

FINANZANLAGEN ÖSTERREICH

Bis zur Jahresmitte brummte der Konjunkturmotor und die Banken verdienten gut. Doch der Ausblick ist düster: Die Wirtschaft steuert nun erstmals seit den 70er-Jahren auf eine Stagflation zu.

Es wird schon bald düster

RAINER SEEBACHER

Bis Mitte dieses Jahres befand sich die heimische Volkswirtschaft in einer Hochkonjunktur, die bereits im Herbst 2020 begonnen hatte. Damit ist es vorbei: Wie das Österreichische Institut für Wirtschaftsforschung (WIFO) in seiner jüngsten Prognose berichtet, hat der Abschwung mittlerweile alle Wertschöpfungsbereiche erfasst. Für das aktuelle Jahr rechnet das WIFO noch mit einem realen BIP-Wachstum von 4,8 Prozent. Nächstes Jahr gehen sich nur noch 0,2 Prozent aus. Österreichs Wirtschaft wird stagnieren und dies bei einer recht hohen Inflation.

Wirtschaftlicher Stillstand bei hoher Teuerung ist unter dem Begriff »Stagflation« geläufig. Die Oesterreichische Nationalbank (OeNB) rechnet heuer jedenfalls mit einer Inflationsrate (HPVI am Harmonisierten Verbraucherpreisindex gemessen) von 8,5 Prozent. Für die kommenden Jahre rechnet die OeNB mit einer Rate von dann 6,4 Prozent (2023) bzw. 3,7 Prozent (2024). Österreichs Banken konnten die bis Mitte des Jahres noch sehr gute wirtschaftliche Entwicklung nutzen: Sie erwirtschafteten laut OeNB in den ersten sechs Monaten des heurigen Jahres ein Periodenergebnis von 3,8 Mrd. Euro. Gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres (3,7 Mrd. Euro) bedeutet dies eine ganz leichte Steigerung. Zum positiven Ergebnis trugen vor allem die Provisions- und die Zinsergebnisse bei.

Banken profitieren vom guten ersten Halbjahr

Derzeit können die Banken noch vom guten konjunkturellen Umfeld des ersten Halbjahres sowie vom inflationsbedingten Zinsanstieg und der hohen nominalen Kreditnachfragen profitieren. Michel Haller, Vorstandsvorsitzender der Hypo Vorarlberg Bank AG, informiert: »Die wirtschaftlichen Folgen der COVID-19-Pandemie waren in den ersten sechs Monaten 2022 kaum mehr spürbar, und die Folgen des Ukraine-Krieges haben sich noch nicht sehr negativ ausgewirkt.« Der Krieg würde aber die Konjunkturaussichten in Österreich und Europa deutlich eintrüben. »Die steigenden Zinsen und eine hohe Inflation bringen weitere Herausforderungen und Unsicherheit mit sich«, so Haller weiter. Die Hypo Vorarlberg selbst konnte im Jahr 2021 ihre eigenen Erwartungen übertreffen: Dem Konzern gelang es, das IFRS-Ergebnis vor Steuern mit 93,7 Mio. Euro gegenüber dem Vergleichszeitraum beinahe zu verdoppeln. Auch im ersten Halbjahr dieses Jahres konnte das Institut sein



»Klassische Anlageformen wie Sparbuch sind unter Berücksichtigung der Inflation weiterhin ungeeignet, um realen Vermögensverlust zu verhindern.«

Michel Haller,
Vorstandsvorsitzender
der Hypo Vorarlberg
Bank AG

IFRS-Ergebnis vor Steuern auf 71,87 Mio. Euro verbessern.

Stabilität und Nachhaltigkeit

Die Gründe für diese Erfolge beschreibt der Manager so: »Unser Geschäftsmodell bewährt sich besonders in diesen herausfordernden Zeiten: Wir verfolgen seit mittlerweile 125 Jahren ein bodenständiges und achtsames Geschäftsmodell, das auf Stabilität und Nachhaltigkeit ausgerichtet ist.« Dass die Hypo Vorarlberg in diesem Umfeld ein solches Ergebnis ausweisen konnte, zeige, dass die Bank sehr gut aufgestellt ist und nach wie vor das

»Die Zinswende wirft einen langen Schatten voraus, unter dem völlig unklar ist, welchen Weg die Wirtschaft einschlägt.«

uneingeschränkte Vertrauen der Kundinnen und Kunden genießt. »Aufgrund der risikobewussten Kreditvergabe und der stabilen Lage der Kundinnen und Kunden sind die Risikoversorgen und Wertminderungen weiterhin auf niedrigem Niveau«, fügt der Vorstandsvorsitzende der Hypo Vorarlberg hinzu. Zu den gegenwärtig wichtigsten Herausforderungen zählt für Haller zunächst die gesamtwirtschaftliche Entwicklung, insbesondere Energiekosten, Inflation und Zinsanhebungen zu den größten Herausforderungen. Doch auch Regulatorik wie die Umsetzung der neuen Anforderungen des EU-Aktionsplans habe die Bank sehr beschäftigt. Die Hypo Vorarlberg selbst hat zudem in den vergangenen Monaten wichtige strategische Weichen neu gestellt. Der CEO der Hypo Vorarlberg konkretisiert: »Mit einer adaptierten IT-Strategie gehen wir Schritt für Schritt in eine neue, agile Art der Zusammenarbeit zwischen Fachabteilungen und IT, um das gesamte Leistungsspektrum der Bank aktiv zu gestalten und in das digitale Zeitalter zu überführen.«

Fürs nächste Jahr rechnet Haller wegen der sich verschlechternden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen mit einem Anstieg bei den Insolvenzen. Wie der Kreditschutzverband von 1870 (KSV) im Juli berichtete, haben sich die Firmenpleiten heuer im Vergleich zu den ersten sechs Monaten des Vorjahres mehr als verdoppelt. Der KSV selbst sieht vor allem das Ende der staatlichen Corona-Hilfen für die Betriebe als Ursache. Im Vergleichszeitraum des Jahres 2019, dem letzten Jahr vor der Corona-Krise, war die Zahl der von einer Insolvenz betroffenen Betrieben

um etwa 200 Fälle höher, als die bis zum 30. Juni 2022 gezählten 2.345 Die Hypo Vorarlberg selbst konnte bisher keine Erhöhung im Vergleich zum Vorjahr feststellen, wie Haller versichert.

Gewinner und Verlierer der steigenden Zinsen

Steigende Zinsen sind für Kreditnehmer nicht angenehm, für Anleger hingegen erweitern sie die Möglichkeiten. Der Banker erläutert: »Die Nullzinspolitik der Notenbanken hat Bankkundinnen und -kunden in den vergangenen Jahren keine echte Wahl gelassen. Wer sein Kapital vermehren wollte, musste zwangsläufig in Wertpapiere oder Immobilien investieren.« Unter dem Aspekt des Kaufkraftverlustes habe nun ein spürbares Umdenken stattgefunden. »Die Geldpolitik der Notenbanken war über Jahre hinweg der Nährboden eines wirtschaftlichen Aufschwungs für Unternehmen und private Haushalte. Entsprechend offen waren Bankkundinnen und -kunden gegenüber Aktien, Anleihen und sonstigen Investitionen«, beschreibt der Vorstandsvorsitzende der Hypo Vorarlberg. Seit diesem Jahr sei aber vieles anders. »Die Zinswende wirft einen langen Schatten voraus, unter dem völlig

»Wir verfolgen seit 125 Jahren ein bodenständiges und achtsames Geschäftsmodell.«

unklar ist, welchen Weg die Wirtschaft einschlägt«, warnt Haller und ergänzt: »Der Mix aus Unsicherheit und hoher Inflation hat die Kauflaune und die Risikobereitschaft getrübt.« Klassische Anlageformen wie etwa Fest- und Tagesgeldkonten seien aus diesem Grund wieder im Trend. Allerdings: »Wir beobachten, dass langfristig orientierte Anlegerinnen und Anleger aus der Vergangenheit gelernt haben und Wertpapiere als die bedeutende Anlageform ansehen, wobei man die Risiken, bis hin zum Verlust des eingesetzten Vermögens, nicht außer Acht lassen darf«, schildert Haller. Klassische Anlageformen wie Sparbuch et cetera seien unter Berücksichtigung der Inflation weiterhin ungeeignet, um realen Vermögensverlust zu verhindern. »Aus diesem Grund bleiben die relevantesten Anlageklassen Aktien, Anleihen und alternative Investitionen wie Gold oder Öl«, betont der CEO der Hypo Vorarlberg. Er verweist in diesem Zusammenhang auf ein Phänomen, das unter dem Begriff »Asset Price Inflation« bekannt ist. »Historisch betrachtet können insbesondere Aktien und alternative Investitionen in Zeiten hoher

überdurchschnittlich hohe Renditen erzielen«, erklärt der Manager. Voraussetzung dafür sei allerdings ein langfristiger Anlagehorizont, bei dem temporäre Kursschwankungen, wie etwa gerade die aktuellen, ausgehalten werden. »Das Risiko hängt maßgeblich von der Portfoliokonstruktion ab«, infor-

miert Haller. Wichtig sei eine internationale Ausrichtung, sowie eine breite Diversifikation. »Ein ausgewogenes Multi-Asset-Portfolio kann Schwankungen im zweistelligen Bereich erreichen«, erklärt der Banker und versichert: »Dennoch überwiegen langfristig die Chancen, sofern Kursverluste nicht realisiert werden.«

INFOBOX

Der Vorarlberger Landtag hat die Hypo Vorarlberg vor 125 Jahren gegründet. Seit 1996 ist die Bank eine Aktiengesellschaft und beschäftigt derzeit knapp 730 Mitarbeiter. Die Bank betreibt 20 Filialen, von denen sich 15 in Vorarlberg befinden. Die Grazer Zweigstelle feierte heuer ihr 20-Jahr-Jubiläum. Die Bilanzsumme beläuft sich auf mehr als 16 Mrd. Euro. Die Bank betreut ca. 90.000 Privat- und etwa 11.000 Firmenkunden.

Infos unter www.hypovbg.at

Sparquote sinkt wieder
Corona hat die Sparquote der Österreicher in die Höhe schnellen lassen. 2020 betrug der Anteil des frei verfügbaren Einkommens, das nicht für den Konsum verwendet wird, laut Statistik Austria 14,4 Prozent. Im Jahr darauf war die Sparquote mit 11,8 Prozent noch überdurchschnittlich hoch: In den Jahren zwischen 2016 und 2019 bewegte sie sich zwischen 7,5 und 8,5 Prozent. Experten rechnen damit, dass sich die Sparquote auf dieses Niveau einpendeln wird.

Gute Lage und Qualität: Da wiederholen wir uns gern.



IMMER WIEDER STARK

www.simmoag.at

IMPRESSUM

Verantwortlich für den redaktionellen Inhalt: ZEIT Verlag Gerd Bucerius GmbH & Co. KG, Helmut-Schmidt-Haus, Speersort 1, 20095 Hamburg Geschäftsführung: Dr. Rainer Esser Art Direction: Kay Lübke, Dietke Steck Produktmanagement: Ingo Neumann Realisierung: Studio ZX GmbH – Ein Unternehmen der ZEIT Verlagsgesellschaft
Geschäftsführung: Dr. Mark Schöffhauer, Uta Schwaner; Projektmanagement: Stefanie Eggers; Redaktion: Rainer Seebacher; Grafik: Andreas Stahl; Lektorat: Sabine Witt; Fotos: S. 1: Angelo Lamprecht, S. 2: Andreas Jakwerth, Kopyasz G&K, S. 3: Werner Jakwerth, S. 4: Douglas Machar & Cie., S. 5: Ogussa, S. 6-7: Pexel/Matusek Feliksik, Zürcher Kantonalbank Österreich AG, LGT, Wiener Privatbank, S. 8: Roland Rudolph, S. 9: Bentley Motors, S. 10: Verbund; Illustrationen: istockphoto.com – S. 1: alla_latsun, S. 10: Fourleaflover Chief Sales Officer ZEIT Verlagsgesellschaft: Aki Hardarson Head of Sales Local Editions: Maren Henke, Tel.: 040 / 32 80 152, maren.henke@zeit.de Anzeigenpreise: Preisliste Nr. 16 vom 1. Januar 2022

Mit neuem Partner auf Erfolgskurs

Der Krieg in der Ukraine, die steigenden Zinsen, die globalen Lieferengpässe und schlussendlich auch COVID-19 haben auch das Immobiliengeschäft schwieriger gemacht. Die S IMMO und ihre Aktie erweist sich indes als sehr robust: Im ersten Halbjahr 2022 konnte das Unternehmen sein EBITDA verbessern, und der Kurs der Aktie stieg seit Jahresbeginn um knapp 4,4 Prozent auf 22,70 Euro (Stand 12. Oktober 2022). Zum Vergleich: Der ATX verlor im gleichen Zeitraum fast 30 Prozent seines Wertes. Gemeinsam mit einem neuen Mehrheits-Eigentümer führte die S IMMO ein Strategie-Update durch.

Die S IMMO Aktie konnte dem allgemeinen Abwärtstrend an den Kapitalmärkten auch wegen des Pflichtangebotes der CPI Property Group S.A. (CPIPG) widerstehen. Das 1991 in Tschechien gegründete Unternehmen ist als Vermieter von ertragsstarken Gewerbeimmobilien vor allem in der Tschechischen Republik sowie anderen mittel- und osteuropäischen Ländern und in den Städten Berlin und Warschau aktiv. Mit Stand 23. August 2022 hält die CPIPG an der S IMMO einen Anteil von 79,2 Prozent. Der Vorstand und der Aufsichtsrat haben den AktionärInnen empfohlen, das Übernahmeangebot der CPIPG anzunehmen. Die Nachfrist dafür läuft bis 18. November.

