87	1.926,94	4.303,52	1.318,28	2.048,95
25.10.2017	3.363,38	1.695,51	1.818,06	1.317,31	304,84	6.056,40	5.327,01	1.907,52	4.295,25	1.317,84	2.022,36
27.10.2017	3.415,38	1.719,92	1.844,15	1.334,75	308,12	6.150,03	5.409,37	1.945,81	4.326,62	1.332,95	2.041,25
30.10.2017	3.419,76	1.721,80	1.846,71	1.334,99	309,50	6.157,92	5.416,31	1.958,30	4.332,03	1.327,77	2.052,21
31.10.2017	3.406,09	1.716,19	1.829,92	1.331,41	310,29	6.133,30	5.394,66	1.962,10	4.330,54	1.320,93	2.048,98
% zu Ultimo 12/2016	**30,08%**	**29,23%**	**33,23%**	**28,83%**	**25,47%**	**33,47%**	**32,65%**	**25,63%**	**10,54%**	**32,89%**	**20,75%**
% zu Ultimo 09/2017	**2,72%**	**2,99%**	**3,70%**	**2,88%**	**-0,18%**	**2,87%**	**2,87%**	**5,12%**	**4,67%**	**0,99%**	**1,27%**
Monatshoch	3.419,76	1.721,80	1.846,71	1.334,99	316,06	6.157,92	5.416,31	1.962,10	4.440,95	1.334,52	2.052,21
All-month high	30.10.2017	30.10.2017	30.10.2017	30.10.2017	18.10.2017	30.10.2017	30.10.2017	31.10.2017	16.10.2017	18.10.2017	30.10.2017
Monatstief	3.309,58	1.664,07	1.751,54	1.293,21	304,84	5.950,82	5.234,15	1.866,43	4.088,35	1.305,82	2.013,89
All-month low	04.10.2017	04.10.2017	04.10.2017	04.10.2017	25.10.2017	04.10.2017	04.10.2017	12.10.2017	04.10.2017	10.10.2017	17.10.2017
Jahreshoch	3.419,76	1.721,80	1.846,71	1.334,99	316,06	6.157,92	5.416,31	1.962,10	4.650,38	1.334,52	2.070,76
All-year high	30.10.2017	30.10.2017	30.10.2017	30.10.2017	18.10.2017	30.10.2017	30.10.2017	31.10.2017	09.06.2017	18.10.2017	07.06.2017
Jahrestief	2.654,94	1.346,76	1.392,29	1.047,33	242,75	4.659,30	4.123,43	1.559,61	3.895,45	1.008,82	1.713,97
All-year low	02.01.2017	02.01.2017	31.01.2017	02.01.2017	23.01.2017	02.01.2017	02.01.2017	10.01.2017	11.01.2017	02.01.2017	03.01.2017
Hist. Höchstwert	4.981,87	2.506,81	3.233,92	1.876,02	393,13	6.207,64	5.416,31	1.962,10	4.650,38	1.334,52	2.070,76
All-time high	09.07.2007	01.06.2007	06.07.2007	15.06.2007	10.04.2007	19.05.2008	30.10.2017	31.10.2017	09.06.2017	18.10.2017	07.06.2017
Hist. Tiefstwert	682,96	533,04	760,74	0,00	41,56	1.955,88	2.304,98	830,57	1.626,79	613,34	1.036,84
All-time low	13.08.1992	10.10.2002	24.02.2009	05.07.1999	25.11.2008	09.03.2009	23.11.2011	22.11.2011	19.12.2011	23.11.2011	24.11.2011

prime market
prime market

Unternehmen Company			Umsatz[2] Turnover value	Kapitalisierung Capitalization	Letzter Preis Last price	Performance zu Ultimo Performance to ultimo		Markt[1] Market
	Total 2016	Total 2017	October 2017	31.10.2017	Last Price	Sep 2017	2016	
AGRANA BETEILIGUNGS-AG	40.773.078	501.510.478	33.167.691	1.664.550.098	106,550	-0,84%	-5,08%	GM
AMAG AUSTRIA METALL AG	33.360.768	42.661.248	4.592.089	1.908.135.040	54,110	3,76%	62,74%	GM
ANDRITZ AG	3.581.597.042	3.068.936.154	243.484.106	5.048.160.000	48,540	-0,75%	1,77%	GM
AT&S AUSTRIA TECH.&SYSTEMTECH.	447.606.519	369.757.638	127.977.438	714.451.500	18,390	53,25%	97,53%	GM
BAWAG GROUP AG[3]	-	816.569.960	816.569.960	4.550.000.000	45,500	-5,21%	-5,21%	GM
BUWOG AG	2.800.222.256	2.520.078.162	254.166.131	2.779.190.261	24,760	-2,37%	12,09%	GM
CA IMMOBILIEN ANLAGEN AG	1.465.488.979	1.203.171.008	89.327.245	2.420.804.134	24,500	0,82%	40,28%	GM
DO & CO AKTIENGESELLSCHAFT	659.934.536	607.834.987	116.545.415	443.595.600	45,525	9,80%	-27,07%	GM
ERSTE GROUP BANK AG	11.483.596.329	9.345.193.515	841.263.373	15.855.322.000	36,890	0,94%	32,58%	GM
EVN AG	137.938.642	166.775.369	16.444.925	2.437.352.347	13,550	2,53%	20,93%	GM
FACC AG	78.529.567	277.326.597	74.590.394	685.705.250	14,975	21,26%	193,05%	GM
FLUGHAFEN WIEN AG	360.591.732	231.752.426	11.564.445	2.903.880.000	34,570	4,76%	47,74%	GM
IMMOFINANZ AG	2.568.473.540	2.515.949.508	148.103.838	2.423.082.480	2,171	-0,60%	17,16%	GM
KAPSCH TRAFFICCOM AG	106.100.675	96.688.761	7.966.289	648.310.000	49,870	10,58%	33,68%	GM
LENZING AG	1.088.159.496	2.958.088.091	347.594.512	3.085.110.000	116,200	-5,30%	1,04%	GM
MAYR-MELNHOF KARTON AG	249.730.492	212.112.893	23.758.393	2.494.000.000	124,700	2,72%	23,83%	GM
OESTERREICHISCHE POST AG	1.156.072.277	1.056.532.544	79.348.018	2.577.808.666	38,160	-2,30%	19,66%	GM
OMV AG	6.040.545.619	7.492.902.892	606.575.664	16.880.727.259	51,580	4,65%	53,69%	GM
PALFINGER AG	175.191.804	249.092.973	26.664.285	1.428.543.804	38,000	-1,14%	32,87%	GM
POLYTEC HOLDING AG	71.703.078	226.859.427	39.456.871	477.853.119	21,400	6,63%	106,07%	GM
PORR AG	209.090.238	556.454.042	33.204.681	781.346.225	26,855	0,49%	-31,00%	GM
RAIFFEISEN BANK INTERNAT. AG	4.882.236.333	5.679.129.520	455.335.934	9.838.584.064	29,910	5,48%	72,09%	GM
ROSENBAUER INTERNATIONAL AG	93.133.568	60.629.505	6.901.118	368.492.000	54,190	-4,93%	-0,02%	GM
S IMMO AG	226.812.849	325.230.691	39.008.515	1.012.122.332	15,125	1,00%	51,25%	GM
SCHOELLER-BLECKMANN AG	853.713.761	784.852.360	115.665.979	1.282.240.000	80,140	18,36%	4,72%	GM
SEMPERIT AG HOLDING	166.088.779	223.390.760	17.881.875	516.393.193	25,100	-3,46%	-2,54%	GM
STRABAG SE	143.011.946	163.681.142	18.987.473	3.946.799.892	35,880	-2,47%	6,63%	GM
TELEKOM AUSTRIA AG	651.945.010	590.656.192	60.000.466	5.350.554.000	8,052	4,91%	43,53%	GM
UBM DEVELOPMENT AG	67.462.248	63.713.719	8.982.907	292.162.238	39,100	1,20%	26,13%	GM
UNIQA INSURANCE GROUP AG	1.301.559.413	1.247.596.300	64.084.332	2.721.054.000	8,806	-0,65%	22,31%	GM
VALNEVA SE ST	17.261.702	22.972.101	2.234.960	212.576.636	2,740	-5,87%	-12,18%	GM
VERBUND AG KAT. A	997.833.107	857.303.126	70.627.074	3.551.925.858	20,865	4,61%	37,50%	GM
VIENNA INSURANCE GROUP AG	1.552.581.360	1.038.708.954	60.395.578	3.221.120.000	25,165	0,62%	18,15%	GM
VOESTALPINE AG	5.745.301.603	5.590.104.948	423.476.298	8.329.852.714	47,235	9,48%	26,67%	GM
WARIMPEX FINANZ- UND BET. AG	10.240.232	37.506.279	2.628.028	79.758.000	1,477	-3,46%	91,82%	GM
WIENERBERGER AG	2.330.366.676	2.091.083.043	155.276.671	2.592.640.414	22,060	6,62%	33,74%	GM
WOLFORD AG	8.724.077	6.107.046	516.355	79.600.000	15,920	-5,35%	-23,46%	GM
ZUMTOBEL GROUP AG	1.220.551.935	670.426.564	59.381.881	639.667.500	14,705	0,03%	-13,45%	GM

1 … GM = Geregelter Markt (Amtlicher Handel, Geregelter Freiverkehr) / GM = Regulated Market (Official Market, Second Regulated Market)

2 … Geldumsatz in Doppelzählung (Käufe und Verkäufe) / Turnover value with double count method (purchases and sales)

3 … Die Performanceberechnung der BAWAG GROUP AG erfolgt basierend auf dem Emissionspreis 48 vom 25.10.2017

4 … Löschung der CONWERT IMMOBILIEN INVEST SE am 24.10.2017

5 … Löschung der RHI AG am 25.10.2017

wiener börse

standard market auction

standard market auction

Unternehmen Company			Umsatz[2] Turnover value	Kapitalisierung Capitalization	Letzter Preis Last price	Performance zu Ultimo Performance to ultimo	
	Total 2016	Total 2017	October 2017	31.10.2017	Last Price	Sep 2017	2016
BANK FÜR TIROL UND VBG AG ST	545.175	703.560	15.890	645.531.250	22,700	1,34%	8,41%
BANK FÜR TIROL UND VBG AG VZ	862.243	659.775	11.986	48.250.000	19,300	1,58%	1,93%
BKS BANK AG ST	3.694.109	5.939.015	596.301	662.193.000	17,500	0,00%	4,29%
BKS BANK AG VZ	569.945	579.460	38.850	31.500.000	17,500	0,29%	13,64%
BURGENLAND HOLDING AG	621.410	559.279	99.327	188.400.000	73,500	-0,68%	26,72%
C-QUADRAT INVESTMENT AG	1.578.973	472.296	58.810	257.428.800	52,500	-9,48%	-0,98%
CLEEN ENERGY AG	-	1.818.971	35.878	13.566.000	3,800	-2,54%	-9,31%
FRAUENTHAL HOLDING AG	6.501.095	4.647.810	1.356.728	172.174.522	22,850	8,81%	63,21%
GURKTALER AG ST	90.949	93.659	1.813	13.500.000	7,560	0,80%	-11,06%
GURKTALER AG VZ	348.651	218.503	5.799	5.025.000	6,700	-1,47%	13,56%
JOSEF MANNER & COMP. AG	325.096	439.288	166.961	112.455.000	59,000	1,72%	7,25%
KTM INDUSTRIES AG	30.918.458	44.898.631	4.675.169	1.307.243.104	5,800	18,61%	13,75%
LINZ TEXTIL HOLDING AG	2.827.007	1.087.323	53.022	120.000.000	400,000	-4,31%	13,31%
MASCHINENFABRIK HEID AG	183.677	122.056	7.346	7.880.000	2,000	3,31%	-16,67%
OBERBANK AG ST	16.759.729	83.337.142	5.037.975	2.570.045.715	79,550	0,82%	31,92%
OBERBANK AG VZ	2.626.684	15.411.750	1.051.555	211.800.000	70,600	0,21%	34,48%
OESTER STAATSDRUCKEREI HOLDING	62.609	249.761	10.695	142.500.000	19,000	13,10%	26,67%
OTTAKRINGER GETRÄNKE AG ST	216.366	202.787	19.998	236.457.242	98,000	4,81%	11,36%
OTTAKRINGER GETRÄNKE AG VZ	427.310	272.198	67.870	29.858.640	70,000	0,13%	7,73%
PANKL RACING SYSTEMS AG	4.100.374	1.540.384	22.687	130.410.000	41,400	-3,72%	21,76%
RATH AG	1.143.067	350.657	24.977	27.000.000	17,010	-6,02%	3,72%
STADLAUER MALZFABRIK AG	510.940	346.681	9.876	46.816.000	88,500	0,57%	10,63%
SW UMWELTTECHNIK AG	472.429	517.563	36.420	5.610.651	8,501	-7,70%	36,67%
VOLKSBANK VORARLBERG PS	1.526.909	2.704.187	157.261	20.292.000	53,400	-0,19%	40,53%
WIENER PRIVATBANK SE	710.726	1.267.922	186.472	72.242.051	14,435	18,32%	89,56%

1 … GM = Geregelter Markt (Amtlicher Handel, Geregelter Freiverkehr) / GM = Regulated Market (Official Market, Second Regulated Market)

2 … Geldumsatz in Doppelzählung (Käufe und Verkäufe) / Turnover value with double count method (purchases and sales)

3 … Löschung der BWT AG am 4.10.2017

standard market continuous und mid market

standard market continuous and mid market

standard market continuous

Unternehmen Company			Umsatz[2] Turnover value	Kapitalisierung Capitalization	Letzter Preis Last price	Performance zu Ultimo Performance to ultimo		Markt[1] Market
	Total 2016	Total 2017	October 2017	31.10.2017	Last Price	Sep.17	2016	
ATRIUM EUROP.REAL EST.LTD	229.006.997	226.143.522	14.296.921	1.512.182.976	-	-	-	GM

1 … GM = Amtlicher Handel (Geregelter Markt, Geregelter Freiverkehr) / GM = Regulated Market (Official Market, Second Regulated Market)

2 … Geldumsatz in Doppelzählung (Käufe und Verkäufe) / Turnover value with double count method (purchases and sales)

mid market

Unternehmen Company			Umsatz[2] Turnover value	Kapitalisierung Capitalization	Letzter Preis Last price	Performance zu Ultimo Performance to ultimo		Markt[1] Market
	Total 2016	Total 2017	October 2017	31.10.2017	Last Price	Sep.17	2016	
ATHOS IMMOBILIEN AG	13.308.834	3.794.355	102.493	75.780.000	42,100	-2,55%	2,68%	MTF
HTI HIGH TECH INDUSTRIES AG	272.923	234.966	90.575	2.172.834	0,820	18,84%	26,15%	GM
HUTTER & SCHRANTZ STAHLBAU AG	137.848	224.437	3.533	51.000.000	32,010	2,93%	-33,02%	MTF
SANOCHEMIA PHARMAZEUTIKA AG	2.076.983	2.691.787	142.881	20.595.285	1,600	-3,15%	14,37%	MTF
UNTERNEHMENS INVEST AG	2.080.347	1.008.087	74.368	104.082.500	24,490	5,33%	10,56%	GM

1 … GM = Geregelter Markt (Amtlicher Handel, Geregelter Freiverkehr), MTF = Multilaterales Handelssystem (Dritter Markt)
GM = Regulated Market (Official Market, Second Regulated Market), MTF = Multilateral Trading Facility (Third Market)

2 … Geldumsatz in Doppelzählung (Käufe und Verkäufe) / Turnover value with double count method (purchases and sales)

bond market
bond market

Rentenwerte / bonds

nach Emissionsvolumen in EUR / Issue volume in EUR

	corporate sector		corporate sector	financial sector	performance linked bonds	public sector	TOTAL
	corporates prime	corporates standard	Total				
Amtlicher Handel							
Official Market	-	800.000.000	**800.000.000**	392.611.203	14.130.188	217.357.238.265	218.563.979.656
Geregelter Freiverkehr							
Second Regulated Market	4.646.753.500	10.670.500.000	**15.317.253.500**	61.271.884.797	978.987.808	21.780.000.000	99.348.126.105
Dritter Markt als MTF							
Third Market (MTF)	231.297.400	157.402.278.564	**157.633.575.964**	16.623.721.620	8.658.765.971	3.695.345.241	186.611.408.797
Gesamtergebnis							
Total	4.878.050.900	168.872.778.564	**173.750.829.464**	78.288.217.621	9.651.883.966	242.832.583.506	504.523.514.557

Rentenwerte / bonds

nach der Anzahl / by number

	corporate sector		corporate sector	financial sector	performance linked bonds	public sector	TOTAL
	corporates prime	corporates standard	Total				
Amtlicher Handel							
Official Market	-	2	**2**	28	1	455	486
Geregelter Freiverkehr							
Second Regulated Market	30	31	**61**	1.227	31	33	1.352
Dritter Markt als MTF							
Third Market (MTF)	16	334	**350**	545	250	39	1.184
Gesamtergebnis							
Total	46	367	**413**	1.800	282	527	3.022

Neunotierung bzw. Einbeziehung von Rentenwerten / new bonds

nach Emissionsvolumen in EUR / Issue volume in EUR

	corporate sector		corporate sector	financial sector	performance linked bonds	public sector	TOTAL
	corporates prime	corporates standard	Total				
Amtlicher Handel							
Official Market	-	-	**-**	39.073.400	-	27.924.730.000	27.963.803.400
Geregelter Freiverkehr							
Second Regulated Market	325.000.000	625.000.000	**950.000.000**	9.244.750.678	7.609.000	750.000.000	10.952.359.678
Dritter Markt als MTF							
Third Market (MTF)	5.038.000	4.710.318.867	**4.715.356.867**	2.969.364.197	2.656.630.147	140.000.000	10.481.351.212
Gesamtergebnis							
Total	330.038.000	5.335.318.867	**5.665.356.867**	12.253.188.275	2.664.239.147	28.814.730.000	49.397.514.290

Neunotierung bzw. Einbeziehung von Rentenwerten / new bonds

nach der Anzahl / by number

	corporate sector		corporate sector	financial sector	performance linked bonds	public sector	TOTAL
	corporates prime	corporates standard	Total				
Amtlicher Handel							
Official Market	-	-	**-**	2	-	124	126
Geregelter Freiverkehr							
Second Regulated Market	2	2	**4**	125	0	1	130
Dritter Markt als MTF							
Third Market (MTF)	2	53	**55**	93	46	2	196
Gesamtergebnis							
Total	4	55	**59**	220	46	127	452

wiener börse

Umsätze nach Marktsegmenten
Turnover by market segments

equity market.at

31.10.2017	prime market	standard market continuous	standard market auction	mid market Geregelter Markt/ Regulated Market	mid market Dritter Markt als MTF/
Emittenten					
Issuers	38	1	20	2	3
Titel					
Instruments	38	1	25	2	3
Kapitalisierung Inland					
Capitalization domestic	116.030.893.990	-	7.017.168.084	106.255.334	147.047.521
Kapitalisierung Ausland					
Capitalization foreign	212.576.636	1.515.198.296	-	-	-
Total 2016	55.535.515.318	270.074.924	98.102.790	6.835.725	19.814.317
January 2017	4.934.865.534	14.147.933	17.560.072	314.035	955.847
February 2017	4.728.635.876	21.080.071	18.729.954	309.878	1.208.917
March 2017	6.816.850.897	39.221.363	15.530.190	188.083	782.240
April 2017	5.227.205.642	17.062.192	11.831.169	24.675	830.995
May 2017	7.404.830.361	23.168.810	12.863.723	113.628	767.078
June 2017	6.346.863.839	28.372.491	13.260.688	72.531	497.216
July 2017	4.452.618.629	23.571.500	11.754.871	145.383	292.616
August 2017	4.842.948.933	21.068.066	14.167.497	178.767	414.917
September 2017	4.748.487.862	30.688.739	10.681.596	246.744	711.847
October 2017	5.693.212.103	14.296.921	13.758.746	164.943	248.907
November 2017					
December 2017					
Total 2017	**55.196.519.675**	**232.678.086**	**140.138.505**	**1.758.668**	**6.710.580**

Geldumsatz in Doppelzählung (Käufe und Verkäufe) / Turnover value with double count method (purchases and sales)

bond market.at - Geregelter Markt / Regulated Market

31.10.2017	financial sector	public sector	corporate sector	performance linked bonds
Emittenten				
Issuers	36	6	29	7
Titel				
Instruments	1.255	487	62	32
January 2017	9.319.404	480.365	7.083.248	-
February 2017	12.209.489	316.703	9.015.029	11.280
March 2017	8.298.890	52.504	9.965.342	-
April 2017	7.976.506	45.900	5.184.923	-
May 2017	14.245.379	656.068	7.853.716	-
June 2017	17.037.031	388.346	4.926.318	10.000
July 2017	5.855.979	907.141	3.807.091	400.000
August 2017	20.500.760	38.544	4.973.281	-
September 2017	6.141.983	147.058	4.418.051	-
October 2017	17.716.594	657.002	12.024.026	-
November 2017				
December 2017				
Total 2017	**119.302.014**	**3.689.632**	**69.251.025**	**421.280**

Geldumsatz in Doppelzählung (Käufe und Verkäufe) / Turnover value with double count method (purchases and sales)

Umsätze nach Marktsegmenten
Turnover by market segments

bond market.at - Dritter Markt als MTF / Third Market (MTF)

31.10.2017	financial sector	public sector	corporate sector	performance linked bonds
Emittenten				
Issuers	88	14	171	50
Titel				
Instruments	544	39	349	250
January 2017	1.107.117	-	1.125.811	-
February 2017	1.837.080	-	1.552.233	5.835
March 2017	778.690	-	1.231.271	50.650
April 2017	678.106	-	998.533	201.980
May 2017	968.665	-	254.052	84.625
June 2017	1.599.468	-	1.473.732	-
July 2017	1.920.447	-	781.110	-
August 2017	1.147.306	-	937.969	-
September 2017	2.380.842	-	1.240.016	16.720
October 2017	970.701	-	275.770	-
November 2017				
December 2017				
Total 2017	**13.388.423**	**-**	**9.870.499**	**359.810**

Geldumsatz in Doppelzählung (Käufe und Verkäufe) / Turnover value with double count method (purchases and sales)

bond market.at - Alle Titel / All instruments

31.10.2017	financial sector	public sector	corporate sector	performance linked bonds
Emittenten				
Issuers	103	18	196	55
Titel				
Instruments	1.799	526	411	282
Total 2016	175.772.275	17.230.454	154.424.896	865.217
January 2017	10.426.522	480.365	8.209.060	-
February 2017	14.046.568	316.703	10.567.262	17.115
March 2017	9.077.581	52.504	11.196.613	50.650
April 2017	8.654.612	45.900	6.183.457	201.980
May 2017	15.214.043	656.068	8.107.769	84.625
June 2017	18.636.499	388.346	6.400.050	10.000
July 2017	7.776.426	907.141	4.588.201	400.000
August 2017	21.648.066	38.544	5.911.250	-
September 2017	8.522.825	147.058	5.658.067	16.720
October 2017	18.687.295	657.002	12.299.797	-
November 2017				
December 2017				
Total 2017	**132.690.437**	**3.689.632**	**79.121.524**	**781.090**

