

SportWoche

BAA

BUSINESSATHLETEAWARD

2017

29 Seiten über die Schnittmenge Sport und Wirtschaft, dazu schöne Erinnerungen via Sport Woche: Covermann Stefan Pierer ist mit KTM Österreichs sportliche Visitenkarte an der Börse - gemeinsam ehren wir die Business Athletes 2017.

Text: Christian Drastil

POWERED BY

Deutsche Bank
X-markets





v.li.: Initiator **Christian Drastil**,
 Sieger **Arno Wohlfahrter**,
 Presenter **Stefan Pierer** und
 Schirmherr **Hans Huber**



SIEGER ==

... sehen so aus: Arno Wohlfahrter, Ex-Radstar und nun Metro-CEO, ist der Business Athlete des Jahres 2017. Auf Rang 2 finden sich bei der 10. Vergabe unseres Sport/Wirtschaftspreises die Neo-Hoteliere Schönfelder/Maier, Dritter wurde der violafitte Manuel Ortlechner.

Text: Christian Drastil

Business Athlete Award. Nach sieben Jahren Pause wird unser Business Athlete Award seit 2014 wieder jährlich vergeben. Der Preis richtet sich an ehemalige Spitzensportler, die jetzt in der Wirtschaft Erfolg haben. Die Leistung im Business wird dabei über vergangene Siege im Sport gestellt. Zu den bisherigen Gewinnern Peter Schröcksnadel (2002), Niki Lauda (2003), Armin Assinger (2004), Norbert Teufelberger (2005), Klaus Heidegger (2006),

Vinzenz Hörtnagl (2007), Toto Wolff (2014), Wolfgang Konrad (2015) und Peter Haidenek (2016) gesellt sich 2017, dem Jahr der 10. Vergabe, Arno Wohlfahrter. Initiiert hatte ich den BAA für WirtschaftsBlatt bzw. Sporthilfe und diesen später von der Styria - wie auch Archiv/Markenrechte an der Sport Woche - übernommen. Aktuell setzt sich das Presenter-Team neben unseren Sportmarken Sport Woche und Runplugged auch aus den Partnern KTM,

Rosinger Group, Deutsche Bank sowie Interwetten für die Sport Woche Galerie zusammen.

Prozedere/Modus. Wie wurden die Sieger gefunden? Nun, wir haben im Network Autoren-Websites: Für den Sport sind dies runplugged.com bzw. die Facebook-Diskussionsgruppe „Sportsblogged“, für die Wirtschaft neben der Hauptplattform boerse-social.com zusätzlich die Blog-Site christian-drastil.com mit der Facebook-Gruppe „Investieren in Österreich“. Wir befragten je 20 Leute aus den beiden Welten sowie Vertreter der Sponsoren und so ist es zum hier vorliegenden Ergebnis gekommen. Als Rookies of the Year haben wir die besten Blogger auf runplugged.com ausgezeichnet. Diese werden von Ex-Sport-Woche-Redakteurin (so schließt sich und beginnt der Kreis) Bernadette Hörner weiter hinten präsentiert.

Sieger Arno Wohlfahrter. In den späten 80ern und frühen 90ern war der Kärntner einer der größten Radstars in Österreich. Der mehrmalige österreichische Juni-

orenmeister wurde 1987 österreichischer Straßenmeister bei den Amateuren und 1990 bei den Profis, in diesem Jahr war er 180. in der Weltrangliste. In seiner Karriere belegte er etliche Spitzenränge bei Rundfahrten und kam auf mehrere WM-Teilnahmen. Im Beruf ist er ebenso konsequent aufgestiegen. Seit 2016 ist der Buchautor (*Das Gavia-Prinzip: Management braucht Sport braucht Management*) CEO von Metro Österreich und verantwortet ein Geschäft mit 500.000 Kunden („500.000 Kunden mit 500.000 Bedürfnissen“). Davor war er für die Bawag P.S.K. als Head of Retail Sales Private- and SME Customers und auch Managing Director für Risk Experts Risiko Engineering tätig. Dies nach einer Laufbahn bei Agip/Eni. Also Rang 1 und die Auszeichnung „Business Athlete 2017“ für diese Karriere.

Rainer Schönfelder und Hermann Maier auf Rang 2. Die beiden Herren habe ich in der Einleitung aus Platzgründen ohne ihre Vornamen geschrieben. Erstens, weil sie als Duo doppelt so viel Platz brauchen und zwei-



Arno Wohlfahrter ist ein Vorbild in Sport und Business. Ein würdiger Champ.

Stefan Pierer

tens, weil man sie nicht vorstellen muss. Hermann Maier wurde zweimal Olympiasieger, dreimal Weltmeister und gewann viermal den Gesamtweltcup. Hinzu kommen der zehnmalige Gewinn einer Weltcup-Disziplinenwertung sowie 54 Weltcupsiege. Schönfelder wiederum zählte in seiner Zeit zu den weltbesten Slalomläufern, gewann fünf Weltcup-Slalom und 2003/04 den Slalomweltcup. Zudem gewann er vier Medaillen bei Weltmeisterschaften und Olympischen Spielen und war zweimal Juniorenweltmeister. Das Duo



Alexandra und Gregor Rosinger vom BAA-Co-Presenter Rosinger Group übergeben Rainer Schönfelder die Trophäe, Christian Drastil zeigt, worum es geht und Hermann Maier ist via SportWoche-Cover auch ins Bild gebracht.



Auch **Manuel Ortlechner** war Covermann der Sport Woche. Die Börse Social Magazine Kollegen (und Austria Fans) **Michael Plos** und **Joeseff Chladek** übergaben die Trophäe auf der „Baustelle“, aus der ein geniales neues Austria Wien-Stadion werden wird.



ist 2015 unter die Hoteliers gegangen. Ihre Vision: Smarter und leistbarer Urlaub für Familien an absoluten Hotspots. Mit der Eröffnung des Cooe alpin Hotel Dachstein am 14.12. gibt es neben Hotels im Lungau und St. Johann in Tirol bereits drei Standorte. Bad Kleinkirchheim ist in der Projektphase und soll 2018 realisiert werden, dazu gab es eine Crowdkampagne, bei der mehr als eine Million Euro von Investoren eingesammelt werden konnte. Auch die Partnerschaft mit der REWE-Tochter DER Touristik wird den Outroll des Konzepts der „Hotels ohne Firlefanz“ begünstigen. „Die beiden haben die reale und oft nicht befriedigende Situation in den Wintersportorten live kennengelernt. Daraus haben Sie Ihre Schlüsse gezogen und sind nunmehr mit ihren ersten Hotels in das Tourismusgeschäft eingestiegen, um das anzubieten, was sie am Markt vermisst haben. Ein mutiger Schritt, der uns diese Auszeichnung wert war“, so Jurymitglied Gregor Rosinger. Schönfelder hatte sich übrigens schon in seiner aktiven Zeit mit diversen, teils komple-



Es ist gerade für mich spannend, faszinierende Sport-Wirtschafts-Karrieren mitzuverfolgen.

