

Ein Fach-PDF-Special zur Fachheft-Reihe

Das Jahr 2015 mit der Rosinger Group



Das erste Quartals-Special 3. 3. 2015
(1/4)

Autor: Paul Christian Jezek

Büro Christian Drastil für die Fachhefte des Börse Social Network
Gussenbauergasse 4/34c, 1090 Wien.
me@christian-drastil.com • Vollständiges Impressum und Download auf www.christian-drastil.com

„Wir setzen uns immer wieder neue Ziele!“

Das Exklusivinterview mit Gregor Heinz Rosinger führte Fachjournalist Paul Christian Jezek

Herr Rosinger, Sie sind seit nunmehr bereits drei Jahrzehnten mit der Rosinger Group am Markt präsent. Wann und wie haben Sie damit begonnen?

Die ersten Geschäfte waren die üblichen Börseninvestments. Schon als Student habe ich sehr intensiv an der Börse spekuliert. Man könnte auch sagen, ich habe davon gelebt. Ich bin also mit dem nagelneuen und selbstbezahlten Lancia an die Uni gefahren. Schon damals habe ich diese Investments in größerem Stil gemacht, de facto professionell. Kurz vor meinem 19. Geburtstag habe ich schon mit den Investments in dieser Dimension begonnen.

Wirtschaft hat mich immer schon stark interessiert. Ich komme auch aus einem wirtschaftsnahen Haus, meine Mutter war in einer Steuerberatung tätig und mein Vater war Unternehmer. Das Interesse war jedenfalls schon in Gymnasialzeiten da. Da habe ich auch schon „Die Presse“ gelesen, am Wochenende die FAZ gekauft und das Time Magazine abonniert. Ich hatte nie den Wunsch, Angestellter in irgendeinem Amt zu werden oder leitender Mitarbeiter oder z. B. Lokführer oder Pilot, obwohl ich gerne schnelle Autos fahre. Ich wollte immer schon die Selbstständigkeit, wobei ich auch sehr schnell erkannt habe, dass Flexibilität wichtig ist. Diesen Ansatz habe ich in verschiedenen Diskussionen mit meinen Eltern gelernt: „never love your product“. Dieses Denken habe ich von Anfang an gehabt und deshalb bin ich eigentlich Investor und nicht Unternehmer.

Wie alles anfang

Diesem Prinzip sind Sie im Laufe Ihrer Karriere auch nie untreu geworden?

Nein, absolut nicht. Wir investieren teilweise als Personen, teilweise über verschiedene unserer Investment-Holdings. Den „Rest“ betrachten wir als Portfolio, also Aktien- und GmbH-Anteile, Immobilien, Mezzaninkapital, Unternehmensanleihen.

Es ist ein gemischtes Portfolio eines Family Offices, wobei das Kapital für das Investment ausschließlich „aus der Familie“, also von meiner Gattin und mir kommt.

Ab 1985 waren Sie ein anerkannter Kapitalmarkt-Player, aber wann und wie sind Sie in den Bereich der nicht börsnotierten Mittelstandsinvestments eingestiegen?

Gemeinsam mit meiner Gattin Yvette habe ich im Februar 1993 das Produktionsareal samt Anlagen in einer ehemaligen russischen Panzerkaserne ca. 60 km östlich von Budapest übernommen. Dieser Betrieb war günstig zu kaufen, obwohl die Hallen in durchaus gutem Zustand und die Maschinen durchaus modern waren. Auch die Belegschaft – ich spreche hier konkret von Schweißern – war bestens qualifiziert. Es gab „nur“ das Problem, dass der Markt für Panzer gerade sehr eingebrochen war und auch Panzerersatzteile nicht rasend nachgefragt waren.