Geldumsatz in Doppelzählung (Käufe und Verkäufe) / Turnover value with double count method (purchases and sales)

wiener börse

Umsätze nach Marktsegmenten
Turnover by market segments

structured products.at - Geregelter Markt / Regulated Market

31.10.2017	certificates	exchange traded funds	warrants
Emittenten			
Issuers	3	2	2
Titel			
Instruments	6.616	9	2.813
January 2017	49.939.223	241.110	989.856
February 2017	49.993.956	120.956	709.211
March 2017	55.987.042	127.429	999.776
April 2017	54.759.675	120.682	535.283
May 2017	51.865.775	117.893	1.632.828
June 2017	39.900.607	148.941	437.334
July 2017	28.720.455	44.565	586.254
August 2017	30.397.069	23.060	545.607
September 2017	40.568.155	63.384	526.949
October 2017	40.634.076	1.666.717	580.077
November 2017			
December 2017			
Total 2017	**442.766.033**	**2.674.738**	**7.543.174**

Geldumsatz in Doppelzählung (Käufe und Verkäufe) / Turnover value with double count method (purchases and sales)

structured products.at - Dritter Markt als MTF / Third Market (MTF)

31.10.2017	certificates	exchange traded funds	warrants
Emittenten			
Issuers	6	11	2
Titel			
Instruments	127	51	3
January 2017	15.177	-	-
February 2017	646.765	-	-
March 2017	-	-	-
April 2017	424.157	-	-
May 2017	1.666	-	-
June 2017	-	-	-
July 2017	17.438	-	-
August 2017	-	-	-
September 2017	-	-	-
October 2017	-	1.833.515	-
November 2017			
December 2017			
Total 2017	**1.105.203**	**1.833.515**	**-**

Geldumsatz in Doppelzählung (Käufe und Verkäufe) / Turnover value with double count method (purchases and sales)

Umsätze nach Marktsegmenten
Turnover by market segments

structured products.at - Alle Titel / All instruments

31.10.2017	certificates	exchange traded funds	warrants
Emittenten			
Issuers	7	11	4
Titel			
Instruments	6.743	60	2.816
Total 2016	417.181.782	1.457.784	8.305.140
January 2017	49.954.401	241.110	989.856
February 2017	50.640.720	120.956	709.211
March 2017	55.987.042	127.429	999.776
April 2017	55.183.832	120.682	535.283
May 2017	51.867.441	117.893	1.632.828
June 2017	39.900.607	148.941	437.334
July 2017	28.737.893	44.565	586.254
August 2017	30.397.069	23.060	545.607
September 2017	40.568.155	63.384	526.949
October 2017	40.634.076	3.500.232	580.077
November 2017			
December 2017			
Total 2017	**443.871.236**	**4.508.253**	**7.543.174**

Geldumsatz in Doppelzählung (Käufe und Verkäufe) / Turnover value with double count method (purchases and sales)

Gesamtumsätze nach Marktsegmenten / Turnover by market segments
Geregelter Markt / Regulated Market

31.10.2017	TOTAL equity market.at	TOTAL bond market.at	TOTAL structured products.at	other securities.at	GESAMT TOTAL
Emittenten					
Issuers	61	73	5	4	121
Titel					
Instruments	66	1.836	9.438	5	11.345
Kapitalisierung Inland					
Capitalization domestic	123.154.317.408	n.a	n.a	58.354.749	123.212.672.157
Kapitalisierung Ausland					
Capitalization foreign	1.727.774.932	n.a	n.a	19.115.298.448	20.843.073.380
January 2017	4.966.887.574	16.883.018	51.170.190	554.150	5.035.494.931
February 2017	4.768.755.779	21.552.501	50.824.122	1.193.660	4.842.326.062
March 2017	6.871.790.533	18.316.737	57.114.247	4.318.914	6.951.540.430
April 2017	5.256.123.678	13.207.329	55.415.640	2.757.680	5.327.504.326
May 2017	7.440.976.522	22.755.163	53.616.496	1.991.260	7.519.339.441
June 2017	6.388.569.550	22.361.695	40.486.882	823.012	6.452.241.139
July 2017	4.488.090.382	10.970.210	29.351.274	3.178.816	4.531.590.683
August 2017	4.878.363.262	25.512.584	30.965.736	3.672.403	4.938.513.986
September 2017	4.790.104.941	10.707.092	41.158.488	1.936.922	4.843.907.443
October 2017	5.721.432.714	30.397.621	42.880.870	1.729.565	5.796.440.770
November 2017					
December 2017					
Total 2017	**55.571.094.934**	**192.663.951**	**452.983.945**	**22.156.382**	**56.238.899.212**

Geldumsatz in Doppelzählung (Käufe und Verkäufe) / Turnover value with double count method (purchases and sales)

wiener börse

Gesamtumsätze nach Marktsegmenten
Turnover by market segments

Gesamtumsätze nach Marktsegmenten / Turnover by market segments
Dritter Markt als MTF / Third market (MTF)

31.10.2017	TOTAL equity market.at	TOTAL bond market.at	TOTAL structured products.at	other securities.at	GESAMT TOTAL
Emittenten					
Issuers	428	317	19	20	747
Titel					
Instruments	435	1.182	181	20	1.818
Kapitalisierung Inland					
Capitalization domestic	147.047.521	n.a	n.a	179.994.120	327.041.641
Kapitalisierung Ausland					
Capitalization foreign	15.116.752.281.041	n.a	n.a	3.263.522.466	15.120.015.803.508
January 2017	955.847	2.232.928	15.177	378.337	3.582.290
February 2017	1.208.917	3.395.148	646.765	1.097.153	6.347.983
March 2017	782.240	2.060.611	0	1.105.618	3.948.469
April 2017	830.995	1.878.619	424.157	1.634.434	4.768.205
May 2017	767.078	1.307.342	1.666	970.307	3.046.393
June 2017	5.526.483	3.073.200	0	667.044	9.266.726
July 2017	10.887.476	2.701.557	17.438	434.495	14.040.967
August 2017	9.221.171	2.085.275	0	735.228	12.041.674
September 2017	33.979.631	3.637.579	0	2.405.043	40.022.253
October 2017	48.585.843	1.246.472	1.833.515	2.900.377	54.566.207
November 2017					
December 2017					
Total 2017	**112.745.680**	**23.618.732**	**2.938.718**	**12.328.036**	**151.631.166**

Geldumsatz in Doppelzählung (Käufe und Verkäufe) / Turnover value with double count method (purchases and sales)

Gesamtumsätze nach Marktsegmenten / Turnover by market segments
Alle Titel / All instruments

31.10.2017	TOTAL equity market.at	TOTAL bond market.at	TOTAL structured products.at	other securities.at	GESAMT TOTAL
Emittenten					
Issuers	489	362	20	24	831
Titel					
Instruments	501	3.018	9.619	25	13.163
Kapitalisierung Inland					
Capitalization domestic	123.301.364.929	n.a	n.a	238.348.869	123.539.713.798
Kapitalisierung Ausland					
Capitalization foreign	15.118.480.055.974	n.a	n.a	22.378.820.914	15.140.858.876.888
Total 2016	55.930.343.074	348.292.842	426.944.706	20.953.000	56.726.533.622
January 2017	4.967.843.421	19.115.946	51.185.367	932.487	5.039.077.221
February 2017	4.769.964.696	24.947.649	51.470.887	2.290.814	4.848.674.045
March 2017	6.872.572.773	20.377.348	57.114.247	5.424.532	6.955.488.900
April 2017	5.256.954.673	15.085.948	55.839.797	4.392.113	5.332.272.531
May 2017	7.441.743.600	24.062.505	53.618.162	2.961.568	7.522.385.835
June 2017	6.394.096.032	25.434.895	40.486.882	1.490.056	6.461.507.865
July 2017	4.498.977.858	13.671.768	29.368.712	3.613.311	4.545.631.649
August 2017	4.887.584.433	27.597.860	30.965.736	4.407.631	4.950.555.660
September 2017	4.824.084.572	14.344.671	41.158.488	4.341.965	4.883.929.696
October 2017	5.770.018.557	31.644.093	44.714.385	4.629.942	5.851.006.976
November 2017					
December 2017					
Total 2017	**55.683.840.614**	**216.282.682**	**455.922.663**	**34.484.418**	**56.390.530.378**

Geldumsatz in Doppelzählung (Käufe und Verkäufe) / Turnover value with double count method (purchases and sales)

Umsätze nach Märkten
Turnover by markets

Umsatz Amtlicher Handel und Geregelter Freiverkehr / Turnover Official Market and Second Regulated Market

31.10.2017	Aktien Ausland + ADCs + UCITS Anteile Foreign shares + ADCs + UCITS shares	Aktien Inland + ADCs Domestic shares + ADCs	GS[1] DRC[1]	OS[2] W[2]	PS[3] PC[3]	Renten Bonds	Zertifikate Certificates	exchange traded funds	Investment Fonds investment funds	GESAMT TOTAL
Emittenten										
Issuers	5	58	1	2	1	73	3	2	-	**121**
Titel										
Instruments	5	63	2	2.813	1	1.836	6.616	9	-	**11.345**
Kapitalisierung										
Capitalization	20.843.073.380	123.134.025.408	58.354.749	n.a.	20.292.000	n.a.	n.a.	n.a.	-	**144.055.745.538**
Total 2016	246.643.620	55.663.645.654	9.300.988	8.305.140	614.404	319.161.914	416.499.700	1.457.784	-	**56.665.629.204**
January 2017	16.085.739	4.950.662.604	554.150	989.856	139.232	16.883.018	49.939.223	241.110	-	**5.035.494.931**
February 2017	23.099.304	4.744.548.724	1.089.603	709.211	1.211.808	21.552.501	49.993.956	120.956	-	**4.842.326.062**
March 2017	39.751.487	6.831.710.831	4.296.847	999.776	350.281	18.316.737	55.987.042	127.429	-	**6.951.540.430**
April 2017	17.123.225	5.238.828.282	2.757.680	535.283	172.170	13.207.329	54.759.675	120.682	-	**5.327.504.326**
May 2017	26.952.701	7.413.843.926	1.918.972	1.632.828	252.183	22.755.163	51.865.775	117.893	-	**7.519.339.441**
June 2017	30.404.402	6.357.986.022	823.012	437.334	179.126	22.361.695	39.900.607	148.941	-	**6.452.241.139**
July 2017	25.175.986	4.462.892.797	3.178.816	586.254	21.600	10.970.210	28.720.455	44.565	-	**4.531.590.683**
August 2017	22.168.430	4.856.094.896	3.672.403	545.607	99.937	25.512.584	30.397.069	23.060	-	**4.938.513.986**
September 2017	32.020.880	4.757.963.473	1.936.922	526.949	120.589	10.707.092	40.568.155	63.384	-	**4.843.907.443**
October 2017	16.533.287	5.704.743.572	1.728.159	580.077	157.261	30.397.621	40.634.076	1.666.717	-	**5.796.440.770**
November 2017										
December 2017										
Total 2017	**249.315.440**	**55.319.275.125**	**21.956.565**	**7.543.174**	**2.704.187**	**192.663.951**	**442.766.033**	**2.674.738**	-	**56.238.899.212**

Geldumsatz in Doppelzählung (Käufe und Verkäufe) / Turnover value with double count method (purchases and sales)
1 … Genussscheine / Dividend rights certificates
2 … Optionsscheine / Warrants
3 … Partizipationsscheine / Participation certificates

Dritter Markt als MTF / Third Market (MTF)

31.10.2017	Aktien Ausland + ADCs + UCITS Anteile Foreign shares + ADCs + UCITS shares	Aktien Inland + ADCs Domestic shares + ADCs	GS[1] DRC[1]	OS[2] W[2]	PS[3] PC[3]	Renten Bonds	Zertifikate Certificates	exchange traded funds	Investment Fonds investment funds	GESAMT TOTAL
Emittenten										
Issuers	435	9	3	2	0	320	6	11	1	**747**
Titel										
Instruments	442	9	3	3	0	1.182	122	51	1	**1.818**
Kapitalisierung										
Capitalization	##############	261.922.189	65.119.452	n.a.	0	n.a.	n.a.	n.a.	28.319.050	**15.120.342.845.148**
Total 2016	8.984.093	21.981.999	125.316	0	-	29.130.928	682.082	-	-	**60.904.419**
January 2017	317.704	1.016.479	-	-	-	2.232.928	15.177	-	-	**3.582.290**
February 2017	696.424	1.300.646				3.395.148	646.765	-	309.000	**6.347.983**
March 2017	724.471	821.387				2.060.611	-	-	342.000	**3.948.469**
April 2017	610.923	841.405				1.878.619	424.157	-	1.013.100	**4.768.205**
May 2017	938.773	798.612				1.307.342	1.666	-	-	**3.046.393**
June 2017	5.319.707	524.919				3.073.200	-	-	348.900	**9.266.726**
July 2017	11.017.159	304.812				2.701.557	17.438	-	-	**14.040.967**
August 2017	9.171.743	422.556				2.085.275	-	-	362.100	**12.041.674**
September 2017	35.647.425	737.249				3.637.579	-	-	-	**40.022.253**
October 2017	49.809.615	255.805				1.246.472	-	1.833.515	1.420.800	**54.566.207**
November 2017										
December 2017										
Total 2017	**114.253.945**	**7.023.871**	**0**	**0**	-	**23.618.732**	**1.105.203**	**1.833.515**	**3.795.900**	**151.631.166**

Geldumsatz in Doppelzählung (Käufe und Verkäufe) / Turnover value with double count method (purchases and sales)
1 … Genussscheine / Dividend rights certificates
2 … Optionsscheine / Warrants
3 … Partizipationsscheine / Participation certificates

wiener börse

Gesamtumsätze nach Mitglieder - Oktober 2017

Turnover by market participants - October 2017

Platz Ranking	Kürzel Mnemonic	Mitglied Member	Markt Market	Umsatz Turnover value	%
1.	MGILO	**MORGAN STANLEY & CO**	geregelter Markt / regulated market	794.080.801,63	13,6816
			MTF / unregulated market	52.673,01	0,0009
				794.133.474,64	**13,6825**
2.	GSILO	**GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL**	geregelter Markt / regulated market	497.317.320,35	8,5685
			MTF / unregulated market	7.625,44	0,0001
				497.324.945,79	**8,5686**
3.	MLILO	**MERRILL LYNCH INTERNATIONAL**	geregelter Markt / regulated market	444.016.096,51	7,6502
			MTF / unregulated market	1.393.978,17	0,0240
				445.410.074,68	**7,6742**
4.	CENWI	**RAIFFEISEN CENTROBANK AG**	geregelter Markt / regulated market	426.431.211,01	7,3472
			MTF / unregulated market	5.661.602,39	0,0975
				432.092.813,40	**7,4447**
5.	EBOWI	**ERSTE GROUP BANK AG**	geregelter Markt / regulated market	416.675.633,75	7,1791
			MTF / unregulated market	1.341.282,52	0,0231
				418.016.916,27	**7,2022**
6.	UBWLO	**UBS LTD.**	geregelter Markt / regulated market	352.592.535,99	6,0750
			MTF / unregulated market	183.639,45	0,0032
				352.776.175,44	**6,0781**
7.	CSBLO	**CREDIT SUISSE SECURITIES**	geregelter Markt / regulated market	329.723.437,76	5,6810
			MTF / unregulated market	419.777,57	0,0072
				330.143.215,33	**5,6882**
8.	JPSLO	**J.P. MORGAN SECURITIES PLC**	geregelter Markt / regulated market	320.002.336,16	5,5135
			MTF / unregulated market	0,00	0,0000
				320.002.336,16	**5,5135**
9.	DBKFR	**DEUTSCHE BANK AG**	geregelter Markt / regulated market	311.585.853,29	5,3685
			MTF / unregulated market	993,30	0,0000
				311.586.846,59	**5,3685**
10.	WOCPR	**WOOD & COMPANY FINANCIAL**	geregelter Markt / regulated market	246.119.666,69	4,2405
			MTF / unregulated market	3.921.894,34	0,0676
				250.041.561,03	**4,3081**
Gesamtergebnis / Total				**5.804.006.353,26**	**100,0000**

Diese Aufstellung enthält die Umsätze der Segmente: equity market.at, structured products.at und other securities.at.
This statistic includes the turnover of the following segments: equity market.at, structured products.at and other securities.at

Doppelzählung (Käufe und Verkäufe)
Double counted method

ATX - BEOBACHTUNGSLISTE 10/2017

Gesamtbörseumsätze 11/2016 bis 10/2017 der prime market-Werte

Ranking Umsatz/Kap.		Name	ISIN	Ø Tagesumsatz (in EUR 1.000)	Anteil (%)	Kapitalisierter Streubesitz (VWAP 10/2017)
1.	**1.**	**ERSTE GROUP BANK AG**	AT0000652011	44.814	17,88%	12.853.316.619
2.	**2.**	**OMV AG**	AT0000743059	35.073	13,99%	8.193.170.031
3.	**4.**	**RAIFFEISEN BANK INTERNATIONAL AG**	AT0000606306	27.024	10,78%	4.754.440.132
4.	**3.**	**VOESTALPINE AG**	AT0000937503	26.444	10,55%	5.565.647.200
5.	**5.**	**ANDRITZ AG**	AT0000730007	14.062	5,61%	3.516.424.077
6.	**10.**	**LENZING AG**	AT0000644505	13.038	5,20%	1.595.139.391
7.	**6.**	**BUWOG AG**	AT00BUWOG001	12.012	4,79%	2.797.252.320
8.	**8.**	**IMMOFINANZ AG**	AT0000809058	11.871	4,74%	2.081.261.436
9.	**7.**	**WIENERBERGER AG**	AT0000831706	9.910	3,95%	2.504.918.728
10.	**14.**	**UNIQA INSURANCE GROUP AG**	AT0000821103	5.967	2,38%	1.094.252.996
11.	**9.**	**CA IMMOBILIEN ANLAGEN AG**	AT0000641352	5.831	2,33%	1.927.454.950
12.	**16.**	**VIENNA INSURANCE GROUP AG**	AT0000908504	5.335	2,13%	965.668.289
13.	**12.**	**OESTERREICHISCHE POST AG**	AT0000APOST4	4.873	1,94%	1.284.445.634
14.	**11.**	**VERBUND AG KAT. A**	AT0000746409	4.495	1,79%	1.367.839.471
15.	**17.**	**SCHOELLER-BLECKMANN OILFIELD EQUIPMENT AG**	AT0000946652	3.777	1,51%	818.755.153
16.	**23.**	**ZUMTOBEL GROUP AG**	AT0000837307	3.402	1,36%	465.866.936
17.	29.	DO & CO AG	AT0000818802	2.976	1,19%	289.080.550
18.	**15.**	**TELEKOM AUSTRIA AG**	AT0000720008	2.645	1,06%	1.058.078.249
19.	28.	PORR AG	AT0000609607	2.449	0,98%	306.509.851
20.	26.	**AGRANA BETEILIGUNGS-AG**	AT0000603709	2.039	0,81%	336.721.489
21.	**24.**	AT&S AUSTRIA TECHNOLOGIE & SYSTEMTECHNIK AG	AT0000969985	1.738	0,69%	438.818.632
22.	**19.**	**S IMMO AG**	AT0000652250	1.438	0,57%	614.669.828
23.	**20.**	PALFINGER AG	AT0000758305	1.191	0,48%	582.255.820
24.	27.	FACC AG	AT00000FACC2	1.164	0,46%	324.683.101
25.	**21.**	FLUGHAFEN WIEN AG	AT00000VIE62	1.051	0,42%	567.526.901
26.	30.	SEMPERIT AG HOLDING	AT0000785555	1.035	0,41%	259.756.816
27.	**25.**	POLYTEC HOLDING AG	AT0000A00XX9	1.009	0,40%	380.026.103
28.	**13.**	MAYR-MELNHOF KARTON AG	AT0000938204	1.003	0,40%	1.228.801.899
29.	**22.**	EVN AG	AT0000741053	816	0,33%	476.119.236
30.	**18.**	STRABAG SE	AT000000STR1	757	0,30%	778.699.988
31.	31.	KAPSCH TRAFFICCOM AG	AT000KAPSCH9	449	0,18%	249.324.014
32.	33.	ROSENBAUER INTERNATIONAL AG	AT0000922554	299	0,12%	189.074.778
33.	34.	UBM DEVELOPMENT AG	AT0000815402	297	0,12%	174.128.484
34.	32.	AMAG AUSTRIA METALL AG	AT00000AMAG3	190	0,08%	189.141.537
35.	35.	WARIMPEX FINANZ- UND BETEILIGUNGS AG	AT0000827209	160	0,06%	49.334.110
36.	36.	WOLFORD AG	AT0000834007	32	0,01%	32.972.852
		Summe		**250.668**	**100,00%**	

Bei Neunotierungen werden die Umsätze der ersten 10 Handelstage nicht in die Überprüfung einbezogen. Die Umsätze sind Doppelzählung.
Die nächste ATX-Beobachtungsliste wird spätestens am 3. Handelstag im Monat nach Handelsschluss veröffentlicht.
Für weitere Fragen stehen Ihnen Mag. Martin Wenzl (+43 1 53165-248) oder Mag. (FH) Roman Dormuth (+43 1 53165-109) zur Verfügung.

STATISTIKEN DER WIENER BÖRSE ZUM DOWNLOAD:
WWW.WIENERBORSE.AT/MARKTDATEN/STATISTIKEN/MONATSSTATISTIKEN

Die Services der OeKB Gruppe im gesamten Lebenszyklus eines Wertpapiers

Im gesamten Lebenszyklus eines Wertpapiers erbringt die OeKB Gruppe unterschiedliche Dienstleistungen. Neben diversen gesetzlichen Funktionen, gehören dazu auch die Verwahrung, Verwaltung, Abwicklung und Abrechnung von Wertpapieren sowie das Clearing und Risk-Management. Diese Aufgaben erfüllen zwei OeKB-Tochtergesellschaften: OeKB CSD und CCP.A.

Laufende Services

Asset Servicing

OeKB CSD verwaltet die Wertpapierdepots der Marktteilnehmer und führt Zins- und Dividendenzahlungen, Tilgungen sowie Kapitalmaßnahmen durch.

OAM Issuer Info

OeKB sammelt und veröffentlicht über OAM Issuer Info verpflichtende Informationen börsennotierter Emittenten: http://issuerinfo.oekb.at

Gesetzliche Funktion

Meldestelle - Dokumentenhinterlegung

OeKB nimmt als gesetzliche Meldestelle Prospektnachträge und Kundeninformationsdokumente entgegen und gibt Auskunft darüber.

Gesetzliche Funktion

Meldestelle - Steuerdaten

OeKB nimmt steuerrelevante Daten zu in- und ausländischen Meldefonds entgegen, berechnet daraus die ertragssteuerliche Behandlung und veröffentlicht diese.

Gesetzliche Funktion

Von der Vorbereitung zur Emission zum Primär- und Sekundärmarkt

Emissionsvorbereitung

ISIN-Vergabe

OeKB vergibt für neue Wertpapiere eine ISIN und erfasst die Stammdaten.

Meldestelle - Emissionskalender und Prospekte

OeKB nimmt Kapitalmarktprospekte und verpflichtende Meldungen zum Emissionskalender entgegen.

Gesetzliche Funktion

Sammelurkunden

OeKB CSD prüft Authentizität der Sammelurkunde und nimmt sie zur Verwahrung entgegen.

Primärmarkt

Erstmalige Verbuchung

OeKB CSD verbucht Wertpapiere erstmalig im Zuge der Emission (gemäß Settlement-Instruktionen der Marktteilnehmer).

