

Andritz, Beko, EVN, Raiffeisen International, S&T und VIG präsentierten

Roadshow in Krisenzeiten: Firmen bekräftigen Ziele



RI-CFO M. Grüll war einer von sechs Präsentatoren. Weiters waren die Chefs von Beko und S&T, P. Kotauczek und C. Rosner, vertreten und die IR-Manager von Andritz, EVN und VIG, O. Pokorny, K. Szekffy und N. Higatzberger, vertreten

Für die irrationalen Kursentwicklungen hatten die Präsentatoren bei der Roadshow #9 zwar keine Erklärung, die Geschäftsmodelle präsentieren sich aber unverändert.

Insgesamt sechs Unternehmen präsentierten in der Vorwoche bei der Roadshow #9 von Börse Express und Aktienforum. Kurz zuvor hatten sich die EU-Länder geeinigt, ihren Finanzinstituten mit Garantien und Eigenkapitalspritzen

unter die Arme zu greifen, um so die Lage an den Märkten zu stabilisieren.

Das Spektrum der vertretenen Unternehmen im Reitersaal der OeKB war breit: Von der Finanz- bis zur IT-Branche, vom Zyklischer bis zum defensiven Versorgerwert, vom ATX 5-Wert bis zum Small Cap Unternehmen, war alles vertreten. Die Roadshow-Veranstaltung für Privatanleger etabliert sich damit immer mehr zur Plattform für börsennotierte Unternehmen, die auch in turbulenten Zeiten wie diesen die offene Kommunikation mit ihren Anlegern suchen bzw. nicht scheu-

en, auch wenn hie und da natürlich betont wird, dass der Ausblick für 2009 mit Unsicherheiten behaftet ist bzw. noch nicht getätigt werden kann.

Der nächste Roadshow-Termin steht bereits fest und führt uns dieses Mal nach Linz. 3. November bitte vormerken. Infos wie immer unter www.boerse-express.com/roadshow

► Auf den folgenden Seiten finden Sie die Zusammenfassungen der Präsentationen der Austro-Gesellschaften

Andritz: Technologiekonzern verweist auf solide Bilanzstruktur und bestätigt Ziele „Keine Beeinflussung der Projektaktivitäten“

„Andritz gibt es schon seit 1856, damals gegründet von einem Ungarn im Grazer Stadtteil Andritz.“ Damit betonte Oliver Pokorny, Investor Relations-Manager von Andritz, die lange Tradition des Unternehmens, das schon viele Krisen erlebt und überlebt hat.

Grundsätzlich ist das Unternehmen mit zwei Dingen beschäftigt: Die Herstellung von Maschinen und Produktionssystemen, der zweite Bereich konzentriert sich auf die Servicierung dieser Anlagen.

Fünf Geschäftsfelder

Das Unternehmen ist in fünf Segmente eingeteilt, wobei der Bereich Zellstoff & Papier (Systeme zur Produktion aller Arten von Zellstoff und Tissuepapier) mit einem Anteil von rund 41 Prozent am Umsatz der grösste ist. Auf Platz zwei liegt der Bereich Wasserkraft (elektromechanische Ausrüstungen für Wasserkraftwerke und Pumpen) mit 20 Prozent, gefolgt vom Geschäftsbereich Walz- und Bandbehandlung (Systeme zur Produktion und Veredelung von Edelstahlband) mit 16 Prozent Anteil am Gruppenumsatz. Einen Anteil von rund 9 Prozent zum Umsatz erwirtschaftet der Bereich Umwelt&Prozess (Systeme für die Fest-Flüssig-Trennung von Schlämmen), der kleinste Bereich ist Futtermittel&Biomasse (Systeme zur Herstellung von Tierfutter- und Holzpellets) mit 4 Prozent Anteil.

