

**bet-at-home, bwin, Post und Strabag** präsentierten in der Kontrollbank

## Roadshow-Veranstaltung rund um die Fussball-EM



**bet-at-home-Vorstand Ömer, Post-CFO Jettmar, bwin-IR-Manager Sveceny und Strabag-Kommunikationschef Ebner flankiert von Aktienforum-Geschäftsführer Fichtinger und BE-Chefredakteurin Schragl**

**Die Roadshow #6 von boerse-express.com und Aktienforum hat rund 200 interessierte Zuhörer angezogen.**

Der Roadshow-Termin während der Fussball EM war mutig gewählt, das Interesse der Privatanleger aber ein Beweis, dass sich auch an Tagen wie diesen die Welt nicht nur um den Fussball dreht. Die Roadshow #6 von Börse Express und Aktienforum füllte den Reitersaal der OeKB in Wien bis fast auf den letzten Platz. Zugegebener-

massen war aber auch diese Veranstaltung etwas von der EM inspiriert. Das zeigte die Aufstellung der präsentierenden Unternehmen, die alle einen Bezug zur Europameisterschaft hatten, ebenso wie die Liveübertragung der zweiten Halbzeit von Spanien vs. Russland im Anschluss an die Veranstaltung.

Mit bet-at-home und bwin waren zwei Buchmacher vertreten, die sich von der EM einiges erhoffen - die Anleger der beiden Unternehmen natürlich auch. Mit der Österreichischen Post präsentierte ein nationaler Euro 2008 Sponsor, und mit der

Strabag ein potenzieller Profiteur der nächsten Fussball-EM, nämlich jener, die 2012 in Polen und der Ukraine ausgetragen wird.

Die Original-Präsentationen und Bilder zum Event sind unter <http://www.boerse-express.com/roadshow> abruf- bzw. downloadbar. Der nächste Roadshow-Termin ist mit 14. Juli bereits fixiert. Da stehen dann Zertifikate im Mittelpunkt.

**➤ auf den folgenden Seiten finden Sie die Zusammenfassungen der vier Präsentationen der börsennotierten Austro-Gesellschaften**

## bet-at-home Vorstand Ömer peilt im laufenden Jahr Umsatz von 700 Mio. Euro an „Fokus liegt weiterhin auf dem Wachstum“



**bet-at-home.com Vorstand Franz Ömer** sieht noch grosses Potenzial im osteuropäischen Markt und bei den neuen Geschäftsbereichen

bet-at-home.com zählt sich zu den führenden Online Spiele- und Wettanbietern in Europa. Wie Vorstand Franz Ömer in seinen Ausführungen erklärte, liegt der Fokus dabei eindeutig auf Osteuropa. Zwar sind im Osten die Wetteinsätze pro Kunde derzeit bei nur rund einem Drittel im Vergleich zu Kunden in Westeuropa. Es ist aber genau diese Differenz, die grosses Wachstums verspricht. So hat es hier bereits in der Vergangenheit einen deutlichen Aufholprozess gegeben, vor einigen Jahren war es noch ein Viertel des westeuropäischen Niveaus. Ömer erwartet für die

kommenden Jahre eine weitere Annäherung. Am aktivsten von allen osteuropäischen Ländern wird derzeit Polen betreut, da dieses Land auch als Testmarkt für ganz Osteuropa fungiert. Zudem läuft derzeit der Start in Spanien, Italien und Griechenland an. Insgesamt ist bet-at-home, in 20 Ländern, in denen 16 Sprachen gesprochen werden, mehr oder weniger stark engagiert, so Ömer.

### Malta-Lizenzen

Bezüglich des regulatorischen Umfelds ist zu erwähnen, dass bet-at-home über die Beteiligungen in Malta über Wett- und Glückspiellizenzen verfügt. Diese berechtigen zur Veranstaltung von Wett- und Glücksspielen insbesondere im EU-Raum. Zuletzt wurden auch einige Vertragsverletzungsverfahren seitens der EU-Kommission gegen mehrere EU-Staaten eingeleitet, aufgrund nationaler Regelungen, die häufig gegen EU-Recht verstossen. (Stichwort Gambelli- oder Placanica-Urteil).