Die Analyse der Kernkompetenzen des Betriebs hat ergeben, dass die hohe Kompetenz in der Schweißtechnik und die genaue mechanische Bearbeitung sehr großer Werkstücke auch im Montanmaschinenbau und zur Realisierung von Sondergeneratorgehäusen für Notstromaggregate verwendet werden kann. Deshalb wurde die Produktion unmittelbar nach dem Kauf umgestellt, schon ein Jahr später wurde in die Hallen eines stillgelegten Betriebs (in Lőrinci) expandiert und es wurden Kraftwerkskomponenten ins Angebotsportefeuille dazugenommen. Anfang 1995 wurde ein weiterer stillgelegter Betrieb übernommen und die Produktion angefahren. Daraus hat sich eine schöne, europaweit marktaugliche Produktpalette mit Bergbaumaschinen, agrartechnischen Anlagen und Reaktoren für regenerative Energie-



© Martina Draper, Rosinger Group

Gregor Heinz Rosinger
(geb. 12. 4. 1966)
ist Gründer und
Mastermind der
Rosinger Group.

DIE ROSINGER GROUP

Aufgrund herausragender Alleinstellungsmerkmale, einem exzellen Netzwerk sowie profunder Kapitalmarktexpertise konnte sich die Rosinger Group innerhalb der letzten drei Jahrzehnte als anerkannter Finanzkonzern positionieren und setzte bei Finanzierungslösungen rund um den gehobenen Mittelstand neue Standards.

Der Grundstein für diese Erfolgsgeschichte wurde 1985 durch erste namhafte eigene Investments von Gregor Rosinger gelegt. Das erste Beratungsmandat wurde 1996 übernommen, der Beratungssektor 1999 in eine eigene Gesellschaft ausgegliedert. Beratungssektor und Beteiligungsgesellschaften existieren auch 2015 parallel, unabhängig und erfolgreich innerhalb der Rosinger Group.

anlagen ergeben. 1998 kam dann der gewinnbringende Ausstieg für uns („Exit“) – summa summarum haben wir also hunderte Arbeitsplätze gerettet, den Käufern ein zukunftssträchtiges Unternehmen übergeben und natürlich auch selbst profitiert.

Und nach diesem Muster sind Sie auch weiterhin vorgegangen?

Ja, genau. Uns geht es nicht in erster Linie um Gewinnmaximierung, sondern um die Kernintention von Private Equity, nämlich um echte Werte in der Realwirtschaft. Zahlreiche erfolgreiche Beteiligungen bzw. Investments bestätigen unsere Philosophie: In Osteuropa waren wir echte Pioniere, indem wir ehemalige Rüstungsbetriebe erworben und zu Maschinen- und Anlagenbauern umstrukturiert haben. Auf der Basis dieser weitreichenden industriellen Erfahrungen wissen wir auch von der Consulting-Seite her, wie man optimale und praxisorientierte Lösungen entwickelt.

Davon profitieren auch unsere Beratungskunden, denn hier findet sich unser zweites Geschäftsfeld: die Regionale Mittelstands Sicherung. Das ist unser favorisierter Ansatz, dass wir zusätzlich Know-how UND Kontakte einbringen und damit versuchen, das Unternehmen entsprechend weiterzuentwickeln bzw. unseren positiven Beitrag zu leisten. Das kann eine GmbH ebenso sein wie ein börsennotiertes Unternehmen.

Wie sind Sie denn am Anfang zum Startkapital gekommen?

Ich habe eine gewisse Startbasis gehabt, allerdings habe ich noch keine Erbschaft gemacht, weder von der einen noch von der anderen Seite. Wir konnten uns sehr schnell einen Namen machen – auch weil Yvette und ich aus altösterreichischen Familien kommen und uns dies in Osteuropa sehr viele Türen geöffnet und zahlreiche Möglichkeiten gegeben hat. Vieles war auch ein Know-how-Vorsprung: Beim Panzerwerk haben wir das erste Mal voll erkannt, wo unsere Stärken liegen. Vorher hatten wir uns ausschließlich als Investoren betrachtet. Man investiert und versucht, irgendwann zu verkaufen; entweder sind es Anleihen oder es ist Mezzaninkapital. Damals hat es noch stille Beteiligung geheißen. Oder es war echtes Kapital in Form eines GmbH-Anteil oder Aktien.