Neuer Fokus auf Österreich und Ungarn

Das Immobilienportfolio der S IMMO besteht vor allem aus Bürogebäuden und Wohnobjekten, aber auch aus Geschäftsimmobili- und Hotels. Das gesamte Portfo-



»Durch den geplanten Verkauf von deutschen Wohnimmobilien sollen die dort erzielten Wertzuwächse der letzten Jahre realisiert und verstärkt in Österreich und Ungarn in hochqualitative Büroimmobilien reinvestiert werden.«

Herwig Teufelsdorfer,
Vorstand der S IMMO

lio befindet sich innerhalb der EU, vor allem in Deutschland, sowie in Österreich und CEE-Hauptstädten. Mit dem Eigentümerwechsel führt die S IMMO ein Strategie-Update durch: Demnach wird das Unternehmen die Veräußerung von Wohnimmobilien in Deutschland forcieren. Der Erlös aus den Verkäufen soll dann in

»Sowohl in Rostock als auch in Leipzig wurden größere Portfolios bereits erfolgreich verkauft.«

andere Kernmärkte, insbesondere in Büroimmobilien in Österreich und Ungarn fließen. Diesen neuen Fokus argumentiert der Vorstand der S IMMO, Herwig Teufelsdorfer, folgendermaßen: »Die S IMMO ist bereits seit über 20 Jahren in Ungarn tätig, und Budapest stellt einen wichtigen Markt für das Unternehmen dar, der sich gut entwickelt und als rentabel bewiesen hat.« Das gelte grundsätzlich auch für die anderen Märkte, auf die die S IMMO in der CEE-Region fokussiert. Teufelsdorfer betont: »Durch den geplanten Verkauf von deutschen Wohnimmobilien sollen die dort erzielten Wertzuwächse der letzten Jahre realisiert und verstärkt in Österreich und Ungarn in hochqualitative Büroimmobilien reinvestiert werden.«

Zuletzt konnte die S IMMO das ungarische Portfolio im Herbst 2021 mit dem Erwerb des BudaPart Gate erweitern. Die Büroimmobilie ist ein LEED 2009 Core and Shell Development Gold zertifiziertes Class A Office-Gebäude. Zum Hintergrund: Leadership in Energy and Environmental Design (LEED) ist ein international aner-

kanntes Zertifizierungssystem für ökologisches Bauen. Das BudaPart Gate liegt am Eingang zum Areal BudaPart, dem größten städtebaulichen Entwicklungsgebiet der ungarischen Hauptstadt.

Verkäufe in Deutschland

»Sowohl in Rostock als auch in Leipzig wurden größere Portfolios bereits erfolgreich verkauft«, verrät Teufelsdorfer. Allein das Rostock-Portfolio umfasst 17 Im-



Mit dem Kauf des BudaPart Gate in Budapest erweitert die S IMMO ihr Portfolio in Ungarn. Das Gebäude verfügt über eine vermietbare Fläche von 19.600 m² und befindet sich in unmittelbarer Nähe zur Donau.

mobilen und auch zwei Objekte in Berlin konnte das Unternehmen veräußern. Es handelt sich um Mehrfamilien-, Wohn- und Geschäftshäuser in sehr guten Innenstadtlagen. Insgesamt umfasst der Verkauf 210 Wohn- und 26 Gewerbeeinheiten mit einer Gesamtmietsfläche von über 16.000 m². In Leipzig wiederum veräußerte die S IMMO insgesamt 32 Wohnimmobilien mit über 450 Wohn- und knapp 50 Gewerbeeinheiten und einer Gesamtmietsfläche von über 37.000 m². Teufelsdorfer meint zu diesen Verkäufen: »Unsere Strategie, deutsche Wohnimmobilien zu verkaufen und im Gegenzug höher

rentierliche Büroimmobilien in Ungarn und Österreich zu erwerben, hat heute einen wichtigen Meilenstein erfahren.« So könne die S IMMO die Wertentwicklung dieser Immobilien während der letzten Jahre realisieren und gleichzeitig Liquidität für weitere Käufe gewinnen. »Damit stärken wir dauerhaft und nachhaltig unsere Ertragskraft – auch im Sinne unserer Aktionäre«, fasst der Vorstand der S IMMO zusammen.

Preise für Berichterstattung über Nachhaltigkeit

Ohne freilich die Wirtschaftlichkeit außer Acht zu lassen, spielen Umwelt und Klima in der Unternehmensstrategie der S IMMO seit vielen Jahren eine zentrale Rolle. Mit konkreten Maßnahmen in Sachen Nachhaltigkeit konnte das Unternehmen kürzlich einen internationalen Erfolg verbuchen. Der Interessenverband der börsennotierten europäischen Immobilienwirtschaft, die European Real Estate Association (EURA), vergibt seit dem Jahr 2021 Sustainability Awards. Für die nichtfinanzielle Berichterstattung im Geschäftsbericht 2021 konnte die S IMMO bei den EURA sBPR Awards 2022 den Bronze-Award und den Most Improved Award gewinnen.

Der Vorstand erwartet von der strategischen Neuausrichtung auch von operativen Synergien mit der CPIPG und der jeweiligen langjährigen Expertise und Etablierung der Gesellschaften in den

»Die S IMMO ist bereits seit über 20 Jahren in Ungarn tätig und Budapest stellt einen wichtigen Markt für das Unternehmen dar.«

jeweiligen Märkten profitieren zu können. »Dadurch rechnet die S IMMO bereits ab 2023 mit positiven Auswirkungen auf die Ertragskennzahlen«, so Teufelsdorfer. Er konkretisiert: »Nach kürzlich

verschiedenste ESG-Handlungsfelder formuliert. Daraus abgeleitet hat die S IMMO 15 Kernziele für sich definiert. Hier sind nur einige Punkte beispielhaft angeführt (Die gesamte Strategie ist auf

der Website www.simmoag.at zu finden.):

■ Bis zum Jahr 2030 will die S IMMO gegenüber dem Basisjahr 2021 die Energieintensität um ein Viertel und die immobilienbezogenen markt-basierten Treibhausgasemissionen um 30 Prozent senken.

■ Bis 2025 sollen sogenannte Green Leases verbindlich eingeführt werden. Zum Hintergrund: Ein Green Lease ist ein Miet- oder Bestandsvertrag, der den Mieter zu einer möglichst nachhaltigen Nutzung und den Vermieter zu einer nachhaltigen Bewirtschaftung veranlasst.

■ Ebenfalls bis zum Jahr 2025 will die S IMMO den Frauenanteil bei Mitarbeiter:innen und Führungskräften auf 50 Prozent heben.

Teufelsdorfer kommentiert die ESG-Strategie der S IMMO: »Wir haben unsere Landkarte mit den jeweiligen Meilensteinen in den Bereichen Environmental, Social

and Governance definiert, auf die wir in Zukunft gemeinsam als Unternehmen zielstrebig hinarbeiten werden.« Die erfreuliche doppelte Auszeichnung bei den EURA sBPR Awards unterstreicht jedenfalls, dass sich das Unternehmen auf dem richtigen

»Sowohl in Rostock als auch in Leipzig wurden größere Portfolios bereits erfolgreich verkauft«

Pfad befinde. Insgesamt wird die S IMMO mit dem neuen Eigentümer ihr eigenständiges Profil und Geschäftsmodell bewahren und als Bestandhalterin eines hochqualitativen Immobilienportfolios mit Fokus auf Büroimmobilien in Hauptstädten in der Europäischen Union positioniert bleiben, betont man vonseiten des Unternehmens.

INFOBOX

Das Immobilienportfolio der S IMMO umfasst (Stand 30. Juni 2022) 377 Immobilien mit einem Buchwert von knapp 2,7 Mrd. Euro und einer Gesamtnutzfläche von rund 1,5 Mio. m². Nach Buchwert betrachtet bildeten Objekte in Österreich einen Anteil von 16,6 Prozent und in Deutschland von 46,4 Prozent des Portfolios. Die Immobilien in CEE machten 37,0 Prozent aus. Es handelt sich dabei zu 47,8 Prozent um Bürogebäude, zu 31,5 Prozent um Wohnobjekte, zu 13,8 Prozent um Geschäftsimmobilen und zu 6,9 Prozent um Hotels. Der Vermietungsgrad lag bei 93,8 Prozent. Die Gesamt-Mietrendite belief sich auf 5,3 Prozent. Im ersten Halbjahr 2022 konnte die S IMMO ihre Gesamterlöse auf 119,6 Mio. Euro steigern. Im Vergleichszeitraum des Vorjahres waren es 91,1 Mio. Euro. Das EBITDA wuchs gegenüber dem ersten Halbjahr 2021 um 23 Prozent auf 48,9 Mio. Euro.

Weitere Informationen unter www.simmoag.at

Unsere
Zukunft



 OGUSSA

Goldbarren
„Made in Austria“



basiert auf
Sicherheit

Barren in 11 Größen · 1 bis 1000 Gramm · bis 10.000 € anonym · umsatzsteuerfrei

■ DIE ÖSTERREICHISCHE GOLD- U. SILBER-SCHNEIDANSTALT GES.M.B.H. WERTE, IN GOLD GEGOSSEN. SEIT 1862 LIESINGER-FLUR-GASSE 4, 1230 WIEN WIEN, LINZ, SALZBURG, INNSBRUCK, DORNBIERN, GRAZ, KLAGENFURT

Ein Unternehmen der  umicore

Faires Gold

zertifiziert
konfliktfreie
Lieferkette

www.oegussa.at

Ein guter Begleiter am Weg zur Kreislaufwirtschaft

Über einen sehr guten Geschäftsgang im ersten Halbjahr kann sich Gerhard Fabisch, Vorstandsvorsitzender Steiermärkische Sparkasse, freuen. Er verrät im Interview, dass die Bank trotz aller Krisen auch 2022 ein sehr zufriedenstellendes Ergebnis einfahren können wird und erwartet sich am heimischen Private-Banking-Markt eine weitere Konsolidierung.

Der Steiermärkische Sparkassenkonzern hat für das Halbjahr 2022 ein sehr gutes Ergebnis erzielt. Worauf ist dieser Erfolg zurückzuführen?

Gerhard Fabisch: Natürlich konnten wir den Krieg in der Ukraine nicht voraussehen; trotzdem haben wir in der ersten Jahreshälfte 2022 ein sehr gutes Ergebnis über Plan erwirtschaftet. Das Periodenergebnis nach Steuern belief sich auf knapp 135 Mio. Euro. Gegenüber dem ersten Halbjahr des Vorjahres bedeutet dies ein Plus von 27,5 Prozent. Dazu haben auch unsere Tochterbanken in Südosteuropa beigetragen. Vor allem in Kroatien hat sich das Geschäft aufgrund der positiven Entwicklung des Tourismus sehr gut entwickelt. Mit der Risikoversorge sind wir deutlich unter Plan. Wir mussten auch viel weniger Wertberichtigungen durchführen, als erwartet.

Mittlerweile hat sich das Wirtschaftswachstum eingetrübt, und die Statistik Austria geht in einer Schnellschätzung davon aus, dass die Inflationsrate im September 10,5 Prozent betragen wird. Wie wird sich der Steiermärkische Sparkassenkonzern weiter entwickeln?

Wir haben ein sehr gutes erstes Halbjahr hinter uns, und das zwei-

te wird eher mittelmäßig ausfallen. In Summe ergibt sich daraus jedoch ein sehr zufriedenstellendes Jahresergebnis für 2022, mit dem wir noch immer über Plan liegen. Die 135 Mio. Euro vom ersten Halbjahr werden wir aber nicht verdoppeln können. Die Risikoversorgen werden durch die herausfordernden Rahmenbedingungen voraussichtlich etwas zunehmen, allerdings nicht dramatisch. Das zweite Halbjahr ist von den hohen Energiepreisen und, Sie haben es angesprochen, der hohen Inflation geprägt. Wir beobachten, dass die Nachfrage nach Krediten derzeit zurückhaltender ist. Diese Entwicklung ist insbesondere im Privatkundenbereich auf die strengeren FMSG-Regeln (Finanzmarktstabilitätsgremium, Anmerkung der Redaktion) zurückzuführen, die seit 1. Juli dieses Jahres gelten und die den Zugang zu Krediten erschweren. Und Unternehmen sind bei Investitionen zurückhaltender, und auch dort erkennen wir einen Rückgang in der Nachfrage nach Finanzierungen.

Die Sparquote erreichte 2020 mit über 14,4 Prozent einen Rekordwert und ist im Jahr darauf 2021 mit knapp 12 Prozent immer noch sehr hoch. Wie wird sich dieser Wert weiter entwickeln?

Ich gehe davon aus, dass die Sparquote heuer auf 7 bis 8 Prozent und im nächsten Jahr auf 6 Prozent sinken wird. Während der wegen Corona verordneten Lockdowns und Reisebeschränkungen waren der Konsum, Gastronomiebesuche und Urlaubsreisen geringer, und es wurde dafür weniger Geld ausgegeben.

Wie haben die Haushalte das ersparte Geld investiert?



»Ich gehe davon aus, dass die Sparquote heuer auf 7 bis 8 Prozent und im nächsten Jahr auf 6 Prozent sinken wird.«

Gerhard Fabisch,
Vorstandsvorsitzender
Steiermärkische
Sparkasse

Es fließt nach wie vor sehr viel Geld in Wertpapiere. Viele haben gelernt, dass während einer Phase niedriger Zinsen, nur dann Erträge erzielt werden können, wenn man in Wertpapiere investiert. Nun werden aber Anleihen wieder interessanter, weil deren Zinsen wieder steigen. Ausschließlich das Sparbuch zu nutzen, ist angesichts der hohen Inflationsrate – ehrlich gesagt – keine gute Idee, als rasch verfügbarer Liquiditätspolster hat es aber nach wie vor seine Berechtigung. Anleger müssen sich aber auch im Klaren darüber sein, dass bei einer zweistelligen Inflationsrate der reale Wertverlust auch mit Anleihen und Aktien nicht wettzumachen ist. Dieser lässt sich mit Wertpapieren aber immerhin abmildern. Mit dem Ratschlag, der eigentlich innerhalb nahezu aller wirtschaftlichen Rahmenbedingungen gilt, fährt man als Anleger auch jetzt am besten: Das Vermögen möglichst breit in ein gemischtes Portfolio anlegen. Das beginnt bei Sparbüchern und reicht über Anleihen, Investmentfonds bis hin zu risikoreicheren Aktien oder Rohstoffen wie Gold. Nur die Mischung des Portfolios hängt dann von den Zinsmärkten, dem Risikoappetit und dem Veranlagungskonzept ab.

