

Pressespiegel 2018

Press Documentation 2018

Novomatic

Erstellt von
Prepared by

Datum
Date

Konzernkommunikation

23.07.2018 / KW 29



Novomatic und die Wiener Staatsoper: Partner seit zehn Jahren

Das Novomatic-Stipendiatenprogramm widmet sich seit zehn Jahren den Stimmtalenten der Wiener Staatsoper. Dadurch bekamen zahlreiche heutige Operngrößen bereits zu Beginn ihrer Karriere die Chance, sich auf einer der international großen und bestimmenden Bühnen zu profilieren.

Novomatic fördert nun bereits seit zehn Jahren mit einem Stipendiatenprogramm junge Künstler an der Wiener Staatsoper. Ist eine derart lange Beziehung nicht außergewöhnlich?

Dominique Meyer: Es ist tatsächlich außergewöhnlich! Gerade heutzutage sind solche langjährigen Partnerschaften eher die Ausnahme. Diese Zusammenarbeit hat jedenfalls viele schöne Früchte hervorgebracht. Die jungen Sänger, denen Novomatic ein Stipendium an der Wiener Staatsoper ermöglicht hat, haben sich gut entwickelt und machen Karriere. Das kann man – über einen längeren Zeitraum betrachtet – feststellen.

Wie passen Wirtschaft und Kultur hier zusammen – gibt es Parallelen?

Harald Neumann: Beiden geht es um gesellschaftliche Verantwortung. Erst durch die Kooperation mit Sponsoren können sich Kultureinrichtungen freier bewegen und mit erschwinglichen Kartenpreisen ein breites Publikum ansprechen. Ohne diese Zusammenarbeit wäre für viele Menschen der Zugang zu Kunst und Kultur auf derartig hohem Niveau nicht möglich. Gerade deshalb nehmen wir unser Kulturengagement ernst und leisten mit unserem Sponsoring, aber auch dem Stipendiaten-



Staatsoperndirektor Dominique Meyer gemeinsam mit Mag. Harald Neumann, Novomatic-Vorstandsvorsitzender, in der Wiener Staatsoper.

BILD: SN/WIENER STAATSOOPER/ASHLEY TAYLOR

programm, einen Beitrag für ein bezahlbares Kulturleben.

Wie profitieren die jungen Talente von diesem Stipendiatenprogramm konkret?

Dominique Meyer: Die jungen Sängerinnen und Sänger werden als Stipendiaten Teil des Solistenensembles. Somit werden sie von den besten Korrepetitoren und den besten Regieassistenten vorbereitet. Am Anfang singen sie kleinere Partien, nach einigen Monaten gibt es dann nochmals ein Vorsingen, und wenn das gut ist, wird ihnen anschließend ein Festvertrag angeboten. Damit bietet das Stipendiatenprogramm die Chance für den besten Einstieg in die Karriere.

Harald Neumann: Durch das Novomatic-Stipendiatenprogramm ist es jungen Künstlerinnen und Künstlern möglich, erste Schritte in ihrer Karriere zu setzen. Dass unsere Zusammenarbeit seit Jahren so gut funktioniert, beweist die Tatsache, dass bisher alle Novomatic-Stipendiaten ins Ensemble der Wiener Staatsoper aufgenommen wurden und so mit dem Haus verbunden sind. Zahlreiche heutige Operngrößen hatten durch dieses Programm erstmals die Chance, sich auf einer der international großen und bestimmenden Bühnen zu profilieren – eine große Chance für die jungen Talente. Ich erinnere an Anita Hartig, Valentina Naornitá oder Bror Magnus Todenæs.



Mag. Neumann mit Stipendiatin Mariam Battistelli.

BILD: SN/WIENER STAATSOOPER/ASHLEY TAYLOR

Um sich ein besseres Bild machen zu können: Können Sie uns beschreiben, wie die Stimmtalente für das Novomatic-Stipendiatenprogramm ausgewählt werden?

Dominique Meyer: Ich bin jedes Jahr bei vielen Gesangswettbewerben und wir machen darüber hinaus viele Vorsingen. So höre ich jedes Jahr über 700 Sänger. Darunter gibt es Sänger, die sozusagen schon bereit sind und eine Karriere begonnen haben. Andere sind gerade erst mit dem Studium fertig, offenbaren Talent und Potenzial – und genau diese sind für ein Novomatic-Stipendium prädestiniert. Eine unserer diesjährigen Stipendiatinnen ist Alexandra Yangel. Sie hat in Wien studiert und

erfolgreich vorgesungen. Die zweite ist die Italienerin Mariam Battistelli, die den Ottavio-Zilino-Wettbewerb in Rom gewonnen hat.

Neben Gesangstalente unterstützt Novomatic auch die Ballettakademie an der Wiener Staatsoper. Warum sollen Unternehmen dies machen?

Dominique Meyer: Die Unternehmen haben meiner Meinung nach eine Pflicht, die weit über die Grenzen der „normalen Aktivitäten“ geht. Und ich finde gut, dass große Unternehmen so gut verstehen, dass sie durch die Förderung von Kultur eine wichtige Rolle in der Gesellschaft spielen können. Natürlich hat der Staat seine Verantwortung, aber in einer modernen Gesellschaft ist es absolut nötig, dass auch Unternehmen sich für die Förderung der Kunst und Kultur einsetzen.

Harald Neumann: Novomatic fördert die im Jahr 1771 gegründete Ballettakademie der Wiener Staatsoper seit dem Jahr 2015, um den jungen Tänzerinnen und Tänzern die bestmögliche Vorbereitung auf eine internationale Karriere zu ermöglichen. Im Kern geht es vor allem darum, eine österreichische Institution zu unterstützen. Das ist eine Verantwortung, die wir als österreichischer Leitbetrieb gern wahrnehmen. Hochwertige Kultur zu erschwinglichen Preisen. Darum geht es.

