

RESPONSIBILITY

VER
ANT
WORT
UNG

DAS ERGEBNIS EINES UMFANGREICHEN SZENARIO-BASIERTEN STRATEGIE-PROZESSES IST DIE AUSARBEITUNG UNTERSCHIEDLICHER STRATEGIE-OPTIONEN. DIE NEUEN DIGITALEN PRODUKTE ERHÖHEN DIE RESILIENZ DES UNTERNEHMENS DURCH RISIKOMINIMIERUNG UND DIE ERWIRTSCHAFTUNG ZUSÄTZLICHER DECKUNGSBEITRÄGE.

AN EXTENSIVE SCENARIO-BASED STRATEGY PROCESS HAS LED TO THE DEVELOPMENT OF DIFFERENT STRATEGY OPTIONS. NEW DIGITAL PRODUCTS INCREASE THE COMPANY'S RESILIENCE BY MINIMISING RISK AND GENERATING MORE PROFIT THROUGH ADDITIONAL DISTRIBUTION CHANNELS.

INHALT CONTENTS

8-9 Vorwort *Preface*

10-11 Aufsichtsrat, Vorstand, Staatskommissäre *Supervisory Board, Executive Board, Bank Supervisors*

12-21 Veränderung *Change*

22-41 Vermögensaufbau *Wealth Creation*

42-51 Vertrauen *Trust*

52-55 Sammlermünzen *Collector Coins*

60/76 Bilanz *Balance Sheet*

62/78 Gewinn & Verlust *Profit & Loss Statement*

64/80 Lagebericht *Status Report*

75/91 Beteiligungen *Shareholdings*

92 Kontakt / Impressum *Contact Imprint*

2021

Die sehr hohe Nachfrage nach Edelmetallen – insbesondere nach Gold als sichere Wertanlage – hielt im Berichtsjahr an. Seit Beginn der Finanzkrise 2008 hat die Münze Österreich AG ihren Umsatz hinsichtlich Anlagegold mehr als verzehnfacht und erreichte mit Beginn der Pandemie 2020 einen weiteren Höhepunkt, der im Jahr 2021 nochmals übertroffen wurde.

Demand for precious metals continued to be very high in 2021, especially for gold as a safe investment. Since the onset of the financial crisis in 2008, sales of investment gold by Münze Österreich AG have increased more than tenfold, with the peak reached in 2020, at the beginning of the pandemic, being exceeded in 2021.

ANNT WORT



Mag. 

Generaldirektor Mag. Gerhard Starsich
Gerhard Starsich, CEO

RESP ONSE





Vorstandsdirektor
DI Dr. Manfred Matzinger-Leopold
Manfred Matzinger-Leopold, Member of the Executive Board

VORWORT

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,

unser Geschäftsbericht trägt den Titel „Verantwortung“, weil wir so dokumentieren, dass vorausschauendes und werbewusstes Handeln wichtige Prinzipien unseres unternehmerischen Tuns sind. Verantwortung zu übernehmen bedeutet auch Antworten geben zu können: Gemeinsam mit dem Management haben wir daher mit Hilfe der „Szenariotechnik“ künftige Entwicklungen analysiert, um daraus Ziele, Handlungsstrategien und Maßnahmen abzuleiten.

Die Entwicklung digitaler Produkte, wie GoldDepot oder GoldReserve, ist ein Ergebnis dieser strategischen Analysen und Maßnahmenpakete. Darüber hinaus ist es uns mit der Einführung des Spot-Preises gelungen, das Risiko zu reduzieren und gleichzeitig eine Ausweitung der Geschäftszeiten und damit des Umsatzes zu erreichen. Wir sind breiter in unseren Leistungen geworden und mit unseren Angeboten noch näher an unsere Kund:innen herangerückt. Dass uns dies trotz zweitem Pandemie-Jahr und bei gleichem Mitarbeiter:innenstand gelungen ist, darauf sind wir stolz und bedanken uns herzlichst bei allen am Erfolg Beteiligten.

Die Möglichkeiten der Anlage sind heute vielfältiger denn je: Das Angebot der *Münze Österreich AG* bietet auch für kleine Briefaschen interessante Anlageprodukte, mit denen in eine gesicherte Zukunft investiert werden kann. Auch künftig bleiben wir aufmerksam für die Themen, die unsere Kund:innen beschäftigen, und offen für das Finden neuer Antworten.

Wir wünschen Ihnen eine interessante Lektüre, mit der wir erneut auf ein Erfolgsjahr zurückblicken.

PREFACE

Dear Readers,

This year's annual report bears the title *Responsibility* because it documents how forward-looking and value-conscious actions are important principles of our business activities. Taking responsibility also means being able to provide answers. Together with our management team, we therefore analysed future developments with the help of a 'scenario-based' strategy process in order to develop goals, strategies for action and necessary measures.

The development of digital products such as the Gold Storage Account and Gold Reserve is the result of this strategic analysis and packages of measures. In addition, through the introduction of the spot price, we have managed to reduce our risk while extending our business hours and thus increase our turnover. By broadening our range of services we now focus on the needs of our customers even more closely. We are proud that we have been able to do this despite the pandemic entering its second year and without increasing our workforce, and would like to thank everyone who contributed to our success.

Investment opportunities are more diverse today than ever before: the *Münze Österreich AG* range now features investment products aimed at customers with smaller budgets, which can be used to invest in a secure future. As ever, in the years to come we will remain attentive to the issues that concern our customers and open to finding new solutions.

We wish you interesting reading as we look back on another successful year.

AUFSICHTSRAT, VORSTAND, STAATSKOMMISSÄRE SUPERVISORY BOARD, EXECUTIVE BOARD, BANK SUPERVISORS

AUFSICHTSRAT SUPERVISORY BOARD



Vorsitzender *President*
DDr. Eduard Schock
 Mitglied des Direktoriums der Oesterreichischen Nationalbank, Vorsitzender des Aufsichtsrats
 Executive Director of the Oesterreichische Nationalbank, President of the Supervisory Board



Stellvertretender Vorsitzender *Vice President*
DI Dr. Thomas Steiner
 Mitglied des Direktoriums der Oesterreichischen Nationalbank, stellvertretender Vorsitzender
 Executive Director of the Oesterreichische Nationalbank, Vice President



Mitglied *Member*
Mag. Franz Partsch
 Direktor der Oesterreichischen Nationalbank
 Director of the Oesterreichische Nationalbank



Mitglied *Member*
Mag. Helene Kanta
 Vorstandsdirektorin des Wiener Städtische Wechselseitiger Versicherungsvereins
 Member of the Executive Board of the Wiener Städtische Wechselseitiger Versicherungsverein

VORSTAND EXECUTIVE BOARD



Mag. Gerhard Starsich
 Generaldirektor, Vorsitzender des Vorstandes
 CEO, Chairman of the Executive Board



DI Dr. Manfred Matzinger-Leopold
 Vorstandsdirektor
 Member of the Executive Board

STAATSKOMMISSÄRE BANK SUPERVISORS DESIGNATED BY THE MINISTRY OF FINANCE



Dr. Nadine Wiedermann-Ondrej



Mag. Christoph Schlager

VOM BETRIEBSRAT DELEGIERT DELEGATED BY THE WORKS COUNCIL



Eric Stoklassa



Julia Wagner



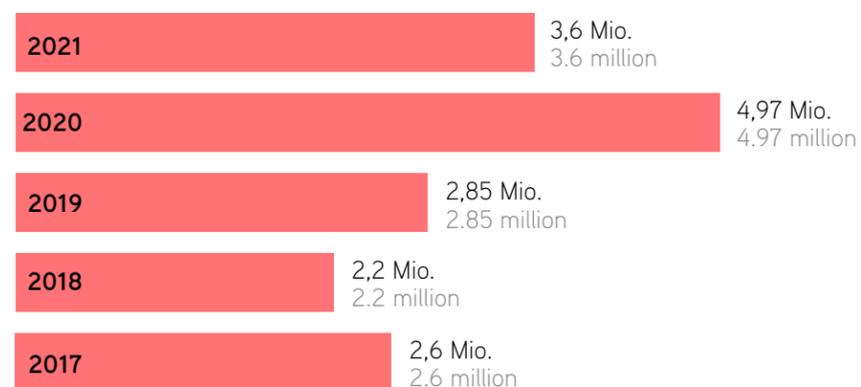
VERÄ NDER UNG

CHANGE

Veränderung ist das Verlassen eines Zustandes hin zu einem neuen Zustand. Dieser Prozess trägt die Chance zu einer Verbesserung der bestehenden Situation in sich. Ohne Veränderungen wären Entwicklung und Wachstum unmöglich.