Mitte 2020 fusionierte das Bankhaus Krentschker & Co. AG mit ihrem Mutterinstitut Steiermärkische Bank und Sparkassen AG. Rückblickend: Hat sich dieser Schritt bewährt?

Selbst mit der Weisheit des Zurückblickens ausgestattet, würden wir die Entscheidung wieder so treffen. Die Kunden des Bankhaus Krentschker & Co. AG sind in ihrer »neuen Bank« gut angekommen und wir haben praktisch keine Kunden verloren. Unsere Produktpalette ist breiter gewor-

den, weil wir die Welt des Bankhaus Krentschker mit unserer vereinen konnten. Das gesamte Private Banking ist an den Standort des früheren Bankhauses Krentschker & Co. AG gezogen, und wir haben die Filiale am Eisernen Tor ausgebaut. Das waren zwei wichtige Signale an unsere Kunden, damit sie sich dort wohlfühlen. Unsere Kompetenzen konnten wir durch die Fusion erheblich verbessern, und wir verzeichnen im Private-Banking-Bereich derzeit zweistellige Wachstumsraten. Da wir nun mehr Wertpapierexperten haben, können wir auch die Ausbildung unserer eigenen Mitarbeiter besser vorantreiben. In der IT sind wir ebenfalls schlagkräftiger und leistungsfähiger geworden, weil wir zwei davor getrennte Budgets bündeln konnten. Insgesamt hat sich die Ergebnissituation klar verbessert, denn wir brauchen inzwischen nur mehr eine Marketingabteilung, einen Wirtschaftsprüfer und müssen nur noch eine Bilanz erstellen. Zusammengefasst hat die Fusion zu Leistungssteigerungen und Kosteneinsparungen geführt.

Eine Frage zum Private-Banking-Markt: Einerseits wächst das Finanzvermögen in Österreich stark an und beträgt der Boston Consulting Group (BCG) zufolge schon fast eine Billion Euro. Andererseits sind zuletzt einige Mitbewerber verschwunden oder haben fusioniert. Wie ist dies zu erklären?

Die großen heimischen Banken bieten ebenfalls Private-Banking-Abteilungen an und bearbeiten den Markt aktiv. Das reduziert die Chance von ausländischen Playern, einen entsprechenden Marktanteil zu erreichen. Ein verwaltetes Vermögen ab etwa

5 Mrd. Euro ist notwendig, um wirtschaftlich agieren zu können. Erst ab dieser Größe ist ein Institut imstande, entsprechende IT-Systeme und eine gute Research-Abteilung zu finanzieren. Beides ist unbedingt erforderlich. Wenn kleinere Anbieter dies nicht bieten können, dann müssen ihre Kunden Abstriche machen. Wer will das schon?

»Es fließt nach wie vor sehr viel Geld in Wertpapiere.«

Viele Kunden haben mittlerweile beobachtet, dass Player aus dem Ausland nach fünf bis zehn Jahren wieder vom Markt verschwinden. Ein Wechsel zu einer anderen Bank ist aufwändig, und Kunden wünschen keine Instabilität in Geldangelegenheiten. Manchmal kostet sogar ein und dasselbe Wertpapier bei einem ausländischen Anbieter mehr, weil dieser einen größeren Apparat finanzieren und diese Kosten irgendwo unterbringen muss.

Wird es zu einer weiteren Konsolidierung kommen?

Möglicherweise wird es wieder Versuche geben, in den österreichischen Markt einzudringen. Aber die heimischen Banken haben sich auf dem Private-Banking-Markt gut positioniert. Blickt man in die Schweiz, so ist von einer weiteren Konsolidierung auszugehen. Denn, wie bereits erwähnt, ohne einen entsprechenden Marktanteil ist eine Wirtschaftlichkeit nicht erreichbar.

Was sind die wichtigsten Herausforderungen für die nächsten Monate?

Die Inflation und die weitere Entwicklung der Zinsen werden uns sicherlich beschäftigen. Die Wirtschaft wird im Winter nicht mehr wachsen, und es droht eine Rezession. Langfristig beschäftigt uns die Transformation der Wirtschaft in Richtung einer nachhaltigen Kreislaufwirtschaft. Dies erfordert viele Investitionen, und wir wollen unsere Kunden dabei bestmöglich begleiten und unseren Beitrag leisten.

INFOBOX

Der Steiermärkische Sparkassenkonzern ist der größte Anbieter von Finanzdienstleistungen im Süden Österreichs: Mit Stand 31.12.2021 betreiben 3.009 Mitarbeiter:innen an 231 Standorten in der Steiermark und in Südosteuropa 805.826 Kund:innen. Der Marktanteil des Steiermärkischen Sparkassenkonzerns beträgt im steirischen Privatkundengeschäft ca. 34 % und im steirischen Firmenkundengeschäft ca. 39 %. Der Steiermärkische Sparkassenkonzern konnte im 1. Halbjahr sein Periodenergebnis nach Steuern gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres um 27,5 Prozent auf 134,8 Mio. Euro steigern. Die Bilanzsumme im Konzern ist im Vergleich zum 31. Dezember 2021 um rund 2,3 % bzw. 0,4 Milliarden Euro auf 20,1 Milliarden Euro gestiegen.

Infos unter
www.sparkasse.at/steiermaerkische

Nachhaltig Investieren

Um das Investieren in nachhaltige Projekte zu erleichtern, plant die EU ein Label für grüne Anleihen und ein Ecolabel auf Finanzprodukte. Seit 2020 ist die Taxonomie-Verordnung in Kraft, die den Begriff »Nachhaltig« definiert.

ZUKUNFT IN SICHT?

WER VIEL VORHAT, KOMMT ZU UNS.

Als stark in der Region verwurzelte Bank wirtschaften wir achtsam. Mit vielfältigem Engagement setzen wir uns für ein Umfeld ein, das auch für zukünftige Generationen lebenswert ist.

Hypo Vorarlberg – Ihre persönliche Beratung in Vorarlberg, Wien, Graz, Wels, Salzburg und St. Gallen (CH).
www.hypovbg.at

HYPO
VORARLBERG

Sicherheit für schöne Dinge

Besondere Gegenstände benötigen besondere Versicherungs-Lösungen. Darauf hat das Wiener Unternehmen Douglas Machat & Cie. seinen Schwerpunkt gelegt und bietet auf die individuellen Bedürfnisse jedes einzelnen Kunden zugeschnittene Lösungen.

Ihr Unternehmen bietet Versicherungslösungen, die individuellen Vorstellungen entsprechen müssen. Was kann man sich darunter genau vorstellen?

Philip Machat: Bei Douglas Machat & Cie. sind wir spezialisiert auf die Versicherung sogenannter hochpreisiger Passion-Assets. Die Produktpalette reicht hierbei von Kunst über Schmuck, Armbanduhr, Haute Couture Mode, Handtaschen, Musikinstrumente, Jagdgewehre bis hin zu Oldtimern, und Booten. Da, wie der Name schon sagt, jeder dieser Gegenstände bei seinem jeweiligen Sammler eine große Passion hervorruft, ist auch das individuelle Sicherheitsbedürfnis sehr hoch. Die meisten dieser wertvollen Sammlungsobjekte werden eben nicht nur zu Hause in einer Vitrine aufbewahrt, sondern auf der ganzen Welt täglich gefahren, getragen, bespielt, und von mehreren Personen verwendet. Diesem besonderen Umstand muss der Deckungsumfang unserer Produkte Rechnung tragen. Da jede Sammlung absolut einzigartig ist, muss die maßgeschneidert an die Bedürfnisse angepasst werden. Durch unsere langjährige Tätigkeit kennen wir den internationalen Markt dieser Produktgruppen sehr gut und können somit unsere Kunden auch bei oft sehr dynamischen Preisentwicklungen innerhalb ei-



Benedikt Graf Douglas und Philip Machat, die beiden Gründer und Geschäftsführer von Douglas Machat & Cie. orten einen steigenden Bedarf nach Spezialversicherungen.

nes Jahres immer auf dem Laufenden halten.

Welche Zielgruppe sprechen Sie mit Ihrem Service an?

Benedikt Graf Douglas: Das Sammeln dieser »Passion-Assets« kann oft sehr kostspielig sein. Es gibt aber auch Sammler, die zur richtigen Zeit noch vergleichsweise »günstig« gekauft haben und wo sich der Wert der Sammlung erst durch die Wertsteigerungen der letzten Jahre ergeben hat. Diese Wertentwicklung, die durchgängig fast alle dieser Asset-Klassen in den letzten Jahren durchgemacht haben, führen heute dazu, dass die kumulierten Werte dieser Sammlungen regelmäßig einen großen Anteil am Gesamtvermögen unserer Kunden – beispielsweise neben Immobilien, Aktien, Devisen und dergleichen – repräsentieren. Unsere Versicherungen bieten einen unvergleichlichen Deckungs-

»Die beste Werbung für einen Versicherungsmakler ist ein schnell und positiv abgewickelter Schaden.«

*Philip Machat,
Geschäftsführer und
Gründer von Douglas
Machat & Cie*

rahmen, wodurch so gut wie alle Schadensszenarien abgedeckt sind. Deswegen ist es für uns von enormer Bedeutung, stets sehr genau zu prüfen, wen wir als Neukunden aufnehmen. »Who is the client?«, ist immer die wichtigste Frage.

Wie entwickelt sich Ihr Geschäft? Ist das Bedürfnis nach Sicherheit und damit auch der Bedarf nach entsprechenden Versicherungen gestiegen?

Machat: Wir merken jedes Jahr, dass der Bedarf nach Spezial-Lösungen im Versicherungsbereich steigt. Wer viel Geld für ein neues Haus, ein Kunstwerk oder einen Oldtimer ausgibt, möchte dann bei seiner Versicherung nicht mehr länger auf ein Standardprodukt zurückgreifen müssen. »Made to measure« ist auch im hochpreisigen Versicherungssegment die neue Devise. Unser Geschäft hat

sich besonders in den letzten beiden Jahren während der Corona-Krise sehr stark weiterentwickelt. Es hat sich in diesen Jahren besonders ein Trend enorm abgezeichnet, nämlich dass wieder vermehrt in Sachwerte investiert wurde. Davon hat nicht nur der Immobilien Markt, sondern auch der Kunstmarkt oder der Uhrenmarkt besonders profitiert.

Was ist Ihrer Erfahrung nach die beste Werbung für eine Versicherung bzw. einen Versicherungsmakler?

Douglas: Die nach wie vor beste Werbung für einen Versicherungsmakler ist ein schnell und positiv abgewickelter Schaden. Im Vorfeld können Makler ihren Kunden oft viele verlockende Versprechen machen. Die tatsächliche Qualität zeigt sich aber oft erst im Schadensfall, wenn es um die Einhaltung dieser Versprechen geht. Die Versicherungsbranche hat, wie Sie sicherlich wissen, nicht den allerbesten Ruf. Deswegen müssen wir doppelt so hart arbeiten, um unsere Kunden vom Gegenteil zu überzeugen. Bei uns gibt es keine Vertragsbindung und somit besteht tägliches Kündigungsrecht. Aus diesem Grund können wir unsere Kunden nur durch einen erstklassigen Service und eine kompetente Betreuung längerfristig an uns binden.

In der derzeit volatilen wirtschaftlichen Situation fragen Anleger nach Sicherheit und Rendite. Derzeit ist das schwer darstellbar. Wählen nun mehr Anleger haptische Anlagealternativen?

Machat: Die Nachfrage nach haptischen Anlagealternativen ist auch schon in den letzten beiden Jahren

massiv gestiegen. Wir beobachten, dass bei unseren Kunden der Anteil von alternativen Anlagen wie etwa Kunst, Schmuck, Uhren, besonderen Autos, Musikinstrumenten oder anderen wertvollen Objekten mittlerweile 50 Prozent und mehr

»Anleger investieren seit Corona wieder mehr in Sachwerte wie Immobilien, Kunst oder Uhren.«

*Benedikt Graf Douglas, Geschäftsführer und
Gründer von Douglas Machat & Cie*

des Gesamtvermögens ausmacht. Besonders die Preisentwicklung am Uhrenmarkt ist den letzten beiden Jahren explodiert. Die Nachfrage nach Schweizer Luxusuhren war so groß, dass der Handel bei weitem nicht genug Modelle vorrätig hatte. Der Sekundärmarkt für Luxusuhren ist daraufhin durch die Decke gegangen. Selbst bei modernen Autos im gehobenen Segment ist es keine Seltenheit mehr, dass ein »Gebrauchtwagen« doppelt oder dreimal so viel kostet wie der »Neupreis« des Fahrzeugs.

Haptische Wertanlagen sollten ja auch entsprechend versichert werden. Wie sehen hier die Bedürfnisse der Anleger aus und wie kann Ihr Unternehmen diese befriedigen?