Sekundärmarkt

Clearing & Risk Management

CCP.A

führt das Clearing und Risk Management für Geschäfte an der Wiener Börse AG auf den Positionskonten der Teilnehmer durch und managt das Kontrahenten-Ausfallsrisiko.

Settlement

OeKB CSD

verbucht im außerbörslichen Handel Wertpapiere & Cash direkt entsprechend den Settlementinstruktionen der Marktteilnehmer oder CCPs.

+43 1 531 27-2000
kapitalmarktservices@oekb.at

OeKB
Oesterreichische Kontrollbank AG

Mag. Philipp Arnold
Head of Sales Western Europe
Structured Products

Raiffeisen CENTROBANK

Im einstündigen Seminar mit dem Titel **„Zertifikate-Wissen auf den Punkt gebracht"** gab **Mag. Philipp Arnold von der Raiffeisen CENTROBANK** einen Einblick in die Welt der Zertifikate und zeigt eindrucksvoll den Mehrwert dieser modernen Veranlagungslösung im Wertpapier-Depot. Das Zertifikat hat längst den Nimbus des komplexen Spezialprodukts verloren. Moderne Geldanlage mit Zertifikaten besticht heute vielmehr durch leicht verständliche und klar definierte Auszahlungsprofile, die Anlegern das komplette Ertrags- und Risikospektrum zwischen Sparbuch und Aktie eröffnen.
Maximaler Praxisnutzen steht dabei im Fokus des Fachvortrags. Angepasst an die derzeitige Zinslandschaft begab sich der Vortragende gemeinsam mit den Teilnehmern auf die Suche nach risikoreduzierten Lösungen, die eine positive Realrendite ermöglichen.

Ein besonderes Augenmerk lag dabei auf Zertifikaten mit Kapitalschutz bzw. Bonus-Zertifikaten mit großen Sicherheitspuffern, zweifellos die bevorzugte Wahl vieler Anleger in den vergangenen Jahren. Diese Zertifikate ermöglichen in vielen Marktszenarien solide Renditen und lösen somit geschickt das Timing Problem mit dem sich viele konfrontiert sehen. Dabei darf eine fundierte und seriöse Chance/Risiko-Betrachtung selbstverständlich nicht fehlen.
Für jene, die es sportlicher mögen, wird das Zertifikate-Spektrum um Express-Zertifikate und Aktienanleihen auf ausgewählte Einzeltitel erweitert. Diese Lösungen verbindet die Eigenschaft Aktienrisiko zu reduzieren und gleichzeitig in steigenden, seitwärtslaufenden und sogar bedingt fallenden Märkten solide Renditen über dem Marktniveau zu ermöglichen. Ein Beispiel dazu: Die 6,25% Österreich Protect Aktienanleihe von Raiffeisen Centrobank (AT0000A1YEN3), mit der vergleichsweise kurzen Laufzeit von zwei Jahren, verbindet einen jährlichen Fixzinssatz von 6,25% mit einem Sicherheitspuffer von 45% in der Aktie der Erste Group Bank AG, OMV AG und voestalpine AG. Im ungünstigsten Fall ist der Anleger dem Direktinvestment in einer der drei Aktien gleichgestellt und er bekommt Aktien eines dieser drei Blue-Chips in sein Wertpapierdepot geliefert.
Natürlich wurden den Teilnehmern auch die besten Tipps der Zertifikate-Experten nicht vorenthalten. Ein Blick auf den Sekundärmarkt durfte nicht fehlen und der RCB-Experte stellte nicht nur ausgewählte Zertifikate vor, sondern gab den Teilnehmern auch das Rüstzeug zur selbständigen und zielsicheren Suche nach dem passenden Zertifikat.

RCB UND UNICREDIT WAREN AUF DER DIESJÄHRIGEN GEWINN-MESSE MIT SEMINAREN VERTRETEN. WIR HABEN DIESE FÜR SIE ZUSAMMENGEFASST.

Frank Weingarts
Head of Private Investor
Products – Austria & CEE

onemarkets

UniCredit
Corporate & Investment Banking

Die UniCredit Bank AG aus dem Bereich Onemarkets/strukturierte Produkte hielt ein einstündiges Seminar mit dem Titel **„Wasser, Öl und Co: Investmentideen – mit Sicherheit"**. Zum einen wurden aktuelle Trends aufgezeigt und zum anderen die Investmentmöglichkeiten mit Strukturierten Produkten und Zertifikaten erklärt.
Bleiben wir zunächst bei den Investmentideen: Wasser wird von vielen Investoren als nachhaltiger Anlagetrend gesehen, denn zahlreiche Studien verweisen auf die bereits bestehende aber zusätzlich sich noch deutlich verstärkende weltweite Wasserknappheit. Alleine in den USA soll es in den nächsten 10 Jahren in 40 Bundesstaaten Wassermangel geben. Auch die Nachfrage Chinas im Jahr 2030 wird voraussichtlich 818 Milliarden Kubikmeter Wasser erreichen, bei einer aktuellen Verfügbarkeit von 618 Milliarden Kubikmeter, eine eklatante Lücke, die es zu füllen gilt. UniCredit Bank AG hat diesen Trend aufgegriffen und die HVB Garant Anleihe mit 95 % Mindestrückzahlung bezogen auf den S&P Global Water Index in Zeichnung. Dieses Produkt bietet neben einer Mindestrückzahlung am Ende der 8-jährigen Laufzeit, ein Investment in den S&P Global Water Index, welcher 50 Unternehmen aus der ganzen Welt umfasst, die im Bereich Wasserversorgung und Wasserausrüstung tätig sind. Die maximalen Ertrags-Chancen liegen bei 40%.
Ein anderes Veranlagungsthema: Rohstoffe, im Speziellen Öl. Nach dem Kursrutsch im Jahr 2014 pendelt der Preis für ein Barrel der Sorte Brent Crude zwischen 40-60 US-Dollar. Manch Investor sieht schon das Ende der „Seitwärts-Phase" und erhofft wieder höhere Preise in naher Zukunft. Wie aber kann man diese Markterwartung umsetzen? Ein Investment in Öl ist dank zahlreicher Zertifikate – anders als früher – sehr leicht möglich, jedoch dürfen Anleger die Komplexität bei Rohstoffen nicht außer Acht lassen. Neben dem Währungsrisiko gibt es vor allem die Future-Kosten im Hintergrund zu beachten. Denn Öl wird an Terminbörsen gehandelt, und die Zertifikate spiegeln eben den Future-Kurs und nicht den Kassakurs wider. Eine Alternative wäre das Investment in Öl-Aktien statt Öl direkt. Diese haben eine starke Abhängigkeit vom Rohstoff. Das belegt auch die Kursentwicklung. Steigt der Öl-Preis, geht es den Unternehmen gut und vice versa. Der STOXX® Europe 600 Oil & Gas Index wird in Euro berechnet und umfasst derzeit die 20 größten Öl- und Gasgesellschaften Europas. Auf diese Öl-Benchmark hat die UniCredit Bank AG gerade ein 4-jähriges Express Plus-Zertifikat in Zeichnung. Neben einer Ertrags-Chance von 6,9% pro Laufzeitjahr, gibt es noch die Möglichkeit auf eine vorzeitige Tilgung nach jedem Laufzeitjahr plus am Ende eine 70% Barriere, die Kursrutsche bis 30% abfedert.
Die zahlreichen Teilnehmer zeigten großes Interesse an diesen Anlagetrends und nutzten auch im Anschluss die Möglichkeit, sich am Bank Austria-Stand zu diesen Produkten zu informieren. Es zeigte sich, dass die allgemeine Bereitschaft zu höherwertigen Veranlagungen abseits des geliebten Sparbuchs deutlich zugenommen hat. Ein erster Schritt raus aus der Inflationsfalle.

ZERTIFIKATE FORUM AUSTRIA

IM GESPRÄCH MIT HOLGER MARTIN ÜBER KIDS

Herr Dr. Martin, mit dem neuen Jahr werden für den Vertrieb bestimmter Produkte sogenannte Basisinformationsblätter (KID) notwendig sein. Für welche Produkte ist zukünftig ein solches KID zu erstellen?
Die Verpflichtung zur Erstellung von KIDs ergibt sich aus der sogenannten PRIIPS-Verordnung über Basisinformationsblätter für verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukte (PRIIP) aus dem Jahr 2014. Als „verpackt" gelten Produkte, die das Geld der Kunden indirekt am Kapitalmarkt anlegen oder deren Rückzahlungsanspruch in sonstiger Weise an die Wertentwicklung bestimmter Papiere oder Referenzwerte gekoppelt ist. Zu den PRIIPs zählen unter anderem strukturierte Finanzprodukte, Derivate, Investmentfonds und bestimmte Versicherungsprodukte.

Dr. Holger Martin*
Head Financial Products
Legal Europe,
Bank Vontobel Europe AG

Vontobel

Was ist der Grund für diesen regulatorischen Aufwand?
Die PRIIPs-Verordnung ist vor dem Hintergrund der damals ausklingenden Finanzkrise zu sehen. Politisch und regulatorisch war es das Ziel, das Vertrauen der Verbraucher und Anleger national und international durch geeignete Maßnahmen wiederherzustellen. Insbesondere bei komplexen und möglicherweise schwer zu verstehenden Anlageprodukten wurde vertreten, dass die damaligen Informationspflichten gegenüber Kleinanlegern oft keine besondere Hilfe beim Vergleich der verschiedenen Produkte gewesen seien. Dies hätte dazu geführt, dass Kleinanleger häufig die Tragweite, Risiken und Kosten der Anlagen nicht verstanden hätten und mitunter unvorhergesehene Verluste hinnehmen mussten. Durch die KIDs soll nun eine einheitliche europäische Darstellung und Informationstiefe dafür sorgen, dass Privatanleger die an sie gerichteten PRIIPs länder-, hersteller- und produktübergreifend vergleichen können und notwendige Informationen erhalten, um fundierte Anlageentscheidungen treffen.

Wann ist ein KID erforderlich und welche Informationen werden in den KIDs enthalten sein?
Der jeweilige Hersteller eines PRIIPs ist verpflichtet, ein aktuelles KID zur Verfügung zu stellen, solange das jeweilige Anlageprodukt auf dem Primär- oder Sekundärmarkt angeboten wird. Dies umfasst sowohl öffentliche Angebote als auch Privatplatzierungen an Privatanleger. Sollte ein PRIIP nicht angeboten werden, zum Beispiel, wenn nur Geldkurse gestellt werden, muss ein KID nicht zur Verfügung gestellt werden. Kernelemente der KIDs sind Informationen zu Art und Merkmalen des Produkts, eine Auskunft darüber, ob ein Kapitalverlust möglich ist, Informationen zu Kosten und Risikoprofil des Produkts, Informationen zur möglichen Wertentwicklung sowie sonstige spezifische Informationen, die für das Verständnis der Merkmale einzelner Produktarten notwendig sein können. Um das KID lesbar und nicht zu umfangreich zu gestalten sind diese Informationen auf maximal 3 DIN-A-4 Seiten wiederzugeben.

Existieren bereits vergleichbare Anforderungen in Europa?
Die Idee einer kurzen und einheitlichen Darstellung eines Anlageprodukts ist nicht neu. Zum Beispiel sind die wesentlichen Anlegerinformationen (WAI) für Publikumsfonds auf Grundlage der OGAW-Richtlinie seit Mitte 2011 vorgeschrieben. In Deutschland müssen derzeit bereits für bestimmte Finanzdienstleistungen sogenannte Produktinformationsblätter (PIBs) erstellt werden, die den Basisinformationsblättern ähneln.

Wie stehen Sie zu den europäischen Bestrebungen?
Die europäischen Bestrebungen nach mehr Anlegerschutz befürworte ich grundsätzlich.
Die zu der PRIIPs-Verordnung ergangenen technischen Richtlinien legen in einem sehr engen Rahmen die sprachlichen Formulierungen fest, die der Hersteller eines PRIIPs bei der Umsetzung der regulatorischen Vorgaben in sämtlichen für ihn relevanten Sprachen einzuhalten hat. Diese sind für eine Vielzahl an unterschiedlichen Anlageprodukten gültig und daher teilweise sehr allgemein gehalten. Zudem hat sich der europäische Gesetzgeber bei der Darstellung von Risiken und Kosten dazu entschieden, deren Darstellung in Form von Indikatoren und Tabellen vorzuschreiben. Dies erschwert nach meiner Ansicht die Verständlichkeit für den Anleger. Ich verstehe jedoch, dass es eine besondere Herausforderung darstellt, eine einheitliche sprachliche Darstellung bei unterschiedlichen Anlageprodukten innerhalb Europas zu finden, die zu keinem Nachteil in der Vergleichbarkeit der unterschiedlichen Anlageprodukte führt.
Im Zusammenhang mit dem Ausweis der Kosten finde ich die Aufteilung in Produktkosten und Dienstleistungskosten vorteilhaft. Die jeweiligen Produktkosten werden grundsätzlich durch den Hersteller in dem KID ausgewiesen. Zusammen mit den Informationspflichten im Vertrieb erhält der Anleger notwendige Informationen, um mit dem PRIIP verbundenen jeweiligen Kosten in seiner Anlageentscheidung zu berücksichtigen. Insgesamt finde ich, dass es dem europäischen Gesetzgeber gelungen ist, mit dem KID ein Dokument einzuführen, dass Privatanlegern den Vergleich eines PRIIPs innerhalb Europas ermöglicht und zwar über unterschiedliche Hersteller und verschiedene Produkte hinweg.

Welche Aufgaben sehen Sie in Zukunft auf die Industrie zukommen?
Mit Interesse blicke ich auf die zukünftigen Entwicklungen bei der Bestimmung und Umsetzung der Parameter, die Voraussetzung für die Darstellung der Indikatoren sind. Obwohl die Anforderungen der PRIIPs-Verordnung durch verschiedene Maßnahmen und Veröffentlichungen auf Level 2 und Level 3 zahlreiche Konkretisierungen erfuhren, sehe ich hier in den nächsten Monaten noch einige Arbeit auf die Industrie und Aufseher zukommen, um diese Parameter insbesondere in einem europäischen Verständnis konkreter zu fassen und für eine bessere Vergleichbarkeit der Produkte auch über Ländergrenzen hinweg zu sorgen. Ich setzte dabei insbesondere auf die Überprüfung der PRIIPs-Verordnung bis zum 31. Dezember 2018.

---

* Der Beitrag gibt alleine die Meinung des Autors wieder. Der Beitrag muss nicht die Einschätzung, Meinung oder Auffassung der Bank Vontobel Europe AG oder einer anderen Gesellschaft der Vontobel-Gruppe und deren Mitarbeitern und auch nicht des Zertifikate Forum Austria widerspiegeln.

CFDs IM KONTEXT: SWING TRADING STRATEGIE

Was ist eine Swing Trading Strategie? Welche Charakteristika stechen heraus und welche Vor- und Nachteile hat sie im Vergleich zu anderen Trading Strategien? Apple Inc. als Beispiel.

CFDs (Differenzkontrakte) eignen sich für unterschiedliche Trading Strategien und für viele Zeitrahmen! In dieser Ausgabe möchte ich mich näher mit Swing Trading Strategien beschäftigen.

Was ist eine Swing Trading Strategie? Dabei erinnert eine Swing-Trading Strategie ans Surfen.
Ein Swing Trader wartet innerhalb eines Primärtrends auf einen Rücksetzer, den er zum Einstieg nutzt. Eben wie ein Surfer auf die perfekte Welle. Die Haltedauer reicht meistens von wenigen Tagen bis zu mehreren Wochen.
Swing Trading kann in allen Marktphasen praktiziert werden. In Bärenmärkten sollten verstärkt Trades auf der Shortseite eingegangen werden. In Bullenmärkten bietet es sich an, verstärkt Longtrades durchzuführen. Swing Trading ist besonders für berufstätige Börsianer interessant, weil die zeitliche Ausrichtung der Trades auf einige Tage bis Wochen eine Planung außerhalb der Handelszeiten möglich macht. Die Orders zum Einstieg über Stop Buy Orders bzw. Stop Sell Orders können bereits vor Handelsbeginn platziert werden.

Welche Charakteristika stechen heraus und welche Vor- und Nachteile hat es im Vergleich zu anderen Trading Strategien?
Der Hauptvorteil von Swing Trading ist das Fehlen der Notwendigkeit, ständig am Handelsterminal zu sein. Es reicht aus, mehrere Stunden zu analysieren, bevor die Transaktion eröffnet wird. Ein weiterer Vorteil ist, dass auch in Bärenmärkten Gegenbewegungen genutzt werden können. Ein Nachteil ist, dass eine Unterstützung nicht halten muss und man dadurch einen Verlust erleiden kann. Weiter ist es wichtig, sich gut in der Charttechnik auszukennen.

Apple Inc. als Beispiel für eine erfolgreiche Swing Trading Idee:
Anfang September erreichte der Kurs von Apple 164 US-Dollar, dann präsentierte Apple das neue iPhone X. Die Vorstellung wurde zunächst als positive Nachricht gefeiert, aber die Aktie konnte davon nicht profitieren. Nach der Vorstellung fiel der Kurs in den darauf folgenden Tagen unter 150 US-Dollar.
Das Chart zur Idee (siehe oben):
Wie man mit dem grünen unterstützenden Pfeil/ Aufwärtstrend sieht, blieb während der Korrekturphase der Aufwärtstrend erhalten. Der Einstieg in die Idee erfolgte am 9. Oktober (schwarzer Pfeil) und wurde durch 2 Indikatoren (RSI und MACD/gelbe Pfeile) gestützt. In der Swing Idee wurde diese mit dem erreichen des Ziels bei 163,5 US-Dollar am 30. Oktober mit einem Stop-Loss abgesichert. Ein Gewinn von +5,61 Prozent steht damit zu Buche.

Für Swing Trading Strategien mit CFDs sind allgemein folgende Punkte im Auge zu behalten:

1) Die allgemeine Möglichkeit einer auch längeren Haltedauer von Positionen.
2) Die resultierenden möglichen längerfristigen Kosten beim Halten der Positionen.
3) Die Höhe der Kosten bei Kauf, Verkauf und Rolloverkonditionen.

Die Mitglieder der CFD World Austria bieten hier adäquate und transparente Konditionen.

CFD WORLD AUSTRIA: FORTBILDUNGSPROGRAMM IM NOVEMBER

Beide Gründungsmitglieder der CFD World Austria bieten umfangreiche Webinare auf deren Websites an. Diese können Sie gerne nutzen!

CMC MARKETS WEBINARE

08.11.2017 um 18:00: Live Trading Webinar

14.11. 2017 um 18:00 Uhr: Risiko-Management praxisnah am Live-Chart erklärt mit Rüdiger Born

17.11. 2017 um 09:30 Uhr: CMC Markets vor Ort | World of Trading Frankfurt

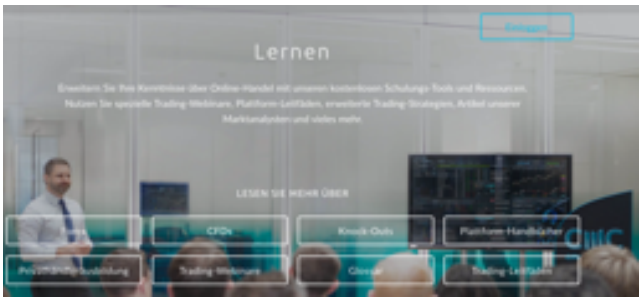
19.11. 2017 um 10:00 Uhr: Boyardans Börsen Sonntag

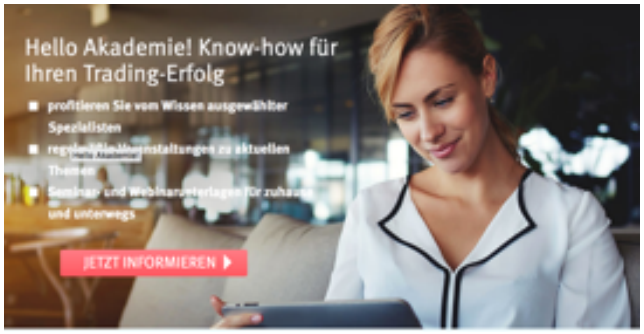
20.11. 2017 um 18:00 Uhr: CMC Total Return: Makro-Trading-Highlights der Woche (Feingold Research)

22.11. 2017 um 08:30 Uhr: DAX-Open-Strategie

28.11. 2017 um 18:00 Uhr: Setup & Trigger praxisnah am Live-Chart erklärt mit Rüdiger Born

weitere Informationen finden Sie auf der Homepage von CMC Markets: cmcmarkets.at





HELLO BANK! WEBINARE

Risiko & Moneymanagement – Eine große Schatztruhe wird geöffnet! | **02.11.2017** von 8:00 - 19:00 Uhr

Basiswissen CFD | **09.11.2017** von 18:00 - 19:00 Uhr

Die Finanzplattform Guidants: Ein Guide für Einsteiger | **15.11.2017** von 16:00 - 17:00 Uhr

weitere Informationen finden Sie auf der Homepage von der Hello bank!: www.hellobank.at

FRAGEN & ANREGUNGEN ZUM THEMA CFDS AN RICHARD.DOBETSBERGER@BOERSE-SOCIAL.COM

ERSTE ASSET MANAGEMENT- ÖKONOM WINZER BETRACHTET EZB-ZINSPOLITIK ALS „KUNSTSTÜCK“

Dem Rat der Europäischen Zentralbank ist auf der geldpolitischen Sitzung am 26. Oktober ein Kunststück gelungen. Der Präsident der Europäischen Zentralbank (EZB), Mario Draghi, hat angekündigt, die extrem unterstützende geldpolitische Ausrichtung in der nahen Zukunft zu reduzieren. Gleichzeitig hat er sich vorsichtig zur weiteren Vorgangsweise geäußert.

Reduktion des Anleihe-Ankaufsprogramms

Die wichtigste Maßnahme ist, dass das Anleihe-Ankaufsprogramm reduziert wird. Bis Ende 2017 beträgt das monatliche Volumen noch Euro 60 Milliarden Euro. Ab Jänner 2018 wird es auf Euro 30 Milliarden Euro halbiert und soll bis mindestens September 2018 laufen.

Der Hintergrund für diese Maßnahme: In der EZB wächst die Zuversicht, dass das Inflationsziel von knapp unter 2 Prozent dank der robust wachsenden Wirtschaft auf mittlere Sicht erreicht werden kann. „Allerdings ist das Wirtschaftswachstum nach wie vor nicht selbst tragend und der Inflationsdruck niedrig. Deshalb bleibt ein hohes Ausmaß an geldpolitischer Unterstützung notwendig“, betont Erste Asset Management Chefvolkswirt Gerhard Winzer.

Leitzins-Anhebung erst Ende 2019 vorstellbar

Winzer: „Die Leitzinsen bleiben für einige Zeit nach dem Ende des Anleiheankaufsprogramms auf dem aktuell sehr niedrigen Niveau. Die Erwartungen für ein höheres Leitzinsniveau Ende 2018 sind damit dahin. Eine erste Leitzinsanhebung ist nunmehr eher für Ende 2019 vorstellbar.“

Gerhard Winzer, Erste AM

Auf kurze Sicht ist dieses Umfeld positiv für risikobehaftete Wertpapierklassen wie Aktien. Selbst für kreditsichere Anleihen wie deutsche Staatsanleihen ist es nicht besonders nachteilig. Die Aussicht auf anhaltend sehr niedrige Leitzinsen ist eine Stütze für die Märkte.