Hans Huber, Sportreporter-Legende, Moderator und Coach

xen Anlagethemen befasst. In Interviews bezeichnete er den Anlage-Bereich, neben Skifahren und Musik, immer schon als eine große Leidenschaft.

Manuel Ortlechner Dritter. Der Oberösterreicher war ca. 20 Jahre Profikicker, kam auf knapp 400 Bundesligaspiele und wurde 1x Meister mit Austria Wien. International war er via Champions und Euro League mit Austria Wien präsent, er ist zudem 9x für das A-Nationalteam Österreichs aufgelaufen. Im Business ist der Managertyp zunächst einmal eines: Selbständig. Als Projektleiter für das Aus-

tria-Programm Violafit (Ortlechner lädt da schon mal Finanzexperten aus Banken ein, um jungen Fußballern Finanzthemen näherzubringen) und Senior Strategic Advisor beim Startup Playerhunter ist er nahe seiner sportlichen Profession hochaktiv. Auch das Fotografieren ist ein kleines Standbein, zudem wird Ortlechner immer wieder als TV-Experte (zB Puls4) eingeladen. Fazit: Ein großes Sport/Business-Netzwerk bereits kurz nach Ende der aktiven Karriere aufgebaut.

Rookies. Tanja Stroschneider und Christoph Sander ist eine eigene Doppelseite gewidmet. ☘

BUSINESS ATHLETE AWARD SPLITTER

Durchs Reden kommen die Leut z'samm. Das gilt vor allem für die Kombi Sport und Wirtschaft. Eine Kraftquelle für Ideen.

Text: Christian Drastil



Geplante Ausgabe: 212 Seiten
Verlag: Rowohlt PR 12, Dezember 2016
Sprache: Deutsch
ISBN 10: 3990020218
ISBN 13: 978-3990020218



Stefan Pierer blättert in unserer Award-Sonderpublikation aus dem Vorjahr, ein erster Print-Test für die Magazine-Idee. Co-Vorherrmann und Vorjahressieger **Peter Haidenek** gehört auch 2017 vor den Vorhang, Polytec ist erneut unter den besten Aktien in Wien.

Warum war eigentlich der Sieger niemals auf dem Cover der SportWoche? Nun, **Arno Wohlfahrter** radelte ein knappes Jahrzehnt vor dem Start der SportWoche auf die Siegespodeste, während die große Zeit von **Schönfelder, Maier** und **Ortlechner** auch in die große Zeit der SportWoche fiel (Suchspiel für weiter hinten in diesem Magazine: Wie oft war Hermann Maier am SportWoche Cover?) Bei Wohlfahrter und Ortlechner gibt es Bezugspunkte zu meinem Co., **Josef Chladek**: Wohlfahrters Buch „Das Gavia Prinzip“ ist auf unserer boerse-social.com/financebooks, die an die Fotobuchseite josefchladek.com angelehnt ist, zu finden. Und Ortlechner ist als Fotofreund und Fotograf ein User.



Über ambuzzador-Chefin **Sabine Hoffmann** (hier im Run-plugged-Shirt) gibt es indirekt zu lesen. Denn **Bernadette Hörner**, Autorin der Rookie-Doppelseite, erwähnt in der Langversion ihres Beitrags einige ambuzzador-Aspekte. Zu lesen auf Bernadettes Blog sportblog.cc.

Presenting-Partner: **Christian-Hendrik Knappe** (Deutsche Bank), **Stefan Pierer** (KTM) und **Gregor Rosinger** (Rosinger Group).



ROOKIES OF THE YEAR

Zum 3. Mal werden im Rahmen des BAA sportlich noch aktive Business Athlete Rookies, Altersklasse U30, ausgezeichnet. Auf Matthias Stelzmüller (2015) und Günther Matzinger (2016) folgt ein Duo: Tanja Stroschneider und Christoph Sander, die Zugriffs-Champs auf runplugged.com. Befragt hat die beiden sportblog.cc-Macherin Bernadette Hörner.

Text: Bernadette Hörner

Die Welt der Blogger und Social Media-Stars funktioniert nach eigenen Regeln – und ist inzwischen ein lukratives Geschäft. Der Business Athlete Rookie Award ging daher 2017 erstmals an zwei digitale Influencer. Die beiden sprachen mit mir über ihre Erfolgsstrategie und was sie in der Sportcommunity vermitteln wollen.

Runplugged-Bühne. Gewählt haben die Runplugged-Macher selbst. Und zwar ihre Besten. Neben den Bedingungen „jünger als 30 und nach wie vor im aktiven Sportgeschäft“, flossen auch die Zugriffszahlen in die Entscheidung mit ein. Das letztlich beste Gesamtpaket lieferten die „Niederösterreichische Triathletin des Jahres“ Tanja Stroschneider und der Hindernis- und Langstreckenläufer Christoph Sander. „Beide sind höchst emotionale Typen“, erläutert Award-Erfinder Christian Drastil die Wahl. Sie verstehen es, ihre Community durch eine ehrliche und unverfälschte Innensicht ihrer Sportart zu fesseln.

Obwohl weder Stroschneider noch Sander mit ihren Online-Auftritten primär wirtschaftliche Interessen verfolgen, spricht eine organische Followererschaft nahe der 2000er-Zahl für den Erfolg ihres Tuns.

Ehrlichkeit und Offenheit. Als Sohn eines Deutschlehrers und Bruder von Sportjournalist Georg Sander fand Christoph San-



Tanja Stroschneider spricht mit Bernadette Hörner, während sich Josef Chladek von Christoph Sander Lauftipps holt.



Christian-Hendrik Knappe und Christian Drastil haben aus der Deutsche Bank X-markets-Linie „Laufstark“ und Runplugged die Idee „Runplugged Laufstark“ geformt. Sie gratulieren den beiden Rookies 2017: Tanja Stroschneider, Christoph Sander.

der schon als Jugendlicher durch seinen Blog christophsander.at ein Ventil, die emotionalen Achterbahnfahrten eines Langstreckenläufers zu verarbeiten. Facebook und Instagram kamen irgendwann hinzu, „ursprünglich um Familie und Freunde upzudaten“, erzählt der 29-Jährige.

Auch Stroschneider, deren On-

line-Aktivitäten in erster Linie über Instagram laufen, erklärt im Interview: Es habe sich mit der Zeit halt so entwickelt. Das positive und direkte Feedback motivierte schließlich, die Social Identity konsequenter und interessanter darzustellen.