Dann haben wir begonnen, Know-how einzubringen, z. B. bei der Gesellschafterbesprechung bzw. versammlung. Man bringt Vorschläge ein, man arbeitet ein Konzept aus, man führt das Unternehmen, an dem man beteiligt ist und versucht damit etwas zu verbessern. Man agiert de facto als Inhouse-Consultant oder Unternehmensberater, der auch Gesellschafter ist. Oder anders gesagt: man ist Gesellschafter und hat einen Mandanten bekommen, von dem man vorher gar nicht gewusst hat, dass man eine Idee einbringt. Beim Panzerwerk war es relativ einfach: Als Yvette und ich 1992 geheiratet haben, haben wir überlegt, was wir tun: Welche Branche war total am Boden? Der Kalte Krieg war vorbei, also musste irgendwo Rüstung „down“ sein – und zwar in Osteuropa, am besten in den Kronländern. Und das wollten wir dann ganz speziell „steigern“, es sollte womöglich ein russisches Werk sein – und das haben wir dann eben auch in Nordostungarn gefunden.

Die Alternative für diese Fabrik wäre Zusperrern gewesen, da natürlich von den Russen keine Aufträge mehr gekommen sind. Die letzten Restaufträge wurden abgearbeitet und im Wesentlichen wurde damit begonnen, das Werk zu warten, upzugraden und dgl. Aber für wen? Die Russen hätten über Jahre keine Aufträge mehr gegeben. Denn die nicht gebrauchten Panzer waren im Wesentlichen das stehende Ersatzteillager für die in Betrieb befindlichen.

Die „Blaupause“ für weitere erfolgreiche Aktivitäten

Und dann haben Sie zusätzlich „fachlich“ recherchiert?

Ja – über Panzerstähle, wo man ähnliche Stähle braucht und was man noch schweißen könnte. Das Problem war, dass die Panzerstähle damals natürlich eigene Bezeichnungen hatten – nämlich russische – und auch andere Werkstoffnummern und ein anderes Nomenklatursystem. Über verschiedenste Fachbücher haben wir nachgesehen, wo es diese Werkstoffzusammensetzung noch gibt: im Montan-Maschinenbau. Außerdem stammt Yvette aus einer aus Österreich nach Ungarn eingewanderten Montan-Industriellen-Familie. Das war also ein Ansatz, der weiterentwickelt werden sollte. Aber: Nur Montan-Maschinen? Wo kommt denn noch so etwas

DIE GRUNDSÄTZE

Die Rosinger Group wird ausschließlich in Geschäftsbereichen tätig, in denen sie über profundes, detailliertes Wissen sowie über langjährige Erfahrungen und ein tiefgreifendes, belastbares Kontakt Netzwerk verfügt.

Dank konsequenter fachlicher Spezialisierung und einschlägiger Branchenkenntnisse werden sämtliche Dienstleistungen auf höchstem Niveau offeriert. Das Team der Rosinger Group besteht aus hochqualifizierten Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern, Unternehmensberatern, Technologie-, Kapitalmarkt-, Patent- und Medienexperten, die bereits auf multiple, langjährige Erfahrungen in den jeweiligen Wirtschaftssektoren zurückblicken und somit eine umfassende Betreuung von Corporate-Finance-Mandaten garantieren können.

Die Rosinger Group sieht Herausforderungen als Chancen – egal ob die Hausbank bereits abgelehnt hat, weil es sich um einen Restrukturierungsfall, eine Auslandsinvestition, ein komplexes Geschäftsmodell oder um eine Kombination dieser Faktoren handelt. Zu den Stärken der Gruppe zählen Expertise und Erfahrung insbesondere in den folgenden Situationen:

- * Finanzierungen für Kapitalbedarf im Ausland (z. B. Osteuropa, Russland, Ukraine, Kasachstan, Türkei, Indien, China, Marokko etc.)
- * Restrukturierungsfälle, Absatzfinanzierungen und Nachfolgelösungen im In- und Ausland
- * Finanzierungen für Unternehmen im In- und Ausland mit Patenten, Marken oder Technologien, deren wirtschaftlicher Wert deutlich über dem Buchwert liegt.