ANZEIGE

„DIE PRESSE“, 21. Juli 2018

WOMEN LEADERSHIP FORUM



18. September 2018
Novomatic Forum

Das 6. WOMEN LEADERSHIP FORUM unter dem Motto FRAU.MACHT.INNOVATION

WOMEN LEADERSHIP IN AN INNOVATION DRIVEN SOCIETY – The value of women leadership in times of transformation, disruption and artificial intelligence
INNOVATION NEEDS LEADERSHIP – How to innovate leadership
OPEN MINDED LEADERSHIP – Ein Weg zu herausragender Führung
FUTURE FEMALE LEADERS – Who are the leaders of tomorrow and how to prepare them today? Parallel Sessions: Founders, Entrepreneurs & Influencer/Corporate Leaders
ENERGY TALK – How to work and balance today's challenges in business

u.a. mit:



Silvia Angelo
OBB Infra



Cedric Atangana
infinity space



Monica Caró
UNIDO



H.R.H. Princess Abre Digna
MAMA-light Initiative



Kasia Greco
Frau in der Wirtschaft Wien



Ulrike Huemer
Stadt Wien



Natassa Kantauer-Gansch
AI Talsheim



Mariam Karepova
Österreichisches Patentamt



Monika Poekhl-Racek
ADMIRAL AG



Valentina Prinz
Yuvall



Val Racheeva
Female Founders Book



Manuela Raith
IST Austria



Manon Raschke
Swarovski



Patricia Ricci
Villa Natur

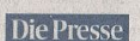
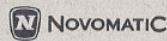


Ronald Thomas
ARGO

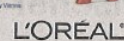
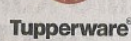


Maria Zesch
T-Mobile Austria

powered by:



supported by:



DE | EN

Details zum Programm unter www.womenleadership.at

Invitation only – Event!

„Wallstreet-Online.de“, 20.Juli 2018

cyan übernimmt I-New: Gewinn könnte sich in den dreistelligen Millionenbereich entwickeln



Durch den Zukauf der I-New Unified Mobile Solutions AG transformiert sich die im SCALE notierte cyan AG (ISIN: DE000A2E4SV8) zu einem vollintegrierten Telekommunikationstechnologie-Konzern mit starkem Wachstums- und Ertragspotenzial. Wir haben anlässlich der Übernahme mit CEO Peter Arnoth gesprochen.

Herr Arnoth, noch einmal als Zusammenfassung für diejenigen Leser, die cyan bisher noch nicht kennen. Was ist Ihr Kerngeschäft?

Arnoth: Wir bieten Sicherheitslösungen für den mobilen Datenverkehr der Endkunden von Mobil- und Festnetzinternetanbietern (MNOs, ISPs), virtuellen Mobilfunkanbietern (MVNOs), Unternehmen der Versicherungs- und Finanzindustrie sowie staatlichen Institutionen.

Warum brauchen Mobilfunkunternehmen Sie und machen das nicht selber?

Arnoth: Wir haben jahrelang in unsere Technologie investiert und können voller Stolz sagen: Wir sind die Besten. Zudem ersparen wir unseren Partnern große Investitionen. Ohne selbst zu investieren, können diese ihren Kunden erstklassige Sicherheitslösungen bieten und gleichzeitig – weil sie an den Erträgen beteiligt sind – zusätzliche Ertragsströme für sich generieren. Gerade in Zeiten schrumpfender Margen im Kerngeschäft sind Zusatzdienstleistungen einer DER Wachstumsfelder für Telcos und Banken. Und für uns sind diese B2B-Partnerschaften ebenfalls extrem charmant. Wir haben keinerlei Kundengewinnungskosten, weil wir auf bestehenden Kundenbeständen aufsetzen.

Und wie passt I-New nun dazu?

Arnoth: I-New ist der führende Anbieter von Technologie- und Servicelösungen für eingangs erwähnte virtuelle Mobilfunkanbieter, also Mobilfunkanbieter, die über kein eigenes Netz verfügen, sondern Netzkapazitäten von den großen Mobilfunkgesellschaften einkaufen und unter eigenem Markennamen an den Konsumenten vertreiben. I-New stellt diesen so genannten MVNOs die komplette Technologieplattform zur Verfügung und betreibt das komplette Geschäft als so genannter „white label outsourcing partner“. Der I-New-Kunde muss lediglich seinen Markennamen zur Verfügung stellen und sich um die Kundengewinnung kümmern. So können Unternehmen, die über einen großen Kundenstamm verfügen, diesen Kunden auch Mobilfunkdienstleistungen anbieten, ohne selbst groß in Technologie investieren zu müssen.

Wir können jetzt unsere Security-Lösungen direkt in die I-New Plattform vorinstallieren, so dass alle I-New Kunden automatisch unsere Produkte nutzen können und diese nur freischalten müssen. Das ist ein enormer Boost für uns. Aktuell betreut I-New 40 MVNOs, die wiederum zusammen rund 5,5 Millionen Endkunden bedienen.

5.5 Millionen Endkunden klingt aber nur mittelgroß

Arnoth: I-New hat die letzten Jahre zweistellige Millionenbeträge in ihre Plattform investiert und startet jetzt gerade richtig durch. Ich rechne damit, dass I-New stand-alone stark wachsen wird, und wir zusammen noch viel mehr. Wir haben beide eine prall gefüllte Pipeline potentieller neuer Kunden, und ich erwarte die nächsten Monate große Abschlüsse.

Warum verkauft ein Milliardenunternehmen wie Novomatic so eine Perle?

Arnoth: Novomatic ist einer der größten Technologiekonzerne für die globale Glücksspielindustrie. Als Novomatic letztes Jahr einen IPO angepeilt hat, lagen die kolportierten Bewertungen jenseits der 5 Milliarden Euro Schwelle. I-New war immer ein Randgeschäft, und eigentlich hat man I-New nur aufgebaut, um einen guten Zugang zu eben diesen MVNOs zu haben. Cyan hat Novomatic überzeugt, dass unser gemeinsames Konzept ideale Synergien und damit einen nachhaltigen globalen Erfolg sicher stellt. Darüber hinaus freut es uns sehr, dass Novomatic mit cyan eine Partnerschaft im Kernthema Security anpeilt.

Was bedeutet die Übernahme in Zahlen?

Arnoth: In 2018 wollen wir zusammen mindestens 20 Millionen Euro Umsatz machen und in 2019 mindestens 35 Millionen Euro. Unser Vorsteuergewinn sollte dabei mindestens 7 Millionen in 2018 und mindestens 20 Millionen Euro in 2019 betragen. Und ich sage bewusst „mindestens“, denn in diesen Planzahlen haben wir bisher nur marginale Synergien eingerechnet.