Genau an jenem Punkt trennt sich oft abgeklatschte Spreu von



authentischem Weizen. Die Triathletin formuliert das so: „Du erkennst sehr schnell, ob Accounts von Sportlern selbst betrieben werden oder nicht. Bei vielen Top-Athleten liest man nur über Siege, Bestzeiten oder jene Facts, die ihre Agentur für richtig hält. Zuweilen haben sie vorgefertigten Sätze – was sie sagen, wenn es gut gelaufen ist, und was, wenn ein Bewerb in die Hose ging. Was in sozialen Medien aber tatsächlich interessiert, ist: Wie schaffe ich es, meinen Weg trotz harter Rückschläge zu verfolgen?“

Die 27-Jährige kann von solchen Phasen ein Lied trällern. 2012 wurde bei ihr eine akute Herzmuskelentzündung festgestellt. Es folgte ein Jahr striktes Sportverbot und ein Comeback mit großer Ernüchterung. „Ich durfte ein Jahr lang nicht einmal spazieren gehen, weil das Herz so vernarbt war. Als Kind und Jugendliche hatte ich immer Sport gemacht. Als ich zurückgekommen bin, war von vielen die Erwartung da, jetzt könne ich ja wieder abliefern. Aber ich war körperlich von Triathlon so weit entfernt wie nie zuvor.“

Es folgte ein langer Aufbau, der von vielen „... hör auf, es bringt doch nichts mehr“-Stimmen begleitet wurde. Im Juli 2017 qualifizierte sich Stroschneider für den Weltcup. Rückblickend, sagt sie, „hat mich diese Zeit zu der starken und selbstsicheren Person gemacht, die ich heute bin.“ Durch ihre Instagram-Beiträge möchte sie vermitteln, wie man sich durch solche Situationen nicht auffressen lässt.

Trainingstipps zur Sportart stoßen auf viel Anklang. Christoph Sander blickt gerne noch weiter über den Tellerrand. Auf seiner Website liest man in der Rubrik „Gegengerade“ auch viele kritische Gedanken zu Abläufen im österreichischen Sport. Die Gegengerade, so Sander, ist

für Läufer eine entscheidende Phase. Auf der Zielgeraden geht es nur mehr um Sieg oder Niederlage. Auf der Gegengerade, der vorletzten Gerade der Zielrunde, ist noch alles offen, das Ergebnis in der heißen Entstehungsphase. „Daher schreibe ich in meiner ‚Gegengerade‘ auch über Themen wie Zielorientierung, oder mache Interviews mit Kollegen.“

Nicht ganz so philosophisch hält es der Ausdauer-Freak und Lebenspartner von 5000-Meter-Kanone Jennifer Wenth mit seinen Instagram-Posts. Da darf es schon mal „unseriös“ und lustig zugehen – was dann auch beim Lesen fremder Posts sehr geschätzt wird. „Ich selbst folge etwa 100 Leuten, darunter viele Profiathleten. Bei denen interessieren mich neben verrückten Lebensphilosophien vor allem Trainingsdetails: Was macht der, warum trainiert er so und so, wie geht es ihm dabei.“ Weil es im Laufsport sehr viele Aktive gibt, ortet Sander bei Insidertipps generell großes Lesepotential.

Derzeit finanzieren sich beide Profis via Jobben und elterlicher Unterstützung. Sponsoren decken lediglich die Wettkampfkosten. Vorstellen könnte man sich dennoch, auch über Social Media künftig Sponsorendeals abzuwickeln.

„Das Projekt muss aber zu mir passen, eine gute Synergie haben und ich muss überzeugt sein, dass meine Leser beim Draufklicken etwas Gutes tun“, definiert Sander seine Kriterien.

Vorerst steht bei Stroschneider und Sander aber noch der Sport im Vordergrund. Die Fähigkeit, hart und strukturiert arbeiten zu können, sich Ziele zu setzen, am Weg dorthin aber niemals die kleinen Schritte aus den Augen zu verlieren, verleiht dem sportlichen Business-Nachwuchs künftig aber sicher auch abseits von Tartanbahn und Trails den entscheidenden Turbo. ☘

CHRISTOPH SANDER



„Happypeppi geht mir voll auf den Geist. Mit solchen Leuten habe ich überhaupt keine Berührungspunkte.“

Instagram: www.instagram.com/chrisccarlosrunning, 590 Follower; **Facebook:** www.facebook.com/christoph.sander.33, 1.816 Follower; **Website/Blog:** www.christophsander.at, **Geboren am:** 1.8.1988, **Wohnort:** Wien, **Ausbildung:** Mag. Sportwissenschaft, Mag. Lehramt BuS und GSK, Bakk. Geschichtswissenschaft, **Beruf:** Head of Austria bei „Scholarbook-Sports Scholarships USA“, **Beziehung:** Jennifer Wenth (5.000 Meter-Läuferin), **Verein:** DSG Volksbank Wien, **Disziplin:** 3.000 Meter Hindernislauf, Langstrecke

Größte Erfolge: 4-facher Einzel-Staatsmeister (2x 3.000 Meter Hindernis, 2x 10.000 Meter), Österreichischer Meister 10km-Straßenlauf, 4. Rang Team-EM 3.000 Meter Hindernis, 14. Platz 3.000 Meter Hindernis Universiade (Korea)

TANJA STROSCHNEIDER

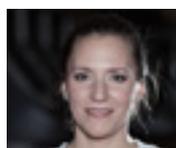


„Ich würde mir Follower nie kaufen. Ich glaube, Authentizität wird sich immer mehr durchsetzen.“

Instagram: www.instagram.com/tanja_triathlon, 1.757 Follower; **Facebook:** www.facebook.com/Tanja-Stroschneider-Triathletin-171758786546779, 888 Follower

Geboren am: 27.6.1990, **Wohnort:** Wien **Ausbildung:** Mag. FH Sportwissenschaft und Trainingsmanagement, **Beziehung:** Markus Ahne (Ex-Tennisprofi), **Verein:** Team bikepirat.at **Disziplin:** Triathlon **Größte Erfolge:** 13. Platz Weltcup China 2017, einige Top-Ten Europacup-Platzierungen

ZUR AUTORIN



Bernadette Hörner (Mag.) ist Sportjournalistin und dipl. Fitnesstrainerin. Auf www.sportblog.cc bloggt sie über Sporttrends und weniger bekannte Aspekte von Bewegung und Fitness.