Siehe dazu auch den Beitrag auf blog.de.erste-am.com

YOU INVEST FONDS-UPDATE

Fondsname	Beschreibung	Wertentwicklung seit Fondsbeginn	Wertentwicklung 2015	2016	2017
YOU INVEST active	Dachfonds mit variabler Vermögensaufteilung (Aktienanteil max. 50%)	**3,16% p.a. ***	**-3,03%**	**2,63%**	**4,65%**
YOU INVEST balanced	Dachfonds mit variabler Vermögensaufteilung (Aktienanteil max. 30%)	**2,88% p.a. ***	**-2,00%**	**2,56%**	**2,94%**
YOU INVEST progressive	Dachfonds mit variabler Vermögensaufteilung (Aktienanteil max. 70%)	**2,62% p.a.****	**n.V.**	**2,74%**	**5,15%**
YOU INVEST solid	Dachfonds mit variabler Vermögensaufteilung (Aktienanteil max. 10%)	**2,72% p.a. ***	**-0,95%**	**2,31%**	**1,00%**

YOU INVEST
Anlegen – einfach, flexibel, transparent.

*4.11.2013
**1.12.2015
Daten per 29.9.2017

Die Berechnung der Wertentwicklung erfolgt lt. OeKB Methode. In der Wertentwicklung ist die Verwaltungsgebühr berücksichtigt. Der bei Kauf anfallende einmalige Ausgabeaufschlag in Höhe von bis zu 4,50 % und andere ertragsmindernde Kosten wie individuelle Konto- und Depotgebühren sind in der Darstellung nicht berücksichtigt. Die Wertentwicklung der Vergangenheit lässt keine verlässlichen Rückschlüsse auf die zukünftige Entwicklung eines Fonds zu.

Warnhinweise gemäß InvFG 2011

YOU INVEST kann zu wesentlichen Teilen in Anteile an Investmentfonds (OGAW, OGA) iSd § 71 InvFG 2011 investieren.

Hierbei handelt es sich um eine Werbemitteilung der Erste Asset Management GmbH Der Prospekt für OGAW-Fonds (sowie dessen allfällige Änderungen) wird entsprechend den Bestimmungen des InvFG 2011 idgF erstellt und im „Amtsblatt zur Wiener Zeitung“ veröffentlicht. Für die von der Erste Asset Management GmbH verwalteten Alternative Investment Fonds (AIF) werden entsprechend den Bestimmungen des AIFMG iVm InvFG 2011 „Informationen für Anleger gemäß § 21 AIFMG“ erstellt. Der Prospekt, die „Informationen für Anleger gemäß § 21 AIFMG“ sowie die Wesentliche Anlegerinformation/KID sind in der jeweils aktuell gültigen Fassung auf der Homepage www.erste-am.com abrufbar und stehen dem interessierten Anleger kostenlos am Sitz der Verwaltungsgesellschaft sowie am Sitz der Depotbank zur Verfügung. Das genaue Datum der jeweils letzten Veröffentlichung des Prospekts, die Sprachen, in denen die Wesentliche Anlegerinformation/KID erhältlich ist sowie allfällige weitere Abholstellen der Dokumente sind auf der Homepage www.erste-am.com ersichtlich.

ERSTE Asset Management

JETZT DEN GEWINNFREIBETRAG NÜTZEN!

Die Möglichkeit, Investmentfonds als Investitionsobjekte für den Gewinnfreibetrag heranzuziehen, wurde vom Gesetzgeber befristet ausgesetzt. Für Geschäftsjahre, die nach dem 31.12.2016 beginnen, können Fonds und Wertpapiere wieder für Investitionen zum Gewinnfreibetrag herangezogen werden. Markus Kaller, Kapitalmarktexperte der Erste Asset Management, spricht im Interview mit Börse Social über die Möglichkeiten für Unternehmer und Freiberufler einen Teil ihrer Gewinne steuerfrei zu stellen, indem sie u.a. in ausgewählte Wertpapiere investieren.

Nach einigen Jahren „Unterbrechung" ist die Nutzung des Gewinnfreibetrages nun auch wieder mit Fonds möglich. Warum soll man das eigentlich tun?
Der Gesetzgeber hat diese Möglichkeit, die viele Vorteile bietet, wieder für Fonds und andere Wertpapiere geöffnet. Wer in der Lage ist, Gewinne zu erzielen, kann Steuer sparen und sichert sich zusätzlich die Chance auf eine positive Wertentwicklung der Veranlagung.

Durch die Politik der Notenbanken befinden sich die Zinsen am Gefrierpunkt. Wo gibt es noch die Chance auf Erträge?
Man sollte über die Situation nicht jammern, sondern die Chancen aufgreifen. Die Zentralbanken haben durch ihre Politik der niedrigen Zinsen und ihre Anleihe-Ankaufsprogramme die Kapitalmärkte mit Geld und Liquidität geflutet. Diese Maßnahmen zeigen die erhoffte Wirkung: Rund zehn Jahre nach dem Ausbruch der großen Rezession verzeichnet die Weltwirtschaft ein Wirtschaftswachstum, das sich auf ein immer breiteres Fundament stützt. In der Eurozone ist die Stimmung bei den Unternehmen und privaten Haushalten auf den höchsten Stand seit Juli 2007 gestiegen.

Werden die Zinsen wieder steigen?
Die meisten Volkswirte gehen von einem moderaten Anstieg der Inflation in den kommenden Jahren aus. Damit werden die Zinsen zumindest im kurzfristigen Bereich weiter niedrig bleiben. Das heißt, auch bei der Veranlagung des Gewinnfreibetrages sollte man Veranlagungslösungen mit einer höheren Rendite ins Auge fassen. Dabei ist allerdings Vorsicht geboten. Es gibt keinen Mehrertrag ohne damit verbundenes Risiko.

Gibt es Lösungen für UnternehmerInnen, die sich nicht ständig mit Wertpapiermärkten auseinander setzen möchten?
Der Trend in der Veranlagung geht zu einem ausgewogenen Mix unterschiedlicher Anlageklassen, die aktiv je nach Einschätzung von Experten laufend überwacht und regelmäßig den aktuellen Marktchancen angepasst werden. Erste Bank und Sparkasse bieten mit dem s Anlage Mix eine interessante Möglichkeit, mit einer breiten Marktabdeckung in der Veranlagung für den Gewinnfreibetrag langfristig Rendite zu erzielen. Darüber hinaus stehen 12 Fonds der Erste Asset Management zur Verfügung. Unsere Wertpapier-Profis in der Erste Bank und den Sparkassen kennen selbstverständlich alle Details dazu.

Mag. Markus Kaller, Kapitalmarktexperte der Erste Asset Management (Kapitalanlagegesellschaft von Erste Bank und Sparkasse)

PASSEND FÜR IHREN GEWINNFREIBETRAG: DER s ANLAGE MIX ODER BEWÄHRTE FONDS

Als UnternehmerIn bzw. FreiberuflerIn können Sie einen Teil Ihres Gewinnes steuerfrei stellen, wenn Sie in ausgewählte Wertpapiere investieren. Der Gewinnfreibetrag beläuft sich auf bis zu 13 % Ihres Unternehmensgewinns (siehe nebenstehendes Interview). Damit profitieren Sie doppelt. Sie sparen Steuer und sichern sich zusätzlich die Chance auf eine positive Wertentwicklung Ihrer Veranlagung.

4 Jahre Behaltedauer, um Steuervorteil zu lukrieren
Alle Wertpapiere im s Anlage Mix für den Gewinnfreibetrag erfüllen die gesetzlichen Auflagen für eine steuerlich wirksame Veranlagung. Die Behaltedauer beträgt vier Jahre – danach können Sie diese Wertpapiere nach Belieben und ohne Nachversteuerung wieder verkaufen. Das Basisinvestment im s Anlage Mix für den Gewinnfreibetrag besteht aus einem breit gestreuten, gemischten Dachfonds. Als Ergänzung werden ein offener Immobilienfonds und eine Erste Group Anleihe beigemischt.

Informationen im Internet:
sparkasse.at/gewinnfreibetrag
erstebank.at/gewinnfreibetrag

12 Fonds der Erste Asset Management für den Gewinnfreibetrag
Alternativ zum s Anlage Mix können Sie aus 12 Fonds der Erste Asset Management wählen, die für eine Investition des Gewinnfreibetrages (§14 EStG iVm §25 PKG) geeignet sind.

Informationen im Internet:
erste-am.at/pensionsrueckstellungsfonds

und bei Ihrem Kundenbetreuer in der Erste Bank und Sparkasse

Veranlagen in Wertpapiere eignet sich für Sie:
- Wenn Sie längerfristig Geld anlegen wollen.
- Wenn Sie von den Ertragschancen von Wertpapieren protieren wollen.
- Wenn Sie sich bewusst sind, dass höhere Ertragschancen auch höhere Risiken bedeuten – und umgekehrt.

Bitte beachten Sie jedoch dabei:
- Bei einer Veranlagung in Wertpapiere sind Kursschwankungen durch Marktveränderungen jederzeit möglich.
- Bei einer Veranlagung, die nicht in Euro erfolgt, sind Währungsschwankungen zu berücksichtigen.
- Die unterschiedlichen Wertpapier-Anlageformen haben spezielle Risiken (wie Verlustrisiko bei Aktien und Anleihen, Zinsänderungsrisiko bei Anleihen usw.)

INDEX- KOMMENTAR 10/2017

Der „Rosinger Global Investments Index" hat am letzten Handelstag des Monates Oktober 2017 (Dienstag 31. Oktober 2017) mit einem Indexstand von 2294,6 Punkten geschlossen, die Year to Date Performance (seit Jahresbeginn 2017) beträgt somit +51,85 Prozent. Die Start to Date Performance des „Rosinger Global Investments Index" binnen der letzten 34 Monate seit 01. Januar 2015 beträgt + 129,46 Prozent.

Im monatlichen Kursverlauf des Oktober 2017 ist besonders hervorzuheben, dass der „Rosinger Global Investments Index" am 11. Oktober 2017 mit 2301,7 Punkten erstmals die 2300 Punkte Marke überschritten hat, was bedeutet, dass im betrachteten Zeitraum seit 1. Januar 2015 die Gesamtperformance an diesem Stichtag 11. Oktober 2017 erstmals bei mehr als 130% lag.

Bezüglich Indexevents war der Oktober 2017 für den „Rosinger Global Investments Index" ein sehr ruhiger Monat, denn es sind im Oktober 2017 weder Indexmember ausgeschieden, noch wurden neue Indexmember in den „Rosinger Global Investments Index" aufgenommen, auch die Gewichtungen der einzelnen Indexmember im „Rosinger Global Investments Index" blieben unverändert. Auch durch Dividendenzahlungen gab es im Oktober 2017 keine Indexevents die im „Rosinger Global Investments Index" berücksichtigt hätten werden müssen.

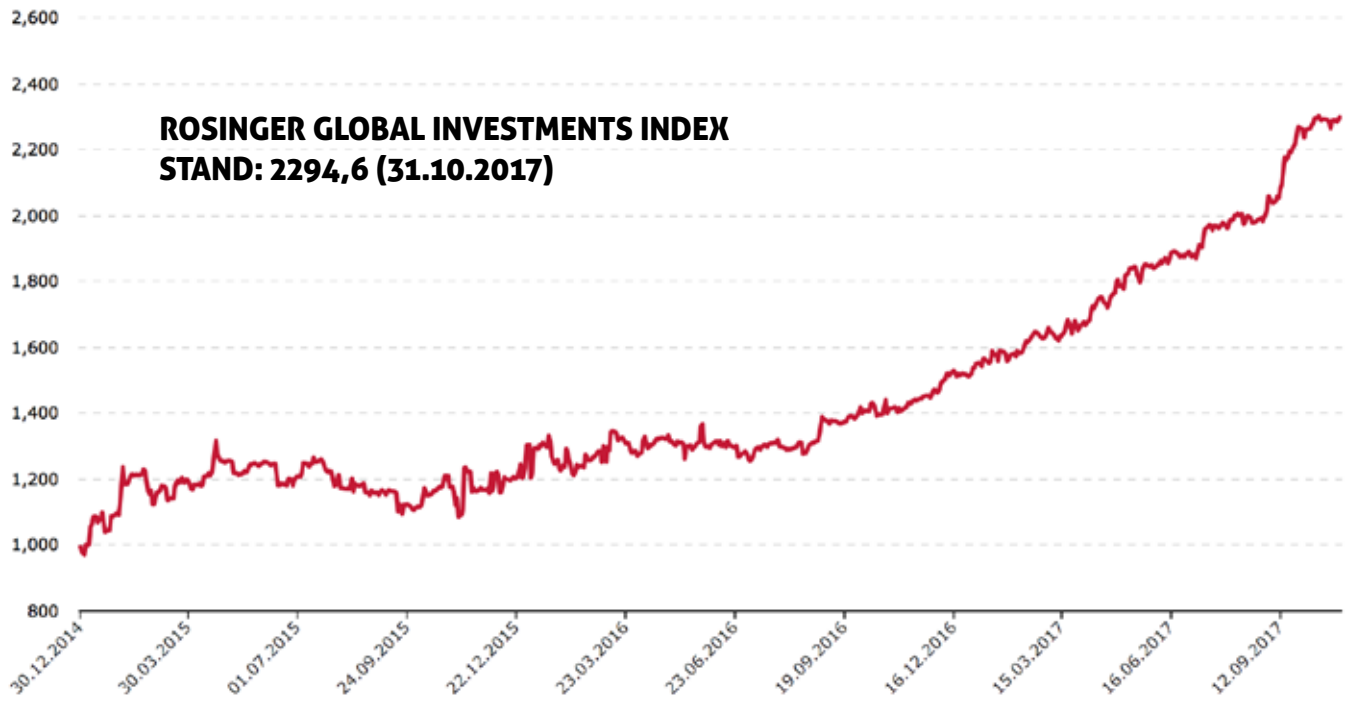
Von den 15 per 31. Oktober 2017 im „Rosinger Global Investments Index" enthaltenen Indexmember waren zwölf Aktien und drei Zerobonds. Von den Aktien waren drei Indexmember dem Energiesektor (Ballard Power Systems, Cleen Energy und Royal Dutch) zuzuordnen, zwei Indexmember (Immofinanz und S Immo) gehörten dem Immobiliensektor an, die restlichen sieben Indexmember teilten sich auf die Sektoren Industrie (Massimo Zanetti Beverage Group, Dr. Bock Industries), Bergbau und Rohstoffe (Rio Tinto), Banken und Versicherungen (Raiffeisen, Wiener Privatbank und UNIQA) sowie Agrarhandel (BayWa) auf. Von den drei als Indexmember im „Rosinger Global Investments Index" vertretenen Zerobonds haben zwei den südafrikanischen Rand und einer den Australischen Dollar als Nominalwährung.

Hinweis: *Es besteht das hohe Risiko, dass die subjektiven Einschätzungen im Kommentar nebenan ganz oder teilweise falsch sind. Selbst wenn sich die Einschätzungen als richtig herausstellen sollten, kann es dennoch bei einem, mehreren oder allen im „Rosinger Global Investments Index" enthaltenen Wertpapieren zu hohen Kursverlusten – bis hin zum Totalverlust – kommen.*

Weder Gregor Rosinger noch Yvette Rosinger noch die Rosinger Group empfehlen einzelne oder alle im Index enthaltenen Wertpapiere oder sonstige Wertpapiere zum Kauf.

Gregor Rosinger, Yvette Rosinger und die Rosinger Group warnen die Leser ausdrücklich davor den Index oder die Indexzusammensetzung nachzubilden und weisen ausdrücklich darauf hin, dass jedes Investment in Aktien oder sonstige Wertpapiere ein hohes Verlustrisiko bis hin zum Totalverlust beinhaltet!

Weder Gregor Rosinger noch Yvette Rosinger noch die Rosinger Group bieten Dritten die Möglichkeit an in den „Rosinger Global Investments Index" oder in davon abgeleitete Finanzprodukte zu investieren!



BALLARD POWER SYSTEMS

Indexaufnahme am 30.12.2016

BAYWA

Indexaufnahme am7.7.2017

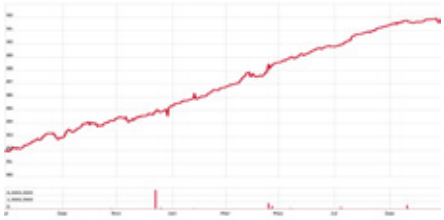
CLEEN ENERGY

Indexaufnahme am 12.5.2017

DR. BOCK INDUSTRIES

Indexaufnahme am 14.7.2016

EIB RC-ZERO MED TERM



Indexaufnahme am 22.9.2017

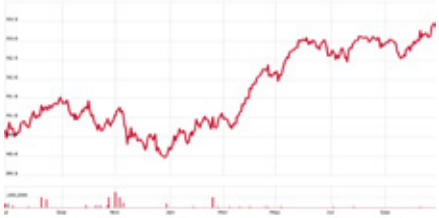
IMMOFINANZ

Indexaufnahme am 29.1.2016

MASSIMO ZANETTI BEVERAGE GROUP

Indexaufnahme am 14.7.2017

NEW SOUTH WALES AD-ZERO



Indexaufnahme am 22.9.2017

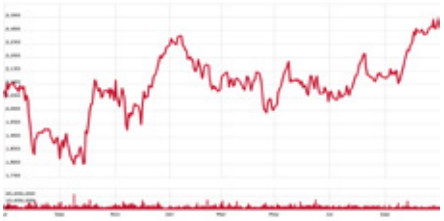
RBI

Indexaufnahme am 30.9.2016

RIO TINTO PLC

Indexaufnahme am 20.1.2017

ROYAL DUTCH SHELL A



Indexaufnahme am 30.12.2016

S IMMO

Indexaufnahme am 28.4.2017

UNIQA

Indexaufnahme am 22.1.2016

WIENER PRIVATBANK

Indexaufnahme am 22.9.2017

WORLD BANK 0.0 DEC25

Indexaufnahme am 22.9.2017

Die Erfolgsprodukte der

Mag. Florian Rainer
Der 35-jährige Florian Rainer ist Absolvent der Wirtschaftsuniversität Wien und ausgebildeter Börsenhändler. Er hat berufliche Stationen in der Wertpapieranalyse, als Private Banker, im Wertpapierhandel und als Asset Manager vorzuweisen. Rainer ist Fondsmanager zweier mit 5 Morningstar-Sternen ausgezeichneter Produkte und Gewinner mehrerer Dachfonds-Awards.

Wiener Privatbank Premium Dynamisch

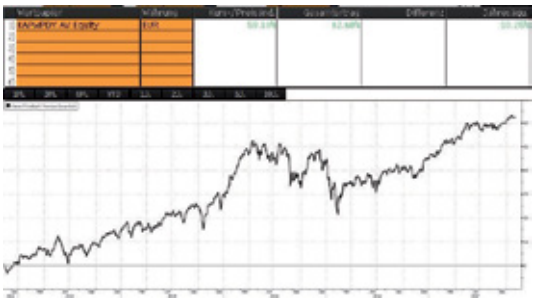
Beim „Wiener Privatbank Premium Dynamisch" (ISIN AT0000675806 (T)) handelt es sich um einen Dachfonds, der auf globaler Basis in Aktienfonds veranlagt.

Der Wiener Privatbank Premium Dynamisch ist ein global-investierender Aktiendachfonds und strebt als Anlageziel die langfristige Erzielung von Kapitalzuwachs an.

Der Dachfonds investiert in Aktienfonds, potentiell sowohl im Bereich der entwickelten Aktienmärkte als auch in Emerging Markets. Das Portfolio ist hinsichtlich der regionalen Aufteilung, sowie in Bezug auf die Unternehmensgröße und Managementstile breit diversifiziert, wobei es taktisch sowohl im Bereich der Unternehmensgröße, als auch bei der regionalen Aufteilung zu Konzentrationen kommen kann. Zur Renditesteigerung können auch Branchenfonds, die eine erhöhte Volatilität aufweisen können, beigemischt werden.

Damit eignet sich das Produkt für Investoren, die sich im aktuell vorherrschenden Niedrigzinsumfeld nicht mit den bescheidenen Anleihenrenditen zufrieden geben wollen, sondern nach potentiell höheren Erträgen streben und dafür auch eine gewisse Volatilität ihres Investments in Kauf nehmen.

Mit mehreren Dachfonds-Awards ausgezeichnet



Datenquelle: Bloomberg – Abrufdatum 02.11.2017

Erfolgreicher globaler Aktiendachfonds

Im Dachfonds werden – nach einem strengen Selektionsprozess – ausschließlich die weltweit besten Produkte aus dem Aktienfonds-Universum eingesetzt.

Seit der Übernahme des Fondsmanagements durch Florian Rainer am 1. Juli 2013 konnte eine Performance von 10,8 % p.a. nach allen Gebühren erzielt werden, dies bei einer verhältnismäßig niedrigen Volatilität. Damit ergibt sich im ausgewählten Zeitraum eine hervorragende Sharpe-Ratio von 1,11 – wodurch der Dachfonds zu den erfolgreichsten seiner Klasse gehört. Die ausgezeichnete Qualität des Produkts wurde bereits durch den Markt erkannt und durch mehrere Dachfonds Awards über die letzten Jahre hinweg prämiert.

Seit der Übernahme des Fondsmanagements durch Florian Rainer konnte außerdem in jedem Kalenderjahr eine positive Wertentwicklung erzielt werden.

Rechtliche Hinweise: Hierbei handelt es sich um eine Marketingmitteilung, die ausschließlich Informationszwecken dient und kein Angebot oder Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Fondsanteilen darstellt. Der Verkaufsprospekt wurde gemäß den Bestimmungen des InvFG 2011 (erstmalig veröffentlicht am 15.11.2005 gemäß § 6 InvFG idFassung 1993) im Amtsblatt der Wiener Zeitung veröffentlicht und liegt bei der Semper Constantia Invest GmbH, Heßgasse 1, 1010 Wien und bei der Wiener Privatbank SE, Parkring 12, 1010 Wien, auf und ist auch unter www.wienerprivatbank.com abrufbar. Das Kundeninformationsdokument (KID) in seiner jeweils gültigen Fassung liegt bei der Semper Constantia Invest GmbH, Heßgasse 1, 1010 Wien und bei der Wiener Privatbank SE, Parkring 12, 1010 Wien, auf und ist auch unter www.wienerprivatbank.com abrufbar.

Wiener Privatbank

Wiener Privatbank Premium Ausgewogen

Beim „Wiener Privatbank Premium Ausgewogen" (ISIN AT0000675798 (T)/ AT0000A1X143 (A)) handelt es sich um einen global investierenden Dachfonds, der in Aktien- sowie Anleihenfonds veranlagt.

Der Wiener Privatbank Premium Ausgewogen ist ein gemischter Dachfonds, der darauf ausgerichtet ist, ein langfristiges Substanzwachstum und laufende Erträge durch die Investition in Anleihen- sowie Aktienfonds zu erzielen. Dabei betragen die Veranlagungen in Euro mindestens 70 % des Fondsvermögens.

Der Dachfonds veranlagt auf globaler Basis 50 %-70 % des Fondsvermögens in Anleihenfonds sowie das verbleibende Vermögen von 30 %-50 % des Fondsvermögens in Aktienfonds, wobei der Schwerpunkt auf Blue Chips liegt und hoher Wert auf regionaler Diversifizierung liegt.