Das Bankhaus Hauck und Aufhäuser hat das Kursziel für die cyan Aktie auf 33 Euro erhöht, die Main First Bank auf 44 Euro. Fühlen Sie sich damit wohl?

Arnoth: Mehr als wohl. Wir werden liefern, und das ist alles erst der Anfang unserer Reise. Wenn wir in fünf Jahren sprechen, soll unser Gewinn im dreistelligen Millionenbereich liegen.

„Wiener Wirtschaft“, 19.Juli 2018

Die besten Exporteure

Exportstärke und Internationalität - das verbindet die Unternehmen, die mit dem renommierten Exportpreis 2018 ausgezeichnet wurden.

Im Rahmen der Exporters' Nite anlässlich des Exporttags 2018 zeichnete die Außenwirtschaft Austria der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) heimische Unternehmen aus, die durch ihr internationales Engagement den wirtschaftlichen Aufschwung in Österreich vorantreiben. Die Verleihung der Exportpreise vor rund 700 Gästen erfolgte durch Wirtschaftsministerin Margarete Schramböck und WKÖ-Präsident Harald Mahrer.

„Mit dem Exportpreis zeigen wir unsere Wertschätzung für Österreichs herausragende Wegbereiter im Export“, betonte WKÖ-Präsident Harald Mahrer. Außenwirtschaftschef Michael Otter unterstrich: „Die Preise sind Aus-

zeichnung für jene Exporteure, die durch ihre Leidenschaft und ihren Einsatz den wirtschaftlichen Aufschwung Österreichs garantieren.“

40 Born Global Champions

Vorhang auf hieß es beim Exporttag auch für 40 frischgebackene „Born Global Champions“ - österreichische Jungunternehmen, die mit frischen Ideen, innovativen Produkten und ihrem starken Fokus auf internationale Märkte gleich vom Start weg für eindrucksvolle Erfolgsgeschichten der heimischen Exportwirtschaft sorgten. Zudem wurden drei Großunternehmen für ihre internationale Kooperation mit innovativen Startups als „Born Global Innovators“ ausgezeichnet. (WKÖ)

Weitere Infos unter:

www.exportpreis.at

www.aussenwirtschaft.at



WKÖ

Exportpreis 2018: Die Gewinner

► Gewerbe und Handwerk

- Sieger: Schiebel Elektronische Geräte GmbH
2. Platz: FACC AG
3. Platz: Econ GmbH

► Handel

- Sieger: Rubble Master HMH GmbH
2. Platz: Audio Tuning Vertriebs GmbH
3. Platz: Alumero Systematic Solutions GmbH

► Industrie

- Sieger: Infineon Technologies Austria AG
2. Platz: RHI Magnesita
3. Platz: WolfVision GmbH

► Information und Consulting

- Sieger: Vizrt Austria GmbH
2. Platz: ASQS GmbH
3. Platz: Bruck Consult

► Tourismus und Freizeitwirtschaft

- Sieger: Novomatic AG
2. Platz: WKE Konzert- & Eventveranstaltungs GmbH
3. Platz: Euroscope Incoming & Events Touristik GmbH

► Transport und Verkehr

- Sieger: Beat the Street Jörg Philipp Touring Services GmbH
2. Platz: Verag Spedition AG
3. Platz: Stark Services GmbH

► Global Player Award

- Sieger: Fronius International GmbH

► Expat Award

- Sieger: Stefan Mugitsch, General Manager Libyen der Vamed

Mehr Fotos unter: www.exportpreis.at

Österreichs wertvollste Marken sind milliardenstark

Die Marke als Unternehmenswert

Der Wert einer Marke bestimmt mittlerweile auch den Wert eines Unternehmens. Die wertvollsten heimischen Markenunternehmen wurden kürzlich vom European Brand Institut präsentiert.

Der Herausgeber der „Österreichischen Marken Wert Studie“ und Vorstand der European Brand Institute, **Gerhard Hrebicek**, präsentierte zuletzt die Ergebnisse der „15. Österreichischen Markenwert Studie“. Waren es früher nur die großen Industriekonzerne, die sogenannten Markenartikelhersteller, die den Markt mit ihrem Namen beherrschten, so bekamen diese mittlerweile viel Konkurrenz auch von sogenannten „No-Name-Produkten“. Preiskämpfe und das Internet verändern weiters das Konsumverhalten. Über den Wert der Marken diskutierte Hrebicek mit dem Rechtsanwalt **Gerald Ganzger** von Lanzky, Ganzger & Partner, mit CEO **Monika Poeckh-Racek** von Admiral Casinos sowie **Herbert Kovar** von Deloitte.

Die Wertvollsten

Österreichs wertvollste Luxusmarke ist laut Studie Swarovski. Die Marke brilliert mit +2,7 % Wertzuwachs und 3,604 Mrd€ Markenwert. Mit dem neuen „Swarovski Creative Center“ schuf Swarovski eine inspirierende Innovationsplattform für die internationale Design Community, so Hrebicek vor Journalisten. Von globaler Bedeutung ist Red Bull. Die Marke behauptet eine Spitzenplatzierung mit einem Markenwert von 15,391 Mrd€ (+0,9 %) und ist Weltmarktführer bei Energydrinks und ein Vorzeigeunternehmen für „Consumer Engagement“ und

bestes Beispiel für konsequente Markeninvestitionen. Red Bull bestätigt auch den internationalen Trend vom Markenunternehmen zum Medienunternehmen. Als Wachstumskaiser entpuppte sich die Novomatic Group. Sie fuhr eine Markenwertsteigerung von +7,5 % ein und ein Rekordergebnis von 3,408 Mrd€. Damit setzt die Gruppe ihre Vormachtstellung als wachstumsstärkstes Markenunternehmen Österreichs weiter fort.

Die Top 10 Brands 2018

1. Red Bull
2. Swarovski
3. Novomatic
4. Spar
5. Raiffeisen
6. ÖBB
7. Erste Group
8. OMV
9. XXX Lutz
10. Vienna Insurance Group.