© Nadja Meister

Gregor Rosinger ist Mitglied im Österreichischen Nationalkomitee des International Vienna Councils wie auch in einer Reihe von internationalen Organisationen wie der CEEMEA Business Group.

DAS BESONDERE

Im Gegensatz zu anderen Beratungsfirmen verfügt die Rosinger Group über eigenes Kapital und kann daher nach positiver Prüfung bei Unternehmen gegebenenfalls auch als Lead- oder Co-Investor in Konsortien eintreten und dadurch Projekte umsetzen, die „pure“ Berater niemals realisieren könnten.

Die Rosinger Group agierte als Pioniere in Osteuropa, hat z. B. ehemalige Rüstungsbetriebe erworben und erfolgreich zu Maschinen- und Anlagenbauern restrukturiert. „Durch unsere weitreichenden industriellen Erfahrungen wissen wir, wie man optimale und praxisorientierte Lösungen entwickelt“, erklärt Gregor Rosinger. „Davon profitieren auch unsere Beratungskunden.“

Ähnliches zum Einsatz? Kraftwerksbau könnte auch passen! In diesem Bereich hatte ich aus der Vergangenheit den einen oder anderen Kontakt, weil ich Technik, Wirtschaft und Recht studiert hatte. Im Zuge dessen habe ich 1989 gemeinsam mit zwei Kollegen für das Kraftwerk Timelkam II ein Projekt realisiert. Da ging es darum, für ein Braunkohlekraftwerk die Ascherückführung, Aktivierung und Aufbereitung auszulegen und zu kalkulieren. Dieser wirtschaftliche Teil war meine Aufgabe, da habe ich einiges an Know-how und Kontakten bekommen und gesehen, wer so etwas brauchen kann und wer so etwas baut. Unsere damaligen Konkurrenten wurden dann Kunden für uns bzw. für unsere Anlagen. Wir haben Kraftwerkessel ebenso wie Montan-Maschinen gebaut, dazu spezielle Chemikalienbehälter gebaut. Wir waren auch Pioniere in Sachen Biogasreaktoren, ebenso wie wir Reaktoren und Behälter für die ersten Biodieselanlagen in Österreich geliefert haben.

Dieses Prinzip gilt auch heute noch: Wir wollen als First Mover agieren – in einem Geschäftsfeld, das wir verstehen und wo wir Dinge weiterentwickeln können. Aber nicht das „Revolutionäre“, nicht die komplett neue Idee, sondern marktfähige Innovationen.

Sicher haben Sie beim Panzerwerk auch von den billigen Arbeitskräften probiert?

Die waren gar nicht so billig, es handelte sich zunächst um Mitarbeiter aus Deutschland und aus der Slowakei. Dann haben wir Schweißer aus der Ukraine geholt, die früher bei MIG tätig waren. Die hatten Löhne, da waren österreichische Stahlfacharbeiter teilweise billiger. Aber sie hatten Zulassungen, sie haben Qualität geliefert, und das war der wesentliche Punkt. Dadurch haben wir uns ausgezeichnet. Und das war einer der Gründe, weshalb wir dann aus Ungarn die Reaktoren in die ganze Welt geliefert haben. Die Holländer hatten damals schon Werke, in denen automatisiert Stahltanks geschweißt wurden. Unsere Lösung war hingegen der „individuelle Reaktor“, aus dem wir dann ein Serienmodell gemacht haben. Dazu ist die Auslegung gekommen, wir hatten gute Ingenieure, also summa summarum Engineering plus Produktion als erfolgreiche Kombination.

Es waren dann schließlich drei Werke, die wir der Reihe nach von 1998 bis Ende 1999 verkauft haben. Der Käufer hat das einige Zeit in Ungarn betrieben und hat dann die Produktion übersiedelt. Einer der Standorte ist nach wie vor in Betrieb, den hat er weiter verkauft. Der Standort ist also nach wie vor gesichert, aber eben mit neuem Eigentümer.

Regionale Mittelstands Sicherung = RMS

Und aus dieser Erfahrung wurde dann Ihr RMS-Modell?