Investment in das Beste aus zwei Welten

Damit eignet sich das Produkt für Investoren, die sich im aktuell vorherrschenden Niedrigzinsumfeld nicht mit den bescheidenen Anleihenrenditen zufrieden geben wollen, aber eine etwas geringere Volatilität als bei einem reinen Aktieninvestment bevorzugen.

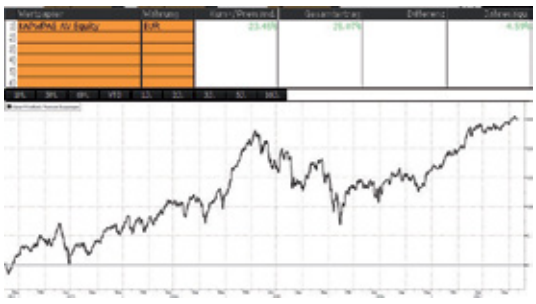
Im Dachfonds werden – nach einem strengen Selektionsprozess – ausschließlich die weltweit besten Produkte aus den beiden Universen Anleihen-/Aktienfonds eingesetzt.

Seit der Übernahme des Fondsmanagements durch Florian Rainer am 1. Juli 2013 konnte eine Performance von 4,9 %* p.a. nach allen Gebühren erzielt werden, dies bei einer verhältnismäßig niedrigen Volatilität. Damit ergibt sich im ausgewählten Zeitraum eine hervorragende Sharpe-Ratio von 1,02 – wodurch der Dachfonds zu den erfolgreichsten seiner Klasse gehört. Dies schlägt sich unter anderem in der absoluten Höchstnote von 5 Morningstar-Sternen auf Basis der letzten drei Jahre nieder.

Seit der Übernahme des Fondsmanagements durch Florian Rainer konnte außerdem in jedem Kalenderjahr eine positive Wertentwicklung erzielt werden.

***Alle Performancedaten: Quelle Semper Constantia TIPAS, 30.10.2017**

Höchstnote bei Morningstar



Datenquelle: Bloomberg – Abrufdatum 02.11.2017

Wertentwicklungen der Vergangenheit sind kein verlässlicher Indikator und lassen keine Rückschlüsse oder Vorhersagen auf künftige Entwicklungen zu. Aufgrund der überwiegenden Veranlagung des Fonds in Aktien unterliegt der Kapitalanlagefonds in erster Linie Marktrisiko, welches sich negativ auf den Anteilswert auswirken kann. Daneben können aber auch andere Risiken wie etwa das Kredit-, Ausfalls-, und Verwahrrisiko sowie das operationale Risiko und Risiko aus Derivate-Einsatz auftreten. Eine ausführliche und vollständige Beschreibung der einzelnen Risikoarten finden Sie im Verkaufsprospekt. Die Wertentwicklungs-Berechnung basiert auf Daten der Depotbank und entspricht der OeKB-Methode bei Wiederveranlagung der Ausschüttung und abzüglich aller Kosten ausgenommen dem Ausgabeaufschlag. Die steuerliche Behandlung hängt von persönlichen Verhältnissen ab und kann künftigen Änderungen unterworfen sein. Für detaillierte Auskünfte sollte daher ein Steuerberater kontaktiert werden. Zuständige Aufsichtsbehörde: Finanzmarktaufsicht, 1090 Wien Otto-Wagner-Platz 5, www.fma.gv.at

IQ-FOXX PORTFOLIOS IM PRAXISTEST

Wie haben die iQ-FOXX Portfolios kurz- und langfristig abgeschnitten - und wie schlagen sie sich im Branchenvergleich?

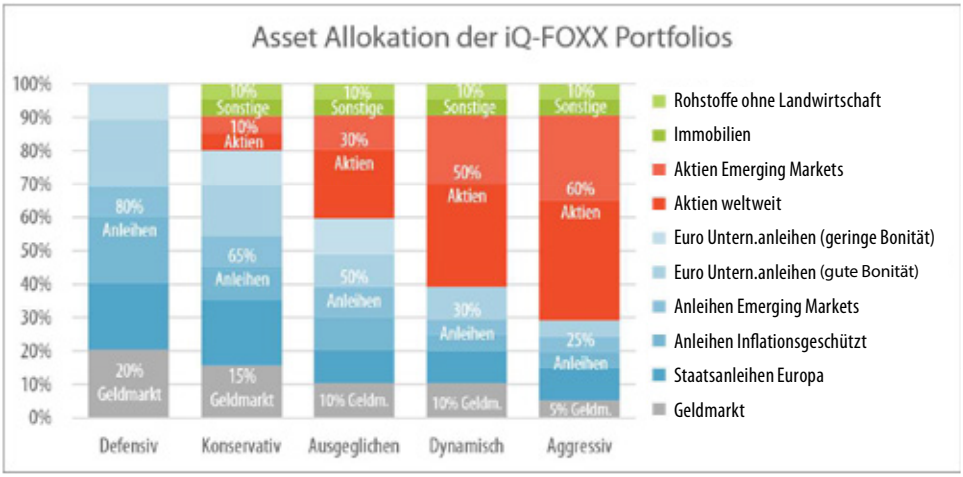
Vor über 3 Jahren haben wir die iQ-FOXX Modell Portfolios zum ersten Mal öffentlich vorgestellt. Diese Modellportfolios basieren auf iQ-FOXX Prognosesignalen. Daher bietet es sich nun an, einen Blick auf die aktuelle Entwicklung und die Praxistauglichkeit zu werfen. Wir analysieren fünf verschiedene Portfolios – von konservativ und gänzlich ohne Aktienallokation bis hin zu einem aggressiven Portfolio mit bis zu 70 % Aktienanteil.

Der iQ-FOXX Portfolio Baukasten

Insgesamt umfasst die iQ-FOXX Index Palette über 350 Indizes und deckt alle wesentlichen Assetklassen, Regionen und aktuelle Themen wie zum Beispiel Nachhaltigkeit ab. Damit stehen sinnvolle Kombinationsmöglichkeiten zur Verfügung und es lassen sich fast alle Anlegerwünsche erfüllen. Neben klassischen Multi-Asset Portfolios, die wir in diesem Beitrag näher betrachten wollen, sind auch sortenreine Portfolios möglich. Vom reinen Aktien- oder Anleihenportfolio bis zu speziellen Regionen-, Sektor- oder Themenportfolios lässt sich fast jede Idee verwirklichen. Mit dem iQ-FOXX Baukasten sind den Anlegerwünschen kaum Grenzen gesetzt. Investiert wird ausschließlich in ETFs, wodurch die Portfolios rasch und vor allem sehr kosteneffizient in die Praxis umgesetzt werden können.

In 4 Schritten zum optimierten Wunsch Portfolio

Unabhängig davon, ob ein neues Portfolio erstellt, ein bestehendes Portfolio ergänzt oder ein übertragenes Portfolio optimiert werden soll, kann der 4-stufige Strukturierungsprozess in wenigen Tagen abgeschlossen werden. Die Asset Allokation der Portfolios basiert auf den Prognosesignalen von iQ-FOXX. Die künftige Entwicklung jeder einzelnen Anlageklasse wird prognostiziert und mit nur zwei ETFs repliziert - ein Markt ETF und ein Cash ETF.



1 **Portfoliostruktur:** Am Beginn steht die Fixierung der strategischen Allokation. Nach der Auswahl der Anlageklassen wie Geldmarkt, Anleihen, Aktien und Alternatives, sowie der Festlegung der Höchstgrenzen, folgt die detaillierte Selektion der einzelnen Sub-Anlageklassen. Hier können Regionen (Amerika, Europa, Asien oder bestimmte Länder), einzelne Rohstoffe bzw. ein Rohstoffkorb, Immobilien, Nachhaltigkeitsprodukte oder Themen wie Robotik, Wasser oder Biotech gewählt werden.

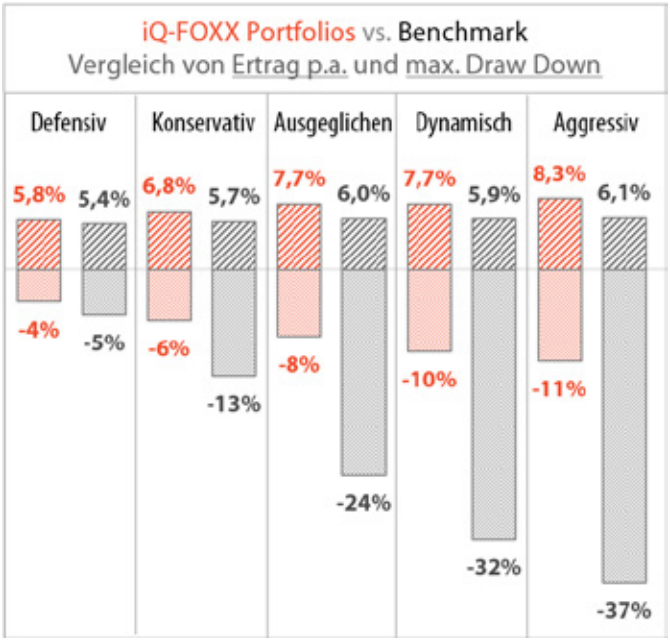
2 **Optimierung:** Auf Basis der ausgewählten Asset-Klassen und festgelegten Anlagegrenzen nimmt iQ-FOXX die Portfolio Optimierung vor. Hier kommt die proprietäre, genetische iQ-FOXX Optimierung zum Einsatz. Mit Hilfe von künstlicher Intelligenz wird die strategische Asset-Allokation jeder einzelnen Anlageklasse so gewählt, dass das gewünschte Ertrags- bzw. Volatilitätsziel für alle effizienten Portfolios optimal erreicht wird.

3 **Rebalancing:** Die Portfolio-Optimierung mit den entsprechenden Portfoliogewichten für alle effizienten Portfolios findet auf monatlicher Basis statt. So finden die fortlaufenden Veränderungen an den Kapitalmärkten in der Portfoliostruktur Berücksichtigung.

4 **Tägliches Management:** Jede einzelne Anlageklasse wird durch einen iQ-FOXX Index repräsentiert, dem jeweils zwei entsprechende ETFs unterliegen. Die Index-Methodologie bestimmt täglich, ob in den jeweiligen Markt-ETF investiert wird (Risk-ON) oder, ob nicht investiert wird und stattdessen Cash bzw. ein Cash-ETF gehalten wird (Risk-OFF). So ist es möglich, in Phasen einer Marktkorrektur aus dem Markt komplett auszusteigen und große Verluste zu vermeiden. Sobald die Risikoparameter und die Prognose eines Marktes wieder im grünen Bereich liegen, wird abermals investiert und es kann am folgenden Aufwärtstrend frühzeitig partizipiert werden.

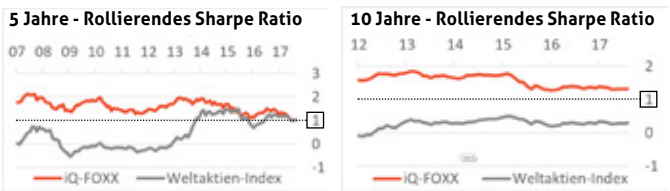
Charts-Quellen: iQ-FOXX, Bloomberg - Risikohinweis: Keine Beratung: Diese Information dient ausschließlich Informations- und Illustrationszwecken und stellt weder eine individuelle Anlageempfehlung noch ein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder sonstigen Finanzinstrumenten dar. Diese Ausarbeitung ersetzt keine individuelle anleger- und anlagegerechte Beratung. Die Information wurde sorgfältig zusammengestellt. Eine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit kann jedoch nicht übernommen werden.

Der Ergebnisvergleich: Das aktive Market Timing der iQ-FOXX Indizes resultierte in einer klaren Outperformance im Vergleich zur jeweiligen Benchmark. Als Wesentlich hervorzuheben ist, dass auch das Risiko massiv reduziert werden konnte. Gemessen am maximalen, zwischenzeitlichen Wertverlust (maximaler Draw-Down) konnte iQ-FOXX beim ausgeglichenen Portfolio das Risiko auf ein Drittel der Benchmark (von -24% auf -8%) maßgeblich verkleinern. Die hier dargestellten iQ-FOXX Portfolios erfüllen die Aufgabe einer professionellen Vermögensverwaltung höchst zufriedenstellend. Vor allem, das beim Großteil der Anleger im Vordergrund stehende Bedürfnis nach Sicherheit wird erfüllt. Folgendes Diagramm bringt diesen Aspekt sehr gut zum Ausdruck. Dargestellt sind der jeweilige Ertrag p.a. im Vergleich zum maximalen Draw Down.



Alle fünf iQ-FOXX Portfolios outperformten das Benchmark-Portfolio und reduzierten das Risiko signifikant (02/2005 - 09/2017).

Ertrags/Risiko-Analyse: Wesentlich für die Beurteilung der Qualität von Portfolios ist das Ertrags/Risiko-Verhältnis. Ausgedrückt wird dieses durch das Sharpe Ratio, also dem erzielten Ertrag abzüglich des risikolosen Zinssatzes dividiert durch die Volatilität. Die jüngsten 5-Jahres-Zeiträume liegen gleichauf mit dem Weltaktien-Index, natürlich aufgrund der in den letzten Jahren stark gestiegenen Aktienmärkte. Die Sharpe Ratios der iQ-FOXX Portfolios über 10-Jahreszeiträume (inkl. Finanz- und EURO-Verschuldungskrisen) sind jeweils deutlich besser - und auch immer konstant über dem Ziel von 1,0.



Die rollierenden iQ-FOXX Sharpe Ratios liegen konstant über denen des Weltaktien Index. Erstaunlicherweise fast immer über 1,0.

„Es ist nicht entscheidend, bei jedem Aufwärtstrend dabei zu sein, sondern Phasen großer Kursverluste zu vermeiden."

Dr. Miro Mitev - Gründer und CEO von iQ-FOXX Indices

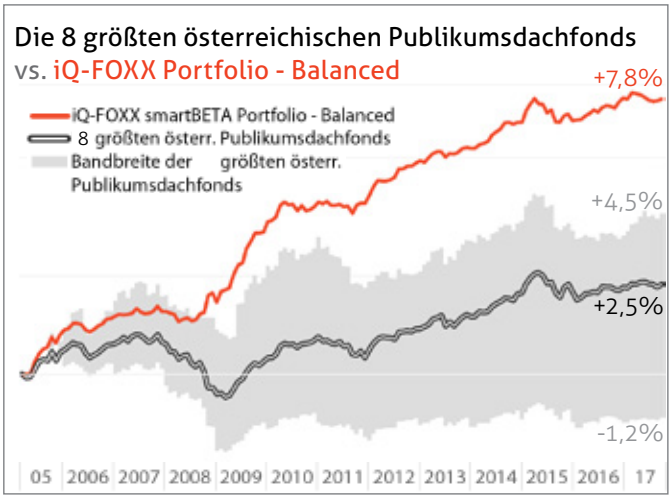
DIE 8 GRÖSSTEN PUBLIKUMS-DACHFONDS v.s. IQ-FOXX

Können die iQ-FOXX Portfolios mit den Schwergewichten der österreichischen Publikums-Dachfonds mithalten? Zum Vergleich haben wir die 8 größten Publikums-Dachfonds gemessen am Fondsvolumen herangezogen. Insgesamt verwalten diese Fonds stolze 5,0 Mrd. EUR. Verglichen haben wir einen gleichgewichteten Mix aller 8 Dachfonds (á 12,5 %) und das ausgeglichene iQ-FOXX Portfolio.

Folgender Chart zeigt die Wertentwicklung des iQ-FOXX Portfolios von 7,8 % p.a. (Sharpe Ratio 1,39) im Vergleich zu 2,5 % p.a. (Sharpe Ratio 0,46) des Mix der Dachfonds. Das deutlich höhere Sharpe Ratio weist auf das überlegene Ertrags/Risiko-Verhältnis hin. Der maximale Draw-Down betrug bei iQ-FOXX geringe -7,8 %, beim Mix der Dachfonds hingegen -19,3 %!

Kann iQ-FOXX auch über kurze Zeiträume mithalten? Beim Vergleich beginnend im November 2013 liegt das iQ-FOXX Portfolio gleich auf mit dem branchenbesten Fonds.

Das Gesamtergebnis zeigt, iQ-FOXX Portfolios sind kurzfristig ganz vorne dabei, langfristig wird sogar eine deutliche Outperformance bei stark reduziertem Risiko erzielt. !



Mit +7,8 % p.a. liegt das ausgeglichene iQ-FOXX Portfolio signifikant vor dem Mix der 8 größten Dachfonds und schneidet auch besser als jeder einzelne Fonds ab (02/2005 - 09/2017).

ICOs LEICHTGEMACHT: INITIATIVE COINVEST300 WILL HEIMISCHEN ICOs ZUM ERFOLG VERHELFEN

Blockchain-Projekte sind in rasantem Tempo von einer Randerscheinung ins Licht des öffentlichen Interesses getreten. Weltweit sprechen Branchenkenner von mehreren Dutzend ICOs pro Tag. In Österreich war es das Team von Herosphere, das mit Hero den ersten ICO nach österreichischem Recht erfolgreich abschließen konnte. Rund 2 Mio. Euro in Ether konnte das heimische Startup mit Fokus auf eSport-Wetten einsammeln – neue Projekte stehen bereits am Start. Im Juni und Juli 2017 überstiegen die geraisten Mittel aus ICOs sogar die Early Stage Investments von Venture Capital Fonds in Startups (300 Mio. USD pro Monat via ICO vs. rund 200 Mio. USD pro Monat via VC).

Auch für Investoren sind Token Sales überaus spannend. Sie haben die Möglichkeit, frühzeitig zu investieren und helfen Startups dabei, ihren Visionen näher zu kommen. Gleichzeitig profitieren frühe Anleger bei einem möglichen Kursanstieg des Tokens enorm.

Doch einen erfolgreichen ICO schüttelt man nicht eben aus dem Handgelenk. Monatelange akribische Vorbereitung ist gefragt. Es benötigt WhiteListing Prozesse, Tools für Bounty Campaigns und eine ansprechende Landing Page, die auch nach dem ICO eine strukturierte Kommunikation mit den Backern ermöglicht. Ein Whitepaper muss verfasst und sowohl rechtliche als auch steuerliche Rahmenbedingungen klargestellt werden – sonst kann auch ein erfolgreicher ICO schnell zu einem finanziellen Alptraum werden. Schließlich bedarf es einer durchdachten und cross-medial aufgesetzten Kampagne. Diese verbindet im Idealfall Online Marketing auf Facebook und Google, Influencer Marketing via Reddit, youtube und bitcointalk mit klassischen PR Tools, um aus der Unzahl an ICOs heraus zu stechen. Darüber hinaus ist die „Crypto Community" eine anspruchsvolle Zielgruppe – das Community Management auf Telegram, SLACK oder uChat (besonders interessant für asiatische User) darf keinesfalls vernachlässigt werden, wenn der ICO gelingen soll.

1 Ansprechpartner – 5 Experten – 1 erfolgreicher ICO

Die Initiative coinvest300, getragen von bekannten österreichischen Unternehmen, wie dem hochkarätigen Business Angel Netzwerk startup300, dem Crowdinvesting Marktführer CONDA, der renommierten Anwaltskanzlei Brandl & Talos, den weltweit tätigen Wirtschaftsprüfern von KPMG, dem Software-Company Catalysts sowie der Startup Agentur Minted, will Startups mit geballtem Know How auf dem Weg zum erfolgreichen crowdsale unterstützen.

Beim „Rise of ICO" in der Tabakfabrik Linz begrüßten **Bernhard Lehner** (li.) und **Michael Eisler**, Founder von startup300, Anfang Oktober fast 300 internationale Gäste

Die zentrale Idee hinter dem Netzwerk – bisher wird jeder Teilbereich eines ICO (Tech, Legal, Tax, Investor Relations & Campaigning) in der Regel von einem anderen Partner betreut. Das führt zu erheblichem Koordinationsaufwand und Reibungsverlusten bei Startups, die einen ICO durchführen wollen. Die diese Woche gestartete Initiative soll hingegen einen zentralen Ansprechpartner bieten, der die verschiedenen Aufgaben innerhalb der Partner im coinvest300 Netzwerk verteilt und koordiniert – und dass zu einem konkurrenzfähigen Fixpreis.

Laut Angaben der Initiatoren befindet man sich bereits mit mehreren Projekten im Gespräch. Der erste von coinvest300 betreute ICO wird voraussichtlich bereits im Q1 2018 in den Presale gehen.

Interessenten können via Kontaktformular auf www.coinvest300.com oder direkt via Mail an ico@coinvest300.com Anfragen an coinvest300 stellen.

HAUPTVERSAMMLUNGSSAISON 2017

Eine letzte ordentliche Hauptversammlung hat kürzlich stattgefunden. Die Buwog präsentierte wiederum Rekordergebnisse, die Dividende von 0,69 Euro/Aktie wurde unverändert beibehalten, die Ausschüttungssumme steigt jedoch, weil sich die Anzahl der Aktien infolge der Kapitalerhöhung vom Mai diesen Jahres erhöht hat. Obwohl alle zufrieden sein konnten, dauerte dieses Aktionärstreffen wieder ziemlich lang, weil einerseits einige Aktionäre, die sich auch auf anderen Hauptversammlung „profilieren", eine Fülle von relevanten und irrelevanten Detailfragen stellten und andrerseits frustrierte Mieter die Gelegenheit nutzten, ihren Ärger einer breiteren Öffentlichkeit mitzuteilen. Hunderte Aktionäre und Aktionärsvertreter mussten geduldig zuhören, auch wenn Lösungen nicht zu erwarten sind.

Die HV-Besucherzahlen haben sich in Österreich stark reduziert. Auch in Deutschland sank die Zahl der HV-Teilnehmer von DAX-Unternehmen von durchschnittlich 3800 (2008) auf 2300 (2017). Dies ist sicher ein Spiegelbild dafür, dass das Interesse für den Kapitalmarkt und die Zahl der Privatanleger abgenommen haben. Fondsgesellschaften und institutionelle Großanleger – wie der norwegische Staatsfonds – werden immer präsenter. Es stimmt zwar, dass viele Gesellschaften eine Internet-Übertragung einrichten, aber die Zahl dieser Konsumenten ist eher gering und scheidet damit als Grund für die geringere Zahl von HV-Besuchern aus. Fakt ist auch, dass die Zahl der Stimmrechtsvertretungen Jahr für Jahr zunimmt. Größere Anleger pflegen den direkten Kontakt zum Vorstand und zum IR-Manager, besuchen Kapitalmarkttage und offerierte Präsentationen, die im Rahmen einer Telefonkonferenz stattfinden.

Eigentlich ist das schade! Die Unternehmen bemühen sich sehr, dass der Rahmen und der Ablauf einen guten Eindruck hinterlassen. Die Präsentationen sind professionell gestaltet, Vorstand und Aufsichtsrat sichtlich bemüht, einen guten Eindruck zu hinterlassen.

Wer sind die Besucher? Menschen, die aus beruflichen Gründen dort sein sollen und müssen, wie Notare, Berater, Backoffice, Security, Stimmrechtsvertreter, ausgewählte Mitarbeiter, um einen reibungslosen Ablauf zu gewährleisten. Die Frage ist vielmehr, wer hat an einem Wochentag in der Zeit von 9 bis 18 Uhr Zeit? Es sind einerseits vor allem ältere Herren und andererseits Personen, die sich ihre Zeit sehr flexibel einteilen können. Leider sind auch viele darunter, die sich zwar die Präsentationen anhören, aber sehnsüchtig auf die Mitteilung warten, dass das Buffet eröffnet wurde. Es gibt Aktionäre, die in der Fragerunde intelligente Fragen mit Sachverstand und nach intensiver Beschäftigung mit den Unterlagen und dem Geschäftsbericht stellen. Immer wieder ist das eine Herausforderung und ein wichtiges Feedback für den Vorstand.