Gehen wir auf die Werte der weiteren Reihungen ein, so agiert der SPAR-Konzern nicht nur als größter Arbeitgeber, sondern überzeugt mit ganzheitlicher CSR-Strategie (Nachhaltigkeit als langfristiges Unternehmenskonzept). Das bedeutet, dass sich SPAR mit zukunftsweisenden Initiativen Themen wie Gesundheit und Ernährung, kontinuierlicher Innovationskraft und Modernisierung sowie dem Ausbau der Eigenmarken ausweist. Markenwertzuwachs +4,1 % auf 2,357 Mrd€. Einen erfreulichen Markenwert hat auch die Raif-

feisen Banken Gruppe. Sie konnte mit +3,1 % auf 1,927 Mrd€ zulegen. Die ÖBB ist mit einem Plus von 0,1 % und 1,891 Mrd€ Markenwert stabil unterwegs. Die Erste Group punkte erneut mit „Digital Leadership“ und +5,8 % Markenwertzuwachs auf 1,751 Mrd€.

Auf Innovationskraft und Digitalisierung setzt die OMV. Das internationale Öl- und Gasunternehmen konnte trotz volatilen Marktumfeld einen Markenwertzuwachs von 4,7 % auf 1,229 Mrd€ Markenwert generieren. Die XXX Lutz Gruppe zählt zu den größten Möbelhandelsgruppen der Welt und konnte mit kontinuierlicher Markenkommunikation und geschickter Filialexpansion den Markenwert um +3,8 % auf 900 Mio€ weiter ausbauen. Die führende Versicherungsgruppe in Österreich und CEE, die Vienna Insurance Group, konnte geringfügig zulegen und zwar mit +0,7 % auf 796 Mio€. Das Unternehmen setzt auf Vielfalt.

„Die heimischen Top-Markenunternehmen beweisen mit ausgeklügelten Digitalisierungsstrategien entlang der Wertschöpfungskette ihre Marken- und Innovationskraft, beleben die Branchen und sichern somit den Wirtschaftsstandort Österreich nachhaltig“, so Vorstandsvorsitzender Hrebicek, der auch Sachverständiger für Marken- und Patentbewertung und Vorsitzender des ISO- 20671-Komitees ist. (ISO 20671 er-

möglicht Markenmanagern erstmals einen integrierten Markenwert-Prozess zu implementieren). „Der Wert eines Unternehmens wird zunehmend durch den immateriellen Wert seiner Marke(n) bestimmt“, so auch Monika Poeckh-Racek.

Markenschutz für Orte und Regionen

Rechtsanwalt Gerhard Ganzger verwies im Pressegespräch auf den wichtigen Markenschutz für Bundesländer, Städte, Gemeinden und andere. „Die Bedeutung von Marken und Kennzeichen für Städte, Gemeinden und Regionen wächst ständig. Es wird immer wichtiger, durch Marken und Kennzeichen ein bestimmtes Image zu bilden und zu bewahren, um Zielgruppen anzusprechen. Dies gilt nicht nur für den Tourismus, sondern auch immer stärker für den Bereich Betriebsansiedelungen, Technologiecluster und Bildungseinrichtungen.“

Deloitte-Manager Herbert Kovar: „In unserer Beratungspraxis nehmen wir eine disruptive Entwicklung in der Wirtschaft wahr. Die Entstehung immaterieller Wirtschaftsgüter sollte gefördert werden. Die österreichische Forschungsprämie ist dafür ein hervorragendes Mittel.“ Kovar bedauerte, dass dieses von vielen Unternehmen noch nicht genutzt wird und sieht Handlungsbedarf.

Lea Schweinegger

„Falter“, 18. Juli 2018

20.000 Euro für „Westenthaler“

Eine Immobilienfirma will dem Ex-Abgeordneten Peter Westenthaler für einen ÖBB-Deal 20.000 Euro überwiesen haben. Sein Parteifreund war damals Minister. Wo war die Leistung Westenthalers?

BERICHT: JOSEF REDL

IZV - AUFTRAGSLISTE - LANG

Raffaelsen Niederösterreich - Wien

Kunde: IBE-AMBIEN BEN
Abnehmer: ELVERZ/2011/17 TAGE 13 TAGE verbraucht
Verfänger: 327 - Auftrag/Bestand geprüft und
Vom Bestreuer am: 05.01.2006 um 10:43 eingegangen
Status: positiv
Durchführungsdatum: 05.01.2006 Kontrollsumme: ESEKXVX

Nr.	Empfänger/Leistungsfähigkeit	BLZ / Kontonr.	Betrag IBEZ
1	Hg. Peter Westenthaler Verm. Prov. Hütteld	0000-0000000000000000	20.000,00 EUR

Überweisungsbeleg aus der Buchhaltung des Immobilienentwicklers IBE: 20.000 Euro als Vermittlungsprovision an Ex-BZÖ-Parteichef Peter Westenthaler. Er sagt, das Geld sei nie bei ihm angekommen



**Es gibt jedenfalls auf meinem Konto
keinen Eingang dieses Geldes**

PETER WESTENTHALER

Peter Barthold ist eine schillernde Figur in der Fußballwelt. Als Goalie hütete er in den 70ern für den Rekordmeister Rapid das Tor, sogar im Europacup gegen AC Milan und Galatasaray spielte er. Doch das ist lange her. Derzeit ist Barthold in einem anderen Match gefangen, das weit weniger übersichtlich ist als ein Fußballspiel. Es geht um Glücksspiel, Korruption, Sport und Politik.

Auch Peter Westenthaler ist eine schillernde Figur. Als ehemaliger FPÖ-Klubchef spielte der Austria-Fan für die Haider-Partei im Sturm des Kabinetts Schwarz-Blau ein. Dann wechselte er zu Frank Stronach und in die Bundesliga. Auf Bitten Jörg Haiders spielte er danach noch den Chef des BZÖ – mit wenig Erfolg. Kürzlich verurteilte ihn ein Gericht zu einer Haftstrafe. Westenthaler hat von den Casinos Austria verbotene Parteispenden genommen.

Barthold und Westenthaler wurden trotz ihrer verschiedenen Fußballvorlieben Freunde, und beide interessierten sich für das Glücksspiel.