2002: v.li.: Harti Weirather, Peter Schröcksnadel und Rudi Roth

2003: v.li.: Norbert Teufelberger, Niki Lauda und Wolfgang Konrad

2004: v.li.: Vinzenz Hörtnagl, Harti Weirather, Heinz Kinigadner, Armin Assinger

2005: v.li.: Roland Königshofer, Toni Kampelmühler, Norbert Teufelberger, Harti Weirather

2006: v.li.: Alexandra Reich, Klaus Heidegger, Toni Polster

2007: v.li.: Paul Gludovatz, Vinzenz Hörtnagl, David Zwilling



DIE EARLY YEARS DES AWARDS

Den Business Athlete Award gibt es seit 2002. Hier die kleine Entstehungsgeschichte und die Facts zu den Verleihungen 2002 bis 2007. Dazu Dank an Toni Schutti und Michael Kuhn.

Text: Christian Drastil Fotos: beige stellt



3x ÖÖ-Power: Hauptpartner **Stefan Pierer** vergab in den Vintage Years einen Preis an **Patricia Kaiser, Vera Lischka** moderierte

„Jetzt hat Österreich endlich einen zweiten großen Sport-Award“. Mit diesen Worten schloss der damalige Wirtschaftsminister Martin Bartenstein die erste große „Business Athlete Award Gala“ im Dezember 2002 ab. Und es freute mich als „Vater“ der Business Athlete Award-Idee natürlich ganz besonders, dass von allen Partnern und Sponsoren gleich live auf der Bühne beschlossen wurde, dass wir den Award 2003 erneut austragen würden. Dass das Ding funktionieren würde, war bereits im Herbst 2002 visibel: Mit wem man auch gesprochen hat, es sind immer neue Namen aufgetaucht, verbunden mit dem begeisterten Erzählen von Sport-/Wirtschaftskarrieren. Von den Early Unterstützern möchte ich hier - nur unvollständig und exemplarisch - zwei Leute hervorheben: Da wäre einmal Ex-Sporthilfe-Chef Toni Schutti, der mit seinem Sporthilfe-Team ein unermüdlicher Promoter der Thematik war und später sogar eine Event-Serie namens „Sport/Business-Circle“ auf Basis der BAA-Idee initiiert hat. Und dann natürlich Krone-Chefredakteur Michael Kuhn (unser souveräner Jury-

Chef der frühen Jahre), er hatte sein Know-How und Netzwerk samt Kronen Zeitung eingebracht.

Viele Skifahrer. Zu den Siegern: Der erste Business Athlete Award 2002 wurde von der Sporthilfe, WirtschaftsBlatt Online (ich war Chefredakteur und damals in den guten Zeiten auch Aktionär) sowie der Kronen Zeitung ausgeschrieben. Es siegte ÖSV-Chef und Multiunternehmer Peter Schröcksnadel, der auch als Aktiver in seiner Altersklasse viele Skirennen gewann. Rudi Roth (Ex-GAK-Goalie, Ölmagnat) und Harti Weirather (Abfahrtsweltmeister und Event-Guru) teilten sich Rang zwei. Nominiert waren insgesamt 105 „Business Athleten“.

Im Jahr 2003 ging der Sieg an Niki Lauda (Airliner, F1 Legende), Wolfgang Konrad (Marathon Veranstalter, Mittelstrecken-Star) und Norbert Teufelberger (betandwin-Co-CEO und Ex-Tennis-Ass) landeten auf den Plätzen.

2004 wiederum hieß der Sieger Armin Assinger, dem man sportliche Erfolge wie auch solche als Moderator und Werbetestimonial nicht absprechen kann, dahinter Harti



Weirather (Ski-Weltmeister und Event-Profi) sowie KTM-Fahrerlegende Heinz Kinigadner, der auch bereits als Topmanager bei KTM aktiv war.

Im Jahr 2005 gewann dann betandwin-Chef Teufelberger vor erneut Weirather und Toni Kampelmühler. Teufelbergers betandwin (die Aktie wurde 5 Jahre später als Österreichs bester Wert der „Nullerjahre“ ausgezeichnet) hatte den Sprung in die absolute Top-Liga geschafft und Kampelmühler? Hat das Traditionsunternehmen Stiefelkönig saniert. Und mal ehrlich: Wer wusste schon, dass Teufelberger (Tennis) bzw. Kampelmühler (Fechten) österreichische Staatsmeister waren?

2006 war das Jahr von Klaus Heidegger, er wurde für seine Karriere nach dem Profi-Skilang ausgezeichnet: 1986 übersiedelte er in die USA und heiratete sich in die Morse-Dynastie (Kiehl's) ein. Heidegger wurde Co-Präsident der Kosmetikfirma, die dann 1992 an L'Oréal verkauft wurde. Später zog er das Schuhunternehmen MBT hoch. Die Nr. 2, Toni Polster, wiederum ein Fall a la Assinger, er wurde auch nur 2. bei Dancing Stars, dafür Bekanntheitsgrad und Testimonial-Charme fast perfekt. Und die Drittplatzierte, Ex-Golfstaatsmeisterin Alexandra Reich, war im Job passenderweise für die Marke „3“ zuständig. Damit stand erstmals eine Dame auf dem Siegerpodest.

2007 setzte sich Vinzenz Hörtnagl durch. Der ehemalige Gewichtheber aus Tirol - 21facher österreichischer Staatsmeister, Olympiastarter 1976 und mehrfacher WM-Teilnehmer - übernahm 1968 mit 20 Jahren den väterli-

chen Betrieb (Kuhschellen-Erzeugung). Mitte der 80er-Jahre stieg er aus der Kuhschellenproduktion aus und begann mit der Fertigung von Kachelofenzubehör und Heizkaminen. Hörtnagl erweiterte seinen Betrieb und gründete Firmen in Polen und Ungarn. Mittlerweile zählt sein Unternehmen rund 150 Mitarbeiter und seine Produkte werden in ganz Europa (Exportanteil ca. 75%) ausgeliefert.

Rang zwei belegte David Zwilling. Der Gold- und Silbermedaillen-Gewinner der alpinen Ski-WM 1974 (Abfahrt und Slalom) und Sieger von zwei Weltcuprennen gründete mehrere erfolgreiche Unternehmen und war als CEO tätig, wie beispielsweise bei der Pitztaler Gletscherbahn, der Golfakademie Abtenau oder in der David Zwilling VermarktungsgmbH. Des Weiteren betreibt der Salzburger ein Seminar- und Erlebnishotel. Der drittplatzierte Paul Gludovatz coachte erfolgreich mehrere ÖFB Nachwuchs- Auswahlteams. Unter anderem erreichte der Burgenländer im Sommer 2007 mit der U20-Nationalmannschaft den 4. Platz und entfachte in Österreich eine große Euphorie hinsichtlich der Heim-Europameisterschaft 2008, die dann nicht ganz so super lief.