Wilhelm Rasinger

Unangenehm und nervig ist es, wenn dieselben Fragen mehrmals gestellt werden, Nebensächlichkeiten aufgeblasen und unwesentliche Befindlichkeiten zum Thema gemacht werden.

Das Fragerecht auch jedes einzelnen Kleinaktionärs ist zu respektieren. Der Aktionär hat aber auch auf die anderen fragestellenden Aktionäre Rücksicht zu nehmen: Geht es um zusätzliche Informationen für Kauf- oder Verkaufsentscheidungen bzw. wichtige Anliegen und Kritikpunkte oder geht um einen „Auftritt" vor einem Zwangspublikum?

Insgesamt war es eine abwechslungsreiche Saison: Zwar lieferten die meisten Unternehmen erfreuliche Zahlen und die Dividenden wurden durchwegs mit Zustimmungsraten von fast 100 Prozent beschlossen. Ebenso zeigten die hohen Zustimmungsraten bei der Entlastung die generelle Zufriedenheit der Aktionäre. Aber Aufregungen und intensive Diskussionen verursachten die außerordentlichen Hauptversammlungen von Schlumberger, RHI und conwert wegen des Rückzuges von der Wiener Börse, von der Raiffeisen Bank International wegen einer Verschmelzung mit der RZB und der Linz Textil wegen Spannungen einer Aktionärsgruppe mit dem Mehrheitsaktionär. Bei der FACC galt es die Nachwehen des Betrugsfalles aufzuarbeiten und bei Semperit gab es schmerzhafte Belastungen wegen Streitereien mit einem wichtigen Geschäftspartner und einem Wechsel an der Unternehmensspitze.

Es besteht kein Bedarf, dass der Gesetzgeber eingreift, aber es ist nicht auszuschließen, dass wegen der geringeren Teilnehmerzahlen der Sparstift angesetzt wird und im Vordergrund nur mehr die Erfüllung gesetzlicher Erfordernisse steht.

Foto: IVA

Vontobel

Investment Banking

Bitcoin: die digitale Münze

Jetzt Open End!

Open End Partizipationszertifikat auf Bitcoin

Basiswert	Bitcoin
WKN/ISIN	VL3TBC/DE000VL3TBC7
Währung des Basiswertes	USD
Managementgebühr	1,50% p.a.
Festlegungstag	25.10.2017
Laufzeit	Open End
Ausgabepreis	EUR 544,95 (Stand am 31.10.2017)

Haben Sie Fragen zu diesem Produkt?
Sie erreichen uns unter der kostenlosen Kunden-Hotline 00800 93 00 93 00 oder informieren Siesich unter www.zertifikate.vontobel.com

zertifikate.vontobel.com

Dieses Produkt bietet keinen Kapitalschutz. Anleger tragen das Risiko des Geldverlustes bei Zahlungsunfähigkeit des Emittenten bzw. des Garanten (Emittentenrisiko). Um ausführliche Informationen, insbesondere zur Struktur und zu den mit einer Investition in das Produkt verbundenen Risiken zu erhalten, sollten potentielle Anleger den Basisprospekt lesen, der nebst den Endgültigen Bedingungen und etwaigen Nachträgen zu dem Basisprospekt auf der Internetseite www.zertifikate.vontobel.com veröffentlicht ist und beim Emittenten, Vontobel Financial Products GmbH, Bockenheimer Landstraße 24, 60323 Frankfurt am Main, zur kostenlosen Ausgabe bereitgehalten wird.

EINES WOLLTE ICH IHNEN SCHON NOCH ERZÄHLEN...

GSCHICHTLN ÜBER DIE WIENER BÖRSE ZUM SAMMELN -
SACHEN ZUM LACHEN OHNE DIRTY CAMPAIGNING.

VON C. DRASTIL
UND X WEGBEGLEITERN.

Eines wollt ich Ihnen schon noch erzählen, Herr ...!

Wie diese Anekdoten-Sammlung zu ihrem Namen kam.

„Eines wollte ich Ihnen schon noch erzählen". Privatanleger- und HV-Besucher-Legende Berthold Berger hat mir diesen Satz in allerbester Columbo-Manier schon gefühlte 1000x gesagt und stets ist etwas Interessantes nachgefolgt - meist leider „off records". Auf der Gewinn-Messe 2017, als die ersten 24 Seiten im Handbuch-Format* in der Auflage von 2000 Stück die Runde machten, sprudelte es aus (echt) ausnahmslos allen Unternehmensvertretern nur so heraus: „Haha, den Titel hast dem lieben Herrn Berger gewidmet". Berger war übrigens selbst vor Ort, hat einigen eines schon noch erzählt, das Anekdoten-Büchlein bekommen und dann einigen eines schon noch erzählt. Und danach? Anderen eines schon noch erzählt.

** danke an Kapsch für die Unterstützung und das Lesezeichen im Rahmen der 125%-Dedication zum 125. Geburtstag. Kapsch ermöglichte etlichen Medien im Rahmen der Dedication 25 Prozent mehr Umfang, wir machten 100 Seiten Hauptheft + 24 Seiten Anekdoten + 1 Lesezeichen = 125)*

***

VdB als Börse-Indikator

Wie eine OeNB-Legende den Präsidenten verführte.

Sehr gerne zurückerinnnern tu ich mich an ein Interview mit Alexander van der Bellen, irgendwann 2013, also vor seiner Zeit als Bundespräsident. Ich hab ihm vorgerechnet, dass in seiner Ära als Bundesvorsitzender der Grünen der ATX um 173 Prozent, der Dow um nur 86, der DAX gar nur um 48 Prozent zugelegt hatte. Er lachte, führte das auf seine „hervorragende Oppositionsarbeit zurück" und sagte dann, dass er das gerne vor Amtsantritt gewusst hätte. Wegen des Kaufens. Auch meinen Hinweis, dass er just knapp vor Lehman 2008 zurückgetreten sei, bezeichnete er als „Zufall". Danach, so ich weiter, sei der ATX wieder relativer Verlierer geworden, minus 36 Prozent vs. 35 Prozent Plus im DAX und 55 Prozent Plus im Dow (Stand damals). Plötzlich dachte er nach. Pause live und am mitlaufenden Band. Dann die Antwort: Die Ausgangshypothese, die Sie hier machen, ist, dass das maßgeblich von der Politik abhängt. Das stelle ich aber in Zweifel, wobei ich jetzt schon beeindruckt bin, was die ganzen Zufälle betrifft.

Dazu ein kleiner Sidestep aktuell: VdB ist nach den ewigen Wahlrunden 2016 unser Präsident. Und wie hat sich ATX vs. DAX vs. Dow seither verhalten? Falls Sie das Heft lesen, lieber Herr Präsident: Eh sind wir nicht abergläubisch, aber spooky ist das schon, oder? Und abschließend hat er noch erzählt, wer ihn damals zum Comeback als Raucher verführt hatte: Niemand geringerer als der langjährige OeNB-Gouverneur Klaus Liebscher. „Wir standen auf dem Dach und plauderten. Er hat mir quasi eine Zigarette aufgedrängt. Auf dem Heimweg habe ich dann gleich ein Packerl gekauft".

PS: Die Bilder von VdB mit der Zigarette, siehe auch Cover dieses Hefts, sind die meistgekauften aus unserem Fotoschatz auf der photaq.com. Laufend fragen Medien an.

***

Bello e impossibile

Über das Rauchen in der OMV-Raffinerie.

Einer der liebevollsten, witzigsten und eloquentesten Menschen am Wiener Kapitalmarkt war Hermann Michelitsch. Als langjähriger Kommunikationschef der ÖMV (in einer Zeit vor Internet und Bloombergkürzeln war man auf die zwei Pünktchen über dem O sehr stolz) hatte er stets viel um die Ohren, weil er sich - wie

gerade *ich* das ja besonders liebe - zusätzlich dem Sportsponsoring und dessen Einbau in umfassende Kommunikationskonzepte verschrieben hat. Da war er Pionier, der Meister der Aktionen abseits des Mainstreams. Aktionen, an die man sich erinnert.

Wir haben uns in seinen späten Jahren öfters stundenlang unterhalten (Michelitsch ist 2015 im 76. Lebensjahr verstorben) und meine Lieblingsgeschichte ist eine aus 1986, mein Maturajahr und das Jahr vor dem Börsengang der ÖMV: Damals, 1986, hatte Michelitsch den Videodreh von Gianna Nannini in der ÖMV-Raffinerie Schwechat zu betreuen. Es ging um die Bilder zu einem Welthit: Bello e impossibile.

Die Story, die Michelitsch köstlich aufbaute: Er hatte zwischenzeitlich immer wieder Presseanfragen und konnte nicht so recht aufpassen und natürlich hatte er auf das absolute Rauchverbot (was bei Raffinerie-Luft ja nicht verkehrt ist) hingewiesen, aber einer der Herren aus Giannas Band musste sich plötzlich unbedingt eine anheizen. Gedachtes Aaarrghhh. In ihm - Michelitsch - habe es in der Sekunde das Kopfkino namens „Oh F...., jetzt fliegt uns die ganze Hütte in die Luft" gespielt. Aber ein laut ausgesprochenes Aaarrghhh, ein schneller Sprint zum Übelttäter, der dann behutsamst ausdämpfte. Schwein gehabt. Ich hab mir dann nach unserem Treffen (ich glaube ca. 2012) das Video, das ich als 18jähriger x-fach gesehen habe (gab ja ausser Wurlitzer nix), über Youtube erneut gegeben. Und ich sage nur: Schaut Euch das ÖMV-Setup an. Herrlich.

***

Hardly

Englisch-Kenntnisse: Wenn man hart arbeitet, aber „kaum arbeitet" sagt.

Ich liebe Roundtables und mache diese in der Regel fast stegreif, weil ich gerne vom Hundertsten ins Tausendste komme und mich nur ungern an Skripte halte, weil die ja eigentlich Flexibilität stören. Und so ist es dann auch oft, dass nach dem offiziellen Ende der Roundtable-Session noch weitergeplaudert wird. Ein Immer-Wieder-Thema sind die Englisch-Kenntnisse von Unternehmensvertretern. Vor allem die „frühen" Tage der internationalen Präsentationen hätten immer wieder Anlass zur Sorge geliefert, ob die „Message" überhaupt verstanden werden konnte. Zu gravierend waren oftmals die Unkenntnisse in Englisch.

Das schwierigste Wort überhaupt dürfte „hardly" (ins Deutsche übersetzt „kaum") gewesen sein. Da können gut gemeinte Sätze Stirnrunzeln bringen. Also „We are working hardly on the figures" (ein CFO) oder „It is getting hardly" (CEO).

Die Spitze sei ein von mehreren Marktteilnehmern übermittelter Satz eines CEOs einer Firma mit vier Buchstaben und einem E vorne bei einer Präsentation in London gewesen: „We are working hardly to become strange clients". Die Frage war, was mit dem Geld aus dem Börsengang passieren würde. Auch heute gibt es bei einigen CEOs immer noch ein erkennbares Englisch-Manko. Bei manchen sei dies sogar ein Grund, warum so wenige UK- oder US-Investoren in der Aktie sind, hört man. Ein echt sensibler Umstand für die IR.

***

German of the Board

Christoph A. Scherbaum über Wiener Börsianer und die ewigen Papa-Telefonate.

Ich bin nun fast 20 Jahre mit Leib und Seele Börsen- und Finanzjournalist. Es ist eine spannende Arbeit. Denn es sind sehr oft die menschlichen Emotionen wie Sorgen und Ängste, die an den Börsen die Kurse bestimmen. Entsprechend bin in den vielen Jahren oft an die für meine Arbeit wichtigen Finanzplätze gekommen und habe tolle und überraschende Dinge - etwa in New York, London, Frankfurt und auch in Wien erleben dürfen.

Vor allem an Wien habe ich in diesen vielen Berufsjahren mein Herz verloren. Ein Trip in die schöne Hauptstadt Österreichs heißt für mich jedes Mal Kaffeehaus, Wiener Schnitzel, Prater und Sissi (letzteres vielleicht nicht so oft...). Ich könnte die Liste noch endlos weiterführen. Wien ist einfach eine so lebenswerte Stadt, die einen positiv aufnimmt. Das fängt schon an bei der Kaffeehaus-Mentalität der Wiener. Ein Besuch eines solchen ist für mich obligatorisch. Einfach niedersacken in den plüschigen Sofas, eine Zeitung lesen und zum

Kaffee etwas „Hüftgold“ in Form der „Mehlspeisen“ zu sich nehmen. Schöne Kaffeehäuser gibt es in der Sissi-Stadt ja genügend... Doch eines hat mich in den ersten Jahren in Wien geradezu immer wieder verstört. Wieso telefonieren die alle so viel? Und wenn die Wiener telefonieren, dann meistens mit ihrem Vater. Wahnsinn! Egal ob vor der Börse, in der Bank, auf der Gewinn-Messe im Flur, auf dem Naschmarkt oder in der Lounge eines hippen Design-Hotels - überall wo ich war, war immer mindestens einer, der mit seinem Papa telefonierte!

Und wie nett sich die dann immer verabschiedeten: „Servas, danke, ciao baba!“. Jedes mal dachte ich, „musst auch ma wieder mit zuhause telefonieren...“. Es hat viele Jahre(!) gedauert, bis mir eine sehr charmante Wiener Bankerin abends bei einem überragenden Schnitzel und einem totalen Lachanfall erklärte, dass nicht alle Wiener da mit ihrem Vater telefonieren.

Ich suche heute noch manchmal das Loch, in dem ich mich wegen meiner „baba“-Theorie verstecken kann, was aber gar nicht nötig ist, weil ich bisher eigentlich nur liebe Wiener kennenlernen durfte, die entweder das Ganze charmant umspielten oder aber – im Anfall von „leichten“ Erstaunen – das ganze mit einem aus dem Herzen kommenden „Oida!“ kommentierten. Nicht nur deshalb komme ich gerne nach Wien bzw. habe den Austria-Aktienmarkt im Fokus... Wien(er) muss man(n) lieben. #goboersewien

Text: Christoph A. Scherbaum, Deutscher Finanzjournalist mit hoher Wien-Affinität,marktEINBLICKE-Herausgeber, Gründer von dieboersenblogger.de und der „German of the Board des Börse Social Magazine.

***

Handelsaussetzung per Bagger

„Extended Bagger-Break“ ausserhalb Eqos-Einfluss.

Interessanterweise eine der am häuftigsten erwähnten Anekdoten zur Wiener Börse ist eine aus 1999, als der Handel wegen Leitungsproblemen der Post um zwei Stunden verkürzt werden musste. Die Post selbst war damals freilich noch nicht an der Börse gelistet und es tummelten sich auch noch lange nicht so viele Handelsteilnehmer wie heute im Orderbuch, jedenfalls: Rund 50 der damaligen 65 Mitglieder waren gegen 13 Uhr abrupt offline. Der Handel wurde in Folge auch nicht mehr aufgenommen.

Was war passiert? Der Postknoten Börsegebäude/Postamt Neutorgasse funktionierte plötzlich nicht mehr, ein Bagger soll die Leitungen beschädigt haben. Die Wiener Börse konnte zwar in der Folge den Terminmarkthandel (mittlerweile leider längst eingestellt) wieder aufnehmen, der Kassahandel wurde aber nicht mehr gestartet. Der Bagger hatte für einen „Extended Bagger-Break“ gesorgt, game over für diesen Tag. Gehandelt wurde zu dieser Zeit noch über Eqos, das Xetra-System wurde später im Jahr installiert, der Bagger war auch da nicht der Grund.

Und: Bei der Bagger-Attacke lief gerade die große AUA-Kapitalerhöhung, bei der etliche Mitarbeiter mitgezogen und viel bis alles verloren haben. Was wurde aus dem Bagger? Gegen ihn wurde von der Aufsicht meines Wissens nach nicht ermittelt. Auch nicht gegen den Bodo (den Lenker) mit dem Bagger.

***

Warum feiert keiner mit mir?

Gregor Rosinger und ein Solo-Champagner.

Ich habe den mittlerweile omnipräsenten Mittelstandsinvestor Gregor Rosinger erst vor wenigen Jahren persönlich kennengelernt und auch vom Namen her war er mir vorher „nur ganz dunkel bis überhaupt“ ein Begriff. Dabei ist er seit mehr als drei Jahrzehnten erfolgreich aktiv. Aber wie das bei Institutionellen halt so ist, agieren sie oft für lange Phasen im Hintergrund.

Für die Produktion unserer „25 Jahre ATX“-Doppel-CD im Winter 2015/16 haben wir ihn natürlich via boersenradio.at ans Telefon geholt. Und ich bin einer, der Audio-Files gerne beim Laufen hört, hab dazu auch eine eigene Laufapp namens runplugged.com machen lassen. Ich kann mich jedenfalls noch genau erinnern, an welcher Stelle ich auf der Donauinsel Nord war, als Rosinger über seine Long Straddle Strategie via Optionen sprach.

„... Ich war mit einer entsprechenden Strategie im Markt, als der Börsecrash 1987 kam. Meine Puts sind ex-

plodiert, ich habe mir eine goldene Nase verdient. Ich kann mich noch gut erinnern, ich bin damals durch die Grazer Innenstadt gezogen, ich bin kein Grazer, muss ich dazu sagen, aber ich war damals in Graz, weil ich damals studiert hatte in Graz. Ich habe studiert, obwohl ich schon als Investor tätig war und davon gelebt habe. Ich ging also mit der Champagner Flasche herum und wollte eigentlich mit ein paar Bankern eines Bankhauses, das dann nachher leider insolvent geworden ist, feiern. Ich habe nicht verstanden, dass die auf der anderen Seite waren. Denen war nicht nach Feiern zumute."

Ich musste (offenbar, Kopfhörer) laut auflachen und hab die Blicke auf mich gezogen.

***

Daniel Riedl mit vielleicht Weltrekord

Ring my Bell in der Maxi-Single-Version.

Und gleich noch eine Geschichte von der 25-Jahre-ATX-CD, köstlich erzählt von Buwog CEO Daniel Riedl. „Wir sind gemeinsam in Frankfurt angetreten für das erste Börselisting, der Kollege Roos und ich, und man hat mir da die Glocke in die Hand gedrückt. Wir waren gespannt, zu welchem Kurs wir denn da die Erstnotiz bekommen würden. Diese Kursnotiz war dann weit über den Erwartungen, die vor allem die Banken für uns hatten. Wir waren sehr stolz und happy.

Dann hat man mir die Glocke in die Hand gedrückt und gesagt, ich soll läuten. Was man mir nicht dazugesagt hat, war, dass man auch wieder aufhören muss zu läuten, d.h. ich habe wirklich eine Minute oder zwei vor mich hingeläutet, bis dann irgendwer gekommen ist und gesagt hat: „So, es ist jetzt genug, Herr Riedl". Am nächsten Tag in Warschau habe er es dann gewußt, so Riedl, da „habe ich einfach nur Klingelingeling gemacht und da habt Ihr die Glocke wieder".

Riedls Bell-Geschichte hat mich übrigens zu openingbell.eu inspiriert, seit mehr als 500 aufeinanderfolgenden Tagen läutet eine Persönlichkeit aus Wirtschaft, Sport, Gesellschaft oder auch Politik unsere Bell. Und wer hat die erste Bell ever geschwungen? Eh klar, der Herr Riedl.

***

Pizzaboten in der Vor-Kern-Ära

Den allersten Wettgutschein von betandwin.com bekam ich.

Norbert Teufelberger (ihn kannte ich aus dem Tennissport), Manfred Bodner und Herbert Roth (ex-Stage1-cc-Vorstand) kamen eines Tages in die Heller Zuckerlfabrik, um einen lässigen Fußballabend in den damaligen Räumlichkeiten des WirtschaftsBlatts zu checken, bei dem ich für die Online-Firma zuständig war.

Ganz in späterer Christian-Kern-Manier veredelte man das Anläuten mit einer riesigen Pizza. Ich glaube, sie war gut. Noch lässiger fand ich aber, dass ich den allerersten betandwin.com-Wettgutschein in die Hand gedrückt bekam und wir das alles während des Spiels (fragt mich nicht mehr, welches es war) live angegangen sind. Wer jetzt glaubt, dass das vor dem IPO war, denkste!. Es ereignete sich ca. zwei Monate nach dem IPO, als das eigentliche Produkt www.betandwin.com erst startete.

Das IPO ohne Produkt war legendär. Gleich im Frühgeschäft knackte die Aktie die 30-Euro-Marke, was gegenüber dem Emissionskurs von 13,5 Euro ein Plus von mehr als 120 Prozent bedeutet hatte. Der Schlusskurs lag bei 22,75 Euro, 68,5 Prozent Plus. betandwin kam damals auf 44 Prozent Anteil an den gesamten Tagesumsätzen der Wiener Börse. Das schafft selbst der aktuelle Leader Erste Group am besten Tag nicht. Stichwort Erste, sie war damals die Emissionsbank: Andreas Treichls Telefon soll heissgelaufen sein, die Aktie war 20-fach überzeichnet. Und da kann man da auch nicht viel zuteilen.

betandwin.com hatte jedenfalls das „gefühlt" beste Timing ever bei der Primärmarkttransaktion. Die Emission lief in der Phase der All-time-Highs von Nasdaq und Neuer Markt (Gott hab ihn selig). Und ich war der erste Externe, der einen Wettgewinn hatte. Für die Aktie hatten wir später ein gutes Händchen mit den Depots, auch beim Ausstieg. Die betandwin-Manager waren in der guten Zeit Rockstars inkl. kurzfristiger Verwahrung, mit dem Merger ging der Spirit verloren. Leider.

Verbund und die bösen 40 Aktien

Die unnötige 16-Prozent-Narbe.

Es war auch noch im alten Jahrtausend, als der ATX-Titel Verbund plötzlich um 16 Prozent tiefer dastand. 16 Prozent - das passiert schon mal, wenn es böse News gibt. Die gab es aber nicht. Und das, was ich jetzt schildere, passierte bei einem ATX-Titel nachher auch nie wieder.

Also: Eine Verkaufsorder von rund 9000 Aktien (das ist für eine 140 Euro schwere Aktie eine Mega-Size) wurde nach und nach erfüllt. Ausgangspreis waren 140,1 Euro. Durchgeführt wurde zunächst lehrbuchgemäß: Aufgeteilt in etwa 20 Einzelumsätze konnten die Orders großteils (es blieb nur noch ein Rest von 540 Aktien) zwischen 140,1 und 137,8 Euro ausgeführt werden - angesichts der Zahl von etwa 8500 Aktien eine professionelle und faire Kursbildung. Dass 500 der restlichen 540 Stück mit 133 Euro abgerechnet wurden, darf noch durchgehen.

Was allerdings mit den letzten 40 Aktien angestellt wurde, war ein Witz: 25 Aktien wurden bei 128 verkauft, 15 bei 117,73. Das heisst, dass zwei Drittel des Kursdebakels oder mehr als 10 Prozent Börsewert-Absacker dem „Wahnsinnsumsatz" von 40 Aktien zu verdanken waren. Den ATX kostete das temporär knapp 2 Prozent. Was bleibt, ist eine lästige „Narbe" im Chart. Und schlimmer: Verunsicherung bei Institutionellen.