Das Ziel für die Zukunft liegt, so Pokorny, bei rund 10 Prozent Umsatzwachstum pro Jahr. Zum Vergleich gab es in den letzten zehn Jahren eine Stei-



Andritz-IR-Manager Oliver Pokorny: „Im Jahr 2008 soll die Rentabilität weiter gesteigert werden“

gerung beim Umsatz von rund 19 Prozent pro Jahr, davon waren etwa 12 Prozent organisch bedingt, der Rest durch Zukäufe. In den letzten 14 Jahren sind etwa 100 Firmen zur Andritz Gruppe hinzugekommen. Darüber hinaus will man seitens Andritz weiter die Technologie- und Kostenführerschaft ausbauen bzw. verteidigen. Als Beispiel für die weiter vorschreitende Technologie nennt Pokorny die neuen Zellstoffwerke, die durch die Rückgewinnung von Biomasse mittlerweile stromautark seien. In Schweden gebe es ein Werk, das mittlerweile sogar Strom ins öffentliche Netz einspeise.

Blickt man auf die regionale Aufteilung der Auftragseingänge, dann sieht man, dass Andritz ein globaler Konzern mit Schwerpunkt in Europa ist. Etwa 56 Prozent der Auftragseingänge im ersten Halbjahr 2008 kommen aus Europa, rund 14 Prozent aus Asien und 12 Prozent aus Nordamerika. Noch stärker ist das europäische Gewicht bei den Mitarbeitern: rund 63 Prozent arbeiten in europäischen Werken des Konzerns, immerhin 12 Prozent in Nordamerika.

Im aktuellen Umfeld zeigt sich die Bilanzstruktur von Andritz als solide. Bei

einer Bilanzsumme von 2,9 Mrd. Euro gibt es liquide Mittel von 770 Mio. Euro. Zudem würden Akquisitionen immer aus dem Cash Flow finanziert. Einzig die Eigenkapitalquote war zum 30. Juni 2008 mit 17,6 Prozent rückläufig, diese betrug zum 31. Dezember 2007 19,2 Prozent. Die Eigentumsstruktur der AG zeigt einen Anteil des CEO Leitner von rund 29 Prozent, der Rest von rund 71 Prozent befindet sich aktuell im Streubesitz.

Bezüglich des Blicks in die Zukunft meinte Pokorny: „Derzeit gibt es noch keine Beeinflussung der Projektaktivitäten“. Es schliesst aber nicht aus, dass es durch die Finanzkrise noch zu Verzögerungen bei einzelnen Projekten kommen kann.

Höhere Rentabilität erwartet

Für das Gesamtjahr 2008 wird weiter ein Anstieg des Gruppen-Umsatzes auf 3,5 Mrd. Euro erwartet. Ausserdem soll es eine Erhöhung der Rentabilität geben. Die EBITA-Marge lag im Jahr 2007 bei 6,1 Prozent und soll im Jahr 2008 bei 6,5 bis 7 Prozent liegen. „Aus heutiger Sicht können wir die Finanzziele für 2008 bestätigen. Zum Ausblick 2009 könne hingegen noch wenig gesagt werden.“



Beko Holding will ihren langjährigen Wachstumskurs beibehalten „Sehen uns als Netzwerk, nicht als Konzern“



Beko-CEO Peter Kotauczek erklärt die Ausrichtung als Spezialhaus für technische und allgemeine Informatik

Angesichts ihres Frankfurt-Listings war die österreichische Beko Holding bislang ja eher bei Roadshows in Deutschland präsent. Die Übernahme der in Wien notierten Brain Force Holding verstärkt allerdings jetzt die Anbindung an den österreichischen Börseplatz. Peter Kotauczek, Chef der Beko Holding, stellte sich daher bei der Roadshow von Börse Express und Aktienforum dem Versuch, der „hierzulande gar nicht so üblich ist“: Die Vorstellung einer Firma, die nur zwei Mitarbeiter, aber jede Menge Aktien hat.