Change is a process through which something becomes different. This process provides the opportunity to improve an existing situation. Without change, development and growth are impossible.

BESUCHE ONLINE-SHOP VISITS TO ONLINE SHOP



E-COMMERCE & DIGITALSTRATEGIE

—EFFIZIENZSTEIGERUNG DURCH SERVICEORIENTIERUNG

Erfolgreiches E-Commerce benötigt strategische Planung, um komplexe Prozesse und Strukturen digital abbilden zu können. Das Ziel ist Effizienzsteigerung durch Auslagerung von Abläufen an Kund:innen durch serviceorientierte Kundenkonten, Erhöhung der Profitabilität durch Ausweitung der Geschäftszeiten, Gewinn neuer Marktanteile durch digitale Services und Produkte unter Berücksichtigung von Marktbesonderheiten und Kundenbedürfnissen.

E-COMMERCE & DIGITAL STRATEGY

—INCREASED EFFICIENCY THROUGH CUSTOMER— FOCUSED STRATEGIES

Successful e-commerce requires strategic planning in order to digitally map complex processes and structures. The goal is to increase efficiency by outsourcing certain processes to our customers themselves through service-oriented customer accounts, thus increasing profitability by extending our business hours and gaining new market shares through digital services and products, while taking market specifics and customer needs into account.

FRAGE Question

Mehr als ein Jahrzehnt Reformen in der Münze Österreich AG, gibt es einen Masterplan?

Is there a master plan behind the changes that have taken place at Münze Österreich AG in the past decade?

→ ANTWORT Response

Andrea Lang: Ja, wir arbeiten entlang mittel- und langfristiger Planungen. In der strategischen Planung werden vom Vorstand in Zusammenarbeit mit den Bereichsleiter:innen die großen Linien festgelegt, die konkrete Ausgestaltung liegt dann in den jeweiligen Bereichen. Das Anbieten von Dienstleistungen in Verbindung zu unseren Kerngeschäftsfeldern (z.B. das Goldlagergeschäft) steht seit 2013 auf der Agenda und ebenso das Thema Preisfindung.

Andrea Lang: Yes, we work to medium- and long-term plans. The board defines the framework of strategic planning in cooperation with the department directors, each of whom has to develop processes and procedures to ensure the company's strategic goals. In 2013, while developing the strategy paper, we introduced pricing as well as the idea of providing services related to our core business areas, including giving our customers the opportunity to store gold purchased from us.

Die Preisfindung ist in jedem Unternehmen ein sensibler Bereich, was musste verändert werden? Given that pricing is a sensitive area in every company, what had to be changed?

Im Bereich Sammlermünzen haben wir gesehen, wie wichtig es ist, die Entwicklung der Edelmetallpreise adäquat zu berücksichtigen, was letztlich zu einer erheblichen Preissteigerung für die Endkonsument:innen geführt hatte. 2012 musste ich die Preise verdoppeln und plötzlich kostete eine 5-Euro-Sammlermünze aus Silber nicht mehr 9 Euro, sondern 18 Euro. 30 % der Sammler:innen hatten wir damit über Nacht verloren. Ein harter, aber wichtiger Schritt für die wirtschaftliche Gesundheit des Unternehmens.

Mag. Andrea Lang

Bereichsleitung Marketing & Verkauf
Director of Marketing & Sales

Wir haben neue Kundengruppen angesprochen.
We have targeted new customer groups.

Sind die Kund:innen zurückgekommen? Did those customers come back?

Nein, aber wir haben neue Kundengruppen angesprochen und gewonnen. Jetzt haben wir in Summe eine größere, jüngere und weiblichere Kundenbasis. Es galt, neue Konzepte für diese neuen Zielgruppen, z.B. für Kinder, zu entwickeln, uns neue Themen einfallen zu lassen und mit innovativem Produktdesign zu überraschen, um nachhaltig wieder Gewinne machen zu können und das ist uns gelungen. Generaldirektor Starsich hat 2010 scherzhaft das Ziel gestellt: „Kund:innen sollen sich für Sammlermünzen wieder so bemühen wie um das neue iPhone.“ Wenn Kund:innen um 4 Uhr morgens bei Schneeregen im November vor dem Haus stehen, um sich ihre Münze zu sichern, ist uns das gelungen.

No, but by targeting new customer groups, we now have a larger, younger and more female customer base. To be able to make a long-term profit again, we had to develop new concepts for new target groups, including children, to come up with new coin concepts and to surprise our customers with innovative product design, and we succeeded. In 2010, our CEO, Gerhard Starsich, half-jokingly said that our customers should have to make the same effort to get hold of our collector coins as they do for the latest iPhone. When customers are standing in line outside the Mint at 4 o'clock on a freezing-cold morning in November just to get their hands on a coin, we know we have succeeded.



INNOVATIONEN INNOVATIONS

Welche Innovationen waren im Bereich Anlageprodukte gefragt? **What innovations have been introduced in terms of investment products?**

Wir mussten eine Lösung finden, um das Risiko zu begrenzen und die Wirtschaftlichkeit sicherzustellen. Der Goldpreis ist dynamisch, der Wechselkurs Dollar/Euro ebenso und in diesem Setting galt es eine Methode zu finden, die es uns erlaubt, einerseits Kostenwahrheit zu haben, andererseits das Währungs- und Goldpreisrisiko zu beherrschen und überdies durch eine Ausweitung der Geschäftszeiten eine Umsatzsteigerung zu ermöglichen.

We had to come up with a strategy for minimising our risk and ensuring profitability. As the gold price is dynamic and our foreign exchange risk is considerable due to the fluctuations of the dollar-euro exchange rate, we had to find a pricing method that was revenue-oriented on the one hand, that helped us to control the exchange rate and gold price risk on the other, and, moreover, enabled us to increase sales by extending our business hours.

Wie ist das gelungen? **How did you manage that?**

Ich habe 2011 begonnen zu recherchieren, wie wir das bewerkstelligen können und war mit verschiedenen Institutionen im Gespräch. Unsere derzeitige Lösung der Anbindung unserer Preisfindung an ein internationales Finanzdienstleistungsunternehmen erlaubt uns, die dynamische Preisentwicklung live abzubilden und bei jedem Verkauf automatisch rückzudecken. Wir sichern uns damit gegen Preisschwankungen und Währungsrisiken ab und haben damit als erste Münzprägestätte weltweit eine sichere Methode implementiert, die uns zudem neue Geschäftschancen bietet.

I began researching how we could do this in 2011 and had talks with numerous financial institutions. I then evaluated the benefits of connecting our pricing to an international financial services company, which would allow us to map dynamic price developments in real time and to automatically cover every sale with a buyback. In this way, we can protect ourselves against price fluctuations and currency risks, and are the first mint worldwide to have implemented the spot-price method.

Aber es hat lange gedauert bis zum Launch 2021, oder? **But it took until 2021 to launch it, didn't it?**

Es hat gedauert, ja. Das Thema ist so entscheidend, dass es sich gelohnt hat, es von langer Hand vorzubereiten. Wir haben mit Georg Reder und Alexander Hubinger zwei exzellente Projektmanager aufgenommen, die die Umsetzung des Spot-Preises, wie auch die digitalen Services wie GoldReserve, GoldDepot, GoldSparplan, verantworten. Ihre Aufgabe war es, die Themen strukturiert aufzubereiten, Arbeitspakete zu definieren und in eine zeitliche Ordnung zu bringen. In enger und ausgezeichneter Kooperation mit den Kolleg:innen aus der IT und Materialwirtschaft, dem Finanzbereich, Edelmetalleinkauf und Verkauf sowie der Rechtsabteilung haben sie die Projekte gesteuert, kontrolliert und zu einem erfolgreichen Abschluss gebracht.

It took a while, yes, but this process is so crucial that it had to be planned and executed with the utmost rigour. In Georg Reder and Alexander Hubinger, we recruited two excellent project managers who are responsible for the implementation of the spot price as well as digital services such as the Gold Reserve, Gold Storage Account and Gold

Savings Plan. They were tasked with preparing those projects in a structured way, defining work packages and arranging them in chronological order. In close and fruitful cooperation with colleagues in the IT, materials management, finance, precious metal purchasing, sales and legal departments, they managed and controlled the projects and brought them to a successful conclusion.

Was waren die größten Herausforderungen? **What were the main challenges?**

Die Herausforderungen waren unterschiedlich gelagert, da das Komplexitätsniveau der Lösungsansätze sehr verschieden war. Beim Spot-Preis war das Risiko am größten und hier waren die Verhandlungen mit dem internationalen Finanzanbieter für Nicht-Juristen fordernd und die finale Qualitätssicherung essenziell. Zum Glück haben wir hervorragende Expert:innen im IT-Bereich, die Großartiges geleistet haben. Beim Projekt GoldDepot konnten wir auf bestehende Funktionalitäten zurückgreifen, während mit der GoldReserve gänzlich neue Systematiken gefunden werden mussten, die aber nun auch die Möglichkeit für weitere innovative Lösungen bergen.