Es stand nie im Zweifel, dass wir weitere Gelegenheiten suchen und immer mehrere Investments parallel haben. Wir haben beim Panzerwerk über Smart Money und Family Office hinaus gelernt, dass man noch mehr bewegen kann, wenn die Kontakte „stimmen“. Dadurch wurde der Investitionsfokus neu definiert – nämlich dort, wo man Synergien hat, wo man Geschäftsmodelle versteht, wo man ein Network-of-Excellence hat. Das war das innovative Aha-Erlebnis, wo Yvette und ich gesagt haben, das ist ein zweites Geschäftsfeld, das ist die Regionale Mittelstandssicherung (RMS), wenn wir zusätzlich Know-how UND Kontakte einbringen und damit versuchen, das jeweilige Unternehmen entsprechend weiterzuentwickeln und damit unseren positiven Beitrag zu leisten.

Gehen wir zu zwei Beispielen: Angenommen, man würde sich entscheiden, Anleihen irgendeiner öffentlich-rechtlichen Institution zu kaufen, zumal man erwartet, dass die Bewertung entsprechend steigt, dann ist das ein klassischer Fall für die Rosinger Group. Wenn ich nun aber irgendwo investiere, und sei es „nur“ Mezzanin-Kapital, und dort durch einen innovativen Ansatz etwas bewege oder die Ergebnisse durch entsprechenden Einsatz beeinflusse – Kontakte zu Kunden oder Einkaufssynergien herstelle, Finanzierungsmodule hinzufüge, um z. B. Bankkredite günstiger zu machen, da dann mehr Eigenkapital zur Verfügung steht –, dann ist das klassische Regionale Mittelstands Sicherung.

Wobei das für uns nicht bedeutet, dass es kapitalmarktfern ist. Es kann genauso gut ein börsennotiertes Unternehmen wie auch eine GmbH, eine GmbH & Co.KG oder eine KG sein.

Wichtig ist auch die „richtige“ Mischung im Portfolio, auch über die Gesellschaften. Die Holding ist die fixe Größe oder die jeweilige Portfolio-Gesellschaft, jedoch nicht die Tochtergesellschaften. Die sind disponibel und können natürlich entsprechend verkauft werden. Wobei wir im Prinzip sehr lange Investmentzeiträume haben: Manche Assets besitzen wir schon Jahrzehnte, auf der anderen Seite haben wir natürlich auch manchmal Trading-Positionen, wo wir einen schnellen Schnitt machen wollen, zuletzt beispielsweise beim Flughafen Wien. Das ist über den Ticker gelaufen, ich war am PC und habe mich gefragt, ok, was bekomme ich in den nächsten drei Minuten? Auch so etwas passiert immer wieder. Oder man realisiert Optionsstrategien. Generell gilt jedoch der Grundsatz, dass wir ausschließlich eigenes Kapital investieren. Börseninvestments mit dem Geld anderer Leute funktionieren in Wirklichkeit nur im Film.

Und wo sind Sie heute präsent?

Wir haben ein österreichisches und ein deutsches Portfolio und unter diesen Gesellschaften haben wir unsere Auslandsaktivitäten hinterlegt. Normalerweise agieren wir mit langen Investmentzeiträumen, es kann aber natürlich auch kurzfristige Deals geben.

Wichtig ist übrigens auch meine Definition von Mittelstand, die vielleicht etwas anders als die übliche lautet. Viele verstehen unter Mittelstand etwas, was für mich eigentlich „Mittelschicht“ wäre. Mittelstand ist eine Philosophie, insofern, als es sich um Unternehmen handelt, wo wenige Gesellschafter – physische Personen – über das Wohl des Unternehmens entscheiden und die (fast) alles tun werden, damit es dieser Firma gut geht und dass sie sich weiterentwickelt.

Das ist der Unterschied zu den Publikumsgesellschaften, wo die Verantwortung auf tausende Personen verteilt wird – im Gegensatz zum Mittelstand, wo man miteinander telefoniert, wo man sich kennt, wo man sich trifft.

Längerfristig denken!

Und wo es oft auch um den sprichwörtlichen „langen Atem“ geht ...