Die Geschäftsbereiche von bet-at-home.com verteilen sich auf drei Sektoren,

wobei alle ausschliesslich online betrieben werden. Der grösste Bereich sind die Sportwetten mit rund 500.000 aktiven Nutzern. Dahinter liegt der Bereich Online Gambling (Poker) mit rund 250.000 aktiven Nutzern, auf dem dritten Platz liegen die Pferdewetten mit zuletzt rund 25.000 Nutzern.

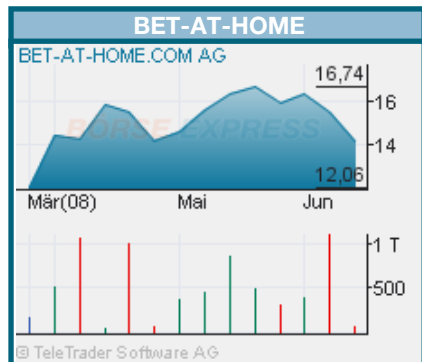
Insgesamt zeigte sich Ömer zur Situation des Unternehmens optimistisch, bet-at-home hat derzeit eine Marktkapitalisierung von rund 60 Mio. Euro, rund 13 Mio. Euro liquide Mittel und fast keine nennenswerten Verbindlichkeiten.

### Konservative Prognosen

Für das Jahr 2008 peilt bet-at-home einen Umsatz von 700 Mio. Euro an, nach 480 Mio. im Jahr davor. Der Hold (Summe der Wetteinnahmen minus Wettauszahlungen) soll bei 35 Mio. Euro, nach 23 Mio. Euro im Jahr zuvor, zu liegen kommen. Ömer betont allerdings, dass die Prognosen in der Vergangenheit immer übertroffen worden sind. Vor allem das hoch skalierbare Internetgeschäftsmodell, also die greifende Fixkostendegression, komme dem Unternehmen zu Gute. Die grossen Wachstumstreiber waren zuletzt die Bereiche Mobile Betting und der Einstieg in neue Geschäftsfelder, vor allem Poker und Games. Und diese versprechen auch weiteres Wachstum.

In das Marketing soll heuer die Summe von rund 25 Mio. Euro fliessen, nach 16,6 Mio. Euro im Jahr zuvor. Bezüglich der Marketing Strategie wird immer zuerst mit Online Werbung gestartet, die genau verfolgt werden kann, danach setzt das Sportsponsoring ein, anschliessend kommen TV-Spots und schlussendlich wird auch mit Print und Plakat geworben. Ömer betont, dass bet-at-home auch weiterhin das Wachstum auf Kosten des Gewinns vorantreiben will.

Von der laufenden Fussball-EM erwartet sich das Unternehmen im Minimum 100.000 neue User, betont Ömer, der das Unternehmen gemeinsam mit Jochen Dickinger, ebenfalls im Vorstand, gegründet hat. (rl)



## IR-Chef Konrad Sveceny ortet Erleichterungen beim Rechtsrahmen Für bwin ist Fussball-EM Umsatztreiber



**bwin IR-Chef Konrad Sveceny:** Umsatzzuwächse durch die Fussball-EM und Entspannung beim Rechtsrahmen

Die bwin-Aktie steht schon seit mehreren Jahren im Fokus der Anleger. 2008 lässt eine aufregende Kursentwicklung noch auf sich warten, der Newsflow könnte aber in den kommenden Monaten durchwegs positiv ausfallen.

### Umsatztreiber Fussball-EM

Die in Österreich und der Schweiz stattfindende Fussball-Europameisterschaft 2008 wird den meisten Bookies zumindest umsatzseitig schöne Zuwächse bringen. Wie sich das sportliche Grossereignis auf die Rotherträge auswirken wird, steht noch in den Sternen. „Viele Favoritensiege sind für die Kunden gut, für uns



ben die Prioritäten unverändert: Fussball, Motorsport und Basketball.