The challenges were different because the level of complexity of the projects varied greatly. Our risk was greatest in the case of the spot price, for which the negotiations with our international financial provider proved demanding from a legal perspective and quality assurance was fundamental. Fortunately, our expert IT colleagues did an amazing job. In the case of the Gold Storage Account, we were able to fall back on our existing IT architecture, whereas completely new systems had to be set up for the Gold Reserve, which may also provide innovative solutions in the future.

ONLINE-SHOP - MEHRWERT FÜR KUND:INNEN

Erfolgreiches E-Commerce erfordert integratives Denken, um die Vertriebskanäle optimal zu verschränken. Eine nahtlose und personalisierte Customer Journey über die verschiedenen Kanäle und Touchpoints schließt die Produktdarstellung ebenso ein wie den Einkaufsprozess, die Auftragsabwicklung, den Versand und den Kundenservice. Alle Prozesse müssen möglichst automatisiert sowie effizient ablaufen und nahtlos ineinandergreifen. Nach einem Jahrzehnt Entwicklungsarbeit sehen wir eine rasante Steigerung des Umsatzes und erhöhte Kundenbindung. Im Fokus der Bemühungen und Ziele standen die User und deren Bedürfnisse. Die Einführung neuer digitaler Produkte und Innovationen ab 2020, wie das GoldDepot, die GoldReserve sowie der Spot-Preis für Anlageprodukte, tragen wesentlich dazu bei, den Geschäftserfolg des Online-Shops stetig auszubauen.

ONLINE SHOP - ADDED VALUE FOR CUSTOMERS

Successful e-commerce requires integrative thinking that links sales channels optimally. A seamless and personalised customer journey across the various channels and touchpoints includes product presentation as well as the purchasing process, order processing, shipping and customer service. All processes must be as automated and efficient as possible and seamlessly interlinked. After a decade of development work, we are now seeing a sharp increase both in sales and customer loyalty. The main focus of our efforts and goals are our customers and their needs. The introduction of new digital products and innovations since 2020, such as the Gold Storage Account, the Gold Reserve and the spot price for the purchase of investment products, is making a significant contribution to the success of our steadily expanding online business.

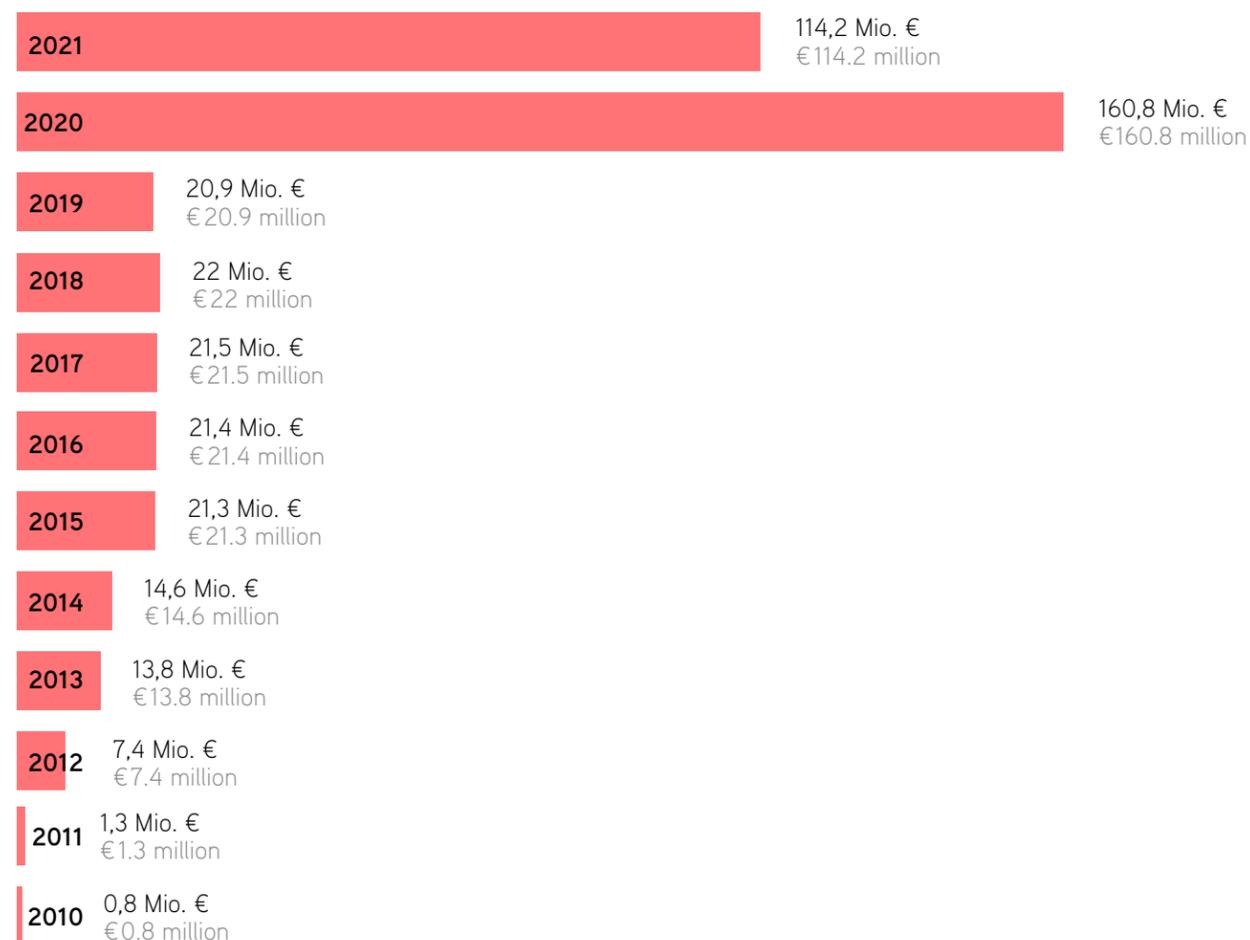
VERMÖGENSAUFBAU

WEALTH CREATION

Die digitale Transformation wird immer entscheidender, um in dem aktuellen dynamischen und disruptiven Marktumfeld bestehen zu können und erfasst auch sensible Bereiche wie die Anlage in Edelmetalle. Im Vordergrund steht dabei der Nutzen bzw. Mehrwert für die Kund:innen. Die Analyse, welche unerfüllten Bedürfnisse Kund:innen haben, stellt die Voraussetzung für die Entwicklung zielgerichteter und damit erfolgreicher Produkte sowie Dienstleistungen dar. Für Edelmetall-Investments ist die Basis Vertrauen sicherzustellen, um nachhaltige Ergebnisse erwirtschaften zu können.

Digital transformation is becoming more and more crucial to survival in a dynamic and disruptive market environment that also affects sensitive sectors such as investment products. The focus is on the benefit and added value for the customer. The analysis of customers' unmet needs is a prerequisite for the development of targeted and thus successful products and services. In the case of investment products, the most important thing is that sustainable results are generated.

UMSATZ-ENTWICKLUNG ONLINE-SHOP ONLINE SALES DEVELOPMENT



NEUE SERVICES

– CHANCEN ERKENNEN

Das Serviceerlebnis der Kund:innen wird bei fortschreitender Digitalisierung zu einem entscheidenden Differenzierungsfaktor im Wettbewerb. Für uns bedeutet das, unser Kundenservice-Portfolio der Customer Journey gemäß zu justieren, die Produktpalette und die Geschäftszeiten zu erweitern und Prozesse im Kundenservice zu einem logischen Ganzen zusammenzuführen.

NEW SERVICE PRODUCTS

– RECOGNISING OPPORTUNITIES

As digitisation progresses, the customer service experience is becoming a major differentiating factor between the competition. For us, this means adjusting our customer service portfolio in accordance with the customer journey, expanding our product range and business hours, and merging customer service processes into a logical whole.

FRAGE Question

Welche Rolle spielt die Kundenperspektive im Bemühen Umsätze zu steigern? **What role does customer perspective play in efforts to increase sales?**

→ ANTWORT Response

Georg Reder: Die Wertschöpfung für unsere Kund:innen entsteht, indem wir als *Münze Österreich AG* die Wünsche unserer Kund:innen erkennen und die Realisierung unterstützen. Kundenzufriedenheit lässt sich steigern, indem wir neue Angebote schaffen, die einen echten Mehrwert für unsere Kund:innen bieten.