Douglas: Im Unterschied zu Aktien, Devisen oder etwa Unternehmensbeteiligungen müssen alternative Anlageobjekte versichert werden. Dabei geht es nicht nur darum, die Kosten einer Reparatur oder Wiederherstellung abzuschern, sondern insbesondere auch den Wert und – wie bei unseren Produkten – auch die Wertsteigerung abzudecken. Die Bedürfnisse sind darüber hinaus sehr vielfältig. Primär ist der weltweite Außer-

Haus-Schutz wichtig. Unsere Kunden wollen auch im Urlaub oder auf einer Geschäftsreise weltweiten Schutz für ihre Armbanduhr, ihr Collier oder ihren Verlobungsring. Dieses Bedürfnis können wir mit unserer individuell erfassten

Trageversicherung sehr einfach befriedigen. Ein weiteres Anliegen ist außerdem eine internationale Kunstversicherung. Unsere Kunden haben oft mehrere Wohnsitze in verschiedenen Ländern. Wir können alle diese Wohnsitze in einer Polizza erfassen. Oft werden Kunstwerke von einem zum anderen Wohnsitz übersiedelt. Mit unserer Versicherung ist das kein Problem. Die Kunstwerke sind weltweit auch während der Transporte versichert. Der Kunde muss uns nicht einmal im Vorfeld über den Ortswechsel informieren.

In Ihrem Business ist das persönliche Gespräch das Um und Auf. Können Sie dennoch digitale Prozesse oder auch das Service für den Kunden zu verbessern?

Machat: Versicherung beruht auf Vertrauen. Vertrauen, dass das »Papier« das ich als Kunde in der Hand halte, im Schadenfall »hält«. Vertrauen, dass mein Makler, mein Berater oder auch der Versicherungsmitarbeiter meine Risikosituation richtig eingeschätzt hat und mir das richtige Produkt empfohlen hat. Dieses Vertrauen ist gerade im gehobenen Bereich nicht nur über eine nett gemachte

Homepage, die vielleicht bunt und frisch daher kommt, aufzubauen. *Douglas:* Wir nutzen digitale Prozesse in der Administration und Verwaltung, oder aber auch in der Kommunikation mit unseren Kunden und können heute daher einen noch weiteren Kundenkreis optimal beraten als noch vor einigen Jahren. Das persönliche Gespräch, das gemeinsame Erarbeiten der Bedürfnisse und nicht zuletzt die möglichst treffende Einschätzung der Lebensumstände jedes einzelnen Kunden und jeder Kundin kann nicht durch einen vorgefertigten Fragebogen erfolgen oder gar über ein paar Fragen auf einer Homepage erfasst werden. Hierfür bedarf es immer noch eines persönlichen Gesprächs zwischen unseren Kunden und unserem Team, am besten »vor Ort« und von Angesicht zu Angesicht.

INFOBOX

Douglas Machat & Cie. gehört zu den führenden europäischen Agenturen für hochwertige Versicherungen. Die beiden Gründer, Benedikt Graf Douglas und Philip Machat, blicken auf eine Jahrzehnte lange, internationale Erfahrung in leitenden Funktionen bei multinationalen Unternehmen zurück. Douglas Machat & Cie. offeriert sowohl neue Versicherungen als auch die Optimierung bestehender Verträge.

Weitere Informationen finden Sie unter www.dmc.insure

Überlassen Sie nichts dem Zufall. Sondern der Zuverlässigkeit.

Die Zürcher Kantonalbank Österreich vereint Schweizer Bankexpertise mit persönlicher Beratungsqualität.



Überzeugen Sie sich.

In der Krise ist Gold sehr gefragt

Seit Jahresbeginn hat der Preis in Euro für eine Unze Feingold bis zum 15. Oktober 2022 um über 5 Prozent zugelegt. Das ist eine beachtliche Performance: Im gleichen Zeitraum hat der ATX um fast 30, der DAX knapp 24 und der weltweit wichtigste Aktienindex, der S&P 500, über 25 Prozent verloren. »Gold gilt seit jeher als Krisenwährung, und die gegenwärtige Krise ist leider immens«, sagt Reinhard Walz, Marketingleiter der ÖGUSSA. Das Unternehmen ist heimischer Marktführer in Edelmetallverarbeitung, Recycling von Gold & Silber, Edelmetallverkauf sowie -ankauf und betreibt insgesamt neun Filialen.



»Die Nachfrage nach ÖGUSSA Feingoldbarren ist dementsprechend hoch und zeigt die starke Verunsicherung der österreichischen Bevölkerung«

Reinhard Walz,
Marketingleiter der
ÖGUSSA

Anleger greifen gerne zu den Goldbarren von ÖGUSSA, die in verschiedenen Größen zu haben sind. »Die Nachfrage nach ÖGUSSA Feingoldbarren ist dementsprechend hoch und zeigt die starke Verunsicherung der österreichischen Bevölkerung«, schildert Walz und ergänzt: »Leider sieht es derzeit nicht nach einer raschen Entspannung der geopolitischen Lage aus, auch wenn wir uns das alle wünschen.« Somit rechnet das Unternehmen auch in den kommenden Monaten mit einer erhöhten Nachfrage nach ÖGUSSA-Feingoldbarren. Dass die Teuerung die Österreicher:innen dazu veranlasst, ihre Goldreserven zu verkaufen, um den Lebensstandard zu halten, kann Walz derzeit nicht erkennen. »Viele unserer Kunden trennen sich von ihren »Schätzen« in erster Linie deshalb, weil sie keine Verwendung mehr dafür haben«, konkretisiert der Marketingleiter. Dabei sei der derzeit relativ hohe Goldpreis für die Verkäufer natürlich attraktiv.

Gold ist in der Krise gefragt

Gold hat immer dann Hochkonjunktur, wenn die Welt aus den Fugen gerät. Das zeigt auch die jüngere Vergangenheit. Als Folge der 2008 durch den Zusammenbruch der US-Investmentbank Lehman Brothers ausgelösten weltweiten Finanzkrise übersprang der Kurs für die Feinunze Gold erstmals die 1.000 US-Dollar Marke (nach aktuellem Kurs knapp 1.023,- Euro). Auch die Corona-Pandemie verlieh dem Goldpreis Flügel: Anfang August 2020 kostete die Feinunze des Edelmetalls über 2.060 US-Dollar (nach aktuellem Kurs fast 2.107,- Euro). Dieser Wert markiert bis dato das Allzeithoch. Er zeigt aber auch, dass es mit dem Goldpreis nicht automatisch bergauf geht, sobald eine neue Krise auftritt. Denn mit einem Krieg in der Ukraine und einer hohen Inflation rechnete damals noch niemand. Der Goldpreis ist auch sehr starken Schwankungen unterworfen, und es gibt keine fixen Regeln für die Kursbewegungen. Ein Beispiel: Hohe Zinsen wirken sich eigentlich negativ auf den Goldpreis aus. Denn während das Edelmetall weder Zinsen noch Dividende erwirtschaftet, arbeitet bei hohen Zinsen das in Aktien oder Anleihen investierte Geld quasi von selbst. Dennoch gab es in

»Als österreichische Scheideanstalt ist das Recycling von Edelmetallen seit über 100 Jahren unser Kerngeschäft.«

der Vergangenheit schon mehrere Szenarien, in denen der Goldpreis und die Zinsen gestiegen sind. Fest steht, dass es mehrere Gründe gibt, die Gold während Krisen so be-

liebt machen: Das Edelmetall wird weltweit als Zahlungsmittel akzeptiert. Gold verliert nie ganz an Wert, denn es ist nicht so wie etwa Papiergeld beliebig vermehrbare. Es steht bei Bedarf auch immer zur Verfügung. Zumindest, wenn es zu Hause im Tresor oder im Bankschließfach lagert.



Die ÖGUSSA bietet Feingoldbarren in elf verschiedenen Größen an. Je höher das Gewicht, desto geringer der Preis pro Gramm.

Regeln fürs Anlegen

Um von den Vorteilen des Edelmetalls als Anlage auch tatsächlich profitieren zu können, sind einige Regeln zu beachten: Lediglich haptisches Gold – also Münzen, Barren, aber auch Schmuck – eignet sich auch tatsächlich als Krisenvorsorge. Denn bei anderen Möglichkeiten in Gold zu investieren, etwa mit Goldminenaktien oder Goldzertifikaten, ist ein Totalausfall möglich. Zudem hat es der Anleger bei dieser Variante schwer, in Krisenzeiten an sein Geld zu kommen. Da der Handel mit physischem Gold auch Vertrauenssache ist, sollte man zum Kauf oder Verkauf einen renom-

mierten Anbieter wählen und am besten persönlich in dessen Filiale kommen. Aufgrund der bereits erwähnten Kursschwankungen eignet sich Gold aber nicht dazu, die gesamten Ersparnisse vor Wertverlust zu schützen. Experten raten zu einem Anteil von fünf bis zehn Prozent des gesamten Anlagevo-

lums. Generell gilt: Je schwerer die Goldmünze oder der -barren, desto niedriger ist der Preis pro Gramm. Wenn das Edelmetall aber vor allem als Krisenvorsorge gedacht ist, dann ist es ratsam, auch kleinere Einheiten zu kaufen. Denn damit ist man beim Verkauf flexibler.

Bitcoin hat sich in der Krise nicht bewährt
Bis vor einigen Monaten schien es so, dass Kryptowährungen dem Geld die Rolle als Krisenwährung streitig machen würden. So erreichte Bitcoin im November letzten Jahres mit 69.045,- US-Dollar (nach aktuellem Kurs über 70.628,- Euro) sein Allzeithoch. Damals stiegen

die Zahlen der Corona-Neuinfektionen in bis dato noch nie gekannte Höhen an. Bei Ausbruch des Ukraine-Krieges kostete die wichtigste Kryptowährung dann nur noch zwei Drittel und derzeit knapp weniger als ein Drittel dieses Wertes. Wenn man den Kurs in Euro abbildet, fällt die Entwick-

lung nicht ganz so dramatisch aus, weil der Euro gegenüber dem Dollar in dieser Zeit stark an Wert verlor. Doch zurück zu Bitcoin: »Aufgrund der Dezentralität und damit einer echten Unabhängigkeit auch von den angeblich unabhängigen Notenbanken hat Bitcoin in einem diversifizierten Portfolio durchaus seinen Platz«, meint ÖGUSSA-Marketingleiter Walz. Er selbst besitzt eine mäßig gefüllte Hardware-Wallet und ist sich bewusst, dass niemand weiß, wie das junge Experiment Bitcoin ausgehen werde. »Im Unterschied zu Gold ist ein Totalverlust bei Kryptos als »Last Resort« jedenfalls nicht auszuschließen«, gibt Walz zu bedenken. Um ein solches Szenario

brauche man sich bei Gold keinerlei Sorgen zu machen; dies zeige die Geschichte. Viele andere Kryptos hingegen fallen der Einschätzung von Walz zufolge eher in die Kategorie Pyramidenspiel. »Was mir an Bitcoin gefällt, nämlich die aufgrund der erforderlichen, massiven dezentralen Rechenleistung erzielte hohe Transaktionssicherheit in einem peer-to-peer-System, hat leider auch einen großen Nachteil: den relativ hohen Energieverbrauch für die vielen parallelen Rechenoperationen«, ergänzt Walz. Wie die University of Cambridge jüngst schätzte, beträgt der Stromverbrauch der Bitcoins derzeit über 125 Terawattstunden (TWh) pro Jahr. Zum Vergleich: Österreich verbraucht jährlich etwa 70 TWh elektrischen Strom. Die Energie für die Kryptowährung stammt den Studienautoren zufolge zu 61 Prozent aus fossilen Energiequellen wie Kohle und Erdgas.

Rohstoffe aus nachhaltigen Quellen

Was Nachhaltigkeit betrifft, weist Walz generell gegenüber Bitcoin eine unvergleichlich bessere Bilanz aus. Die Edelmetalle, mit denen die ÖGUSSA operiert, verfügen über eine besonders günstige

Umweltbilanz. Denn sie stammen zum Großteil aus eigenem Recycling und Altmittel aus Europa. Dieses sogenannte Urban Mining ist hinsichtlich der Umwelt- und Sozialstandards auch jeder Art von Minenmaterial bei weitem überlegen. Wie das Unternehmen betont, nimmt die ÖGUSSA grundsätzlich kein Minenmaterial an und macht lediglich bei Rohstoffen aus Fairtrade- und Fairmined-Quellen eine Ausnahme.

Kunden aus aller Welt

Die meisten Konsumenten kennen die ÖGUSSA vor allem als Hersteller von Goldbarren und Ankäufer von Bruchgold. »Weniger bekannt ist, dass wir aufgrund unserer Expertise in Edelmetallchemie und Metallurgie weltweit Kunden in den unterschiedlichsten Branchen, wie zum Beispiel der Medizintechnik, der Automobilindustrie bis hin zur Luft- und Raumfahrt beliefern«, verrät Walz. Dieser Geschäftszweig ist auch ein sehr wichtiges Standbein für das Unternehmen. Walz resümiert: »Wir sind sowohl mit unserem Industriegeschäft als auch mit unserem Privatschäftsergebnis zufrieden.«

INFOBOX

Die ÖGUSSA ist Teil der Umicore, einer globalen Werkstofftechnik-Gruppe mit Hauptsitz in Brüssel. In Österreich ist die ÖGUSSA Marktführer in Edelmetallverarbeitung, Recycling von Gold & Silber, Edelmetallverkauf und Ankauf. In Österreich verfügt die ÖGUSSA über acht Standorte, in Tschechien über einen. Für Anleger besonders interessant sind die Goldbarren des Unternehmens. Diese weisen einen Feingehalt von 999,9 auf und sind in elf verschiedenen Größen zwischen einem Gramm und einem Kilo zum jeweiligen Tageskurs zu haben. Die Goldbarren können Kunden auch im Webshop der ÖGUSSA ordern. In Österreich sind Goldbarren von der Umsatzsteuer befreit, und man kann sie bis zu einem Betrag von 10.000,- Euro anonym erwerben.