Völlig korrekt. Ich denke, dass viele Unternehmer oder Gesellschafter, die in Assets investieren, manchmal einen viel zu kurzen Horizont haben. Man kauft etwas und möchte, dass es schon in zwei bis fünf Jahren einen bestimmten Wert hat. Gerade bei technologischen Beteiligungen wie etwa in der Autoindustrie ist das zu kurzfristig. Wohin entwickelt sich diese: Diesel-Hybrid, Benzin-Hybrid, Elektroauto, Wasserstoff? Das werden wir wohl auch in fünf Jahren noch nicht wissen, sondern vielleicht in 15 oder in 20 Jahren. Und denken wir z. B. an Getriebebauer. Wird ein Auto in der Zukunft ein Schaltgetriebe haben? Wird es überhaupt ein Getriebe haben? Bei einem Elektroauto gibt es keine echten Schaltvorgänge.

Worauf ich hinauswill: Das klassische Denken von Venture-Capital-Gesellschaften über zwei oder drei Jahre hat sehr viel mit Glück zu tun. Das ist auch ein Grund, weshalb sehr viele Inkubatoren und Frühphasengesellschaften gescheitert sind. Wenn aber längerfristig gedacht wird und man sich ein entsprechendes Unternehmen gesucht hat, um z. B. ein Jahrzehnt investiert zu bleiben, kann einiges an Mehrwert geschaffen werden.

Da geht es ja auch um Bewertungen. Sehen Sie sich ein börsennotiertes Unternehmen wie Raiffeisen in Russland oder eben SW Umwelttechnik (siehe „Kasten“ rechts) in Ungarn an, die haben hohe Abschreibungen auf Unternehmenswerte aufgrund des schlechten Forint-Kurses. Ist die Firma deshalb wirklich weniger wert? Nein. Sie macht ja operative Gewinne, es stehen die Fabriken und die Maschinen dort. Abschreibungen können nicht ewig funktionieren, weil irgendwann ist das Asset zur Gänze abgeschrieben. Und ab diesem Zeitpunkt schlägt es auch bilanziell positiv durch.

Wenn ich also einen langen Atem habe und diesen nutze, kann man günstig etwas erwerben. Es gibt immer ein paar Verrückte, die verkaufen – und die wundern sich dann Jahre später. Die Royal Bank of Scotland z.B. hat es um die 30 Cent gegeben – inzwischen stehen wir bei mehr als fünf Euro. Kurzfristiges Denken, Panik, Gier ... das ist alles sehr negativ.

Und noch etwas: Warum muss man eine Dividende – oder mehr Dividende – bekommen, wenn man das dann entsprechend versteuern muss?

INVESTOR-TAGEBUCH I

Herr Rosinger, seit nunmehr 30 Jahren sind Sie eine fixe Größe unter den Investoren. Dabei gelten Sie als einer der sowohl in börsennotierte als auch nicht börsennotierte Unternehmen investiert, in Immobilien und alternative Investments. Was davon haben Sie derzeit in Ihrem Portfolio?

Ich achte immer auf einen ausgewogenen Portfolio-Mix. Auch derzeit bin ich in mehreren börsennotierten ebenso wie in mehreren nicht börsennotierten Firmen investiert. Darunter befinden sich Mehrheits- wie auch Minderheitsbeteiligungen – somit ein ausgewogener Mix. Ebenso besitze ich ein Immobilienportfolio, an dem teilweise auch meine Gattin beteiligt ist. Auch hier setzen wir wiederum auf einen ausgewogenen Mix aus Wohn- und Gewerbeimmobilien. Weiters habe ich auch in einige Mezzaninkapitalinvestments, Venture Loans, Mobile Wirtschaftsgüter und sonstige Alternative-Investments investiert.

Haben Sie zuletzt neue Positionen manifestiert oder bestehende Positionen erhöht?

Ja, habe ich – bei Gurktaler und noch stärker bei SW Umwelttechnik habe ich jeweils nachgekauft. Bei Gurktaler selbstverständlich die Stämme.

Warum Gurktaler?

