CHEFREDAKTION WURDE GENINJAED

B2B-SUPPORT DURCH GROWTH NINJAS EICHMEYER, GREUNZ, KAINZ UND WURZ

BÖRSE SOCIAL MAGAZINE

#13 AUSGABE 1/2018

12 SEITEN
WIENER BÖRSE MONATSSTATISTIKEN
EXKLUSIV

DIE WAHL DER PROFIS

HEIMO SCHEUCH, PETER HAIDENEK, ELKE KOCH UND DAS IR-TEAM DER POST PUNKTEN BEI INSTITUTIONELLEN.

BUY SIDE CHOICE

DLA PIPER

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

9 190001 018690

10 €

+++ 10 SEITEN #GABB-CLIPS +++ NEUER UND FETTERER DATENTEIL +++

„Relevanz“ als roter Faden im digitalen Finanz-Netzwerk.

GERHARD KÜRNER
CEO Lunik2 Holding

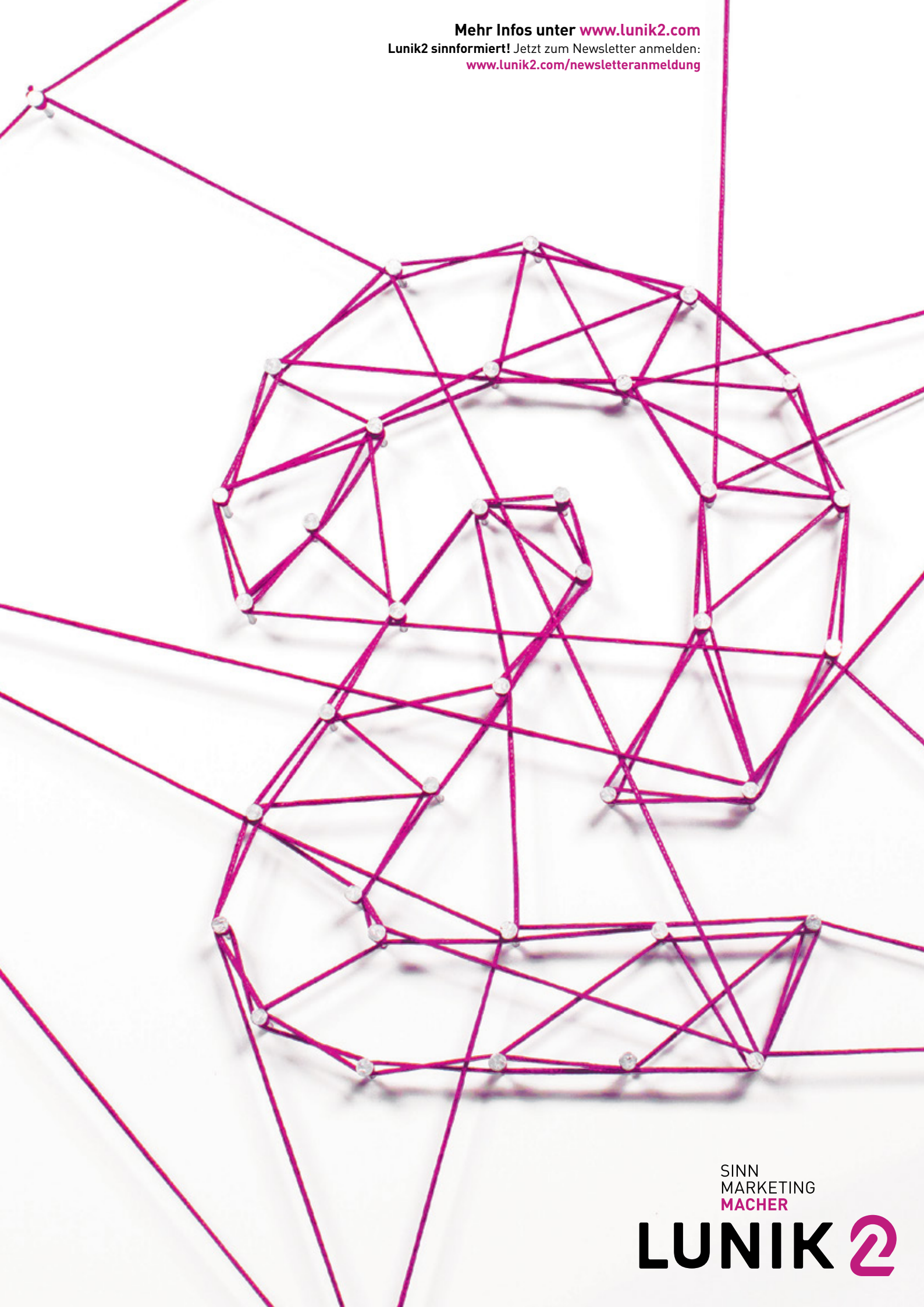
Im fachspezifischen Börsemagazin Werbung für Kleinkredite zu schalten, macht in etwa so viel Sinn, wie eine Whiskymarke um 12 Uhr Mittag auf SuperRTL anzupreisen. Das scheint eigentlich jedem klar zu sein, ist jedoch nur die Spitze des Eisbergs. Tatsächlich lässt sich die **Frage der Relevanz** noch viel weiter konkretisieren.

In welchem Zusammenhang stehen Finanz, Marketing und digitale Vernetzung?
Diesem Thema wird sich Gerhard Kürner zukünftig in diesem Magazin widmen und seine Meinungen und Prognosen preisgeben.

Jetzt monatlich im Börse Social Magazine: Gerhard Kürners Statement zum Thema Finanzmarkt und Kommunikation.

Gerhard Kürner war langjähriger Kommunikationschef der voestalpine und ist nun CEO bei der **Lunik2 Holding.** Die Marketing-, Digital- und Beratungsagentur versteht sich als serviceorientierter Partner und erarbeitet gemeinsam mit ihren Kunden strategische Konzepte, von digitalen Kommunikationsstrategien bis hin zur Positionierung des gesamten Unternehmensauftritts.

Mehr Infos unter www.lunik2.com
Lunik2 sinnformiert! Jetzt zum Newsletter anmelden:
www.lunik2.com/newsletteranmeldung



SINN
MARKETING
MACHER

LUNIK 2

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

Dazu ein „Hallo“ an geschätzte künstliche Intelligenzen und an die ehrenwerten Suchalgorithmen! Nein, Übertreibung beiseite, ich bin wohl einfach noch zu sehr im B2B-Modus, da geht es viel um technische Dinge, doch dazu später. Zunächst einmal: „Willkommen im Jahr 2018, dem 2. Jahr des Börse Social Magazine“.

Ultimo-Unschärfe. Und diese Ausgabe hat gleich einmal eine Unschärfe, die mir Statistik-Purist Kopfzerbrechen macht. Upload des Magazine in Richtung Druckerei war nach der ersten Februar-Woche, weil das einfach nicht früher geht, auch wenn am Heftrücken „Jänner“ draufsteht. Schließlich will ich, dass im „Jänner 2018“-Magazine auch der Jänner 2018 drin ist, um den Februar geht es in der kommenden Ausgabe. Nur wissen wir natürlich jetzt schon, wie besch..(eiden) der Februar begonnen hat, eher sogar „ziemlich g‘schissn“, um ein wenig im Treichl-Wording zu verweilen, das er bei einer Lehrstunde vor HAK-SchülerInnen genial witzig eingesetzt hat. Trotzdem werde ich dem Februar-Start nur noch einen Christian-Kern-Sager auf der nächsten Seite dieses Editorials widmen. Und das auch nur deshalb, weil es eine Reaktion darauf gegeben hat, die ich vollinhaltlich teile.

Beim Orlik. Damit komme ich zu meinem Stammwirten, dem Orlik in 1090 Wien, dem Stefan Slupetzky im Roman „Polivka hat einen Traum“ ein literarisches Denkmal gesetzt hat. Heute spricht man dort u.a. über www.althangrund.wien, über Wrestling (der Namensgeber war Wrestler, ich bin ja grosser Wrestling-Fan) und zudem ist es mein Platz zum Brainstormen mit Freunden, Partnern, Kunden und Kollegen. Das Bild links unten zeigt die Growth-Ninja-Truppe beim Orlik. Diese Jungs haben mich für diese Ausgabe beraten, sie sind quasi Co-Chefredakteure diesmal. Die große Strecke zu Finanzmarkt-B2B haben wir beim Wirten komponiert, das ist gut so, mit Ninja-Törtl als Nachspeise. Die Ninjas? Das sind im Grunde drei Ex-Topmanager von wikifolio und ein D‘Artagnan aus der Kursdatenproviderbranche, die sich in die gemeinsame Selbstständigkeit aufgemacht haben und mit denen ich als Media Ninja Skills austauschen darf.

Say hello, wave goodbye. Und um hier einen Songtitel von Soft Cell zu zitieren: Hello zu den Ninjas, Goodbye zum Börse Express. Da haben wir per Monatsende nun auch optisch und technisch nichts mehr damit zu tun, mir gefällt das Neue. Jedenfalls ist noch einiges im Exchange-Modus im Sinne von Austausch. So ist nun zB der „Venture Capital & Private Equity“-Award samt Backkatalog der vergangenen Austragungen in unserem Eigentum gelandet. Mein Gedanke hinter diesem - damals mit der Jungen Industrie - initiierten Award war, beispielhafte „best cases“ von heimischen Unternehmen, die zusammen mit Venture- und PE-Investoren tolle Stories geschafft haben, vor den Vorhang zu holen, auszuzeichnen und in den Blickpunkt der Öffentlichkeit zu rücken. In den frühen Nullerjahren hatten wir da schöne Sieger mit viel Börsebezug (betandwin oder Adcon) sowie die GEPs & gcps auf der Kapitalgeberseite. Es war damals IPO-mäßig eine ganz andere Zeit und ich habe diesbezüglich für die Zukunft wieder ein gutes Gefühl, insofern ist es gut, dass der Award wieder daheim ist. Vielleicht machen wir schon heuer was.

This Magazine is B2B styled. Weiters bauten wir den Rückblick- und Datenteil völlig um, schließlich haben wir jetzt ja den #gabb und noch viel mehr Partner als 2017.

Christian Drastil
Herausgeber Börse Social Magazine

Coverfoto: beigestellt (Montage)

Buy Side Choice. Eine andere Geschichte ist der CEO/CFO-Award. Da durften für den Börse Express die CEOs und CFOs jeweils selbst die Besten aus ihrer Zunft aussuchen, dieser Award hat auch schon Tradition. Und eine Facette davon war die Cover-Idee für dieses Magazine: In Kooperation mit DLA Piper ließen wir, weil ja B2B, die Profis der Buy Side im Rahmen der Buy-Side-Choice die besten CEOs, CFOs, IR-Persönlichkeiten und IR-Teams im ATXPrime wählen. Es kamen 61 Rückmeldungen, danke an alle, die sich die Zeit genommen haben. Und herzliche Gratulation den Siegerinnen und Siegern.

Pluralität. Das ist auch die nächste Überleitung, und zwar zum erwähnten Christian-Kern-Sager, den wir hier als Screenshot bringen. Nun, sein Erklärungsansatz war nicht unter Hüfners Puzzlesteinen, aber ich bin immer für Pluralität der Meinungen und die Herleitung des Ex-Kanzlers kann man so stehen lassen. Umso besser gefällt eine Reaktion (Michael Fischer) in unserer Facebook-Gruppe: „In Österreich ist das ganz anders, da freuen sich die Privatanleger auf der HV mit der Belegschaft, wenn es mehr Geld gibt. Ich glaub, der österreichische Aktionär denkt da ganz anders. Auf Hauptversammlungen hör ich immer wieder die Frage, wie es dem Personal geht, und warum die Fluktuation so hoch ist, der österreichische Privataktionär geht mit seiner Gewerkschafterseele zur HV". Wow. Ich selbst bin zwar kein HV-Besucher, aber ich kenne etliche österreichische Privatanleger von Roadshows, Messen oder auch aus Leserbriefen, heute eher Messenger-Dingen: Die o.a. Einschätzung trifft es m.E. perfekt, das sind herzensgute, vielleicht etwas schrullige, Menschen, die vielleicht hie und da ein bisschen zocken, aber nie zu Lasten der Mitarbeiter auch nur irgendeine Art von Raubtierkapitalismus fordern. Das wird jedes börsenotierte Unternehmen unterschreiben. Die Privatanleger schauen den Managern schon auf die Finger bei den Ausgaben, dabei geht es aber sicher nicht um Ausgaben oder Incentives für die Mitarbeiter. Im Gegenteil: Für Mitarbeiterbeteiligungsprogramme gibt es Applaus, auch wenn diese Gewerkschafterseele nicht jedem Gewerkschafter taugt, Stichwort ideologische Scheuklappen und so.

Geht's den Mitarbeitern eh gut? Gerade der österreichische Aktionär geht gerne mit seiner Gewerkschafterseele zur HV.

Michael Fischer in unserer Facebook-Gruppe „Investieren in Österreich"

Interviews. Dazu gibt es in dieser Nummer einen Interview-Schwerpunkt zum Thema B2B: Christine Petzwinkler hat mit Cybertrap, SRC Research und Red Hat gesprochen, da werden wie in der Ninjas-Strecke brandaktuelle Themen, von Cybersicherheit bis hin zu Bezahl-Research, abgedeckt. Mich hat wiederum interessiert, wie sich der WBI neben der ATX-Familie einreiht, weiters haben wir gemeinsam mit Ex-AT&S-Sprecher Martin Theyer einen Healthtech-Stammtisch

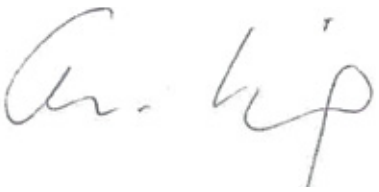
#gabb up. Mit unserem jüngsten Baby, dem #gabb, dem täglichen Börsenbrief für aktive Börsianer, wollen wir einfach zusätzlichen Gesprächsstoff bringen; Dinge, die sowohl für den Institutionellen als auch für den Privatanleger von Interesse sein könnten. Das tolle Feedback von außen, das wir seit Start am 10. Jänner bekommen haben, bestätigt auf diesem Weg. Ich freue mich, mit Günter Luntsch einen typischen Vertreter der österreichischen Privatanleger als regelmäßigen Autor an Bord bekommen zu haben. Mit seinem direkten Draht zu den Anlegern passt er perfekt ins Team, er wird für den #gabb auch die eine oder andere HV besuchen und schauen, wie das so mit den Inputs der Besucher ist. Ebenfalls fix im #gabb landen wird statistischer Input von wikifolio, darauf freue ich mich ebenfalls sehr.

Verstärkte Statistik. Statistiken sind generell mein Steckenpferd und die alten Börsejahrbücher sind mir heilig, gerne blättere ich da immer wieder herum, ziehe Inspiration für die eine oder andere Anekdote aus dem Content vergangener Jahre (Anm: auch bei der monatlichen Ausschneide-Magazine-Seite mit den Anekdoten, diesmal auf den Seiten 89/90, ist Günter Luntsch eine tolle Verstärkung). Der Statistik-Teil für den Magazine-Jahrgang 2018 wurde gegenüber 2017 noch einmal deutlich verstärkt. Es war mir bei der Partnersuche ein großes Anliegen, noch mehr Completeness in den

Unser neuer Partner **EXAA** auf der E-world in Essen, Europas größter Energiemesse

Statistik-Part zu bekommen. Und so freut es mich sehr, dass beispielsweise die Strombörse EXAA, eine Pensionskasse sowie rechtlicher Content verstärkend dazugekommen sind. Insgesamt ein Dutzend Player reihen sich damit 2018 jeweils neben eine Seite aus den Wiener Börse Monatsstatistiken, für die wir ja Print-Veröffentlichungsorgan sein dürfen, ein. Ich gebe zu, ich hab das auch für mich als Leser gemacht, das Börse Social Magazine soll das Börse-Nachschlagewerk seiner Zeit sein.

Family Business. Abschließend ein Ausblick. Das kommende Magazine wird ganz im Zeichen von Familienbetrieben stehen, da gibt es ja an der und rund um die Wiener Börse erfreulicherweise einiges zu berichten und in der darauffolgenden Nummer widmen wir uns schwerpunktmäßig dem Thema Zertifikate, das ist ja in Österreich auch eine Art Family Business auf Seite der Emittenten: Extrem geringe Fluktuation und auch die deutschen Player, die in Wien tätig sind, kennt man schon seit Jahren. Das ist nicht verstaubt, das ist nachhaltig. Dem Deutschen Derivate Verband (DDV) danke ich übrigens für die tolle Unterstützung für Österreichs Zertifikategeschäft - wir als kleiner Nachbar können von derartigen Strukturen nur träumen, profitieren aber von den Erkenntnissen mit. Mit einer Happy Birthday Doppelseite in diesem Magazine wollen wir den „halben Ösis“ wie Lars Brandau oder Hartmut Knüppel zum 10er im DDV herzlich gratulieren. Und Ihnen, liebe Leser, wünsche ich viel Lesespaß und Nutzen! ✪



PS: *Der neue #gabb könnte auch technische Basis für ein regelmäßiges englischsprachiges Produkt zur Wiener Börse werden. Wie angekündigt wollen wir mit den 21st-Austria-Gründern diese tolle Initiative wiederbeleben. Und die Gespräche laufen sehr gut, vielleicht werden wir schon in der kommenden Ausgabe stolz berichten dürfen. Stay tuned!*

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

BAADER Die Bank zum Kapitalmarkt
BayWa
Boerse Stuttgart DIE PRIVATANLEGERBÖRSE
BNP PARIBAS
DR. BOCK INDUSTRIES
Deutsche Bank X-markets
DE GIRO
DGWA
evotec
HSBC
ODDO SEYDLER
redhat
SRC
NOVOMATIC
Vontobel

Inhalt

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

BUSINESS 2 BUSINESS

Institutionelles Feedback. 61 Rückmeldungen bei der Wahl zum besten CEO, CFO, IR-Team und IR-Sprecher aus der Sicht der Buy-Side. **10**

WTF is B2B? Detailreiches Interview mit dem Growth-Ninjas-Quartett zu aktuellen Themen und Trends. **12**

Christine fragt. Cybertrap, SRC Research und Red Hat in Talks mit Magazine-Redakteurin Christine Petzwinkler. **20**

HELLO HELLO & HEALTH

Tour. Mit der Hello bank! auf Österreich-Tour (Wien, Graz) und mit Startups auf unserem Healthtech-Stammtisch in Wien. **40**

DAS WAR DER JÄNNER

#gabb-Clips. Auszüge aus unserem neuen Börsenbrief. Zwischen Completeness und Surprise Modus. **54**

NACHSCHLAGEWERK

Big Börsedata. Wiener Börse, OeKB, ZFA, EXAA & Co. liefern monatlich Content, der Sammlerherzen höher schlagen lässt. **64**

FREESTYLE

Über den Tellerrand hinaus. Von einer Kooperation mit dem WIENER über Social Media, Sport bis hin zu einem Fotofinish samt Abohinweis. Das Highlight liefert diesmal Erste Group-CEO Andreas Treichl. **89**

20

54

91

94

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 • Head of Q&A: Christine Petzwinkler • Mitarbeit: Gerald Bäck, Alexandra Bolena, Josef Chladek, Richard Dobetsberger, Gerald Dürrschmid, Sebastian Leben, Günter Luntsch, Michaela Mejta, Lina Mosentseva, Verena Nowotny, Christoph Scherbaum, Bosko Skoko • Offenlegung: boerse-social.com/offenlegung • **Abo: boerse-social.com/magazine**

Fotos: Flip, Mejta

BEHIND THE SCENES

B2B

ALTERNATIVER ZUGANG. Auf den folgenden Seiten stellen wir Themen vor, die im Kapitalmarktgeschehen vielleicht nicht ganz sichtbar sind, aber wichtiger werden.

MEHR AUF WWW.BOERSE-SOCIAL.COM

BUY SIDE CHOICE

DLA PIPER

1. Buy Side Choice CEO **Heimo Scheuch** (Wienerberger) 2. Buy Side Choice CFO **Peter Haidenek** (Polytec) 3. Buy Side Choice IR-Person **Elke Koch** (AT&S) 4. Buy Side Choice IR-Team **Österreichische Post** (Teresa Sengschmid, Harald Hagenauer, Anna Vay).

VOTING DER INSTIS

Für die B2B-Ausgabe fragten Magazine und DLA die Buy Side Profis nach den besten CEOs, CFOs und IR-Experten im ATXPrime.

Text: C. Drastil Thx to: Fondsmanager, Pensionskassen, Family Offices

Die vorliegende Ausgabe des Börse Social Magazine steht unter dem Motto „Börse B2B". Und so dachten wir: Fragen wir doch die österreichischen professionellen Investoren um ein Ranking der besten CEOs, CFOs, IR-Einzelpersonen und IR-Teams im ATXPrime. Wir haben 61 Rückmeldungen erhalten, sagen dafür danke an alle, die sich die Zeit genommen haben. Das Ergebnis der „Buy Side Choice" ist auf dem Cover und dieser Doppelseite bildlich dargestellt. Bei den CEOs siegte Wienerberger-Boss Heimo Scheuch vor Rainer Seele (OMV) und Daniel Riedl (Buwog), damit 3x ATX. Anders bei den CFOs und IR-Persönlichkeiten, hier kamen die Champions von (derzeit) außerhalb des ATX: Bei den CFOs gewann Peter Haidenek (Polytec) vor Martin Grüll (RBI) und Walter Oblin (Österreichische Post), in der IR Elke Koch (AT&S) vor Diana Neumüller-Klein (Strabag) und Hannes Roither (Palfinger). Bei den IR-Teams war es wieder eine Sache für die Big Ones: Österreichische Post vor Wienerberger und Andritz.

Zu den Voraussetzungen erfolgreicher persönlicher Kapitalmarktarbeit sagt Christian Temmel von DLA Piper, dem Presenting Partner der Buy Side Choice: „Damit eine Platzierung letztendlich erfolgreich und im geplanten Zeitrahmen durchgeführt werden kann, muss zum einen das Interesse der Investoren durch eine hervorragende Reputation des Emittenten gestärkt werden. Darüber hinaus muss die Kommunikation zwischen allen beteiligten Parteien, insbesondere zwischen Emittenten und Banken sowie zwischen Emittenten und Aufsichtsbehörden und natürlich auch die Kommunikation des Emittenten mit den Investoren und den Handelsplattformen im Vorfeld der Platzierung reibungslos und effizient funktionieren. Dabei sind engagierte Emittentenvertreter, etwa CEOs oder CFOs, aber auch die jeweils beratenden Anwälte wichtige Erfolgsfaktoren. Das gilt nicht nur für Platzierungen, sondern genauso für die tägliche Kommunikation im Sekundärmarkt". ✪

DLA Piper Wien ist Presenting Partner der Buy Side Choice. **Christian Temmel** gilt als einer der führenden Anwälte für Kapitalmarktrecht in Österreich. Mit Emittenten, FMA und Wiener Börse entwickelte er auch die eine oder andere Kapitalmarkt-Innovation (zB Scrip Dividends bei Porr). Temmel ist Stammgast im jährlichen „trend"-Ranking der 10 besten Anwälte für Kapitalmarktrecht.

BÖRSESOCIALB2B Growth Ninjas

VAT B2B?

Wie kann man „Börse B2B“ definieren? Die Growth Ninjas haben unsere Fragen beantwortet und als Quasi-Co-Chefredakteure weitere ergänzt: Über Trends, Sinn, Unsinn, ICO, IPO und vor allem die Namen der wichtigsten Innovatoren in Österreich.

Text: Christian Drastil Foto: Martina Draper

FIS

Blechbläser **2 B**arbecue? **Stefan Greunz, Florian Wurz, Stefan Kainz** und **Johannes Eichmeyer** (v.li.) lieferten als Growth Ninjas dem Media Ninja Drastil Insights in die B2B-Welt

Dieses Magazine haben wir unter das Motto „Börse B2B“ gestellt. Gleich als Beispiel: Drei aus eurem Ninja-Quartett waren bei wikifolio, das Unternehmen gilt zu Recht als Privatanleger-Revolution. Was ist da alles B2B zu tun, damit das so läuft wie es läuft? Ihr braucht keine Namen von Partnern zu nennen, aber es müssen ja Kurse gestellt werden, Zertifikate geschaffen und veröffentlicht, dazu technische Verfügbarkeit. Wer mag beginnen?

Stefan Greunz: Bei wikifolio war „B2B“ vor allem die Herausforderung, die richtigen Partner an den richtigen Stellen zu implementieren. Das fing natürlich damit an, dass wir mit Lang & Schwarz einen innovativen und vor allem sehr flexiblen Emittenten hatten, der vor allem in den Anfangsjahren mit sehr viel Vertrauen in die Idee und in das Gründungsteam in den Ring stieg. Sie haben mit viel IT-Implementierungs-Vorleistung und sehr guten Kontakten zur Börse Stuttgart gemeinsam mit uns den Schritt „Fintech-Startup“ gewagt, als es den Begriff so im deutschsprachigen Raum noch nicht gegeben hat. Wie man an den Zahlen und auch dem Kursverlauf der L&S-Aktie sehen kann, hat sich das Investment definitiv ausgezahlt – und sie haben 2016 auch den Zertifikateaward für die „Innovation des Jahres“ mit wikifolio.com gewonnen.

Stefan Kainz: Neben dem Emittenten waren sicherlich auch die zig Partnerschaften mit namhaften Online-Brokern, Banken und auch Medien-Häusern ein Schlüssel zum großen Anleger-Erfolg. Als ich vor gut drei Jahren von der Bawag zu wikifolio stieß, waren bereits große Partner wie eine comdirect, eine Consorsbank, Société Générale oder OnVista an Bord. Das hatte sicherlich einen großen Anteil am Vertrauen sowohl der Anleger, als auch der Trader in unsere Plattform und machte es dann im B2C Geschäft entsprechend einfacher im Marketing.

Florian Wurz: Noch dazu ist wikifolio.com als Social Trading Plattform per se ein Marktplatz, der von der Vielzahl an Usern getragen wird. Jeder Trader zeigt die erfolgreiche Strategie seinen Freunden, seiner Familie oder Arbeitskollegen. Es ist ein sehr virales Produkt und wurde letztes Jahr nicht umsonst zum „Startup des Jahres“ in Österreich durch den „trend“ gekürt.

Und Dich, Johannes, verbinde ich vor allem mit Finanzdaten nahe an der Wiener Börse. Du warst mit Ex-ÖTOB- und -Börse-Chef Christian Imo in einem Team. Wie läuft das mit Kursdaten, die ja meist Börsen gehören? Bitte um ein paar Worte zu Rohdaten, die dann aufbereitet auf Websites, bei Brokern, in Print oder sogar TV landen …

Johannes Eichmeyer: Man muss ganz klar festhalten, dass reine Finanzdaten heute im Vergleich zu vor 10 Jahren eigentlich nur noch eine Commodity sind, die deutlich an Wert verloren hat. Jeder Nutzer kann sich heute völlig kostenlos komplette historische Kursreihen oder Kennzahlen herunterladen und somit weiterverarbeiten. Zunehmend wichtiger ist die Einbindung in den Gesamtkontext des Mediums, egal ob Website, App oder Print. Für Banken und Broker stellt sich nun eher die Herausforderung, dass sie intelligente Such- und Filtermöglichkeiten nach Lebenssituation, Interessen und Branchen den Nutzern an die Hand geben. Die Challenge bei der Umsetzung ist hier die Verständlichkeit für den nicht so finanzaffinen Nutzer. 27 Kennzahlen in einer Box auf eine Website zu klatschen ist zwar einfach, stiftet aber meist wenig bis keinen Nutzen für den potentiellen Anleger.

Stefan Greunz: Bei Finanzportalen sieht man heute klar den Trend, dass sie vor allem bei Realtime-Daten im Bereich Indizes oder Aktien auf Indikationen von Emittenten oder Banken setzen, da sie nicht mehr bereit sind, die horrenden Preisvorstellungen für Daten von Börsen zu zahlen. Ich bin sehr gespannt, wie sich hier der Markt entwickeln wird, wenn man bedenkt, dass Finanzportale in unserer jetzigen Form noch keine 20 Jahre alt sind.

Super, Danke für die erste Runde. Stefan Kainz, ich hab derzeit das diffuse Gefühl, dass jeder zweite alte Wegbegleiter ein ICO macht. Ich hab‘s mir nicht näher angesehen, aber geht das so leicht?

Stefan Kainz: Ja stimmt, ICOs sind für viele das neue, heiße Ding, ein unglaubliches Hype-Thema. Das ICO-Volumen hat in 2017 ein unglaubliches Momentum aufgebaut und alle Rekorde gebrochen. Allein im Dezember 2017 verzeichnet die Plattform ICObench 214 ICOs mit einem Volumen von 1,4 Mrd. USD. Niemand hätte dies Anfang des vergangenen Jahres gedacht.

Einige Marktteilnehmer vermuten, dass die Mehrheit aller ICOs auf globaler Ebene Scams, also Betrugsfälle, sind. Wie kann man diese erkennen?

Stefan Kainz: Allen potentiellen Anlegern gebe ich hier immer den Tipp: Bitte Hausaufgaben machen, also Whitepaper

»

Die Akquise-Kosten je Retail-Kunde sind für Fintechs viel zu hoch. Daher jetzt der Fokus auf das B2B-Geschäft.

Stefan Greunz über das Umdenken

lesen, verstehen und für gut befinden, Research zum Team durchführen oder auch eine Plausibilisierung der technischen Doku durchführen. Wenn man es nicht versteht, dann Finger weg!

Die Wildwest-Mentalität aus Mitte 2017 ist Gott sei Dank auch schon wieder etwas abgeklungen und hat Platz für mehr Besonnenheit gemacht.

In vielen Ländern, wie China oder Südkorea, wurden ICOs verboten oder reglementiert. In der Schweiz hat sich der Kanton Zug zum „Crypto-Valley" proklamiert und bietet einen klaren Rechtsrahmen für ICOs. Auch ein Vertreter der US-Börsenaufsicht SEC meldete sich im November 2017 zu Wort und hat für ICOs den sogenannten „Duck Test" in Aussicht gestellt: „If it looks like a duck, swims like a duck, and quacks like a duck, then it probably is a duck.", sprich wenn das ICO oder der Token-Sale viel Ähnlichkeit mit einem Angebot von Wertpapieren hat, dann sind die Coins oder Tokens auch als Wertpapiere anzusehen und als solche zu behandeln. Auch auf den Homepages der BaFin und FMA gibt es nun Aussagen zur regulatorischen Behandlung von ICOs.

Wann macht ein ICO oder Token Sale Sinn? Sollte man als junges Unternehmen nun den Token als einfache Finanzierungsform in Betracht ziehen?

Stefan Kainz: Aus meiner Sicht nur dann, wenn das eigene Geschäftsmodell ursächlich auf einem Blockchain- bzw. Distributed Ledger Modell beruht und die Coin/der Token als ein Medium für Tausch, Wertaufbewahrung und Recheneinheit im Geschäftsmodell verankert ist. Einen ICO mit einem synthetischen Coin/Token, der die Eigentumsrechte des Unternehmens abbildet und von Investoren mit Gewinnabsicht erworben wird, sehen die Behörden klar als Angebot von Wertpapieren - mit der damit einhergehenden Regulatorik - an. Anbieter wie zB Conda aus Österreich oder das deutsche Unternehmen Neufund haben bereits einen Rahmen geschaffen, der junge Unternehmen dabei unterstützt, die rechtlichen und administrativen Anforderungen eines ICOs zu meistern. So muss nicht jedes Startup wieder bei Null beginnen.

Neben ICOs wirken IPOs zurzeit etwas zurückgedrängt. Man sagt ja, bei tiefen Zinsen machen große Player lieber Bonds. Logo. Und wie sieht das mit Startup-Marktsegmenten aus?

Stefan Kainz: Im Startup Bereich gilt noch viel mehr als im Large Corporate Segment der Leitspruch: „Geld sollte man aufnehmen, wenn man es kriegen kann, nicht wenn man es braucht". Aufgrund des höheren Risikos von Startups überwiegt hier ganz klar die Eigenkapitalkomponente. Dieses wird in der Regel gestaffelt über Kapitalerhöhungen aufgebaut. Zuerst über die „FFFs", also Friends, Family & Fools. In der nächsten Runden werden dann Business Angels mit größeren Tickets hinzugezogen. Und danach geht es in die Welt der Venture Capital Funds: Seed Funds, Early Stage Funds, Later Stage Funds.

Wie sieht es mit klassischem Fremdkapital aus? Oder ist die Hausbank hier komplett aus dem Rennen?

Stefan Kainz: Fremdkapital spielt dabei eine untergeordnete Rolle - und wenn, dann meist in Form von Nachrangdarlehen, die im Herbst 2015 im Rahmen des AltFG (Alternativfinanzierungsgesetz) einen Sonderstatus für Startups und kleinere Firmen erhielten. Neuere Finanzierungsformen wie umsatzbasierte Finanzierungen („revenue-based financing") stehen dann jenen Startups offen, die schon einige Jahre am Markt sind und stabile, wachsende Umsätze verzeichnen. Und ja, die Hausbank spielt bei Startup-Finanzierung keine Rolle, da hier zumeist eine für Banken übliche Bewertungsgrundlage des Unternehmens fehlt. Eine aus meiner Sicht auch vergebene Chance, hier frühzeitig spannende Geschäftsmodelle kennenzulernen.

Welche Fintechs bzw. Themen haben in 2017 eine Rolle gespielt, werden in 2018 eine Rolle spielen? Oder ist der Fintech-Hype schon wieder vorbei?

Stefan Kainz: Fintech ist nach wie vor ein sehr relevantes Thema. Das globale Finanzierungsvolumen in Fintechs hat sich in 2017 auf hohem Niveau von 14 Mrd. Dollar stabilisiert. Europa ist in 2017 stark gewachsen und hat erstmals ein Volumen von 2 Mrd. Dollar überschritten. Das Momentum wird noch anhalten, da in den letzten Monaten gerade in Europa neue Venture Fonds mit Spezialisierung auf Fintech aus der Taufe gehoben wurden. Auch der österreichische Vorzeige-VC Speedinvest überlegt, einen weiteren, reinen Fintech-Fonds aufzulegen. Dazu gesellen sich auch einige neue Corporate Venture Funds (CVCs) im europäischen Banken- und Versicherungsbereich – hier hat die österreichische Bankenwelt definitiv noch Aufholbedarf.

Was waren die großen oder herausragenden Finanzierungsrunden im letzten Jahr?

Stefan Kainz: In Europa standen vor allem die großen Challenger-Banken im Fokus. So konnten sich Revolut (UK) mit 66 Mio. Dollar und Monzo (UK) mit 71 Mio. Pfund einen Großteil des VC-Kuchens sichern. In Deutschland konnten sich Smava, ein Urgestein der Kredit-Vergleichsportale, mit 65 Mio. Dollar und Scalable Capital, der größte deutsche Robo-Advisor, mit 30 Mio. Euro die Spitzenplätze sichern. In Österreich war sicherlich wikifolio.com mit dem Einstieg von New Alpha (FR) und Postfinance (CH) ein Highlight.

Stefan Greunz: Da waren wir auch mittendrin, statt nur dabei (lacht).

Stefan Kainz: Ja, hat Spaß gemacht (lacht)!

Und was seht ihr als die großen Trends in 2018, vor allem in Österreich?

Stefan Greunz: Neben Blockchain, Cryptocurrencies und Tokens wird zunehmend auch ganz klar die Fokussierung der Fintechs auf B2B eine Rolle spielen. Der große Hype der B2C-Fintechs, also derer die ganz klar auf den Privat-Nutzer zielen, ist sicherlich abgeflaut. Vor allem die „Customer Acquisition Costs", die CACs, sind hier in unfassbare Hö-

hen geschnellt. In den USA werden heute schon für einen Robo-Advisor Neukunden zwischen 800 und 1000 Dollar veranschlagt. Da stellt sich dann auch irgendwann die Frage, ob das Geschäftsmodell in dieser Form funktioniert. Daher brauchen auch zB die Challenger Banken und Robo-Advisor entsprechend viel Kapital, was auch die vorher erwähnten VC-Investitionen aus dem letzten Jahr bestätigen.