Nach seiner Sportlerkarriere betrieb der Rapidler Barthold gemeinsam mit dem Glücksspielkonzern Novomatic eine Reihe von Lokalen mit Spielautomaten. Und „Westi“ war sein Freund mit den guten Kontakten. Irgendwann fiel Barthold bei der Novomatic in Ungnade, und er packte vor der Korruptionsstaatsanwaltschaft aus. Im Auftrag von Novomatic will er über Jahre hinweg Geld an Westenthaler übergeben haben. 4000 Euro pro Monat.

Der Glücksspielkonzern und Westenthaler bestreiten das. Doch nun tauchen neue dubiose Zahlungsströme auf. Westenthaler, so der Verdacht, hat 20.000 Euro erhalten, um bei den damals von BZÖ-Verkehrsminister Hubert Gorbach kontrollierten ÖBB gutes Wetter für eine Firma im Umfeld Bartholds zu machen. Wieder einmal muss sich Westi wegen möglicherweise verbotener Zahlungen rechtfertigen.

Worum geht es in dem neuen Match? Ende des Jahres 2005 soll Westenthaler seine politischen Seilschaften für private Zwecke aktiviert haben. Sein ehemaliger Freund Barthold sagt, er habe ihn darum gebeten.

Barthold hatte mit einigen Geschäftspartnern einen fetten Deal in Aussicht. Er hatte das Konzept für eine Sportbar gegenüber dem Rapid-Stadion ausgearbeitet. Die in Anspielung auf Hans Krankl „Goleador“ getaufte Bar sollte gemeinsam mit einem Immobilienentwickler errichtet werden, mitsamt einem Fachmarktzentrum. Ein hübsches Projekt mit Schwierigkeiten: Die Liegenschaft zwischen Keißergasse und Westbahnstrecke gehörte den ÖBB, und die wollten zu viel Geld. Westenthaler sollte ausrücken und helfen. Barthold: „Der Im-

mobilienentwickler, der das Areal damals kaufen wollte, stand kurz davor, sich zurückziehen. Der von den ÖBB verlangte Preis war ihm zu hoch, außerdem waren in den Entwürfen zum Kaufvertrag einige Giftzähne“, sagt Barthold heute. Etwa ein paar teure Auflagen wegen möglicher Bodenkontaminationen. „Ich habe Westenthaler deshalb gefragt, ob er uns mit seinen politischen Beziehungen helfen kann“, gesteht Barthold.

Zu dieser Zeit war mit Hubert Gorbach ein Parteifreund Westenthalers als Verkehrsminister oberster Verantwortlicher für die ÖBB. Politische Interventionen waren damals keine Seltenheit. Die Jahre der schwarz-blauen Koalition führten zu einer ganzen Reihe von Korruptionsermittlungen, die auch zu rechtskräftigen Verurteilungen führten. Die Grenzen zwischen staatsnahen Unternehmen wie Telekom, Casinos Austria oder ÖBB und Regierungsparteien und deren Vertretern waren fließend.

Unbestritten ist: Am 14. November 2005 verkauften die ÖBB das 6229 Quadratmeter große Grundstück um 1,87 Millionen Euro an Peter Bartholds Geschäftspartner. Mehr als zehn Jahre später, im November 2016, berichtete *News* erstmals über Westenthalers Rechnung über ein „Pauschalhonorar“ von 20.000 Euro „für die erbrachten Beraterleistungen im Zusammenhang mit dem Kauf der Liegenschaft Keißergasse 1–3“. „Ich habe damit null zu tun“, sagte Westenthaler damals. Die Rechnung sei eine Fälschung.

Dem Falter liegt jetzt der Überweisungsbeleg vom 5. Jänner 2006 über 20.000 Euro vor. Er stammt aus der Buchhaltung der IBE Immobilien Besitz- und Errichtungs GmbH, an die auch die Honorarnote gestellt wurde. Empfänger: Westenthaler. Zahlungsgrund: „Verm. Prov. Hütteld“, also Vermittlungsprovision Hütteldorf. „Der Beleg ist echt, der Betrag wurde überwiesen“, bestätigt Stefan Kovar, Geschäftsführer der Immobiliengesellschaft IBE. Welche Leistung Westenthaler erbracht hat, weiß Kovar nicht. Ein mittlerweile verstorbener Mitgesellschafter sei zuständig gewesen.

Auffällig ist, dass ein erster, 2004 ausverhandelter Kaufvertrag zwischen IBE und ÖBB aufgelöst wurde. Es hatte sich herausgestellt, dass das Erdreich des Grundstückes deutlich stärker kontaminiert war als angenommen. Die ÖBB mussten eine Grundwassersanierungsanlage installieren.

Und Westenthaler? Warum verdiente er mit? „Es gibt auf meinem Konto keinen Eingang dieses Geldes. Sollten Sie es aber finden, dann bin ich gerne bereit, es zu übernehmen, da ich es aufgrund der letzten Ereignisse ganz gut gebrauchen könnte.“



nominierter Eintrag

Initiator boerse-social.com, Hauptpartner Novomatic sowie die Kategorienpartner S Immo, CMC Markets und wikifolio.com suchen bei der heurigen Ausgabe des „Novomatic Smeil Alps 2018“ (neuer Name im 6. Austragungsjahr) wieder die herausragenden Finanzblogs im deutschsprachigen Raum. Alle Details unter <http://smeil-award.com> - alle Einreichungen als Diashow: <https://boerse-social.com/smeil/diashow>

Anbei vier Nominierungen für 2018:

Kapitalmarktexperten.de

Aktuelle Unternehmensnews

Heidelberger Druck: Gleich 2 a Bay Heidelberger Druck-Gleich 2 a Bay: Gleich zwei Auszeichnungen gehen heute für die Aktien des Druckmaschinenherstellers Heidelberger Druck, über...	Commerzbank: Einzahlung und Kurstief Commerzbank: Einzahlung und Kurstief: Die Aktien der Commerzbank sind in der jüngsten Sitzung der Commerzbank...	Schnelles Geld bei Medigene Schnelles Geld bei Medigene: Schnelles Geld bei Medigene: Schnelles Geld bei Medigene: Schnelles Geld bei Medigene...	ThyssenKrupp: JPMorgan bleibt trotz Kursrucks bei „Neutral“ ThyssenKrupp: JPMorgan bleibt trotz Kursrucks bei „Neutral“: JPMorgan bleibt trotz Kursrucks bei „Neutral“: JPMorgan bleibt trotz Kursrucks bei „Neutral“...
---	---	---	--

[Mehr News >](#)

Finanzlexikon

Was ist ein Underlying? Was ist der MACD? Was bedeutet „Over-The-Counter“ (OTC)?