Ich bin dort einer der größeren Aktionäre und beschäftige mich laufend und sehr intensiv mit den Märkten und den Beteiligungen. Gerade im Segment der Kräuterliköre und Kräuterbitter sehe ich einen Trend zum „Echten“, zum „Bodenständigen“ und „Altbewährten“. Genuss höchster Qualität geht dem mündigen Konsumenten immer mehr vor Quantität. Das Gurktaler Portfolio mit den Marken Gurktaler, Rossbacher, Leibwächter sowie den Finanzbeteiligungen Underberg (Deutschland) und Zwack (Ungarn – „Nationalgetränk Unicum“) ist hier sehr gut positioniert. Natürlich gefällt mir auch das Bilanzbild der Gurktaler-AG mit einer Eigenkapitalquote die zu den höchsten der Wiener Börse gehört. Noch dazu notieren die Aktien deutlich unter dem Buchwert.

Und SW Umwelttechnik?

Das ist eine ganz andere Branche. ...

Dieses Unternehmen sehe ich als Marktführer in der Region Ungarn, Rumänien und Österreich gut aufgestellt, die acht Werke sind regional ausgewogen verteilt, der Schwerpunkt liegt in Ungarn und Rumänien. (...)

(...) Gerade in diesen Ländern sehe ich auch einen Nachholbedarf in der Infrastruktur – seien es Straßen, Autobahnen, Hochwasserschutz, usw. der nach und nach realisiert werden wird – mit EU-Co-Finanzierung schneller, sonst etwas langsamer, aber ich bin überzeugt, dass das kommen wird. SW Umwelttechnik ist somit meine langfristige Wette auf die Infrastrukturverbesserung in Osteuropa!

Aber das Bilanzbild ist doch nicht das beste ...

Währungskursbedingte Abschreibungen getätigter Investments sind im Regelfall nicht liquiditätswirksam. Moderne Fabriken erhalten ihren Wert, weil bei einer Währungsabwertung lokaler Währungen die Wiederbeschaffungskosten von Anlagen bzw. Wiedererrichtungskosten derartiger Fabriken in lokaler Währung steigen würden. Für mich zählen daher in meiner persönlichen Bewertung die Anschaffungskosten und damit auch die Eigenkapitalquote zu historischen FX-Kursen.

Wer z. B. einmal in Majosha war und am Werk vorbeigefahren ist, der weiß was meine – dasselbe gilt auch für die anderen Standorte. ...

Im Vorjahr hatten Sie bei der Hauptversammlung der SW-Umwelttechnik einen Beschlussvorschlag zu einem der Tagesordnungspunkte eingebracht. Ist auch heuer wieder mit Beschlussvorschlägen zu Tagesordnungspunkten zu rechnen?

Ob ich heuer wieder einen oder mehrere Beschlussvorschläge zu Tagesordnungspunkten der Hauptversammlung einbringen werde, ist noch nicht entschieden – ich warte zunächst die Beschlussvorschläge des Vorstandes ab. Wenn diese meinen Vorstellungen entsprechen, werde ich auf das Einbringen eigener Vorschläge verzichten.

Grundsätzlich ist aber von jedem aktiven Aktionär, der die erforderlichen Stimmrechtsschwellen überschreitet immer und überall mit Beschlussvorschlägen zu rechnen – ich bin da keine Ausnahme. ...

Welche Aktien empfehlen Sie zum Kauf?

Ich gebe grundsätzlich niemals Kaufempfehlungen ab! Jeder Aktienkäufer muss aus seiner subjektiven Sicht und individuellen Bewertung der Fakten und aus seiner persönlichen Situation heraus seine individuelle Entscheidung treffen.

Was für mich richtig ist, kann für 999.999 andere grundfalsch sein, außerdem ist auch ein langjährig erfolgreicher Investor nicht unfehlbar – somit warne ich ausdrücklich davor, meine Investmentstrategie zu kopieren!

Das Unternehmen könnte doch den höheren Betrag – und ohne KEST – verwenden, um Verbindlichkeiten abzubauen, in den Standort zu investieren oder zu expandieren!

Sie befassen sich auch mit Immobilien? Woher beziehen Sie da Ihre Expertise?