Was sich aber ändert, ist das Geschäftsvolumen: „Die Kapazität unserer Finanzplattform ist auf 6.000 Transaktionen pro Sekunde angewachsen“, weiss Sveceny. „Zum Vergleich: Eine durchschnittliche Bank in Österreich hat 500 Transaktionen pro Sekunde, Visa kommt weltweit auf 14.000 Transaktionen und die US-Börse wickelt 36.000 Transaktionen pro Sekunde ab. Wir haben da schon eine beachtliche Grössenordnung erreicht.“

### Verbesserung beim Rechtsrahmen

Klare Verbesserungen erwartet sich Sveceny bei den rechtlichen Rahmenbedingungen. „Was wir beobachten: In mehreren Ländern werden juristische Entscheidungen zum Online-Gaming nicht mehr national getroffen, sondern an den Europäischen Gerichtshof verwiesen“. Da der EuGH bekanntlich wettbewerbsfreundlich entscheidet, erwarte er sich in der nächsten Zeit Verbesserungen für Anbieter wie bwin.

Diese positiven Trends zeichnen sich laut Sveceny konkret in Portugal ab, aber

nicht“, fasst Konrad Sveceny, Head of Investor Relations der bwin AG, die Erwartungen für die EM zusammen.

Den Fokus ihrer Aktivitäten legt bwin unverändert auf die Marke und die dahinter stehende Technologie, so Sveceny.

Und auch beim Sponsoring bleibt

auch in Deutschland, Frankreich und nicht zuletzt in Österreich.

### Positiver Ausblick für 2008

Im laufenden Geschäftsjahr sollte sich die Geschäftsentwicklung von bwin schrittweise verbessern. Bis ins vierte Quartal 2007 seien die ursprünglichen Umsatzeinbussen durch den Wegfall des Geschäfts in den USA und in der Türkei mit Mehrumsätzen in den übrigen Märkten kompensiert worden.

Im aktuellen Geschäftsjahr werde das zweite Quartal schon aufgrund der höheren Umsätze wegen der Fussball-EM aufwärts zeigen. Für das Gesamtjahr 2008 zeigt sich Sveceny momentan noch vorsichtig und spricht von einem „Erhalt der Rotherträge“ gegenüber 2007.

### Aktie hat grosses Potenzial

Was den IR-Verantwortlichen aber wirklich wurmen dürfte, ist der Aktienkurs von bwin. Am 11.6.2008 lugte die Aktie nach deutlich fallenden Aktienkursen weltweit wieder einmal seit März unter die Marke von 20 Euro. Das dürfte momentan auch die untere Schmerzgrenze sein.

„Wir sind im Sektorvergleich unterbewertet“, findet Sveceny mit Verweis auf den von Analysten prognostizierten Umsatz und die Marktbewertung. Während etwa bwin und Partygaming beim Umsatz 2008 ungefähr gleichauf liegen werden, weist bwin bei der Marktkapitalisierung einen 50-prozentigen Abschlag auf. „Das ist absolut nicht gerechtfertigt“, so Sveceny.

bwin werde in den kommenden Monaten diese Ansicht durch starke Zahlen untermauern, so Sveceny. Auch die klar fokussierte Geschäftsstrategie sollte den Investoren Sicherheit bringen, meint er. „Wir haben jetzt weniger den Fokus auf aggressives Wachstum gelegt“. Hält er sich bei Ergebniszielen für 2008 noch zurück, so gibt der IR-Manager einen Umsatzausblick in Bezug auf die EM: „Wir erwarten ein Umsatzplus von etwa 10 Prozent - aufs Jahr gerechnet - wegen der Euro 2008“. (nes)

**Post-Finanzchef Rudolf Jettmar** über die Unternehmens- und die Kapitalstruktur

## „Grosses Aufholpotenzial in Südosteuropa“

„Die Post bringt allen was“ - dieses Motto gilt auch bei Roadshows: Während CEO Anton Wais am Dienstag bei Investoren in Paris unterwegs war, stellte CFO Rudolf Jettmar das Unternehmen vor Privatanlegern im Reitersaal der OeKB vor. „Die Post ist ein traditionelles Unternehmen, das sich für den Wettbewerb aber gut positioniert hat“, erklärt Jettmar.

Von den drei Geschäftsbereichen Brief, Paket&Logistik sowie Filialbereich entfällt auf das Briefgeschäft nach wie vor der grösste Umsatz - nämlich rund 60% des im Jahr 2007 erzielten Gesamtumsatzes von 2,3 Mrd. Euro. Dieser Bereich ist auch eine Cash Cow, zwischen 2005 und 2007 wurde das EBIT stabil gehalten, die Marge ist mit über 19% sehr hoch. Im Briefbereich tätigte die Post zuletzt etliche Akquisitionen, vor allem im Bereich der unadressierten Werbung in CEE und Südosteuropa. Bei dieser, für den Empfänger „beliebten oder oftmals auch nicht beliebten“ Post, sieht Jettmar ein grosses Aufholpotenzial in dieser Region. „In Südosteuropa liegt das Pro-Kopf-Volumen an unadressierter Werbung erst bei rund 25% des Volumens in Westeuropa“.