Weitere Informationen unter www.oegussa.at

Die Energiewende benötigt die Kraft der Natur.

Und die Kraft der Menschen.

Wir arbeiten mit all unserer Kraft daran, Österreich mit erneuerbarem Strom aus Wasser, Wind und Sonne in eine sichere Energiezukunft zu führen.



Doch die Energiewende gelingt uns nur gemeinsam. Und jeder Beitrag, ob groß oder klein, bringt uns der Energiewende näher. Denn gemeinsam sind wir die Kraft der Wende.

Verbund

Private-Banking-Markt wächst und wird komplexer



An den Börsen haben es sich derzeit die Bären gemütlich gemacht: Die wichtigsten Aktienindizes haben seit Jahresbeginn erheblich verloren.

Bisher haben die Krisen die Österreicher:innen nicht ärmer gemacht – im Gegenteil. Wie der aktuelle Global Wealth Report des Beratungsunternehmens BCG (siehe Infobox) zeigt, ist das Vermögen der Privatpersonen im vergangenen Jahr erneut stark gewachsen. Konkret verfügten die Bewohner der Alpenrepublik im Jahr 2021 über eine Billion Euro Finanzvermögen. Addiert man das Sachvermögen hinzu, so ergibt sich ein Nettovermögen von knapp 2,5 Billionen Euro. Insbesondere das Finanzvermögen will so angelegt werden, dass es an Wert gewinnt – oder ihn zumindest behält. Die Expertise und die Services von Privatbanken sind also gefragter denn je.

»Nachhaltiges, zukunftsgerichtetes Denken und Handeln spielt bei unserem Eigentümer, der Fürstlichen Familie von Liechtenstein, seit Generationen eine entscheidende Rolle.«

Meinhard Platzer, CEO der LGT Bank Österreich.

Es überrascht daher ein wenig, dass einige Player zuletzt vom heimischen Markt verschwanden:

Sowohl die Credit Suisse als auch die UBS haben sich vom österreichischen Private-Banking-Markt zurückgezogen. Letztgenanntes Institut übergab sein Wealth-Management an die LGT Bank Österreich. Das Bankhaus Schelhammer & Schattera und die Capital Bank wiederum bündelten Jahres ihre Kräfte und fusionierten zu Schelhammer Capital. »Österreich ist ein sehr spezieller Markt: sehr komfortabel einerseits, aber andererseits nicht sehr groß. Speziell für ausländische Player ist er eine Spur zu klein«, argumentiert der CEO der Zürcher Kantonalbank (ZKB) Österreich AG, Hermann Wonnebauer. Er hofft, dass es zu keiner weiteren Konsolidierung kommen wird. »Für die Kunden ist das nicht lustig, denn mit einer Bank verschwindet auch ihr sehr spezifisches Service, das sie womöglich als einzige am Markt of-

feriert hat«, argumentiert er. Den Anlegern würde dann eine geringere Auswahl zur Verfügung stehen. Ausschließen will es Wonnebauer aber nicht, dass sich weitere Player zurückziehen werden. Das liegt wohl auch an der Natur des Bankgeschäfts: »Der Hauptgrund für die Übernahme eines Konkurrenten ist es, das eigene Verhältnis von Kosten und Einnahmen zu verbessern«, argumentiert der Banker und präzisiert: »Mehr Kunden bedeuten nicht automatisch, dass eine Bank mehr Juristen oder Verkäufer beschäftigen muss – zumindest nicht mehr im gleichen Verhältnis.« Den Kaufpreis gelte es freilich zurückzuerzielen, aber das sei schließlich bloß eine Frage des Tempos.

Meinhard Platzer, CEO LGT Bank Österreich, erklärt die Bewegungen in der Branche folgendermaßen: »Die starke Perfor-

mance der Finanzmärkte im Jahr 2021 führte vor allem bei großen Privatbanken zu Rekordergebnissen, während die kleineren eine gründliche Überprüfung ihrer schwierigen Rentabilitätslage aufschreiben konnten.« Platzer glaubt nicht, dass die Konsolidierung bereits komplett abgeschlossen ist. »Aufgrund sinkender Margen, steigender Kosten, komplexerer regulatorischer Anforderungen und steigender Kundenbedürfnisse haben es gerade kleinere Mitbewerber immer schwerer, profitabel zu wirtschaften und dabei alle regulatorischen Anforderungen zu erfüllen«, argumentiert Platzer. Er rechnet damit, dass auch in Zukunft vor allem kleinere Mitbewerber Schwierigkeiten haben werden, Neugelder anzuziehen, zumal sie stärker von einem günstigen Marktumfeld abhängig wären.

Pandemie, Inflation und Krieg
Selbiges hat sich innerhalb kurzer Zeit stark gewandelt. Christoph Raninger, CEO der Wiener Privatbank, schildert: »Nach dem Höhepunkt der Pandemie standen die Zeichen zunächst auf Erholung, allerdings sind inflationäre Tendenzen als Pandemieausläufer bereits Ende 2021 sichtbar geworden.« Diese hätten sich dann mit Ausbruch des Ukraine-Krieges explosionsartig verschärft. »Damit ist im Marktumfeld quasi kein Stein auf dem anderen geblieben«, betont Raninger. Zinserhöhungen der Zentralbanken mit entsprechenden Auswirkungen auf die Realwirtschaft sowie abstürzende Aktienmärkte seien die Folge gewesen. Für die Wiener Privatbank selbst habe sich daraus sowohl Positives als auch Negatives ergeben. »Die fallenden Aktienmärkte haben durch die daraus resultie-

renden Abwertungen zu einem Rückgang der Depotvolumina im Private Banking geführt, andererseits wirken höhere Zinsen positiv auf das Ergebnis des Kredit-beziehungsweise Bankbuchgeschäfts«, schildert Raninger. Man sehe die aktuelle Situation also mit gemischten Gefühlen. Das eigene Kerngeschäft würde indes sehr stabil laufen: Die Assets unter Management hätten sich im ersten Halbjahr zwar reduziert, dies resultiere aber nur aus Rückgängen der Depotbewertungen: »Im ersten Halbjahr konnten wir an Substanz sogar leicht zulegen«, betont der CEO der Wiener Privatbank. Bei steigenden Kursen legen die Depotbestände dann wieder deutlich zu. Die eigene Brokerage-Einheit konnte vom Anstieg der Transaktionen profitieren. Zwar wirkt sich das aktuelle Marktumfeld auf das Geschäftsfeld Capital Markets dämpfend aus. Aber: »Im laufenden Jahr gehen wir davon aus, insgesamt rund 15 mittelständische Unternehmen bei ihren Kapitalmarktvorhaben zu begleiten, was für uns angesichts der aktuellen Marktsituation ein schöner Vertrauensbeweis ist«, verrät Raninger. In diesem Bereich hat sich die Wiener Privatbank als Nischenplayer positioniert und fokussiert auf das KMU Segment.

Die Mutter, die Zürcher Kantonalbank in Zürich, konnte im ersten Halbjahr 2022 mit einem Konzerngewinn von 541 Mio. Schweizer Franken (CHF), das sind knapp 553 Mio. Euro, ein Rekordergebnis einfahren. Die Geschäfte der Österreich-Tochter der Schweizer Bank laufen auch besser als erwartet. ZKB Österreich CEO Wonnebauer konkretisiert: »Wir werden allen Krisen zum Trotz heuer ein besseres Ergebnis einfahren können, als wir budgetiert haben.«

Höhere Zinsen sorgen für Gewinne

Eine eher geringe Wirkung auf das eigene Business ortet der CEO der ZKB Österreich. Denn diese verfügt über eine kleine Bilanzsumme, wenig Kreditgeschäft und verdient ihre Erlöse vor allem mit Wertpapierprovisionen. »Generell rechne ich damit, dass sich die Ergebnisse vieler Banken nun



»Wir werden allen Krisen zum Trotz heuer ein besseres Ergebnis einfahren können, als wir budgetiert haben«, beschreibt der CEO der Zürcher Kantonalbank (ZKB) Österreich AG, Hermann Wonnebauer.«

verbessern«, prognostiziert Wonnebauer. Auch die Anleger selbst können sich freuen. Denn der Druck, vor allem in Wertpapiere investieren zu müssen, lässt nach. »Jetzt wirft das Sparbuch, das in Österreich ja sehr beliebt ist, wieder nominell Zinsen ab«, erklärt Wonnebauer. Ein Blick auf den Realzins ergibt indes ein tristes Bild: Die Differenz zwischen Inflation und Zinsen lag für täglich fällige Einlagen im August 2022 bei unter minus neun Prozent. Wonnebauer beruhigt: »Wenn ich in dieser Situation nominell nichts verliere, dann ist das schon einmal etwas.« Schließlich würden Anleger am

Schnell. Effizient. Wertorientiert.

Die Börsen sind in diesen Zeiten so unruhig, wie das Meer bei hohem Seegang. Doch unsere Kunden vertrauen seit Jahren darauf, dass wir ihre Veranlagungen und Investments auch in stürmischen Zeiten erhalten und entwickeln. Deshalb konzentrieren wir uns auf Vermögensverwaltung und Asset Management am Kapitalmarkt sowie attraktive Immobilien.

Das bietet unseren Kunden klare Vorteile: Wenn die Aktienmärkte nachlassen, haben wir krisensichere Immobilien im Programm, die steuerliche Vorteile und stabile Erträge bringen. Ziehen die Kurse wieder an, setzen wir auf innovative und ausgewogene Veranlagungsstrategien.

Wie sieht es mit Ihrem Portfolio aus? Sind Sie sicher, dass unruhige Gewässer oder hoher Seegang Ihren Vermögenswerten nichts anhaben können?

Unsere Neukunden profitieren z.B. von unserem Welcome-Service, das Wertpapier-Depot – ohne Kosten – auf die Wiener Privatbank zu übertragen. Damit können Sie sich darauf verlassen, dass sich unsere Berater:innen vorausschauend und mit Weitblick um Ihr Depot kümmern. Wie ein Leuchtturm, der den vorbeifahrenden Schiffen den Weg in den sicheren Hafen zeigt.

Reden Sie mit uns.

WIENER PRIVATBANK
+43 1 534 31-0
Parkring 12 | A-1010 Wien

wienerprivatbank.com

BENTLEY

Der neue Flying Spur Hybrid

Erfahren Sie mehr auf bentley.at oder rufen Sie uns an unter +43 (1) 86688 Bentley Wien – Exclusive Cars Vertriebs GmbH, Ketzergasse 120, 1230 Wien

NEFZ-Fahrzyklus – Kraftstoffverbrauch in l/100 km: Kombiniert 3,3; CO₂-Ausstoß (kombiniert) 75 g / km

[bentleywien](https://www.bentleywien.com)

BENTLEY WIEN

Sparbuch derzeit lediglich Kaufkraft verlieren. »Man muss auch auf die Zeit nach der hohen Inflation blicken. Denn so hoch wie jetzt wird sie nicht bleiben«, ergänzt der CEO der ZKB Österreich. Zum Hintergrund: Im September 2022 lag die Teuerungsrate laut Schnell-schätzung der Statistik Austria bei 10,5 Prozent.

An den Börsen stept der Bär

Blickt man auf die Entwicklung der wichtigsten Aktienindizes, so wirken konservative Anlagealternativen derzeit äußerst attraktiv: Seit Jahresbeginn haben die weltweit wichtigsten Aktienindizes mit Stand 15. Oktober ganz erheblich verloren. Der Dow Jones Industrial Average gab um 19 Prozent nach, der Deutsche Aktienindex DAX um über 22 Prozent und der Standard & Poor's 500-Index um mehr als 25 Prozent. Um einen nachhaltigen Wertverlust zu vermeiden, gilt es nun, einige Regeln zu beachten. »Anleger sollten jetzt ihre Strategie überprüfen, ob sich diese zum Erreichen ihrer Ziele eignen«, rät Wonnebauer. Denn wie ein Blick

»Ich hoffe, dass es zu keiner weiteren Konsolidierung kommt, denn für Kunden ist das nicht lustig.«

Hermann Wonnebauer, CEO der Zürcher Kantonalbank (ZKB) Österreich AG

in die Vergangenheit zeige, hat es immer wieder tiefgreifende Krisen gegeben, wie etwa die Finanzkrise 2008 oder die Corona-Pandemie. »Wenn die Strategie des Anlegers



»Die Negativ- und Nullzinsperiode ist zu Ende gegangen, und das unterstützt das klassische Bankgeschäft«, schildert Meinhard Platzer, CEO der LGT Bank Österreich.

solche Rückschläge aushalten kann, dann kann er ruhig schlafen und sie unverändert lassen. Wenn nicht, dann muss er sie anpassen«, erläutert der CEO der ZKB Österreich. Er rät zudem vom Versuch ab, die aufgrund der gestiegenen Inflation höheren Realzinsen einzufangen, indem man höhere Risiken einget. »Das funktioniert erstens nicht und zweitens bewegt man sich dann in Risikobereiche, die man nicht kennt und ergo auch nicht beurteilen kann.« Besser sei es, die gewählte Strategie weiterzuverfolgen, bis sich die Lage wieder beruhigt. Zur Geduld rät auch LGT Österreich CEO Platzer und ergänzt: »Aufgrund der hohen Unsicherheit der Zinspolitik der Notenbanken und der damit einhergehenden deutlichen Verunsicherung der Kapitalmärkte sind vor allem eine saubere Risikostreuung und die Vermeidung von Klumpenrisiken erforderlich.« Eine Analyse der Entwicklungen an den Märkten in den vergangenen hundert Jahren beruhigt: »Die zeigt, dass nur in den allerwenig-

sten Fällen negative Ergebnisse an den Rentenmärkten bei gleichzeitig negativen Ergebnissen an den Aktienmärkten erzielt wurden«, sagt Platzer. In diesem Sinne sei das Jahr 2022 eine Anomalie. »Gerade deshalb ist die bereits erwähnte Geduld so wichtig. Es gilt, auch unter schwierigen Umständen an der gewählten Strategie festzuhalten.«