Georg Reder: We add value for our customers by catering for their wishes and providing them with the requisite support in their transactions. Customer satisfaction can be enhanced by creating new products that give our customers real added value.

Herr Reder, Sie leiten den Bereich E-Commerce in der Münze Österreich AG.

Was sind Ihre Schwerpunkte?

As head of the e-commerce department at Münze Österreich AG, what is your main focus?

Reder: Wir sind E-Commerce-Generalisten. Das Kernstück ist die Betreuung der Webseite, neuen Content zu kreieren und bereitzustellen. Wir haben uns aber vorgenommen, die Website ständig weiterzuentwickeln, sie für neue Märkte, neue Länder attraktiv zu machen. Dazu gehört auch, digitale Produkte wie das GoldDepot, die GoldReserve und den GoldSparplan zu entwickeln oder neue Zahlungsarten zu verhandeln und zu implementieren.

Reder: We are e-commerce generalists. The core element of our work is the maintenance of the website and the creation of new content, but we also aim to keep improving the website in order to make it attractive to new markets and countries. This includes developing digital products such as the Gold Storage Account, Gold Reserve and Gold Savings Plan, or negotiating and implementing new payment methods.

Mag. Georg Reder

Marketing, Projektleitung E-Commerce
Marketing, Project Manager E-Commerce

Wir bieten ein Portfolio an Produkten, die Antwort auf Kundenbedürfnisse geben. Our product range meets the needs of our customers.

Inwiefern haben sich die Erwartungen der Kund:innen der Münze Österreich AG verändert? To what extent have the expectations of Münze Österreich AG customers changed?

Alexander Hubinger: Kund:innen erwarten heute mehr denn je eine permanente Verfügbarkeit von Services in allen Lebenslagen: Von unterwegs, zuhause, im Büro und in der Freizeit. Services müssen die Kundenanliegen schnell, einfach und zuverlässig erfüllen. Aus Unternehmenssicht müssen diese Angebote vor allem effizient und zuverlässig im Zusammenspiel funktionieren, um positive Kundenerlebnisse zu schaffen. Damit erhöhen wir die Weiterempfehlungsquote und steigern das Ergebnis.

Alexander Hubinger: Today, more than ever, customers expect services to be permanently available in all situations, whether they are out and about, at home, at work or enjoying their free time. Services have to meet customer needs quickly, easily and reliably. From the company's perspective, first and foremost, our products have to complement each other efficiently and reliably in order to create positive customer experiences. In this way, repeat business and recommendations increase, as do sales.

EINKAUF 24/7 24/7 SALES

Wie schafft die Münze Österreich AG „permanente Verfügbarkeit“? How does Münze Österreich AG make its products permanently available?

Reder: Dank der Einführung des Spot-Preises können wir nun an sieben Tagen der Woche rund um die Uhr den Einkauf von Anlageprodukten in Gold, Silber und Platin in unserem Online-Shop anbieten. Möglich wird der Online-Kauf 24/7 auf unserer Website und auch zu den Öffnungszeiten im Shop am Heumarkt, weil wir nun anstatt zu den zweimal täglich stattfindenden Gold-, Silber- und Platin-Fixing-Preisen die jeweiligen Edelmetalle zum ständig wechselnden Spot-Preis ankaufen. Damit wird es der *Münze Österreich AG* möglich, ihren Kund:innen einen Preis anzubieten, der zeitlich noch näher am Marktgeschehen liegt.



Alexander Hubinger, MA

Marketing, Projektleiter Vertrieb
Marketing, Project Manager Distribution

GOLD- NACHFRAGE GOLD DEMAND

Zu Beginn der Pandemie, 2020, war die Nachfrage enorm. Ist das Interesse der Kund:innen nachhaltig? At the beginning of the pandemic, in 2020, demand was huge. Has it been possible to sustain that?

Hubinger: Wir beobachten ein steigendes Interesse nach Investments in Gold und damit eine starke Nachfrage auf Kundenseite. Das resultiert daraus, dass Gold den großen Vorteil des Werterhalts bietet, zusätzlich können Goldmünzen wie unser Wiener Philharmoniker rasch wieder in Geld getauscht werden. Diese Faktoren in Summe machen die Anlage in Edelmetalle so interessant.

Hubinger: We are seeing increasing interest in investing in gold and thus strong demand from customers. This is because gold has the great advantage of being a recognised store of value and because gold coins such as our Vienna Philharmonic can also be converted into cash quickly and easily. The combination of these factors makes investing in precious metals so attractive.

Reder: Thanks to the introduction of the spot price, we can now offer the purchase of investment products in gold, silver and platinum around the clock, seven days a week. Purchases are possible 24/7 online on our website and in person during the opening hours of our shop in Central Vienna, because we now offer the respective precious metals at the constantly changing spot price instead of at the gold, silver and platinum fixing prices that take place just twice a day. This makes it possible for Münze Österreich AG to offer its customers a price that is even closer to what is happening in the market.

Sind Sie zufrieden mit der dadurch erreichten Umsatzentwicklung? Are you satisfied with the sales development achieved as a result?

Reder: Absolut! Durch die zeitliche Ausweitung der Einkaufsmöglichkeit dank Spot-Preis konnten wir eine Umsatzsteigerung im Anlagebereich von 25 % erreichen. Damit sind wir schon sehr zufrieden.

Reder: Absolutely! By extending the shopping opportunity through the introduction of the spot price, we have been able to achieve a 25 per cent increase in sales of investment products, so we are already really satisfied.

GOLDDEPOT GOLD STORAGE ACCOUNT

Wer in Edelmetalle investiert, kommt sehr schnell zur Überlegung, wo man sicher lagern kann? When people buy precious metals, do they inevitably ask where they can store them safely?

Reder: Die Sorge um die Sicherheit des Investments ist ein potenzieller Hinderungsgrund Gold zu kaufen. Muss ich einen Tresor kaufen, wo platziere ich ihn dann, werden die Kosten meiner Haushaltsversicherung steigen? All diese Fragen beantworten wir mit der sehr sicheren und einfachen Lösung des GoldDepots. Unsere Kund:innen können sehr bequem online rund um die Uhr bestellen und in den extrem sicheren Tresoren der Münze Österreich AG einlagern lassen.

Reder: Concerns about the security of investments are a potential obstacle to buying gold. Do I need to buy a safe? If so, where do I put it? Will my home insurance premium increase? All these questions are answered by our extremely secure and simple Gold Storage Account. Our customers can conveniently order precious metals online around the clock and have them stored in the highly secure vaults of Münze Österreich AG.

Wenn Kund:innen nun aber ein GoldDepot auflösen möchten, müssen sie dann zur Münze Österreich AG kommen?

If customers want to close their Gold Storage Account, do they have to go to Münze Österreich AG in person?

Reder: Das können sie, müssen sie aber nicht. Wir bieten die Möglichkeit, wieder online – über unsere Tochtergesellschaft Schoeller Münzhandel – zu verkaufen. Geld kann bei uns schnell zu Gold und wieder zu Geld gemacht werden, so bleiben unsere Kund:innen flexibel und können jederzeit direkt auf ihre Goldanlage zugreifen.

Wir bieten ein Portfolio an Produkten, die Antwort auf Kundenbedürfnisse geben. Wer erst dabei ist, sein Vermögen aufzubauen, kann jetzt mit der GoldReserve langsam in Gold investieren. Sie sehen, wir versuchen, den Kund:innen alle Sorgen abzunehmen.

Reder: They can, but they don't have to. We offer them the opportunity to re-sell their precious metals online via our subsidiary, Schoeller Münzhandel. Through us, money can be transformed into gold quickly and back into money again, so our customers remain flexible and can directly access their gold investment at any time.

We offer a portfolio of products that respond to customer needs. With the Gold Reserve, customers who are just starting to build up their assets can now invest in gold little by little. We try to ease all our customers' worries, you see.



Sie betonen den Faktor Sicherheit, wie ist er für die Kund:innen gewährleistet? You emphasise the security factor, but how is it guaranteed for customers?

Reder: Ein übersichtliches Online-Kundenkonto bietet volle Transparenz und viel Komfort. Zudem wird das GoldDepot von unabhängigen Wirtschaftsprüfern kontrolliert.

Reder: A user-friendly online customer account offers full transparency and is very convenient. In addition, gold storage is controlled by independent auditors.





Wir sehen uns als innovationsgetrieben.
We see ourselves as innovation-driven.

GOLD-SPARPLAN GOLD SAVINGS PLAN

Worin sehen Sie den besonderen Kundennutzen beim GoldSparplan? Where do you see a particular benefit for customers in the Gold Savings Plan?