### Neupositionierung eingeleitet

Im Paket- und Logistikgeschäft, auf das 2007 rund 32% des Umsatzes entfallen sind, hat die Post zuletzt eine Neupositionierung eingeleitet. Das hat nicht zuletzt mit dem Auftreten neuer Mitbewerber wie der deutschen Hermes-Gruppe zu tun, die der Post Kunden abspenstig gemacht hat. Neben einer Qualitätsoffensive am österreichischen Markt setzt die Post im Osten auf die Rolle als lokaler Integrator. Ziel im Paketbereich ist, den Marktanteil im B2B-Geschäft von aktuell 7% auf 20% im Jahr 2011 zu erhöhen, um damit die Kundenverluste im B2C-Geschäft ausgleichen zu können. Das Filialnetz umfasst Post- und Finanzdienstleistungen sowie den Verkauf von Telekomprodukten und Handelswaren. Bei einem Umsatz von rund 192 Mio. Euro im Vorjahr wurde eine Marge von 3,4% verdient.

In der Umsatzentwicklung des Gesamt-



**CFO Rudolf Jettmar** kann aus dem Cash Flow alle Akquisitionen finanzieren

konzerns wird ersichtlich, dass sich die Zukäufe der letzten Jahre ausgewirkt haben. Im ersten Quartal 2008 belief sich der Umsatz etwa auf knapp 610 Mio. Euro, im Startquartal 2005 waren es vergleichsweise 420 Mio. Euro. „Vor fünf Jahren waren wir auch nur am Heimmarkt tätig, jetzt werden rund 30% des Geschäfts bereits ausserhalb Österreichs erzielt“, erzählt der CFO. Das EBIT kam im ersten Quartal 2008 bei 49,9 Mio. Euro zu liegen, das Ergebnis je Aktie bei 0,6 Euro.

### Starke Cash-Generierung

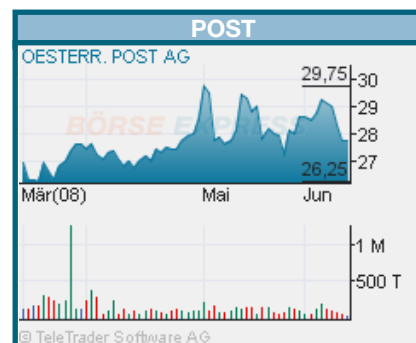
Bei vielen Investoren punktet die Post vor allem mit der hohen Cash-Generierung. Der Cash Flow aus dem Ergebnis belief sich im ersten Quartal auf 77 Mio. Euro, der Free Cash Flow auf 40,5 Mio. Euro. Im gesamten Jahr 2008 soll der operative Cash Flow bei 270 Mio. Euro zu liegen kommen, hat Jettmar budgetiert. „Daraus können alle Akquisitionen finanziert werden“.

Der hohe Cash Flow hat zur Folge, dass „das Unternehmen aus der Sicht des CFO eine sehr günstige Nettoverschuldungsposition aufweist, aus der Sicht des Anlegers ist das vielleicht nicht immer der Fall“, sagt Jettmar. Hier hat sich die Post bereits etwas einfallen lassen und eine Nettoverschuldung in der Höhe des zweifachen

EBITDA als mittelfristige Zielgrösse kommuniziert. Für diese Optimierung der Kapitalstruktur wurde bereits beschlossen, für das Geschäftsjahr 2007 zusätzlich zur Basis- auch eine Sonderdividende auszuschütten. Die Auszahlung dieser Sonderdividende in Höhe von 1 Euro je Aktie erfolgt Anfang September 2008.