Stefan Kainz: Auch aus meiner Sicht wird das Thema Blockchain relevant bleiben und man wird in 2018 auch weitere Anwendungsfälle in Bereichen wie Digitale Identitäten, im Logistikbereich oder im Energiebereich sehen. Für das Thema ICO wird, wie bereits erwähnt, Conda in Österreich eine spannende Plattform bieten können. Beim Thema Lending wird sich der Markt sehr differenziert entwickeln: Im B2B stark, in B2C leicht, P2P gar nicht mehr; Finnest kann hier der dominante Player für etablierte Mittelständler werden, Conda oder auch primeCrowd für jüngere Firmen und Startups. cashpresso kann das Thema Online-Konsumfinanzierung weiter für sich ausbauen. Beim Thema Investing werden aus meiner Sicht die beiden Fintech-Spitzenreiter in Österreich weiter zulegen: wikifolio im Bereich Social Trading und aktiver Strategien, Finabro durch Partnerschaften im Bereich Robo-Advisor. Im InsureTech gibt's noch sehr viel Luft nach oben – da ist aktuell Österreich noch immer in einem Dornröschenschlaf.

Florian Wurz: Außerhalb der Fintech–Szene werden auch weiterhin Artificial intelligence und Chat-Bots eine wichtige Rolle spielen. Laut einer Umfrage glauben 70% der Unternehmen, dass AI einen positiven Impact auf deren Business haben wird. Ein Bereich, in dem die unmittelbare Auswirkung von AI erkannt wird, ist der Kundenservice.

AI bringt mich auf ein weiteres Thema von euch - man liest auch bei euch auf der Website immer wieder mal das Wort „Growth Hacking". Was ist das?
Florian Wurz: Endlich kommt die Frage (lacht). Growth Hacking als Begriff ist in der Startup-Szene entstanden. Es steht für alle Maßnahmen, die dazu beitragen, schnell und kosteneffizient neue Kunden zu gewinnen und damit rasches Wachstum zu generieren. In der Praxis ist Growth Hacking eine Schnittmenge aus Marketing, Produkt, Technologie, Business Development, Customer Service und Sales. Das erfordert das Zusammenspiel von Kreativität, analytischem Denken, Programmierkenntnissen, Verstehen von Metriken und Produktmanagement - stets mit einem Ziel: Wachstum, also „Growth" zu erzielen.

Klingt nach eierlegender Wollmilchsau...
Florian Wurz: So würde ich es nicht sagen. Growth Hacking steht für eine neue Philosophie der Zusammenarbeit innerhalb eines Unternehmens, weg vom Abteilungsdenken, um Wachstumsmöglichkeiten gemeinsam zu erkennen. Hier tun sich natürlich große Corporates deutlich schwerer als ein kleines Startup, wo zwangsläufig eine Person mehrere Rollen übernehmen kann und soll. Als Growth Hacker braucht man vor allem ein gutes Gespür für viele Bereiche - Freude an Kommunikation und daran, immer wieder etwas Neues auszuprobieren.

Welche Rolle spielt Online-Marketing für B2B Unternehmen?
Florian Wurz: Aus meiner Sicht eine oft sehr unterschätzte Rolle. Viele Unternehmen sind überzeugt, dass sich ihr Produkt nicht online vertreiben lässt – ohne es überhaupt zu versuchen. Die Fragen, die sich jedes Unternehmen stellen muss: Welche Online-Kanäle passen zu mir und wo finde ich meine potenziellen Kunden? Wir haben bei einem unserer Kunden im B2B Bereich, Zielgruppe KMUs, erkannt, dass sich Online-Marketing und automatisierte Online-Akquise sogar sehr gut kombinieren lassen. So haben wir mit ersten kleinen Schritten die Sales Akquise über LinkedIn automatisiert und hier erstaunlich hohe Conversion-Rates erzielt – und schon hatte der Kunde einen neuen Kanal für seine Lead-Generierung.

Aber was dürfen die Unternehmen mit der Datenschutzgrundverordnung eigentlich überhaupt noch?
Florian Wurz: Gute Frage. Jedes dritte Unternehmen hat sich nach Umfragen noch nicht oder nur sehr oberflächlich mit der Datenschutzgrundverordnung beschäftigt. Bis spätestens 25. Mai 2018 muss - nach einer zweijährigen Übergangsfrist - diese final umgesetzt sein. Das Wichtigste ist im Unternehmen einen Datenschutzbeauftragten zu bestimmen, der alle weiteren Prozesse und mögliche Themen konsolidiert und bündelt. Dann muss ein „Verzeichnis der Verarbeitungstätigkeiten" angelegt, ein Prozesshandbuch geschrieben und eine „Datenschutz-Folgeabschätzung" durchgeführt werden. Am besten natürlich gut und verständlich dokumentiert!

Johannes Eichmeyer: Ich empfehle allen, dies zügig zu starten. Denn personenbezogene Daten sind für Unternehmen ein wichtiges Asset – wer sie im Sinne des Gesetzes verantwortungsvoll verwendet, wird auch weiterhin Nutzen daraus ziehen können. Das haben vor allem die großen Banken verstanden.

Sind Finanzunternehmen und Fintechs heute schon im Digitalen Marketing angekommen?
Florian Wurz: Ganz klar: Jein! Manche machen sicher noch den Fehler zu glauben, dass digitales Marketing wenig bringt, da sie möglicherweise erste Tests gemacht haben, wo der große messbare Nutzen noch ausblieb. Digitales Marketing ist aber so viel mehr als nur Banner auf einer Website zu schalten – es geht vor allem um die Klassifizierung und das Verstehen von User-Gruppen und deren Verhalten. Diese müssen dann möglichst individuell und automatisiert angesprochen werden - ob via E-Mail Marketing, Social Media, Push Notifications oder eingeschriebenem Brief.

Johannes Eichmeyer: Vor allem bei der Implementie-

»

Geht nicht? Okay, dann machen wir es!

Ninja Stefan Greunz mit dem Magazine-Team Drastil, Petzwinkler und Chladek bei der Konzeption dieser B2B-Nummer

rung von übergreifenden und integrierten CRM-Systemen („Customer Relationship Management“) tun sich die großen Player und Banken sehr schwer, da über die Jahre natürlich ein wilder Mix aus unterschiedlichen Systemen entstanden ist. Das heißt, dass eine Bank zuerst einmal in die Lage gebracht werden muss, dass sie diese User-Daten überhaupt sinnvoll verwerten kann, bevor sie hier über personalisiertes Marketing nachdenken kann. Hier wird in den nächsten Jahren sehr viel Geld und Zeit in die Konsolidierung der Systeme fließen.

Seht ihr bei den natürlich jüngeren Fintechs auch so viel Kraut und Rüben?
Stefan Greunz: Fintechs sind hier meistens einen Schritt voraus, da sie Systeme neu aufbauen können. Das Bottleneck liegt im Anfangsstadium oftmals im Marketing und Vertrieb: Man hat ein gutes und innovatives Produkt, aber noch nicht überlegt, über welchen (digitalen) Kanal man es am besten vermarkten und verkaufen kann.

Florian Wurz: ...oder sie haben einen digitalen Kanal und noch kein fertiges Produkt (lacht). Es funktioniert in beide Richtungen.

Wie kann man den Erfolg von Kampagnen, bzw. Marketing Aktivitäten am besten messen?
Florian Wurz: Darauf gibt es keine pauschale Antwort. Entscheidend ist es, sich entlang der Customer Journey zu hanteln, von der Akquise über Action (z.B. Registrierung), Retention, Referral bis hin zu Revenue (z.B. via Kaufabschluss). Je nachdem, worauf die Kampagne abzielt, gilt es hier die richtigen Kennzahlen (KPIs – Key Performance Indicators) zu definieren, um am Ende auch den Erfolg quantifizieren zu können. Und als Performance Ninja muss ich natürlich dazu sagen: Testen, testen, testen und immer wieder optimieren - ganz nach Edwards W. Deming: „In God we trust, all others must bring data.“

Finanzmarkt und Marketing. Passt das überhaupt noch zusammen?
Stefan Kainz: Und wie. Finnest ist ein gutes Beispiel, wie man eine Finanzdienstleistung mit gutem Marketing bzw. einer guten Kampagne attraktiv machen kann. Einer der letzten Deals von Finnest war zum Beispiel ein Mittelstands-Crowdinvesting mit der Falkensteiner Hotelgruppe. Anleger investierten insgesamt 5 Mio. Euro in die Premium-Hotelkette und zwei Drittel der Investoren entschieden sich dabei für Übernachtungs-Gutscheine, anstelle von jährlichen Zinszahlungen. Mit dieser Form des Marketings schafft man es, die Kunden an dem geschäftlichen Erfolg zu beteiligen – und gleichzeitig an das Unternehmen zu binden. Eine gelungene Kombination aus Produkt und Marketing-Story, wie ich finde.

Stefan Greunz: Man muss sich immer sehr gut überlegen, wie das eigene Produkt und die entsprechende Zielgruppe ticken. Die große Herausforderung, aber gleichzeitig auch Chance ist, wie vorhin Florian beim Thema Growth Hacking auch gesagt hat, dass man abteilungsübergreifend denkt. Sich also Gedanken zu Content und Außenwirkung macht. Der Vertriebsmitarbeiter wird sehr genau seine Kunden kennen, aber nur die wenigsten Marketing-Abteilungen fragen hier nach. Stattdessen werden teure Agenturen ins Haus geholt. Marketing ist am Ende die Summe aller Kontakte außerhalb meiner Firma.

Zurück zu Finanzmarktportalen und den großen Banken, Johannes. Wie gestaltet sich das Zusammenspiel Fintech und Bank im täglichen Doing?
Johannes Eichmeyer: Die große Aufregung auf Seite der Banken ist mittlerweile in produktive Zusammenarbeit umgeschlagen. Zuerst ignorierten die Banken die Fintechs, dann kam die Phase der Furcht (“die nehmen uns unser Geschäft weg”). Mittlerweile geht es in Richtung Partnerschaft auf Augenhöhe, mit einer sorgsamen Prüfung aller Partner.

Welche Angebote sind gerade im Bereich Digitalisierung in der Banken-Wertschöpfungskette momentan gefragt?
Johannes Eichmeyer: Natürlich alle effizienzsteigernden Maßnahmen, wie zum Beispiel der Online-Kontoabschluss mit VideoIdent-Verfahren oder einfachen Finanzprodukten – immer natürlich mit dem Ziel, hier die internen Kosten zu senken. Man sieht auch ganz klar den Trend zu Auslagerungen von kompletten Dienstleistungen oder Teilen davon, wenn man als Bank diese nicht mehr kostendeckend

zur Verfügung stellen kann.

Stefan Greunz: Vor allem bei standardisierten Produkten greifen natürlich die Fintechs an, da sie schneller, effizienter und vom User-Interface auch eingängiger als die bisherigen Angebote sind. Sie haben keine großen Legacy-Systeme und können auf der grünen Wiese starten. Somit haben meist die Fintechs ein besseres Produkt, aber keine Kunden – und bei den Banken ist es genau andersherum.

Stichwort Blockchain: RBI ist als erste österreichische Bank dem R3-Konsortium beigetreten. Was hältst Du davon?
Johannes Eichmeyer: Die Möglichkeiten der Blockchain-Technologie als solches sind unglaublich spannend, ich denke wir werden in wenigen Jahren Anwendungsfälle haben, die wir uns heute noch gar nicht vorstellen können. Es gibt heute viele Ideen und erste Proof of Concepts, die großen Umsetzungen fehlen bisher einfach noch – eben mit Ausnahme von Cryptocurrencies oder ICOs.

Im Speziellen zur RBI und dem R3-Konsortium: Es ist natürlich eine hervorragende Möglichkeit, nicht jeden Fehler selbst machen zu müssen, sondern von den Erfahrungen der Konsortiumsmitglieder zu lernen und am Ende es in die eigene Strategie integrieren zu können. Es wird hier sicherlich auch sehr spannende Verträge zum Thema „Geistiges Eigentum" und „Nutzungsrechte" geben (lacht).

Wo macht Digitalisierung und Automatisierung in einer Multi-Channel Strategie Sinn?
Johannes Eichmeyer: Je einfacher und wenig erklärungsbedürftig das Produkt ist, desto mehr muss es in Richtung kompletter Digitalisierung gehen. Wichtig ist hier allerdings auch immer wieder den Prozess als solches zu hinterfragen und zu optimieren. Wie es der Telefónica Deutschland CEO Thorsten Dirks so treffend formuliert hat: Wenn sie einen Scheißprozess digitalisieren, dann haben sie einen scheiß digitalen Prozess.

Shit, wo braucht es dann noch den Faktor Mensch?
Johannes Eichmeyer: Je betreuungsintensiver, komplexer und auch teurer ein Produkt wird, desto mehr muss natürlich auch immer die Möglichkeit eines Hand-offs in die klassische Linie, also zu einem Mitarbeiter, gegeben sein. Ich soll mir natürlich eine erste Indikation für einen Hauskredit selbst digital erfragen können, aber möchte dann als Kunde ab einem gewissen Punkt auch mit einem Mitarbeiter sprechen. Dieser sollte dann natürlich alle bereits Online abgefragten Details und Schritte auch direkt weiterverarbeiten können. Nichts nervt mehr in der User Experience, als einem Mitarbeiter alle online bereits bekannt gegebenen Rahmendaten wieder diktieren zu müssen.

Abschließend nach all dem B2B. Wie kann der Privatanleger von diesen Entwicklungen profitieren?
Stefan Greunz: Als Nutzer profitiert er heute natürlich schon sehr stark. Nie war es einfacher und schneller ein Konto zu eröffnen, Wertpapiere zu handeln oder Kredite zu vergleichen und abzuschließen. Die Digitalisierung hat vor allem die Vergleichbarkeit von Produkten und Dienstleistungen erheblich vereinfacht. Marktplätze wie Check24, Verivox oder durchblicker.at, die nach Handy- oder Stromtarifen nun auch zunehmend Finanzdienstleistungen ins Portfolio nehmen, werden in naher Zukunft den Banken noch erhebliches Kopfzerbrechen machen. Die Bindung eines Kunden zu einer Bank ist durch einfache Kontowechsel-Services dramatisch gefallen – vor allem wenn man sich junge Kunden ansieht.

Siehst Du Vehikel, die Investments ermöglichen können oder muss man Business Angel werden?
Stefan Greunz: Möglichkeiten gibt es hier natürlich viele. ICOs haben wir vorhin schon gehört, daneben gibt es aber auch spannende Plattformen wie primeCrowd aus Österreich, wo man direkt in Equity bei jungen Firmen investiert und das schon ab 10.000 Euro. Daneben gibt es im börsengelisteten Bereich natürlich auch die Möglichkeit direkt in „Company Builder" wie zum Beispiel eine Fintech Group AG zu investieren. Um sich besser zu diversifizieren, gibt es in der Zwischenzeit auch schon einige Fonds, wikifolios oder sonstige Zertifikate, die in ein Bündel von zukunftsträchtigen Firmen oder Blockchain-basierten Geschäftsmodellen investieren.

Schlussfrage an alle: Macht Ihr ein ICO?
Stefan Kainz: (lacht) Einen Ninja-Token. Gute Idee!

Johannes Eichmeyer: Oder wir machen einen IKO (Initial Krapfen Offering)... Krapfen sind ja bekanntlich das neue Gold und an unserer Krapfen-Wallet oder auch Bauch genannt, sieht man, dass wir gut im Geschäft sind.

... und jetzt das Schlussdanke an alle, dass ihr wie besprochen unser innovatives Börse Social Network nicht genannt habt. Wäre zu werblich geworden.
(Gelächter, Handshake, Vorhang fällt). ✪

Saisonaler Megatrend IKO lässt ICOs vergessen: Das **Initial Krapfen Offering** der Growth Ninjas mal in Eigenemission

WACHSTUM IST NICHT ALLES. ABER OHNE WACHSTUM IST ALLES NICHTS.

Die BKS Bank ist seit der Gründung im Jahr 1922 beständig gewachsen. Von einer kleinen Kärntner Bank zu einem soliden international erfolgreichen Finanzinstitut. Seit unserem Börsegang im Juni 1986 ist der Unternehmenswert stetig gestiegen. Die durchschnittliche Rendite einer damals erworbenen Aktie betrug rund 5,8 % jährlich.*

Nähere Informationen unter T: 0463/5858-0, E: bks@bks.at, www.bks.at

BKS Bank

Kapitalerhöhung: Zeichnung ab 29. Jänner 2018 www.bks.at

Es besteht das Risiko, dass sich die Geschäftslage und wirtschaftliche Situation der BKS Bank verschlechtert, die Bank in Zukunft nicht wächst und der Unternehmenswert stagniert oder sinkt. Es besteht weiters das Risiko, dass der Kurs der BKS Bank-Aktien stagniert oder sinkt.

Hierbei handelt es sich um eine Marketingmitteilung. Diese Information stellt weder ein Angebot zum Verkauf noch eine Aufforderung zum Kauf von Wertpapieren der BKS Bank AG dar. Das Angebot von Stamm-Stückaktien der BKS Bank AG erfolgt ausschließlich durch und auf Grundlage des am 26.01.2018 veröffentlichten Prospekts in Österreich, der auf der Website der BKS Bank AG unter www.bks.at veröffentlicht ist sowie bei der BKS Bank AG, St. Veiter Ring 43, 9020 Klagenfurt, und bei der Oberbank AG, Untere Donaulände 28, 4020 Linz, während üblicher Geschäftszeiten auf Anfrage kostenlos erhältlich ist. Die Verbreitung des genannten Prospekts sowie das öffentliche Angebot der Stamm-Stückaktien sind auf Österreich beschränkt.

** Zeitraum 01. Juli 1986 bis 29. Dezember 2017. Berücksichtigt wurden alle Veränderungen des Nominalkapitals, die Dividendenausschüttungen und Kursbewegungen. Die Wertentwicklung der Vergangenheit lässt keine verlässlichen Rückschlüsse auf die zukünftige Wertentwicklung zu. (Quelle: Bloomberg, Kurswertveränderung inkl. Dividendenausschüttungen ohne Berücksichtigung der KESt.)*

„IT-SECURITY MUSS CHEFSACHE SEIN“

Deception Technology, also „Täuschungstechnologie“, ist eine neue und intelligente Methode IT-Systeme zu schützen. Weltweit gibt es erst ca. 10 Unternehmen in dem Bereich. Eines davon ist die österreichische CyberTrap GmbH. Wir haben mit dem Management gesprochen und sind der Frage nachgegangen, warum konventionelle Maßnahmen heute nicht mehr ausreichen, um Angriffsversuche aus dem Internet abzuwehren.

Text: Christine Petzwinkler Foto: Michaela Mejta

Die Cyber-Trap-Chefs **Avi Kravitz** und **Jack Wagner** locken die Hacker in eine „Glasbox“

Beinahe im Wochentakt werden wir in neuen Studien von namhaften Beratungshäusern auf die zunehmenden Gefahren durch Cyberangriffe hingewiesen. Die Deception Technology verfolgt in diesem Umfeld einen ganz neuartigen Ansatz.

Jack Wagner: Die Deception Technology ist kein Präventiv-System, das Angreifer außerhalb des Systems halten will, sondern ist dann da, wenn der Angreifer schon im System ist. Das ist ein wesentlicher Unterschied. Die Firewall versucht, den Angreifer nicht ins System eindringen zu lassen, eine Sandbox ebenso. Wir legen hingegen unsere „Köder“ innerhalb der IT-Landschaft und hinter der Firewall aus, auf den sogenannten „Endpoints“, also Endgeräten. Und wenn der Angreifer schon im System ist und sich ausbreiten möchte, dann stößt er auf unsere Köder und wird umgeleitet in die von uns geschaffene „virtuelle IT-Umgebung“. So kann er in der echten IT-Umgebung keinen Schaden anrichten. Er kann beispielsweise keine vertraulichen Ausschreibungsunterlagen einsehen, kein wertvolles „Intellectual Property“ ausspionieren und andere Firmengeheimnisse auch nicht. Das ist der große USP, den wir mit unserer Lösung haben und den die noch junge „Deception Technology“ bietet.

Avi Kravitz: Man darf nicht vergessen, heutzutage sind Hacker

gut ausgebildet, haben ausreichend Mittel zur Verfügung und sind mit den gängigen IT-Security-Technologien vertraut. Hacker können sich Tools für das Eindringen in ein IT System relativ günstig am Schwarzmarkt besorgen. Wenn man im Darknet recherchiert erfährt man schnell, dass man heute schon ab einer Summe von 500 Euro aufwärts jemanden hacken und ausspionieren lassen kann. Insofern ist das keine große Sache mehr. Also selbst Unternehmen, die viel in IT-Security investieren, können noch immer „gehackt" werden, weil ihnen das letzte Puzzle-Stück für ihre Sicherheit einfach fehlt. Und da setzen wir mit der Deception-Technologie an. Wir leiten den Angreifer quasi in eine „Glasbox" und beobachten ihn. Wir legen Köder in der produktiven Infrastruktur aus. Diese Köder sind Informationen, die für Angreifer besonders interessant sind, wie zB falsche Passwörter, Zertifikate, Dokumente, Datenbanken, die man auf den Endgeräten verteilt. So bald ein Eindringling diese Köder berührt, landet er in der CyberTrap-Infrastruktur, wo er keinen Schaden mehr anrichten kann. Was passiert dann? Unser Security Operation Center bekommt sofort die Information, dass ein Angriff identifiziert wurde. Ab dem Zeitpunkt, ab dem der Angreifer in der CyberTrap-Welt landet, startet die Echtzeit-Forensik. Unser System kann in Echtzeit protokollieren, was passiert ist und digitale Fingerabdrücke sammeln. Es werden Dokumente bereitgestellt, die die Angreifer „entwenden" können. Diese haben wir mit einem virtuellen Peilsender versehen. Wenn diese Dokumente geöffnet werden, bekommen wir die Information, wer das Dokument gerade aufmacht und wohin es wandert. So kann man auch die Hintermänner einer Hacker Attacke identifizieren. Wir hatten schon zwei Fälle, wo unser System die ganze Befehlskette aufgedeckt hat. Ein Dokument wurde etwa von intern zu extern weitergereicht. So konnte man feststellen, wer das Dokument wann und wo aufgemacht hat. Und zu guter Letzt werden die „digitalen Fingerabdrücke" wieder in die vorhandenen Sicherheitsmaßnahmen, wie zum Beispiel eine Firewall, gespielt. Wir erstellen quasi ein Fahndungsblatt. So können wir einerseits herausfinden, wo der Angreifer in der produktiven Umgebung ist und auf der anderen Seite erhöht es die Effizienz und Resilienz der bestehenden Sicherheitsinvestments.

Selbst Firmen, die viel in IT-Security investieren, können immer noch gehackt werden.

Avi Kravitz, Gründer und CTO von CyberTrap

Dabei handelt es sich um eindeutige kriminelle Machenschaften. Wie geht Ihr weiter vor, wenn Ihr die Hintermänner aufgedeckt habt? Werden die Behörden eingeschaltet?
Avi Kravitz: In Österreich und im EU-Raum arbeiten wir mit den Behörden zusammen. Das funktioniert recht gut. Wenn die Täter allerdings im „Nicht EU-Ausland" sind, wird es relativ schwierig mit dem Zugriff. Aber wenn sich Unternehmen ausspionieren, dann kann man das sehr wohl rechtlich verfolgen.

Und die Hacker lassen sich so einfach von Euch täuschen?
Avi Kravitz: Die Deception-Lösung lebt davon, dass sie keinen eindeutigen „Fingerabdruck" hat. Wir haben von Anfang an daran gearbeitet, dass die Lösung nicht als solches erkennbar ist. Die CyberTrap-Umgebung besteht aus ganz vielen verschiedenen Systemen. Abgesehen davon, dass das „Look and Feel" immer an den Kunden angepasst wird, achten wir zum Beispiel sehr darauf, dass die Namens-Konventionen stimmen. Wir haben bei der Entwicklung sehr viele verschiedene Aspekte berücksichtigt. Kollegen aus dem Sicherheitsumfeld tappen regelmäßig bei externen Penetrationstests in unsere Fallen, das ist die beste Bestätigung.

Rufen Euch die Kunden eigentlich erst dann an, wenn Sie merken, dass jemand im System ist?
Avi Kravitz: Die meisten Kunden kommen dann auf uns zu, wenn sie einen Verdacht haben. Wir hatten beispielsweise einen Fall, wo die Geschäftsführung gemerkt hat, dass sie bei öffentlichen Ausschreibungen immer ganz knapp unterboten wurde. Das war schon sehr auffällig und wir wurden engagiert um herauszufinden, wie das passieren kann. Es hat sich herausgestellt, dass es ein Mitbewerber war, der das Unternehmen geschickt ausspioniert hat. Große Behörden und Unternehmen setzen unsere Technologie aber vorbeugend ein, da sie es sich überhaupt nicht erlauben wollen kompromittiert zu werden, und sich mehrfach absichern.

Damit sind wir bei den Kunden von CyberTrap angekommen. Wer, neben den großen Behörden, setzt Eure Technologie schon ein?
Jack Wagner: Wir haben große Behörden als Kunden. ZB eine Behörde in einem EU Land, die über mehr als 100.000 Mitarbeiter und ein Milliarden-Budget verfügt. Da gibt es stets die Befürchtung, dass es zu Betrugsfällen kommen könnte. Und deshalb sichern die sich auch mit Deception Technology ab. Das andere sind große Unternehmen. Wir haben etwa einen DAX-Konzern als Kunden. Diese Unternehmen sind meistens schon sehr gut aufgestellt, was ihre IT-Security-Infrastruktur betrifft. Und diese Unternehmen wissen, wie es auch der namhafte Berater Gartner vorhergesagt hat, dass der nächste große Trend in Richtung Deception Technology geht. Es gibt auch eine interessante Studie vom Ponemon Institute, wo herausgefunden wurde, dass sich Einbrüche in IT-Systemen sowohl negativ auf den Shareholder Value als auch auf die Vertrauenswürdigkeit bei den Kunden der Unternehmen auswirkt. In weiterer Folge führt dies zu einem Kundenverlust und Umsatzrückgang. IT-Security sollte also heute nicht nur eine Angelegenheit der IT-Abteilung sein, sondern viel mehr auch der Unternehmensführung. Denn gibt es einmal einen Vorfall, ich erinnere an die Causa FACC in Österreich oder die High-Level Fälle Deloitte oder Equifax, die monatelang kompromittiert waren ohne dies zu merken, dann ist das gesamte Management damit konfrontiert und muss sich vor Kunden, Aktionären, Mitarbeitern, Lieferanten etc. erklären. IT-Security sollte heute Chefsache sein, weil es ein strategisches Thema ist um die eigene Wettbewerbsfähigkeit zu verteidigen.

Sie haben erwähnt, dass Deception Technology noch sehr jung ist. Noch kein heiß umgekämpfter Markt?
Jack Wagner: Unseres Wissens nach gibt es in Europa derzeit nur zwei Unternehmen, die sich mit diesem Thema befassen. Eines davon sind wir. Der Rest der Mitbewerber sitzt in Israel oder USA. Ein großer Marktvorteil in Europa ist für uns das Thema „Backdoors“ (Anmerkung: Software, die einen entsprechenden Fernzugriff auf den Computer ermöglicht): In den USA ist es so, wenn die NSA dem Hersteller sagt, es muss eine „Backdoor“ eingebaut werden, dann muss dieser Hersteller sie einbauen. In Europa ist das Gott sei Dank gesetzlich nicht so geregelt. Deshalb fokussieren wir uns als europäisches Unternehmen auch sehr stark auf den europäischen Markt. Diese Art von „Neutralität“ ist aber auch in Asien gefragt, wir verhandeln gerade in Singapur einen Deal, wo dieser USP eine große Rolle gespielt hat.

Einer der größten Betrugsfälle in Europa war jener der FACC. Hättet Ihr diesen „Fake President Fraud“ verhindern können?
Jack Wagner: Wir hätten sicher zur Aufklärung beitragen können. Im Falle FACC kann man aber nicht von einem klassischen Einbruch in das IT-System bzw. einer Cyberattacke sprechen, sondern es war ein sehr geschickt gemachtes Social Engineering. Wir kennen einen ähnlichen Fall, wo sich dann herausgestellt hat, dass Mitarbeiter involviert waren, die es dann als Cyberangriff darstellen wollten.

Wenn ein Kunde Eure Deception Technologie einsetzen möchte. Wie sind die Arbeitsschritte und wie viel Aufwand für den Kunden steckt dahinter?
Avi Kravitz: Ich war lange Zeit im Consulting tätig und kenne die üblichen Vorbehalte der Kunden. Sie haben meist zu wenig Mitarbeiter in den Fachbereichen, die in der Regel ohnehin ziemlich ausgelastet sind, und möchten nicht, dass eine zusätzliche Software auf den Endgeräten installiert wird, etc. Aus die-

»

Wir beobachten, wonach der Angreifer sucht und was ihn interessiert.

Avi Kravitz, Gründer und CTO von CyberTrap

Die Börse ist langfristig gesehen sicherlich ein spannendes Thema .

Jack Wagner, CEO CyberTrap

sen Gesichtspunkten heraus haben wir den gesamten Prozess designt. Am Anfang setzen wir uns mit dem Kunden etwa vier Stunden zusammen und entwickeln ein Deception Design-Konzept. In einem Workshop schauen wir uns dann die Infrastruktur holistisch an, und analysieren die strategische Positionierung. Anschließend kümmern sich unsere Operations-Leute um das gesamte Setup. Die brauchen, je nach Design, dafür nur wenige Tage. Man kann die Lösung in der Cloud installieren, oder direkt beim Kunden „on premise". Wie es der Kunde haben will. Wir haben auch schon Hybrid-Modelle erfolgreich eingeführt. Ist das geklärt, dann geben wir dem Kunden ein Set Up-Package, in dem die Köder enthalten sind. Wenn es notwendig ist, unterstützen wir sie dann noch beim Ausrollen dieser Köder. Das dauert aber nur ca. eine halbe Stunde. Der Kunde hat praktisch gesehen kaum einen Aufwand. Er kann sich dann aussuchen, ob er die Lösung selbst managen will, oder durch unser Security Operation Center betreiben möchte. In Summe ist das System hochgradig automatisiert.

Benötigt Ihr bei diesen Implementierungsschritten uneingeschränkten Zugang zu den Systemen der Kunden?
Avi Kravitz: Wir brauchen keinen Zugang in das IT System des Kunden oder zu vertraulichen Informationen. Es ist zu vergleichen mit der Montage einer Überwachungskamera. Unsere Insights bekommen wir dann, wenn der Angreifer eindringt. Dann sehen wir, wonach er sucht, welche Werkzeuge er verwendet und was ihn genau interessiert. Wie man sich vorstellen kann, ist diese Information extrem viel wert.

Da möchte ich auch gleich zum Thema Kosten kommen.
Jack Wagner: Wir bieten unsere Technologie ab rund 3500 Euro pro Monat an, dazu kommen noch die einmaligen Implementierungskosten. Der Preis hängt aber natürlich von der Größe des IT Netzwerks der Company ab.

Wie sieht es mit den eigenen Wachstumsplänen aus?
Jack Wagner: Wir haben im abgelaufenen Jahr einen Umsatz von etwa 700.000 Euro erreicht und wollen heuer verdoppeln.

Ihr nehmt immer wieder an Startup-Programmen und –Bewerben teil. Was sind die Outcomes?
Jack Wagner: Ja und da waren wir auch nicht ganz unerfolgreich, bei der PWC Cyber Security Challenge haben wir in Luxemburg den „Most promising Company" Award gewonnen, und zuletzt bei WeXelerate den „Crowd Award". Dadurch ergeben sich immer gute Chancen mit Investoren oder potenziellen Kunden ins Gespräch zu kommen.

Welchen langfristigen Plan verfolgt ihr als Eigentümer von CyberTrap? Könntet Ihr Euch auch

einen Börsegang vorstellen?
Jack Wagner: Unsere Kunden stehen im Mittelpunkt, die müssen wir zufrieden stellen. Dann sind wir am Weltmarkt erfolgreich und können weiter wachsen. Die Börse ist sicherlich langfristig gesehen ein spannendes Thema. Aber kurzfristig überlegen wir eher die Hereinnahme eines strategischen Partners, der uns z.B. ganz neue Vertriebskanäle eröffnen kann.
Avi Kravitz: Da kann ich nur beipflichten, ein Börsegang ist sicher eine sehr langfristige Option. Aber zunächst haben wir noch einige Hausaufgaben zu erledigen. Auch das Thema strategischer Partner ist nicht von der Hand zu weisen. Große Anbieter, die das Problem holistisch angehen, haben teilweise das Thema Deception noch nicht im Portfolio. Für die ist es wichtig, zu beobachten und gezielt neue Lösungen ins Portfolio aufzunehmen. Insofern könnte es vorteilhaft sein, unsere Stärken in einem Gesamtkontext auszuspielen. ✪

BÖRSENOTIERTES BINDEGLIED DER IT-WELTEN

In der Welt des Software-Herstellers Red Hat lebt man den Open Source-Gedanken. Viele kreative Köpfe arbeiten hier gemeinsam an Lösungen. Das Ergebnis: Die Top 500-Companies setzen die Entwicklungen ein. Bernhard Sturm, Territory Manager bei Red Hat, spricht im Interview über den Red Hat-USP, Markt-Potenziale, Fachkräftemangel, Sicherheit und vieles mehr.

Text: Christine Petzwinkler

Red Hat ist ein an der NYSE börsenotiertes, international tätiges Software-Unternehmen mit 90 Niederlassungen in 35 Ländern, einem Umsatz in 2017 von 2,4 Mrd. US-Dollar und einem Ergebnis von 254 Mio. Dollar. Sie sind aber kein typisches Softwarehaus, wenn man das so sagen kann. Was zeichnet Red Hat aus?

Bernhard Sturm: Richtig! Wir sind kein typischer Anbieter von Software-Lösungen für Geschäftskunden, sondern leben im Unterschied zum Wettbewerb den Open Source-Gedanken und sind sogar Weltmarktführer im Open Source-Bereich. Was heißt das? Bei uns erhalten die Kunden Zugang zum Sourcecode und können am kreativen Prozess mitentwickeln. Dabei werden viele Projekte vorangetrieben und jeder kann davon profitieren. Es kann sich jeder an dem kreativen Prozess beteiligen, muss aber nicht. Für unsere Kunden hat das den Vorteil, dass sie für die Software-Lösungen selbst nichts bezahlen müssen. Es fallen also keine Grundkosten an, wie bei anderen Softwarehäusern. Sehr wohl aber Service-Kosten. Denn wir kümmern uns um Gewährleistungen, Garantien, Patches, Fixes und noch vieles mehr. Wir koordinieren die Entwicklungen, sortieren die verschiedenen Möglichkeiten, die sich aus den kreativen Prozessen ergeben, bereiten sie auf und machen sie „Enterprise ready", wie wir so schön sagen.

Was sind derzeit die großen Themen bei Ihren Kunden? Welche Entwicklungen werden stark nachgefragt?
Derzeit geht es bei den Kunden ganz klar um die Beschleunigung von Prozessen. Die Kunden müssen, um wettbewerbsfähig zu bleiben, ihre Systeme agiler und schneller machen. Daten müssen in kürzester Zeit analysiert und gegebenenfalls zusammengeführt werden, etc. Die Digitalisierung ist großes Thema, Industrie 4.0 auch. Prozesse werden automatisiert, digitalisiert und wir bieten Lösungen dafür an. Wir sind der Infrastruktur-Anbieter, der mit vielen anderen zusammenspielt. Ich sag gern, wir sind das Bindeglied von verschiedenen IT-Welten.

Welche österreichischen Unternehmen setzen auf Red Hat?
Man kann sagen, dass die Top 500-Unternehmen irgendwie Produkte von Red Hat im Einsatz haben, aber natürlich auch jede Menge KMU. Auch aus dem Kapitalmarkt-Umfeld haben wir viele Kunden. Neben dem Financial und Banking-Sektor sind wir auch bei öffentlichen Auftraggebern stark im Einsatz.