Wertpapiere und Immobilien

An der eigenen Strategie hält auch die Wiener Privatbank fest. Das Unternehmen setzt dabei auf die zwei Säulen Kapital- und Immobilienmarkt. Während der Pandemie hat dieses Modell sehr gut funktioniert, berichtet CEO Raninger und präzisiert: »Zu Beginn der Pandemie, als die Aktienmärkte rasant und deutlich abgestürzt sind, gab es einen spürbaren Anstieg der Nachfrage nach Immobilien. Als sich dann die Märkte stabilisierten und wieder eine Erholung einsetzte, konnten wir mit unserem Kapitalmarktgeschäft punkten.« Die Wiener Privatbank war somit in jeder Phase der pandemiebedingten Krise gut positioniert. Aktuell sieht sich die Bank aber einer etwas anderen Situation gegenüber, die Raninger wie folgt beschreibt: »Die Aktienmärkte haben wieder deutlich korrigiert. Nur sind im Gegensatz zur Zeit der Pandemie nun die Zinsen deutlich gestiegen, was sich belastend auf den Immobilienmarkt auswirkt.« Mit der Zwei-Säulen-Strategie sei die Wiener Privatbank aber unverändert gut positioniert. »Zum einen deshalb, weil wir es nicht verabsäumt haben, vorausschauend unser Produktangebot im Kapitalmarktbereich so anzupassen, dass sich sowohl Kunden mit optimistischer als auch mit vorsichtiger Markteinschätzung

angesprochen fühlen.« Somit ver füge man über ein breites und bedürfnisorientiertes Angebotsprogramm, in dem sich jeder Kunde wiederfindet. »Zum anderen setzen wir bei Immobilienveranlagungen weiterhin auf das Wiener Zinshausprodukt. Im Gegensatz zum Neubau, wo die Preisanstiege aufgrund erhöhter Entstehungskosten zum Teil exorbitant sind, verhalten sich die Preise bei Zinshausliegenschaften relativ stabil. Somit kommt es zu einer Annäherung der Renditen, jedoch hat das Zinshausprodukt ein deutlich höheres Wertsteigerungspotenzi-



»Im laufenden Jahr gehen wir davon aus, insgesamt rund 15 mittelständische Unternehmen bei ihren Kapitalmarktvorhaben zu begleiten«, prognostiziert Christoph Raninger, CEO der Wiener Privatbank

al aufgrund geringerer Anschaffungskosten«, schildert der CEO der Wiener Privatbank. Auf die Zukunft des Wertpapiermarktes angesprochen, meint Raninger: »Eine nachhaltige Entspannung wird sich erst dann zeigen, wenn die Rohstoffversorgung stabil gewährleistet ist, sich die Energiepreise wieder auf vernünftigen Niveaus einpendeln und sich im

gegenwärtigen Ukraine-Konflikt eine Lösung abzeichnet.« Bis dahin würden die Aktienmärkte nachrichtenorientiert volatil bleiben. »Für den Immobilienmarkt sind insbesondere die hohen und zum Teil unberechenbaren Rohstoff- und Energiepreise als auch das steigende Zinsniveau keinesfalls von Vorteil«, schildert Raninger. Er will das plötzliche Platzen einer Blase nicht ausschließen. »Wahrscheinlich ist aber jedenfalls, dass aus dem Druckkessel zumindest langsam etwas Dampf entweicht.« Abseits des Zwei-Säulen-Modells, das die Wiener Privatbank verfolgt, ist laut Raninger ein Aspekt in unsicheren Zeiten ganz entscheidend: »Auf die Nähe zum Kunden legen wir besondere Wert.«

Die Geheimnisse des Erfolges

Der Kunde soll die Wiener Privatbank in der Umsetzung seiner Bedürfnisse als Schnellboot und nicht als schwerfälligen Tanker erleben. »Das setzt eine permanente Weiterentwicklung der organisatorischen Effizienz unter Nutzung digitaler Möglichkeiten und Automatisierung voraus«, sagt Raninger. Als wichtige Erfolgsfaktoren für die Zukunft nennt Raninger die Elemente Flexibilität, Effizienz sowie Modernität, und die gelte es kontinuierlich zu verbessern. Platzer bezeichnet Nachhaltigkeit als einen der ganz zentralen Erfolgsfaktoren, um am heimischen Markt reüssieren zu können. »Nachhaltiges, zukunftsgerichtetes Denken und Handeln spielt bei unserem Eigentümer, der Fürstlichen Familie von Liechtenstein, seit Generationen eine entscheidende Rolle«, erklärt der CEO der LGT Bank Österreich. Das Institut hat sich eine profunde Expertise bezüglich nachhaltigen In-

vestierens aufgebaut und verfügt auch über eine vielfältige Palette entsprechender Anlagelösungen. »Das macht uns zu einem professionellen und glaubwürdigen Partner in diesem Anlagensegment«, sagt Platzer. Im eigenen Haus setzt man auf sofortige Klimaschutzmaßnahmen und will den CO₂-Ausstoß im Geschäftsbetrieb und bei den Investments auf netto Null senken. Um als Private Banking Institut bestehen zu können, seien eine gewisse Größe und auch eine langfristige Ausrichtung sehr

»Wir schauen positiv nach vorne, da in jeder Krise auch Chancen liegen.«

Christoph Raninger, CEO der Wiener Privatbank

wichtig. Damit könne man vor allem in unseren Zeiten ein sicheres Umfeld für Finanzangelegenheiten bieten. »Es braucht auch eine attraktive und innovative Produkt- und Dienstleistungspalette, die auf die Bedürfnisse der Kunden und die Nachfrage ausgerichtet ist«, ergänzt Platzer. Die LGT konnte dank der Übernahme des Wealth-Management-Geschäfts der UBS in Österreich ihr Angebot erheblich erweitern. Die Integration dieses Geschäftsfeldes habe deshalb so gut funktioniert, weil die LGT als familiengeführtes Unternehmen auf schlanke Prozesse, flache Hierarchien und schnelle Entscheidungen setzen kann, betont der CEO der LGT Bank Österreich. »Die Möglichkeit des Co-Investments mit der Fürstlichen Familie, unser starker Fokus auf die aktive Beratung in Sachen Nachhaltigkeit und exklusive, innovative Anlagelösungen kommen bei un-

serer Zielgruppe sehr gut an«, fasst Platzer zusammen. Großer Wert wird auf tragfähige Beziehungen und gegenseitiges Vertrauen gelegt. Mit Erfolg: »Wir beraten und begleiten unsere Kundinnen und Kunden oft über Generationen hinweg«, verrät Platzer..

Gute Banker sind wie Ärzte

An den Faktoren, um am heimischen Private-Banking-Markt erfolgreich zu sein, hat sich nach Ansicht von Wonnebauer in all den Jahren wenig geändert. Der CEO der ZKB Österreich erklärt: »Ein Algorithmus hat keine Ohren. In diesem Geschäft muss man empathisch sein, zuhören und daraus Schlüsse ziehen können.« Kunde sein Depot direkt am Handy abrufen kann und dies dann täglich 16-mal macht, dann sorgt das eher für Verunsicherung als für Information. Wonnebauer: der zuhört und mit seinem breiten medizinischen Allgemeinwissen

hilft, aber beispielsweise keine Herzoperation selbst durchführt«, veranschaulicht Wonnebauer Mitarbeiter, die die genannten Fähigkeiten mitbringen und darüber die Bereitschaft haben, ihre Fähigkeiten bei Bedarf auch jenseits eines Acht-Stunden-Tages einzusetzen, seien jedenfalls das wichtigste Erfolgskriterium. Ohne einen professionellen Unterbau wie ein Asset-Management und eine professionelle Anlagestruktur könne man freilich auch wenig anfangen, ergänzt der Banker. Die Digitalisierung sei zwar nicht unwichtig, um neue Services für Kunden zu entwickeln. »Doch nicht alle sind sinnvoll«, gibt Wonnebauer zu bedenken. Wenn ein Kunde sein Depot direkt am Handy abrufen kann und dies dann täglich 16-mal macht, dann sorgt das eher für Verunsicherung als für Information. Wonnebauer: der zuhört und mit seinem breiten

INFOBOX

Wie der im Juni publizierte Global Wealth Report 2022 der Boston Consulting Group (BCG) zeigt, ist das Privatvermögen im abgelaufenen Jahr überdurchschnittlich stark gewachsen: Das Nettogesamtvermögen stieg um über zehn Prozent auf 473 Billionen US-Dollar (über 486 Billionen Euro). Bis 2026 prognostiziert der Report ein durchschnittliches Wachstum von 8,4 Prozent. Die Bewohner der Alpenrepublik verfügten im Jahr 2021 über 975 Mrd. US-Dollar (etwas mehr als eine Billion Euro) Finanzvermögen. Gegenüber dem Jahr davor ist das immerhin ein Plus von 6 Prozent. Doppelt so stark fiel das Wachstum des Sachvermögens (Immobilien, Edelmetalle, Rohstoffe, Wein, Kunst oder auch Sammlerobjekte wie Oldtimer) aus. Es legte um 12 Prozent auf 1,7 Billionen US-Dollar (1,75 Billionen Euro) zu. Abzüglich der Schulden verfügen die heimischen Privathaushalte über ein Nettovermögen von etwa 2,4 Billionen US-Dollar (2,47 Billionen Euro). Die Studienautoren des im Juni dieses Jahres publizierten Berichtes gehen davon aus, dass es in dieser Tonart weitergehen wird. Sie erwarten sich bis 2026 ein jährliches Wachstum der Finanzvermögen um 3,5 Prozent auf dann 1,2 Billionen US-Dollar (1,23 Billionen Euro) und der Sachvermögen um 6,6 Prozent auf dann 2,3 Billionen US-Dollar (2,37 Billionen Euro)..

Weitere Informationen unter www.bcg.com

Raiffeisen Niederösterreich-Wien

EINE ZUKUNFT FÜR UNSERE ZUKUNFT.

NACHHALTIG VERANLAGEN, SPAREN UND VORSORGEN MIT RAIFFEISEN.

Wir leben in herausfordernden Zeiten. Da ist es gut, einen regionalen Partner an seiner Seite zu haben, der Lösungen anbietet, die zu Ihren Anforderungen passen. Das können Veranlagungswünsche, aber auch nachhaltige Investitionen für Haus oder Wohnung sein. Fragen Sie uns! Gemeinsam finden wir die richtige Lösung. Damit unsere Zukunft eine Zukunft hat. Wir macht's möglich.

www.raiffeisen-wien.at

Wirmachtsmöglich.at

Impressum: Medieninhaber: Raiffeisenlandesbank Niederösterreich-Wien AG, F.-W.-Raiffeisen-Platz 1, 1020 Wien.

Die Genossenschaft erlebt nun eine Renaissance

Krieg, Pandemie, Teuerung und eine drohende Rezession prägen den wirtschaftlichen Alltag. In dieser schwierigen Situation hat Michael Höllner Anfang Juni die Generaldirektion der Raiffeisen-Holding NÖ-Wien und Raiffeisenlandesbank NÖ-Wien übernommen. Im Interview erklärt er, wie er Konzern und Kunden durch die schweren Zeiten lotsen wird.

Die Wirtschaft hat sich zuletzt gut entwickelt: 2021 stieg das BIP real um 4,6 Prozent und auf knapp 98 Prozent des Niveaus des Jahres 2019. Die österreichischen Kreditinstitute konnten ihr Ergebnis 2021 auf 7,2 Milliarden Euro steigern, das ist um eine halbe Milliarde Euro mehr als vor der Corona-Krise. Worauf führen Sie das überaus gute Branchenergebnis zurück?

Michael Höllner: Das europäische und speziell das österreichische Bankensystem ist absolut stabil. So ist es möglich, für die Kunden da zu sein. Diese Kraft der Banken hat man ja auch in der Corona-Pandemie gesehen. Auch wenn sich die Rahmenbedingungen eintrüben, eine Bank wird unter solchen Bedingungen nur dann nachhaltig erfolgreich sein, wenn sie Resilienz aufbaut und ein gesundes Wachstum hat, profitabel ist und bei der Liquidität stabil aufgestellt ist.

Die Raiffeisen-Holding NÖ-Wien konnte ein sehr gutes Ergebnis erzielen – trotz Impairment auf die RBI-Beteiligung. Worauf begründet sich dieser Erfolg?

Unsere starke Kundenbindung schlägt sich positiv auf unser operatives Ergebnis nieder. Vor dem Hintergrund des Krieges in der Ukraine und den massiven wirtschaftlichen Auswirkungen hat dieser Erfolg

»Wir beschäftigen uns damit, wie wir bei Themen wie Liquidität, Zinsentwicklung oder bei der Energiekostenkrise für die Kunden bestmöglich da sein können.«

Michael Höllner,
Generaldirektor Raiffeisen
NÖ-Wien

eine besondere Bedeutung, weil sich das unvermeidliche Impairment auf unsere RBI-Beteiligung natürlich auf das Halbjahresergebnis 2022 auswirken musste. Unsere Kapitalausstattung ist solide, wir können Auswirkungen, die sich durch völlig neue Rahmenbedingungen ergeben, verkraften, auch wenn der Bewertungsverlust natürlich schmerzt. Wir sind nun schon mitten im zweiten Halbjahr, und das Geschäft läuft operativ nach wie vor gut. Ich sehe eine sehr gute Ausgangsbasis für die anstehenden Herausforderungen, die ohne Zweifel komplex und anspruchsvoll bleiben.

In den ersten beiden Quartalen 2022 konnte die österreichische Wirtschaft noch ein vielversprechendes Wachstum erzielen. Die Prognosen für die weitere Zukunft sehen aber etwas düsterer aus. Mit welcher Entwicklung rechnen Sie – einerseits gesamtwirtschaftlich und andererseits auf Ihre Bank bezogen?