Die Beko sieht sich nicht als Konzern, sondern als Netzwerk, das eine Moderations- und Ausgleichsfunktion zwischen den Kernunternehmen übernimmt. Zu diesen operativen Subkonzernen zählen die Beko Engineering & Informatik, die Brain Force sowie die in Deutschland gelisteten Unternehmen Triplan und All for One. Die zwei grossen Themen sind Engineering und Informatik. „Wir sehen uns als Spezialhaus für technische Informatik und allgemeine Informatik“, erklärt Kotauczek, wobei sich letztere in die zwei „Welten“ SAP und Microsoft aufteile.

Engineering und Informatik

Die Töchter Beko Engineering & Informatik und Triplan decken den Bereich der Engineering Services ab, die Services reichen hier von der Planung und Konstruktion bis zur Inbetriebnahme und Wartung der Produkte. Dabei werden die wichtigsten Industriebranchen wie Elektrotechnik, Elektronik, Kfz- und Kfz-Zu-

lieferindustrie, Maschinen- und Anlagenbau, Stahlindustrie sowie technische Informatik abgedeckt. Die All for One Midmarket und die Brain Force konzentrieren sich auf die Informationstechnologie. Darunter versteht man IT-Services mit Fokus Softwareentwicklung. Schwerpunkte bilden dabei die Themen IT-Security, webbasierte Lösungen, Application Lifecycle Management (ALM) und IT-Service Management.

Zu den Eckpfeilern der Strategie der Holding zählt die Fortsetzung des langjährigen Wachstumskurses. „Wir wollen ein Umsatzwachstum von rund 15% im Jahr durchhalten“, erklärt der Beko-Chef. Als „Dienstleistungsintegrator“ sollen die komplexen und verschiedenen Dienstleistungen für die Kunden aus einer Hand angeboten werden. Gerade die Verknüpfung der Kompetenzen Engineering und Informationstechnologie bilde die Formel für erfolgreiches Wachstum in den nächsten Jahren.

Das weitere Ausloten an Synergien zwischen den Tochterunternehmen steht ebenso am Programm wie die Integration der Brain Force. „Hier können wir einiges an Synergien heben, das zeigt sich immer deutlicher.“ Durch die Einbringung der Brain Force ist es auch zu Verschiebungen in der Aktionärsstruktur von Beko gekommen. Die Cross Industries ist mittlerweile der grösste Aktionär.

„Geht uns recht gut“

Die Beko will im laufenden Geschäftsjahr 2008 einen Gesamtumsatz von mehr als 200 Mio. Euro erzielen, das Betriebsergebnis (EBIT) soll zwischen 4,5 Mio. und 4,8 Mio. Euro zu liegen kommen. „Es geht uns recht gut. Aber natürlich weiss niemand, was morgen ist“, sagt Kotauczek zum längerfristigen Ausblick. Damit ist die Beko Holding dieser Tage aber nicht allein.

Akquisitionen werden auch weiterhin geprüft, es sind aber durchaus auch Exits angestrebt. Diese Verkäufe würden aber nicht die Kernunternehmen betreffen, sondern kleinere Beteiligungen.

EVN: Ein typischer defensiver Aktienwert mit Säulen in 16 CEE-Ländern „Finanzstärke trotz Wachstum bewahrt“

„Die EVN ist ein typisch defensiver Aktienwert, gehört also zu jenen Unternehmen, deren Ergebnisse bzw. Gewinne wenig von der allgemeinen Konjunktur abhängig sind und so eine stabile Dividende aufweisen können. Dazu gehört die EVN eindeutig.“ Diese Botschaft an verunsicherte Anleger in Zeiten der hochvolatilen Aktienkurse stand am Beginn der Unternehmenspräsentation der Investor Relations-Managerin der EVN, Klara Szekffy, bei der Roadshow #9. Und sie legte gleich nach, dass Analysten derzeit zu defensiven Werten raten.