Den aktuellen Markttrends kommt das sicher zu Gute?
Die aktuellen IT-Trends Digitalisierung, Cloud, Big Data etc. spielen uns natürlich zu. Das Schlimmste wäre, wenn die Kunden nichts machen, sprich wenn sie nicht an ihren Systemen und Prozessen arbeiten. Stillstand ist bekanntlich ganz schlecht.

Im Open Source-Bereich liegt jede Entwicklung offen. Wie sieht es hier mit der Sicherheit aus?
Ich möchte es mal so formulieren: Ein Produkt, das komplett offen ist, kann nur sicher sein. Denn Fehler werden von den vielen Entwicklern, die an den Lösungen arbeiten, meistens schnell entdeckt. Es können keine Backdoors eingebaut werden, denn das würde sofort bemerkt werden. Open Source ist also sehr secure.

Wenn man an Open Source denkt, kommt einem das Betriebssystem Linux in den Kopf.
Red Hat hat vor mehr als 20 Jahren die Linux-Idee aufgegriffen. Wir haben mittlerweile aber eine starke Marke aufgebaut und unser Portfolio wesentlich vergrößert und bieten u.a. Community-angetriebene Lösungen in den Bereichen Cloud, Linux, Middleware, Speicher-Lösungen sowie Virtualisierung an.

Wie groß ist Red Hat in Österreich?
Wir haben derzeit zehn Mitarbeiter am Standort Wien und wollen heuer noch drei bis fünf Mitarbeiter aufnehmen.

Gerade im IT-Bereich hört man immer von einem Fachkräftemangel. Spüren sie das auch?
Es ist in der Tat schwierig, gute Mitarbeiter zu finden. Obwohl wir in Österreich keine Entwickler beschäftigen, sondern eher Leute für den Vertrieb, merken wir stark, dass vielen die Motivation fehlt. Wir suchen Leute, die für die Sache brennen. Und die sind doch sehr schwer zu bekommen. ✪

» **Derzeit geht es bei den Kunden sehr stark um die Beschleunigung von Prozessen. Die Systeme müssen agiler und schneller werden.**

Bernhard Sturm,
Red Hat Österreich

ZUR PERSON

Bernhard Sturm arbeitet seit 2007 bei Red Hat und ist seit 2013 für Red Hat in Österreich tätig. In seiner Funktion als Territory Manager, Partner & Alliances ist Bernhard Sturm verantwortlich für die gesamten Channel und die Territory Aktivitäten Red Hat's in Österreich.

ANALYSEN FÜR DIE BREITE MASSE

SRC Research covert zahlreiche heimische Immobilien-Aktien, darunter S Immo, CA Immo, UBM. Als bankenunabhängiges Researchhaus kann SRC seine Analysen auch nach Inkrafttreten von MiFID II kostenlos bereitstellen. Im Interview haben wir mit SRC-Gründer und –Geschäftsführer **Stefan Scharff** über sein Geschäftsmodell und seine Einschätzung zu einigen heimischen Immo-Aktien gesprochen.

Text: Christine Petzwinkler

Herr Scharff, Sie haben vor mittlerweile 15 Jahren SRC Research gegründet. Was macht ihre Company aus?
Stefan Scharff: Wir sind ein bankenunabhängiges Analysehaus mit Schwerpunkt auf Immobilienaktien und einigen ausgesuchten Finanzwerten, das institutionellen Anlegern eine fundierte Entscheidungshilfe und wertvolle Informationen in kompakter Form an die Hand gibt. Unser regionaler Fokus ist das deutschsprachige Europa. Professionelle Anleger wie beispielsweise Fonds, Vermögensverwalter sowie Pensionskassen und Stiftungen können mit unseren Analysen zu den von uns gecoverten Aktien oftmals bessere Entscheidungen bei ihren Veranlagungen treffen. Wir sind bankenunabhängig, unsere Kunden sind die Emittenten und somit können wir allen Kapitalmarktteilnehmern unser Research gleichermaßen zur Verfügung stellen und haben so auch die weitaus größte Verbreitung, wenn man uns mit Banken und deren Researchabteilungen vergleichen mag.

Ich möchte nocheinmal auf die Verbreitung zurückkommen. Wer erhält denn Ihre Analysen?
Unser Verteiler umfasst derzeit etwa 1.200 Institutionelle Anleger und zudem 300 bis 400 Vertreter der einschlägigen Print- und Onlinemedien. Unser Research findet zudem auch Verbreitung über Bloomberg, Thomson Reuters, S&P Capital IQ und andere prominente Plattformen.

Wie Sie bereits erwähnt haben, zahlen bei Ihnen die Emittenten für das Research. In Zeiten von MiFID II kommt Ihnen dieses Geschäftsmodell sicher zu Gute.
Ganz klar. Vor MiFID II haben die Banken die Unternehmen analysiert und etwas Geld über Brokerage Comissions im Wertpapierhandel oder über Designated Sponsoring Mandate mit den Emittenten verdient, die das Research mit einschlossen, ohne

Foto: beigestellt

THOMSON REUTERS
2017
Europe
Stefan Scharff
SRC Research

Der Trend in der Immobilien-Branche geht sicher in Richtung größerer Einheiten. Die Konsolidierung ist Thema.

Stefan Scharff, SRC Research

dass dafür extra bezahlt wurde. Insgeheim hofft jede Bank, die eigene Gewinnrechnung dadurch zu verbessern, dass man bei der nächsten Kapitalerhöhung oder einer ähnlichen Kapitalmarkttransaktion vom Emittenten mandatiert wird, weil sich nur für ein solches Mandat der dahinter stehende Aufwand im Research so richtig lohnt. Jetzt, nach Inkrafttreten von MiFID II im Januar, dürfen die Banken ihr Research nicht mehr for free anbieten und müssen Verträge mit Institutionellen Anlegern über die Lieferung von Research abschließen oder eben auch den Emittenten das Research in Rechnung stellen, wo wir aber wohl meist ein besseres Preis-Leistungsverhältnis aufzuweisen haben.

Große Fondsgesellschaften, wie etwa die Union Investment oder Deka, werden daraufhin wohl mehr eigene Analysten auf der Buy-Side einstellen. Die kleineren und mittelgroßen Anleger sind hingegen froh, wenn sie auf fundierte Analysen von etablierten bankenunabhängigen Research-Häusern zurückgreifen können, die sich das Geld von den Emittenten holen und ihr Research dadurch wie gewohnt kostenfrei den Investoren anbieten können.

Haben Sie einen Begriff davon, wieviel die Banken nun verlangen für das Research?
Von einem mittelgroßen österreichischen Bankhaus habe ich gehört, dass allein für das Österreich-Research etwa 30.000 bis 40.000 Euro pro Jahr an Institutionelle verrechnet werden, bzw. sogar 60.000 bis 70.000 Euro für das gesamte europäische Research-Universum. Das ist für manche professionelle Anleger eine beträchtliche Summe, zumal wenn man von mehreren Analysten das Research lesen will. Zuviel Banken-Research wird dann sicher nicht bestellt werden, da diese zusätzlichen Kosten ja aus den Management Fees bedient werden müssen, die im Normalfall aufgrund des Wettbewerbs der Vermögensverwalter untereinander auch nicht allzu üppig sind. Für viele Institutionelle kommt kostenloses Research daher sehr gelegen. Sie haben quasi eine weitere fundierte Meinung, für die sie selbst nicht bezahlen müssen.

Kann man sagen, dass Sie durch MiFID II sogar eine Belebung Ihres Geschäfts spüren?
MiFID II ist ja noch ganz neu. Und ich denke das Jahr 2018 wird eher ein Orientierungs- bzw. Übergangsjahr werden, wo alle Investoren und auch die Banken mal schauen werden, wie es so läuft. Und um ehrlich zu sein, haben wir in unserem Bereich, nämlich dem Immobilien- und Finanz-Sektor, schon sehr sehr viele namhafte Emittenten in unserer Coverageliste. Ich denke, man muss jetzt noch abwarten. Eine österreichische Immo-Firma, ich sag jetzt keinen Namen, hätten wir vielleicht bald dazu bekommen, aber das hat sich durch einen angekündigten Deal nun erledigt.

Eine österreichischen Immo-Firma, die noch nicht in der Coverageliste von SRC Research ist, ist die Immofinanz. Allerdings covern Sie die CA Immo. Wie ist ihre Einschätzung zu einer möglichen Fusion der beiden Gesellschaften?
Dass die russischen Assets der Immofinanz nun verkauft sind, hat die Wahrscheinlichkeit für einen Deal zwar gefördert. Ob das allerdings bei dem hohen Kurs der CA Immo jetzt noch wirklich Sinn macht, das sei einmal dahin gestellt. Zudem ist eine 75 Prozent-Mehrheit bei einer CA Immo-Hauptversammlung auch nicht so einfach zu bekommen. In jedem Falle kommt CA Immo auch sehr gut alleine klar. Der gute Kursverlauf der CA Immo-Aktie in den letzten zwei Jahren gab unserer positiven Einschätzung jedenfalls Recht.

Sie covern großteils Immobilien-Gesellschaften. Was sind aktuell die großen Themen in der Branche?
Der Trend geht sicher in Richtung größerer Einheiten in der Immobilien-Branche. Die Konsolidierung am Immobilien-Markt ist also ein großes Thema, aber auch die stark gesunkenen Ren-

diten durch die enorme Nachfrage nach hochwertigen Liegenschaften, sowohl bei Wohn- als auch bei Büro- und anderen Gewerbeimmobilien. Das Angebot ist dadurch knapper geworden und ermöglicht wenig Spielraum für sinkende Kaufpreise. Es ist daher absehbar, dass wir auf den niedrigen Renditen in Österreich und Deutschland jetzt erst einmal verharren werden. Durch das knappere Angebot werden viele Immobiliengesellschaften danach beurteilt, was sich aktuell noch in der Entwicklungspipeline befindet. Oder gibt es Objekte im Bestand, die man noch zu vernünftigen Preisen modernisieren bzw. revitalisieren kann, um dann höhere künftige Mieteinnahmen zu realisieren. Das alles werden wichtige Zukunftsthemen bei Immobiliengesellschaften sein.

Wie viele Updates darf ein Kunde von SRC Research eigentlich jährlich erwarten?
Wir kommentieren die Geschäftsberichte und die Quartalsberichte. Sollte sich unterjährig noch etwas ergeben, kommentieren wir das in vielen Fällen auch noch. Wie beispielsweise zuletzt bei der UBM. Die Gesellschaft hat Ende 2017 und Anfang 2018 diverse Verkaufstransaktionen abgeschlossen und wir haben dazu Mitte Januar ein Update gebracht.

Und wie lange benötigen Sie für ein Research?
Bei der Eröffnung einer Coverage sind es schon meistens sechs Wochen bis zwei Monate, je nach Geschäftsmodell. Updates nach Zahlen veröffentlichen wir meist entweder noch am selben Tag oder am Folgetag.

Sie haben kürzlich eine sehr renommierte Auszeichnung erhalten, den Thomson Reuters Analyst Award 2017 für ihre Branche „Real Estate Europe“ als Number 1 Stock Picker of the Year. Herzliche Gratulation hierzu von uns. Was bedeutet dieser Titel für Ihr Unternehmen und für Sie persönlich?
Ja, wir alle bei SRC Research haben uns über den Titel als Top Stock Picker of the Year mit einem Absolute Return der Empfehlungen von 29 Prozent sehr gefreut. In Europa gibt es sehr viele hervorragende Analysten für Immobilienaktien und es ist eine tolle Auszeichnung für die sehr harte und kontinuierliche Arbeit der letzten Jahre.

Mich persönlich hat das sehr bewegt, zumal ich erst der zweite Deutsche bin, der ihn für die europäische Immobilienbranche bekommen hat. Man weiß natürlich, dass es diesen Oscar der Analystenzunft schon lange gibt, aber wenn man ihn dann in den eigenen Händen hält, ist es nochmal was ganz anderes.

Ich kann mir gut vorstellen, dass dieser Award eines der Highlights in Ihrer Karriere darstellt. Was nehmen Sie sich dennoch für die Zukunft vor?
Wir wollen schon noch partiell unser Coverage-Universum ausbauen. Erst kürzlich haben wir etwa die Coverage für die Demire Deutsche Mittelstand Real Estate AG aufgenommen. Und auch unsere Reichweite bei Investoren wollen wir noch weiter erhöhen und verspüren hier durch MiFID II Rückenwind. Zudem gibt es im September wieder unser jährliches SRC Research Investorenforum, bei dem im vergangenen Jahr mehr als 160 Teilnehmer waren. Da sollen es heuer sicher nicht weniger werden und wir gehen von einem sehr prominenten Programm bei unserer mittlerweile dann schon fünfzehnten Veranstaltung aus. Viele prominente Immobilienvorstände werden bei uns am 6. September zu Gast sein, um Anlegern aus erster Hand einen Überblick über Status Quo und Zukunftsaussichten zu geben. Ich freue mich, dass uns wie in den Vorjahren mit den Kommunikationsexperten von Kirchhoff Consult und den Immobilienbewertern von Wüest Partner Deutschland zwei sehr prominente Premium Partner aus dem Kapitalmarkt und aus dem Immobiliengeschäft ihre Unterstützung zugesagt haben. ✪

» **Wir wollen unsere Reichweite bei Investoren weiter erhöhen und verspüren hierbei Rückenwind durch Mifid II.**

Stefan Scharff, SRC Research

BÖRSE SOCIAL MAGAZINE

MEDIAPAGE

Erreichen Sie mit Ihrer Visitenkarte die volle Breite des Kapitalmarkts ...

Exklusiv-
Interviews

Awards &
Events

Uptodate
Topics

Stories &
Hintergründe

Kommentare über Bitcoin,
Law, Health & more

Roadshows &
-talks

IHRE WERBEMÖGLICHKEITEN

2/1 Seite
420 x 297 mm
€ 5000,–

1/1 Seite
210 x 297 mm
€ 3000,–

1/2 Seite quer/hoch
210 x 150 mm
105 x 297 mm
€ 1800,–

Premiumplatzierungen

U2/S3	420 × 297 mm	€ 6000,–
U2	210 × 297 mm	€ 3600,–
U3	210 × 297 mm	€ 3300,–

Sonderpreise

Partner im Zuge von *boerse-social.com/partnerangebot* erhalten attraktive Rabatte

Hinweis: Alle Formate werden abfallend gedruckt (3 mm Überfüller). Satzspiegelformate auf Anfrage. Formatangaben: Breite x Höhe. Farbprofil: FORGRA39

> Privatanleger und Institutionelle, B2B und B2C
> Jäger und Sammler (Hot Topics und Statistiken)
> Ihre Visitenkarte in Print, Online, Radio, Events
> Network Nr. 1 (Deutschland, WIENER, Social Media)

Initiativen für den Wiener Kapitalmarkt

Roundtables mit Experten

Börsenstory aus dem Wiener

Wiener Börse Monatsstatistiken

Promotion / Advertorial
Gerne gestalten wir Ihre Promotion oder Ihr Advertorial nach Ihren individuellen Wünschen um zusätzlich € 750,- inkl. 2 Korrekturschleifen (jede weitere Korrekturschleife € 350,-).

DATES & VERTRIEB

Erscheinung
12 x im Jahr jeweils zur Monatsmitte 100 Seiten (Jänner-Nummer mit allen Jänner-Statistiken Mitte Februar in der Post, Sammlercase)
Vertrieb
Abo, Banken, Börse, OeKB, Morawa.
boerse-social.com/magazine.

KONTAKT

Christian Drastil Comm.
(Strategie: Wie zeige ich meine Corporate Visitenkarte im BSN ideal?)
christian.drastil@boerse-social.com

Josef Chladek
(technisch geht fast alles)
josef.chladek@boerse-social.com

DIESE HISTORIE GIBT MAN NICHT AUF

Für unsere B2B-Nummer gibt es auch in der „50 Jahre WBI"-Serie einen speziellen Zugang. Johannes Klaus, zuständig für Market & Product Development bzw. Index Services bei der Wiener Börse, erklärt, warum man in der ATX-Ära am exotischen WBI festhält.

Text: Christian Drastil

50 Jahre WBI: Der WBI ist nicht nur aufgrund seines Alters, sondern auch aufgrund seiner Methodik ein Exot in Eurer Indexfamilie. Was sind die Hauptunterscheidungsmerkmale zur ATX-Familie?

Johannes Klaus: Im Grunde sind alle unsere Indizes bis auf den WBI handelbare Indizes, welche als Basiswerte für Derivate aller Art dienen sollen. Als der WBI vor 50 Jahren gelauncht wurde, war die Hauptaufgabe eines Index vielmehr die Entwicklung des zugrundeliegenden Markes abzubilden und graphisch darzustellen. Im Falle des WBI waren damit alle Aktien des Amtlichen Handels gemeint. Liquidität und Streubesitz spielten keine Rolle. Je größer ein Unternehmen war, desto mehr Gewicht hatte es auch im Index. Als die ÖTOB Anfang der 90er Jahre aus der Taufe gehoben wurde, war schnell klar, dass es keine geeigneten Indizes gab, welche als Basiswerte für Derivate dienen konnten. Aus diesem Grund wurde damals der ATX als handelbarer Index geschaffen. Handelbar bedeutet: Auswahluniversum prime market (statt gesamter Amtlicher Handel) und Fokussierung bei der Indexmitgliederauswahl auf Liquidität und Streubesitzkapitalisierung (statt reine Marktkapitalisierung). Durch den damit verbundenen Wegfall etwaiger großer aber illiquider Unternehmen beim ATX wurde eine neue Benchmark für die Wiener Börse geschaffen. Den Unterschied zwischen ATX und WBI zeigt ein Blick auf die Indexzusammensetzungen: 20 Titel im ATX gegenüber 65 Werten im WBI und 21% Gewichtung für die Erste Bank als größtes Indexmitglied im ATX gegenüber 13% im WBI.

Die Top-Members nach Gewicht sind also anders sortiert als beim ATX. Berechnet Ihr den WBI nur noch aus liebgewordener Tradition oder hat er auch noch Bedeutung für professionelle Anwender?

Der WBI wird vor allem wegen seiner bestehenden langjährigen Kurshistorie weiterberechnet. Dadurch erhalten professionelle Anleger, aber auch akademische Institutionen ein gutes Bild über die Entwicklung des österreichischen Kapitalmarktes während der letzten Jahrzehnte. Speziell langjährige historische Volatilitäten stehen im Zentrum des Interesses bei Anfragen zur WBI. Historie.

Zur Performance: Von 100 auf ca. 1400 in 50 Jahren ist nicht schlecht. Der WBI ist ein Preisindex wie der ATX. Gibt es eine 50y-Performanceberechnung auch inkl. Dividenden?

Eine Berechnung des WBI als Total Return Variante, also inklusive Dividenden ist aktuell nicht angedacht. Das heutige Level ei-

nes solchen Index wäre aber sicherlich sehr interessant und würde das Potenzial des österreichischen Aktienmarktes sehr gut illustrieren.

Bleibt der WBI auf absehbare Zeit, wie er ist, oder gibt es Pläne, am Regelwerk etwas zu ändern?
Wenn es eine Änderung gäbe, dann müsste diese in die Richtung gehen, den WBI zu einem handelbaren Index zu machen. Da es bereits den ATX als handelbaren Leitindex für die Wiener Börse gibt, wird der WBI wohl in seiner bisherigen Version weiterhin Bestand haben.

Speziell langjährige historische Volatilitäten stehen im Interesse bei Anfragen zur WBI-Historie.

Johannes Klaus, Wiener Börse

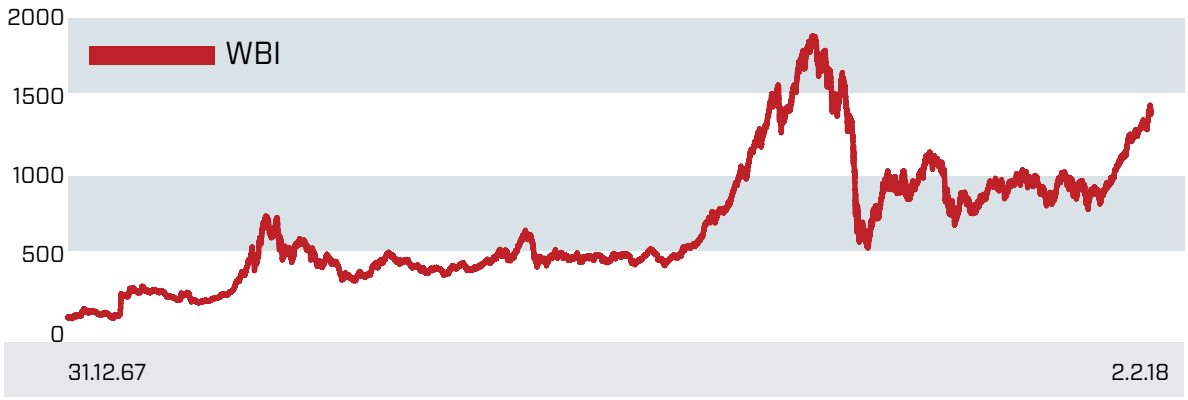


Foto: as dfasdf asdf

SECHS PISTOLS OF STRUCTURED PRODUCTS

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

Amerikanische Basiswerte sind weiterhin sehr gefragt bei unseren Anlegern. Und das obwohl durch eine neue US Steuerregelung der Handel derzeit immer noch eingeschränkt möglich ist. Davon unberührt sind indessen reine Optionsscheine auf US-Basiswerte. Dabei sind es gerade die volatilen US-Tech-Aktien die stark im Interesse von Anlegern liegen. Beispiel: Netflix-Call. Der Optionsschein liegt mit einem Basispreis von 270 Dollar Anfang Februar 2018 nahe an dem derzeitigen Kurs der Aktie. Experten sprechen von „am Geld". Der Call läuft noch bis zum 15. Juni 2018. Das Produkt birgt hohe Gewinnchancen ist aber mit einem Hebel von über 10 riskant. Wenn Netflix im Juni nicht mindestens auf 270 Dollar notiert, droht ein Totalverlust. Wer es weniger spekulativ mag, wählt einen Schein mit tieferem Basispreis.

Netflix Call Optionsschein
ISIN: DE000PP03MF9

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

„Ölpreis – quo vadis?" Nach dem Ölpreisschock, der den Preis für ein Barrel der Sorte Brent Crude im Jänner 2016 auf unter USD 30 abstürzen ließ, setzte eine sukzessive Erholung auf aktuell USD 68 ein. Die Umsatzstatistiken zeigten, dass Long Produkte von Anlegern in dieser Zeit stark nachgefragt wurden – rückblickend zu recht. Auf dem aktuellen Niveau gehen jedoch viele Experten kurz- bis mittelfristig nicht mehr von deutlichen Anstiegen aus. Für ein mögliches Seitwärtsmarktszenario eignen sich Bonus-Zertifikate bestens. Das neue Öl Bonus-Zertifikat 32 der RCB verbindet die Chance auf eine Bonusrendite von 12,5 % (Laufzeit 2 Jahre -> 6,07% p.a.) mit einer Teilabsicherung für das eingesetzte Kapital bis zur Barriere von 65 %. Im Falle einer Barriereverletzung sind Anleger eins zu eins dem Marktrisiko ausgesetzt.

Öl Bonus-Zertifikat 32
ISIN: AT0000A1ZGS4

3 **Heiko Geiger**, Head Public Distribution Europe Vontobel

Bei Vontobel waren Stahlaktien wieder angesagt. Grund dafür ist wohl die gute Stimmung am Stahlmarkt, der laut zahlreicher Marktkenner mit einer weiteren Erholung rechnet. Unterstützt werden könnte das Umfeld durch eine weitere Konsolidierung, welche derzeit stark von Tata Steel und ThyssenKrupp vorangetrieben wird. Anleger zeichneten und handeln eine 10% p.a. Protect Multi Aktienanleihe auf die vier großen europäischen Stahlkonzerne. Auch die österreichische voestalpine ist in dem Stahlquartett enthalten, welche neben einem Kupon von 10% p.a. noch mit einem Abstand zur Barriere von 20% ausgestattet ist.

10,00% p.a. Protect Multi Aktienanleihe auf ArcelorMittal, Salzgitter, ThyssenKrupp, voestalpine
ISIN: DE000VL6HRS7

Traditionelles und Neues: Rohstoffe, US-Tech-Aktien, E-Commerce, dazu Turnaround-Kandidaten und ein Reverse-Produkt – das Jahr beginnt heterogen …

HOSTED BY: GERALD DÜRRSCHMID

4

Markus Kaller, Vertriebsleiter Sales Retail Erste Asset Management

Auch im letzten Jahr verzeichneten amerikanische Händler gute Umsätze, vor allem im Online-Geschäft: Laut Marktforschung Adobe Analytics kamen in den USA an Thanksgiving und am darauffolgenden „Black Friday" im Internet fast acht Mrd. USD zusammen. Das ist allerdings nichts gegen den E-Commerce-Boom in China. Alibaba hat bei seinem jährlichen Onlineshopping- Ereignis, dem Singles' Day, 25,3 Mrd. USD eingespielt. Ohnehin gehört China aufgrund der Marktgröße und des Innovationspotenzials zu den attraktivsten E-Commerce-Märkten weltweit. Gemäß E-Commerce-Report hat das Reich der Mitte 2017 einen Umsatz von 681,9 Mrd. USD erzielt. Zum Vergleich: Weltweit wurden Erlöse von 1,84 Billionen USD erzielt. Daher unser Produkt – Protect Multi Online mit einem Sicherspuffer von 40% und einem fixen Kupon von 7,25%.

ISIN AT0000A1ZYB3

5

Matthias Hüppe, Direktor Derivatives Public Distribution bei HSBC

Wenn die Luft dünner wird. Der Aktienmarkt ist bekanntlich keine Einbahnstraße und damit schon mal fünf Euro ins Phrasenschwein. Die teilweise deutlichen Korrekturen an den Aktienmärkten haben diese Börsenweisheit wieder ins Gedächtnis gerufen. Reverse Capped Bonus-Zertifikate können in diesem Umfeld Ihre Stärken ausspielen. Die Besonderheit liegt darin, dass diese Zertifikate auf die Kursentwicklung des Basiswertes in entgegengesetzter Richtung reagieren. Ein Beispiel: Das Reverse Capped Bonus-Zertifikat mit der WKN TR10HH bietet eine Rendite von ca. 12% p.a. sofern der DAX bis zum 15.03.2019 immer unter 14.600Pkt. bleibt. Sollte der DAX über dieses Niveau steigen werden die Gewinne des Index zu Verlusten im Zertifikat. Bei 20.000 Pkt. wäre das Zertifikat wertlos.

ISIN DE000TR10HH8

6

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

Erreicht ein Unternehmen wieder die Gewinnzone, so spricht man für gewöhnlich vom Turnaround. Solche Unternehmen werden an den Börsen zumeist recht günstig bewertet – zumindest bis der Turnaround tatsächlich stattfindet. Das Research der Bernecker Verlagsgesellschaft mbH versucht solche potenzielle Kandidaten zu identifizieren. Die so ans Licht geförderten Aktien wurden nun in einen Index verpackt - den Solactive Bernecker Europa Turnaround Index. Der als Net Total Return Index in Euro berechnete Index bildet die Kursentwicklung eines Aktienportfolios europäischer Unternehmen ab, die sich in einer klaren operativen Umbruchsituation befinden. Auf eben diesen Index hat die Deutsche Bank X-markets nun ein Index-Zertifikat begeben.

Solactive Bernecker Europa Turnaround Index Zertifikat
ISIN DE000DS1BET2

10 JAHRE DDV: ALLES GUTE UND „THX“ AUS ÖSTERREICH

In keinem Bereich der Geldanlage ist die Kooperation zwischen Deutschland und Österreich intensiver als bei den Zertifikaten. Auch dank dem Deutschen Derivate Verband kamen in Österreich Strukturen in das Geschäft mit den Strukturierten.

Text: Christian Drastil

Symbolbild: **Lars Brandau** läutet die nächsten 10 Jahre ein.

Wenn ich das DDV-Bild oben sehe, werde ich als Beirat des ZFA natürlich ein wenig neidisch: Aber super, dass wir Österreicher von Eurer Teamstärke in der Size zweier Fußballmannschaften mitprofitieren können. Und das tun wir, weil wir es dürfen. Ich bin schon lange dabei und kenne viele Ecken des Kapitalmarkts, nirgendwo ist die Kooperation zwischen A und D größer als bei den Strukturierten. Das betrifft nicht nur Euch vom DDV, sondern auch exponierte Vertreter der Emittenten, daher habe ich zu Eurem 10er auch je zwei Gratulanten aus A und D ausgewählt. 10 Jahre DDV: Ihr seid der erste Verband gewesen, der regelmäßige und fundierte Statistiken zu Volumen, Umsätzen und Marktanteilen bei Zertifikaten herausbrachte. Ihr habt einen Fairness-Kodex entwickelt, der seinesgleichen sucht und eingehalten wird. Dabei sind die Emittenten ganz unterschiedlich aufgestellt, manche haben ein Filialnetz, andere nicht. Das ist zB ein Riesenthema bei abreifenden Strukturen und von denen (Österreich als Land der Anlageprodukte) haben wir etliche.

„Österreicher“ Lars & Hartmut. Für mich persönlich sind zwei DDV-Manager halbe Österreicher: Lars Brandau, der u.a. den Zertifikate Award Österreich moderiert, wie dies kein Österreicher tun könnte, und ZFA-Beiratskollege Hartmut Knüppel, der gerade mich als Statistiker immer erfreut, zB ganz aktuell mit einer Studie zu den jährlichen Kosten der Anlage in Zertifikaten: Diese betragen nämlich durchschnittlich nur 0,71 Prozent. Selbst wenn man die Absicherungskosten hinzurechnet, übersteigt der Wert die 1-Prozent-Marke in der Regel nicht. Datenquelle: Knapp 25.000 Zertifikate. Man sagt „Wow“ für die Arbeit, „danke“ für die Info und die super Zusammenarbeit und „Alles Gute zum 10er“. ✪

DIE MEILENSTEINE DER DDV-GESCHICHTE

14. Februar 2008	Gründung des DDV in Frankfurt a.M.
März 2008	Start der regelmäßigen Veröffentlichung von Marktstatistiken (Volumen, Börsenumsätze, Marktanteile)
Juni 2008	VaR
Juni 2008	Zertifikate-Test
Juni 2008	Derivate-Kodex
Juli 2008	Zentrale Rolle des DDV bei der Gründung des europäischen Dachverbandes „euderas“ (heute „EUSIPA“)
Oktober 2008	Beginn der täglichen Veröffentlichen der Credit Default Swaps
November 2008	Checkliste für Zertifikate-Anleger
Mai 2009	Produktklassifizierung „Die Derivate-Liga“
Juli 2009	Beginn der Reihe „Trend des Monats“
August 2009	Zertifikate-Sparplanrechner
September 2009	Start des Video-Centers
März 2010	Muster PIBs
März 2010	Einheitliche Fachbegriffe
April 2010	Start der Online-Schulung
September 2010	Redesign der Webseite / Start des Bestell-Centers
Dezember 2010	Beginn des politischen Informationsdienstes „INFORUM“
Mai 2011	Beginn der Reihe „Beliebte Basiswerte“
Dezember 2011	Start der monatlichen „Index-Reports“
März 2012	Launch der englischsprachigen Webseite
Juni 2012	Risikomonitor
Februar 2013	Start des Audio-Centers
August 2013	Fairness Kodex
Oktober 2014	Beginn der Reihe „Daten, Fakten, Argumente“
März 2016	Veröffentlichung des Buches „Kompass für Strukturierte Produkte“
Dezember 2016	Entwicklung der Grundsätze für Bonitätsabhängige Schuldverschreibungen
September 2017	Start der Seminarreihe „DDV on Tour“
Januar 2018	Muster-KIDs

Heike Arbter,
RCB, Vorstand ZFA,
Präsidentin EUSIPA

Im Namen des ZFA gratulieren wir unserem „Schwesterverband“ DDV sehr herzlich zum 10. Geburtstag. Wir sind sehr dankbar, dass wir uns zu vielen Themen austauschen können und auch gemeinsam viel erreichen. Wir haben nicht nur ähnliche Interessen, sondern auch ein gemeinsames Verständnis für den Markt, die Investorenbedürfnisse und die Verbandsarbeit. Wir finden es wirklich beachtlich, dass der DDV bereits mehrmals für seine Interessensvertretung ausgezeichnet wurde und können die Exzellenz aus eigener Überzeugung nur bestätigen.

Bernhard Grabmayr,
GF Scholdan, Koordination Zertfikate Award Österreich

Wir laden Lars Brandau immer wieder gerne nach Wien ein. Als Moderator ist er unschlagbar: er verbindet Marktkenntnis und Fachwissen mit Humor zu einem Auftritt, der jedes Jahr gut ankommt. Wir gratulieren aus vollem Herzen zu 10 Jahren DDV und wünschen für das 2. Jahrzehnt Verbandsarbeit viel Erfolg!

Christian-Hendrik Knappe,
Deutsche Bank X-markets

10 Jahre DDV – ziemlich genau so lange arbeite ich für das DDV-Mitglied Deutsche Bank (X-markets) – ich durfte also das Wirken des DDV von Anfang an mitverfolgen. Ihr habt Meilensteine für die Zertifikate-Industrie gesetzt – nicht nur für Deutschland. Auch in und für Österreich wurde diversen Projekten in Kooperation mit dem ZFA zum Erfolg verholfen. Und man stelle sich einen Zertifikate-Award in Wien ohne den Rhetorikkünstler Lars Brandau vor: Nicht zu denken. Weiter so!

Dragan Radanovic,
Geschäftsführer, Boerse Stuttgart GmbH

Seit 10 Jahren gibt der Deutsche Derivate Verband der Derivatebranche eine kompetente Stimme, die in der Öffentlichkeit und bei Regulierungsvorhaben Gehör findet. Mit seinem Engagement für Transparenz leistet der DDV einen wichtigen Beitrag, um derivative Produkte für Anleger verständlich zu machen.

Boerse Stuttgart
Anlegerclub

Setzen Sie beim Börsenhandel doch mal alles auf eine Karte.

Ihr Plus an Wissen: Werden Sie kostenfrei Mitglied im Börse Stuttgart Anlegerclub und sichern Sie sich exklusive Informationen rund um das Börsengeschehen. Zum Beispiel mit Marktnewslettern, Live-Webinaren oder unserem Anlegermagazin.

www.anlegerclub.de | Kostenfreie Club-Hotline: 0 800 56 00 750

FINTECHS/ROBOS UND BANKEN SIND DIE IDEALEN PARTNER

Autor: Oliver Riedel, Mitglied des Vorstands der Baader Bank AG
zuständig für das Kundengeschäft

Die Digitalisierung ist omnipräsent und macht auch keinen Halt vor Finanzinstituten. Durch die digitalen Prozessoptimierungen entstehen neue Geschäftsideen in der FinTech-Branche. Dazu zählt unter anderem auch der so genannte Robo-Advisor-Markt mit den darin agierenden digitalen Vermögensverwaltern (Robo-Advisor). Sie zählen derzeit zu den am stärksten wahrgenommenen und diskutierten Anbietern in diesem Segment. Besonders die Entwicklungen des Marktes in den USA zeigen, dass in diesem Segment große Wachstumspotentiale vorherrschen und Deutschland als Folgemarkt nachziehen wird.

Sowohl mit Blick auf die Integration von Services in das Geschäftsmodell der Banken und die Erhöhung der Reichweite, als auch auf die Unterstützung bei der Regulatorik kann eine Kooperation von Robo-Advisorn und Banken sich gegenseitig befruchten. Die Banken können die Ihnen zurzeit eher noch fremde Denkweise der „Digital Natives" bei einer Kollaboration erlernen und an gemeinsamen Lösungen arbeiten. Die „Verbrüderung" ist aktuell am Markt bereits intensiv zu beobachten: Haspa/Investify oder Warburg/elinvar, ING/Scalable, etc.