BAA als Krisenopfer. „Nicht ganz so super“, das ist die traurige Überleitung zum „Loch“ zwischen 2008 bis 2013. Der Award, der in den Startjahren stets ein ein knapp sechsstelliges Sponsorvolumen aufbringen konnten, war mit Beginn der Finanzkrise nicht mehr finanzierbar. Ich hatte

beim WirtschaftsBlatt-Eigentümer Styria gekündigt, der Award wurde nicht weitergemacht. 2014 haben wir ihn für Runplugged von der Styria gekauft. Siehe vordere Seiten. ✪



Cover: Stefan Pierers KTM ist Österreichs sportliche Visitenkarte an den Börsen. Gemeinsam suchen wir seit Jahren die „Business Athletes“, weitere Gewinner in Sport und Wirtschaft.

Interview: Christian Drastil
Fotos: Michaela Mejta



„2017 WIRD DAS 7. REKORDJAHR IN FOLGE, FÜR 2018 SIEHT ES EBENFALLS GUT AUS“

Unsere Headline hier ist ein sportgerechter Running Gag. Im Vorjahr durfte ich „2016 wird das 6. Rekordjahr in Folge, für 2017 sieht es ebenfalls gut aus“ titeln. Und jetzt?

Stefan Pierer (lacht): Schreiben Sie „2017 wird das 7. Rekordjahr in Folge, für 2018 sieht es ebenfalls gut aus“.

Welche Guidance haben Sie bei Umsatz und EBIT?

Die Guidance für den Kapitalmarkt liegt bei über 1,5 Mrd. Euro Umsatz, also erneut mindestens 10 Prozent Plus, die EBIT-Marge wird zwischen 8-10 Prozent liegen.

In den vergangenen Jahren gab Ihnen auch der Dollar Rückenwind, heuer ist der Dollar gegen den Euro schwach.

Ja, aber das trifft uns nicht stark. Wir hedgen uns immer wieder für ein Jahr, das Härter-Werden des Dollars haben wir also nicht in hohem Ausmaß mitgenommen.

Sie produzieren fast alles in Euro, ausgenommen Indien, richtig?

Ja, dort kaufen wir um ca. 100 Mio. auf Dollarbasis ein, das gibt uns einen schönen Natural Hedge. Das hilft in der Dollarbilanz.

Die KTM-Aktie liegt year-to-date bei rund 10 Prozent Plus. Vor

einem Jahr sind Sie an die Börse in der Schweiz gegangen. Rückwirkend die richtige Entscheidung?

Als österreichischer Unternehmer tut es mir weh, sagen zu müssen, dass die Schweiz eine goldrichtige Entscheidung war. Es ist wie Tag und Nacht, es ist auch die zweitgrößte Börse in Europa und der Servicegedanke wird hochgehalten. Einfach One-Stop-Shop, wenn ich eine Ruling-Frage habe, so wird die von der Aufsicht innerhalb von einer Woche kompetent schriftlich beantwortet. Man ist rechtssicher unterwegs und wird auch wirklich als Kunde behandelt. Da geht es auch um symbolische Kleinigkeiten. So habe ich z.B. zum einjährigen Jubiläum ein persönliches Schreiben erhalten, der Börsevorstand hat gratuliert. Eine Schokolade war beige packt, das kostet nicht viel, aber es freut halt. Man ist Kunde. Dazu haben wir den 20fachen Handelsumsatz im Vergleich zu Österreich. Es tut mir weh, aber der Zustand des österreichischen Kapitalmarkts ist nicht ungefährlich.

Aber man hat schon den Eindruck, dass es schon mal schlechter war und der neue Börsevorstand aus Deutschland frischen Wind hereingebracht hat.

Ja, Herrn Boschan muss man positiv bewerten, er geht auf die Leute zu. Aber in Wahrheit sind

auch ihm die Hände gebunden. Wir haben zwei Ministerien, die für die Gesetze zuständig sind.

Und derzeit keinen Kapitalmarktbeauftragten.

... genau. Keinen Kapitalmarktbeauftragten, der vermittelt. Da geht nicht viel, Herr Boschan bemüht sich jedenfalls.

Sie waren im Wahlkampf immer wieder in den Medien, haben eine Liste supportet.

Nur Unternehmer und erfolgreiche Unternehmen schaffen Arbeitsplätze und damit die Grundlage für die Steuern bzw. die Schaffung von Wohlstand. Die Regierung ist für die Rahmenbedingungen verantwortlich. In Österreich glaubt der Staat jedoch, er muss für Arbeitsplätze sorgen, die Rahmenbedingungen haben sich damit verschlechtert. Mir geht es zB um Arbeitszeitflexibilisierung, das ist derzeit nicht zeitgemäß für Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Nehmen Sie doch mal nur eure Branche her. Wir haben Überbürokratisierung durch viele neue Gesetze, Gold Plating im Vergleich mit anderen Ländern über zahlreiche Gesetzesnovellen. Heraus kommt pure Rechtsunsicherheit, das ist nicht mehr administrierbar für KMU's. Große Konzerne haben Rechtsabteilungen, KMU's kommen nicht mehr mit. Heute ist sogar eine Reiseabrechnung schon eine Dissertation. Bottom Line

ist, dass mehr netto vom brutto für die Arbeitnehmer rauskommen muss, die Lohnnebenkosten sind ja fast schon die Lohnhauptkosten. Das war das Thema meines Engagements, Leistung muss sich auch lohnen. Mitarbeiterprämien von Unternehmen sollen steuerfrei erfolgen können, eine bestimmte Anzahl von freiwilligen Überstunden gehört weniger stark besteuert. Pensionierte Ehemalige mit Motivation und Freude an der Arbeit sollen auch mehr Möglichkeiten haben. Und letztendlich gehört die kalte Progression weg, damit Lohnverhandlungen nicht zu Steuererhöhungsverhandlungen werden.

Trotzdem haben sie in Österreich investiert und ausgebaut.

Für die KTM in Oberösterreich und Pankl in der Steiermark.

Weil ich davon überzeugt bin, dass wir ein Standort mit den besten Mitarbeitern sind, vergleichbar nur mit Deutschland. Die Erfolge im Unternehmen kommen ganz maßgeblich von tüchtigen und fleißigen Mitarbeitern.

KTM Industries; das sind KTM, Pankl, WP uvm. Ihr persönliches Business Highlight 2017?

Ich würde die 2. Generation unserer Einstiegsmotorräder, die unser indischer Partner Bajaj produziert, hervorheben. Das ist State of the Art aus Indien, extrem erfolgreiche Produkte. Ein weiteres Highlight ist die überarbeitete 1. Generation unserer großen Reise-Enduro. Das ist ein großer Erfolg.

Mit Bajaj gibt es ja ein schönes Jubiläum.