### Infos zum Aktienrückkauf

Weiters hat die Hauptversammlung die Ermächtigung zum Aktienrückkauf erteilt - Details darüber stellt Jettmar bei der Publikation des Halbjahresergebnisses am 14. August in Aussicht. Und Infos zur Dividende für 2008 soll es Ende 2008 geben. Während sich die Post noch in Schweigen hüllt, erwarten etliche Analysten für das kommende Jahr ebenfalls wieder eine Sonderdividende.



**Strabag-Kommunikationschef Ebner** über Projekte und Ziele des Konzerns

## „Bau-, Rohstoff- und Konzessionskonzern“

Die Strabag, die beim IPO im Vorjahr einen neuen Rekord bei der Nachfrage seitens österreichischer Retailanleger aufgestellt hat, ist in drei Segmenten tätig: Auf den Hoch- und Ingenieurbau entfallen rund 50% des Umsatzes, im Verkehrswegebau, der die Errichtung von Strassen, Asphaltierungen, Baustoffe sowie Eisenbahnbau umfasst, werden 43% des Umsatzes erzielt. Relativ klein beim Umsatz, aber sehr fein in punkto Ertrag ist der dritte Bereich Sondersparten&Konzessionen. Hier werden zwar nur 7% des Konzernumsatzes erwirtschaftet, aber 20% des EBIT, erklärt Christian Ebner, Head of Corporate Communications bei der Strabag. Der Baukonzern - „wir sind nicht ein klassischer Baumeister, sondern ein Bauindustriunternehmen“ - setzt unter der Dachmarke „Strabag“ auf eine Mehrfach-Marktenpolitik. Dazu gehören etwa Züblin, Möbius oder Dywidag.

### Zahlreiche Prestigeprojekte

Um den Zuhörern die einzelnen Geschäftsbereiche etwas anschaulicher darzustellen, nennt Ebner aktuelle Schlüsselprojekte. Im Hoch- und Ingenieurbau zählen etwa das Hotel Moskau am Roten Platz in Moskau mit einem Volumen von 550 Mio. Euro und die Errichtung des 170 Meter hohen Opernturms in Frankfurt für 230 Mio. Euro dazu. Im Verkehrswegebau führt er die Planung, Finanzierung und den Bau der vierspurigen M6-Autobahn in Ungarn an. Hier hat die Strabag einen Anteil von 50% am rund 480 Mio. Euro schweren Kuchen. In den Sondersparten kann die Strabag mit dem Niagara Tunnel in Kanada punkten. Dabei geht es um Planung und



**IR-Chef Ebner** erklärt Strategie, 2012 auf 20 Mrd. Euro Umsatz zu kommen

Bau eines unterirdischen Wasserversorgungstunnels mit 140 Metern Länge. Auch beim Bau des Gotthard Basis Tunnels in der Schweiz ist der österreichische Baukonzern, der als Rechtsform eine „Societas Europaea“ gewählt hat, mit dabei. Auf die Frage, was der Unterschied zwischen einer AG nach österreichischem oder deutschem Recht und einer SE ist, erklärt Ebner, theoretisch wäre eine Sitzverlegung in der EU einfacher. „Aber das haben wir nicht vor“. Konzernchef Hans-Peter Haselsteiner, laut Ebner ein „begeisterter Europäer“, habe die Rechtsform einer SE vielmehr deshalb gewählt, um Kunden, Mitarbeitern und Aktionären ein Signal zu geben, dass die Strabag ein europäischer Konzern ist.

### Kern- und Wachstumsländer

Sieht man sich die Märkte dieses europäischen Konzerns an, so wird in Kern- und Wachstumsländer unterschieden. In einem „Kernland“ hat die Strabag eine Position unter den drei größten Playern, wie das etwa in Österreich, Deutschland und Zentral- und Osteuropa der Fall ist. Die Aktivitäten in Kroatien, Serbien, Rumänien und Bulgarien werden hingegen als Plattform für weiteres Wachstum eingestuft. In CEE erzielt die Strabag auch ein überproportionales Wachstum. Aus CEE stammen zudem 40% des Konzernauftragsbestandes. Dieser beläuft sich übrigens per Ende April

auf 13 Mrd. Euro, nach 10,7 Mrd. Euro per Ende 2007. Das sei eine mehr als gute Basis, dass die Strabag auch heuer wieder ein Umsatzwachstum von 15% schaffen wird.