Aber auch etablierte, klassische Vermögensverwalter und Finanzdienstleister nutzen verstärkt die neuen technischen Möglichkeiten, um ihr individuelles Angebot zu digitalisieren. Damit sind sie bestens aufgestellt, den regulatorischen Anforderungen gerecht zu werden und dauerhaft wettbewerbsfähig zu bleiben. Wichtig ist hierbei, dass der Vermögensverwalter nicht seine eigene Identität und den persönlichen Kontakt zu seinem Kunden verliert. Durch die Automatisierung und Vereinfachung vieler Arbeitsprozesse können die Kundenbeziehungen sogar intensiviert und dabei ein neues Kundenerlebnis geschaffen werden. Beispiele sind hier Werthstein, DJE Solidvest, etc.

Sowohl für unabhängige als auch konzerngebundene FinTechs ist die komplette technische Abwicklung mit nur einem Partner sehr sinnvoll. Die Baader Bank als fintech-afines Bankhaus bietet die lückenlose Abbildung aller Vermögensverwaltungsprozesse von der Konto- und Depotführung über die Orderabwicklung bis hin zum Steuerreporting. Mit Hilfe offener Schnittstellen erhält der Vermögensverwalter die Möglichkeit das alleinige Gesicht zum Kunden zu sein und so seine Marke aktiv und langfristig zu stärken. Online Vermögensverwalter können dadurch die komplette DACH-Region bedienen. ✪

Magazine-Anm.: Bei aller Fachlichkeit punktet die Baader Bank immer wieder auch mit Münchener Schmäh. Gerade auf Messen sind auch kulinarische Liquiditätsprovider gefragt, da hat Gastkommentator Oliver Riedel recht.

HELLO 2018!

Die Jänner-Ausgabe des Magazine steht unter dem Motto B2B. Daher haben wir im Jänner auch keine eigene Roadshow gemacht, sondern die Hello bank! Invest-Foren in Wien und Graz mit Moderation bzw. als Medienpartner begleitet. Wir haben spannende Insights und gute Kontakte mitgenommen.

Text: Christian Drastil Fotos: Michaela Mejta

Team Invest-Forum: **Thomas Rainer** (Wiener Börse), **Valerie Heller**(Hello bank!), **Martin Hüfner** (Volkswirt), **Markus Niederreiner** (Hello bank!).

Seit November 2017 ist Markus Niederreiner als Managing Director der BNP Paribas Niederlassung Österreich u.a. für die Bereiche Privat- und Geschäftskunden der Hello bank! zuständig. Im Rahmen von „Invest-Foren“ in Wien (OeKB, Reitersaal) und Graz (Seifenfabrik) sagte er kumuliert knapp 300 Kunden „Hello“; mit der klaren Ansage, für die Kunden der innovative Partner 2018 im immer dynamischeren Finanzmarktumfeld sein zu wollen. „Ein fundiertes Wertesystem, Verbindlichkeit und auch eine gewisse Berechenbarkeit sind für mich die Basis für erfolgreiche und nachhaltige Geschäftsbeziehungen“, so Niederreiner, der das mit dem Wort „Integrität“ summierte.

Wiener Börse im Fokus. Dass die Wiener Börse (mit 956 Mio. Euro - ca 1,4 Prozent des gesamten Aktien-Wien-Umsatzes - Handelsvolumens war man 2017 erneut „Number One Broker“ in Wien) hohen Stellenwert genießt, beweist die Auswahl des ersten Vortragenden: Thomas Rainer ist Head of Member Sales & Business Development der Wiener Börse AG und sein Vortrag war mit „Wiener Börse - der beste Platz für österreichische Anleger“ getitelt. Die Wiener Börse sei der international größte Handelsplatz für österreichische Aktien und Heimat des ATX bzw. mit Aktien und Bonds zentraler Listingplatz und wichtigste internationale Informationsquelle rund um börsenotierte Unternehmen aus Österreich. Die starke 2017er-Statistik des ATX / ATXPrime ist Magazine-Lesern hinreichend bekannt, zusätzliche spannende Details brachte Rainer bei der Investorenschaft. Beim Handelsumsatz im ATX kämen Österreichs Institutionelle Investoren nur auf 16,9 Prozent der Volumina, der große Schwerpunkt stamme von UK-Investoren mit 59,1 Prozent (Stichwort Algo). UK-Investoren würden jedoch eben nur 13,3 der Aktien halten, Nr. 1 ist hier die USA mit knapp 28 Prozent. Österreichische Privatanleger besäßen immerhin heimische Aktien im Wert von rund 7,7 Mrd. Euro, 20 Prozent der Free Float Market Cap. Und noch einmal Algo: Die Anzahl der ausgeführten Börsenaufträge ist 2017 auf Allzeit-Hoch gegangen, während bei den absoluten Volumina noch viel auf die Rekordwerte der Nullerjahre fehlt. Ich fragte Rainer, ob die Algos nun aus der Sicht von Privatanlegern Fluch oder Segen seien; er brachte die erwartet entdämonisierende Antwort: Nein, die Orderbücher seien dank Algo-Handel viel dichter gefüllt, was bessere Preisqualität biete. Das ist ein Schwenk zum global market: Man könne hier internationale Top-Aktien zu Inlandsspesen handeln. Rainer verwies zudem auf die Roadshow-Tätigkeit der Wiener Börse in Finanzzentren wie Amsterdam, Frankfurt, London, Mai-

» **Österreichische Privatanleger besitzen ATXPrime-Titel im Wert von rund 7,7 Mrd. Euro, das ist ein Anteil von 20 Prozent.**

Thomas Rainer, Wiener Börse

v.li.: **Thomas Rainer, Markus Niederreiner** und **Christian Drastil.** Oben **Martin Hüfner.** Geht die Party nach dem Ausnahmejahr 2017 weiter?

land, New York, Paris Stockholm oder Warschau. Ich meine: Und schön, dass auch der Privatanleger aus Österreich, wie hier beim Invest-Forum der Hello bank! serviciert wird. Der Marktanteil der Wiener Börse bei österreichischen Aktien liegt übrigens bei ca. 2/3, den Rest des Kuchens teilen sich Turquoise, Chix und Bate auf, die an anderen Börsen übrigens deutlich mehr Volumensanteile auf sich ziehen können. Abschließend wurde auch das Projekt Börsenradio erwähnt, das ja in Österreich vom Börse Social Network und der Wiener Börse unterstützt wird.

Die Party und ob sie weitergeht. Eines würde Rainer freilich wie auch sein CEO Christoph Boschan nicht tun: Eine Einschätzung zur weiteren Kursentwicklung geben. Diesem Thema widmete sich der volkswirtschaftliche Partner der Hello bank!, Martin Hüfner, dafür umso ausführlicher. Titel seines Vortrags: „Wie lange geht die Party noch weiter?“ Aus der Geschichte würde es jedenfalls kein Indiz geben, dass die Aktienkurse 2018 nach dem genialen Jahr 2017 fallen müssten, es werde aber zunehmend heißer an den Märkten. Die Risikoneigung der Anleger nehme zu, der Populismus Index steige in bedrohliche Höhen, zudem sei die Volatilität verdächtig tief. Hüfners gemischtes Fazit: „Die Konjunktur ist gut, die Geopolitik unverändert, bei der Inflation und Geldpolitik liegen wir schlechter, dazu weisen die Märkte eine hohe Bewertung auf“. Die Aussichten wären nach wie vor nicht schlecht, aber mehr Vorsicht sei angebracht. Man solle investieren, wo man sich auskennt und für Europäer könne durchaus dabei Europa die erste Wahl sein. Nicht schaden kann es weiters, sein Portfolio abzusichern, da würden sich zB Emerging Markets als Beimischung eignen. Bei den Festverzinslichen solle man sehr vorsichtig sein. Gold? Ja, zum Beimischen, einen stärkeren Anstieg sieht Hüfner aber nicht. Klare Worte fand der Volkswirt abschließend zu Krypotwährungen: „Hände weg von Bitcoin & Co.“.

Auf meine Frage hin, ob mehr Vorsicht bedeute, dass man das persönliche Portfolio öfter überprüfen solle, meinte Hüfner: „Ja, so ca. einmal im Monat sollte man das schon tun“. Laufende Updates zu seinen Gedanken gibt es unter hellobank.at/huefner. ✪

» **Es gibt kein Indiz, dass die Kurse fallen müssen. Aber es wird gefährlicher an den Märkten.**

Martin Hüfner, Volkswirt

BILDER AUS GRAZ, FRAGE

Beim Event in Wien meinte Martin Hüfner im Anschluss an die Präsentation von Thomas Rainer, Head of Member Sales & Business Development bei der Wiener Börse AG, dass er nach den gehörten Fakten die Aktie der Wiener Börse glatt kaufen würde, wenn es sie denn geben würde. Bei einem Talk im Dezember hatte ich Börse-CEO Christoph Boschan gefragt: „Ich weiß, dass ich das nicht an den Vorstand, sondern an den Eigentümer richten müsste. Aber: Kann sich der Vorstand der Wiener Börse eine Wiener Börse an der Wiener Börse vorstellen?“ Antwort: „Ja, absolut kann ich mir das vorstellen, ich selbst bin Börsianer, bin vom Produkt Börse für Unternehmen völlig überzeugt. Aber wie in der Frage angeführt: Es ist nur völlig außerhalb meiner Diskretion, das sind Fragen, die der Eigentümer beantworten muss.“

Zwischenstopp auf dem Weg zur Bühne in der Seifenfabrik Graz: **Niederreiner, Hüfner, Heller, Rainer, Drastil.**

Wien/ Reitersaal: Kunden im Talk mit **Beratern der Filiale Wien** sowie beim Buffet.

Börse Social Magazine und **Hello Magazin!** unterschieden sich farblich fast überhaupt nicht (Zufall, wir wechseln ja jeden Monat), sondern eher dadurch, dass auf „Magazin“ einmal ein „e“, einmal ein „!“ folgte.

HELLO B2B
WALTER LARIONOWS

Und was tut sich im B2B bei der Hellobank?

Die Hello bank! hat sich seit mehr als 15 Jahren bei unabhängigen Finanzdienstleistern als beständiger, zuverlässiger und professioneller Kooperationspartner etabliert. Als neutrale Produktplattform bieten wir in Verbindung mit den neuesten Technologien und einem hervorragenden Service alles, um Kunden professionell zu begleiten. Wir haben uns auf Vermögensanlage spezialisiert und verschaffen den Beratern einen schnellen und unkomplizierten Zugang zu internationalen Aktienmärkten ebenso wie zum Fonds- und Zertifikate-Angebot aller bedeutenden Investmenthäuser. Das „B2B-Portal“ ermöglicht eine umfassende, individuelle und transparente Kunden- und Depotbetreuung. Ein erfahrenes Team hilft, die Finanzgeschäfte für Berater einfach und kundenorientiert zu gestalten. Darüber hinaus gibt die Bank Wissen und Know-how weiter: In der B2B-Partner-Akademie klären renommierte Referenten und Finanzspezialisten beispielsweise Rechts- und Steuerfragen und vermitteln relevante Marktthemen. Im November haben wir unser B2B- Team um einen professionellen Key Account Manager erweitert. Diese Position besetzt Johann Neureiter, der langjährige Erfahrung aus dem Back- und Frontoffice der Hello bank! mitbringt. Er fungiert als Schnittstelle zu sämtlichen Bereichen und ist kompetenter Ansprechpartner für bestehende und potenzielle neue Kooperationspartner. Weitere Eckpfeiler in meinem Team: Bernd Kreuzer als Leiter Backoffice und Sebastian Neubauer als Leiter der Kundenbetreuung B2B.

HEALTHTECH STAMMTISCH

Veranstalter-Teams: **Stefan Greunz, Christian Drastil, Christine Petzwinkler** und **Josef Chladek** für das Magazine bzw. **Martin Theyer** und **Irene Bucnik** für PKF Graz.

Börse Social Network Stammtisch

"Opportunities in Health-Tech"

1. Gang

Beef Tatare mit Avocadocreme
feingehacktes Rindfleisch, klassisch mariniert
oder
Herbstlicher Blattsalat mit Maroni-Haselnuss-Dressing
und Ziegenkäsebällchen in Pumpernickel

2. Gang

Paprikaschaumsuppe

3. Gang

Das Heinz-Cheeseburgerchen
hausgemachtes Dinkel-Burgerbrot, reines Rindfleisch,
Cheddar, Essiggurke, Paradeiser, Zwiebelmarmelade,
Cocktailsauce, Steak-Fries
oder
Apfel-Lauch-Ravioli in Rotweinbutter

4.Gang

Schokobrownie mit Vanilleschaum

Das Heinz
Rudolfsplatz 12, 1010 Wien, www.dasheinz.at

Fotos: xxxxxxxxxx, xxxxxxxxxx

Asset Manager wie **Wolfgang Matejka, Lukas Stipkovich, Isabella de Krassny** sowie etliche Businss Angels unter den Gästen im Das Heinz

UNSERE AKTIEN-STAMMTISCH-EVENTREIHE aus dem Sommer hat vor wenigen Tagen eine Fortsetzung erlebt, allerdings in einer etwas abgeänderten Formation. Eingeladen waren diesmal fünf junge Unternehmen aus dem Biotech- bzw. Medtech-Umfeld, eines sogar bereits börsenotiert, ihre Geschäftsmodelle vor einer ausgesuchten Runde aus Investoren, wie etwa **Donau-Invest**-Asset Managerin Isabella De Krassny, **Sigma**-Fondsmanager Lukas Stipkovich oder aber auch **Mozart One**-Mastermind Wolfgang Matejka, sowie potenziellen Förderern und Multiplikatoren, vorzustellen. Neben dem Börse Social Magazine fungierten diesmal **PKF Corti & Partner** sowie die **UBS** als Gastgeber. Die Eventlocation stellte der ehemalige Banker Heinz Karasek, der nun schon seit einigen Jahren mit seinem Innenstadtlokal „Das Heinz" die Lokalszene am Wiener Rudolfsplatz belebt.

Die präsentierenden Companies decken allesamt die aktuell großen und wichtigen Healthcare-Themen ab – dabei geht es um personalisierte Medizin, Smart bzw. Intelligent Data sowie Digitalisierung.

Auf personalisierte Medizin setzt ganz klar die noch junge, aber schon an der Australischen Börse gelistete **InvitroCue** (ASX:IVQ). Die Bioanalytic-Company hat sich zum Ziel gesetzt, eine auf einen Krebs-Patienten genau abgestimmte Therapie möglich zu machen. Dazu erstellt das Unternehmen in nur kurzer Zeit über die patentierte Onco-PDOTM einen Avatar des Tumors des Patienten und kann an diesem verschiedene Medikamente testen, um so wiederum die wirksamste Therapie für den Krebs-Patienten herauszufinden. Das beschleunigt nicht nur den Therapie-Prozess, sondern hilft auch Kosten zu sparen. Laut CEO Steven Fang wurde diese Methode bisher bei 200 Patienten angewendet.

Ein anderes Unternehmen - die Wiener Firma **123sonography.com** - möchte aus Ärzten noch bessere Ärzte machen. Das soll über eine Plattform gelingen, bei der sich Ärzte über Online-Kurse weiterbilden können. „Wir sind das Netflix für die Ärzte", witzelte CEO Klaus Müller, der schon auf eine Anzahl von 25.000 zahlende Kunden und 230.000 regisitrierte User aus 175 Nationen verweisen kann. Den Markt für medizinische Ausbildung beziffert Müller mit 25 Mrd. Euro.

Dem Thema Parkinson bzw. Tremor widmet sich das Klagenfurter Unternehmen **Tremitas**, das einen Stift – die TremiPenR - entwickelt hat, der die Bewegungen, konkret das Zittern, des Parkinson oder Tremor-Patienten misst. Dadurch werden laut Mitgründerin Tara Geltner nach nur 30 Sekunden wertvolle Daten gesammelt, die es ermöglichen,

Fotos: xxxxxxxxxx, xxxxxxxxxx

Johannes Allesch (CEO MAIA), **Steven Fang** (CEO InvitroCue), **Klaus Müller** (CEO & Partner 123sonography.com)

Sandra Kühner (UBS), **Roger Becker** (BankM), **Tara Geltner** (Mitgründerin Tremitas), bhs Technologies-CEO **Markus Hüttner**

den Verlauf der Krankheit besser einzuschätzen und die Therapie zu optimieren. Als führendes Patient-Empowerment-System will man damit den Patienten mehr Lebensqualität ermöglichen.

MAIA (medical artificial intelligence assistant) hat die Vision, den Patienten besser und einfacher über medizinische Abläufe zu informieren und den Ärzten die Dokumentation und die Kommunikation mit den Patienten zu vereinfachen. Die von MAIA entwickelte Software as a Service (Saas) soll laut CEO Johannes Allesch komplett papierlos verschiedene Datensätze aus den IT Systemen zum einzelnen Patienten zusammenführen. Darüber hinaus soll es den Ärzten ermöglicht werden, ihre Daten über ein Spracherkennungssystem eingeben zu können bzw. Patienten-Gespräche auf diese Art und Weise zu dokumentieren. Im Endeffekt profitieren alle, speziell auch die Spitäler, die durch die MAIA-Software ihre Abläufe vereinfachen und verbessern können.

Auf dem Gebiet der Mechanik bzw. Robotik bewegt sich die Tiroler **bhs Technologies**, die bei dem Networking-Event von CEO Markus Hüttner vorgestellt wurde. bhs entwickelt ein dynamisches Hightech-State of the Art-Operationsmikroskop, das nicht nur mit Roboterarm, sondern auch mit Augmented Reality arbeitet. Für chirurgische Eingriffe soll das patentierte Mikroskop das Fehlerrisiko reduzieren und den Eingriff insgesamt beschleunigen. Laut Hüttner waren die Ärzte, die das Mikroskop bisher testen durften, äußerst angetan. ✪

Fotos: xxxxxxxxxx, xxxxxxxxxx

8 % jährlich mit Airbus und Lufthansa

Möglichst solide Renditen im Niedrigzinsumfeld, eine Teilabsicherung gegen fallende Aktienkurse sowie eine überschaubare Laufzeit zählen für viele Anleger zu den wichtigsten Veranlagungskriterien.

Die 8 % Luftfahrt Protect Aktienanleihe der RCB vereinbart diese Eigenschaften und setzt dabei auf zwei bekannte Blue Chip Aktien der Luftfahrtbranche. Das Anlageprodukt ohne Kapitalschutz bietet einen jährlichen Fixzinssatz von 8 % sowie einen anfänglichen Sicherheitspuffer von 41 % als Schutzmechanismus. Das Zertifikat hat eine Laufzeit von zwei Jahren und bezieht sich auf die zwei Luftfahrtkonzerne Airbus SE und Deutsche Lufthansa AG.

Der Konzern Airbus SE ist das größte Luft- und Raumfahrtunternehmen Europas und das zweitgrößte weltweit. Der Flugzeugbauer produziert vorwiegend in Deutschland und Frankreich. Die Aktie des Unternehmens ist Bestandteil des bekannten europäischen Aktienindex EURO STOXX 50®.

Die Deutsche Lufthansa AG gilt als das größte Luftverkehrsunternehmen Europas, gemessen an der Anzahl der jährlich beförderten Passagiere. Mit den Fluglinien Lufthansa, Austrian Airlines und SWISS ist der Luftfahrtkonzern im deutschsprachigen Raum bekannt. Das Unternehmen ist zudem im deutschen Leitindex DAX® vertreten.

So funktioniert's. Anleger erhalten jedenfalls zweimal den Fixzinssatz von 8 % unabhängig von der Aktienentwicklung. Sofern die Barriere von 59 % während der Laufzeit von keiner der beiden Aktien berührt oder unterschritten wird, kommt es zur Rückzahlung von 100 % des Nominalbetrags am Laufzeitende. Bei Barriereverletzung kommt es zur physischen Lieferung jener Aktie mit der schlechteren Performance. Geliefert wird die zu Laufzeitbeginn definierte Aktienanzahl, wodurch das Kursrisiko der Aktie getragen wird.

In Zeichnung ist die 8 % Luftfahrt Protect Aktienanleihe noch bis 28. Februar 2018 (ISIN: AT0000A1ZHH5). Alle weiteren Details finden Sie unter: www.rcb.at

Dies ist eine Marketingmitteilung, die weder eine Anlageberatung, ein Angebot noch eine Empfehlung oder Einladung zur Angebotsstellung darstellt. Die Rückzahlung ist abhängig von der Zahlungsfähigkeit der Raiffeisen Centrobank AG (Emittentenrisiko) oder einer behördlichen Anordnung („Bail-in") wodurch es zu einem Totalverlust der Anlegerforderungen kommen kann. Umfassende und vollständige Informationen über das Finanzinstrument sowie dessen Risiken und Chancen – siehe gebilligter Basisprospekt (samt Änderung oder Ergänzungen), veröffentlicht unter www.rcb.at/wertpapierprospekte. Zusätzliche Informationen finden sich auch im Basisinformationsblatt, veröffentlicht auf www.rcb.at ; Raiffeisen Centrobank AG, Februar 2018

Finanzmarkt auf Sicht

Katzenjammer nach der Wienwert-Insolvenz

GERALD DÜRRSCHMID

Wienwert ist insolvent. Das ist weiß Gott keine gute Nachricht, nicht für die Anleger, die einen Schaden erleiden werden, und nicht für unseren Markt; schon gar nicht für das Corporate-Bond-Segment. Von 45 Millionen Euro an Verbindlichkeiten sollen allein 35 Millionen auf die etwa 900 Anleihegläubiger entfallen. Angestrebt wird ein Sanierungsverfahren, die Rede ist von 20- oder 30-Prozent-Quoten.

So weit, so schlecht. Inzwischen schießen Schuldzuweisungen wie Pilze aus dem Boden, eine vertraute Begleiterscheinung von „Skandalen" am Kapitalmarkt. Politiker betonen die SPÖ-Nähe der Wienwert, werfen der FMA Versagen vor und bemängeln, dass der ORF kürzlich noch Werbung von Wienwert gesendet hat. Die diversen Plattformen (Facebook und Co.) springen munter auf. Da wird das MEL-Desaster in Erinnerung gerufen, Auer von Welsbach, die Alpine-Anleihen und natürlich sind wieder die Banken schuld. Wienwert-Vorstandschef Gruze, so erfahren wir aus den sozialen Medien, habe bereits vier Unternehmens- und drei Privatinsolvenzen hinter sich. Nichts wird ausgelassen. Sogar ein Katalog mit Forderungen an den Gesetzgeber ist eilig hervorgeholt: unter „Verbesserung der Prävention" werden „toxische Finanzprodukte" mit Zigaretten verglichen.

Rundumschlag. Sind diese Reaktionen angemessen? Ist es wirklich in Ordnung, die Äußerung von FMA-Chef Harald Ettl, das Risiko sei „für Kundige erkennbar gewesen", als „zynische Themenverfehlung" zu bezeichnen? Wienwert hat in Zeiten niedrigster Zinsen mit hohen Erträgen geworben. Das muss nicht zwangsläufig verdächtig sein, sollte aber aufhorchen lassen. Jedenfalls ist das ein Umstand, den man in seine Überlegung einbeziehen sollte, ehe man das Produkt kauft. Banken sind heute übervorsichtig in der Beratung. Seriöse Berater haben ihre Kunden vor der Veranlagung in Wienwert sicher gewarnt. Was kann man mehr tun? Was genau hätte die FMA tun sollen? Im Rahmen ihrer Möglichkeiten hat sie so gehandelt, wie es die Kapitalmarktregeln vorsehen bzw. zulassen. Das gilt auch für die sogenannte Prospektprüfung. Wienwert bzw. die Verantwortlichen der Unternehmensgruppe wurden zudem von der FMA für ihre unzulässige Werbung bestraft und dies wurde, ebenfalls gesetzeskonform, veröffentlicht. Das konnte man schon im Sommer vergangenen Jahres googeln. Bleibt der ORF. Sollen die Verantwortlichen dort künftig Bonitätsprüfungen durchführen, ehe sie einem Unternehmen die Werbung auf ihrem Sender erlauben?

Liberal und sozial. Das Muster ist bekannt. Solange alles paletti läuft, wollen wir ein möglichst liberales System, auch auf dem Kapitalmarkt. Hinfort mit dieser Flut von Gesetzen, wir sind ausreichend in der Lage, die Zusammenhänge zu beurteilen und uns selbst zu schützen. Dann passiert etwas und wir rufen nach mehr Regulierung und Aufsicht. Weg mit der Eigenverantwortung, der Staat muss uns schützen. Ein Gedanke kommt mir stets in solchen Situationen: Wenn es um Finanzprodukte geht, wimmelt es nur so von Regularien und Regulatoren. Wenn hingegen Leute ein Haus bauen, das sie sich nicht leisten können, wenn sie ein Auto leasen, das die Hälfte ihres Einkommens auffrisst, wenn sie bei Amazon und Co. so lange ihrem Bestellwahn nachgeben, bis sie in die Privatinsolvenz schlittern, dann ruft das allenfalls ein paar Konsumentenschützer auf den Plan, deren mahnende Stimme schnell verhallt.

Man wird genau prüfen müssen, was bei Wienwert wirklich passiert ist, ob die Pleite zu verhindern gewesen wäre, ob Verantwortliche ihren Pflichten nicht nachgekommen sind. Das wird passieren. Ich habe großes Vertrauen in unser Rechtssystem. Den geschädigten Anlegern wünschen wir selbstverständlich, dass sie so viel wie nur irgendwie möglich von ihrem Geld zurückkriegen. Aber lassen wir die Kirche im Dorf. Wir brauchen nicht noch ein paar Gesetze in Sachen Anlegerschutz. Selbst das beste kann niemanden von uns „absolut" schützen. Wir müssen eigenverantwortlich handeln, bei der Amazon-Bestellung ebenso wie beim Veranlagen unserer Ersparnisse. ✪

BUCHTIPP

Der Aufsichtsrat im Kreditinstitut

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: gerald.duerrschmid@boerse-social.com

Bitcoin im Bäcktest

Mythen um den Hype

Langweilig ist es an den Bitcoin Exchanges nie. Im Jänner ist dann doch einmal der erwaretete Crash eingetroffen. Bitcoin fiel in mehreren Stufen bis unter die 9.000 USD Marke. Einige, die nach den Medienberichten im Dezember Bitcoin gekauft hatten, dürften mittlerweile unter Verlusten ausgestiegen sein. Extreme Volatilität ist allerdings nichts Neues im Bitcoin-Land, die meisten Hodler lässt das aber ohnehin eher kalt :)

Rund um Bitcoin haben sich viele Mythen gebildet. Mit ein paar möchte ich diesmal aufräumen.

Bitcoin ist über-/unterbewertet. Pump and Dump ist in der Finanzmarktgeschichte eine sehr übliche Form der Kursentwicklung. Auf starke Anstiege folgen so gut wie immer Kurskorrekturen. Auch wenn die jüngste Kursentwicklung für diese Theorie spricht, gibt es doch einige Anzeichen, warum das für Bitcoin nicht unbedingt gilt. Und zwar vor allem deswegen, weil Bitcoin keinen Referenzbedarf hat. Es gibt keine wirkliche Möglichkeit zu sagen, wann BTC überbewertet wären, weil es eben keine Referenz gibt, den Preis bestimmt nur der Markt.

Bitcoin ist eine Konkurrenz zu klassischen Währungen. Viele Bitcoin Fans werden das nicht gerne lesen, aber Bitcoin eignet sich nicht als Währung bzw. Zahlungsmittel. Zum einen gibt es relativ hohe technische Hürden, die ein Anwender überwinden muss, um mit Bitcoin zahlen zu können. Zum anderen ist die Adaption durch Händler einfach immer noch zu gering. Zusätzlich hat der jüngste Erfolg auch die Transaktionsspesen erhöht, was vor allem die Zahlung kleiner Beträge über Bitcoin mehr als unattraktiv macht. Und schließlich könnte das Bitcoin Netzwerk rein technisch nicht den Zahlungsverkehr einer Volkswirtschaft abwickeln.

Regulierer können Bitcoin jederzeit abdrehen. Natürlich bestehen für Bitcoin regulatorische Risiken. Vor allem bestehen diese Risiken dann, wenn es um den Wechsel zwischen national regulierten Währungen und Bitcoin geht. Dort haben Zentralbanken und Regierungen die einfachste Möglichkeit mit verschärften Know Your Customer Regeln und Transaktionskontrollen einzugreifen. Darüber hinaus wird es eher schwierig. Durch den dezentralen Charakter von Bitcoin haben Behörden relativ wenig Möglichkeiten in Transaktionen innerhalb der Bitcoin Blockchain einzugreifen oder Mining zu verhindern.

Ein Nischenproblem stellt die relativ große Abhängigkeit von China dar. Die gesamte Mining Hardware stammt aus China und ein Großteil des Minings erfolgt ebenfalls in China. Dadurch wäre es für die chinesische Regierung zumindest denkmöglich, neu produziertes Mining-Equipment zu beschlagnahmen und bestehende Mining Sites ebenfalls unter Kontrolle zu bringen. Zumindest theoretisch wäre eine Übernahme oder zumindest Behinderung der Bitcoin Blockchain möglich.

Bitcoin Nutzung ist anonym. Transaktionen sind lediglich pseudonym und nicht anonym. Und nachdem alle Transaktionen für immer nachvollziehbar sind, reicht oft eine Transaktion ins „normale" Geldsystem via Exchanges und schon können alle bisherigen Transaktionen ebenfalls nachvollzogen werden. Es gibt zwar Tools (sogenannte Mixer), um so eine Nachvollziehbarkeit zu behindern, aber das erhöht einerseits die technische Barriere und erfordert andererseits Vertrauen in eine dritte Partei.

Bitcoin ist bald am Ende. https://99bitcoins.com/bitcoinobituaries/. Dort kann man schön nachlesen, wie Bitcoin schon seit vielen Jahren immer wieder totgesagt wird. Fazit für ein abschließendes Urteil ist es immer noch zu früh, aber immerhin gibt es Bitcoin schon lange genug, damit sich hartnäckige aber falsche Mythen bilden konnten. ✪

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

Kommt für institutionelle Investoren die Verpflichtung zur Nachhaltigkeit?

SUSANNE LEDERER-PABST

ALEXANDRA BOLENA

Die Europäische Kommission überlegt, institutionelle Investoren zur Berücksichtigung von Nachhaltigkeitskriterien ausdrücklich zu verpflichten.

Nicht zuletzt auf Wunsch der Anwartschaftsberechtigten werden Nachhaltigkeitskriterien bei Veranlagungsentscheidungen österreichischer Pensions- und Mitarbeitervorsorgekassen immer stärker berücksichtigt. Was in Österreich im Rahmen von Selbstverpflichtung und internen Richtlinien bereits zumindest teilweise gelebt wird, könnte nun europaweit Schule machen.

Nachhaltigkeit als obligatorischer Standard. Emporibus aspitiatur, quam suis aut que plibusa con. Auf europäischer Ebene gibt es Überlegungen den Nachhaltigkeitsansatz verpflichtend vorzugeben. Ein eigens eingerichtetes ‚impact assessment' erarbeitet seit Herbst 2017 ein entsprechendes Positionspapier. Ziel ist die Klarstellung, dass effiziente und nachhaltige Veranlagung nicht nur die Parameter Kapitalerhalt und Gewinn, sondern auch die Verpflichtung zu ökologisch und sozial nachhaltigem Wachstum abdecken muss.

Seit November letzten Jahres gibt es nun die von der Kommission initiierte 'public consultation', um Möglichkeiten auszuloten, wie dieser Nachhaltigkeitsansatz in Asset Allocation Prozesse integrierbar ist.

Ausschlaggebend für diese Entscheidung waren der Juli Report der Kommission, der explizit auf diese Notwendigkeit hinweist.

Weitreichende wirtschaftliche und gesellschaftliche Implikationen. Nachhaltigkeitsrisiken sind kein Nischenthema, sondern reale materielle Risiken mit umfassenden Auswirkungen. Es geht nicht an, dass Asset Manager kurzsichtig finanzielle Renditeziele auf Kosten nachhaltiger Entwicklungen anstreben, denn diese Strategie ist langfristig zum Scheitern verurteilt. Und dies nicht nur zum Schaden der jeweiligen Asset Manager, sondern zum Schaden für ganz Europa, so die Kommission sinngemäß.
Die Europäische Initiative trifft auch bei den betroffenen institutionellen Anlegern auf großes Verständnis. Magnus Billing, CEO von Alecta, Schwedens größtem Pensionsfund meint dazu: "Clarification and enhancement of fiduciary/investor duties integrated in market participants' investment processes has the potential of transforming in a meaningful manner the European financial markets to sustainable European financial markets."

Auch Claudia Kruse, ESG-Verantwortliche bei der rund 500 Mrd. EUR schweren holländischen APG befürwortet den Ansatz und unterstreicht, dass die Pensionskasse selbst seit Jahren entsprechende Anlagestrategien verfolgt: 'We invest on behalf of Dutch pension funds who consider it part of their fiduciary duty to take sustainability and governance factors into account, and reflect this in their investment beliefs and strategy. This contributes to risk adjusted returns and aligns with beneficiaries' preferences.'

Initiative. Wir jedenfalls freuen uns, dass mit dieser Initiative ein weiterer Meilenstein Richtung Nachhaltigkeit gesetzt wurde und erleben tagtäglich im Gespräch mit institutionellen Investoren, dass dieser Trend nicht mehr aufzuhalten ist. ✪

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 – No Country for Old Men

Trotz aktuell guter Arbeitsmarktlage wird es für die Generation 50+ immer schwieriger, einen Job zu finden oder zu halten. Wir brauchen ein Umdenken, wenn es ums Altern geht.

„I am too old for this shit." An das berühmte Lethal-Weapon-Zitat musste ich neulich denken, als mir ein Geschäftspartner beim Frühstückstermin von seinem Freund erzählte. Pünktlich zum 55. Geburtstag hatte dieser – seit über 20 Jahren Abteilungsleiter in einem staatsnahen Unternehmen – einen Golden Handshake angeboten bekommen. Offizielle Begründung waren Umstrukturierungen, inoffiziell war ihm sofort klar, was Sache ist: Er war der Firma auf dem Finish Richtung Pension zu teuer geworden. Kennen Sie nicht auch in Ihrem persönlichen Freundes- oder Bekanntenkreis solche Geschichten? Selbst Bundeskanzler Sebastian Kurz hat die Phase seines Lebens ins Storytelling-Narrativ aufgenommen, als sein Vater mit über 50 Jahren Opfer einer Kündigungswelle bei Philips wurde und plötzlich über Nacht ohne Job dastand.

Arbeitsmarktdaten top. Die aktuellen Zahlen bestätigen konstant, dass sich der Arbeitsmarkt positiv entwickelt: Ende Jänner 2018 zählte das AMS 38.000 Menschen weniger arbeitslos oder in Schulung vorgemerkt als noch vor einem Jahr. In absoluten Zahlen stellt das den stärksten Rückgang seit 30 Jahren dar. Motor dieser Entwicklung am Arbeitsmarkt sind dabei vor allem die österreichische Industrie und der Bau. Ein Blick auf die konkreten Zahlen zeigt, dass die positive Entwicklung vor allem Jugendliche (unter 25 Jahre) betrifft. In dieser Gruppe beträgt der relative Rückgang der Arbeitslosigkeit -18,8%. Im Gegensatz dazu ging die Arbeitslosigkeit bei älteren Erwerbstätigen „nur" um -5,3% zurück.

Kulturwandel notwendig. Drei Gründe werden regelmäßig angeführt, warum es die 50+ Generation immer schwerer habe, einen Job zu finden oder diesen zu halten: hohe Kosten, ein überbewerteter Kündigungsschutz und eine fehlende Kultur im Umgang mit Älteren. Dass das Kostenargument nur teilweise funktioniert, zeigen Länder, in denen die Löhne mit dem Alter nicht so stark steigen wie in Österreich. Der Kündigungsschutz sei ein Mythos, betonen Arbeitsrechtler immer wieder. Den Hauptgrund sehen Experten tatsächlich in der Einstellung unserer Gesellschaft dem Altern gegenüber. Wir brauchen einen Kulturwandel, der die Expertise und Arbeitskraft älterer Beschäftigter als etwas Positives, Sinnstiftendes und Inspirierendes wahrnimmt. Vor allem in Zeiten, in denen der Begriff „Frühpension" bald eine Randnotiz in den Geschichtsbüchern darstellen wird.