Zwei-Säulen-Strategie

Fundamental betrachtet ist die in NÖ beheimatete EVN eine international agierende Energieversorgungs- und Umwelttechnik/Dienstleistungs-Gruppe. Mit diesen zwei tragenden Business-Säulen ist man in 16 Staaten Zentral- und Osteuropas präsent und aktiv - inklusive Bulgarien, Mazedonien und Türkei. Zur Säule eins - Energieversorgung - zählen Strom, Wärme, Gas und der Kraftwerksbereich. Zur Umwelttechnik-Säule zählen Trinkwasser- und Abwasseranlagen sowie die (thermische) Abfallverwertung.

Zu den „Highlights“ der EVN zählt Szekffy die strategischen Beteiligungen an der Verbundgesellschaft, der Rohölaufschliessungsgesellschaft (RAG) und der Burgenland Holding. Ausserdem sei die EVN starker Partner in EnergieAllianz und EconGas. Daher könne man in den vergangenen drei Jahren auf stetige Steigerungen bei Umsatzerlösen (+40%), EBIT (+50%) und Konzernergebnis (+58%) verweisen.



Klara Szekffy: „12,97% p.a. Total Shareholder Return seit IPO 1989“

Drei aktuelle internationale Erfolge hob Szekffy besonders hervor: Zwei neue Geschäfte in Albanien - ein Joint Venture mit dem Verbund und die Planung eines Wasserkraftwerksbaus - sowie das „sehr wichtige Joint Venture“ von Planung und Bau eines Steinkohlekraftwerkes in Deutschland mit Inbetriebnahme 2010. Bei diesem Kohlekraftwerk in Duisburg-Walsum wurden alle Verträge auf drei Jahre abgeschlossen. Damit gebe es keine offenen Probleme mit volatilen Anlagenpreisen - ein grosser Vorteil in so unsicheren Preissituationen wie derzeit.

Status und Ausblick

Diese Expansion und Umsatzdiversifizierung der EVN „führt zu Risikoverminderung“. Bezugnehmend auf die aktuelle Finanzmarkt- und Liquiditätskrise betonte Szekffy, dass die EVN „ihre Finanzstärke trotz ihres Wachstums bewahrt“ habe. Die Gearing Ratio sei in den vergangenen Jahren günstig geblieben und die Equity Ratio hoch. Das Rating der EVN durch Standard & Poor's sei stabil - und das, obwohl S&P das Albanien-Engagement der EVN nicht goutiert (weil Albanien selbst kein Rating hat).

Was bekommt nun ein Aktionär der EVN? Einen traditionellen Wert, denn

das niederösterreichische Unternehmen feiert nächstes Jahr sein 20-jähriges Börsenjubiläum. Der Total Shareholder Return beträgt durchschnittlich fast 13% p.a. seit dem IPO 1989. Szekffy argumentiert auch mit der aktuell niedrigen Market Capitalization der EVN (rd. 2,5 Mrd. Euro): Abzüglich der Bewertungen der Verbund- und anderen Beteiligungen der EVN würden bei diesem Market Cap nur 200 Millionen als Wert des eigentlichen Unternehmens übrigbleiben. „Das entspricht nicht dem realen Wert des Unternehmens EVN“, betont die IR-Managerin denn auch. Deshalb wolle man auch bis zu 1 Mio. eigene Aktien vom Markt rückerwerben, denn man wolle „Liquidität nicht verschenken“.

In den vergangenen beiden Jahren seien die Energiemargen „deutlich unter Druck gekommen“, denn man habe keine Preiserhöhungen vorgenommen. Nun werde man im November erstmals wieder die Strom- und Gaspreise erhöhen (müssen). Es gebe Energieprojekte in Österreich und Südosteuropa und neue Grossprojekte im Umweltsegment. Deshalb, so die EVN-IR-Managerin, „gehen wir davon aus, dass wir im Geschäftsjahr 2009 wieder ein besseres Ergebnis als heuer erreichen können“.