Die Prognosen lassen den Schluss zu, dass wir mit Stagflation und rezessionsähnlichen Entwicklungen rechnen müssen. Das hängt stark davon ab, wie es bei den Fragen rund um Rohstoffe und Energie weitergeht. Im Unterschied zur Corona-Krise kommt noch dazu, dass bei den aktuellen Herausforderungen derzeit keine Erholung in Sicht ist. Die Konjunktur wird diesmal länger belastet sein, und die Banken haben es mit einer Kombination von Risiken auf Kundenseite zu tun, müssen aber gleichzeitig als Unternehmen selbst darauf schauen, dass sie robust aufgestellt sind. Wir sind auf den Sturm, so er denn kommt, bestens vorbereitet.

Welche Herausforderungen gilt es derzeit für Universal-Banken



Michael Höllner,
Generaldirektor
Raiffeisen NÖ-Wien:
»Wir leben das
Beyond Banking und
sind weit abseits des
Bankschalters in den
Regionen tätig.«

wie die Raiffeisenlandesbank NÖ-Wien zu meistern?

Unser Anspruch ist absolute Kundenzentrierung, da geht es einerseits um optimale Finanzierungslösungen, aber auch um die Bereitstellung von digitalem und persönlichem Kundenservice. Wir beschäftigen uns damit, wie wir bei Themen wie Liquidität, Zinsentwicklung oder bei der Energiekostenkrise für die Kunden bestmöglich da sein können. Wir denken da – wie in Corona-Zeiten – etwa an Unterstützungspakete für einzelne Kreditnehmer und Kunden, bei denen es knapper wird – und zeigen hier Flagge. Angesichts der wirtschaftlichen Verwerfungen werden wir unsere Aufgabe als Finanzpartner intensiv wahrnehmen.

Sie sind seit April dieses Jahres Generaldirektor der Raiffeisen-Holding NÖ-Wien sowie der

Raiffeisenlandesbank NÖ-Wien. Wie werden Sie den Konzern weiterentwickeln?

Die Kombination aus Bank und Beteiligungsholding ist sehr spannend. Als Bank stellen wir den Kunden in den Mittelpunkt des Handelns. Heute spricht man von »Purpose-Driven«-Organisation, genau das ist unser Zweck, die Kunden durchs Leben zu begleiten, die besten Produkte und besten Services zu liefern. Die Entwicklung bewegt sich auch stark in Richtung innovative Lösungen für Kunden zu finden, die über das Bankgeschäft hinausgehen. In der Raiffeisen-Holding sind wir mit den vier Geschäftsfeldern Bank, Agrar, Infrastruktur und Medien breit aufgestellt und werden hier auch Potenziale Richtung nachhaltiger Investments ausloten, wo wir seit mehr als 15 Jahren stark vertreten sind. Mir ist außerdem wichtig, dass wir noch stärker mit

den Raiffeisenbanken in Niederösterreich geschäftlich zusammenwachsen und weitere Potenziale nutzen.

Die wirtschaftliche Lage ist derzeit nicht rosig, der Ausblick düster. Welche der Geschäftsfelder Agrar, Bank, Infrastruktur und Medien ist am meisten betroffen? Wo erwarten Sie die größten Herausforderungen?

Das heurige Wirtschaftsjahr begann optimistisch. Auch wenn die Folgen der Corona-Pandemie noch spürbar waren, rechneten die Experten mit einem Aufschwung. Der russische Angriff gegen die Ukraine und die damit verbundenen Folgen führten aber zu einer völlig veränderten Großwetterlage. Für die in Russland und in der Ukraine aktive Raiffeisen Bank International hat sich mit dem Krieg alles verändert, was sich natürlich im

Ergebnis der Raiffeisen-Holding NÖ-Wien niederschlagen musste. Wir können das verkraften, wir haben eine starke Kapitalausstattung und behalten diese auch weiterhin fest im Blick.

Ich sehe die Geschäftsfelder Agrar und Infrastruktur, ange-reichert um das Thema Energie, nicht nur als gesetzt, sondern auch als Bereiche für künftige Investitionen. Medien sind sehr spannend und eine Abrundung unseres Portfolios, auch wenn sie – aufgrund der beträchtlich steigenden Papierpreise sowie der sinkenden Einnahmen bei Anzeigen – unter großem Ertragsdruck stehen.

Niedrige Zinsen machen es Banken nicht leicht, Erlöse zu lukrieren. Sie mussten sich auf andere Einnahmequellen konzentrieren wie etwa das Provisions-geschäft. Nun steigen die Zinsen

wieder. Wie wird sich das auf die Erlösstruktur der Raiffeisen-Holding NÖ-Wien auswirken?

In Österreich wurden die Kosten aus den Negativzinsen nie an die Konsumenten weitergegeben, somit wirkt sich bereits das Wegfallen der Kosten positiv aus. Durch das Ende der Niedrigzinsphase wird es möglich sein, auch auf der Einlagenseite wieder positive Deckungsbeiträge zu generieren. Die neue Zinssituation bedeutet aber zeitgleich nicht weniger Fokus auf das Provisionsgeschäft, denn es ist nicht nur eine Säule in den Bankerträgen, sondern dahinter stehen wichtige Kundenbedürfnisse, die wir erfüllen wollen. Hier möchten wir noch stärker wachsen als in der Vergangenheit.

Wie beurteilen Sie die Zins-schritte der EZB. Sind diese zu zögerlich oder ausreichend, um die Inflation zu bekämpfen?

Die stark steigende Teuerung bereitet der Wirtschaft enorme Schwierigkeiten. Derzeit erleben wir eine gefühlte Inflation von 15 bis 20 Prozent. Prognosen zufolge werden wir in den nächsten drei bis vier Jahren so viel Inflation haben wie in den letzten zehn Jahren zusammen. Das muss erst einmal verkraftet werden. Die eingeleitete Zinswende wird in den nächsten Monaten weiter Schwung bekommen, daran führt kein Weg vorbei. Gerade für kleinere und mittlere Unternehmen ist es ein Riesenthema, wenn der Schuldendienst von 30 auf 40 Prozent des Einkommens steigt.

Die Sparquote ist zuletzt zwar etwas zurückgegangen, aber war mit knapp 12 Prozent im Jahr 2021 immer noch vergleichsweise hoch. Landet dieses Geld eher auf den klassischen Anlagefor-

Es ist OK dass Sie Ihre 50.000€ Uhr zum Surfen oder zum Skifahren tragen.

... werden Sie von Ihrer Versicherung wohl eher nicht hören. Es sei denn, Sie sind bei uns versichert. Weltweite Tragerisikoversicherung inkl. Verlieren und Liegenlassen zum aktuellen Marktwert und nicht nur zum Einkaufspreis.

Kaum zu glauben? — office@dmc.insure

DOUGLAS · MACHAT & CIE.

PRIVATE BROKERS

men der Österreicher wie Sparbuch und Bausparen oder investieren die Bankkunden mehr in Wertpapieren?

Wir sehen eine verstärkte Nachfrage nach Produkten, die dem Kaufkraftverlust entgegenwirken. Unseren Kunden steht in diesem Bereich ein sorgfältig ausgewähltes Produktangebot zur Verfügung; gemeinsam mit unseren Premium-Partnern Raiffeisen Capital Management, Raiffeisen Centrobank und Raiffeisen Bank International haben wir in den letzten Jahren vor allem an Lösungen gearbeitet, die ESG-Kriterien (die drei Buchstaben stehen für Environment, Social and Governance) und haben sich als Standard für nachhaltige

»Die Teuerung bereitet der Wirtschaft enorme Schwierigkeiten.«

Anlagen etabliert, Anmerkung der Redaktion). berücksichtigen und wirkungsvoll gegen die hohe Inflation sind. Wir haben beispielsweise eine sehr erfolgreiche Anleihe der Raiffeisen Bank International bei Kunden platziert, die einen Kupon höher als die jährliche Inflationsrate anbietet. Wir planen laufend solche Produkte in unserem Angebot bereitzuhalten, die Wertverlust vermeiden, aber auch gleichzeitig Kapitalschutz bieten.

Zu welchen Anlageformen würden Sie Privatkunden raten, um einen realen Vermögensverlust zu vermeiden?

Gegenwärtig gibt es eine Reihe von Möglichkeiten, die eigenen Ersparnisse anzulegen. Wir raten unseren Kunden, abgesehen von klassischen Einlagen als finan-

zielle Reserve, das Ersparnis gut diversifiziert am Kapitalmarkt zu veranlagen. Wichtig ist das monatliche Ansparen in fixen Beträgen, um langfristig an der positiven Entwicklung der Weltwirtschaft teilnehmen zu können. Das Beste ist immer, mit seiner Bank Kontakt aufzunehmen, um das persönlich Passende gemeinsam zu finden.

Die Corona-Hilfen sind heuer ausgelaufen. Laut Kredit-schutzverband von 1870 werden sich die Firmenpleiten heuer in den ersten drei Quartalen gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres verdoppelt haben. Wie sieht die Raiffeisenlandesbank NÖ-Wien davon betroffen?

Wir erkennen bisher nach dem Auslaufen diverser Hilfen und Moratorien keine signifikant erhöhten Risikokosten bzw. Ausfälle. Für die nächsten Monate und Jahre rechnen wir jedoch mit steigenden Risikokosten, das ist generell bei Banken sicher ein Thema. Unser Anspruch ist es, mit Kunden frühzeitig zu reagieren und gemeinsam Lösungen zu erarbeiten, damit es erst gar nicht zu Ausfällen kommt. Wir waren in der Pandemie für die Menschen mit vollem Einsatz unterwegs – und sind es auch jetzt wieder. Robustheit zahlt sich aus.

Rechnen Sie wegen der Zinserhöhung, die ja auch Kredite teuert, in anderen Bereichen mit Ausfällen – etwa bei Immobilienkrediten usw.?

Wir verfolgen ein nachhaltiges Geschäftsmodell und erwarten keinen signifikanten Anstieg an Ausfällen bei Immobilienkrediten. Das heißt: In der Verantwortung unseren Kunden gegenüber

achten wir in allen Bereichen sehr genau auf die Leistbarkeit. So ist beispielsweise ein Großteil der Immobilienfinanzierungen fix verzinst und beim variablen Anteil wurde bei der Prüfung der Kreditfähigkeit mit einer höheren Zinsbelastung kalkuliert. Sollte es dennoch zu Engpässen kommen – etwa aufgrund der Teuerung und dadurch steigender Baukosten –, empfehlen wir das frühzeitige Gespräch mit unseren Experten.

Ich sehe es jedenfalls weiter als unsere Aufgabe an, Eigentum für unsere Kunden zu finanzieren. Auch wenn die neue Wohnkredit-Verordnung es da und dort erschwert. Das ist für mich überhaupt das ganz große gesellschaftliche Thema, dass sich Menschen aus dem Mittelstand kein Wohnungseigentum mehr leisten können. Denn Eigentum ist die beste Altersvorsorge.

Gerade in Krisenzeiten haben die Menschen ein erhöhtes Sicherheitsbedürfnis. Durch die Struktur kann Raiffeisen NÖ-Wien Sicherheit besonders gut abbilden. Ist dies ein Vorteil gegenüber anderen Banken und wie spielen Sie diesen Vorteil aus?

Die Genossenschaft erlebt in diesen Krisenzeiten so etwas

wie eine Renaissance. Zu Recht, weil genossenschaftliche Werte wie Sicherheit und Solidarität in anspruchsvollen Zeiten besonders gefragt sind. Raiffeisen ist mehr als eine Bank, wir leben das Beyond Banking und sind weit abseits des Bankschalters in den Regionen tätig. In den einzelnen Regionen haben die Raiffeisenbanken immer ein gutes Gespür, in welchen Bereichen sie sich am besten engagieren können. Hin und wieder ist das ein kultureller Schwerpunkt, hin und wieder ein sportlicher und dann wieder ein sozialer. Mir persönlich ist das soziale Thema ein großes Anliegen, denn wir leben in einer Zeit, in der die sozialen Unterschiede immer stärker greifbar werden. Und das sehe ich auch als Aufgabe von Raiffeisen, hier ein verbindendes Element zu sein.

Unsere Mitarbeiter in den Bankstellen und in den Filialen kennen jeden ihrer Kunden. Unser Handeln ist tagtäglich darauf ausgerichtet, den Kunden im Mittelpunkt unseres Handelns zu wissen und die beste Lösung für ihn zu erarbeiten. Der persönliche Umgang schafft Vertrauen und gibt Sicherheit, gerade jetzt, wo es vielfach einen Mangel davon gibt. Und das unterscheidet uns von anderen Banken. ●

INFOBOX

Michael Höllerer hat im Juni 2022 die Rolle als Generaldirektor der Raiffeisenlandesbank Niederösterreich-Wien (RLB NÖ-Wien) und der Raiffeisen-Holding NÖ-Wien von Klaus Buchleitner übernommen. Die Raiffeisen-Holding NÖ-Wien ist eine der größten Beteiligungsholdings des Landes und in den Geschäftsfeldern Agrar, Infrastruktur, Medien und Bank tätig. Letzteres ist das größte im Beteiligungsportfolio und umfasst die RLB NÖ-Wien und deren Beteiligung an der Raiffeisen Bank International (RBI). Die RLB NÖ-Wien ist das Spitzeninstitut der 44 niederösterreichischen Raiffeisenbanken.

www.raiffeisenholding.com

Bentley's Noblesse elektrisiert



Der neue Flying Spur Hybrid garantiert dank einer Systemleistung von 544 PS das für alle Bentley's typische Fahrerlebnis. Dabei stößt das Modell nicht mehr CO₂ aus als ein Kleinwagen.