Zum russischen Markt, „die Zukunftsgeschichte für die nächsten zwei Generationen“, sagt Ebner, dass die Strabag auch schon vor dem Einstieg von Oleg Deripaska als Aktionär erfolgreich war. In diesem Wachstumsmarkt soll im Jahr 2012 ein Umsatz von 5 Mrd. Euro erzielt werden, derzeit sind es rund 600 Mio. Euro. Der Erfolg basiere dabei auf mehreren Faktoren: So ist die Strabag in Russland nur für private Kunden tätig. Weiters wird nicht pauschal abgerechnet, sondern nach dem „cost plus fee“-Verfahren. Dabei erhält die Strabag einen gewissen Prozentsatz auf die mit der Errichtung verbundenen Kosten.

„Wir sind aber auch ein Rohstoffkonzern“, erklärt Ebner mit Verweis auf die laufende Erweiterung der eigenen Rohstoffversorgung. Der Zugang zu Rohstoffen gehöre zu den wichtigsten Wettbewerbsvorteilen, die Strabag etwa verfügt über mehr als zwei Mrd. Tonnen Reserven an Stein und Kies. Weitere Investitionen in diesem Bereich sind geplant. Und schlussendlich ist die Strabag auch noch ein Konzessionskonzern: „Wir sind in CEE das, was die Asfinag in Österreich ist. Wir bauen nicht nur Autobahnen, sondern betreiben sie auch, indem wir Maut einheben.“





## Meeting Point [www.boerse-express.com/roadshow](http://www.boerse-express.com/roadshow)

Einige Unternehmen, wie bwin, haben bereits zwei Mal bei den von Börse Express und Aktienforum veranstalteten Roadshows für Privatanleger präsentiert. Mehrfachauftritte von Unternehmen exklusive waren bislang 21 Unternehmen bei den insgesamt sechs Veranstaltungen vertreten, die eine aktuelle Marktkapitalisierung von rund 45 Mrd. Euro aufweisen - und das wiederum sind rund 40 Prozent des gesamten ATX Prime.

„Ich glaube, das ist eine Zwischenbilanz, die durchaus herzeigbar ist. Bestä-

tigt sie doch einerseits, dass die Unternehmen das Interesse der Privatanleger ernst nehmen, andererseits ist es für das Aktienforum und für den Börse Express eine schöne und wichtige Anerkennung, als Partner der Unternehmen angenommen zu werden“, so BE-Chefredakteurin Bettina Schragl.

Markus Fichtinger, Geschäftsführer des Aktienforums, kündigte an, dass mit den Roadshows in den kommenden Monaten auch auf Tour gegangen werden soll. So sind Termine in einzelnen Landeshauptstädten geplant. Einige Unternehmen haben bereits Interesse angemeldet.



**Bookie-Manager** Dickinger, Ömer, Sveceny mit BE-Herausgeber Drastil



**One-on-one** mit bwin-IR-Manager Sveceny (re.)



**Reges Anlegerinteresse** an den Präsentationen der Börse Express- und Aktienforum-Roadshow #6



**Markus Fichtinger** vom Aktienforum übernahm die Moderation



**Die zweite Halbzeit** auf der grossen Leinwand in der OeKB



**Bettina Schragl** vom BE bedankte sich für das zahlreiche Kommen

**IMPRESSUM BÖRSE EXPRESS**  
Medieneigentümer:  
Styria Börse Express GmbH  
Berggasse 7/7, 1090 Wien

**Herausgeber:**  
Christian Drastil (dra)  
christian.drastil@boerse-express.com  
Tel: ++43 1 236 53 13

**Bezug:** Diverse Aboformen unter [www.boerse-express.com/abo](http://www.boerse-express.com/abo). Alle Abos laufen automatisch aus. Gerichtsstand ist Wien.

**Hinweis:** Für die Richtigkeit der Inhalte kann keine Haftung übernommen werden. Die Angaben dienen zu Informationszwecken und sind keine Aufforderung zum Kauf/Verkauf

von Aktien. Das gilt vor allem für das Trading-Depot. Der Börse Express ist ausschliesslich für den persönlichen Gebrauch bestimmt, jede Weiterleitung verstösst gegen das Copyright. Nachdruck: Nur nach schriftlicher Genehmigung.

Vollständiges Impressum:  
[www.boerse-express.com/impressum](http://www.boerse-express.com/impressum)