Raiffeisen International betont stabile Finanzierungsstruktur „Werden den Filialausbau nicht stoppen“



Raiffeisen International-CFO Martin Grill: „Ich weiss, Banken und Banker sind dieser Tage nicht sehr beliebt“

„Es geht wirklich rund dieser Tage“, startet Raiffeisen International-CFO Martin Grill in den Vortrag. Den Aktienkurs, der in der Vorwoche bis auf 25 Euro zurückgekommen ist, will er dabei ausklammern. „Die Kursentwicklung ist momentan irrational. Es ist vollkommen egal, ob man etwas sagt bzw. was man sagt und ob man die Gewinnprognose täglich bestätigt.“ Raiffeisen International will im laufenden Geschäftsjahr einen Überschuss von rund einer Mrd. Euro erwirtschaften. Die Bilanzsumme soll im Zeitraum bis 2010 um zumindest 20% jährlich wachsen.



Die Bankenholding, die zuletzt über 14,4 Mio. Kunden und knapp 3100 Filialen verfügte, will sich von der Krise jedenfalls nicht aufhalten lassen: „Wir werden unseren Filialausbau nicht stoppen. Das ist nicht unsere erste Krise“, sagt Grill und führt die breite Aufstellung der Bankenholding in 17 Märkten an. Damit sei es leichter, schwierigere Situationen in einzelnen Ländern abfedern zu können.

Schnelleres Wachstum

Auch wenn zuletzt die Wachstumsprognosen für Osteuropa mehrfach nach unten revidiert worden sind, wachse die Region noch immer schneller als die Eurozone. „Egal, ob das reale BIP-Wachstum nun bei 4% oder 3,5% zu liegen kommt, es ist noch immer höher als im Westen. Ich mache mir um die Gewinne der Gesellschaft keine Sorgen“, sagt Grill. Die Unterversorgung mit Bankprodukten und die steigenden Einkommen der Bevölkerung bewirken weiter steigende Nachfrage.

Wichtig sei die Ausrichtung auf das klassische Kundengeschäft. „Da gibt es keine CDOs, kein Subprime und Ähnli-

ches“. Demzufolge trug auch der Bereich Retail Customers im ersten Halbjahr 34% zum Vorsteuergewinn der Raiffeisen International bei, 57% stammten aus dem Bereich Corporate Customers, also Firmenkunden. Raiffeisen International besetze eine führende Position in profitablen Wachstumsmärkten, etwa in Serbien, Bosnien-Herzegowina, Kroatien und Ungarn, und sei Marktführer in den grössten Wachstumsmärkten wie Albanien, Ukraine, Kosovo, Rumänien und Slowakei, führt er an. Dass in einigen dieser Länder, wie etwa in der Ukraine, die Notenbank zuletzt Massnahmen setzte, um einer Überhitzung des Marktes und einer drohenden Abwertung der Währung vorzubeugen, sei zu begrüßen, sagt Grill.

Das Risikomanagement, dem in Zeiten wie diesen besondere Bedeutung zukommt, basiere bei Raiffeisen International auf den drei Säulen: Erfahrung, Standardisierung und Zentralisierung. Raiffeisen könne auf 20 Jahre Erfahrung im aktiven Risikomanagement in CEE verweisen. In allen Netzwerkbanken erfolge eine konsistente Rückstellungspolitik.

Verlässlicher Zugang

Mit Blick auf die Finanzierung führt Grill an, dass Raiffeisen International von einer stabilen und konservativen Finanzierungsstruktur profitiere, Kapitalmarktinstrumente wurden bis dato nur begrenzt eingesetzt. Auch habe die Bankenholding einen verlässlichen Zugang zum liquiden österreichischen Raiffeisen-Bankensektor.