***

Derlei war damals erlaubt

Richard Lugners Erfolge mit Aktien.

Andrea Buday hat zum 75er von Richard Lugner ein wirklich lesenswertes Buch geschrieben. Am besten gefällt mir die Aktienstelle ziemlich zu Beginn, man registriere den Schlusssatz „Derlei war damals noch erlaubt".

Voila: *„. der damalige Bundespräsident Schärf gab regelmäßig in der Bank seine Aktienwünsche bekannt - und diese pflegte natürlich dessen Kurse in die Höhe. Und beim Börsendirektor sowie dem Oberprokuristen, gute Bekannte seiner Tante Anna, erkundigte sich Lugner - bei regelmäßig stattfindenden Essen - immer nach Schärfs Aktien und kaufte dieselben. „Am Montag wurde bestellt, am Donnerstag der übernächsten Woche verkauft. Immer mit schönem Gewinn". Derlei war damals noch erlaubt."*

***

Der kommunistische ATX

Kann eine Aktie ausverkauft sein?

Knapp vor der Jahrtausendwende überraschte die Erste Bank mit dem Vorschlag, doch alle ATX-Titel gleich zu gewichten. Das Vorbild: Natürlich der Dow. Im ATX wären dann alle 20 Titel mit je 5 Prozent gewichtet. Die Kritik kam schnell: Kleinere Titel wären da ja fast nicht zu handeln, bei einer Rally könnte man sogar das „Ausverkauft"-Schild herrichten, weil klein und auch oft viel zu wenig Streubesitz.

Die Börse sah das damals als „willkommene, positive Provokation". Oder anders ausgedrückt: Eine versteckte Anregung, darüber nachzudenken, wie man dem hohen Bankengewicht im ATX beikommen könne. Und war das vielleicht auch ein indirekter Verkaufstipp für die Erste von sich selbst?

Heutzutage sieht es so aus: Der ATX hat mit diversen Obergrenzen und Faktoren ein kompetitives Regelwerk. Die Bankenlastigkeit ist aber geblieben. Denn im Oktober 2017 steht auch noch die Bawag in den Startlöchern für einen ATX-Platz, gleich am 2. Handelstag. Gemeinsam mit Erste Group und RBI werden die Banken auf ca. 1/3 am ATX kommen.

Riesenballone ...

... und Damen mit ebensolchen.

Aus einem Event-Flyer der New Economy-Ära. „Kommen Sie ins Museumsquartier, beim Eingang zu unserem Eventbereich warten zwei Damen mit Riesen-Ballonen auf sie." War dann auch so. Die riesigen Luftballone mit etwa zwei Meter Durchmesser waren schon aus großer Ferne zu sehen.

***

Recherche-Arbeit für die FMA

Aber blauäugig. Die Telekom-Bosse wird das nicht gefreut haben.

Es war im Jahr 2004, als ein Stock Options Programm (über Barausgleich) für etliche Telekom Austria-Manager schlagend geworden war, nachdem am Stichtag 26. Februar 2004 der Kurs der Telekom-Austria doch noch auf den Kicker-Kurs von ca. 11,73 Euro gestiegen war.

Es ging um einen längeren Durchrechnungszeitraum und ich hatte täglich den Zwischenstand mitgerechnet, veröffentlicht, sportreporter-technisch a la „Das geht sich aus!!", begleitet und so quasi die Ausgangssituation für die - potenziell - bald Beglückten auf dem Tablett serviert. Gegen Ende der Durchrechnungsphase wurde ich skeptisch, da es schon einen ordentlichen Kursanstieg brauchen würde.

Dieser kam, es ging sich mit einer Großorder von 900.000 Euro aus und Jahre später war das alles ein Fall für die Gerichte. Der in allerletzter Sekunde in die Höhe getriebene Kurs hatte knapp 100 Telekom-Manager um insgesamt knapp neun Mio. Euro reicher gemacht.

Die 2004 unter Vorbehalt ausgezahlten Prämien sind von den damals begünstigten Telekom-Mitarbeitern übrigens zurückgefordert worden. Ihnen wäre es wohl lieber gewesen, wenn das damals nicht journalistisch begleitet worden wäre. Aber da bin ich zu statistisch im Zugang. Und sicher auch zu blauäugig.

***

So gehts nicht, Leute!

Flughafen verlor verärgert ATX-Platz, wollte ihn nicht zurück, aber neue Regel.

Und noch eine ähnlich gelagerte Geschichte. Sie ereignete sich rund um die ATX-Umstellung im Frühjahr 2016. AT&S hätte damals den Flughafen Wien verdrängen können, wenn man den Rang 25 im Marktkapitalisierungs-Ranking schafft. Und zwar am Stichtag Monatsultimo Februar. Ich hatte damals als großer Index-Fan darauf hingewiesen, dass man als Institutioneller die Index-Zukunft antizipieren kann und wenn man viel kauft, gerade das für einen ATX-Rang sorgen könnte. Durch Kursanstieg der AT&S-Aktie.

Gekommen ist es anders: Die AT&S schaffte es in den ATX, aber nicht aus eigener Stärke, sondern weil die Palfinger-Aktie in der Schlussrunde abgefüllt wurde (selbst ohne ATX-Chance, weil zu wenig durchschnittliches Handelsvolumen) und so quasi die Top25-Tür für AT&S öffnete.

Als ich dann am Wochenende auf eine APA-Meldung, die der Flughafen Wien veranlasst hat, hingewiesen wurde, klang das zunächst einmal gar nicht so lässig: „... wie der Flughafen-Sprecher weiter ausführte, sei diese Vorgangsweise sogar schon im Vorfeld von einem Börsenjournalisten angekündigt worden, nämlich, dass AT&S durch Wertpapierorders in den ATX gebracht werden solle."

Da habe ich dann mit meinem langjährig lieben Freund beim Flughafen telefoniert. „Solle" wars nicht, sondern „könne". Ich hatte lediglich auf die bizarre Konstellation hingewiesen. Und vgl. Punktlandung Telekom: So ein Hinweis kann es für Ausführende auch schwieriger machen. Von tatsächlichem Wissen über Orders bin ich ja sowieso weit weg. Einfach ein Statistiker. Ausserdem: Wer ist so blöd und erzählt solch ein Vorhaben einem Medium?

Mir hat dann extrem gut die weitere Flughafen-Formulierung gefallen: „Wir wollen mit der Untersuchung nicht bewirken, dass die Flughafen-Aktie wieder hineinkommt. Wir wollen aber eine Änderung der Index-

bestimmungen erreichen".

Und der Vorfall wurde tatsächlich Anlass für eine Regelwerksänderung. Der Flughafen-Input nach einem Durchrechnungszeitraum und nicht einem punktuellen Vorfall wurde von der Börse aufgenommen. Und das in einer Professionalität (VWAP), bei der nicht nur die Kurse, sondern auch die Umsätze einer Kursbildung gewichtet wurden. Ginge noch immer nachzurechnen, ist aber mühsamer geworden.

Im Zuge der September-Umstellung 2017 ist es beispielsweise auch ganz ganz eng zugegangen mit Agrana und Do&Co.

***

Die ärgste Analyse

Sie kam von einem vormals guten Namen: Lehman für YLine.

Über YLine wurde viel gesagt und geschrieben: Werner Böhms Unternehmen wurde 1998 gegründet und war zunächst im positiven, später im negativen Sinne ein Symbol für die New Economy.

Am Anfang war alles perfekt, schnelles Wachstum, scheinbar (und vielleicht zunächst auch wirklich) gute Kooperationen, zumindest wurde es so gesagt und die Aktie stieg und stieg bis auf 278 Euro. Als dann eine Empfehlung durch Lehman Brothers kam (George Garafas nannte ein Kursziel von 400 Euro) wurde alles schön langsam „zu schön" (auch als „zu schön" geltende Politiker waren im Umfeld von YLine). Als Böhm dann via Aktientausch die Internet-Sparte der Telekom Austria übernehmen wollte, haben immer mehr Investoren die Reissleine gezogen. Die weitere Geschichte ist bekannt. YLine war bald Geschichte, die Gerichtsverfahren dauerten Jahre und endeten mit Freisprüchen.

Gewundert hatte man sich über Lehman. Jahre später hat man sich dann auch dort über nichts mehr gewundert.

***

Hotfinger

10 Mio. bwin-Aktien im Verkauf

Wir hatten früher ein Bloomberg-Kammerl in der Redaktion, ein beliebter Ort mit oftmaligen Kollegen-Sprintduellen zu den Terminals, die natürlich sehr begehrt waren, weil live und super und sowieso.

Ein Ex-Kollege, jetzt angesehener Kapitalmarktanwalt, musste nicht viel sprinten, da er recht gross ist und allein schon via Schrittlänge die anderen leicht abhängen konnte. Ich sehe es noch vor mir, wie er da dann gesessen ist und immer lautere Superlativ-Schreie losließ. Was war passiert? Für etwa 7 Sekunden waren fette 10 Mio. Stück bwin-Aktien im Verkauf zu Limit 29,25 Euro (also fast 300 Mio. Euro Gegenwert) gestanden. Bescheiden dagegen mutete zu dieser Zeit die Gegen-Size 1260 Stück Kauf zu 29,15 Euro an.

Es hatte sich dabei um eine Fehleingabe gehandelt, die rasch korrigiert wurde. Mistrade war es keiner, da ja nichts gehandelt wurde.

Es war ein Freitag, ein Verfallstag, bwin war immer für Überraschungen gut. Da kommen gleich Verschwörungstheorien. In der Zeit vor Xetra gabs übrigens mal eine Order, die sich auf das doppelte Grundkapital der OMV bezogen hat. Insofern war die bwin-Geschichte ja eh ein Lercherlschas.

***

Der Drucker und die FMA

Geht nicht: Coole BWT-News gedruckt, Aktie trotz Compliance-Erklärung gekauft.

Im Jahr 2003 wurde die Justiz nach einer Anzeige der FMA tätig. Ein Mann wurde zu drei Monaten bedingter Freiheitsstrafe verurteilt. Es war ein Drucker, der Anfang 2002 von der börsenotierten BWT beauftragt

wurde, Einladungen für eine Pressekonferenz zu drucken. In dieser Pressekonferenz wurde eine bahnbrechende technische Neuerung der BWT-Tochter FuMa-Tech bekanntgegeben. Der Mann gestand in der Verhandlung, dass er seinen Wissensvorsprung ausgenützt habe, um noch vor Bekanntwerden der positiven Nachricht BWT Aktien zu kaufen.

Im Prozess bestritt er, schuldhaft gehandelt zu haben. Das Gericht sah seine Schuld aber deswegen als erwiesen an, weil er gemeinsam mit dem Druckauftrag von BWT auch eine Compliance-Erklärung unterschreiben musste. Diese hatte ihm ein Ausnützen der Insiderinformationen ausdrücklich untersagt. Ob er das richtig eingereiht hat?

Obwohl ausser dem Drucker noch mehrere in seinem Umkreis verdächtig waren, gelang der Beweis nur bei ihm.

***

Head of was?

Head of IR? Oder Head of Head?

Der damalige Head-Chef Johan Eliasch hatte 2001 beim legendären Kitz-Lebenberg-Meeting der Bank Austria für seine eigene Präsentation die Adjustierung „Skihose" gewählt und sich danach flugs auf die Piste vertschüsst. Investoren waren zunächt verunsichert. Who is this Guy? Head of what? Investor Relations? Finance? *No, he is the Head of Head*. Really? Ein Jahr später war Eliasch nicht mehr dabei, das Unternehmen ist da gerade aus dem ATX gefallen. Der Head of Head war aber schifahren, davon gehen wir mal aus.

***

Der Gorbi-Crash

Limit-Down

Gleich im ersten ATX-Jahr 1991 hebelte die Gorbatschow-Affäre den Wiener Markt aus. Am 19. August 1991 hatten alle ATX-Titel „limit-down" eröffnet, nachdem Gorbatschow von politischen Gegnern festgehalten wurde. Das waren diese einprägsamen TV-Bilder, als Boris Jelzin, mit einem Megaphon auf einem Panzer stehend, den Putsch-Versuch heftigst kritisierte. Letztendlich ist der Putsch, wie wir wissen, gescheitert. Innerhalb weniger Tage haben die Börsen auch alles wieder aufgeholt.

Der mehr als 7-prozentige Tagesverlust des ATX mit „limit-down"-Eröffnungen wurde aber zum Anlass genommen, das Regelwerk zu ändern.

***

Voesterreicher

Manfred Waldenmair über einen Klassiker.

Beim voestalpine-Börsengang kam der Kommunikation besondere Bedeutung zu – sollte sie doch nicht nur „verkaufen", sondern vor allem die politische Debatte wieder zu dem machen, worum es eigentlich ging, ein wirtschaftliches Thema. Unsere „Voesterreicher"-Kampagne machte Geschichte. Darauf sind wir stolz.

Mit Botschaften wie *„Wenn es um die voest geht, schauen wir nicht unbeteiligt zu", „Für uns ist die voest keine Staatsaffäre mehr", „Was mit der voest geschieht, ist unsere Privatsache"* bis zum Klassiker *„Voesterreicher aller Bundesländer, beteiligt euch!"* Die Kampagne schlug ein, wurde in Folge mehrfach prämiert. So konnten wir es uns in der Hard-Selling-Phase sogar leisten, eine Botschaft wie diese zu schalten: *„Wenn ein Voesterreicher heu- te auf die Straße geht, ist er auf dem Weg zu seiner Bank."*

Text: Manfred Waldenmair, bepublic

Ich will ja gar kein IPO

Bernhard Grabmayr über CEOs, die 10 Minuten vor der PK abhauen wollen.

Wir haben bei einem IPO einen Vorstand dabeigehabt, der eine Stunde vor der Kick-off Pressekonferenz angerufen hat, sagte, er wird nicht hingehen, weil er nicht einverstanden ist und wir sollen das ohne ihn machen. Wir haben dann wirklich bis zehn Minuten vor Beginn der Pressekonferenz mit ihm gesprochen, auf ihn eingeredet wie auf ein krankes Pferd, dass das wohl nicht möglich ist, einfach eine Stunde vor dem Kick-off zu sagen, schickts nur die Message hinaus und ich stelle mich nicht den Investoren und ich stelle mich nicht der Presse.

Wir hatten weiters einen Vorstand, der nach der Bekanntgabe der attention to float, nachdem bekannt war, dass der Börsengang vorbereitet war, in einem Interview öffentlich gesagt hat, sein Unternehmen ist nicht börsereif und das muss man dann natürlich alles wieder korrigieren und wir hatten z.B. zwei Wochen vor der Emission einmal den Wechsel des Börsenplatzes, dass man eben nicht in Wien an die Börse geht, sondern in einem anderen Land, aber auch das haben wir geschafft. Weiters hatten wir als Feinheit vier Wochen vor dem Börsengang einmal ein Unternehmen, gegen dessen Namen rechtliche Bedenken aufkamen und wir mussten dann möglichst unauffällig den Namen des Unternehmens so verändern, dass es keine rechtlichen Bedenken gibt. Aber das ist alles gelungen, bei einem Börsengang hat man ja immer, und das ist das Schöne daran, einen besonders hohen Adrenalinspiegel und die Dinge gelingen, weil sie gelingen müssen und meistens gelingen sie dann auch sehr gut.

Text: Bernhard Grabmayr, Scholdan & Company (für die „25 Jahre ATX"-CD)

***

Gemma Public

Franz Kubik über EVN-Pulte, KTM-Lichter und einen vermissten Telekom-Mann.

Am Vortag zur Roadshow anlässlich der Privatisierung der EVN gab es im Austria Center eine Generalprobe, bei der alle Redner ihre Präsentation hielten. Auch der Landeshauptmann Ludwig ließ es sich nicht nehmen, selbst auch zu proben. Nun war es aber so, dass sein Vorredner doch von großer Statur war. Als der Landeshauptmann – von etwas kleinerer Statur – an das Rednerpult trat, war er hinter diesem nicht mehr zu sehen. Der herbeigerufene Saaltechniker konnte aber trotz aller Mühen das Rednerpult nicht absenken. Was tun? Irgendjemand hatte die Idee: Wir stapeln drei Telefonbücher übereinander. „Warum nicht" sagte Ludwig, erklomm die drei Bücher und probte – auf diesen stehend – seine Rede.

Beim Börsegang der KTM wiederum stand ich bereits am Rednerpult, als im Saal plötzlich alle Lichter ausgingen. Die den Börsegang begleitende Agentur bat mich, mit dem Beginn der Präsentation zu warten, bis der Schaden behoben wäre. Nach Beendigung meiner opening speech übergab ich das Wort an KTM-Chef Stefan Pierer, der mit den Worten begann: „Also bitte, ich hätte ja meine Rede auch im Dunklen aufsagen können." Meine Retourkutsche kam dann am folgenden Tag bei unserer Roadshow in Linz. Ich schloss die Veranstaltung mit den Worten: „Meine sehr geehrten Damen und Herren! Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Unsere Veranstaltung hat heute länger gedauert, als geplant, weil Herr Pierer seine Präsentation sehr präzise vorgetragen hat." Er hatte am Vorabend seine Geburtstagsfeier.

Und da war dann noch die Privatisierung der Telekom Austria. Es war die Zeit der Meetings mit institutionellen Investoren in London. In einer Pause ging ein wichtiges Mitglied des Präsentationsteams kurz an die frische Luft. Nachdem der Mann aber längere Zeit nicht mehr zurückkam, machte sich ein kleiner Trupp auf Suche nach ihm. Na ja, er stand bei einem großen Kreisverkehr und fand den Weg nicht mehr zurück.

***

ÖMV-Gulasch

Franz Kubik über Maria Schaumayer & ÖIAG.

Anlässlich der ersten österreichischen Privatisierung fand auch im Burgenland eine Roadshow für private Anleger statt. Das Präsentationsteam der OMV hatte in den vorangegangenen Wochen in kürzester Zeit schon viele Kilometer für die Vorstellung der Gesellschaft und der Privatisierung abgespult. Auf den letzten Schritten zum burgenländischen Event sagte Frau Maria Schaumayer (damals CFO der OMV) zu mir: „Wissen Sie, worauf ich jetzt Lust hätte? Ich hätte Lust auf ein Gulasch und ein Bier."

Und das Gulasch blieb Thema: In einer Präsentation vor institutionellen Investoren wurde Grünwald (ÖIAG) 1987 mit vielen Fragen konfrontiert. Unter anderem ergab sich folgendes Frage-/Antwortduell: „Herr Dr. Grünwald, glauben Sie nicht, dass die OMV-Aktie teuer ist?" Konter Grünwald: „Ich glaube, dass eine Aktie mehr als ein Gulasch kosten sollte."

„Herr Dr. Grünwald, glauben Sie nicht, dass die OMV zu groß für Österreich ist?" Antwort Grünwald: "Wenn dem so wäre, dann müsste ich Sie fragen, ob Bayern nicht zu klein für BMW ist".

***

Hitze-Erleichterungen

Franz Kubik über einen kleinen Sakko- Clinch mit Hermann Michelitsch.

Im Rahmen der OMV-Folgeprivatisierung 1989 gab es in einer großen Villa in Salzburg eine Roadshow für private Investoren. Es war an diesem Tag heiß, sehr heiß, sowohl draußen, wie auch drinnen. Hermann Michelitsch fragte mich vor Beginn seiner Präsentation, ob er nicht die Herren einladen sollte, ihre Sakkos auszuziehen. Ich antwortete, dass das nicht ginge, da es sich um eine Veranstaltung von Managern und Bankern handelte.

Danach war ich mit meiner Präsentation an der Reihe. Angesichts der vielen Schweißperlen auf den Stirnen einer Vielzahl von Herren und den gelockerten Krawatten begann ich mein Referat: „Meine Damen und Herren. Nicht nur die OMV-Aktie ist heiß, auch hier im Saal ist es sehr heiß. Das Einverständnis der anwesenden Damen voraussetzend, ersuche ich die Herren sich ihrer Jackets zu entledigen." Die verbale Rüge von Hermann Michelitsch, als ich wieder am Podium Platz nahm, ist nicht druckreif ...

Texte: Franz Kubik, Österreichs wohl verdientester Emissions-Banker

***

Early Crowdfunding

Wie Nordea zur Admira kam.

Ich bin Sportfan, mache viel mit der Sporthilfe und hab mir jetzt auch die Sport Woche geleistet (Updates unter runplugged.com/sportwoche). Seinerzeit starteten wir immer wieder Drachenboote, gefüllt mit Börsianern. Dabei war u.a. Herold und wir erfuhren, dass Herold den Bundesligisten Admira nicht weiter sponsern würde. Ich fragte die Mitpaddler: Legen wir zusammen und leisten uns einen Fußball-Klub per Börse-Crowd? Wir hatten schon einige Zusagen, dann kam Nordea und meinte: Können wir das auch alleine machen? Klar. Es kam zu Nordea Admira und ich bekam den VIP-Platz 1 im Südstadt-Stadion.

***

Ist das echtes Geld?

Das Verständnis für Real-Money-Depots.

Anbei eine Story zu unseren Echtgeld-Depots. Im Jahr 2002, als das Börse Express PDF erdacht und 14 Tage später erstmals versandt wurde, dachten wir uns, wir wollten da nicht ein Spielgelddepot machen, sondern echtes Geld investieren. Ich war damals GF und Aktionär der Börse Express Betreiber-Firma wirtschaftsblatt online und wir haben Firmengeld investiert, was freilich durch Sponsorings gedeckt war. Im Nachhinein ist man klug und wir hatten - was das Umfeld betrifft - das Schwein des Mutigen. Ab 2002 ist die Wiener Börse in einer Einbahnstrasse nach oben gerauscht. Wir hatten alle Early Highflyer: Die Brau-Aktien, betandwin, später die Intercell, auch Hirsch Servo lief grossartig damals.

Dann kam es zu nachhaltigen Changes im Eigentümerkreis: Styria und die schwedische Bonnier-Group matchten sich damals in einer Art Shootout um 100 Prozent am WirtschaftsBlatt, freilich ging es da auch um meine „wirtschaftsblatt online“. Und wer 100 Prozent will, braucht alle Anteile. Logo. Gute Zeiten zum Verhandeln und ein schöner Exit.

Weniger elegant war die Due Diligence Phase, in der sowohl Schweden als auch Steirer alles durchleuchten liessen und die engagierten Prüfer nicht immer ganz zwingende Kapitalmarktskills bereit hatten. Es ging immer wieder ums Depot: Ist das echtes Geld? Ja. Echt? Ja. Was machen Sie, wenn Sie verlieren? Dem Investmentstil treu bleiben. Echt? Ja. (fettes Minus) Warum ist die Aktie XY von heute auf morgen 50 Prozent gefallen? Swarad wengan Split. Und wie kommt die Verdoppelung der XY Aktien zustande, wollten Sie da was kaschieren? Swarad wengan Split, aber wissts was .. mir reichts. Und so hat sich das Spiel aus Kompetenzanzweiflung der Prüfer durch mich und Minuspunkte für mein Frech-sein immer weiter aufgeschaukelt. Die Oberprüfer hatten es aber kapiert und es wurde gekauft. Ich blieb in der Styria, gab wirtschaftsblatt online Anteile ab, die neuen Eigentümer aus der Steiermark wollten, dass sich die Zeitung selbst drum kümmert, wir führten das lt. Wunsch der alten schwedischen Eigentümer ja unabhängig.