Ja, wir feiern 10 Jahre, dazu werden wir im Dezember in Wien mit Bajaj Gelegenheit haben.

Und neben Indien hat auch China in der Bedeutung markant zugenommen ...

Richtig. Den lokalen Partner kennen wir seit sieben Jahren als Generalimporteur von ATVs, Motorräder in gehobenem Bereich. Da gibt es Vertrauen und eine gute Zusammenarbeit. Jetzt machen wir gemeinsam den nächsten Schritt, der Partner baut eine Fabrik mit 20.000 m² für rund 50.000 Motorräder jährlich in der Endausbaustufe. Wir bringen Modell und Technologie, er investiert. Ein klassisches Joint Venture, damit können wir uns international noch besser aufstellen.

E-Bikes für 2018 stehen ebenfalls auf der Agenda, Sie haben eine Guidance von 30.000 E-Bikes ausgegeben. Was wird so ein E-Bike kosten?

Nachdem wir ja eine jahrzehntelange Vereinbarung mit KTM Fahrrad haben, gehen wir mit der Marke Husqvarna rein. Ein E-Bike wird zwischen ca. 2.000, 2.500 und 5.000 Euro kosten, vom Citybike bis zum High-End-Mountainbike wird die Palette reichen. Das Thema Elektromobilität ist wichtig, beim Power Two Wheeler ist es durch. Wir glauben, dass die Leistungen nach oben gehen werden, hin in das Segment der alten Roller, Mofas, Mopeds. Wir denken, dass da extremes Wachstum kommen wird. Wir wollen mit unserer Erfahrung und unseren Entwicklungsmöglichkeiten an vorderer Front mitgestalten.

Damit ist Husqvarna weiter gestärkt. Ich leitartikle ja oft, dass ich Sie - wie auch Porr-Chef Strauss - als Best Practice Beispiele für Entwicklung von unternehmergeführten Konzernen über Kapitalmarktinstrumente sehe. Ist es denkbar, dass ihre E-Bike-Kooperation mit dem deutschen Partner in einer Frühphase solo an die Börse kommt?

Hmm, interessante Frage, aber eher nicht, weil das Thema sich

von oben und unten annähern wird. Beim Motorrad kommen die Hubräume - auch durch unsere Modelle - nach unten, im Gelände sind wir Pioniere in der Elektromobilität bei der Sportanwendung. Wir sehen bei 3 bis 4 KW Leistung die wirtschaftliche Grenze. Ich glaube, das wird alles näher zusammenwachsen. Derzeit werden bei Fahrrädern Komponenten von namhaften Zulieferern assembliert, dazu kommen Design und Farbe. Die Pexco verfolgt einen integrativen Entwicklungsansatz, der die Fahrradbranche weiterbringen wird. Eine einzigartige Stellung wie im Motorradbereich ist für "Husqvarna Bicycles" und „R2R“ möglich.

Ein reines E-Bike-IPO hätte spezialisierte Investoren anziehen können.

Keine Frage, wir haben aber Fokus auf Power Two Wheeler generell, KTM ist die scharfe und spitze Marke mit Sport und Rennsport, Husqvarna ist cool riding, E-Bike und sportive urban mobility.

Kommt ein stärkerer Husqvarna-Rollout auch in Österreich?

Ja.

Mit dem Rad sind wir beim Radsport und dem diesjährigen Sieger beim Business Athlete Award, Arno Wohlfahrter, ein Ex-Radsportler.

Ich verfolge Sport schon über viele Jahrzehnte, so auch die Ära Wohlfahrter in den 80ern, ein klassischer Power Two Wheeler mit Muskelkraft (lacht) und jetzt auch sehr erfolgreich im Business. Ganz so, wie wir es beim BAA suchen. Ein würdiger Champ in Sport und Business.

Na dann bleiben wir gleich beim Sport: Moto GP, Moto 2, Moto 3. Wie sind Sie mit der Saison 2017 zufrieden?



Das erste Jahr in der Moto GP ist besser gelaufen als erwartet, da bin ich stolz drauf, wir sind Nummer 5, mehr als ein halbes Jahr über den Plänen. Im nächsten Jahr sehe ich Einstelligkeit bei den Plätzen, vielleicht ist Podium drin.

Also Moto GP bleibt der Schwerpunkt ...

Ganz klar. Sowohl vom finanziellen Einsatz, als auch vom Marketingeffekt her. Das bringt uns Hochachtung und Reputation. Moto 2 ist wegen der Durchgängigkeit zwischen Moto GP und Moto 3 wichtig, wir wollen die besten jungen Talente abfangen, mit den Standardmotoren in der Moto 2 haben wir es leicht, da sind wir gut unterwegs, haben die letzten drei Rennen gewonnen.

Wie sieht es mit Merchandising aus?

Das Thema Bekleidung und alles rundherum, Kappe, T-Shirt, usw., da hilft die Markenstärke und der Straßenrennsport unterstützt uns in den Emerging Markets, wir sind von der Reputation her mit Honda und Yamaha fast schon auf Augenhöhe. Auch bei Husqvarna nimmt das Merchandising eine wichtige Rolle ein.

Stichwort „KTM und Digitalisierung“.

Die Digitalisierung ist für uns ein Thema, das quer durchgeht. Das ist weniger Infotainment, sondern vielmehr Hilfestellung rund um die Sicherheit des Produktes und für den Fahrer. Wir haben vor drei Jahren mit Bosch das erste Schräglagen-ABS in den Markt gebracht, Sensorik ist ganz wichtig für die Sicherheit. Weiters natürlich alles rund um Industrie 4.0, die Sicherheitsnachweise aller Komponenten sind digital mitverfolgbar. Am Ende des Tages heißt Digitalisierung besser, sicherer und schneller zu



Leistung muss sich für alle lohnen, unser Erfolg kommt ja maßgeblich von tüchtigen und fleißigen Mitarbeitern. Das war auch das Thema meines politischen Engagements.

Stefan Pierer, KTM Industries

sein. Aber nur „digital“ zu sagen, das ist zu wenig. Es ist selbstredend, dass wir digital agieren. Wir schauen, dass wir jene Daten heranziehen, die wirklich relevant sind. Der Motorradbau ist digital ein paar Jahre hinter der Autoindustrie. Das macht nichts, wir können auf bewährte und richtige Pferde setzen.

Und abschliessend bitte noch mehr zu 2018.