Zum Halbjahr 2008 entfielen 62% der Gesamtfinanzierung auf Verbindlichkeiten gegenüber Kunden, 32% auf Verbindlichkeiten gegenüber Banken, 4% auf Fremdkapitalemissionen und 2% auf Nachrangkapital. Was die Refinanzierung über Kundeneinlagen anbelangt, so unterstreicht Grill, dass die Bankenholding in den Monaten Juli und August rund 2 Mrd. Euro an Kundeneinlagen gewonnen hat. Der starken und vertrauenswürdigen Marke von Raiffeisen komme dabei eine wichtige Rolle zu.

S&T: Ein CEE-IT-Dienstleister mit klarer Wachstumsstrategie und -fantasie „Wir wollen und werden weiter wachsen“

Die S&T sieht sich als ostlastigen IT-Spezialisten aus Österreich. „Wir sind ein Osteuropa-Spezialist, haben aber auch einen Footprint im deutschsprachigen Europa“, beschreibt CEO Christian Rosner den regionalen Fokus seiner Company. „Der Grund ist ganz einfach. Viele Entscheidungen der Unternehmen werden nicht mehr lokal getroffen, sondern in den Headquarters. Daher sind auch eine Raiffeisen International, eine Vienna Insurance Group, eine EVN und auch eine OMV wichtige Kunden von uns“, erklärt Rosner. „Egal ob in Serbien oder in Wien, sie werden bei uns das gleiche Portfolio vorfinden. Wir sind derzeit in 22 Ländern vertreten und haben unser Portfolio über alle Länder ausgebreitet“, ergänzt er.

IT-Dienstleister

Dabei hat sich die System Integration & Technology Distribution AG, so der volle Firmenname der S&T gewandelt. „Zu Beginn waren wir ein reiner Hardwareausstatter, inzwischen sind wir zu einem IT-Serviceprovider geworden und bedienen drei unterschiedliche Geschäftsfelder: Managed Services, Business Solutions und Enterprise Systems. Die branchenmässigen Favoriten der S&T sind Produktion, Handel, Versicherungen, Banken und Versorger.

Rosner präzisiert die Aufgabenstellung für die S&T bei ihren Kunden. „Wir sind in den letzten Jahren immer mehr zu einem Technologie- und Industrie-Consulting-Unternehmen geworden. Teilweise hat sich das aus unserer früheren Erfahrungen in den Märkten so ergeben.“



S&T-CEO Christian Rosner: „Sind zum Technologie- und Industrie-Consultler geworden“

War vor wenigen Jahren die Geschäftsaufteilung beim blossen Hardware-Reselling mit rund 80% und nur 20% Services gelegen, so liege deren Anteil heute schon bei mehr als der Hälfte, so Rosner. So sei die S&T zu einem beratungsorientierten IT-Dienstleister geworden. „Ein Kistl abkaufen kann man jedem Morgen einem anderen.“ Aber das Knowhow danach sei nur schwierig zu erhalten.

Status und Ausblick

Sowohl finanziell als auch beim Aktienkurs sieht der Vorstandsvorsitzende der S&T sein Unternehmen gut im Rennen liegend. „Wir kommen von einem Umsatz von 220 Mio. Euro im IT-Dienstleistungsbereich im Jahr 2004 und sind 2007 bereits bei mehr als 500 Mio. Euro geklettert. Damit sind wir der führende börsennotierte Anbieter von IT-Solutions in der D-A-CH-Region“, weiss Rosner. Davon seien 20% organisches Wachstum gewesen, es habe natürlich aber auch Akquisitionen gegeben.

Zum 1. Halbjahr 2008 sind Umsatz und Gewinn nochmals deutlich gestiegen. „Worauf wir noch stolz sind, ist, dass wir heuer im 1. Halbjahr bereits mehr Umsatz gemacht haben als 2004 im gesamten Geschäftsjahr“, freut sich Rosner.