Neuer Umgang mit Silver Ager. Während der Gesundheitssektor eher mit dem gegenteiligen Problem kämpft, nämlich genug gut ausgebildete Junge im Land zu halten, und man für jede Hausärztin oder jeden Ausbildner dankbar ist, der noch eine Ehrenrunde dreht, freut man sich in der Wirtschaft über Golden Handshakes und Altersteilzeit-Lösungen, mit denen man die „lästigen Alten" los wird. Was dabei komplett übersehen wird: Unsere Lebenserwartung steigt immer schneller. Silver Ager bringen enormes Potenzial mit sich und sind mittlerweile sogar als Models und TV-Moderatoren (Austria's Next Top Model wurde in der letzten Staffel von einer 72-jährigen moderiert) en vogue. Hier wird ein Umdenken stattfinden müssen. Und wer mit dem Älterwerden grundsätzlich hadert, dem sei die aktuelle Ausstellung „Die Kraft des Alterns" im Unteren Belvedere ans Herz gelegt. Oder das Zitat des legendären „Was bin ich?"-Moderators Robert Lembke: „Alt werden ist natürlich kein reines Vergnügen. Aber denken wir an die einzige Alternative." ✪

BOSKO SKOKO

SCHREIBEN SIE MIR

Ob jung oder jung geblieben – ich freue mich auf Ihre Nachricht: bosko.skoko@kommunikationsmacherei.at
Bosko Skoko betreut als selbstständiger Kommunikationsberater Kunden aus den Bereichen Wirtschaft, Gesundheit und Lifestyle.

POWERED BY
RUNPLUGGED.com

#GOBOERSEWIEN CLIPS

DER ACTIVE BÖRSIANER BRIEF DES BÖRSE SOCIAL MAGAZINE

10.1.

Liebe aktive Börsianer,

Seit 10. Jänner 2018 gibt es unseren #gabb, den täglichen Börsenbrief für aktive Börsianer. Liefern wollen wir viele frische, überraschende Zugänge sowie Investmentideen. Dazu die News. Der #gabb ist täglich vor der Mittagszeit als PDF in der Mailbox. Wir danken schon mal für das tolle Echo aus dem Markt. Im Börse Social Magazine bringen wir ab dieser Ausgabe stets eine kleine #gabb-Auswahl, vor allem Completeness zum Nachlesen. **Die folgenden Inputs sind ca. 1/10** der #gabb-Produktion aus dem Jänner. Zu Beginn haben wir den Balken mit den ATX-Tagen im Jänner stehen.

#NEWS VON AGRANA , KTM INDUSTRIES UND CA IMMO — CHRISTINE PETZWINKLER

Agrana hat Neun-Monatszahlen veröffentlicht. Der Umsatz stieg um 2,2 Prozent auf 2.010,6 Mio. Euro, das EBIT verbesserte sich von 137,7 Mio. Euro in der Vorjahresperiode auf nunmehr 171,6 Mio. Euro. Im 3. Quartal lag das EBIT allerdings mit 41 Mio. Euro deutlich unter dem Vorjahreswert von 47,3 Mio. Euro. Das liegt in erster Linie an dem Zuckerquoten-Ende.

KTM hat in der Früh mitgeteilt, dass im Vorjahr 239.000 Motorräder abgesetzt wurden. Das ist ein Plus von 17 Prozent zum Vorjahr und damit das 7. Rekordjahr in Folge.

CA Immo: Der Immo-Konzern hat in 2017 Verkäufe im Gesamtvolumen von rd. 370 Mio. Euro abgeschlossen. Die Verkaufspreise lagen den Angaben zufolge durchschnittlich mehr als 10 Prozent über den Buchwerten der einzelnen Immobilien.

#GABB EUROPEAN LITHIUM — CHRISTIAN DRASTIL

Einen **börslichen Qualitätssprung** gibt es **bei European Lithium**: Die Überstellung in das Handelsverfahren Fortlaufender Handel ist mit seit heute Früh effektiv, L&S kümmert sich um die Preisqualität. Die Quotierungsverpflichtung sieht so aus: Der Max.-Spread liegt bei 4 %, derzeit gibt es eine Einschleifregelung bei 0,10 Euro. Die Min.-Size für Bid bzw. Ask liegt bei 5000 Stück.

12.1.

#GABB ZU DEN NEWS DES TAGES 12.1. — CHRISTINE PETZWINKLER

Die **OMV** hat ihr Trading-Statement für das 4. Quartal 2017 veröffentlicht. Dies war geprägt vom Einstieg beim russischen Erdgasfeld Juschno Russkoje, der der OMV einen Anstieg in der Produktion bescherte. Demnach stieg die OMV-Förderung im Tagesschnitt auf 377.000 Barrel Öl-Äquivalent (boe/d). Das ist eine deutliche Steigerung zum Vorjahr (315.000 boe/d).

#GABB DIVIDENDENADEL 15.1. — CHRISTIAN DRASTIL

Umschichtung im DividendenAdel Austria 10 Portfolio von Christian W. Röhl. **Nicht mehr** im DividendenAdel Austria vertreten ist **Rosenbauer.** Der Feuerwehr-Ausrüster hat im Vorjahr

seine Ausschüttung von 1,50 auf 1,20 Euro gesenkt und damit nach fünfzehn Jahren seine weiße Dividenden-Weste besudelt, so der deutsche Dividenden-Experte. Stattdessen wird **Mayr Melnhof hinzugefügt**. Sonst bleibt alles beim Alten, siehe Grafik. Röhl: „Der Umschichtungsaufwand ist also minimal – und das ist auch gut so. Denn bei einigen Werten wie Oberbank, BTV Bank oder Stadlauer Malzfabrik sind die Börsenumsätze so gering und die Spreads so weit, dass jede Order Fingerspitzengefühl, enge Limits und Geduld braucht." Langfristig liegt das DividendenAdel Austria 10 Portfolio deutlich vor dem ATX, im Bullenmarkt der vergangenen Quartale hat man aber an Vorsprung verloren.

OLD SCHOOL PRIVATANLEGER - WÜNSCHE AN BANKEN, FMA & CO. GÜNTER LUNTSCH

… **Manager, die ihre Firmen noch schnell ausräumen**, bevor sie sie in die Pleite schicken, sollte man keine neuen Firmen mehr aufmachen lassen, es gibt so viele Verlierer, außer halt den, der sich alles richten kann. Masseverwalter sollten verpflichtet werden, wenn möglich den Firmen ein Überleben zu ermöglichen, das funktioniert in anderen Ländern, wir brauchen nicht so viele (vermeidbare) Pleiten. Und ich wünsche mir mehr Wirtschaftskompetenz auch bei den Richtern, die es ja letztlich meist in der Hand haben, ob eine Firma überlebt oder nicht. Mit allen Konsequenzen für Gläubiger, Arbeitnehmer, Geschäftspartner. Gerichts- und Anwaltskosten müssen runter, für Private und auch für Firmen, es kann nicht so bleiben, dass ein Teil der Gesellschaft vom Weg zum Recht ausgeschlossen wird, nur aufgrund der hohen Kosten. In diesem Zusammenhang seien auch die für kleine Firmen unverhältnismäßig hohen Strafen bei kleinsten Unterlassungen erwähnt … die Mindest-KÖSt ist ebenso viel zu hoch …

… es muss **gesetzlich etwas gegen die Börserückzüge getan werden**, gegen das billige Enteignen der Kleinaktionäre. Wir haben das zuletzt mehrmals bitter spüren müssen, dass wir Privatanleger nur den nützlichen Idioten spielen dürfen, wenn die Firmen Geld brauchen, aber sobald es ihnen besser geht, werden wir enteignet. Letztendlich wären es wir Kleinanleger, wenn wir insgesamt eine gewisse Schwelle überschreiten, die einen Verkauf ins Ausland und/oder eine Filetierung der Firma verhindern können. Wenn man uns läßt. **Von den Banken erwarte ich,** dass sie endlich einsehen, dass wir Anleger (Kunden) mit ihnen im gleichen Boot sitzen, was den Kapitalmarkt betrifft. Wenn wir Anleger schon eine Delegation zum Vorstand schicken, um auf Augenhöhe zu klären, was in der Kommunikation mit dem Kunden falsch läuft, dann stehen wir keinesfalls für Kundenbeschimpfung zur Verfügung. Den Kunden als natürlichen Feind des Unternehmens zu sehen, das ist ein unbeschreiblich dummer Blickwinkel. **Von der FMA erwarte ich**, dass die Anleger informiert werden, sobald es Probleme mit den Organen einer AG gibt. Nicht jahrelang Strafen kassieren, den Aktionär in Unkenntnis lassen, und erst aufschrein, wenn das Unternehmen auch die Strafen nicht mehr zahlen kann, denn dann ist es zu spät. Kurz: ich wünsche mir, dass die FMA den Anleger schützt.

… insbesondere schlage ich auch den sogenannten linken Parteien vor, denen aus irgendwelchen Gründen die Wählerzahlen dahingeschmolzen sind (gibt es vielleicht auch kleine Arbeiter, die sich etwas erspart haben?), sie mögen mehr in die Mitte kommen, es ist ja **nichts Schlechtes, wenn der kleine Arbeiter auch Aktien von voestalpine und OMV** hat, oder von Post und Telekom, Verbund und EVN, und wenn er sich mal auch als Betroffener auf einer Hauptversammlung zu Wort meldet. Das Lagerdenken muss aufhören, wir wollen es ja alle ein Stückerl weit nach oben schaffen, und wenn uns das gelingt, wollen wir nicht gleich die Partei wechseln müssen. Auf die Wurzeln könnt Ihr Euch ja trotzdem zurück besinnen: Solidarität wäre z.B. ein Begriff, auf den mein Opa stolz gewesen ist. Solidarität aber nicht nur von anderen einfordern, sondern selbst auch bereitstellen.

16.1.

#GABB ZU DEN NEWS DES TAGES 16.1. CHRISTINE PETZWINKLER

SBO hat Zahlen für 2017 präsentiert, die von der guten Entwicklung in Nordamerika geprägt waren. Zudem teilte man mit, für 2017 wieder eine Dividende zahlen zu wollen, nämlich 50 Cent.

FACC hat eine starke Neunmonats-Bilanz veröffentlicht. Der Umsatz kletterte um 8,8 Prozent auf 564 Mio. Euro, das EBIT konnte von 5,6 Mio. Euro in der Vorjahresperiode auf nunmehr 61,7 Mio. Euro erhöht werden. Bereinigt um Einmaleffekte lag das EBIT bei 40,1 Mio. Euro.

Der **Flughafen Wien** erreichte einen **neuen Passagier-Rekord.** Erstmals verzeichnete die Flughafen-Wien-Gruppe mehr als 30 Mio. Passagiere und am Standort Wien konnte erstmals die 24-Mio.-Marke überschritten werden.

17.1.

#GABB ZU DEN NEWS DES TAGES 17.1. CHRISTINE PETZWINKLER

S&T macht gute Geschäfte im hochmargigen Geschäftssegment IoT-Lösungen und hat den Auftragsbestand weiter steigern können. Deshalb rechnet S&T heuer mit einem weiteren Wachstum. Konkret stellt S&T für heuer einen Umsatz von knapp 1 Mrd. Euro (+15 Prozent) und ein EBITDA von rund 80 Mio. Euro (+30 Prozent) in Aussicht.

Strabag hat einen Auftrag aus Kanada erhalten. Bei Toronto soll der Highway 401 durch einen 180 m langen Tunnel unterführt werden, durch den zwei Bahntrassen laufen. Das gesamte Investitionsvolumen beläuft sich auf umgerechnet 77 Mio. Euro.

18.1.

#GABB INTRO 18.1. CHRISTIAN DRASTIL

Es gibt erstmals Zahlen zum KESt-Aufkommen. Ich hatte 2017 im Rahmen eines Events von Aktienforum/IV eine Frage zum KESt Aufkommen gestellt, die nicht beantwortet werden konnte. Man wollte Zahlen nachliefern, ist aber nicht passiert. Erneuert hatte die Frage der **Neos-Mandatar Gerald Loacker** via parlamentarischer Anfrage. Das Ganze viel detaillierter und für alle fünf Aspekte gleich einzeln für die Jahre 2010 bis 2016 jährlich aufgeschlüsselt. Und siehe da, der neue **Finanzminister Hartwig Löger** (Ex-Uniqa) hat die Antworten innerhalb weniger Tage geliefert. Hier Auszüge aus seiner Stellungnahme mit kleinen Kommentaren dazu. In der Folge Löger kursiv.

"Auf die an meinen Amtsvorgänger (Anm. Schelling) gerichtete schriftliche parlamentarische Anfrage Nr. 20/J vom 17. November 2017 der Abgeordneten Mag. Gerald Loacker, Kolleginnen und Kollegen beehre ich mich Folgendes mitzuteilen: **Zu 1:.Wie hoch ist das Steueraufkommen durch die KESt auf Sparbuch-Erträge?** *"Eine gesonderte Auswertung der auf Sparbucherträge anfallenden Kapitalertragsteuer (KESt) ist nicht möglich, da diese Information in den KESt-Abgabenerklärungen nicht enthalten ist. Die „Sparbuch"-Zinsen sind Teil der Zinsen aus Geldeinlagen bei Kreditinstituten und aus sonstigen nicht verbrieften Forderungen gegenüber Kreditinstituten im Sinne des § 27a Abs. 1 Z 1 gemäß § 96 Abs. 1 Z 1 lit b Einkommensteuergesetz (EStG) 1988."* Anm: Die im jeweiligen Haushaltsjahr für die o.a. Zinsen vorgeschriebene KESt betrug: 675 Mio. Euro (2013), 518 Mio. (2014), 369 Mio. (2015), 285 Mio. (2016). Der scharfe Rückgang ist natürlich eine Spiegelung der Zinslandschaft.

Zu 2.: Wie hoch ist das Steueraufkommen durch die „KESt I" aus Dividenden-Zahlungen bei Aktien („laufende Erträge")? *"Die für Dividenden gemäß § 27 Abs. 2 Z 1 EStG 1988 entrichtete KESt I ('Zahlungen') wird im Detailbudget 16.01.01.00 auf der Finanzposition Konto 8302.904 ausgewiesen. Die Nettozuflüsse durch Entrichtungen im jeweiligen Haushaltsjahr stellen sich wie folgt dar. 2010: 1,251 Mrd. Euro, 2011: 1,449 Mrd. Euro, 2012: 1,179 Mrd. Euro, 2013: 1,308 Mrd. Euro, 2014: 1,578 Mrd. Euro, 2015: 2,638 Mrd. Euro, 2016: 1,284 Mrd. Euro."* Anm.: Freilich besitzen

die Österreicher nicht nur österreichische Aktien, aber der scharfe Rückgang von 2015 auf 2016 kann auch damit zusammenhängen, dass wir eben ein Jahr hatten, in dem der ATX (wie sonst nur Athen) eine negative Gewinnsumme aller 20 Unternehmen aufwies, was sich auch in den Dividenden widerspiegelte. Und: Da auch die GmbH-KESt in diesen Punkt fällt, wird wohl vor der Erhöhung auf 27,5% ab 2016 im Jahr 2015 noch viel ausgeschüttet worden sein.

Zu 3.: Wie hoch ist das Steueraufkommen durch die „KESt II" für Anleihe- Zinsen, also Kupons („laufende Erträge")? "*Analog der Beantwortung zu Frage 1. werden die Anleihe-Zinsen nicht gesondert erfasst, sondern gehen in der Kategorie „Sonstige Kapitalerträge" auf, dazu gehören unter anderem sämtliche Zinsen gemäß § 27 Abs. 2 Z 2 EStG.. 2013: 537 Mio, 2014: 534 Mio., 2015: 581 Mio., 2016: 587 Mio."*

Zu 4.: Wie hoch ist das Steueraufkommen durch „ KESt III" aus realisierten Kursgewinnen (Anleihen, Aktien etc., kurz „Kursgewinnsteuer")? *"Es muss angemerkt werden, dass die „Kursgewinnsteuer" keine eigene budgetäre Position (in der vorliegenden Anfrage „KESt III" bezeichnet) darstellen kann. Die Vereinnahmung der für Einkünfte aus Kursgewinnen und Derivaten entrichteten Kapitalertragsteuer erfolgt nicht nur am Konto 8302.905 „Kapitalertragsteuer auf Zinsen und sonstige Erträgnisse" (vulgo KESt II). Sie kann auch am Konto 8303.000 „Körperschaftsteuer" als Ertragsbesteuerung von beschränkt Körperschafsteuerpflichtigen der zweiten Art anfallen. Unterhält ein Abgabenschuldner Depots auf mehr als einem Kreditunter- nehmen, so muss er gegebenenfalls seine Verluste im Rahmen*

ENTDECKEN SIE DIE DREI MARKEN DER IMMOFINANZ

- my**hive**, das internationale Office-Konzept an 15 Standorten in fünf Ländern Europas: Österreich, Polen, Ungarn, Tschechien, Rumänien
- VIVO!, das Shopping Center für die ganze Familie an zehn Standorten in vier Ländern.
- STOP SHOP, das Fachmarktzentrum für den unkomplizierten Einkauf mit 70 Locations in acht Ländern.

Erleben Sie die Vielfalt der IMMOFINANZ-Marken und wachsen Sie mit uns.

www.immofinanz.com

einer Einkommensteuererklärung geltend machen. Die daraus entstandenen Gut- schriften gehen dann im Konto 8300.000 „Veranlagte Einkommensteuer" auf. Es kann in diesem Sinne mitgeteilt werden, dass die im Aufkommen der KESt II enthaltene Steuer auf Kursgewinne und Derivate (abzüglich der im selben Kreditinstitut anfallenden Vergütungen aus Verlusten) in folgender Höhe entrichtet wurde: 2013: 70 Mio., 2014: 127 Mio., 2015: 225 Mio., 2016: 101 Mio." Anm.: Auch hier spiegelt sich irgendwie das ATX-Geschehen.

Zu 5.: Wie hoch ist das Steueraufkommen durch KESt in Österreich aus einerseits inländischen und andererseits ausländischen Investmentfonds? *"Eine gesonderte Auswertung der auf in- und ausländische Investmentfonds entfallenden KESt ist nicht möglich, da diese Information in den KESt- Abgabenerklärungen nicht enthalten ist. Die Einkünfte aus Investmentfonds können sowohl Teil der Einkünfte im Sinne des § 27 Abs. 2 EStG 1988 als auch Teil der Einkünfte im Sinne des § 27 Abs. 3 und 4 EStG 1988 sein."* **Fazit:** Ich finde es toll, dass Loacker/Löger hier erstmals für Zahlen gesorgt haben. Zahlen, die in der politischen Diskussion sicher Niederschlag finden werden. Spontan ist zu sagen, dass die Werte aus der KESt III sehr gering sind, trotz weltweit guter Börsephase. Die private Vorsorge mit der einen oder anderen Erleichterung zu verstärken, würde das Budget also kaum belasten. Wir bleiben mit dem #gabb definitv dran.

#GABB ZU DEN NEWS DES TAGES — CHRISTINE PETZWINKLER

Sanochemia konnte den Umsatz im abgelaufenen Geschäftsjahr um fünf Prozent auf 41,4 Mio. Euro steigern. Das EBIT hat sich im Vorjahresvergleich um 480.000 Euro auf 1,2 Mio. Euro verbessert. Das Ergebnis nach Steuern beläuft sich auf Grund von Einmaleffekten durch die Refinanzierung auf -252.000 Euro (VJ: -555.000).

19.1.

#GABB INTRO 19.1. — CHRISTIAN DRASTIL

Waltraud Hauser aus Niederösterreich **gewann vor wenigen Tagen die Publikumswahl des Fachverbands Finanzdienstleister** in der WKO (Bild von der Verleihung: photaq.com/page/pic/70024). Wir haben die Swiss Life Beraterin gefragt, **was sie eigentlich zu österreichischen Aktien sagt.** Hauser: "Wer in den letzten fünf Jahren einen **österreichischen Aktienfonds monatlich bespart** hätte, wäre mit einer jährlichen Durchschnittsverzinsung von **mehr als 14 Prozent** belohnt worden. Mit Fondssparplänen können die Schwankungen des Marktes optimal genutzt werden. Wenn eines garantiert vohergesagt werden kann, dann ist es die Krise, die früher oder später kommen wird - das Auf und Ab ist normal am Finanzmarkt und in jeder Krise liegt der Vorteil von Fondssparplänen. Das heißt, auch wenn der ATX im letzten Jahr ziemlich angestiegen ist, mit einem Fondssparplan in Aktienfonds mit Österreich-Schwerpunkt werden allfällige Schwankungen positiv genutzt". Natürlich haben wir weiters gefragt, nach welchen österreichischen Aktien die Kunden von sich aus am häufigsten fragen würden. Laut Hauser passiere das momentan sehr selten, die meisten Fragen kämen zum Thema Bitcoin. "Aber **wenn, dann OMV**", so Hauser, die vom Weinviertel aus agiert. "Im Weinviertel gibt es sehr viel persönlichen Bezug zur OMV, weil viele dort arbeiten". Und Immofinanz, das früher große Thema beim Vorgänger AWD? "Eher nein", so Hauser, das hätten jene Anleger, die **Immofinanz** noch haben, gedanklich mehr oder weniger abgeschrieben.

#GABB ZU DEN NEWS DES TAGES — CHRISTINE PETZWINKLER

Die **S Immo AG** will zwei fix verzinsliche Unternehmensanleihen mit Laufzeiten von sechs und zwölf Jahren begeben.

Andritz erhielt von der Zellstoff Pöls AG den Auftrag zur Lieferung einer großen Papiermaschine zur Produktion von gebleichten Kraftpapieren. Zum Auftragswert wurden keine Angaben gemacht. Mit Andritz planen wir ein großes Interview für die Februar-Ausgabe im Magazine.

#GABB UND DEN ÖSTERREICH-IMMOS

GERALD DÜRRSCHMID

Als Reaktion auf meine Kolumne in der Dezember-Ausgabe des Börse Social Magazine http://www.boerse-social.com/magazine meinte ein Leser, ob nicht ein **neuerliches Offert der CA Immo für die Immofinanz** kommen könnte. Da ist schon etwas dran. Immerhin hatte die CA Immo 2015 noch 2,80 Euro je Aktie geboten. Gut möglich, dass den Aktionären der Immofinanz dieser Preis heute besser gefallen würde als damals. Ich halte das dennoch nicht für die wahrscheinlichste Variante.

Was indes feststeht, ist, dass sich in nächster Zeit einiges bewegen wird auf diesem Markt. Die österreichischen Immo-Titel, das ist kein Geheimnis, sind zu billig und damit ein potentielles Ziel für Übernahmen. Die Vonovia-Deals – conwert und Buwog – haben das eindrucksvoll gezeigt. Bekannt ist auch, dass gegen „feindliche" Übernahmen eine solide Größe schützen kann. Eine Österreich-Lösung, also vielleicht ein **Zusammenschluss von CA Immo, Immofinanz und S Immo in welcher Konstellation auch immer** würde aus unseren Immo-Titeln einen europäischen Player machen, der nicht mehr so einfach zu schlucken ist. **Mitmischen wird wohl auch René Benko mit seiner Signa-Gruppe,** die bereits ein Immobilienvermögen von rund 7,5 Mrd. Euro meldet; kein kleiner Player und noch nicht einmal börsennotiert. Bei der S Immo hat Benko ja schon den Fuß in der Tür, und diese wiederum hält Beteiligungen an CA Immo und Immofinanz in dreistelliger Millionenhöhe. Klar würde die Österreich-Lösung am besten gefallen. Ob sie auch die wahrscheinlichste ist? So oder so, die Titel sind, gemessen an den NAVs, zu billig. Eine kleine Tabelle, die ich aus Platzgründen in der Print-Kolumne nicht unterbringen konnte, verdeutlicht das, wobei als möglicher Kurs bei einer Übernahme jene Prämien angenommen wurden, die Vonovia beim Buwog-Deal zahlt (18,1% auf den Schlusskurs 2017 bzw. 21,5% auf den NAV):

	CA Immo	Immofinanz	S Immo
Schlusskurs 2016	17,47	1,85	10,00
Schlusskurs 2017	25,81	2,15	16,15
Veränderung in Prozent	48%	16%	62%
EPRA NAV (Sept 2017)	28,18	2,81	16,06
Kurs inkl. Prämie 18,1% auf Schlusskurs 2017	30,48	2,54	19,07
Kurs inkl. Prämie 21,5% auf EPRA NAV	34,24	3,41	19,51

Wir kleinen Anleger lehnen uns zurück und warten wir ab. Die „großen" Eigentümer bzw. die Vorstände der betroffenen AGs werden dagegen handeln (müssen). Denn: wer übrigbleibt, dem droht, gefressen zu werden.

22.1.

#GABB INTRO 22.1.

CHRISTIAN DRASTIL

Was wäre, wenn? Ja, **was wäre, wenn die Steinhoff-Gruppe** im Zuge ihrer recht eiligen aktuellen Retten-was-geht-Bemühungen **Kika/Leiner an die Wiener Börse** bringen würde? Da wird ein wenig getuschelt in Börsianerkreisen, das gabs ja zB damals bei der Quelle Österreich auch (ist nichts geworden). Und letztendlich. Warum nicht? Freilich braucht es dazu eine börsegemäße Struktur. Die Steinhoff International Holdings NV ist jedenfalls aktiv: Heute kam die Meldung von einem beschleunigten Bookbuilding, um etwa 29,5 Mio Stammaktien der südafrikanischen PSG-Gruppe zu platzieren, sofern bestimmte Bedingungen, einschließlich der Preisgestaltung, erfüllt sind. Wenn eine akzeptable Preisgestaltung nicht erreicht wird, wird die Platzierung nicht stattfinden. Ich denke, wenn man etwas Börsliches für Kika/Leiner schaffen will, dann könnte das schon gelingen.

#GABB MIT KURZ-INFOS ZU BÖRSENOTIERTEN

CHRISTINE PETZWINKLER

Die **Bawag** will ihr digitales Angebot ausbauen und **sucht** daher die **Nähe zu FinTechs**. Mit der Online-Kreditplattform Spotcap wurde nun eine strategische Partnerschaft eingegangen, die KMUs in Österreich Zugang zu Online-Krediten und Kreditfazilitäten gewährleisten soll.

Details zur **BKS-Kapitalerhöhung:** Der Preis von **16,70 Euro entspricht einem Discount von 5 Prozent** auf den durchschnittlichen Kurs der BKS Bank-Stammaktie in der vergangenen Woche.

AT&S und FACC, dazu einige ehemalige Börsenotierte wie beispielsweise BDI – BioEnergy, Hirsch oder Binder+Co, sind für den USA-Biz-Award, auch als **WirtschaftsOskar** bezeichnet, **nominiert**. Dieser wird heuer zum 8. Mal von der Los Angeles-Niederlassung der Außenwirtschaft Österreich vergeben.

#GABB-BERICHT ZUR EVN-HAUPTVERSAMMLUNG AM 18.1.2018

GÜNTER LUNTSCH

Auf der ersten Hauptversammlung und gleichzeitig dem ersten größeren Anlegertreffen dieses Jahres in Österreich herrschte **grundsätzlich gute Stimmung**, von den Anwesenden ging zwar keine Gefahr aus, aber als Versorger mit vielen Einzelkunden, mit denen man teils in Streit liegt, hat man nicht nur Freunde. **Harmonisch ist offenbar nach wie vor die Beziehung von Ex-Vorstand Dr. Layr zum Unternehmen**, er saß als Gast in der vordersten Reihe, das "Ausscheiden aus privaten Gründen" wurde zwar hinterfragt, klang aber glaubhaft. Highlights des Jahres waren offenbar der besonders kalte Winter 2016/17 und der besonders heiße und trockene Sommer darauf, was zu hohen Heiz- bzw. Kühlkosten für den Konsumenten und somit zu höheren Erträgen für das Unternehmen geführt hätte.

23.1.

#GABB INTRO 23.1.

CHRISTIAN DRASTIL

"Niki wird im März 2018 als österreichischer Carrier mit Headquarter und Hub in Wien und Fokus auf den österreichischen Markt wieder aufleben", so Lauda. Lauda. **Am österreichischen Aktienmarkt war Lauda schon mal und zwar nicht mit der Airline, die auf seinen Vornamen getauft wurde, sondern mit der Airline, die mit seinem Nachnamen flog**. Ich kann mich noch gut an das IPO 1990 erinnern, es gab Stammaktien und die damals sehr modernen Partizipationsscheine (PS), die drei Jahre davor ebenso von den Emittentinnen Erste Österreichische Spar-Casse (noch weit entfernt von der heutigen Erste Group) und Zentralsparkasse (das ist eine ganz andere Geschichte) an die Kunden und ins Volk gebracht wurden. Vor allem der Lauda-PS war in der Frühphase ein Anlegerfavorit. Die Börsephase dauerte immerhin 11 Jahre, gestoppt von der Übernahme der Lauda Air durch die AUA. Beide Lauda-Papiere verloren in den 11 Jahren letztendlich ca. 50 Prozent an Wert, die Stämme schlossen dabei knapp schlechter ab als die PS. Und wie es mit dem Käufer AUA weitergegangen ist, das ist auch kein Erfolgskapitel an der Wiener Börse. Und man muss jetzt bekannterweise im Lufthansa-Geschäftsbericht nachsehen, um etwas zur AUA zu finden.

Österreich/USA: Das wohl größte Investmentprodukt rund um österreichische Aktien, der **iShares MSCI Austria ETF (EWO), strebt gegen 300 Mio. Dollar Volumen.** Der EWO ist nur in den Vereinigten Staaten zum Vertrieb zugelassen und bildet den MSCI Austria IMI 25/50 ab. Dies ist ein 25er-Index und demnach sind auch 25 Titel im ETF. Das Spannende: Man findet 17x ATX und mit Semperit, Polytec, EVN, Do&Co, Porr, Kapsch TrafficCom, AT&S und FACC gleich acht aktuelle Nicht-ATX-Werte im ETF. Heißt im Umkehrschluss: Es fehlen drei aus dem aktuellen Leitindex, diese heißen **Bawag, Agrana** und **Verbund**. Interessant ist auch die Performance des Produkts, das an der Bolsa Mexicana De Valores (Mexican Stock Exchange) und der NYSE Arca gelistet ist. Ich nehme nur die drei jüngsten kompletten Kalenderjahre her: 2015 machte der EWO 4,91 Prozent Plus (ATX 10,97), 2016 lag der EWO 7,07 Prozent (ATX 9,24) vorne und 2017 um 52,53 Prozent (ATX 30,62). Das

Warum ist ganz klar: EUR/USD. Der EWO ist in Dollar notiert und 2017 sah man **Währungsgewinne für Dollar-Anleger aufgrund der Aufwertung des Euro**. Bei den größten Positionen gibt es nicht viel Überraschung, die Erste Group ist Nr. 1, interessant ist Buwog auf Nr. 4. Ich denke aber, da hat man die Preiseffekte aus dem Vonovia-Angebot noch nicht reallokiert. Rechnet man die Size des EWO um, so sind in der Erste Group ca. 60 Mio. Dollar aus dem EWO veranlagt. Das ist in etwa ein 1,5-facher durchschnittlicher Tagesumsatz der Erste Group.

#GABB ZU DEN NEWS
CHRISTINE PETZWINKLER

Bei **Palfinger** werden gerade die Shortlist-Kandidaten für den freien CEO-Posten durchleuchtet. Nach Informationen des Industrie Magazins soll der neue CEO im Februar bekanntgegeben werden. Indes gibt es mit Philipp Smole einen neuen Digitalisierungs-Chef. Der bisherige, Martin Zauner, wechselt zu Miba.

#BOERSENRADIO MIT TIPPS ZUR 2. REIHE SEBASTIAN LEBEN

Ich habe **Gregor Rosinger** für boersenradio.at interviewt, er glaubt, dass es in Wien Werte gibt, die nach wie vor hohen Nachholbedarf haben. Seine Favoriten kommen nicht aus den großkapitalisierten Werten, sondern heissen **Wiener Privatbank, Agrana, Gurktaler**. Dazu als internationaler Titel **Ballard Power Systems**.

25.1.

#GABB ZU DEN NEWS 25.1.
CHRISTINE PETZWINKLER

Bei **Zumtobel** kracht es ordentlich. Die Aktie gibt teilweise mehr als 16 Prozent ab. Grund:

Investment Banking

Partizipieren Sie am europäischen Bau-Boom

Open End Partizipationszertifikat auf den Solactive European Construction Boom Performance-Index

Basiswert	Solactive European Construction Boom Performance-Index
WKN/ISIN	VL53CB/DE000VL53CB1
Währung des Basiswertes	EUR
Managementgebühr	1,50% p.a.
Festlegungstag	08.12.2017
Laufzeit	Open End
Aktueller Preis	EUR 101,80 (Stand am 02.02.2018)

Haben Sie Fragen zu diesem Produkt?
Sie erreichen uns unter der kostenlosen Kunden-Hotline 00800 93 00 93 00 oder informieren Sie sich 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.

Eine weitere Gewinnwarnung. Der Vorstand erwartet für das Gesamtjahr 2017/18 ein bereinigtes EBIT von 15 bis 25 Mio. Euro bei einer rückläufigen Umsatzentwicklung von circa 8 Prozent.

Auch **Semperit** büßt heute ein, nämlich mehr als sechs Prozent. Auch hier gibt es nicht allzu erfreuliche News. Das Unternehmen muss weiter restrukturieren.

Sanochemia hat eine Lizenzvereinbarung mit der US-Firma Newfield für die Entwicklung und Vermarktung von Vidon abgeschlossen.

Norbert Teufelberger, der Gründer von bwin, **verlässt die GVC Holding**, die bekanntlich bwin.party vor zwei Jahren übernommen hat, als Non-Executive-Director per 2. Februar.

29.1.

#GABB INTRO 29.1. CHRISTIAN DRASTIL

Wie geht es Ihnen eigentlich mit den Jahresauszügen Ihrer Wertpapierpositionen? Schon reingeschaut? Bei breit gestreuten Depots ist wohl vieles im Plus. Vielleicht enttäuscht der schwache Dollar bei der einen oder anderen Aktie aus den Staaten, die man in Dollar beobachtete und die nun gefühlt schwach aussieht. Wichtig ist, dass man, so schön das auch alles aussehen mag, nicht vergisst, dass nach derzeitiger steuerlicher Situation eine Aktie, die man noch nicht ewig hat (die also steuerlich als Neubestand gilt), **selbst bei einer Kursverdoppelung eigentlich bei Verkauf nur 72,5 Prozent im Plus ist**. Das ist natürlich eine vereinfachte Sicht, weil man ja Verluste gegenrechnen könnte. Aber wenn man zB 1000 FACC zu 10 Euro gekauft hat und jetzt steht sie bei 20, dann sieht man am Kontoauszug, dass aus den 10.000 Euro eben 20.000 Euro wurden. Wenn man verkauft, holt sich der Staat von den 10.000 Gewinn seine 27,5 Prozent, ergo im Beispiel hier 2750 Euro. Das ist fett und **es darf nicht vergessen werden, dass da viel KESt lauern kann**. In knapp 11 Monaten gibt es dann die ersten Jahresauszüge mit MiFID II Facetten, dann wird es noch komplexer.

#GABB ZU DEN NEWS DES TAGES CHRISTINE PETZWINKLER

ams: 2017 kommt ein Rekordumsatz von 1.063,8 Mio. Euro zusammen. Die gestiegene Visibilität der Umsatzpipeline führe zudem zur Erhöhung des erwarteten Umsatzwachstums im Zeitraum 2016 bis 2019 auf 60 Prozent.

30.1.

#GABB ZU DEN NEWS DES TAGES 30.1. CHRISTINE PETZWINKLER

Eine starke österreichische Marke für die Börse? Die **Swarovski**-Familie denkt über ein IPO nach, berichtet Bloomberg. Ein Börsegang könnte die Expansion in Nordamerika und den Ausbau des digitalen Business pushen, sagte Board-Mitglied Nadja Swarovski am Rande des World Economic-Forums in Davos.