Es wird besser als 2017, wobei unsere Guidance für den Kapitalmarkt wieder bei rund 10 Prozent liegt, die Bandbreite bei der EBIT-Marge soll trotz des enormen Wachstums konstant hoch bleiben. Die Mid Term Planung haben wir insofern geändert, dass wir bis statt 300.000 Motor-

räder p.a. bis 2021 nun 400.000 bis 2022 planen, wir haben den Gradienten erhöht. Rund um Husqvarna in Indien ab 2020 gibt es nochmal Zusatzwachstumsmöglichkeiten. Power Two Wheeler haben eine interessante Zukunft, dort spielt sich die Elektromobilität ab. Ich sehe einen Business Case, das ist bei den Autos in der Elektromobilität noch nicht der Fall. In Indien können wir kosten- und einstiegsgerechte Modelle bauen, um im asiatischen und lateinamerikanischen Markt gegen die Japaner antreten zu können. Wir sehen eine schöne Zukunft. E-Bikes werden uns noch viel Freude machen. Durch Hinuntergehen der Hubräume kommen wir auch zu den 16jährigen, zur sportiven Mobilität. ☺

MANAGED FUTURES FONDS MÜSSEN MIT MIFID II STÄRKER BEACHTET WERDEN

Die liquiden Produkte haben hohes Potenzial, in Krisenzeiten positive Erträge zu erwirtschaften und ein Portfolio zu stabilisieren.

MiFID II wird am 3.1.2018 durch das WAG 2018 umgesetzt. Parallel dazu gilt die Delegierte Verordnung (EU) 2017/565. Neu geregelt werden die Anforderungen an die Eignung bei Anlageberatung und Portfolioverwaltung, denn es müssen vom Kunden auch seine Fähigkeit zur Verlusttragung und seine Risikotoleranz eingeholt werden und die angebotene Dienstleistung muss diesen Parametern entsprechen. Anlageberater müssen zudem einen Eignungsbericht erstellen und werden durch die Pflicht zur Protokollierung überprüfbar und haftbar. Die Eignungsbeurteilung gilt nicht nur in Bezug auf die Empfehlung zum Kauf eines Produkts, sondern für alle Handelsentscheidungen, einschließlich der Frage, ob ein Produkt erworben, gehalten oder verkauft werden soll oder nicht. Finanzdienstleister müssen bei Erbringung ihrer Dienstleistungen professionell und im besten Interesse des Kunden handeln. Sie müssen im Kundenportfolio ein ausreichendes Maß an Diversifizierung gewährleisten und umfassend die Risiken berücksichtigen. Die ESMA zählt dazu auch das „asset class exposure“. Bei der Portfolioverwaltung brauchen die Kenntnisse und Erfahrungen des Kunden in Bezug auf die einzelnen Finanzinstrumente, die in das Portfolio einfließen können, nicht so detailliert zu sein wie im Falle der Anlageberatung. Der Kunde muss zumindest die allgemeinen Risiken des Portfolios verstehen und eine grundlegende Vorstellung von den Risiken haben, die mit den einzelnen Arten von Finanzinstrumenten verbunden sind; es dürfen auch Produkte eingesetzt werden, die „außerhalb des Zielmarktes“ liegen, wenn sie der Diversifizierung dienen und solange das Gesamtportfolio für den Kunden geeignet ist.

Alternative Investmentfonds. In Österreich dürfen einige Typen von Alternativen Investmentfonds (AIF) ohne Mindestinvestitionsbetrag auch an Pri-



vatkunden vertrieben werden: Das sind spezielle Immobilienfonds, „Andere Sondervermögen“ gem. § 166 InvFG und Futures-Fonds gem. § 48 (7) AIFMG. Für Private-Equity-Dachfonds und AIFs in

Unternehmensbeteiligungen beträgt das Mindestinvestment 100.000 Euro. Nur die hier aufgezählten AIFs dürfen an Privatkunden vertrieben werden, Futures Fonds sind dabei die liquidesten. Die Erläuternden Bemerkungen zum AIFMG halten ausdrücklich fest: „Futures Fonds eignen sich als antizyklische Anlageform in einem ausgewogenen Anlageportfolio zur Beimischung. Sie weisen eine hohe Liquidität auf und werden über Clearingstellen abgewickelt.“ Futures Fonds, die gem. § 48 (7) AIFMG an Privatkunden vertrieben werden dürfen, zeichnen sich weiters durch hohe Diversifikation und gesetzliche Vorgaben zur Eindämmung des Risikos aus. Weil Risikomanagement zentraler Bestandteil der Handelssysteme ist, kann die Einhaltung der gesetzlichen Grenzwerte sichergestellt werden. Die in Österreich ansässigen Futures Fonds Manager verfügen über langjährige Erfahrung im Futures-Handel. In aller Regel bieten die von ihnen verwalteten Fonds dem Investor ein Schutzniveau, das dem eines UCITS gleichwertig ist, weil sie alle Anforderungen der FMA-Gleichwertigkeitsverordnung erfüllen. Die Fondsvermögen sind Sondervermögen, die vom Vermögen des AIFM und der Depotbank streng getrennt sind und bei Insolvenz von AIFM bzw. Depotbank nicht in die Konkursmasse fallen. Darüber hinaus erfüllen diese Futures-Fonds sämtliche Anforderungen an UCITS-taugliche liquide Finanzanlagen, wenn man von den Investments an den Rohstoffmärkten absieht, die aus Diversifikationsüberlegungen einen Portfoliobestandteil bilden (Multi-Asset-Fonds). Auch EU-Kommission und ESMA müssen sich seit geraumer Zeit mit der berechtigten Forderung der VAIOE auseinandersetzen, die UCITS-Richtlinie für



Rolf Majcen ist Verfasser zahlreicher kapitalmarktrechtlicher Publikationen in in- und ausländischen Fachzeitschriften und Autor des Buches „Die globalen Hedgefonds-Domizile im Wettbewerb“. Er ist Mitglied des Vorstandes der VAIÖ, der Vereinigung ausländischer Investmentgesellschaften in Österreich (www.vaioe.at).

Investitionen in hoch liquide AIFs, wie beispielsweise Futures Fonds, zu öffnen.

Futures Fonds. Futures Fonds dürfen in Österreich auch an Privatkunden vertrieben werden. Da nicht nur zahlreiche Studien, sondern auch tatsächliche Ereignisse der Vergangenheit belegen, dass Futures Fonds das größte Potential haben, in Krisenzeiten positive Erträge zu erwirtschaften bzw. das Risiko-Ertragsverhältnis eines Portfolios zu verbessern, dürfen die österreichischen Finanzdienstleister diese Anlagekategorie bei der Dienstleistungserbringung nicht vernachlässigen. Im Gegenteil: Die Einbeziehung von Futures Fonds dient dem Selbstschutz vor möglichen Schadenersatzansprüchen der Kunden, die Verluste erleiden aber keine Futures Fonds im Portfolio haben. Anlageberater sollten vor allem bei Portfolios mit hoher Aktiengewichtung den Anleger darüber informieren, dass auf Grundlage historischer Erfahrungen eine Beimischung von Futures Fonds zur Risikodiversifikation sinnvoll ist und dies im Eignungsbericht entsprechend dokumentieren, Portfolioverwalter sollten ihr zulässiges Anlageuniversum um Futures Fonds erweitern. So können Finanzdienstleister gewährleisten, dass sie professionell im besten Interesse der Kunden handeln und sich mit der Fähigkeit des Kunden zur Verlusttragung und dessen Risikotoleranz sachverständig auseinandersetzen, widrigenfalls sie auch Gefahr laufen, „den Mangel der Kenntnisse vertreten zu müssen“ (§ 1299 ABGB).