<http://www.kapitalmarktexperten.de/>

Preis und Wert Aktienblog

Protector Forsikring – Norwegische Versicherung auf Wachstumskurs

18. Mai 2018 | **Englisch** | **Norwegen, Protector Forsikring, Wachstum, Versicherung, Wachstumskurs**

Ich habe bereits einmal erwähnt, dass ich Aktien von Protector Forsikring besitze, aber nie einen Post dazu geschrieben. Heute ist es an der Zeit, dass ich etwas persönliches schreiben darf. Ich habe nämlich die Chance, dass ich meine Aktien von Protector Forsikring verkaufen darf. Ich habe nämlich die Chance, dass ich meine Aktien von Protector Forsikring verkaufen darf. Ich habe nämlich die Chance, dass ich meine Aktien von Protector Forsikring verkaufen darf.

<http://www.preis-und-wert.com>

Kalaidos Blog

Weiterlesen

- 1. Über den Kalaidos Blog
- 2. Blog Themen
- 3. Aufmerksam und Autonom
- 4. Herausforderungen
- 5. Studenten an der Kalaidos FH

Populismus und die Währungsunion (2/2)

DSGVO und Finanzbranche (2/3)

Sie möchten auch für unseren Blog schreiben?

<http://www.kalaidos-fh.ch/Blogs>

Finanzprodukt.ch

Volatility

18. Jan 2018 | **Englisch** | **OTC**

The share of market cap concerning by ETFs in the S&P 500 universe rose from 5.1 percent in 2005 to 7.5 percent in 2015 – the amount of assets under management by ETFs is currently more than twice that managed by index mutual funds. ETFs are traded in the secondary market by [...]

Coinbase Index Fund is Open For Investment

15. Jan 2018 | **Englisch** | **OTC**

Coinbase Index Fund is now open for investments of \$250,000 to \$250M. They've been investing in the market since 2012 and have a track record of 100% returns. At this stage, we have opened the fund to those who wish to invest \$250,000 to \$250M, announced Coinbase on the company blog. Coinbase Index Fund gives [...]

6,00 % Zinsen im Jahr - Feste Verzinsung für Ihr Geld

Nur 2 Jahre Laufzeit - ab 10.000 € - Zinsen quartalsweise - 6 % jährlich.

<http://www.finanzprodukt.ch/>

Sportwetten im Wandel der Zeit

Der Markt bei Sportwettenanbietern hat sich in den letzten

Jahren rasant verändert. Erstaunlich: Mit stationären Wetten wird immer noch mehr als doppelt so viel Umsatz gemacht wie mit dem Online-Angebot.

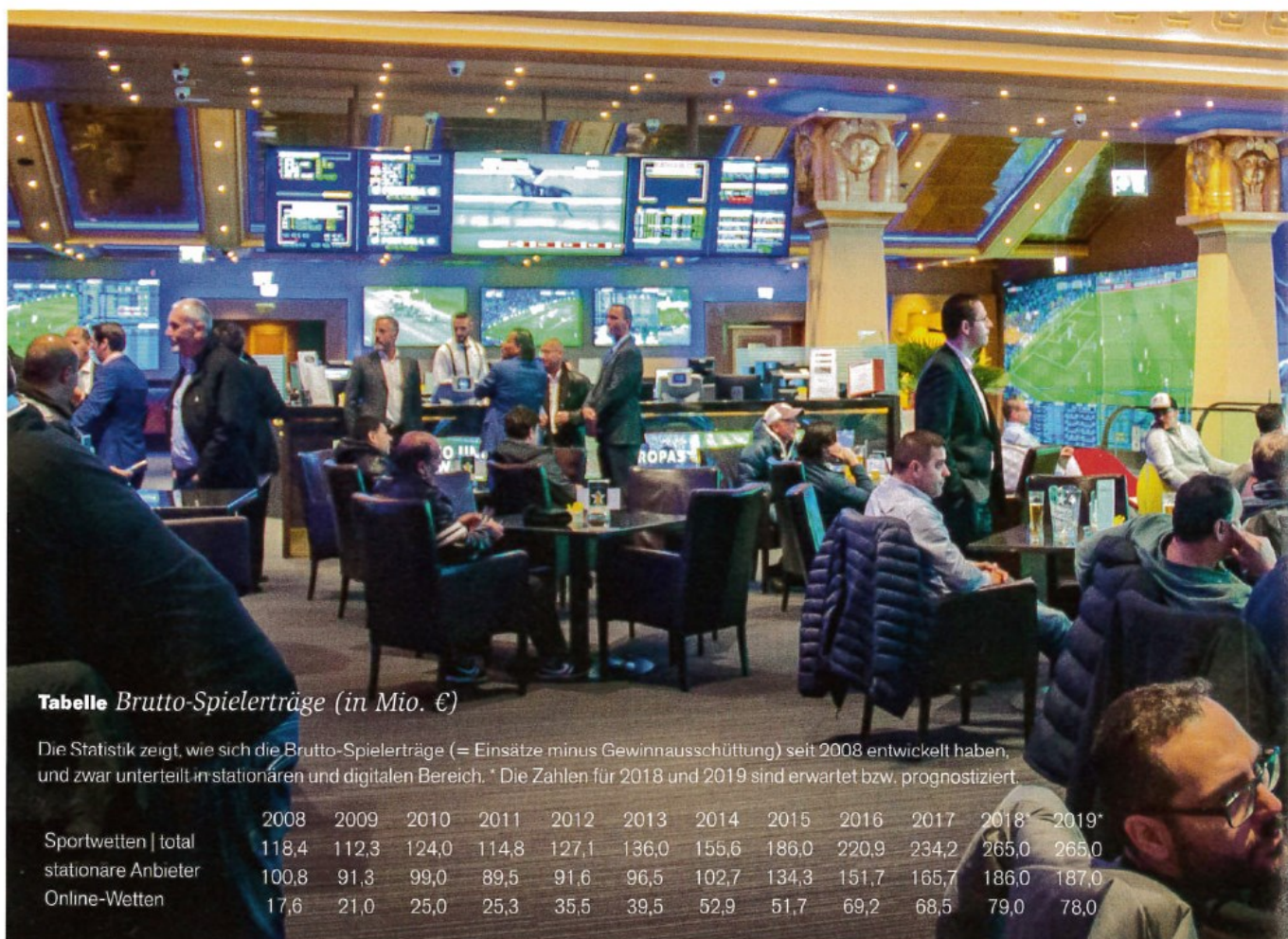


Tabelle Brutto-Spielerträge (in Mio. €)