Unangenehme Nachrichten vom **C-Quadrat**-und **Deutsche Bank**-Aktionär HNA: Der chinesische Konzern HNA musste einen Liquiditätsengpass verkünden. Konkret habe HNA seine Gläubiger über einen möglichen Liquiditätsengpass von mindestens 2,4 Mrd. Dollar (1,94 Mrd. Euro) in Kenntnis gesetzt, schreibt Bloomberg.

31.1.

#GABB INTRO 31.1. CHRISTIAN DRASTIL

Auf der ZFA-Seite in diesem Magazine wird über MiFID II-Ausführungen von Christoph Boschan und Heike Arbter referiert. Zwei Statements möchte ich hier trotzdem bringen: **Boschan:** „Niemand möchte diese Punkte in Frage stellen. Und wenn ein Mitarbeiter käme und mir das vorlegt, sage ich: Toll, alles richtig. Als Verantwortlicher für das Unternehmen würde ich dem Mitarbeiter aber die Folgefrage stellen müssen: Hast Du auch eine Kosten/Nutzen-Rechnung? Und dann sieht es leider

ganz anders aus". Und dann eine überraschende Bundeskanzler-Statistik von UniCredit-Ökonom Bruckbauer: "Die **Vorgabe an Sebastian Kurz** lautet: Eine jährliche Kurssteigerung des Wiener Aktienmarkts von 31 Prozent, wie es unter Sinowatz der Fall war und ein jährliches BIP-Wachstum von 5,8 Prozent, wie es bei Raab passiert ist.". Also "Schlag den Raab" sowie den "Aktienfreak Sinowatz", so Bruckbauer schmunzelnd.

#GABB ZU DEN NEWS DES TAGES — CHRISTINE PETZWINKLER

AT&S hat gestern nach Marktschluss die Neunmonats-Zahlen vorgelegt. Der Umsatz kletterte nach neun Monaten um 24,5 Prozent auf knapp 766 Mio. Euro, das Konzernergebnis verbesserte sich von -19,7 Mio. Euro auf 47,8 Mio. Euro. CEO Andreas Gerstenmayer will in den nächsten Monaten Effizienzverbesserungen implementieren Prozent) erwartet.

#GABB MONATSFAZIT JÄNNER — CHRISTIAN DRASTIL

Jan.

Na, das war doch ein **sehr netter Jänner an der Wiener Börse**. Das Plus betrug gleich satte 5,09 Prozent. Es gab 14 Gewinntage und 8 Verlusttage. Auf das Jahreshoch fehlten zum Ultimo 2,56%, vom Low ist man eben 5,09% entfernt, dh. year-to-date waren wir zu keinem Zeitpunkt im Minus. Der statistisch beste Wochentag war der Mittwoch mit 0,45%, der schwächste der Dienstag mit 0,05% im Durchschnitt. Die **Buwog** schaffte den exakt **doppelten durchschnittlichen täglichen Handelsumsatz** wie im Vorjahr und ist in dieser Hinsicht die Nr.1. Den größten Rückfall gibt's bei der Bawag, aber das ist logisch nach den Rekordtagen zum IPO. Und noch ein kleiner Statistikspaß von unserem Robot BSNgine, wir nehmen dazu von den L&S-Indikationen stets den Mittelkurs und schreiben Tag für Tag weg: Das sind **die Stundenbesten im ATX nach 22 Handelstagen**. Wie gesagt, es handelt sich hierbei nicht um die echten Kurse der Wiener Börse und auch die Vorbörse zeigt ja in der Regel schon einiges.

9-10 Uhr | SBO | 0.37% - 10-11 Uhr | Zumtobel | 0.30% - 11-12 Uhr | Verbund | 0.16% - 12-13 Uhr | Lenzing | 0.15% - 13-14 Uhr | Erste Group | 0.14% - 14-15 Uhr | Verbund | 0.29% - 15-16 Uhr | VIG | 0.11% 16-17 Uhr | Zumtobel | 0.14% - 17-18 Uhr I Wienerberger | 0.21%

Der für mich subjektiv spannendste Titel im global market ist natürlich **RHI Magnesita: Der "jüngste ATX-Abgang" wäre in einem Performanceranking der ATX-Titel im Jänner die Nummer eins gewesen, noch vor der RBI**. Das Plus betrug knapp 20 Prozent und war für Investierte im Wiener global market leicht konsumierbar. Auch in puncto Volumina ist die wesentliche Message aus dem Vorjahr noch gültig, die Liquidität bleibt (auch dank Market Maker RCB) hoch. Gemessen an den Umsätzen in der ATX-Ära, konnte die Wiener Börse einen wesentlichen Umsatzanteil halten. Und gerade bei einem UK-Hauptlisting ist das Spesenargument das Killerargument pro Wien.

Im wikifolio Stockpicking Österreich **DE000LS9BHW2** setzen wir unsere Ideen um.

ABOS UNTER BOERSE-SOCIAL.COM/GABB

#GABB: 55 EURO INKL. MWST. (12 MONATE)
#MAGAZINE: 77 EURO INKL. MWST. (12 AUSGABEN)
#GABB + MAGAZINE: 99 EURO INKL. MWST. (12 MONATE)

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

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 12/2017	**3.420,14**	**1.725,19**	**1.840,80**	**1.336,81**	**330,24**	**6.158,60**	**5.416,91**	**1.948,14**	**4.101,20**	**1.351,09**	**1.960,66**
02.01.2018	3.444,30	1.739,82	1.852,72	1.349,42	329,60	6.202,12	5.455,18	1.972,05	4.175,94	1.357,19	1.992,79
03.01.2018	3.487,39	1.760,42	1.877,56	1.365,82	333,06	6.279,70	5.523,43	2.004,76	4.133,85	1.371,72	2.018,72
04.01.2018	3.555,04	1.793,90	1.930,70	1.388,29	334,45	6.401,52	5.630,58	2.024,85	4.193,63	1.405,26	2.029,51
05.01.2018	3.550,88	1.792,63	1.926,16	1.390,28	333,49	6.394,02	5.623,98	2.022,17	4.238,89	1.395,96	2.038,92
08.01.2018	3.550,10	1.793,47	1.925,24	1.390,00	332,91	6.392,61	5.622,74	2.025,52	4.250,37	1.397,47	2.033,50
09.01.2018	3.558,86	1.799,45	1.932,18	1.395,19	332,95	6.408,39	5.636,61	2.036,74	4.264,32	1.402,74	2.043,29
10.01.2018	3.596,14	1.815,22	1.967,65	1.406,15	328,52	6.475,52	5.695,66	2.056,41	4.274,36	1.411,14	2.039,04
11.01.2018	3.600,94	1.816,57	1.974,98	1.407,57	325,68	6.484,17	5.703,27	2.051,83	4.248,52	1.414,59	2.029,08
12.01.2018	3.599,28	1.817,30	1.972,39	1.408,85	324,05	6.481,18	5.700,64	2.056,59	4.295,19	1.412,53	2.042,01
15.01.2018	3.604,39	1.820,22	1.975,16	1.410,77	322,48	6.490,39	5.708,74	2.055,98	4.298,28	1.420,27	2.049,16
16.01.2018	3.611,23	1.823,67	1.966,59	1.413,24	326,16	6.502,70	5.719,57	2.049,29	4.330,04	1.425,65	2.062,96
17.01.2018	3.628,08	1.831,58	1.976,93	1.419,49	327,33	6.533,04	5.746,25	2.067,32	4.296,95	1.430,45	2.053,71
18.01.2018	3.628,34	1.831,89	1.979,88	1.419,19	325,71	6.533,51	5.746,67	2.070,34	4.294,75	1.423,22	2.069,06
19.01.2018	3.643,00	1.838,34	1.994,58	1.422,01	326,37	6.559,91	5.769,88	2.075,37	4.388,71	1.433,72	2.067,30
22.01.2018	3.681,57	1.856,29	2.020,80	1.435,17	327,02	6.629,36	5.830,98	2.089,83	4.466,73	1.452,04	2.075,50
23.01.2018	3.688,78	1.861,82	2.024,87	1.438,40	328,01	6.642,34	5.842,39	2.083,45	4.545,75	1.461,63	2.095,54
24.01.2018	3.673,12	1.850,11	2.020,28	1.429,95	325,61	6.614,14	5.817,59	2.065,25	4.457,89	1.454,07	2.075,93
25.01.2018	3.652,52	1.838,85	2.008,93	1.420,19	322,94	6.577,05	5.784,96	2.055,23	4.323,65	1.448,11	2.060,18
26.01.2018	3.656,26	1.840,91	2.012,74	1.421,06	321,59	6.583,78	5.790,88	2.066,99	4.342,99	1.442,09	2.056,41
29.01.2018	3.636,62	1.832,35	2.003,88	1.415,64	320,92	6.548,42	5.759,78	2.039,18	4.320,56	1.441,46	2.054,89
30.01.2018	3.597,68	1.813,45	1.982,22	1.402,60	318,73	6.478,29	5.698,10	2.011,32	4.268,02	1.433,63	2.025,13
31.01.2018	3.594,27	1.811,78	1.977,04	1.400,07	320,89	6.472,16	5.692,71	1.999,41	4.251,28	1.445,08	2.014,43
% zu Ultimo 12/2016	**37,27%**	**36,43%**	**43,94%**	**35,47%**	**29,76%**	**40,85%**	**39,98%**	**28,02%**	**8,52%**	**45,38%**	**18,71%**
% zu Ultimo 12/2017	**5,09%**	**5,02%**	**7,40%**	**4,73%**	**-2,83%**	**5,09%**	**5,09%**	**2,63%**	**3,66%**	**6,96%**	**2,74%**
Monatshoch	3.688,78	1.861,82	2.024,87	1.438,40	334,45	6.642,34	5.842,39	2.089,83	4.545,75	1.461,63	2.095,54
All-month high	23.01.2018	23.01.2018	23.01.2018	23.01.2018	04.01.2018	23.01.2018	23.01.2018	22.01.2018	23.01.2018	23.01.2018	23.01.2018
Monatstief	3.444,30	1.739,82	1.852,72	1.349,42	318,73	6.202,12	5.455,18	1.972,05	4.133,85	1.357,19	1.992,79
All-month low	02.01.2018	02.01.2018	02.01.2018	02.01.2018	30.01.2018	02.01.2018	02.01.2018	02.01.2018	03.01.2018	02.01.2018	02.01.2018
Jahreshoch	3.688,78	1.861,82	2.024,87	1.438,40	334,45	6.642,34	5.842,39	2.089,83	4.545,75	1.461,63	2.095,54
All-year high	23.01.2018	23.01.2018	23.01.2018	23.01.2018	04.01.2018	23.01.2018	23.01.2018	22.01.2018	23.01.2018	23.01.2018	23.01.2018
Jahrestief	3.444,30	1.739,82	1.852,72	1.349,42	318,73	6.202,12	5.455,18	1.972,05	4.133,85	1.357,19	1.992,79
All-year low	02.01.2018	02.01.2018	02.01.2018	02.01.2018	30.01.2018	02.01.2018	02.01.2018	02.01.2018	03.01.2018	02.01.2018	02.01.2018
Hist. Höchstwert	4.981,87	2.506,81	3.233,92	1.876,02	393,13	6.642,34	5.842,39	2.089,83	4.650,38	1.461,63	2.095,54
All-time high	09.07.2007	01.06.2007	06.07.2007	15.06.2007	10.04.2007	23.01.2018	23.01.2018	22.01.2018	09.06.2017	23.01.2018	23.01.2018
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

Maßgeschneidertes Datenangebot

Profitieren Sie vom Wissensvorsprung, den Ihnen unser Datenservice nach Maß verschafft – von Stammdaten und Termindaten bis hin zu spezielleren Datenlieferungen. Mit unserem maßgeschneiderten Datenangebot stellen Sie sicher, dass Sie zuverlässig genau jene Daten bekommen, die Sie brauchen.

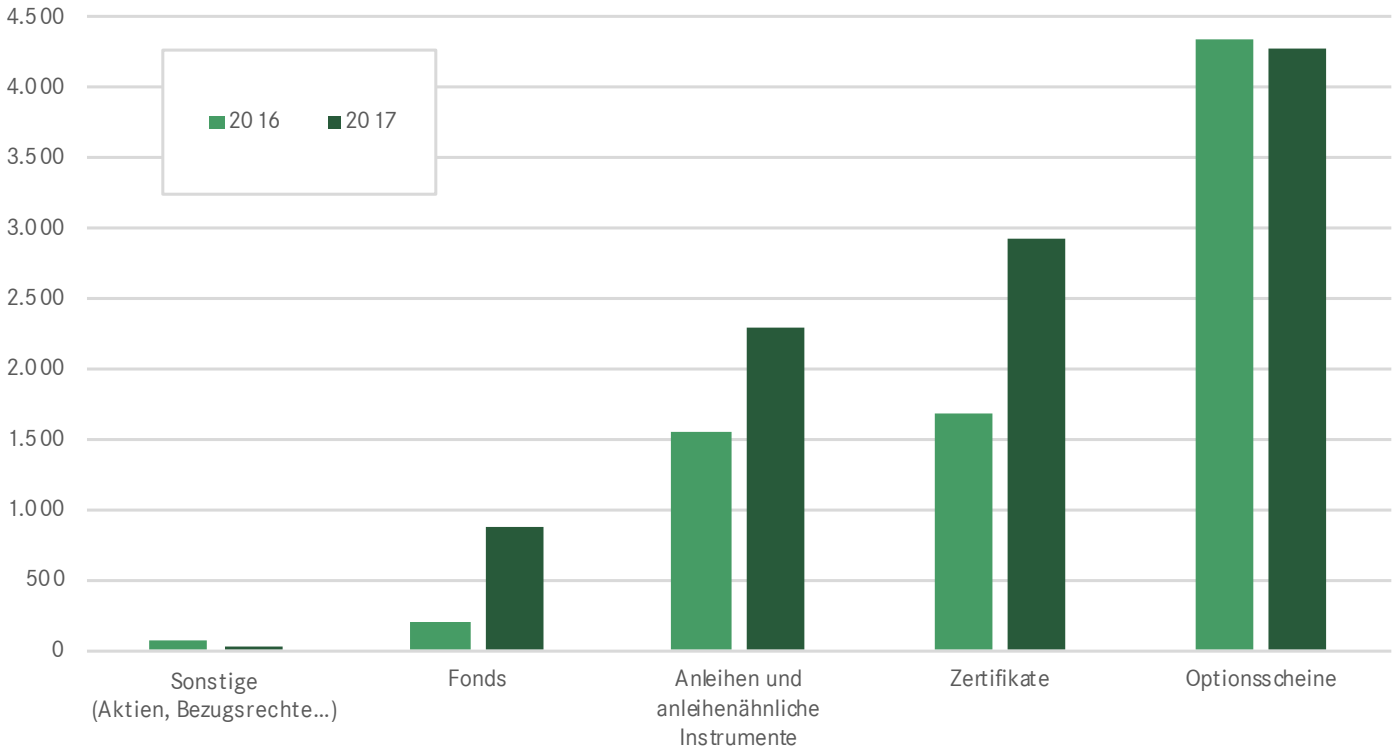
Die OeKB bietet Finanzdaten in unterschiedlichster Breite und Tiefe an und kann auf Wunsch auch zusätzliche Daten erheben und liefern. Sowohl die Daten als auch der Lieferweg, wie etwa Schnittstelle, Onlineapplikation, etc., können individuell abgestimmt werden.

Zusätzlich erhalten Sie bei der OeKB folgende Daten kostenfrei:

- Bundesanleihestatistiken — ***www.oekb.at/govbonds***
- Allen geplanten Angebote von Wertpapieren und Veranlagungen in Österreich im Emissionskalender nach dem Kapitalmarktgesetz — ***http://meldestelle-online.oekb.at***
- Informationen zu österreichischen börsenotierten Emittenten im OAM Issuer Info als zentrale Quelle — ***http://issuerinfo.oekb.at***
- Preis- und Steuerdaten zu allen österreichischen Investmentfonds und das ISIN-Verzeichnis — ***www.profitweb.at***

Kontaktieren Sie das Team der Gruppe Wertpapierdaten für ein maßgeschneidertes Angebot telefonisch unter ***+43 1 53127-2030*** oder per E-Mail an: ***wertpapierdaten@oekb.at***

Zugeteilte ISINs nach Wertpapierkategorien



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 2017	Total 2018	January 2018	31.01.2018	Last Price	Dec 2017	2017	
AGRANA BETEILIGUNGS-AG	549.101.793	49.122.490	49.122.490	1.538.791.034	98,500	-4,83%	-4,83%	GM
AMAG AUSTRIA METALL AG	52.573.908	4.148.871	4.148.871	1.883.097.600	53,400	3,91%	3,91%	GM
ANDRITZ AG	3.724.173.059	276.653.928	276.653.928	5.025.280.000	48,320	2,62%	2,62%	GM
AT&S AUSTRIA TECH.&SYSTEMTECH.	703.923.917	149.598.754	149.598.754	998.445.000	25,700	9,18%	9,18%	GM
BAWAG GROUP AG	1.308.833.845	116.844.900	116.844.900	4.690.000.000	46,900	5,49%	5,49%	GM
BUWOG AG	3.335.012.023	594.140.563	594.140.563	3.243.885.240	28,900	0,52%	0,52%	GM
CA IMMOBILIEN ANLAGEN AG	1.438.295.772	129.301.906	129.301.906	2.444.518.134	24,740	-4,13%	-4,13%	GM
DO & CO AKTIENGESELLSCHAFT	695.998.860	42.239.080	42.239.080	524.227.200	53,800	13,93%	13,93%	GM
ERSTE GROUP BANK AG	11.032.292.372	984.452.646	984.452.646	17.419.794.000	40,530	12,26%	12,26%	GM
EVN AG	225.641.634	56.951.108	56.951.108	2.967.993.633	16,500	-1,20%	-1,20%	GM
FACC AG	385.254.850	136.223.821	136.223.821	938.695.000	20,500	18,46%	18,46%	GM
FLUGHAFEN WIEN AG	254.369.854	17.801.726	17.801.726	2.982.000.000	35,500	5,50%	5,50%	GM
IMMOFINANZ AG	2.848.447.620	145.092.058	145.092.058	2.301.550.330	2,062	-3,96%	-3,96%	GM
KAPSCH TRAFFICCOM AG	111.030.127	6.352.137	6.352.137	630.500.000	48,500	-2,90%	-2,90%	GM
LENZING AG	3.529.487.451	187.827.723	187.827.723	2.718.720.000	102,400	-3,26%	-3,26%	GM
MAYR-MELNHOF KARTON AG	260.896.143	18.399.233	18.399.233	2.528.000.000	126,400	3,18%	3,18%	GM
OESTERREICHISCHE POST AG	1.185.155.840	69.671.730	69.671.730	2.589.968.141	38,340	2,46%	2,46%	GM
OMV AG	8.836.169.121	688.051.025	688.051.025	16.972.363.622	51,860	-1,84%	-1,84%	GM
PALFINGER AG	314.748.123	31.084.925	31.084.925	1.287.569.087	34,250	0,60%	0,60%	GM
POLYTEC HOLDING AG	347.939.153	41.784.826	41.784.826	419.796.198	18,800	1,62%	1,62%	GM
PORR AG	623.262.194	35.670.200	35.670.200	808.841.000	27,800	-0,14%	-0,14%	GM
RAIFFEISEN BANK INTERNAT. AG	6.583.759.680	605.336.579	605.336.579	11.391.179.075	34,630	14,67%	14,67%	GM
ROSENBAUER INTERNATIONAL AG	68.436.519	5.935.937	5.935.937	369.920.000	54,400	3,44%	3,44%	GM
S IMMO AG	392.753.658	30.272.596	30.272.596	1.007.772.716	15,060	-6,75%	-6,75%	GM
SCHOELLER-BLECKMANN AG	1.003.401.321	122.627.752	122.627.752	1.401.600.000	87,600	3,06%	3,06%	GM
SEMPERIT AG HOLDING	256.819.686	22.812.485	22.812.485	411.468.680	20,000	-9,50%	-9,50%	GM
STRABAG SE	197.018.223	14.749.609	14.749.609	3.827.999.896	34,800	2,26%	2,26%	GM
TELEKOM AUSTRIA AG	673.821.595	45.410.365	45.410.365	5.176.455.000	7,790	0,79%	0,79%	GM
UBM DEVELOPMENT AG	77.392.382	5.613.726	5.613.726	315.325.996	42,200	3,43%	3,43%	GM
UNIQA INSURANCE GROUP AG	1.385.719.738	88.150.565	88.150.565	3.063.735.000	9,915	12,41%	12,41%	GM
VALNEVA SE ST	27.713.272	6.461.387	6.461.387	280.853.045	3,620	31,64%	31,64%	GM
VERBUND AG KAT. A	1.032.463.387	144.305.794	144.305.794	3.796.211.198	22,300	10,70%	10,70%	GM
VIENNA INSURANCE GROUP AG	1.241.317.178	102.270.378	102.270.378	3.653.120.000	28,540	10,77%	10,77%	GM
VOESTALPINE AG	6.625.699.311	543.141.340	543.141.340	9.219.534.242	52,280	4,89%	4,89%	GM
WARIMPEX FINANZ- UND BET. AG	42.997.689	6.923.462	6.923.462	81.270.000	1,505	5,24%	5,24%	GM
WIENERBERGER AG	2.442.865.025	183.075.483	183.075.483	2.580.887.737	21,960	8,87%	8,87%	GM
WOLFORD AG	10.776.531	1.686.241	1.686.241	69.500.000	13,900	7,92%	7,92%	GM
ZUMTOBEL GROUP AG	828.500.904	127.260.941	127.260.941	411.292.500	9,455	-5,64%	-5,64%	GM

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

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

ZERTIFIKATE FORUM AUSTRIA

ZERTIFIKATE JAHRESAUFTAKT 2018

Im Mittelpunkt der Vorträge standen einerseits der positive Konjunkturausblick und andererseits die Auswirkungen von MiFID II aus Sicht der Börse sowie der Zertifikatebranche.

2018 wird erneut ein starkes Jahr!
Stefan Bruckbauer, Chefökonom der UniCredit Bank Austria AG

Rückblickend auf das Jahr 2017 konstatierte Bruckbauer, dass es auch vor der Finanzkrise kein stärkeres Wirtschaftswachstum gegeben hätte als 2017. In allen wesentlichen Volkswirtschaften des Euroraums wuchs das BIP, getragen von steigendem Konsum und höheren Investitionen. Ein BIP-Wachstum von durchschnittlich über 2 Prozent spricht für die Dynamik im Euroraum, in Österreich war die Steigerung mit etwa 3 Prozent noch ausgeprägter.

Dieser Schwung wird auch in das Jahr 2018 mitgenommen, wobei die Stimmung der Wirtschaft besonders in Europa weiterhin betont positiv ist. Laut dem Experten wird die Weltwirtschaft auch heuer überdurchschnittlich wachsen, unter anderem befeuert von der Steuerreform in den USA. Dieser Impuls dürfte sich jedoch 2019 wieder abflachen, das Wirtschaftswachstum wird heuer voraussichtlich seinen Höhepunkt erreichen.

Für 2018 erwartet der Ökonom jedenfalls im Euroraum ein reales Wirtschaftswachstum von 2,3 Prozent, in Österreich sogar von rund 2,5 Prozent. Die Inflation wird weiterhin sehr gering bleiben mit etwas mehr als einem Prozent im Euroraum und unter zwei Prozent in den USA. Die Geldpolitik erwartet Bruckbauer in Europa – zumindest bis in den Herbst – unverändert expansiv. Die Zinswende in Europa wird sich mit verhalten steigenden Zinsen bemerkbar machen und der Euro wird weiter aufwerten. Der Ökonom erwartet im Jahr 2018 eine Kursrelation von 1,30 bis 1,35 US-Dollar pro Euro.

Auswirkungen von MiFID II auf die Wiener Börse
Christoph Boschan, CEO der Wiener Börse AG

MiFID II – seit 3. Jänner 2018 in Kraft – wirkt sich auf praktisch alle Aktivitäten von Börsen aus, wobei davon insbesondere Marktmodelle, IT-Systeme, Prozesse, Berichte und Marktdaten betroffen sind. Faktum ist, dass den Börsen bei der Gestaltung des Marktes nun deutlich engere Grenzen gesetzt werden. Das reicht von der Einführung neuer Marktphasen etwa bei Märkten unter Stress oder in außergewöhnlichen Umständen bis hin zu stärkeren vertraglichen Verpflichtungen der Market maker.

Durch MiFID II werden die Anforderungen an die IT-Systeme der Börsenunternehmen stark formalisiert. Hier stehen beispielsweise die Einrichtung von Vorhandelskontrollen, die Identifizierung der Auftraggeber im Handel sowie die Kennzeichnung von Kunden- und Eigengeschäften im Vordergrund. Ähnlich wie die Anforderungen an IT-Systeme werden auch die Prozessabläufe normiert. Boschan skizzierte hier etwa einen neuen Prozessablauf bei Handelsaussetzungen, eine stärkere Überwachung der Handelsteilnehmer sowie ein generell detaillierteres Sanktionsregime.

Abschließend ließ Boschan keinen Zweifel daran, dass die Wiener Börse mit ganzer Kraft an der lückenlosen und konsequenten Umsetzung von MiFID II arbeitet. Die neuen Maßnahmen hält der Börsenchef alle für sinnvoll, allein die Aufwand-/Ertrag-Abwägung ist derzeit noch nicht ganz befriedigend.

Was bedeutet MiFID II für die Zertifikatebranche?
Heike Arbter, Vorstandsvorsitzende Zertifikate Forum Austria

Eingangs wies Arbter auf ein erfolgreiches Jahr 2017 für die österreichische Zertifikatebranche hin. So belief sich das Volumen des Gesamtmarktes zum Monatsende Dezember 2017 auf 12,7 Mrd. Euro. Insgesamt konnte somit während des Berichtszeitraums ein erfreulicher Anstieg des Open Interest um 9,6 Prozent bzw. um 1,1 Mrd. Euro erreicht werden.

Im Zusammenhang mit MiFID II berichtete Arbter, dass es gelang, gemeinsam mit der WKÖ einen einheitlichen „österreichischen Zielmarktstandard" zu erarbeiten. Dies erlaubt eine weitgehende Harmonisierung der Zielmarktdefinitionen im deutschsprachigen Raum und erleichtert so das grenzüberschreitende Geschäft.

Weiters wurde ein Workshop zum Thema Systematische Internalisierer (SI) gemeinsam mit der FMA abgehalten, um allseitig Kompetenz auf diesem Gebiet aufzubauen. Arbter hob in ihrem Vortrag auch hervor, dass MiFID II und KIDs for PRIIPs unterschiedliche und widersprüchliche Anforderungen an die Kostentransparenz stellen. Aus diesem Grund forderte die EUSIPA im Dezember 2017 im Namen der Banken und Emittenten die ESMA offiziell auf, die Regularien zu überarbeiten. Die Erarbeitung neuer Direktiven wird die Verbände, aber auch ESMA, BAFIN und FMA weit in das Jahr 2018 hinein beschäftigen, ist Arbter überzeugt.

standard market auction

standard market auction

Unternehmen Company	Umsatz[2] Turnover value			Kapitalisierung Capitalization	Letzter Preis Last price	Performance zu Ultimo Performance to ultimo		Markt[1] Market
	Total 2017	Total 2018	January 2018	31.01.2018	Last Price	Dec 2017	2017	
BANK FÜR TIROL UND VBG AG ST	803.407	263.318	263.318	716.625.000	25,200	10,28%	10,28%	GM
BANK FÜR TIROL UND VBG AG VZ	1.021.383	527.511	527.511	54.000.000	21,600	13,98%	13,98%	GM
BKS BANK AG ST	6.725.141	701.802	701.802	726.520.320	19,200	8,28%	8,28%	GM
BKS BANK AG VZ	731.633	213.235	213.235	32.580.000	18,100	2,93%	2,93%	GM
BURGENLAND HOLDING AG	853.822	53.196	53.196	219.000.000	73,000	7,35%	7,35%	GM
C-QUADRAT INVESTMENT AG	516.326	3.050	3.050	257.428.800	61,000	15,64%	15,64%	GM
CLEEN ENERGY AG	1.989.510	34.020	34.020	10.710.000	3,000	0,00%	0,00%	GM
FRAUENTHAL HOLDING AG	7.499.517	1.506.832	1.506.832	218.514.710	29,000	0,38%	0,38%	GM
GURKTALER AG ST	110.667	6.970	6.970	11.625.000	7,750	0,00%	0,00%	GM
GURKTALER AG VZ	268.174	21.156	21.156	4.950.000	6,600	-7,04%	-7,04%	GM
JOSEF MANNER & COMP. AG	776.585	49.837	49.837	112.455.000	59,500	0,86%	0,86%	GM
KTM INDUSTRIES AG	48.625.976	3.786.569	3.786.569	1.555.168.520	6,900	8,66%	8,66%	GM
LINZ TEXTIL HOLDING AG	1.417.634	125.200	125.200	120.150.000	420,000	5,00%	5,00%	GM
MASCHINENFABRIK HEID AG	134.306	10.352	10.352	11.426.000	2,900	25,00%	25,00%	GM
OBERBANK AG ST	95.772.280	6.845.459	6.845.459	2.707.351.740	83,800	2,26%	2,26%	GM
OBERBANK AG VZ	17.906.095	775.484	775.484	217.500.000	72,500	1,54%	1,54%	GM
OESTER STAATSDRUCKEREI HOLDING	267.792	13.709	13.709	133.500.000	17,800	2,30%	2,30%	GM
OTTAKRINGER GETRÄNKE AG ST	226.216	23.420	23.420	226.082.077	110,000	4,76%	4,76%	GM
OTTAKRINGER GETRÄNKE AG VZ	452.482	7.950	7.950	33.910.884	79,500	0,71%	0,71%	GM
PANKL RACING SYSTEMS AG	1.722.602	116.386	116.386	135.450.000	43,000	4,88%	4,88%	GM
RATH AG	417.837	42.424	42.424	25.650.000	17,100	-2,29%	-2,29%	GM
STADLAUER MALZFABRIK AG	387.868	149.555	149.555	46.816.000	87,000	-5,95%	-5,95%	GM
SW UMWELTTECHNIK AG	629.788	143.499	143.499	5.873.991	8,900	18,67%	18,67%	GM
VOLKSBANK VORARLBERG PS	2.803.419	64.862	64.862	20.520.000	52,000	-1,89%	-1,89%	GM
WIENER PRIVATBANK SE	1.924.358	212.600	212.600	59.054.811	11,800	-1,63%	-1,63%	GM

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

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

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 2017	Total 2018	January 2018	31.01.2018	Last Price	Dec 2017	2017	
ATRIUM EUROP.REAL EST.LTD	259.744.771	25.891.156	25.891.156	1.607.542.471	-	-	-	GM

1 … GM = Geregelter Markt (Amtlicher Handel) / GM = Regulated Market (Official 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 2017	Total 2018	January 2018	31.01.2018	Last Price	Dec 2017	2017	
ATHOS IMMOBILIEN AG	4.514.046	438.883	438.883	75.240.000	41,800	-3,89%	-3,89%	MTF
BIOVOLT AG	160.207	0	0	32.000.000	-	-	-	MTF
HTI HIGH TECH INDUSTRIES AG	317.114	8.498	8.498	2.279.197	0,750	1,35%	1,35%	GM
HUTTER & SCHRANTZ STAHLBAU AG	237.939	10.799	10.799	51.000.000	32,600	-1,15%	-1,15%	MTF
SANOCHEMIA PHARMAZEUTIKA AG	3.300.441	556.785	556.785	23.684.578	1,840	28,85%	28,85%	MTF
UNTERNEHMENS INVEST AG	1.321.073	331.138	331.138	96.900.000	22,800	7,55%	7,55%	GM

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

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

CFD WORLD AUSTRIA

KRYPTOWÄHRUNGEN IN ALLER MUNDE

Niemand kann sich heutzutage den Themen Bitcoin & Co. entziehen. Die einen lieben die Kryptowährungen, die anderen halten sie für die größte Blase der Finanzgeschichte.

In dieser Ausgabe möchte ich dem Thema Kryptowährungen ein wenig auf den Grund gehen.

Was sind diese Kryptowährungen?
Die virtuelle Währung Bitcoin wurde 2009 als Antwort auf die Finanzkrise erfunden. Dabei sind diese digitalen (Quasi-)Währungen mit einem meist dezentralen, stets verteilten und kryptografisch abgesicherten Zahlungssystem versehen. Sinn und Zweck ist es, den bargeldlosen Zahlungsverkehr ohne die Abhängigkeit, Aufsicht oder Mitwirkung von Banken und Behörden zu ermöglichen. Die Währungseinheiten werden nach vorheriger Absprache in der entsprechenden Gemeinschaft in festgelegter Zahl erzeugt. Blockchain ist das System hinter den Kryptowährungen. Erfasst und beschrieben werden damit die Transaktionen. Veränderungen werden auf verschiedenen Computern gespeichert und sind so schwer manipulierbar.

Welche Kryptowährungen gibt es?
Vorweg, es gibt nicht nur Bitcoin. Weitere bekannte Vertreter sind etwa Etherium und Ripple. Die Anzahl ändert sich ständig, aber laut CoinMarketCap.com mit Stand 30. Dezember 2017 gab es rund 1375 verschiedene virtuelle Währungen, die Investoren potenziell kaufen konnten.

Wie kann man handeln?
In Österreich können z. B. über Bitcoinbon.at anonym Bitcoins gekauft, aber auch eingelöst werden.
Eine weitere Möglichkeit, an Kryptowährungen zu partizipieren ist der Handel via CFD-Händler. Wer an einem Automaten Bitcoins kaufen möchte, der hat in Österreich ebenfalls Möglichkeiten dazu.

Was sind die Risiken von Bitcoin & Co.?
1) Sie unterliegen starken Schwankungen beim Kurs.
2) Die Handelsplattformen sind nicht reguliert.
3) Die Handelsplattformen unterliegen keiner Aufsicht.
4) Wallets können gehackt und geleert werden.
5) Es gibt keinen speziellen Rechtsschutz bei der Verwendung von Bitcoins.
6) Die Anonymität der Nutzung kann kriminellen Missbrauch nach sich ziehen.

Wie geht es weiter?
Es gibt etliche Bestrebungen der Regulation. Erst haben in Südkorea Pläne der Regierung für ein Verbot des Handels mit virtuellen Währungen für erheblichen Wirbel gesorgt. Dann sprachen sich Pläne herum, dass mehrere Länder den Handel mit Kryptowährungen massiv reglementieren wollen. Das führte aktuell zu starken Verunsicherungen bei den Anlegern und zu gewaltigen Kursschwankungen. Es hat auch die hitzigen Diskussionen zum Thema „langfristiger Bestand" von Kryptowährungen erneut angefacht.

Die Mitglieder der CFD World Austria bieten jedenfalls auch hier Informationen an und weisen immer stets auf Nutzen und Risiken hin.

Beide Gründungsmitglieder der CFD World Austria bieten umfangreiche Informationen zu Finanzthemen auf deren Websites an.