Ich blieb in der Styria, die Styria Börse Express GmbH wurde gegründet. Als Styria-Chef Horst Pirker ging, schmiss ich unerledigter Dinge bzgl. Anteile & Co. auch hin und konnte das Musterdepot als Externer ohne Konzession nicht mehr weitergestionieren. Zum Glück startete kurz danach wikifolio und ich konnte die 65.000 Euro Letztstand vom Börse Express Depot als Startwert bei wikifolio einsetzen. Nun gibt es für mein wikifolio „Stockpicking Österreich“ auch bereits 50 Prozent Plus. Damit liegt die Real-Money-Geschichte (alles volltransparent mit Nachweis jeder einzelnen Order) bei bereits mehr als 100.000 Euro. Also Kapitalverzehnfachung in 15 Jahren. Nach Spesen.

***

ENDE

KAPITEL 1

helvetia

Absatz in Österreich:	mehr als € 250 Mio.
Mitarbeiter in Österreich:	mehr als 750
Mitarbeiter weltweit:	6.500
Marktwert:	ca. € 5 Mrd.
Gründungsjahr:	1858

Bekannteste Marken:
Helvetia, Anker Versicherung

ISS

Absatz in Österreich:	mehr als € 200 Mio.
Mitarbeiter in Österreich:	mehr als 7.500
Mitarbeiter weltweit:	490.000
Marktwert:	ca. € 6 Mrd.
Gründungsjahr:	1956

Bekannteste Marken:
ISS

ZURICH

Absatz in Österreich:	mehr als € 500 Mio.
Mitarbeiter in Österreich:	mehr als 1.000
Mitarbeiter weltweit:	54.000
Marktwert:	ca. € 39 Mrd.
Gründungsjahr:	1872

Bekannteste Marken:
Zurich, Zurich connect

Coca-Cola Hellenic Bottling Company

Absatz in Österreich:	mehr als € 200 Mio.
Mitarbeiter in Österreich:	mehr als 1.000
Mitarbeiter weltweit:	31.100
Marktwert:	ca. € 10 Mrd.
Gründungsjahr:	2000

Bekannteste Marken:
Coca-Cola, Fanta, Sprite, Römerquelle, Monster

PALFINGER

Absatz in Österreich:	mehr als € 50 Mio.
Mitarbeiter in Österreich:	mehr als 1.000
Mitarbeiter weltweit:	10.500
Marktwert:	ca. € 1.5 Mrd.
Gründungsjahr:	1932

Bekannteste Marken:
PALFINGER

Unilever

Absatz in Österreich:	mehr als € 200 Mio.
Mitarbeiter in Österreich:	mehr als 200
Mitarbeiter weltweit:	168.000
Marktwert:	ca. € 136 Mrd.
Gründungsjahr:	1929

Bekannteste Marken:
Dove, Axe, Knorr

Atos

Absatz in Österreich:	mehr als € 100 Mio.
Mitarbeiter in Österreich:	mehr als 1.000
Mitarbeiter weltweit:	100.000
Marktwert:	ca. € 15 Mrd.
Gründungsjahr:	1997

Bekannteste Marken:
Atos, Wordline

dormakaba

Absatz in Österreich:	mehr als € 25 Mio.
Mitarbeiter in Österreich:	mehr als 100
Mitarbeiter weltweit:	18.000
Marktwert:	ca. € 3 Mrd.
Gründungsjahr:	1862

Bekannteste Marken:
Dorma, dormakaba, Kaba

SIE SIND WERTVOLL. SIE VERDIENEN GELD. SIE SCHAFFEN ARBEIT.
UND JETZT KANN MAN MIT IHNEN SPIELEN.

OWN AUSTRIA Verdien' an Deinem Alltag!

BÖRSE SOCIAL MAGAZINE

OWN AUSTRIA Verdien' an Deinem Alltag!

BÖRSE SOCIAL MAGAZINE

OWN AUSTRIA Verdien' an Deinem Alltag!

BÖRSE SOCIAL MAGAZINE

OWN AUSTRIA Verdien' an Deinem Alltag!

BÖRSE SOCIAL MAGAZINE

OWN AUSTRIA Verdien' an Deinem Alltag!

BÖRSE SOCIAL MAGAZINE

OWN AUSTRIA Verdien' an Deinem Alltag!

BÖRSE SOCIAL MAGAZINE

OWN AUSTRIA Verdien' an Deinem Alltag!

BÖRSE SOCIAL MAGAZINE

OWN AUSTRIA Verdien' an Deinem Alltag!

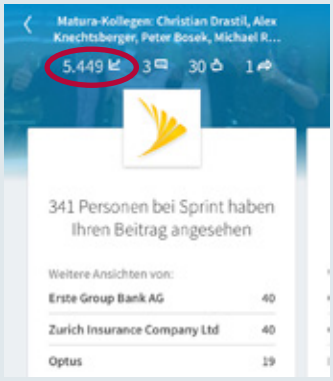
BÖRSE SOCIAL MAGAZINE

SOCIAL@MEDIA

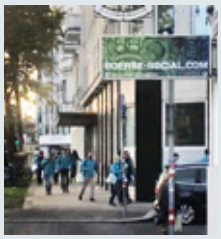
Redaktion: Christian Drastil

Dieses Schulfreunde-Pic als unser Social Media Hit im Oktober

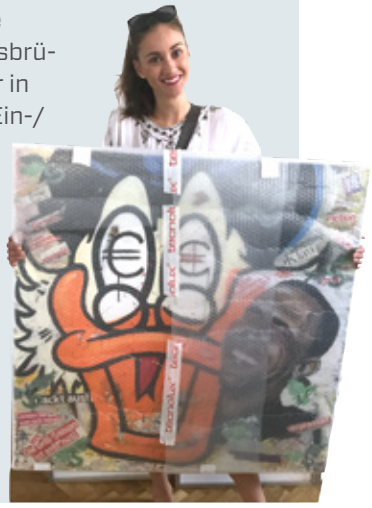
5449 Ansichten, darunter **207 CEOs**, brachte das Bild unten (oben mit spontaner Rein-Sliderin) auf LinkedIn, das beim 50er eines Freundes entstanden ist. Witzig, dass die aktuellen **Vorstände von Erste Group** und **Bank Austria** einer Vorstadtschule entsprangen. Für unsere Roadshow-Reihe blitzten wir im Winter 2016/17 beim Direktor ab. Ich hätte die alten Kumpels gerne mitgebracht ...



Das mediale Börseparkett über der Parketteria



In der Spittelauer Lände ist viel los, da läuft schon mal das **Team Kurz** vorbei und auch sonst tut sich mehr als sonst, weil ja die U4-Station Friedensbrücke monatelang nur in einer Richtung als Ein-/Ausstiegsstelle funktioniert. Wir verschönern innen und aussen, Künstlerin **Nicole Ennemoser** hilft dabei. Und mit der **Parketteria** unter uns planen wir was.



#goboersewien
twitter.com/wiener_borse

Die Nachbarschaft in 1090 im Change-Modus, leider ...

100m von uns entfernt wohnte bis September-Verfall ein ATX-Wert, **conwert.** Mittlerweile ist conwert gar nicht mehr notiert. Hoffentlich dürfen die Mitarbeiter bleiben.

Ex-CA-IB-Boss **Franz Kubik** , der z.B. beim Anekdotenbüchlein mitgeschrieben hat, vor seiner Ex-Arbeitsstätte am Julius Tandler Platz. Dort wird mit Neuem spekuliert. Umweltverträglichkeitsprüfung? Geh wo.

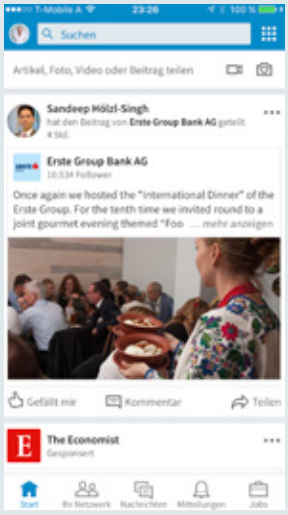
Changes auch beim direkten Nachbar, dem **Umweltbundesamt**. Wohl ebenso „freiwillig" wie die anderen Cases.

Bawag setzt beim Handelsvolumen Benchmarks, Boschan goes CNBC

Austria Wien-Star fördert Finanzbildung

Damit ist nicht nur **Viola Grebe** violafit für Aktien

Magazine-Leser Sandeep checkt Dinner für Erste



#aproposgeld: 3x Mentorship für den Finanz-BloggerInnen-Nachwuchs

Mitmachen unter **facebook.com/apropos.geld**

Join unsere Social Activities

Diskussion über österreichische Aktien: **facebook.com/groups/GeldanlageNetwork**
Diskussion über Sport und Wirtschaft: **facebook.com/groups/Sportsblogged**
Follow on twitter: **twitter.com/drastil**

NEU Abonniere on WhatsApp: boerse-social.com/whatsapp

Weihnachts-CD mit Kapitalmarkt-Support: Polarisierende Nina bleibt

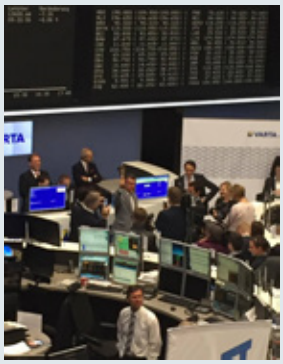
„German of the Board" lässt es sich schmecken

Gespannt, was da im Boomjahr 2017 rauskommt

boersenradio-Deutscher Sebastian Leben auf violetter Wien-Tour

Gut so: FMA sichert sich Pluspunkte bei den Emittenten

Varta: Tojner läutete nur in Frankfurt



Messe-Teilzeit, aber wenigstens war RHI vor Ort

@anekdotenbuechlein: Nanninis Schwechat-Dreh vor OMV-IPO

SportWoche ÖSTERREICH

Diese **Shirts** kann man zum Selbstkostenpreis bestellen, für alle Sportarten: christian@runplugged.com

colorofsports
THE SPORTS BUSINESS NEWSPAPER

„Eine Anlauf-Chance"

Der neue *Sport Woche*-Inhaber Christian Drastil schließt nicht aus, das Magazin auch als Printprodukt wieder aufleben zu lassen.

VON PETER SUWANDSCHIEFF
colorofsports.at

© Michaela Mejta/photaq.com

Christian Drastil ist der neue Inhaber der Markenrechte des Magazins *Sport Woche*.

Vor zwei Jahren stellte die Styria Media Group das Magazin *Sport Woche* ein, dieser Tage verkauft der Medienkonzern die Markenrechte des Sporttitels an Christian Drastil, der sich vor allem im Bereich Wirtschaftsmedien einen Namen gemacht hat. Mit dem Deal sichert er sich die Wortbildmarke sowie sämtliche Nutzungsrechte am Archivmaterial der *Sport Woche*. Über den Kaufpreis haben beide Parteien Stillschweigen vereinbart.

DIE ZUKUNFT DER SPORT WOCHE

Im Gespräch mit *Color of Sports* verrät der neue *Sport Woche*-Inhaber, wie die Zukunft des Magazins nun aussehen wird – oder vielmehr könnte. „Ich muss zugeben, dass ich unterschätzt habe, wie viel positive Emotion allein das Nennen der Marke auslösen würde", zeigt sich Drastil begeistert. Jetzt müsse er vor allem einmal evaluieren, „wie meine Liebe zum Sport auch auf vernünftigen Beinen geschäftsfähig sein kann. Input und Ideen kommen von vielen Seiten, eigene Ideen gibt es auch zuhauf."

Ob es künftig wieder eine gedruckte Version der *Sport Woche* geben wird, ließ der Medienmacher noch offen, obwohl ihn genau diese Frage schon vor der Unterschrift beschäftigt habe. „Für mich war das ein emotionaler Deal mit etlichen digitalen Langfrist-Facetten. In den Reaktionen auf die Presseaussendung war aber viel Hoffnung drin, dass es dieses Produkt – es war mein Lieblingsprodukt als Leser – wieder in alter Form geben könne, ‚Sport' und ‚Wochenzyklus in Print' ist die DNA der Marke", betont Drastil.

Doch dazu seien Partner nötig, die über die Strukturen eines Medienhauses verfügen, betont Drastil. „Wir machen 100 Seiten Print monatlich mit dem *Börse Social Magazine*, ein Wochenprodukt Print ist uns allein ‚zu schnell'." Zudem geht der Medienmacher davon aus, dass „die ‚*Sport Woche* alt' genau eine Anlauf-Chance auf ein Comeback in der gewohnt mächtigen Form hat. Das will wohlüberlegt sein. In kleinerer Form ist da immer was möglich, die Marke ist stark", zeigt sich Drastil dennoch optimistisch.

SPORT UND WIRTSCHAFT

Der werbetreibenden Wirtschaft stellt er vor allem die Verbindung von Wirtschaft und Sport in Form von etwaigen Events in Aussicht, „beispielsweise mit dem Business Athlete Award für Ex-Sportler, die jetzt in der Wirtschaft erfolgreich sind", so Drastil. Dieses Jahr wird dieser zum insgesamt 10. Mal über die Bühne gehen. Zu diesem Jubiläum kann sich der Initiator der Veranstaltung auch eine eigene und vorerst einmalige Nullnummer der *Sport Woche* vorstellen – quasi als erstes Angebot an die werbetreibende Wirtschaft.

ABO-CROWDFUNDING?

Das Motto dabei: „Wer das alte Produkt gemocht hatte, soll auch das neue mögen. Mit dieser Nummer könnten wir auch ein Abo-Crowdfunding ankicken, um abzutesten, ob ein Abo-Case funktionieren würde", erläutert Drastil seine Ideen. Wobei es ihm bei dieser Aktion nicht so sehr ums Geld geht, „denn, das müsste sich ab dem 1. Jahr rechnen. Sein Ansatz für ein Go oder No-Go in puncto des Neustarts der *Sport Woche* wäre vielmehr ein „Kredit im Sinne des Leserinteresses via Abos. Wenn genügend Leute vorab ein Abo nehmen, tun wir es!"

Auf *runplugged.com/sportwoche* möchte Drastil die Fangemeinde über die weiteren Entwicklungsschritte der *Sport Woche* informieren.

FACTBOX

Steckbrief Christian Drastil

Zwischen 2006 und 2012 war Christian Drastil selbst für die Styria im Einsatz und hat dort digitale Wirtschaftsmedien entwickelt bzw. geführt. Im Jahr 2012 machte er den Schritt in die Selbstständigkeit – mit Medien wie unter anderem dem *Börse Social Magazine*, *boersenradio.at* oder *runplugged.com*.

NICHT NUR LAUFSTARK

Christian-Hendrik Knappe, mit der **Deutsche Bank** unser Partner bei der Laufsportkooperation Runplugged Laufstark, denkt wie wir schon breiter. Es geht nicht nur ums Laufen, Fitness generell wird 2018 das große Thema. Das gilt für das Sporteln ebenso wie für Finanzprodukte.

Redaktion: Christian Drastil

runplugged.com

RUNPLUGGED.com

UPDATE

Peter Suwandschieff von **Color of Sports** stellte Fragen zur Sport Woche, siehe links. Ich habe weiters mit Medienmachern, Sportsponsoren sowie auch Ex-Sport-Woche-CR **Gerald Enzinger**, **Robert Sommer** (Ex-Krone) und **Hans Huber** (Ex-ORF) gesprochen. Im nächsten Magazine werden die Sieger des **Business Athlete Award** (BAA) präsentiert, Huber ist Schirmherr, KTM-Chef **Stefan Pierer** - hier mit 2007-Bundesländer-Siegerin **Patricia Wolf** - wird den Hauptpreis übergeben.

UPGRADE FÜR PAUL

2016/17 waren wir Sponsor des Nordischen Kombinierers **Paul Gerstgraser**, der u.a. Weltcuploipen mit der Runplugged-App abgelaufen ist. Nun übernimmt die **Wiener Privatbank** die Finanzmarkt-Tradition bei Paul, was uns sehr freut. Also ein Upgrade-Fall wie beim Rosinger-Index, der nun nicht mehr von uns, sondern von der Wiener Börse berechnet wird.

photaq.com

SCHÖNE BAWAG-BILDER

Da wurde die Strauchgasse für den größten Börsegang, den Wien vom Volumen her je gesehen hat, ordentlich gepimpt: **Anas Abuzaakouk** (Bawag) und **Christoph Boschan** (Wiener Börse) läuten symbolisch die Sekundärmarkt-Ära ein. Mit der Bell war also auch das Börse Social Network irgendwie dabei.

BIG IN JAPAN

Doris Gstatter (li.) wurde im Duett mit **Scholdan & Company** mehrfach mit ARC-Awards für den **Palfinger**-Geschäftsbericht ausgezeichnet. Die Geschichte fand im Oktober in Tokio statt.

C.I.R.A.-TALK

Vorstands-Blumen für die Generalsekretärin und zugleich Checkerin des 25er-Festls: **Elis Karner.** Rechts die fachlich extrem sattelfeste Moderatorin **Ina Sabitzer**

Fotos: © C.I.R.A./APA-Fotoservice/Martin Lusser, Photaq.com

FLOWER POWER

Die C.I.R.A. hat wahrlich Grund zum Feiern: 25 Jahre ziemlich uneigennütziger All-Star-Team-Zugang mit Beteiligung fast aller börsenotierten Unternehmen.

Noch einmal Blumen: Vom ersten Vorstandsvorsitzenden **Thomas Winkler** an Gründerin **Carina Lafite**

Der Vorstand dankt dem Goldpartner: **Harald Hagenauer, Nico Baader**

Das Magazine-Cover mit Menschen aus der großen C.I.R.A.-Familie machte die Runde.

Text: Christian Drastil Fotos: Martin Lusser für C.I.R.A.

Das Magazine-Cover, präsentiert von Managerinnen aus der Versicherungs- und Bankenbranche

Abends die Party zum 25er: An die 200 Entscheider des Kapitalmarkts waren im Sofitel vor Ort, darunter die beiden Magazine-Coverstars **Nico Baader** (#5) und **Ernst Vejdovszky** (#9) sowie die Alsergrund-Runde aus Sanochemia, IR+mehr und Börse Social Network

25 JAHRE C.I.R.A.

Vorstände einst und jetzt: **Gerhard Bachmaier, Thomas Melzer, Hannes Roither, Harald Hagenauer**

Hagenauer mit 2x Deutschland-Power für Wien: **Viola Grebe, Christoph Boschan**

IR-Damen prosten an: **Anna Vay, Judit Helenyi**

Geballte Panel-Power tagsüber: Hier **Elke Koch, Diana Klein, Thomas Rainer, Wolfgang Matejka**

GEWINNTALK

Berthold Berger oben mit **Wilhelm Rasinger** und **Christian Drastil**, weiters **Teoman Yanikoglu** (Messe Stuttgart) und **Ulrich Schlick** (DHK) bzw. unten **Elke Koch** (AT&S) mit dem Anekdotenheft. Dazwischen Berthold Berger zu einem bekannten Unternehmer: *„Eines wollt ich Ihnen schon noch sagen,* ***Herr Androsch!“***.

PAGES BY KAPSCH

Unser Content-Team mal länderübergreifend fast komplett: **Christian Drastil, Sebastian Leben, Michael Plos, Peter Heinrich, Christine Petzwinkler** und **Josef Chladek** mit dem Anekdoten-Büchlein, mit dem wir dank der **125%-Dedication von Kapsch** (thx!) ein tolles Messe-Give-Away samt Pagefixer/Pageturner-Lesezeichen hatten. Es war die perfekte Smalltalk-Auflage. Fortsetzung folgt.

Nicht-Radio-Interviews: **Heiko Geiger** (Vontobel) mit **Christian Drastil**, **Hannes Roither** und **Anton Graf** (Palfinger) mit **Hans-Jörg Schelling** und die Börsenblogger **Christoph Scherbaum** und **Marc Schmidt** mit sich selbst.

Das Anekdoten-Büchlein, ein Radio-Marathon und viel Small & Big Talk auf der Gewinn 2017.

Text: Christian Drastil Fotos: Mixed iPhones der Börse Social MagazineInnen

Unsere boersenradio.at-Jungs **Peter Heinrich** und **Sebastian Leben** haben quasi durchgehackelt. Auf den Bildern findet man gegen den Uhrzeigersinn: **Peter Brezinschek** (RBI), UBM-CEO **Thomas Winkler** und Team, Immofinanz-CEO **Oliver Schumy**, Uniqa-Boss **Andreas Brandstetter,** Palfinger-CEO **Herbert Ortner**, Porr-Chef **Karl-Heinz Strauss** und AT&S-CEO **Andreas Gerstenmayer**.

GEWINN MESSE

A Tribute to ...
Georg Wailand , dass er es Jahr für Jahr schafft, die wohl geballteste CEO-Power im deutschsprachigen Raum auf (s)eine Messe zu bringen (und er auch uns immer reinlässt). Und dann auch an das stets relaxte Reed-Messe-Team **Silvia Vogel, Michael Köhler** und **Karin Nistler**, hier mit Opening & Closing Bell 2017. openingbell.eu

PRASKAC
Das Pflanzenland
FLOWER CEREMONY
BY PRASKAC

PORR POSITION

PALFINGER, PORR, UBM. Die Szenerie „gleich links beim Halleneingang“ der Gewinn-Messe kann man als stabil bezeichnen. Dazu ist sie prall gefüllt mit Demo-Geräten. Porr-CEO Karl-Heinz Strauss saß bei einem davon persönlich am Steuer. Das Finanzmarktfoto des Monats via https://www.facebook.com/groups/GeldanlageNetwork/.

Investment kann **jetzt jeder.**

0%
Ausgabe-Aufschlag

Mit dem **Investment-Planer** der ING-DiBa.

Wie findet man den passenden Fonds? Genau dafür haben wir den Investment-Planer entwickelt – ein Werkzeug, das mit nur wenigen Klicks die Orientierung in unserem Angebot erleichtert. Jetzt mit dem kostenlosen Online-Depot und 0% Ausgabeaufschlag noch leichter in die Welt der Fonds einsteigen.

Gleich ausprobieren unter
ing-diba.at/investment-planer

ING DiBa

Bitte beachten Sie: Das ist eine Marketingmitteilung und keine Aufforderung bzw. kein Angebot zum Kauf oder Verkauf eines Fonds oder zur Erbringung einer Anlageberatung. Wertpapiere können neben Chancen auch Risiken bergen, so können Wert und Ertrag steigen, aber auch fallen. Die Rücknahme und Auszahlung eines Fonds können vorübergehend ausgesetzt werden. Das Morningstar Rating™ und der Investment-Planer sollten nicht als alleinige Kauf- oder Verkaufskriterien herangezogen werden. Die ING-DiBa Austria erbringt keine Anlageberatung. Der Investment-Planer folgt einer standardisierten Anlagestruktur und berücksichtigt nicht Ihre persönlichen Verhältnisse.

... UND WIE GEHTS WEITER AUF LAND, SEE UND MARKT?

Verpassen Sie nicht die nächste Ausgabe.

Sebastian Leben im Talk mit Palfinger-CEO Herbert Ortner

Der CEO nannte Motive, sich auf Messen wie der „Gewinn" zu zeigen, sprach über die stolze Serie von „besten Jahren in der Unternehmensgeschichte" und die Sany-Platzierung: boerse-social.com/radio-to-text-11 .

PALFINGER

LIFETIME EXCELLENCE

© Börse Social Magazine & Palfinger im Remix Mashup