Die Statistik zeigt, wie sich die Brutto-Spielerträge (= Einsätze minus Gewinnausschüttung) seit 2008 entwickelt haben, und zwar unterteilt in stationären und digitalen Bereich. * Die Zahlen für 2018 und 2019 sind erwartet bzw. prognostiziert.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018*	2019*
Sportwetten total	118,4	112,3	124,0	114,8	127,1	136,0	155,6	186,0	220,9	234,2	265,0	265,0
stationäre Anbieter	100,8	91,3	99,0	89,5	91,6	96,5	102,7	134,3	151,7	165,7	186,0	187,0
Online-Wetten	17,6	21,0	25,0	25,3	35,5	39,5	52,9	51,7	69,2	68,5	79,0	78,0

Ranking Die beliebtesten Sportarten der Wetter

1. Fußball
2. Tennis
3. Eishockey
4. Ski alpin
5. Motorsport
6. Basketball
7. Skispringen
8. American Football
9. Handball
10. Volleyball

sogenannte landbasierte Anteil an Sportwetten erstaunlich stark hält. 2017 machte diese Art des Wettens deutlich mehr als zwei Drittel des Gesamtumsatzes aus. Was Jürgen Irsigler, Geschäftsführer der Admiral Sportwetten GmbH, so erklärt: „Gerade im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung ist der gesellschaftliche Aspekt dieser Art des Wettens nicht zu unterschätzen.

Man trifft sich, genießt die Gastronomie, schaut gemeinsam ein Sportereignis und platziert auch noch eine Sportwette.“ Kein Wunder, dass seine Firma (oder auch Mitbewerber Tipico) relativ viel Geld in den Ausbau dieses Geschäftszweiges investiert hat.

Aber auch abseits der Entwicklung von Brutto-Spielerträgen hat sich die Branche in den letzten Jahren stark verändert, vor allem, was die Anzahl der Player am Markt betrifft. „Es fand eine Bereinigung statt“, sagt Irsigler, der gleichzeitig auch Präsident des Österreichischen Buchmacherverbandes (OBMV) ist. „Viele mussten sich zurückziehen oder sind in größeren Firmen aufgegangen, sodass es aktuell weniger, aber dafür starke und potente Anbieter gibt.“ Zwanzig ordentliche und fünf außerordentliche Anbieter sind derzeit Mitglied beim OBMV, der allerdings vorwiegend die Anbieter landbasierter Sportwetten vertritt. Für die Online-Branche ist dagegen die OVG (Österreichische Vereinigung für Wetten und Glücksspiel) zuständig.

Einig sind sich beide Vertretungen in der Frage, dass es im Rahmen der gesetzlichen Regelungen noch viel Aufholbedarf gibt, denn während es im Online-Bereich kaum klar zu fassende Regelungen gibt, ist der stationäre Bereich in Österreich Ländersache, was dazu führt, dass es neun verschiedene Gesetzgebungen gibt. „So kann es passieren, dass man auf der Triester Straße (Anm.: liegt in Wien und Niederösterreich) auf der einen Seite Wetten anbieten darf, die im Wettlokal gegenüber verboten sind. Kein optimaler Zustand“, moniert Sharif Shoukry, Geschäftsführer beim OBMV. ◀

► Die Zahlen sind beeindruckend: 2017 wurden in Österreich Wetten mit einem Gesamtvolumen von 1547 Millionen Euro platziert. Abzüglich der Gewinnausschüttung blieben für die Sportwettenanbieter stolze 234,2 Millionen Euro übrig. Das sind 13,3 Millionen Euro mehr als im Vorjahr oder eine Steigerung von 6,02 Prozent. Vergleicht man die Zahlen mit 2008, sieht man: Die sogenannten Brutto-Spielerträge (= Einsätze minus Gewinnausschüttung) sind um 115,8 Millionen Euro gestiegen, was fast einer Verdoppelung gleichkommt. Zahlen, die zeigen: Die Sportwette erfreut sich nach wie vor wachsender Beliebtheit. „Die Jahresprävalenz von Sportwetten liegt bei etwa drei Prozent“, sagt Andreas Kreutzer von der Kreutzer Fischer & Partner Consulting GmbH. Bedeutet: Drei Prozent der österreichischen Bevölkerung tippen mehr oder weniger regelmäßig auf den Ausgang eines Sportereignisses.

Aber auch hier lohnt sich, wie so oft, der Blick auf das Detail, denn es gibt im Wesentlichen zwei Arten, wie man eine Sportwette platzieren kann. Die erste: Man geht zum Buchmacher seines Vertrauens, meistens in ein Wettbüro oder Wettcafé, wo man sich mit Gleichgesinnten ge-

meinsam das Spiel anschaut und eine oder mehrere Wetten darauf platziert. Die zweite: Man eröffnet ein Wettkonto bei einem Online-Anbieter und setzt von daheim oder unterwegs aus darauf, wer das nächste Tor schießt, das Formel-1-Rennen gewinnt oder den ersten Satz beim Tennis holt. Und obwohl Trendforscher die totale Digitalisierung aller Lebensbereiche prognostizieren, zeigt sich hier, dass sich der



Fotos: Admiral Sportwetten (gr.), iuwmsport.at/Christina Toth (bl.)



Beim vom OBMV zusammen mit „law meets sport“ organisierten Event „Sportwette im Wandel der Zeit“ waren viele Branchengrößen vor Ort.