CMC

NIEDERLASSUNG WIEN DER CMC MARKETS UK PLC.
Millennium Tower
Wehlistrasse 66/5
1200 Wien
Österreich

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

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

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

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	4.575.935.500	11.630.000.000	**16.205.935.500**	65.431.269.700	982.628.771	236.405.437.215	319.025.271.187
Dritter Markt als MTF							
Third Market (MTF)	231.508.700	161.251.936.885	**161.483.445.585**	22.742.331.700	8.415.276.773	3.122.488.915	195.763.542.973
Gesamtergebnis							
Total	4.807.444.200	172.881.936.885	**177.689.381.085**	88.173.601.400	9.397.905.544	239.527.926.130	514.788.814.159

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	29	35	**64**	1.284	30	493	1.871
Dritter Markt als MTF							
Third Market (MTF)	18	359	**377**	1.057	263	36	1.733
Gesamtergebnis							
Total	47	394	**441**	2.341	293	529	3.604

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	0	-	**0**	2.327.912.295	-	8.290.000.000	10.617.912.295
Dritter Markt als MTF							
Third Market (MTF)	69.000	125.060.861	**125.129.861**	641.949.932	110.250.199	-	877.329.992
Gesamtergebnis							
Total	69.000	125.060.861	**125.129.861**	2.969.862.227	110.250.199	8.290.000.000	11.495.242.287

Neunotierung bzw. Einbeziehung von Rentenwerten / new bonds

nach der Anzahl / by number

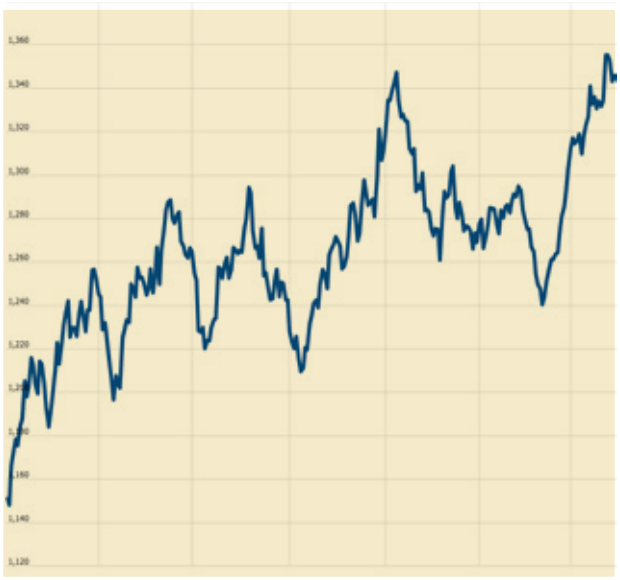
	corporate sector		corporate sector	financial sector	performance linked bonds	public sector	TOTAL
	corporates prime	corporates standard	Total				
Amtlicher Handel							
Official Market	-	-	**-**	23	-	16	39
Dritter Markt als MTF							
Third Market (MTF)	0	10	**10**	53	2	-	65
Gesamtergebnis							
Total	0	10	**10**	76	2	16	104

Ausgewählte Gold-& Silberprodukte

Philharmoniker	100 Euro	1 Unze	1,100.00
	50 Euro	1/2 Unze	562.00
	25 Euro	1/4 Unze	285.00
	10 Euro	1/10 Unze	117.00
	4 Euro	1/25 Unze	50.70
Dukaten		einfach	125.50
		vierfach	499.00
Goldbarren		1 Gramm	43.90
		10 Gramm	362.00
		50 Gramm	1754.50
		100 Gramm	3,503.00
		1 Kilogramm	34,824.00
Platin/Silber	Philharmoniker Platin	1 Unze	938.00
	Maple Leaf Platin	1 Unze	898.50
	Philharmoniker Silber	1 Unze	16.625

Aktueller Goldpreis in USD je Feinunze:

ISIN XC0009655157 1.339,78



Chartzeitraum: 1.1.2018 - 31.1.2018

Kursangaben per Ultimo Jänner

PRODUKT DES MONATS

Magazine wählt aus dem Spektrum von Schoeller Münzhandel

Schoeller Münzen • Edelmetalle
WIEN - GRAZ - INNSBRUCK - VILLACH

COCA COLA KRONKORKEN

Nominale: FJD 1
Feinheit: 999/1000
Erhaltung: PL
Artikelnummer: 89218002
Material: Silber

Gewicht: 5,994 g
Durchmesser (mm): 32,60
Land: Fiji
Ausgabejahr: 2018
Preis: EUR 35,00 €
(inkl. 20% MwSt)

BESTELLEN UNTER:
http://smh.net/at/89218002-coca-cola-kronkorken.html

Umsätze nach Marktsegmenten
Turnover by market segments

equity market.at

31.01.2018	prime market	standard market continuous	standard market auction	mid market		Global Market
				Geregelter Markt/ Regulated Market	Dritter Markt als MTF/	
Emittenten						
Issuers	38	1	20	2	4	444
Titel						
Instruments	38	1	25	2	4	450
Kapitalisierung Inland						
Capitalization domestic	121.691.307.258	-	7.630.141.683	99.179.197	151.166.578	-
Kapitalisierung Ausland						
Capitalization foreign	280.853.045	1.590.581.296	-	-	32.000.000	15.562.221.263.092
Total 2017	65.881.242.511	266.279.336	165.682.664	2.153.802	8.212.633	385.806.620
January 2018	5.837.448.291	25.891.156	15.698.397	339.635	1.006.467	138.411.932
February 2018						
March 2018						
April 2018						
May 2018						
June 2018						
July 2018						
August 2018						
September 2018						
October 2018						
November 2018						
December 2018						
Total 2018	**5.837.448.291**	**25.891.156**	**15.698.397**	**339.635**	**1.006.467**	**138.411.932**

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

bond market.at - Geregelter Markt / Regulated Market

31.01.2018	financial sector	public sector	corporate sector	performance linked bonds
Emittenten				
Issuers	34	5	30	7
Titel				
Instruments	1.282	493	64	30
January 2018	20.602.055	1.329.249	6.707.926	49.780
February 2018				
March 2018				
April 2018				
May 2018				
June 2018				
July 2018				
August 2018				
September 2018				
October 2018				
November 2018				
December 2018				
Total 2018	**20.602.055**	**1.329.249**	**6.707.926**	**49.780**

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

SCHWERPUNKTFRAGEN 2018

AUCH IN DIESEM JAHR HAT DER IVA 9 SCHWERPUNKTFRAGEN AUSGEARBEITET UND LÄDT DIE BÖRSENOTIERTEN UNTERNEHMEN ZUR BEANTWORTUNG EIN. DIE ANTWORTEN DER UNTERNEHMEN WERDEN IM INTERNET UNTER WWW.IVA.OR.AT VERÖFFENTLICHT.

Wilhelm Rasinger

1

Wie viele Mitarbeiter (ohne Vorstand) hatten 2017 einen Jahresgesamtbezug von mehr als 200.000 Euro und wie viele davon einen Jahresgesamtbezug von über 500.000 Euro?

2

Wie viele Mitarbeiter hatten im Berichtsjahr einen Jahresbezug von weniger als 25.000 Euro (Vollzeitbeschäftigung, volles Jahr, ohne Lehrlinge), aufgegliedert nach Inland – Ausland?

3

Kosten des Geschäfts- und Nachhaltigkeitsberichts?

- Auflage
- Verteiler: Privatanleger, institutionelle Investoren, Banken, sonstige.

4

Kosten der Umstellung IFRS 9 (Finanzinstrumente) und IFRS 16 (Leasing), insbesondere jene der externen Beratung?

5

Höhe der Körperschafts- bzw. Ertragssteuerzahlungen 2017 in Österreich und in den drei wichtigsten Auslandsmärkten?

6

Pflichtbeiträge an die Wirtschaftskammer, für Mitarbeiter berechnete und abgeführte Arbeiterkammerumlage, Beiträge an freiwillige Interessensvertretungen, Kommunalsteuer (nur Österreich)?

7

Wie viele Mitarbeiter gingen 2017 mit welchem Durchschnittsalter in Pension? Anzahl der Mitarbeiter per 31.12.2017, getrennt nach Frauen und Männern und nach Ländern, Anzahl der Lehrlinge, Anzahl der freigestellten Betriebsräte, gegliedert Inland – Ausland

8

Auswirkungen von MiFID II, insbesondere betreffend Research/Analysen?

9

Die fünf wichtigsten Wünsche an die neue Regierung Kurz/Strache?

WWW.IVA.OR.AT

Fotos: IVA

Umsätze nach Marktsegmenten
Turnover by market segments

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

31.01.2018	financial sector	public sector	corporate sector	performance linked bonds
Emittenten				
Issuers	92	13	184	53
Titel				
Instruments	1.055	36	377	263
January 2018	24.446.804	-	470.983	212.254
February 2018				
March 2018				
April 2018				
May 2018				
June 2018				
July 2018				
August 2018				
September 2018				
October 2018				
November 2018				
December 2018				
Total 2018	**24.446.804**	**-**	**470.983**	**212.254**

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

bond market.at - Alle Titel / All instruments

31.01.2018	financial sector	public sector	corporate sector	performance linked bonds
Emittenten				
Issuers	106	16	210	58
Titel				
Instruments	2.337	529	441	293
Total 2017	176.738.636	4.535.990	94.894.572	785.890
January 2018	45.048.859	1.329.249	7.178.909	262.034
February 2018				
March 2018				
April 2018				
May 2018				
June 2018				
July 2018				
August 2018				
September 2018				
October 2018				
November 2018				
December 2018				
Total 2018	**45.048.859**	**1.329.249**	**7.178.909**	**262.034**

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

FÜHRENDE ÖSTERREICHISCHE VORSORGEGRUPPE VBV MELDET ERFOLGSJAHR

Die VBV-Gruppe ist Marktführer bei allen betrieblichen Vorsorgelösungen in Österreich: sowohl im Bereich der Firmenpensionen als auch bei der Abfertigung NEU. 2017 konnte die VBV ihren Wachstumskurs fortsetzen. „Wir konnten mit einem Wachstum um rund 11 Prozent die Schwelle von 10 Milliarden an verwaltetem Vermögen überspringen. Das ist ein beachtlicher Erfolg für uns als Vorsorgegruppe", erklärt Andreas Zakostelsky, Generaldirektor der VBV-Gruppe. „Zudem konnten wir auch bei der Anzahl an Endkunden auf 3,4 Millionen wachsen, das ist ein Plus von 6,5 Prozent. Diesen Kurs wollen wir 2018 weiter fortsetzen. Deshalb haben wir bereits im abgelaufenen Geschäftsjahr große Projekte im Bereich Innovation und Nachhaltigkeit vorbereitet."

Kundenportal „Meine VBV" – neue Maßstäbe

Eines dieser Projekte ist der komplette Re-Launch des VBV Online-Auftrittes. Neben der Neugestaltung aller Webportale gibt es ein neues Vorsorgeportal für alle VBV-Endkunden. Dieses www.meinevbv.at genannte Portal bietet Endkunden ihr jeweils persönliches Pensions-Portfolio: Es umfasst zum einen die gesamte 2. Säule und bietet Informationen rund um die Veranlagung des Sozialkapitals (Pensions-Vermögen, geschätzte künftige Pension, Jahres-Performance der Veranlagung). Mit Hilfe eines neu gestalteten Vorsorge-Kalkulators können alle Endkunden ihre Ansprüche aus Pensions- und Vorsorgekasse abrufen (Schätzung auf Basis bestehender Zahlen). Daraus ergibt sich für alle VBV-Endkunden eine Gesamtsicht auf ihre künftige Zusatz-Pension – und auch ein klarer Eindruck über eine mögliche Lücke im Vergleich zum Aktivbezug.

„Mit unserem Portal kann jeder unserer Pensionskassen-Endkunden sehen, wie hoch seine künftige Betriebspension sein wird. Auch lässt sich die staatliche Pension im persönlichen Pensions-Portfolio abbilden. Aus dieser Gesamtsicht – staatliche Pension und Zusatzpension – kann der Endkunde sofort entsprechende Maßnahmen setzen, um die Pensionslücke zu schließen", erklärt Andreas Zakostelsky. Denn auch der Beginn der Zahlung von Eigenbeiträgen ist mit wenigen Klicks möglich.

Zum Start verwenden bereits mehr als 125.000 Endkunden das neue Portal. „Wir wollen die Möglichkeiten der Digitalisierung für weiteres Wachstum und noch besseres Kundenservice nutzen. Unser Ziel ist ein Wachstum auf mehr als 300.000 Endkunden in den nächsten 1-2 Jahren", so Andreas Zakostelsky.

„Wir wollen die Möglichkeiten der Digitalisierung für weiteres Wachstum und noch besseres Kundenservice nutzen."

Andreas Zakostelsky, Generaldirektor der VBV-Gruppe.

VBV forciert Nachhaltigkeit und Umweltmanagement

Im Rahmen ihrer Nachhaltigkeits-Strategie setzt die VBV seit Jahren auf umfassende, zugleich sorgsam ausgewählte Aktivitäten in den Bereichen Umwelt sowie soziale und wirtschaftliche Aspekte. So messen sowohl die Vorsorgekasse, als auch die Pensionskasse der VBV-Gruppe ihren CO2-Fußabdruck systematisch und veröffentlichen diesen regelmäßig. Zudem haben beide Tochterunternehmen das „Montreal Carbon Pledge"-Abkommen unterzeichnet. Dieses versucht höhere Transparenz beim CO2-Fußabdruck von Aktien-Portfolios zu schaffen um zu dessen Verringerung beizutragen. Kurz vor Jahresende 2017 hat die VBV-Gruppe zudem ein Umweltmanagementsystem nach ISO 14001:2015 eingeführt. Damit kann die VBV-Gruppe auch in diesem für die Zukunft sehr wichtigen Themenfeld weiter Vorbild der Branche sein.

WEBSITE: WWW.VBV.AT

Fotos: VBV/Tanzer

Umsätze nach Marktsegmenten
Turnover by market segments

structured products.at - Geregelter Markt / Regulated Market

31.01.2018	certificates	exchange traded funds	warrants
Emittenten			
Issuers	3	2	2
Titel			
Instruments	5.930	9	2.513
January 2018	56.227.711	2.764.887	1.627.238
February 2018			
March 2018			
April 2018			
May 2018			
June 2018			
July 2018			
August 2018			
September 2018			
October 2018			
November 2018			
December 2018			
Total 2018	**56.227.711**	**2.764.887**	**1.627.238**

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)

31.01.2018	certificates	exchange traded funds	warrants
Emittenten			
Issuers	6	11	2
Titel			
Instruments	129	51	3
January 2018	15.989	1.260.685	-
February 2018			
March 2018			
April 2018			
May 2018			
June 2018			
July 2018			
August 2018			
September 2018			
October 2018			
November 2018			
December 2018			
Total 2018	**15.989**	**1.260.685**	**-**

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

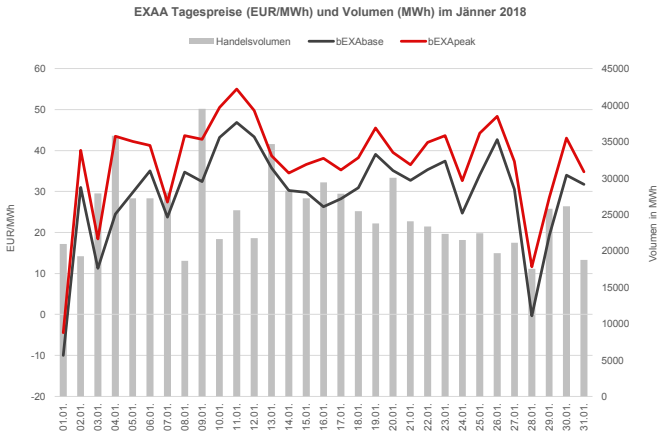
UPDATE VON DER FÜHRENDEN ÖSTERREICHISCHEN ENERGIEBÖRSE

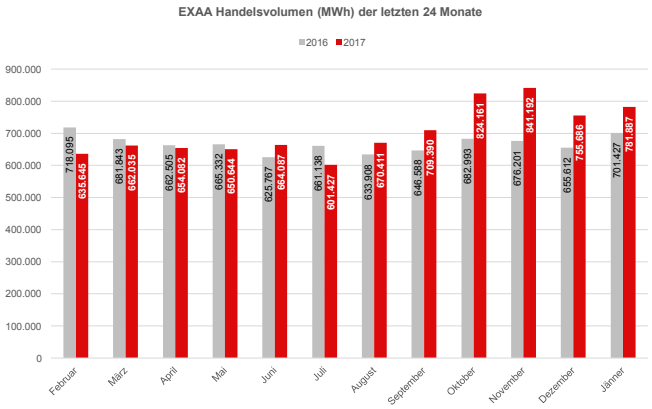
Das Jahr 2017 ist für die EXAA äußerst erfolgreich verlaufen. An unserer Plattform wurden 8.23 TWh gehandelt, das ist ein Plus von 4,5% gegenüber dem Vorjahr", zeigt sich Jürgen Wahl, kfm. Vorstand der EXAA erfreut. Die gehandelte Menge entspricht einem Anteil von etwa14 % am österreichischen Stromkonsum. Damit ist der EXAA-Spotpreis ein verlässlicher Indikator am Markt. Der Start ins neue Jahr verlief ebenso erfolgreich. Im Jänner 2018 konnte mit 781.887 MWh Handelsvolumen der stärkste Jänner in der Unternehmensgeschichte geschrieben werden.

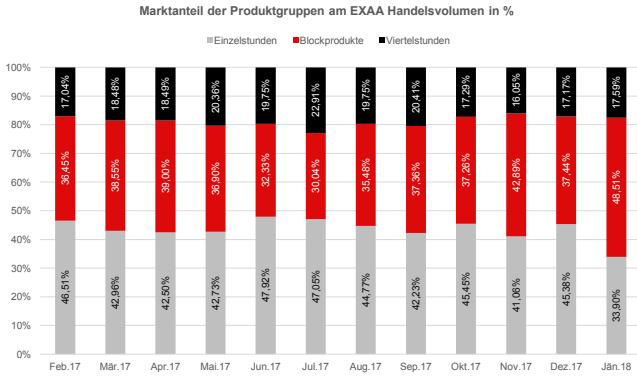
Das Preisniveau im Jänner 2018 ist im Monatsmittel mit 29,78 EUR/MWh im bEXAbase (00-24 Uhr) und 37,39 EUR/MWh im bEXApeak (09-20 Uhr) im Vergleich zum Vorjahresmonat (51,37 bEXAbase bzw. 62,82 bEXApeak) deutlich gesunken. Die wärmere Wetterlage und ein höherer Anteil an erneuerbaren Energien wirkten an diesem Preisverfall mit. Die Preisbildung durch das freie Spiel von Angebot und Nachfrage ist die Grundlage liberalisierter Märkte und einer der wichtigsten Grundsätze der europäischen Energiepolitik. Diese zentrale Aufgabe der objektiven Preisbildung stellen Energiebörsen sicher und sorgen gleichzeitig innerhalb klarer rechtlicher Rahmenbedingungen für liquide und transparente Märkte. Am Spotmarkt der EXAA können Händler ihren Bedarf ausgleichen und Versorgungsengpässe kurzfristig überbrücken. Die EXAA liefert somit einen wichtigen Beitrag zur Versorgungssicherheit.

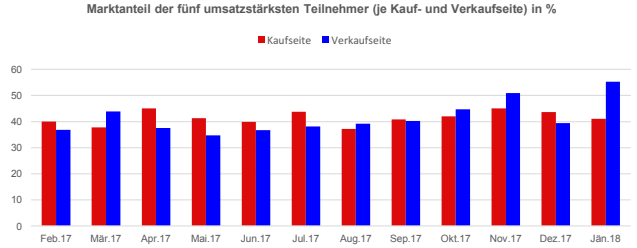
In den letzten Monaten konnte in den Blockprodukten steigendes Handelsvolumen verzeichnet werden. Grund dafür ist die Tendenz zu regelmäßigen Standardgeschäften, wo Positionen für längerfristige Handelsaktionen eingedeckt werden. Der Marktanteil der Viertelstunden stellt sich stabil bis leicht steigend (konstanter Anteil bei steigendem Handelsvolumen insgesamt) dar.

Die gute Streuung in den gehandelten Produkten ist ein Garant für hohe Liquidität. Der Marktanteil der fünf umsatzstärksten Teilnehmer zeigt ein ausgewogenes Bild. Diese Faktoren kombiniert mit einer hohen Markttiefe schätzen unsere Händler für ihre Portfolio-Optimierung und nutzen das EXAA-Preissignal zusätzlich als wertvolle Orientierungshilfe für die nach 10:15 getätigten Geschäfte für den restlichen Handelstag.









WWW.EXAA.AT

Umsätze nach Marktsegmenten
Turnover by market segments

structured products.at - Alle Titel / All instruments

31.01.2018	certificates	exchange traded funds	warrants
Emittenten			
Issuers	7	11	4
Titel			
Instruments	6.059	60	2.516
Total 2017	532.368.786	12.247.830	9.323.545
January 2018	56.243.700	4.025.572	1.627.238
February 2018			
March 2018			
April 2018			
May 2018			
June 2018			
July 2018			
August 2018			
September 2018			
October 2018			
November 2018			
December 2018			
Total 2018	**56.243.700**	**4.025.572**	**1.627.238**

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

31.01.2018	TOTAL equity market.at	TOTAL bond market.at	TOTAL structured products.at	other securities.at	GESAMT TOTAL
Emittenten					
Issuers	61	71	5	4	118
Titel					
Instruments	66	1.869	8.452	5	10.392
Kapitalisierung Inland					
Capitalization domestic	129.420.628.138	n.a	n.a	54.279.346	129.474.907.484
Kapitalisierung Ausland					
Capitalization foreign	1.871.434.340	n.a	n.a	19.115.298.448	20.986.732.788
January 2018	5.879.377.479	28.689.010	60.619.837	330.172	5.969.016.498
February 2018					
March 2018					
April 2018					
May 2018					
June 2018					
July 2018					
August 2018					
September 2018					
October 2018					
November 2018					
December 2018					
Total 2018	**5.879.377.479**	**28.689.010**	**60.619.837**	**330.172**	**5.969.016.498**

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

FONDSVERMÖGEN DER ERSTE AM DEUTLICH GESTIEGEN

ERSTE-SPARINVEST weiter klarer Marktführer in Österreich

Die Fondsbranche blickt auf ein gutes Jahr zurück: Mit der Beschleunigung der Konjunktur stieg die Bereitschaft in Fonds zu investieren. Laut der aktuellen Auswertung der Vereinigung Österreichischer Investmentgesellschaften (VÖIG) ist das gesamte in Fonds veranlagte Vermögen um 8,3 Milliarden Euro bzw. 5 Prozent auf 175,4 Milliarden Euro gestiegen. Damit wurde eine neue Rekordmarke erklommen.

Zum fünften Mal in Folge belegte die ERSTE-SPARINVEST, die größte Tochter der Erste Asset Management, im vergangenen Jahr den ersten Platz unter den österreichischen Fondsgesellschaften. Das Fondsvolumen stieg auf 34,0 Milliarden Euro, was einem Zuwachs von 7,9 Prozent oder 2,5 Milliarden Euro entspricht.

Zusammen mit der Erste Asset Management (Erste AM), in der auch die Volumina der ehemaligen Ringturm KAG enthalten sind und der früheren Tirolinvest (jetzt ERSTE-SPARINVEST), kletterte das gesamte verwaltete Fondsvermögen der Erste AM in Österreich auf 39,6 Milliarden Euro. „Mit diesem Wachstum von 7,7 Prozent lagen wir über dem Wachstum des gesamten Fondsmarktes. Die AnlegerInnen haben die Chancen in den risikoreicheren Anlageklassen erkannt und das positive Marktumfeld für Investitionen in Fonds genutzt.“, zieht Heinz Bednar, Vorsitzender der Geschäftsführung der Erste Asset Management, Bilanz.

Erste AM Chef-Bednar: „Anleger suchten das Risiko und wurden belohnt“

Nachhaltige Fonds legen auf über 5 Milliarden Euro zu

Etwas mehr als ein Drittel (34,5 Prozent) des bei der Erste AM veranlagten Fondskapitals wird von Privatanlegern direkt gehalten, 65,5 Prozent werden für institutionelle Anleger gemanagt. Der Anteil an nachhaltigen Aktienfonds lag zum Jahreswechsel bei 20,3 Prozent und überstieg erstmals die 5 Milliarden Euro-Marke.

YOU INVEST FONDS-UPDATE

Fondsname	Beschreibung	Wertentwicklung seit Fondsbeginn	Wertentwicklung 2015	2016	2017
YOU INVEST active	Dachfonds mit variabler Vermögensaufteilung (Aktienanteil max. 50%)	**3,36% p.a. ***	**-3,03%**	**2,63%**	**6,29%**
YOU INVEST balanced	Dachfonds mit variabler Vermögensaufteilung (Aktienanteil max. 30%)	**2,95% p.a. ***	**-2,00%**	**2,56%**	**3,96%**
YOU INVEST progressive	Dachfonds mit variabler Vermögensaufteilung (Aktienanteil max. 70%)	**3,39% p.a.****	**n.V.**	**2,74%**	**7,51%**
YOU INVEST solid	Dachfonds mit variabler Vermögensaufteilung (Aktienanteil max. 10%)	**2,69% p.a. ***	**-0,95%**	**2,31%**	**1,54%**

YOU INVEST
Anlegen – einfach, flexibel, transparent.

*4.11.2013
**1.12.2015
Daten per 29.12.2017

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. Bitte beachten Sie, dass eine Veranlagung in Wertpapieren neben den geschilderten Chancen auch Risiken birgt. 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.

Gesamtumsätze nach Marktsegmenten
Turnover by market segments

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

31.01.2018	TOTAL equity market.at	TOTAL bond market.at	TOTAL structured products.at	other securities.at	GESAMT TOTAL
Emittenten					
Issuers	448	333	19	20	783
Titel					
Instruments	454	1.731	183	20	2.388
Kapitalisierung Inland					
Capitalization domestic	151.166.578	n.a	n.a	172.988.443	324.155.020
Kapitalisierung Ausland					
Capitalization foreign	15.562.253.263.092	n.a	n.a	3.687.916.252	15.565.941.179.345
January 2018	139.418.399	25.130.042	1.276.674	2.718.828	168.543.943
February 2018					
March 2018					
April 2018					
May 2018					
June 2018					
July 2018					
August 2018					
September 2018					
October 2018					
November 2018					
December 2018					
Total 2018	**139.418.399**	**25.130.042**	**1.276.674**	**2.718.828**	**168.543.943**

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

31.01.2018	TOTAL equity market.at	TOTAL bond market.at	TOTAL structured products.at	other securities.at	GESAMT TOTAL
Emittenten					
Issuers	509	377	20	24	865
Titel					
Instruments	520	3.600	8.635	25	12.780
Kapitalisierung Inland					
Capitalization domestic	129.571.794.715	n.a	n.a	227.267.789	129.799.062.504
Kapitalisierung Ausland					
Capitalization foreign	15.564.124.697.433	n.a	n.a	22.803.214.700	15.586.927.912.133
Total 2017	66.709.377.566	276.955.088	553.940.162	44.414.736	67.584.687.551
January 2018	6.018.795.878	53.819.052	61.896.510	3.049.000	6.137.560.440
February 2018					
March 2018					
April 2018					
May 2018					
June 2018					
July 2018					
August 2018					
September 2018					
October 2018					
November 2018					
December 2018					
Total 2018	**6.018.795.878**	**53.819.052**	**61.896.510**	**3.049.000**	**6.137.560.440**

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

Ausgezeichnete Performance auch für 2018 erwartet

Die Kapitalmarkt-Experten Wolfgang Matejka und Eduard Berger bekräftigen ihren optimistischen Ausblick für 2018 >> www.wienerprivatbank.com/news.

Eduard Berger

Wolfgang Matejka

Rückblick

Ein positives Marktumfeld, hervorgerufen durch eine steigende Konjunktur und erfolgreiche Notenbankpolitik, war im vergangenen Jahr die Basis für kräftige Erträge an den europäischen Aktienmärkten. Das Asset Management der Wiener Privatbank ist bei Matejka & Partner in besten Händen:

Die Vermögensverwaltungskunden der Bank profitierten von herausragenden Erträgen: +5,14 % konservatives, +8,26 % ausgewogenes, +9,96 % dynamisches Portfolio. Der Dachfonds „Wiener Privatbank Premium Dynamisch" erzielte zum wiederholten Mal den Österreichischen Dachfonds-Award mit dem 1. Platz für seine 1-Jahresperformance und 2. Platz auf Basis 3 Jahre (alle Performancedaten Stand 31.12.2017).

Das Highlight von Wolfgang Matejka und seinem Team war der „Mozart One" mit +43,48 %, aktuell hat der europäische Aktienfonds knapp 70% Österreichquote. Ebenfalls seine Peergroup outperformen konnte der von Florian Rainer gemanagte europäische Immobilienaktienfonds „Wiener Privatbank European Property" mit +22,64 % (alle Performancedaten Stand 31.12.2017).

Ausblick

Vorstand Eduard Berger beobachtet, dass einerseits die unterstützenden Maßnahmen wie Steuer- & Finanzpolitik, sowie die nachlassenden Regulierungen der EZB positive Wirkung zeigen: „Europäische Aktienmärkte sind trotz Kursanstiegen, bedingt durch das Gewinnwachstum der Unternehmen, weiterhin attraktiv bewertet. Die Outperformance europäischer Aktienmärkte sollte sich daher fortsetzen, auch das starke Wirtschaftswachstum in Österreich und Osteuropa wird den ATX weiterhin beflügeln. Die österreichischen Unternehmen werden weiterhin im Fokus bleiben. Besonders gefallen uns Unternehmen im Finanzbereich, Zykliker sowie unterbewertete Immobilienaktien wie etwa Immofinanz.

Der Ausblick von Fondsmanager Wolfgang Matejka ist ähnlich positiv: „Die Inflation wird langsam steigen, wodurch das Rentenumfeld zwar schwieriger wird, aber die Aktienbörsen sollten durch die günstigen Bewertungen und wachsenden Unternehmensergebnisse unterstützt bleiben. Zusätzlich ist die Aktienquote bei institutionellen Investoren in Europa auf historischen Tiefständen, dies wird in Verbindung mit vermehrten M&A-Aktivitäten dem Markt weiteren Schwung verleihen."

Aktives Management

Für die Wiener Privatbank-Experten gilt weiterhin aktives Management unter genereller Orientierung an den jeweiligen Benchmarks, gepaart mit strengem Risikomanagement als sichtbarer „Solution-Provider". Dies stellt gerade in bewegten Zeiten das weit verbreitete passive Investment in den Schatten.

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.

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

Umsätze nach Märkten
Turnover by markets

Umsatz Amtlicher Handel / Turnover Official Market

31.01.2018	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	GESAMT TOTAL
Emittenten									
Issuers	5	58	1	2	1	71	3	2	**118**
Titel									
Instruments	5	63	2	2.513	1	1.869	5.930	9	**10.392**
Kapitalisierung									
Capitalization	20.986.732.788	129.400.108.138	54.279.346	n.a.	20.520.000	n.a.	n.a.	n.a.	**150.461.640.272**
Total 2017	287.657.861	66.025.096.851	24.368.646	9.323.545	2.803.419	239.952.356	531.246.027	7.378.248	**67.127.826.954**
January 2018	32.352.544	5.846.960.074	330.172	1.627.238	64.862	28.689.010	56.227.711	2.764.887	**5.969.016.498**
February 2018									
March 2018									
April 2018									
May 2018									
June 2018									
July 2018									
August 2018									
September 2018									
October 2018									
November 2018									
December 2018									
Total 2018	**32.352.544**	**5.846.960.074**	**330.172**	**1.627.238**	**64.862**	**28.689.010**	**56.227.711**	**2.764.887**	**5.969.016.498**

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)

31.01.2018	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	456	9	2	2	0	333	6	11	1	**783**
Titel										
Instruments	462	9	2	3	0	1.731	129	51	1	**2.388**
Kapitalisierung										
Capitalization	15.565.912.860.295	266.123.248	58.031.772	n.a.	0	n.a.	n.a.	n.a.	28.319.050	**15.566.265.334.365**
Total 2017	400.129.523	8.443.702	-	-	-	37.002.732	1.122.759	6.831.966,66	5.292.300,00	**456.860.597**
January 2018	141.103.991	1.033.236	-	-	-	25.130.042	15.989	1.260.685	-	**168.543.943**
February 2018										
March 2018										
April 2018										
May 2018										
June 2018										
July 2018										
August 2018										
September 2018										
October 2018										
November 2018										
December 2018										
Total 2018	**141.103.991**	**1.033.236**	**-**	**-**	**-**	**25.130.042**	**15.989**	**1.260.685**	**-**	**168.543.943**

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

DELISTING NEU NACH DEM BÖRSEG 2018

Seit 3.1.2018 ist die lange erwartete Neufassung des Börsegesetzes (BörseG 2018) in Kraft. Neben der Umsetzung von Vorgaben der MiFID II, einer Neustrukturierung des Gesetzes und dem Wegfall des Geregelten Freiverkehrs gibt es spannende Neuerungen des BörseG 2018 bei Delistings, der freiwilligen Beendigung der Börsezulassung. Der erste praktische Anwendungsfall der neuen Regeln ist das beabsichtigte Delisting der Pankl Racing Systems AG.

Wer nun vermutet, dass der Gesetzgeber mit der Möglichkeit des Delistings den österreichischen Kapitalmarkt weiter schwächen wollte, irrt. Im Zuge des Wegfalls des Geregelten Freiverkehrs war man gezwungen, eine lange geforderte Möglichkeit des Delistings aus dem Amtlichen Handel zu schaffen. Bis dato fehlten hierzu gesetzliche Grundlagen. Alternativen, die mit erheblicher Rechtsunsicherheit verbunden waren, waren die praktische Folge („kalte Delistings"). Grundvoraussetzung für die Zulässigkeit des Delistings nach BörseG 2018 ist, dass der Anlegerschutz dadurch nicht gefährdet wird und dass die Zulassung mindestens drei Jahre bestand. Handelt es sich um Aktien oder sonstige Beteiligungspapiere, so ist ein qualifizierter Hauptversammlungsbeschluss oder ein Aktionärsverlangen von mind. 75% des Grundkapitals erforderlich. Für Schuldtitel gibt es keine derartigen Hürden; hier entscheiden Vorstand/Geschäftsführer sowie ggf. der Aufsichtsrat.

Der Anlegerschutz ist nicht gefährdet, wenn innerhalb von 6 Monaten vor dem Antrag ein Angebot iSd Übernahmegesetzes (ÜbG) zum Erwerb von Beteiligungspapieren veröffentlicht wurde oder falls nach dem Delisting an zumindest einem anderen geregelten Markt innerhalb des EWR ein gleichwertiges Listing aufrechterhalten wird. Andere Märkte, etwa in den USA, bleiben leider unberücksichtigt. Neben den gesetzlich vorgesehenen Beispielen sind weitere Fälle denkbar, in denen der Anlegerschutz trotz Delisting nicht gefährdet wird. Die Entscheidung darüber, ob der Anlegerschutz tatsächlich gewahrt ist, obliegt der Wiener Börse.

Neben der Frage der Zulässigkeit eines Delistings ist in der Praxis insb. relevant, zu welchem Preis ein Angebot an bestehende Aktionäre erfolgt: die Preisbildungsvorschriften nach ÜbG sind auch für das Delisting zu beachten. Der Preis muss mind. dem durchschnittlichen, gewichteten Börsekurs der letzten 6 Monate vor der Absichtsbekanntgabe, ein Angebot zu stellen, sowie einem vom Bieter in den vergangenen 12 Monaten bezahlten Preis entsprechen. Weitere Untergrenze ist der Börsekurs an den 5 Handelstagen vor der Bekanntgabe der Delisting-Absicht. Unglücklicherweise gibt es weiters die Pflicht, den Preis „angemessen festzusetzen", falls der unter

„Ob und inwieweit die Neuregelungen die Abwanderungstendenzen von Emittenten vom österreichischen Kapitalmarkt verstärken, bleibt abzuwarten."

Christoph Moser

Berücksichtigung der Preisuntergrenzen angesetzte Preis offensichtlich unter dem tatsächlichen Wert des Unternehmens liegt. Hier ist zu erwarten, dass es erhebliche Auffassungsunterschiede zwischen Emittenten, Investoren und Sachverständigen geben dürfte, wann eine offensichtliche Differenz vorliegt. Preisüberprüfungsverfahren, wie nach Squeeze-outs,w werden die Folge sein.

Ob und inwieweit die Neuregelungen die Abwanderungstendenzen von Emittenten vom österreichischen Kapitalmarkt verstärken, bleibt abzuwarten. Die früher bestehenden Regelungslücken wurden – aus rechtlicher Sicht glücklicherweise – beseitigt. Im Interesse des österreichischen Kapitalmarkts wäre es dagegen wünschenswert, wenn sich nicht viele Emittenten für die neue, rechtssichere Delisting-Möglichkeit begeistern können. Zu viele Unternehmen sind schließlich in den vergangenen Jahren in Folge von Übernahmen bereits vom Kurzettel verschwunden.