Learning by doing. Das machen wir schon relativ lange. Wir kannten das Business schon früher, aber den wesentlichen Bereich – das „Industriell-Gestalten“ des Immobilien-Geschäftsmodells – haben wir uns selbst überlegt. Wenn die Wohnungen in bestimmte Klassen und Rahmen einzuteilen sind – die typische Anlegerwohnung zwischen 35 und 70 m² in Innenstadtlage und auf der anderen Seite das klassische Penthouse am Atter- oder Traunsee – und man sich dafür ein bestimmtes Standortkonzept macht (vom Küchenmodell über den Parkettboden bis hin zu Wandgestaltung, Fenster und Türen), hat man natürlich eine entsprechende Verhandlungsmacht bei den Lieferanten.

Das ist ein ganz wesentlicher Punkt, wenn ich mit Rabatten von 40 bis 50 % einkaufen kann. Dann kommt der Kunde und fragt: „Was bekomme ich? Ich habe beim Leiner geschaut und gesehen, diese Küche kostet 12.000 €.“ Wir aber haben um 4000 € eingekauft. Ähnlich funktioniert es bei Elektrogeräten – auch Siemens oder Whirlpool geben entsprechende Rabatte. Das macht natürlich einen entsprechend hochwertigen Eindruck, wenn der Geschirrspüler ein Markengerät ist. In Summe kann man damit Mehrwert für den generieren, der einzieht – und sich auf der anderen Seite auch ein entsprechendes Absatzpotenzial sichern. Unsere Mieter stellen im Regelfall eine eher gehobene Klientel dar: Ärzte, Manager, Banker, Botschaftsangestellte ...

Und noch eine Gretchenfrage

Sind Sie reich?

Was ist „reich“? Vermögend, ja. Reich sein ist etwas, was man immer selbst definiert. Wir sind immer vermögENDER geworden, wir haben das aber immer als „Vermögen“ definiert. Ab dem Zeitpunkt, wo man sagt, man ist reich (als „Endziel“), hat man das ERreicht – daher kommt ja auch das Wort, und ab dem Zeitpunkt wird das Leben langweilig.

Ich muss mir ja Ziele setzen und es gibt immer etwas, was man noch erreichen will. „Reich sein“ ist für mich kein Begriff, der mit Kapital zu tun hat. Natürlich sind wir in finanzieller Hinsicht vermögend, wir können entsprechend investieren, wir verdienen gutes Geld, wir führen ein interessantes Leben, keine Frage.

Eine gute Überleitung. Wie lauten Ihre Ziele?

Die Ziele definieren wir immer wieder neu. Ein wesentlicher roter Faden ist die Regionale Mittelstands Sicherung. Wir setzen uns die Ziele so, dass es spannend bleibt. Wir schauen, wie sich der Markt entwickeln – und das verknüpfen wir auch mit unseren Ambitionen, auch privat etwas Neues zu machen – auch im kulturellen Bereich, um auch dort zu investieren.

Abseits vom Mainstream holen wir uns Kraft, wo wir auch querdenken lernen. Wir lernen z. B. etwas Neues im Reise- und Kulturbereich und beim Zurückfahren haben wir schon überlegt, wo genau wir vorbei gefahren sind. Da gibt es eine Papierfabrik ... Da gibt es eine große Landwirtschaft mit verfallenen Hallen, aber die landwirtschaftlichen Flächen sind in Betrieb ... Ein modernes Bürogebäude bedeutet, da gibt es neue Hallen ... Da kann man ein bisschen recherchieren. Neue Hallen bedeutet, da tut sich etwas. Nur so als Beispiel. Und so denken wir das quer – und das machen wir immer wieder so. Der Rosinger Group wird garantiert nicht langweilig werden!

Ein ausgezeichnetes Schlußwort. Vielen Dank für das Gespräch!

KONTAKT

Rosinger Anlagentechnik GmbH & Co

A-4690 Schwanenstadt, Sparkassenplatz 2, Tel.: 0043 7673 75 163 – www.rosinger-gruppe.de
www.christian-drastil.com/blog/gregor.rosinger – E-Mail: gregor.rosinger@rosinger-gruppe.de