Foto: ADMIRAL

„KREATIVER MEILENSTEIN“

Jürgen Irsigler, Geschäftsführer ADMIRAL Sportwetten GmbH, über die neue Homepage, die Treue der Kunden und seinen Wunsch an die Politik.

Wie hart umkämpft ist der Wettmarkt und welche Kundensteigerung erwartet man sich dieses Jahr bei ADMIRAL?

JÜRGEN IRSIGLER: In den letzten zehn Jahren hat sich ein massiver Konzentrationsprozess dargestellt, die Zahl der Wettanbieter ist deutlich reduziert worden. Klein- und Mittelbetriebe haben sich entweder größeren Wettunternehmen angeschlossen oder ihre Geschäftstätigkeit eingestellt. Wir erhoffen uns für das Jahr 2018 eine Kundensteigerung von rund sieben Prozent.

Mit welchen Aktionen lockt man den Kunden? Wir sind laufend darum bemüht, unsere Filialen auf dem letzten technischen Stand zu halten, ein stilvolles Ambiente und umfangreiches Angebot anzubieten. Anfang Mai wurde auch die neue Website gelauncht. Unserer ADMIRAL Card-Kundenkarte bietet die Möglichkeit, ein Konto für alle Vertriebswege – Filiale, Online, Mobile, Terminal – zu nutzen. Bonusaktionen (Kombibonus, WM-Bonus etc.) werden sowohl für Neu- als auch Bestandskunden angeboten. In den ADMIRAL-Filialen finden laufend Gewinnspiele statt und auf Facebook werden konstant Tickets zu verschiedenen Sportevents verlost.

Die Homepage von ADMIRAL wurde runderneuert. Welche Überlegungen steckten dahinter? Für ADMIRAL ist der Relaunch der Website ein kreativer Meilenstein in der Unternehmensgeschichte. Neben einem moderneren Design überzeugt der neue Auftritt durch mehr Übersicht, einen kundenorientierten Aufbau und eine verbesserte mobile Nutzung. Der optimierte Internetauftritt bietet ein benutzerfreundliches Navigationskonzept im Responsive Design, zahlreiche neue Features wie beispielsweise Single Wallet, Marketfilter, Matchtracker und Highlights.

Hat der klassische Wetter einen Buchmacher seines Vertrauens oder spielt er bei mehreren? Im Online-Bereich ist der Vergleich von Angebot, Quoten und Aktionen natürlich einfach,

daher wird hier auch eher bei der Konkurrenz gewettet. In den Filialen ist der Wetter ein sehr treuer Kunde – hier trifft man sich mit Freunden, Ambiente, technische Ausstattung, Liveübertragungen, Gastronomieangebote und die Nähe zum Wohnort spielen eine große Rolle.

Das Sponsoring des Frauen-Nationalteams wurde verlängert – ein bewusstes Zeichen, nachdem der Höhenflug nach der EURO ein wenig abgeebbt ist? ADMIRAL ist Partner des Sports! Wir haben uns bewusst für dieses Engagement Anfang 2017 für eine Laufzeit von drei Jahren entschieden und sind stolz, Partner des ÖFB-Frauen-Nationalteams zu sein. Unsere Vereinbarung mit dem ÖFB sollte auch ein Commitment zum Frauensport sein. Generell sind wir der Überzeugung, dass nur langfristige Partnerschaften für beide Seiten gewinnbringend sind.

Die Rechtslage rund um Sportwetten ist relativ uneindeutig. Wenn Sie einen Wunsch an die Politik frei hätten ... dann würde ich mir wünschen, dass es einheitliche Regelungen im Sportwettenbereich für ganz Österreich gäbe. Die neun aktuellen Sportwetten-Landesgesetze sehen heute teilweise völlig unterschiedliche rechtliche Rahmenbedingungen vor. ◀



KOMPLETTER RUNDUMBlick

Die Buchmacher Akademie von OBMV und Wirtschaftskammer Wien gibt Berufseinsteigern und Insidern spannende Einblicke in die Wettbranche.

► Sie gehört mittlerweile zur österreichischen Wettbranche wie Quote und Handicap-Tipp – die Buchmacher Akademie, die heuer vom 18. bis 21. September in Wien stattfindet. „In einem viertägigen Intensivkurs werden Berufseinsteigern und Insidern Einblicke in die Materie gewährt, mit denen man einen kompletten Rundumblick auf das Thema Sportwette hat“, sagt Sharif Shoukry, Geschäftsführer des Österreichischen Buchmacherverbandes (OBMV). Abgeschlossen wird die Akademie (einige der 25 Plätze sind noch frei) mit einer dreistündigen schriftlichen Prüfung, nach deren Bestehen es vom OBMV und der Wirtschaftskammer Wien ein Zertifikat gibt.

Für die Wirtschaftskammer eine absolut lobenswerte Einrichtung, wie Dr. Klaus Vögl, deren Fachgruppengeschäftsführer für Freizeit und Sportbetriebe, betont: „Das Ziel der Akademie ist neben hochkarätiger unmittelbarer Wissens- und Kompetenzvermittlung in allen Belangen des Wettwesens die Professionalisierung dieser sensiblen Branche. Darum lassen wir unser Know-how als gesetzliche Interessenvertretung gern hier einfließen und stellen der Akademie auch alljährlich unsere Räume zur Verfügung.“

Inhaltlich werden alle wesentlichen Parameter der Wettbranche beachtet. Vom Erstellen einer Quote über das mannigfaltige Wettangebot bis zu den rechtlichen Grundlagen erklären hochkarätige Dozenten in zehn Modulen, wie das Geschäft funktioniert. Ein Highlight ist auch dieses Jahr wieder der gemeinsame Praxisabend, bei dem die Vortragenden in der Admiral Arena Prater für spannende Hintergrundgespräche und eine Diskussionsrunde zur Verfügung stehen. „Hier können Inhalte vertieft und offene Fragen erörtert werden“, sagt Shoukry.

Alle Infos zu Anmeldung und Kosten finden Interessierte auf der Homepage des Buchmacherverbandes, www.obmv.at. ◀



Vergangenes Jahr bekamen 25 Teilnehmer das Zertifikat – so wie die Geschwister Ernada und Ernad Mujic, Geschäftsführer der Ploutos GmbH.