Hubinger: Wir haben es hier zuwege gebracht, einen Kundenwunsch zu antizipieren: klar, krisensicher, bequem, risikolos, transparent und flexibel. Mit dem GoldSparplan bietet die Münze Österreich AG keine imaginären Werte auf Papier an, sondern echtes Gold, Silber oder Platin. Einmal eingerichtet läuft der GoldSparplan ohne weiteren Aufwand für die Kund:innen. Familien können auf diese Weise ihren Kindern unabhängig von Banken und anderen Institutionen einen ersten Vermögensaufbau sichern. Zudem werden Kursschwankungen durch den Zukauf über einen langen Zeitraum ausgeglichen.

Hubinger: In this case we have managed to anticipate what customers want: clarity, security, convenience, transparency and flexibility. Rather than imaginary values on paper, the Gold Savings Plan offers physical gold, silver or platinum. Once set up, the subscription accumulates the chosen precious metal without any further effort on the part of the customer. In this way, families can begin saving for their children independently of banks and other financial institutions. In addition, precious metal price fluctuations are offset by purchasing gold, silver or platinum over long periods of time.

GOLDRESERVE GOLD RESERVE

Welche Zielsetzung war mit der Entwicklung der GoldReserve verbunden? What exactly did you want to achieve with the development of the Gold Reserve?

Hubinger: Wir sehen uns als innovationsgetrieben. Unser Anspruch war es, mit der GoldReserve der Münze Österreich AG den Kunden die Möglichkeit zu bieten, durch kleine regelmäßige Beträge zu einem Goldanleger zu werden. Transparenz und Verständlichkeit des neuen Angebotes waren dabei zentrale Zielvorstellungen, die es einzulösen galt. Heute können wir aus ersten Kundenrückmeldungen schließen, dass uns dies auch gelungen ist.

Hubinger: We see ourselves as innovation-driven. With the Gold Reserve, our aim was to offer our customers the opportunity to become gold investors through small, regular payments. The transparency and comprehensibility of this new product were central objectives that had to be met. Based on initial customer feedback, we can conclude that we have succeeded.

Belohnen die Kund:innen Ihre Anstrengungen? Is the response from customers what you hoped for?

Reder: Allerdings, neue monatliche Abschlüsse in der Höhe von 1 Million Euro sind keine Seltenheit. Es beweist, wie wichtig es ist, zu überlegen, was unsere Kund:innen brauchen und den Kund:innen Unterstützung anzubieten. So steigern wir die Kundenzufriedenheit und damit die Umsätze.

Reder: Without a doubt. It is not uncommon for new accounts totalling up to 1 million euros per month to be opened. This proves how important it is to think about what our customers need and to give them the requisite support. This is how we improve customer satisfaction and thus increase sales.



Münze um Münze zu einem kleinen Vermögen.
Coin by coin to a small fortune.

Wie funktioniert der GoldSparplan?

Der GoldSparplan der Münze Österreich AG funktioniert wie ein Abo, bei dem Kund:innen in definierten Intervallen Edelmetalle kaufen. Es liegt dabei in der Entscheidung der Kund:innen, welches Edelmetall und welche Münzen oder Barren am besten zu den persönlichen Bedürfnissen passen. Selbst für kleine Beträge kann mit dem GoldSparplan echtes Edelmetall erworben werden. Durch periodische Zahlungen werden Kursschwankungen ausgeglichen. Kund:innen haben darüber hinaus die Möglichkeit, einen bestimmten Anlass als Zusendungsintervall zu definieren.

Mit diesem Service wird aus dem GoldSparplan eine schöne Geschenkidee. Zu bezahlen ist der GoldSparplan online mittels Vorkassa oder Kreditkarte. Das Kundenkonto bietet dabei stets den aktuellen und kompletten Überblick über den Stand des GoldSparplans.

Die Vorteile:

Real und krisensicher: Kund:innen erwerben echtes Gold, das nach dem Kauf sofort in das Eigentum der Kund:innen übergeht.

Kostentransparent: Der Abschluss eines GoldSparplans ist kostenlos. Kund:innen bezahlen ausschließlich das Edelmetall und wahlweise den Versand.

Bequem und ohne Risiko: Kund:innen bekommen ihre Münzen oder Barren sicher und versichert nach Hause geliefert und können auch einzelne Intervalle pausieren, wenn sie dies möchten.

Individuell und flexibel: Der GoldSparplan ist jederzeit kündbar oder um andere Produkte erweiterbar.

How does the Gold Savings Plan work?

The Münze Österreich AG Gold Savings Plan works like a subscription through which customers buy precious metals at defined intervals. Customers decide which precious metal and which coins or bars suit them best. They can even invest in very small amounts of a precious metal. By making periodic payments they can compensate for price fluctuations. Customers can also choose to have their products sent on special occasions. In this way, the Gold Savings Plan makes for a great gift idea. Payment is made conveniently online by prepayment or credit card. The online customer account provides a complete, up-to-date overview of the Gold Savings Plan.

Benefits:

Physical and crisis-proof: Customers acquire physical gold that becomes their property immediately after purchase.

Cost transparency: Taking out a Gold Savings Plan is free. Customers only pay for the precious metal and – if they choose to have it delivered – for shipping.

Convenient and risk-free: Purchased coins or bars are delivered to the customer's home safely and insured. Payments can also be paused.

Individual and flexible: A Gold Savings Plan can be cancelled at any time or other products can be added to it.



Wie ganz wenig Geld mit der Zeit zu Gold wird.
How small amounts of money are turned into gold over time.

Was ist die GoldReserve genau?

Kund:innen schließen kostenlos einen GoldReserve-Vertrag mit der *Münze Österreich AG* ab und bestimmen monatlich einen Betrag, der an die Münzprägestätte überwiesen wird (Mindestbetrag EUR 50). Dieser Betrag wird in Gold umgewandelt. Sobald sich der jeweilige Betrag auf 1 Unze Gold (31,104 g = 1 Wiener Philharmoniker) summiert hat, wird die Münze zu den Kund:innen nach Hause gesendet oder abgeholt. Als dritte Möglichkeit kann die Wiener Philharmoniker-Münze 1 Unze Gold alternativ in das GoldDepot der *Münze Österreich AG* eingelagert werden.

Nach Abholung, Zusendung bzw. Einlagerung ins GoldDepot beginnt die Einzahlung auf die nächste Münze – so lange, wie die Kund:innen dies wünschen.

Die Vorteile:

Flexibel Gold kaufen – ist auch mit kleineren Beträgen möglich.

Die Kund:innen bestimmen die Zahlungsart – als Dauerauftrag oder monatliche Überweisung über das Bankkonto.

Wünsche und Ziele verändern sich – und sollten sich Kund:innen auf dem Weg zur nächsten Goldunze entscheiden, ihre GoldReserve aufzulösen, ist das kein Problem. Die *Münze Österreich AG* rechnet ab und überweist das Guthaben auf das bekanntgegebene Konto.

Sicher günstig – Kund:innen zahlen für diesen Service lediglich eine Gebühr von 5 %. Der Aufschlag auf den täglichen Goldpreis ist dabei unwesentlich höher als beim Kauf eines Wiener Philharmonikers.

What is the Gold Reserve exactly?

Customers set up their gold reserve contract free of charge, determine a monthly amount that they transfer to us (minimum EUR 50). We convert this into gold. As soon as the gold they buy reaches 1 ounce in weight (31.104 g), a 1 ounce Vienna Philharmonic bullion coin is sent to their home or can be collected in person. As a third option, the 1 ounce Vienna Philharmonic gold coin can be deposited in a Münze Österreich AG Gold Storage Account.

After collection, delivery or storage in a Gold Storage Account, the purchase of the next coin begins – for as long as the customer wishes.

Benefits:

A flexible way to buy gold – including with small payments.

The customer chooses the payment method – as a standing order or monthly bank transfer.

Wishes and goals change – and should a customer wish to liquidate their Gold Reserve on the way to their next ounce of gold, that is not a problem. Münze Österreich AG will settle the account and transfer the balance to the bank account they specify.

Secure and affordable – Customers only pay a 5 per cent fee. The premium on the daily gold price is slightly higher than when buying a Vienna Philharmonic.



So ist Gold sicher und versichert aufbewahrt in den Tresoren der Münze Österreich AG.
This way, gold is insured and stored securely in the vaults of Münze Österreich AG.

Welchen Nutzen bringt das GoldDepot?

Das GoldDepot der *Münze Österreich AG* bietet die Möglichkeit, neu erworbene Edelmetalle sicher und versichert direkt bei der *Münze Österreich AG* zu lagern. Die Einlagerung ins GoldDepot erfolgt online oder im Shop der *Münze Österreich AG* unmittelbar nach dem Kauf der Edelmetalle. Kund:innen können Goldbarren, Wiener Philharmoniker in Gold und Platin sowie Dukaten im GoldDepot lagern.