Insgesamt nicht zufrieden ist Rosner mit dem Aktienkurs, er schränkt aber ein: „Wir sind von einem Aktienkurs von 7 Euro im Jahr 2003 gestiegen bis auf 60 Euro im Jahr 2007. Wenn wir also heute bei fast 30 Euro notieren, so ist das noch immer mehr als eine Vervierfachung in nicht einmal fünf Jahren und somit noch immer eine schöne Sache“, stellt Rosner fest.

Die wichtigsten Ziele der S&T für die S&T in den kommenden Jahren sind eine weitere Erhöhung der Profitabilität und eine kontinuierliche Erhöhung des Marktanteils in den bisherigen Ländern. Nach Divisionen aufgeteilt heisst das: „Wir wollen Enterprise Systems organisch mit dem Markt mitwachsen lassen, aber die Margen und damit den Profit erhöhen“, erläutert Rosner. Die Geschäftsfelder Managed Services und Business Solutions sollen gemessen am Umsatz verdoppelt werden, „sowohl über starkes organisches Wachstum als auch über Akquisitionen“, wie er anmerkt.

Bis 2010 solle die Bruttomarge, die 2007 bei 34% und im 1. Halbjahr 2008 bereits bei 40% lag, auf rund 50% gesteigert werden. „Und das wird dann auch der Aktienkurs widerspiegeln“, verspricht CEO Rosner den S&T-Aktionären.

VIG: Ein breit aufgestellter Versicherungskonzern mit CEE-Schwerpunkt „Wir sind ein sehr konservatives Haus“

Das Versicherungsgeschäft in Österreich hat sich in den vergangenen Jahren tiefgreifend gewandelt. Erst spät haben sich die österreichischen Gesellschaften nennenswert dem Ausland zugewandt. Zu gut ist das Inlandsgeschäft gelaufen. Die Globalisierung hat auch hier gewirkt. Auch die jetzige Vienna Insurance Group (VIG) ist erst spät das geworden, was sie heute ist - ein schlagkräftiger und starker Versicherungskonzern von europäischem Zuschnitt.

„Wir haben in unserer über 180-jährigen Geschichte zwei wesentliche Meilensteine gesetzt“, so Nina Higatzberger, Investor Relations-Managerin bei der VIG. Der erste sei 1990 der Schritt nach Osteuropa gewesen, „mit dem Kauf einer Versicherung in der damaligen Tschechoslowakei“, erzählt Higatzberger. Dieser Schritt wurde sofort nach dem Fall des Eisernen Vorhanges aufgrund des Wachstumspotenzials in CEE und der Nähe der Märkte getan.

„Nach 18 Jahren in Osteuropa sind wir ein wahrer Profi geworden, was das Ausschöpfen von Synergien und Potenzialen betrifft“, sagt sie. Das sei vorrangig über den Vertriebsapparat gelaufen.

Portfolio mit 27 Ländern

„Der zweite grosse Meilenstein in unserer Geschichte war die Übernahme der Versicherungsaktivitäten der Erste Group Bank heuer“, sagt Higatzberger. Die Bank hat hier nicht einen blossen Verkauf gesetzt, sondern hat den Verkauf ihrerseits mit einer langfristigen Kooperationsvereinbarung abgefedert.



VIG-IR-Managerin Nina Higatzberger: „Wir erreichen unsere Ziele, der Markt ignoriert das aber“

Heute ist die VIG in 27 Ländern in CEE flächendeckend vertreten und kann die gesamte Palette an Versicherungen in diesen Ländern auch anbieten.

Zur Finanzierung des Wachstums hat die VIG im Jahr 2005 ihre erste grosse Kapitalerhöhung (damals noch unter dem Firmennamen Wiener Städtische Versicherung AG) durchgeführt. Die Aktien haben damals 49 Euro gekostet. Eine weitere Kapitalerhöhung erfolgte im Mai dieses Jahres.