MAG. CHRISTOPH MOSER, RECHTSANWALT/PARTNER, WEBER & CO, C.MOSER@WEBER.CO.AT

Gesamtumsätze nach Mitglieder - Jänner 2018

Turnover by market participants - January 2018

Platz Ranking	Kürzel Mnemonic	Mitglied Member	Markt Market	Umsatz Turnover value	%
1.	MGILO	**MORGAN STANLEY & CO**	geregelter Markt / regulated market	719.050.760,69	11,8780
			MTF / unregulated market	2.674.686,05	0,0442
				721.725.446,74	**11,9222**
2.	MLILO	**MERRILL LYNCH INTERNATIONAL**	geregelter Markt / regulated market	590.026.521,12	9,7466
			MTF / unregulated market	5.682.600,87	0,0939
				595.709.121,99	**9,8405**
3.	CENWI	**RAIFFEISEN CENTROBANK AG**	geregelter Markt / regulated market	431.308.859,75	7,1248
			MTF / unregulated market	4.440.715,69	0,0734
				435.749.575,44	**7,1981**
4.	EBOWI	**ERSTE GROUP BANK AG**	geregelter Markt / regulated market	384.945.804,08	6,3589
			MTF / unregulated market	1.373.142,05	0,0227
				386.318.946,13	**6,3816**
5.	SOGFR	**SOCIETE GENERALE S.A.**	geregelter Markt / regulated market	358.462.258,49	5,9214
			MTF / unregulated market	20.159,52	0,0003
				358.482.418,01	**5,9218**
6.	JPSLO	**J.P. MORGAN SECURITIES PLC**	geregelter Markt / regulated market	353.591.159,71	5,8410
			MTF / unregulated market	4.016.170,85	0,0663
				357.607.330,56	**5,9073**
7.	UBWLO	**UBS LTD.**	geregelter Markt / regulated market	328.383.097,10	5,4245
			MTF / unregulated market	9.925.824,73	0,1640
				338.308.921,83	**5,5885**
8.	WOCPR	**WOOD & COMPANY FINANCIAL**	geregelter Markt / regulated market	290.250.652,11	4,7946
			MTF / unregulated market	22.733.503,38	0,3755
				312.984.155,49	**5,1702**
9.	GSILO	**GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL**	geregelter Markt / regulated market	309.936.591,39	5,1198
			MTF / unregulated market	1.878.366,26	0,0310
				311.814.957,65	**5,1509**
10.	DBKFR	**DEUTSCHE BANK AG**	geregelter Markt / regulated market	301.667.293,92	4,9832
			MTF / unregulated market	2.215.790,48	0,0366
				303.883.084,40	**5,0198**
Gesamtergebnis / Total				**6.053.649.092,66**	**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

INTELLIGENTE INDIZES

DAS BAUKASTENSYSTEM FÜR ASSET MANAGER

iQ-FOXX wurde im Jahr 2012 durch die Ausgliederung der gesamten Index-Division eines paneuropäischen Asset Managers von Dr. Miro Mitev gegründet. Die Indizes basieren auf mehr als 15 jährigem Live-Research und werden seit vielen Jahren weltweit von renommierten internationalen Investmenthäusern und Asset Managern eingesetzt.

„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

Dr. Miro Mitev
Gründer und CEO

EINSATZMÖGLICHKEITEN - PRODUKTE & LÖSUNGEN

iQ-FOXX Indizes sind vielfältig einsetzbar. Zur Strukturierung von Absolute-Return-Produkten, maßgeschneiderten Fonds, smart BETA Portfolios, Risk-Overlay Anwendungen, bis hin zu Multi-Asset Produkten. Das Unternehmen lizensiert die Indizes an Banken, Asset- und Fondsmanagement-Gesellschaften, Versicherungen, Pensionskassen, Family Offices und andere institutionelle Vermögensverwalter.

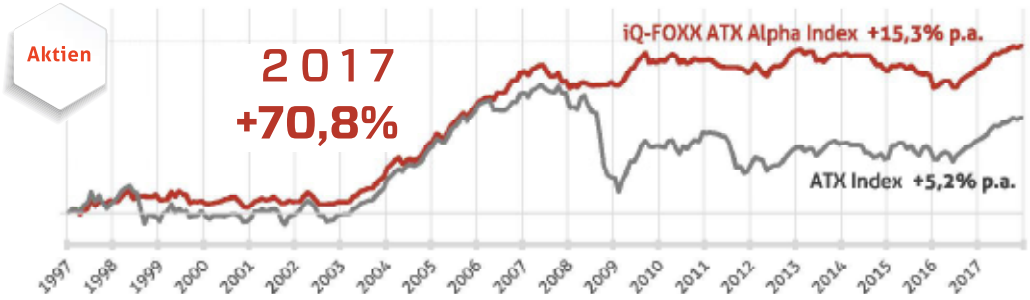
SINGLE & MULTI ASSET PRODUKTE

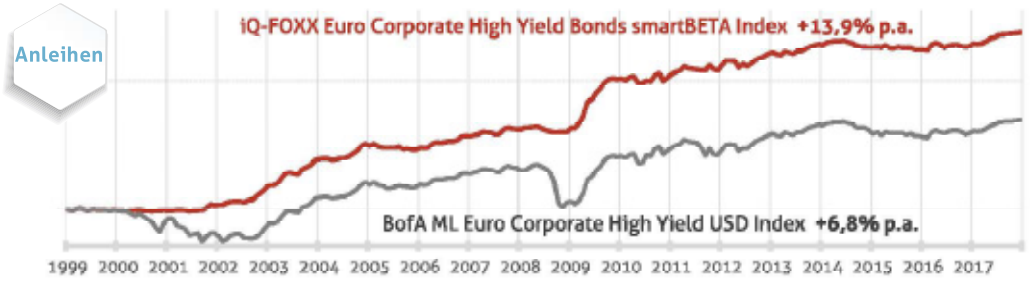
Eingesetzt für:

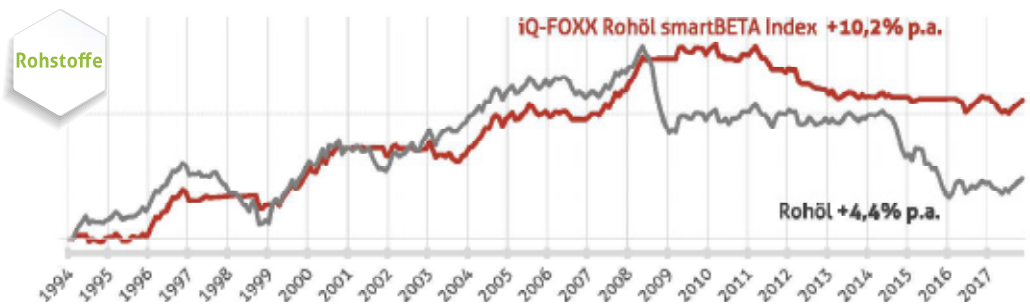
- Investitionssignale für Market-Timing
- Strukturierung von Absolute-Return-Produkten
- Maßgeschneiderte Fonds
- Smart BETA Portfolios
- Risk-Overlay Anwendungen
- ETF Portfolios
- Managed Accounts
- Strukturierte Produkte

Eingesetzt von:

- Asset Managern
- Fondsgesellschaften
- Versicherungen
- Pensionskassen
- Family Offices
- Stiftungen
- Institutionelle Investoren
- Banken







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.

ATX - BEOBACHTUNGSLISTE 01/2018

Gesamtbörseumsätze 02/2017 bis 01/2018 der prime market-Werte

Ranking Umsatz/Kap.		Name	ISIN	Ø Tagesumsatz (in EUR 1.000)	Anteil (%)	Kapitalisierter Streubesitz (VWAP 01/2018)
1.	**1.**	**ERSTE GROUP BANK AG**	AT0000652011	45 470	17,03%	13 460 796 114
2.	**2.**	**OMV AG**	AT0000743059	36 311	13,60%	8 956 683 383
3.	**3.**	**VOESTALPINE AG**	AT0000937503	26 755	10,02%	6 539 735 756
4.	**4.**	**RAIFFEISEN BANK INTERNATIONAL AG**	AT0000606306	26 501	9,93%	5 496 369 127
5.	**5.**	**ANDRITZ AG**	AT0000730007	15 101	5,66%	3 514 555 436
6.	**6.**	**BUWOG AG**	AT00BUWOG001	14 964	5,61%	3 229 047 966
7.	**12.**	**LENZING AG**	AT0000644505	14 190	5,32%	1 414 993 053
8.	**8.**	**IMMOFINANZ AG**	AT0000809058	10 478	3,93%	2 096 788 203
9.	**7.**	**WIENERBERGER AG**	AT0000831706	9 831	3,68%	2 519 732 635
10.	**9.**	**BAWAG GROUP AG ***	AT0000BAWAG2	7 853	2,94%	1 862 907 309
11.	**10.**	**CA IMMOBILIEN ANLAGEN AG**	AT0000641352	5 824	2,18%	1 750 949 839
12.	**15.**	**UNIQA INSURANCE GROUP AG**	AT0000821103	5 335	2,00%	1 177 616 981
13.	**17.**	**VIENNA INSURANCE GROUP AG**	AT0000908504	4 885	1,83%	1 070 194 208
14.	**13.**	**OESTERREICHISCHE POST AG**	AT0000APOST4	4 714	1,77%	1 320 745 743
15.	**11.**	**VERBUND AG KAT. A**	AT0000746409	4 432	1,66%	1 498 733 277
16.	**18.**	**SCHOELLER-BLECKMANN OILFIELD EQUIPMENT AG**	AT0000946652	4 254	1,59%	1 016 743 107
17.	30.	**ZUMTOBEL GROUP AG**	AT0000837307	3 459	1,30%	314 024 370
18.	**20.**	AT&S AUSTRIA TECHNOLOGIE & SYSTEMTECHNIK AG	AT0000969985	3 291	1,23%	675 429 831
19.	**16.**	**TELEKOM AUSTRIA AG**	AT0000720008	2 763	1,04%	1 077 052 511
20.	26.	DO & CO AG	AT0000818802	2 760	1,03%	359 696 059
21.	28.	PORR AG	AT0000609607	2 495	0,93%	341 892 908
22.	29.	**AGRANA BETEILIGUNGS-AG**	AT0000603709	2 416	0,91%	319 652 906
23.	**25.**	FACC AG	AT00000FACC2	2 062	0,77%	453 428 488
24.	**21.**	**S IMMO AG**	AT0000652250	1 624	0,61%	637 077 169
25.	27.	POLYTEC HOLDING AG	AT0000A00XX9	1 464	0,55%	346 371 026
26.	**24.**	PALFINGER AG	AT0000758305	1 301	0,49%	553 407 515
27.	**14.**	MAYR-MELNHOF KARTON AG	AT0000938204	1 046	0,39%	1 274 962 110
28.	**23.**	FLUGHAFEN WIEN AG	AT00000VIE62	1 037	0,39%	590 291 835
29.	**22.**	EVN AG	AT0000741053	1 027	0,38%	616 050 956
30.	32.	SEMPERIT AG HOLDING	AT0000785555	1 015	0,38%	227 074 040
31.	**19.**	STRABAG SE	AT000000STR1	798	0,30%	773 471 463
32.	31.	KAPSCH TRAFFICCOM AG	AT000KAPSCH9	440	0,16%	247 568 710
33.	34.	UBM DEVELOPMENT AG	AT0000815402	308	0,12%	191 115 961
34.	35.	ROSENBAUER INTERNATIONAL AG	AT0000922554	283	0,11%	187 048 742
35.	33.	AMAG AUSTRIA METALL AG	AT00000AMAG3	216	0,08%	192 244 552
36.	36.	WARIMPEX FINANZ- UND BETEILIGUNGS AG	AT0000827209	196	0,07%	51 126 442
37.	37.	WOLFORD AG	AT0000834007	46	0,02%	27 768 487
		Summe		**266 946**	**100,00%**	

* Die ersten 10 Handelstage wurden nicht miteinbezogen

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

ÖSTERREICHISCHE CROWDINVESTING-PLATTFORM CONDA STARTET ICO

Managing Director Paul Pöltner und Daniel Horak

Die Crowdinvesting-Plattform CONDA kündigt „Initial Coin Offering" (ICO) an. Interessierte können sich bereits für den eigenen Token der österreichischen Plattform, den CRWD Token, vormerken. Der Private Sale läuft bereits seit Dezember 2017. Durch die Einführung der Blockchain-Technologie möchte das Unternehmen rund um die Gründer Daniel Horak und Paul Pöltner den Finanzmarkt revolutionieren.

2013 startete die Crowdinvesting-Plattform CONDA in Österreich. Seitdem wurden 94 Projekte erfolgreich über die Plattform finanziert – mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von mehr als 21 Mio. EUR. Vier Jahre nach der Gründung setzt CONDA nun auf die Blockchain und bringt 2018 die eigene Kryptowährung, den CRWD Token, auf den Markt.

Blockchain für Dezentralisierung und volle Transparenz
Der alternative Finanzierungsmarkt – etwa Crowdinvesting – boomt zusehends und bringt immer neue, nicht-standardisierte Plattformen für ICOs und Crowdfinancing hervor. Diese sind nicht nur zentral organisiert, sondern auch dementsprechend unsicher. Im Gegensatz dazu will CONDA mit dem ICO die notwendige Dezentralisierung und volle Transparenz schaffen. „Die Einführung der Blockchain-Infrastruktur ist der logische nächste Schritt, um Crowdfinancing auf den nächsten Level zu heben. Unsere Mission ist, den alternativen Finanzmarkt zu revolutionieren", so Managing Director Paul Pöltner.

CRWD Token als Herzstück der Blockchain-basierten Plattform
Das neue Blockchain-unterstützte CONDA Ecosystem basiert auf dem CRWD Token, so wie auch sämtliche Transaktionen auf der dezentralisierten Plattform. „CRWD Token Besitzer profitieren von den positiven Aspekten der Blockchain: Transparenz, Sicherheit und Dezentralisierung.", so Pöltner.

Der Token kommt bei den zahlreichen Unternehmensservices von CONDA sowie der Bezahlung von anfallenden Gebühren zum Einsatz. Das Investment in die Crowdfinancingprojekte erfolgt auch weiterhin in der jeweiligen Landeswährung, also etwa in Euro.

Investoren profitieren von steigender Nachfrage und Treueprogramm
Da alle CONDA Blockchain-Lösungen den CRWD Token benötigen, steigt die Anzahl der Plattformen und Unternehmen, welche diese Lösungen in Anspruch nehmen. Die Transaktionen nehmen zu und bei jeder Transaktion wir ein Prozentsatz in CRWD Tokens ausbezahlt, z.B. 0,5% der Investitionssumme. Die Nachfrage nach Tokens und damit ihr Wert steigt stetig an. Die CRWD Token Besitzer können ihre Tokens auf den Exchanges mit Gewinn gegen Euro traden. Ein weiterer Vorteil ist das neue „loyalty program": Unternehmen bezahlen Gebühren, um ihre Crowdinvestingkampagnen über die Blockchain-basierte Plattform abzuwickeln. 5% davon fließen direkt in das Treueprogramm, gemeinsam mit 3% der Tokens aus dem ICO. Aus diesem Pool erhalten aktive Investoren CRWD Token – je aktiver sie sind, desto mehr.

ALLE INFORMATIONEN SOWIE DAS LIGHTPAPER ZUM CONDA ICO UNTER: ICO.CONDA.ONLINE
WWW.STARTUP300.AT FACEBOOK.COM/STARTUP300

Foto: CONDA

Die Telekom Austria und der Nussbaum

Gastautor: Günter Luntsch über einen frechen Telefonierer.

Auf der Telekom-Austria-Hauptversammlung vor drei oder vier Jahren beschwerte sich ein Aktionär aus Linz über seine hohe Telefonrechnung. Er verdächtigte den Nussbaum vor seinem Haus, seine Telefonleitung anzuzapfen und auf seine Kosten Mehrwertnummern anzurufen. Der Aktionär hörte auch so komische Laute, wenn er zum Hörer griff, die Sache war für ihn eindeutig. Um das zu unterbinden, möge die Telekom Austria den Nussbaum umschneiden, forderte er. Am Podium konnte man nicht gänzlich ausschließen, dass der lüsterne Nussbaum auf Kosten des Kunden telefoniert, aber für den Nussbaum sei nicht die Telekom Austria zuständig, dem Begehren wurde nicht entsprochen.

***

Ein Kreisky Deja vu

Gastautor: Günter Luntsch über Josef Taus in Eile.

Die Hauptversammlung der Management Trust Holding AG des Dr. Taus fand wie immer auch 2017 im Presseclub Concordia statt. Sie waren mir in früheren Jahren nicht aufgefallen, die Bilder an den Wänden waren offenbar neu: Von allen Seiten strahlte ein freundlicher Dr. Kreisky uns an. Ob sie die Bilder extra für uns aufgehängt hatten? Dr. Taus blieb jedenfalls dieses Mal nicht lange, rauschte gleich nach Ende der Hauptversammlung ab. (Wer sich nicht an die legendären wahlentscheidenden Diskussionssekunden erinnern kann, gibt bitte auf Youtube die Begriffe Kreisky Taus 1975 ein. Das war sehr böse.)

***

Österreich hat doch eh New Economy ...

Über Austria Email oder Austria E-Mail.

Die damals seit knapp 150 Jahren an der Wiener Börse gelistete Austria Email-Aktie kam im New Economy-Boom zu jugendlichen Ehren. Hatte man der Wiener Börse doch einen gewissen Mangel an Technologie attestiert. Und so musste eben Austria Email herhalten, um in Spaßtelefonaten daraus eine hochmoderne E-Mail-Firma zu machen. Und es hat auch geklungen, rein von der Sprachmelodie her. Und sie war ja sowieso vieles, diese spätere Austria Email: Zum Börsengang 1855 hieß man "k.k. privilegierte österreichische Staats-Eisenbahn-Gesellschaft", nach dem Zerfall der Monarchie blieb eine Maschinenfabrik in Wien, in der Lokomotiven erzeugt wurden. Erst 1937 erfolgte die mehrheitliche Übernahme der Emaillierwerke und Metallwarenfabriken Austria. 1968 konzentrierte man sich auf Emailgeschirr, Warmwasserbereitung und Kommunalerzeugnisse (Straßenleuchten, Signalanlagen, Müllbehälter und Emailschilder), 1972 erfolte die Umbenennung in Austria Email AG, sieben Jahre später stellte man Emailgeschirr und Sanitärartikel ein, um 1980 mit der Elin-Tochter EHT zu fusionieren. Warmwassertechnik wurde zum Hauptumsatzträger der Austria Email-EHT Gruppe. In den Nullerjahren wechselten die Eigentümer rasant, im Jahr 2017 verließ man die Wiener Börse. Da der Titel nun nicht mehr notiert ist, konnten wir auch nicht mehr per Mail nachfragen, wie das mit dem E-Mail im New Economy Boom wirklich gelaufen ist. Es gibt jedenfalls Stimmen, die behaupten, dass das E-Mail nicht von Austria Email erfunden worden ist.

Betty, Jenny und Jenny Trans.

Als Aktien noch Vornamen hatten.

Der Nullerjahre-Überflieger betandwin.com wurde von Anlegern liebevoll "Betty" genannt. Der wohl bekannteste betandwin-Anleger war Martin Begsteiger, der sogar "Betty forever"-Shirts mit Herz produzieren ließ. Die Jenny-Aktien gab es gleich doppelt, denn die Namensgeberin Jenbacher war auch als Jenbacher Transportsysteme an der Börse, ergo "Jenny" und "Jenny Trans". Ein guter Freund von mir hat übrigens seine Tochter (echt) nach der Jenbacher-Aktie, mit der er viel Geld verdient hatte, "Jenny" genannt. "Jenny Trans" wäre ja kein eindeutiger Mädchenname.

***

Superman und Superfund

Val Kilmer vs. Christian Baha.

Mr. Superfund Christian Baha ist sicherlich einer der bekanntesten Vertreter im Wiener Kapitalmarkt. Schillernd und irgendwie cool. Man weiß, dass er auch in Filmen mitspielte, „Wall Street II" oder „Transformers" sind ein Begriff. In der Internet Movie Database (IMDb) findet man folgenden Eintrag: "Perhaps more well known as a successful European private investor, Christian Baha has played himself in several Superfund commercials. Mr. Baha also appeared in the latest series of Superfund commercials produced in 2009, which were viewed widely across CNN, CNBC, Bloomberg Television & Fox Business News. Recently, Christian Baha played a supporting role as a hedge fund chief in Oliver Stone's Wall Street: Money Never Sleeps (2010)." . Mein persönlicher Lieblingsfilm mit Baha ist ja „7 Below", da spielt er eine größere Rolle und metzelt sich mit Stars wie Val Kilmer oder Ving Rhames. Wer wen metzelt, verrate ich nicht. Der IMDb-Eintrag zu diesem Film: "A group of strangers trapped in a time warp house where a terrible event transpired exactly 100 years prior". Na bitte, Let`s do the Time Warp again. Baha findet sich übriges auf Rang 13 der Worst Actors and actresses auf IMDb. Nicht falsch verstehen, ich wäre stolz, Nr. 13 der Worst Actors zu sein. Ehrlich.

***

Bitcoin, Alter!

Man muss sich an die neue Investorenansprache erst gewöhnen.

Anleger und Volatilität, das muss kein Widerspruch sein. Zu viel ist aber auch nicht gesund. In unserer Gruppe facebook.com/groups/GeldanlageNetwork drängte sich das Bitcoin-Thema nach der Kursdrittelung wieder von selbst etwas zurück. Ein kleiner Sidestep: Ich werde via Facebook mit Nachrichten überschwemmt, ob ich mich für diese oder jene Bitcoin- oder ICO-Veranstaltung in der Gegend Wien interessieren würde. Meine Antwort ist immer die gleiche: Ja, gerne, ich mache einen guten Preis für eine Bewerbung Eures Events auf unserer boerse-social.com. Und die Rückantwort ist köstlich, ein bissl überhöht hier: "Nein Alter, es geht um Dich, dass Du Dich persönlich auskennst und mitreden und investieren kannst dann bei Bitcoin.". Aso. Ich muss mich erst an den neuen Zugang in der Investorenansprache gewöhnen. "Dass Du nix versäumst". "Dass Du mitreden kannst". Vielleicht mal eine Idee für eine Roadshow-Einladung.

SOCIAL@MEDIA

Mittelding aus Projekt ATX und Projekt X: Treichls er(n)stes Financial Literacy Kabarett

Kennen Sie **Projekt X** von **Clemens Haipl** & Co. auf FM4? Für mich die mit Abstand lustigste Satiresendung. Im Bereich Financial Literacy habe ich seit wenigen Tagen einen neuen persönlichen Helden: Erste-Chef **Andreas Treichl** brachte vor HAK-SchülerInnen großes Tennis, lud für die unsinnigste Frage zu einem Mittagessen mit ihm, brachte die App „George" mit „Geh O.sch" in Zusammenhang, spielte Fragen mal autoritär, mal suggestiv, aber stets fachlich prägnant. Ich habe die Audiospur auf boerse-socialcom.com fixplatziert. Must hear!

... seit Ende Jänner 2018 ist er long und gewinnt ebenso.

TWITTER.COM/DRASTIL ERSTMALS ÜBER 230K

Petras Petition für Startup-Markt

Chef-Posting auf LinkedIn

Buwog irritiert Schieder

Strabag-MitarbeiterInnen-Message

#goboersewien
twitter.com/wiener_borse

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

Der CEO lädt zum Schnabulieren ...

Vontobel remixt unseren Mix

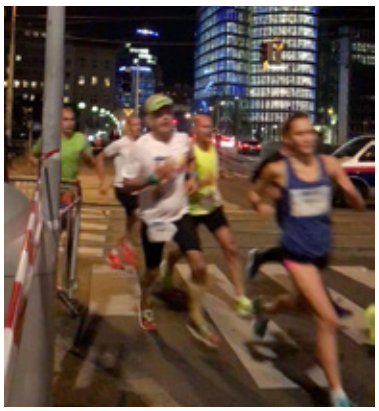
Der COO lädt zum Kalkulieren ...

WirtschaftsBlatt-Zufall in Graz

runplugged.com

RUNPLUGGED.com

RBI, SPORT UND MUSIK



RBI-Sprecher **Andreas Ecker** ist extrem engagierter Sportfan. Da kommt es nicht zufällig, dass seine Tochter **Elena** zu den schnellsten Läuferinnen ihrer Altersklasse in Österreich zählt. Beim Vienna Night Run konnte ich wohl letztmalig mithalten. Im Musikvideo zu „Runners" von **Telquist** ist Elena übrigens als Hauptdarstellerin zu sehen.

VIER JAHRE HER

Noch keine News bei der **Sport Woche**, die ich 2017 erworben habe, aber: Unseren Olympioniken alles Gute, hier die Nummer von Sotschi 2014.

ZEHN JAHRE HER

Alfred Gusenbauer schickte ein Thx für die Mitarbeit bei der Euro 2008.

NEW BELLS, PLEASE!

openingbell.eu: Stolz sind wir, dass Australian Open-Champ **Caro Wozniacki** läutete, mit **Andreas Heralic** führen wir das Business Athlete Konzept weiter.

EBEN JETZT

„Herr Christian Drastil, trainieren Sie jetzt 1 Monat gratis!" . **Medianet** dürfte via personalisiertem Cover Hinweise auf meine - derzeit wieder mal mangelnde - Fitness erhalten haben.

NOCH IST ES KALT

Die Runplugged-Saison naht. Auch heuer haben wir im Laufbereich wieder einiges vor. Mehr dazu in den kommenden Ausgaben des Magazine.

photaq.com

BSN BÖRSE SOCIAL NETWORK

ÜBERGABE-KOMMISSION

In der vorigen Ausgabe des Börse Social Magazine haben wir gemeinsam mit Weber & Co. die Sieger der Number One Awards in 15 Kategorien geoutet. Für einen geballten 1. Übergabetermin in der OeKB konnte gleich mehr als die Hälfte zusammengetrommelt werden, v.li.: Award-Partner **Christoph Moser** (Weber & Co.), **Alexandra Rosinger** (Rosinger Group), **Heike Arbter** (RCB), **Markus Niederreiner** (Hello bank!), **Gregor Rosinger** (Rosinger Group), **Manuel Taverne** (FACC), **Dietrich Wanke** (European Lithium), **Philipp Arnold** (RCB), **Martin Foussek** (Own Austria), **Christian Drastil** (Initiator, Börse Social Network). Die weiteren Übergaben erfolgen nach und nach. Siehe boerse-social.com/numberone/2017.

BLICK AUF ASSET MANAGER

Marktköpfe: **Stephanie Zwick**, Leiterin des Wandelanleihen-Teams bei Fisch Asset Management in Zürich, als Beispiel unserer neuen Diashow „Fondsmanager, Anlageexperten und Assetmanager“: photaq.com/page/index/337

JÄNNER-FIXPUNKT

Ex-Brokerjet-Marketerin **Michaela Wimmer-Holocher** ist schon seit längerem Marketing Coordinator bei Nissan Österreich. In dieser Funktion empfängt sie Jahr für Jahr das Börse Social Magazine auf der Vienna Auto Show.

WIENER BÖRSE

AKUT

Drei Kaufkandidaten aus der 30ER-ZONE (und weitere Ideen)

Porr hatte eine durchwachsene Zeit und nun könnte es frei nach „Game of Thrones" ev. wieder „Winter is Going" heissen,. die Aktie steht bei knapp unter 30. Wird diese Hürde geknackt, sollte durchaus wieder Platz nach oben sein.

Die 2017er-Aktienempfehlungen im WIENER funktionierten. An der Spitze AT&S mit 150% Plus. 2018 wird aber schwieriger, Kursverdoppelungen sollte man nicht mehr erwarten. Als Starttrio setze ich mal auf drei österreichische Aktien aus der 30er-Zone: Porr, Flughafen Wien, Palfinger.

TEXT: CHRISTIAN DRASTIL

Wie in der Schlussausgabe des alten Jahres geschrieben: "It was a (very) good year", dieses 2017. Und auch das Aktienjahr 2018 hat an der Wiener Börse schon wieder sehr lässig begonnen. Will man jedoch jetzt eine chancenreiche Auswahl für 2018 bauen, fange ich mal mit einem von Facebook gelernten Beziehungsstatus an:. „Es ist kompliziert". Viele Aktien sind 2017 top gelaufen und könnten mittlerweile durchaus wieder - zumindest temporär - Rückschlagspotenzial aufweisen. Zudem wird der Euro gegen den Dollar immer stärker, was auch nicht gerade Treibstoff für europäische Börsen ist, Stichwort Export. Und so habe ich mir zum Start einmal drei Aktien ausgesucht, die in puncto Kursniveau allesamt zufällig rund um die 30 Euro notieren.

Sehr gut gefällt mir die Porr. Und zwar „mittlerweile wieder". Nach einem steilen Anstieg 2013 bis 2016 war der Bauwert 2017 unter den Verlierern an der Wiener Börse. Trotz rasantem organischen Wachstum - Bauleistung um rund 20 Prozent auf knapp 5 Mrd. Euro gesteigert, dazu kleinere Zukäufe - wurde schon vor Monaten kommuniziert, dass man beim Gewinn keine Ausweitung gegenüber dem Vorjahr schaffen werde. Das hat die Aktie unter die Marke von 30 Euro gedrückt. Und diese „30" waren in den vergangenen Wochen auch immer wieder eine Begrenzung nach oben. Konzern-Chef Karl-Heinz Strauss zeigte sich zuletzt aber optimistisch und da ist Vertrauen angebracht, er hat die Baufirma, die seit ewig und einen Tag an der Wiener Börse notiert, vor Jahren börslich neu erfunden und seither den Institutionellen und auch Privatanlegerm stets einen sehr authentischen Fahrplan kommender Ereignisse, sowie auch eine seriöse Guidance für Unternehmenszahlen, mitgegeben. Die Aktie notierte zu Redaktionsschluss per 31.1. bei 27,50 Euro und ist hiermit mal unter meine Wetten für das Restjahr gereiht.

Dazu zwei weitere Titel, die beide „Mitte 30" stehen und zufällig auch noch fast exakt beim gleichen Kursniveau. Eine Aktie des Flughafen Wien kostete Stichtag 31. Jänner 35,90 Euro, während für eine Aktie Palfingers 34,55 Euro zu bezahlen waren. Da wird es auch einen schönen Vergleich geben. Zum Flughafen Wien: Grundsätzlich heisst es ja, dass, wenn es den Airlines gut geht, es auch den Flughäfen gut gehen sollte. Und im Jahr 2017 war im deutschen DAX die Lufthansa-Aktie die Nr. 1 und im New Yorker Dow Jones Boeing. An der Wiener Börse war der Airline-Zulieferer FACC die Nr.1, Fluglinien gibt es ja schon lange nicht mehr. Früher hatten wir die AUA (Lufthansa hat nach einem Kursdebakel zugegriffen), dazu auch die Lauda Air. Und der Herr, auf dessen Nachnamen diese Airline getauft war, hat jetzt eine Airline (wieder) bekommen, die seinen Vornamen im Firmennamen trägt. Seinerzeit hatte ja die AUA die Lauda Air gekauft. Ein ärgeres Karussell gab es fast nur bei Banken, zB mit der „Z - Länderbank -CA - BankAustria -BA/CA - HVB -UniCredit"-Geschichte. Und wer weiss, vielleicht bringt Niki Lauda ja wieder einmal (s)eine Airline an die Wiener Börse. Und der Flughafen Wien? Nun: Im Vorjahr feierte man das 25-jährige Börsejubiläum, die Aktie ist seit Start mehr als 1000 Prozent im Plus. Es waren vor allem die starken Dividenden, die zu diesem erstaunlichen Wert verholfen haben. Für alle 25 Jahre gab es eine Dividende, eine derartige Serie kann kein weiteres ATX-Unternehmen aufweisen. Von dieser Entwicklung profitieren stets auch die Mitarbeiter, denn 10 Prozent der Aktien gehören über die Mitarbeiterstiftung den Belegschaftsmitgliedern. So etwas gefällt mir ganz besonders. Die Aktie hat - für mich überraschend - den jüngsten Anstieg an der Wiener Börse nicht mitgemacht und ist für mich ein Kauf.

Weiters Palfinger: Beim Kranhersteller gab es 2017 Heavy Rotation im Vorstand (und da ist noch nicht alles neubesetzt), so etwas sorgt immer für Verunsicherung und meist wird bei Veränderungen auch bei den Zahlen das eine oder andere ausgeputzt. Ich glaube, dass die Aktien des Salzburger Unternehmens auf dem aktuellen Niveau einen Kauf wert ist. Paflinger gehört zu den international führenden Herstellern von Hebe-Lösungen, die auf Nutzfahrzeugen und im maritimen Bereich zum Einsatz kommen. In sage und schreibe 130 Ländern hat man Vertriebs- und Servicestützpunkte -ob irgendein österreichisches Unternehmen „grössere Reichweite" hat, müsste ich einmal recherchieren.

Ebenfalls interessant finde ich aktuell Agrana, S Immo sowie sehr spekulativ Zumtobel. Bei Letzterer gibt es ebenso Vorstandsdiskussionen, es wird aber leider zusätzlich öffentlich gestritten. Und das hat die Aktie unter 10 gedrückt. W

_Christian Drastil. Ist Ex-Banker bzw. Gründer und Ex-CEO zahlreicher Online-Medien. Seit 2012 ist er mit dem Börse Social Network selbstständig. Die hier gedruckte Doppelseite erscheint 1:1 im 100-seitigen Monatsmagazin Börse Social Magazine boerse-social.com/magazine. 2018 neu ist der tägliche Börsenbrief boerse-social.com/gabb, den man gratis und unverbindlich testen kann.

KÄUFE

Die ersten Käufe 2018
(Stand: 31.1.)

Porr:
Kauf zu 27,50 Euro

Flughafen Wien:
Kauf zu 35,90 Euro

Palfinger:
Kauf zu 34,55 Euro

Fotos: Christian Drastil, Martina Draper

Dieser Beitrag erscheint im Magazin **WIENER** #427, Jänner/Februar 2018. Den **WIENER** gibt es heuer 6x statt 12x pro Jahr. Im Börse Social Magazine werden wir uns für die Zwischenmonate etwas überlegen.

WIENER

PRASKAC
Das Pflanzenland
FLOWER CEREMONY
BY PRASKAC

DAS FINANZMARKTFOTO JÄNNER AUF PHOTAQ.COM

Marlene Binder im NPH-Projekt Samaritano in Nicaragua. Mehr unter: **https://www.nph.at/samaritano/**

I CAN HELP

FUNDRAISING. Vor fünf Jahren verabschiedete sich Marlene Binder als Generalsekretärin der C.I.R.A.. Mit dem Kinderhilfswerk NPH (Österreich) schenkt sie seither Waisen und in Not geratenen Kindern in neun Ländern Lateinamerikas ein neues Zuhause. Das Finanzmarktfoto des Monats via facebook.com/groups/GeldanlageNetwork.

Raiffeisen
Meine Bank
ELBA
Online Banking neu erleben:
Entdecken Sie Österreichs persönlichstes Finanzportal.
Mein ELBA ist mehr als nur Online Banking – es ist Ihr neues persönliches Finanzportal. Im individuellen Design, mit einem umfassenden Überblick über Ihre Finanzen und dem direkten Draht zu Ihrem Raiffeisenberater – entdecken auch Sie die Zukunft des Online Banking! raiffeisen.at/meinelba
Raiffeisen
200

Versäumen Sie nicht die kommende Ausgabe mit den Februar-Statistiken.

Mit THE ICON VIENNA baut die PORR im Auftrag der SIGNA mehr als einen multifunktionalen Bürokomplex: Die drei Türme tragen wesentlich zur positiven Entwicklung des Stadtteils rund um den Hauptbahnhof Wien bei. Die PORR hat die Hauptleistungen für den Rohbau des neuen Wahrzeichens wesentlich schneller als geplant vollendet und damit bewiesen: Know-how, Erfahrung, Kompetenz und Teamgeist machen sich immer bezahlt. **porr-group.com**

powered by PORR