Sicher ist im Falle des GoldDepots nicht gleichzusetzen mit teuer: Dafür sorgt der geringe Lagerentgeltsatz, mit dem die Gebühren berechnet werden. Kund:innen können ihre Edelmetalle jederzeit unkompliziert auslagern und zwischen persönlicher Abholung, Zustellung oder Verkauf an einen Händler wählen.

Die Vorteile:

Sicher: Gold wird sicher und versichert in den Tresorräumen der *Münze Österreich AG* gelagert.

Bequem: Kund:innen können jederzeit im Online-Shop der *Münze Österreich AG* Edelmetalle kaufen und direkt ins GoldDepot überführen.

Unkompliziert: Mit ihrem Online-Kundenkonto haben Kund:innen ihr GoldDepot stets im Blick und können ihre Goldgeschäfte unkompliziert durchführen.

Flexibel: Kund:innen können jederzeit und unabhängig von Banken auf ihren Goldbestand zugreifen.

Transparent: Die Lagergebühren werden auf Tagesbasis erhoben. Einlagerung, Auslagerung und Kündigung des GoldDepots sind kostenlos.

What is so special about the Gold Storage Account?

The Gold Storage Account offers customers the opportunity to store any precious metals purchased from Münze Österreich AG in our highly secure vaults. Once customers purchase gold online or from the Münze Österreich AG shop, it can be transferred directly to their Gold Storage Account where it is secure and insured. Customers can store gold bars, Vienna Philharmonic bullion coins in gold and platinum, and ducats in their Gold Storage Account.

With a Gold Storage Account, secure does not mean expensive: storage costs are low and based on the value of the precious metals stored. Retrieving one's precious metal is simple and can be done at any time. Customers can choose between picking it up in person, having it delivered or selling it on to a dealer.

Benefits:

Secure: Purchased gold is insured and stored securely in the vaults of Münze Österreich AG.

Convenient: Customers can buy precious metals from the Münze Österreich AG online shop whenever they like and have them transferred to their Gold Storage Account.

Straightforward: With their online customer account, customers always have a clear picture of their gold deposits and transactions can be carried out effortlessly.

Flexible: Customers can access their gold holdings at any time without recourse to banks.

Transparent: Storage fees are charged on a daily basis. Deposits, retrievals and termination of an account are all free of charge.

FRAGE Question

Welche Rolle spielt die IT bei der Umsetzung von Innovationen?

What role does IT play in the implementation of innovations?

→ ANTWORT Response

Anton Wenzelhuemer: Wir sind ein metallverarbeitender Mittelbetrieb mit einer relativ kleinen IT-Abteilung. Über unser SAP-ERP-System laufen alle wichtigen Kernprozesse des Unternehmens – von der Materialwirtschaft, über die Produktionsplanung, Auslieferung, Buchhaltung, Sales and Distribution bis zur Human Resources-Abteilung. Die Fachabteilungen wenden sich mit bestimmten Wünschen und Vorstellungen an die IT und meine Aufgabe ist, diese Anforderungen zu erfassen und zu realisieren, oftmals mit externen Beratungsunternehmen, die dann das fachliche Know-how der Programmierer einbringen. Am Ende muss gewährleistet sein, dass die internen Auftraggeber, z.B. E-Commerce oder Verkaufsabteilung, das fertige Ergebnis auch testen und abnehmen.

Anton Wenzelhuemer: We are a medium-sized metal-processing company with a relatively small IT department. All of the company's important core processes, from materials management to production planning, delivery, accounting, sales and distribution to the human resources department, run via our SAP ERP system. The specialist departments come to IT with specific wishes and ideas, and my job is to implement these requirements, often with the help of external suppliers that provide specialist know-how. Once a job is done, the internal client, such as the e-commerce or sales departments, has to test and accept the final result.

Was kostet in diesem Augenblick eine Unze Gold?
What does one ounce of gold cost at the moment?



Dr. Anton Wenzelhuemer

SAP Basis & Application Management und Beratung
SAP Basis & Application Management and Customer Service



Der interne Auftraggeber stellt beispielsweise die Aufgabe, die Preisfindung zu verändern und schlägt die Anbindung an den Spot-Preis über ein internationales Finanzdienstleistungsunternehmen vor. Wie haben Sie das gelöst?

When the internal client set the task of changing the pricing and implementing the spot price through an international financial services company, how did you solve that?

Wenzelhuemer: Wir haben damals einen Prototyp gebaut. Das heißt, wir haben in unserem SAP-System eine Verbindung zu unserem internationalen Bank-Partner geschaffen. Der erste Schritt war, nach einer Testumgebung zu fragen, mit der wir sozusagen zuerst einmal „spielen“ konnten. Unser System SAP fragt das System des Anbieters „Was kostet in diesem Augenblick eine Unze Gold?“ Mit der Antwort bilden wir einen Preis für die von den Kund:innen gewünschten Produkte und im Fall, dass dieser Preis angenommen wird, erfolgt sofort die Rückdeckung des erforderlichen Edelmetalls. Nachdem wir es mit einem internationalen Unternehmen zu tun hatten, waren wir schnell in spannende Global Calls mit chinesischen Entwicklern und indischen Projektmanagern verwickelt. Man tastet sich dann interaktiv an Lösungen heran.

Wenzelhuemer: We started by building a prototype. This means that we created a connection to our international bank partner in our SAP system. The first step was to request a test environment that we could play with, so to speak. Our SAP system asks the provider's system "What does one ounce of gold cost at the moment?" From the response we create a price for the products desired by the customers and if that price is accepted, we immediately buy back the same amount of the required precious metal from the market. By dealing with an international company, we soon became involved in phone calls with Chinese developers and Indian project managers. We then looked for solutions interactively.



Jetzt sind wir
in der Lage,
24/7 Gold
zu verkaufen.
We are now in
a position to
sell gold 24/7.

Mag. Daniel Samer

Leitung Edelmetalldisposition
Head of Precious Metals Disposition

WERT— ABSICHERUNG VALUE PROTECTION

Das klingt nach einer
komplexen Aufgabenstellung?
Is that as complex as it sounds?

Wenzelhuemer: Ja, das ist es auch, da es sich stets um sehr hohe Werte handelt. Wir müssen das Risiko möglichst geringhalten oder noch besser ganz ausschließen. Immer wenn die *Münze Österreich AG* einen Philharmoniker verkauft, dann hat diese eine Unze Gold einen bestimmten Wert. Das Ziel ist, den Goldbestand immer gleich zu halten und in demselben Augenblick, zu dem wir eine Unze Gold verkaufen, genau zu diesem Preis vom Markt anzukaufen.

Wenzelhuemer: Yes, it is, because the stakes are always very high. We have to minimise our risk as much as possible or, even better, eliminate it entirely. Whenever *Münze Österreich AG* sells a Vienna Philharmonic coin, that one ounce of gold has a certain value. However, the goal is to always keep our gold stock the same, so the very moment we sell an ounce of gold, we buy it back from the market at exactly the same price.

Herr Samer, Sie sind in der Münze Österreich AG für den Edelmetallankauf zuständig. Was bringt der Spot-Preis aus Ihrer Sicht? Daniel Samer, as the person responsible for the purchase of precious metals at Münze Österreich AG, what do you think the benefits of the spot price are?

Daniel Samer: Der Spot-Preis ist eine ad-on-Funktionalität, denn die Systematik Gold zu den zweimal täglichen Fixingpreisen zu kaufen, ist bewährt. Jetzt sind wir in der Lage, 24/7 Gold zu verkaufen. Wir sind dadurch nicht nur wettbewerbsfähiger und schlagkräftiger geworden, sondern haben gleichzeitig unser Goldkurs- und Währungsrisiko eliminiert. Ich bin ein starker Befürworter dieser neuen Systematik des Spot-Preises.

Daniel Samer: The spot price is an additional feature because the system of buying gold at the twice-daily fixing price is tried and tested. We are now in a position to sell gold 24/7. This has not only made us more competitive and dynamic, it has also eliminated the gold price risk and the exchange rate risk at the same time. I am an ardent supporter of this new spot price system.

B2C 24|7 B2C 24|7

Der Goldzukauf wird nunmehr automatisch ausgelöst? Is gold purchasing now triggered automatically?