Osteuropa dynamisch

Die Expansion nach Osteuropa hat naturgemäß auch eine Verschiebung des Geschäfts mit sich gebracht. Die dortigen Märkte seien mit Versicherungsverträgen deutlich unterrepräsentiert, weiss Higatzberger. Daher schlummere in Osteuropa auch so grosses Potenzial, das die VIG noch über das bisherige Ausmass hinweg nutzen wolle.

„Im Geschäftsjahr 2007 kamen 43 Prozent der Prämien bereits von den Konzerntöchtern in Osteuropa. Und dieser Anteil steigt ständig“. Die Sättigung mit Versicherungsverträgen sei dort noch lange nicht auf westlichem Niveau. „Während im Durchschnitt der EU15 pro Jahr und

Kopf rund 3.700 US-Dollar für Versicherung ausgegeben wird, sind es in CEE nur 220 Dollar“, so Higatzberger. Da liege nach wie vor ein grosses Potenzial.

Selbst der wahrscheinliche weltweite Wirtschaftsabschwung werde da nicht viel daran ändern. „Die CEE-Märkte werden zwar ebenso von dem angekündigten Konjunkturabschwung betroffen sein, aber immer noch zwischen drei und fünf Prozent Wirtschaftswachstum haben“, sagt Higatzberger. Aufgrund fehlender Sozialsysteme ortet Higatzberger „automatisches Interesse“ an Vorsorgeprodukten.

Aber auch Österreich habe bei der Versicherungsdichte noch „eine klare Lücke“, ergänzt sie. „Hier hat allerdings auch die Vorsorgedebatte eine graduelle Verbesserung gebracht - und wieder mehr Interesse für die klassische Lebensversicherung“, so Higatzberger.

„Dass unsere Strategie funktioniert, zeigt das Wachstum der Prämien und Verträge in den vergangenen Jahren eindrucksvoll. Zum 1. Halbjahr ist der Gewinn der VIG nochmals stark gewachsen“, berichtet die IR-Managerin. Und die Kunden beruhigt sie so: „Wir sind ein sehr konservatives Haus und haben eine Aktienquote von durchgerechnet um die 8 Prozent.“



Meeting Point www.boerse-express.com/roadshow

Interessante Präsentationen, die Möglichkeit zu Einzelgesprächen mit Vorständen und IR-Managern sowie der Erfahrungsaustausch mit anderen Privatanleger - die Roadshows von Börse Express und Aktienforum finden regelmässig grossen Anklang.

Nach einem Halt in der steirischen Landeshauptstadt Graz machte die Veranstaltungsplattform in der vergangenen Woche wieder in Wien Station. Die nächste Bundesländer-Station steht mit Linz bereits fest. Nach den rund 15-minütigen Präsentationen gab es wie immer genügend Möglichkeit zum Small Talk und zum One-on-One mit den Vorständen und IR-Verantwortlichen beim Buffet. Die Live-Übertragung des Fussballmatches Österreich gegen Serbien rundete die Veranstaltung ab. Angesichts des Rückstands der Österreicher verging den Zusehern aber nach der Halbzeit die Lust - auf den Fussball wohlgermerkt.



VIG-IR-Managerin Higatzberger mit Kollege Oliver Prokorny von Andritz und Kollegin Klara Szeffy von der EVN



Beko-Chef Kotauczek und S&T-CEO Rosner lauschten den Vorträgen



Das Interesse der Privatanleger war wie immer sehr gross



Im Anschluss gab's die Übertragung von Österreich gegen Serbien

IMPRESSUM BÖRSE EXPRESS
Medieneigentümer:
Styria Börse Express GmbH
Geiselbergstrasse 15, 1110 Wien

Herausgeber:
Christian Drastil (dra)
christian.drastil@boerse-express.com
Tel: ++43 1 60117 260

Bezug: Diverse Aboformen unter 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 gemachten 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/impresum