Kenntnisse und Kompetenzen. Komplexität darf nicht der bestimmende Faktor für die Produktauswahl der Finanzdienstleister sein. In vielen Fällen dient Komplexität gerade auch der Risikoreduzierung! Die neuen Zielmarktbestimmungen der österreichischen Futures-Fonds Anbieter werden die heimischen Finanzdienstleister unterstützen. Und auch an Schulungsveranstaltungen wird es nicht mangeln, um die notwendigen Kenntnisse und Kompetenzen gem. § 55 WAG 2018, die für die Erfüllung der Verpflichtungen notwendig sind, zu erlangen. ⚡

BUSINESS ATHLETE MAJCNEN (2./ 2016)



Sportliche Erfolge Rolf Majcen

2010: Sieg beim Treppenlauf Rockefeller Center (New York)
 2012: Sieg beim längsten Treppenlauf der Welt in Shanghai
 2014: Sieg beim Halbmarathon auf der Chinesischen Mauer
 2015: Sieg beim Landmark Tower Treppenlauf Hanoi/Vietnam
 2016: Platz 3 beim Milad Tower Run Up, Teheran/Iran
 2017: Sieg beim Broadgate Tower Treppenlauf London

ROLLING HIGH, BABY!

Highroller ist, wer mit hohem Einsatz (Geld/ Leistung) aktiv ist und Achterbahnfahrten aushält. Highroller gibt es jetzt auch für Muskeln. Mussten wir haben.

Text: Christian Drastil

Überleitung. Die Verbindung aus Sport und Börse ist das Motto dieser Nummer. Als da plötzlich mit dem Therapie- und Faszien-Gerät „Highroller“ ein neues gehyptes Wunderding am Fitnessmarkt auftauchte, mussten wir es allein schon des Namens wegen haben. Im Zuge der Übergaben für den Business Athlete Award haben wir unseren Redaktions-Hochroller immer wieder eingesetzt, siehe Bilder auf dieser Seite. Faszien-Roller sind sowieso ein Fixpunkt in der Therapie und dieses Gerät erlaubt es, in der Höhe zu rollen.

Eigentlich Sportwette. Im Grunde ist diese Highroller-Seite auch die Überlei-

tung zur nächsten Strecke, denn im Bereich Sportwetten ist der Begriff Highroller eigentlich noch präsenter als an der Börse. Rollin' high, Baby! 🎲

Am Redaktions-Highroller: **Rainer Schönfelder, Christian-Hendrik-Knappe, Christian Drastil, Adina** und **Ralph Zimmermann, Bernadette Hörner** sowie **Tanja Stroschneider** und **Christoph Sander**



HIGHROLLER-ABO

willauchhaben? Unter highroller-faszien.de ist der Hochroller samt kleinem Bruder Highballer zu bestellen. Unseren geben wir nicht her. Bei der Bestellung von 5 Jahresabos (Inland) unter boerse-social.com/abo gibts ein Set dazu.

COVERPARADIE

STORY DER „SPOWO“ AUCH EINE STORY DER SPORTWETTE

Mr. Interwetten Wolfgang Fabian im Talk.

Es fragt: Christian Drastil

In meiner WirtschaftsBlatt-Zeit hatten wir mal übers Kopfrechnen gesprochen, bei mir Laufbeschäftigung, bei Ihnen ...

Wolfgang Fabian: ... die Basis für die Gründung von Interwetten. Als Kind litt ich unter Schlaflosigkeit und hab' keine Schäfchen gezählt, sondern Tarot-Partien im Kopf durchgespielt. Die Liebe zur Mathematik war das Fundament, um ein wirklich guter Buchmacher zu werden.

Beim Kartenspielen gings dann ja auch los.

Genau. Ich spielte in einem Wirtshaus mit einem, der an einem Wettbüro beteiligt war. Gemeinsam mit einer 3. Person, die zufällig am Tisch saß, hoben wir 1990 Interwetten aus der Taufe.

Ihr Angebot zum Start?

Telefonwetten. Es war ein quotengetriebenes Geschäft, fast ohne Statistik-Background und vor allem ohne Internet. Am Anfang beispielsweise haben wir 15 Ligen im Angebot gehabt, und ich hab', das ist jetzt nicht übertrieben, von allen Ligen die letz-

ten zehn Ergebnisse aller Mannschaften im Kopf gehabt. Die haben mich im Auto angerufen, weil zwei Spiele dazugekommen sind, und ich habe ihnen aus dem Kopf die Quoten gegeben.

In der 2. Hälfte der 90er kamen das Web und die SportWoche ...

Schön, dass Sie die Marke gekauft haben, viel Erfolg. Für Wetten braucht es Statistik, Inspiration und ein cooles Umfeld. Interwetten ist sehr beliebt beim Kunden. Wir behandeln sie fair. Oft werden Kunden als Idioten gesehen. Genau das ist falsch, das ist nicht meine Philosophie.

Und heute beobachten Sie aus der Distanz?

Viele Jahre lang gab es vom Augen aufmachen bis zum Augen zumachen nur die Firma. Das gibt einem einen anderen Zugang. Und anderes Wissen. Heute ist Interwetten ein florierendes Unternehmen mit rund 1,6 Mio. Kunden aus über 200 Ländern und einem Wettumsatz

von circa 1,2 Mrd. Euro. Neben der klassischen Sportwette rundet das Team um Speaker of the Board Werner Becher mit einem umfangreiches Live-Wetten-Angebot, Casino, Live-Casino und einer Vielzahl an Games das Portfolio ab.

Danke, dass Interwetten die Co-vergalerie präsentiert.

Gerne. Die Geschichte der Sportwetten ist eng mit den Geschichten des Sports verwoben. ✪



Bereits 1990 hat **Wolfgang Fabian** mit zwei Partnern Interwetten gegründet



COVERPARADE





COVERPARADE





COVERPARADE





COVERPARADE



2013

2014



**inter
wetten**

**Wetten ist
unser Sport.**

**WILLKOMMEN BEI
DEN MEN IN GELB.**



100€

BONUS KASSIEREN
interwetten.com