Wenzelhuemer: Ja, im B2C-Bereich muss nun alles 24/7 automatisch laufen. Von der Preisfindung, über die Materialeingangsverbuchung, die ja bis zur kleinsten Transaktion korrekt sein muss. Das sehr wertvolle Material muss penibel genau verbucht werden, Rechnungen müssen im System angelegt werden, elektronische Abrechnungen digital eingespeist werden. Am Ende des Tages haben wir sehr sehr viele Mikrotransaktionen gemacht, über die wir eine Abrechnung von der Bank bekommen, die sich komplett ausgleichen muss. Wofür wir früher mehrere Mitarbeiter:innen gebraucht hatten, haben wir jetzt einen vollautomatischen Prozess laufen, der sehr viel sicherer ist.

Samer: Wir in der Edelmetalldisposition müssen die Prozesse überwachen, sobald wir die Transaktionen eines Tages in einer Sammelrechnung von unserer Bank bekommen. Jede einzelne Transaktion ist zu verifizieren. Stimmt der Abgleich, dann ist alles gut. Wenn nicht, müssen wir die Ursachen suchen und beheben. Ziel ist, dass es zu keinen Abweichungen kommt.

Wenzelhuemer: Yes, in the B2C sector everything now has to run automatically 24/7. That means everything from pricing to inventory management, which has to be correct right down to the smallest transaction. Very high-value material has to be booked into inventory meticulously, invoices have to be created in the system and electronic invoices have to be fed in digitally. By the end of each day we have made a great many microtransactions and for every one we get a notification from the bank that has to balance exactly with each transaction. We used to need several employees for this process, but now the process is fully automated and much more secure.

Samer: In precious metals disposition we have to monitor the processes as soon as we receive the transactions in a collective statement from our bank each day. Every single transaction must be verified. If the comparison is correct, everything is fine. If not, we have to look for the causes and eliminate them. The aim is to ensure that no deviations occur.



Für Ihre Endkund:innen bieten Sie nun dank Spot-Preis 24/7-Einkauf an. Wie stellt sich die Situation für Großkunden dar?

Thanks to the spot price, you now offer 24/7 shopping for your private customers. What is the situation for business customers

Samer: Also hier muss man unterscheiden zwischen unseren eigenen Produkten, wie dem Wiener Philharmoniker, und den Verkäufen des sogenannten technischen Verkaufs, der Halbfabrikate anbietet. Der Verkauf unserer eigenen Anlageprodukte an Banken und Händler könnte relativ rasch von derzeit Fixing- auf Spot-Preis umgestellt werden. Im Bereich des Technischen Verkaufs sehe ich derzeit keine große Chance für den Spot-Preis.

Samer: You have to differentiate between our own products, such as the Vienna Philharmonic, and the sales of semi-finished products. When selling our own investment products to banks and dealers, we could switch from the fixing price to the spot price relatively quickly. But in the case of semi-finished products, that is unlikely to happen anytime soon.

Für die Kund:innen aus diesem Bereich kommt der Spot-Preis nicht in Frage? Is the spot price out of the question for this type of business customer?

Samer: Grundsätzlich denke ich, dass Fixingpreise – zugespitzt gesagt – ein Auslaufmodell sind. Es ist mit Fixingpreisen aber natürlich einfacher, retrospektiv nachzuvollziehen, wie ein Preis zustande gekommen ist. Auch beim Spot-Preis ist das natürlich möglich, aber wenn Sie jetzt wissen wollen, wie der Goldpreis zum Londoner Vormittagsfixing am 14. Jänner war, können Sie im Internet nachschauen. Ein Thema von Transparenz und Sicherheit.

Samer: To put it bluntly, I think that prices based on gold fixing are obsolete. However, with hindsight, fixing prices make it easier to understand how a price came about. This is, of course, also possible with the spot price but if, for example, you want to know what the price of gold was at the London Gold Fixing on the morning of 14 January, you can look it up on the Internet. It's all a question of transparency and security.

IT-Sicherheit ist ein besonders wichtiges Thema? Is IT security particularly important?

Wenzelhuemer: Absolut, um Schadensfälle zu vermeiden und frühzeitig reagieren zu können, müssen Schutzmaßnahmen permanent angepasst werden und präventiv erfolgen.

Wenzelhuemer: Absolutely. In order to avoid security issues and to be able to react at an early stage, protective measures need to be permanently adjusted and to be taken preventively.

Die Umsetzung neuer Services hat die IT 2021 stark beschäftigt? Did the implementation of new services keep the IT department very busy in 2021?

Wenzelhuemer: Viele Neuerungen und Arbeitsschritte wurden in den letzten Jahren vom Online-Shop getrieben. Eine Herausforderung sind zum Beispiel unsere Ausgabetape, an denen sehr viele Kund:innen oft gleichzeitig um 9 Uhr ihre Bestellungen im Online-Shop aufgeben. Es kommt vor, dass wir um 9.20 Uhr bereits ausverkauft sind. Diese Spitzen muss ein IT-System anstandslos bewältigen.

Wenzelhuemer: A good deal of innovations and processes have been driven by the online shop in recent years. Days when new coins are issued are a challenge, for example, because a large number of customers tend to place their orders simultaneously via the online shop at 9 a.m., which means that the coins are already sold out by 9.20 a.m. An IT system must be able to cope with these peaks seamlessly.

Grundsätzlich sind Fixingpreise – zugespitzt gesagt – Auslaufmodelle. To put it bluntly, prices based on gold fixing are obsolete.





Internationaler Erfolg ist kein Zufall. *Our international success is not a coincidence.*

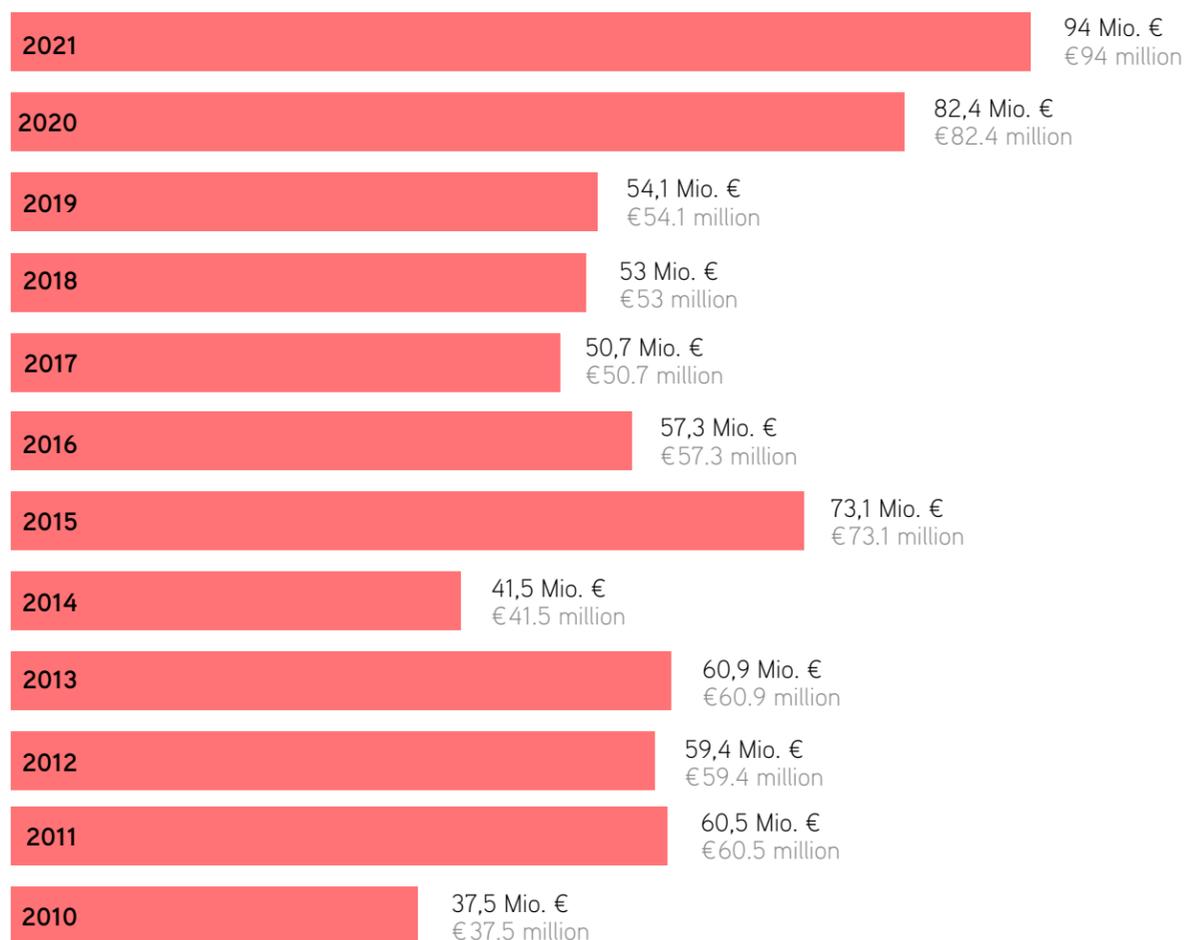
V ER TRA UEN

T RU ST

Vertrauen ist zukunftsbezogen und beruht zugleich auf Erfahrungen in der Vergangenheit. Vertrauen ist ein Zustand zwischen Wissen und Nicht-Wissen, das auf der Erwartung basiert, dass andere – Menschen wie Organisationen – sich vertrauenswürdig verhalten.