Fahrspaß, Luxus und Nachhaltigkeit muss kein Gegensatz sein: Dies beweist die britische Nobelpremie Bentley mit dem neuen Flying Spur Hybrid einmal mehr. Die Luxuslimousine bietet den für die Marke typischen Charakter kultivierter Leistung bei rekordverdächtig niedrigen Emissionen. Auf das neue Hybrid-Modell sollen schon bald weitere und ab 2025 rein elektrisch betriebene Modelle folgen.

»Der neue Flying Spur Hybrid bietet die Chance, Bentley-Qualität zu einem sehr moderaten Preis zu genießen«, betont Sanjin Arkus einen nicht unerheblichen Vorteil des jüngsten Wurfs der britischen Nobelpremie. Arkus ist Geschäftsführer des offiziellen Bentley-Händlers Exclusive Cars Vertriebs GmbH, der seit über 20

Jahren als zuverlässiger Partner im Luxus- und Supersportwagensegment agiert. Der Betrieb verfügt über Standorte in Österreich, Tschechien, Polen, Ungarn und Rumänien und hat neben Bentley auch Bugatti und Lam-

orghini im Programm. Doch zurück zum neuen Flying Spur Hybrid: Dieses Modell ist neben dem Bentayga Hybrid eines der wenigen Luxusautos, die von der Normverbrauchsabgabe (NoVA) befreit sind. Der Grund dafür liegt in deren geringen Durchschnittsverbrauch von 3,3 Liter auf 100 Kilometer. Der Flying Spur Hybrid stößt zudem nur 75 Gramm CO₂ pro Kilometer aus. Das ist der niedrigste Wert an Emissionen, der jemals bei einem Bentley gemessen wurde. Die kombinierte Reichweite ist sehr hoch und liegt bei über 800 Kilometern. Der rein elektrische Antrieb reicht für 41 Kilometer. Ein Blick in die Statistik beweist: Für die meisten Alltagsfahrten ist dies genug: Knapp 80 Prozent der täglichen Autofahrten sind kürzer als 20 Kilometer.

Neuer Antrieb – Bentley-typisches Fahrgefühl
Die Genügsamkeit des Flying Spur Hybrid trägt das Fahrerlebnis keineswegs. Ein 2,9-Liter-V6-Benzinmotor und ein 103-kW-Elektromotor entfalten gemein-

sam eine Systemleistung von 544 PS und einen Drehmoment von 750 Newtonmetern. Dadurch ist klar: Der typische Bentley Charakter müheloser, kultivierter Leistung bleibt der Hybrid-Version des Flying Spur erhalten: Die Luxuslimousine beschleunigt von 0 auf 100 Stundenkilometer (km/h) innerhalb von 4,3 Sekunden. Die Höchstgeschwindigkeit liegt bei 285 km/h. Für den Stadtverkehr stellt der Elektromotor seine Leistung direkt vom Start weg bereit und setzt die Limousine geräusch- und vibrationsfrei in Bewegung. Der Fahrer kann den Batterieverbrauch während der Fahrt mithilfe der drei E-Modi EV Drive, Hybrid Mode und Hold Mode steuern. Am Fahrgefühl ist es nicht zu merken, welche Mischung aus Verbrennungs- und Elektromotor gerade für Bewegung sorgt. Dies ist dem hochinnovativen dritten Antriebsstrang zu verdanken, der im Flying Spur Hybrid verbaut ist.

Klimaneutral bis 2030

Das neue Hybrid-Modell ist nicht nur bemerkenswert innovativ,

sondern auch Ausdruck der Strategie »Beyond100« von Bentley. Die Marke will damit das weltweit führende Unternehmen für nachhaltige Luxusmobilität werden. Bis 2024 will das über hundert Jahre alte Traditionsunternehmen für seine gesamte Fahrzeugpalette eine Hybridoption anbieten. Der Hauptsitz und das Werk in Crewe, in der rund 4.000 Mitarbeiter die Autos teils in Handarbeit fertigen, läuft bereits seit längerem CO₂-neutral. Dort wird auch das erste Elektrofahrzeug von Bentley konstruiert, entwickelt und produziert. Ab 2025 präsentiert die Luxusmarke dann jedes Jahr ein neues Elektromodell. Bis zum Jahr 2030 will Bentley völlige Klimaneutralität erreichen. Um dies zu schaffen, investiert das Unternehmen 2,5 Milliarden Pfund (2,86 Milliarden Euro). Dank dieser Mittel soll in Crewe eine digitale, umweltfreundliche und flexible Produktionsstätte entstehen. ●

Weitere Informationen unter www.wien.bentleymotors.com

Ihr Geld verdient mehr.

Rund 200-jährige Erfahrung und erstklassiges Know-how unserer Expert:innen sorgen für Ihr Mehr.

Mehr Private Banking.
Mehr Service.
Mehr Angebot.

Steiermärkische
SPARKASSE
Private Banking

Seit 2020 auch
am Standort
Wien-Innere Stadt
Johannessgasse 29

steiermaerkische.at/private-banking

VERBUND treibt Energiewende trotz Hürden voran

Als führendes Energieunternehmen kommt VERBUND bei der Energiewende eine tragende Rolle zu. Schon heute produziert der Energieversorger in Österreich und Bayern 30 Terawattstunden (TWh) aus Wasserkraft. Mit 23 TWh Produktion in Österreich sichert VERBUND ein wesentliches Standbein der österreichischen Stromversorgung. Der jährliche Verbrauch liegt derzeit bei etwa 70 TWh. Schon im Jahr 2030 soll Österreichs Strombedarf bilanziell zu 100 Prozent aus erneuerbaren Energiequellen gedeckt werden. Dies erfordert zusätzliche Kapazitäten von mindestens 27 TWh, aber wahrscheinlich noch viel mehr.

»Es braucht mehr und es geht mehr«, betont VERBUND CEO Michael Strugl. VERBUND könne ein Viertel des Ausbaus der Bundesregierung bei der Wasserkraft mit Kraftwerken bzw. Maßnahmen bei Bestandsanlagen in Österreich liefern. »Zudem plant VERBUND massiv in Photovoltaik und Wind-Projekte zu investieren, um auch in diesen Bereichen einen substantiellen Beitrag zu leisten«, ergänzt der VERBUND CEO. Immerhin sollen 20 bis 25 Prozent der VERBUND-Gesamtstromerzeugung von den sogenannten neuen Erneuerbaren stammen. Damit sind Photovoltaik (PV) und Wind gemeint. »Mit den richtigen Rahmenbedingungen können die gewünschten TWh geliefert und das 100 Prozent Erneuerbaren-Ziel erreicht werden«, ist Strugl optimistisch.

Mehr als 3 Mrd. Euro für Erneuerbare
VERBUND selbst verfolgt einen ambitionierten Investitionsplan

und investiert zwischen 2022 und 2024 über 3 Mrd. Euro. Ein großer Teil davon fließt in das heimische Hochspannungsnetz, schließlich gilt es dieses insbesondere für die neuen Erneuerbaren fit zu machen. VERBUND revitalisiert, modernisiert bzw.



Um die eigene Produktion zu erhöhen, führt VERBUND auch Erweiterungen bei bestehenden Anlagen durch: So wird etwa die bereits 1955 erstmals in Betrieb gegangene Kraftwerksgruppe Kaprun derzeit um ein zusätzliches unterirdisches Pumpspeicherkraftwerk erweitert.

erweitert bestehende Wasserkraftwerke in den Heimmärkten Österreich und Deutschland: So wird die bereits 1955 erstmals in Betrieb genommene Kraftwerksgruppe Kaprun ausgebaut: Limberg 3 kostet 480 Mio. Euro und liefert ab 2025 eine Leistung 480

Sind 27 TWh zusätzlich zu wenig?
Die ohnehin schon sehr ambitionierten, im Regierungsprogramm verankerten Ausbauziele für die neuen Erneuerbaren Angesichts der aktuellen Energiekrise zu wenig sein. »Um

keit, Raumordnungsfragen zu adressieren und Nutzungskonflikte in Bezug auf Flächenbereitstellung aufzulösen. Strugl mahnt: »Ohne entsprechende Flächen wird der Erneuerbaren-Ausbau nicht schnell genug realisiert werden können.«

E-Autos erhöhen Strombedarf nicht substantiell

Entgegen der landläufigen Meinung wird die Mobilitätswende und der damit verbundene Umstieg auf E-Fahrzeuge keine sehr hohe Hürde für die Produktion des dafür notwendigen Stroms darstellen. Zum Hintergrund: Ab dem Jahr 2030 will man in Österreich nur mehr lokal emissionsfreie PKW zulassen. Laut Untersuchungen des Umweltauswahlrates wird 2030 dann etwa ein Drittel des derzeitigen PKW-Bestandes mit Strom unterwegs sein. »Dies hätte einen Strombedarf von rund 4,6 TWh zur Folge. Der aktuelle Jahresstrombedarf von rund 70 TWh würde sich dadurch nur um 6,6 Prozent erhöhen«, rechnet Strugl vor. Um das volle Potenzial von Elektromobilität ausschöpfen zu können, muss aber der gesamte Strombedarf aus erneuerbarer Energie bedient werden. Strugl

schlussfolgert: »Diese Energie wird aber auch von anderen Sektoren zum Teil in großen Mengen nachgefragt werden, und so wird erneuerbare Energie aus heutiger Sicht zu einem kostbaren Gut, das sorgfältig und möglichst effizient eingesetzt werden muss.« Um die Mobilitätswende weiter voranzutreiben, entwickelt VERBUND gemeinsam mit Partner:innen aus Forschung und Industrie schon seit 2009 alltagstaugliche Ladeinfrastruktur. Das Tochterunternehmen SMATRICS betreibt in Österreich mit der EnBW in einer eigenen Gesellschaft, der SMATRICS EnBW, das größte flächendeckende High-Speed-Ladenetz entlang von Autobahnen und in Ballungszentren. »Zu den derzeit bestehenden 250 Schnelllade- und Hochleistungs-Ladepunkten werden bis Jahresende 150 neue dazukommen«, ergänzt Strugl. Für die Mobilitätswende im Individualverkehr wird diese Infrastruktur eine zentrale Rolle spielen. Denn neben VERBUND sind sich auch die meisten Experten darüber einig, dass in diesem Bereich der direkte Einsatz von erneuerbarem Strom viel effizienter ist als der Umweg über die Brennstoffzelle oder die Umwandlung in E-Fuels. ●

INFOBOX

VERBUND ist Österreichs führendes Energieunternehmen und einer der größten Erzeuger von Strom aus Wasserkraft in Europa. Nahezu 100 Prozent des produzierten Stroms stammt aus erneuerbaren Quellen. Das Unternehmen ist dabei in allen Wertschöpfungsstufen tätig: Von der Stromerzeugung über den Transport von Strom bis zu Handel und Vertrieb. Zuletzt konnte VERBUND ein sehr gutes Ergebnis für die beiden ersten Quartale des heurigen Jahres erzielen: Das EBITDA stieg um 110,5 Prozent auf 1.378,9 Mio. Euro. Das Konzernergebnis erhöhte sich um 151,8 Prozent auf 817,1 Mio. Euro gegenüber der Vergleichsperiode des Vorjahres.

Weitere Infos unter verbund.at

»Um die Gasimportabhängigkeit Österreichs in signifikantem Ausmaß zu reduzieren, wird es wohl beträchtlich mehr erneuerbare Erzeugungskapazitäten brauchen als die prognostizierten 27 TWh.«

Megawatt (MW). Bereits ein Jahr früher soll das völlig neue Murkraftwerk Gratkorn etwa 15.000 Haushalte mit Strom versorgen. Um die Eigenerzeugung aus neuen erneuerbaren Energien zu realisieren, investiert VERBUND auch außerhalb der heimischen Grenzen. Im Alleingang oder mit Partnern entstanden und entstehen neue Windparks und PV-Anlagen in Spanien, Deutschland und Rumänien. »Die Beschleunigung des Erneuerbaren-Ausbaus ist die zentrale Antwort auf die aktuelle Energiekrise«, stellt der VERBUND CEO klar. Deren Kapazitäten müsse man massiv ausbauen, um die Importabhängigkeit Europas zu reduzieren.

die Gasimportabhängigkeit Österreichs in signifikantem Ausmaß zu reduzieren, wird es wohl beträchtlich mehr erneuerbare Erzeugungskapazitäten brauchen als die prognostizierten 27 TWh.« Um das zu schaffen, plädiert Strugl für ein nationales, bundesländerübergreifendes Bekenntnis zum Erneuerbaren-Ausbau. »Zum Anschieben des Erneuerbaren-Ausbaus müssen jedenfalls die Genehmigungsverfahren beschleunigt und vereinfacht werden, genauso wie die Ressourcenausstattung der Behörden dringend verbessert werden müssen«, fordert der VERBUND CEO ganz konkret. Ganz zentral sei auch die Notwendig-



Mithilfe von 27 Terawattstunden (TWh) zusätzlicher Kapazitäten will die Regierung bis 2030 den heimischen Strombedarf bilanziell zu 100 Prozent aus erneuerbaren Quellen decken. Deren Anteil lag im Jahr 2020 bei 78,2 Prozent. Um das Ziel zu erreichen, will die Regierung die Stromerzeugung aus PV-Anlagen um 11 TWh und aus Windkraftwerken um 10 TWh erhöhen. Die Wasserkraft soll für ein Plus von 5 TWh sorgen.

Was Ihre Anlagen bewirken, ist uns wichtig

Vorausschauend seit Generationen

Der Erfolg einer Anlage wird durch das optimale Verhältnis von Risiko und Rendite bestimmt, der Sinn einer Anlage durch ihre Auswirkungen auf Umwelt und Gesellschaft. Uns ist Nachhaltigkeit nicht nur auf dem Papier wichtig. www.lgt.at



Private Banking