Trust is both future-oriented and based on past experiences. Trust is a state between knowledge and ignorance based on the expectation that others – people and organizations – will behave in a trustworthy manner.

UMSATZ-ENTWICKLUNG SHOP – AM HEUMARKT MÜNZE ÖSTERREICH SHOP SALES DEVELOPMENT



VERTRAUEN

- DIE BASIS UNSERER KUNDENBEZIEHUNG

Das Kundenmanagement der *Münze Österreich AG* basiert auf Transparenz und Vertrauen. Trotz Digitalisierung bleibt der persönliche Kontakt zu den Servicemitarbeiter:innen für viele Kund:innen enorm wichtig. Servicemitarbeiter:innen bilden die Schnittstelle zu Kund:innen und transportieren Werte und Serviceversprechen des Unternehmens. Oft stehen die Erfahrungen der Servicemitarbeiter:innen am Anfang von Innovations- und Entwicklungsprozessen, denn sie sind das Ohr zu den Kund:innen und kennen deren Bedürfnisse am besten.

TRUST

- THE BASIS OF OUR CUSTOMER RELATIONSHIPS

Customer management at *Münze Österreich AG* is based on transparency and trust. Despite digitisation, personal contact with our customer service staff remains extremely important for many customers. They are our interface with customers and convey the company's values and service promises. The experience of our service staff is often the starting point of innovation and development processes, because they are particularly aware of customer needs.

FRAGE Question

Sie sind im direkten Kundenkontakt mit den Kund:innen der Münze Österreich AG und kennen die Bedürfnisse der Kund:innen bestimmt gut? Given that you have direct contact with Münze Österreich AG customers, do you feel you have a good understanding of their needs?

→ ANTWORT Response

Johann Hanslmaier: Ja, man braucht Einfühlungsvermögen, denn man muss die Kund:innen dort abholen, wo sie sind. Man muss schnell erkennen, wie man mit den Kund:innen umgehen soll. Ich glaube, dass dies meinen Kolleg:innen und unserem Team gut gelingt.

Barbara Schuller: Edelmetall-Einkäufe sind keine 08-15-Bestellungen: Daher werden die Abläufe genauestens nachgefragt. Man muss wissen, wie man Sorgen abnehmen kann, zusätzliche Informationen anbieten und manchmal hilft auch eine Prise Wiener Charme. Unsere Kund:innen müssen sich schließlich gut aufgehoben fühlen.

Johann Hanslmaier: Yes, you need empathy because you have to know where customers are coming from. You have to be quick at recognising how to deal with all types of customers. My colleagues and our team are good at this.

Barbara Schuller: Precious metal purchases are not run-of-the-mill orders, so the processes involved are inquired about in great detail. You have to know how to ease the customer's worries, provide detailed information and occasionally add a pinch of Viennese charm! After all, our customers have to feel that they are in good hands.

Johann Hanslmaier

Kundenberatung und Callcenter
Customer Service and Call Centre

Man braucht Einfühlungsvermögen, denn man muss die Kund:innen dort abholen, wo sie sind. You need empathy because you have to know where customers are coming from.

Hanslmaier: Everything is about security. A lot of customers come to us because they feel more comfortable buying directly from the actual manufacturer of a product. Freshly minted gold straight from the foundry appears to increase security in the eyes of the customer.

SICHERHEIT SECURITY

Den Kund:innen ist die Sicherheit ein großes Anliegen? Is security a major concern for customers?

Hanslmaier: Es geht sehr viel um Sicherheit. Viele Kund:innen kommen zu uns, weil sie sich wohler fühlen, direkt beim Hersteller der Produkte einzukaufen. Gold aus Erstprägung, das fabriksneu ist, erhöht aus Kundensicht offenbar die Sicherheit.





Barbara Schuller

Kundenberatung und Verkauf
Customer Service and Sales



Edelmetall-
Einkäufe sind
keine 08-15-
Bestellungen.
Precious metal
purchases are
not run-of-
the-mill orders.

Ist auch die lange Geschichte der Münze Österreich AG und ihre Eigentümerstruktur ein Thema? Are the long history of Münze Österreich AG and its ownership structure also a factor?

Hanslmaier: Für die Kund:innen ist es essenziell, bei einem seriösen Unternehmen einzukaufen. Man möchte den Hintergrund wissen, den Ablauf verstehen. Ganz besonders, wenn es sich um GoldDepot, GoldSparplan oder GoldReserve handelt. Der Grund, weshalb unsere Kund:innen zu uns kommen und warum sie nicht einen anderen Anbieter wählen, liegt daran, dass die *Münze Österreich AG* Sicherheit garantiert.

Hanslmaier: It is essential for customers to buy from a reputable company. Customers want to know the background and understand the process, especially when it comes to the Gold Storage Account, Gold Savings Plan and Gold Reserve. The reason why our customers come to us and why they don't choose another provider is because Münze Österreich AG guarantees security.

Frau Schuller, Sie arbeiten schon viele Jahre im Shop der Münze Österreich AG, waren die Kundenanfragen bzgl. Einlagerung ein Anstoß das GoldDepot zu entwickeln? Barbara Schuller, you have been working at the Münze Österreich AG shop for a long time. Were customer inquiries about gold storage a major factor in the development of the Gold Storage Account?

Schuller: Die Kund:innen kaufen und fragen sich dann, wie ihr Gold gelagert wird. Das war schon immer ein Thema, das ist ja auch sehr verständlich.

Schuller: When customers buy gold they often ask where to store it. That was always the case and is very understandable.

Hanslmaier: Since we introduced those new service products, a lot of customers have become aware of us for the first time and naturally have a lot of questions. In recent years we have seen a huge increase in direct sales both at the Münze Österreich shop and online and this means that we now receive even more queries. During the pandemic, our logistics partners have had to struggle with covid-related problems and staff shortages and we have had to support and sometimes reassure our customers. Despite the increase in sales, our number of staff has not increased.

Mehr Verkäufe und Produkte wie GoldReserve, GoldDepot oder GoldSparplan bedürfen mehr Beratung? Have the increase in sales and the introduction of new service products such as the Gold Reserve, Gold Storage Account and Gold Savings Plan resulted in an increase in customer queries?

Schuller: Natürlich ist 1 Unze Wiener Philharmoniker in Gold weniger erklärungsbedürftig als die neuen Angebote.

Hanslmaier: Manche unserer Produkte, wie die neuen Services, sind komplexer geworden und erfordern demgemäß einen höheren Beratungsaufwand. Wir versuchen zu antizipieren, welche Kundenfragen zu einem neuen Produkt kommen könnten und bereiten uns auf verschiedenste Szenarien vor. Darüber hinaus hat sich der Kundenkreis erweitert, es kommen jetzt viel mehr Kund:innen aus mittel- und osteuropäischen Ländern zu uns.

Schuller: A 1 ounce Vienna Philharmonic in gold obviously requires far less explanation than the new products.

Hanslmaier: Some of our products, including the new ones, have become more complex and therefore require greater explanation. We try to anticipate the customer queries that can arise from the introduction of a new product and prepare for a wide variety of scenarios. Furthermore, our customer base has expanded, with many customers from Central and Eastern European countries now coming to us.

KUNDEN- REAKTION CUSTOMER RESPONSE

Wie haben die Kund:innen auf die neuen Service-Produkte reagiert? Are the new service products affecting how customers interact with you?

Schuller: Meiner Erfahrung nach informieren sich die Kund:innen erst einmal auf unserer Website und kommen dann zu uns in den Shop oder rufen an, um nachzufragen, ob sie auch alles richtig verstanden haben. Manche Kund:innen registrieren sich für die neuen Services online, aber die Legitimierung und beispielsweise die Eröffnung des GoldDepots machen sie dann vor Ort im Shop nach persönlichem Kontakt mit dem Kundenberater. Andere wiederum wickeln aber auch alles online ab.

Schuller: In my experience, customers get information from our website and then come to the Münze Österreich shop or call us to ask if they have understood everything correctly. Some customers register for our new service products online but then verify their identity and, for example, open their Gold Storage Account in person at the shop with the help of a customer advisor. But others do the whole process online.

BERATUNG CUSTOMER SERVICE

Haben die neuen Angebote höhere Nachfrage ausgelöst? Have the Gold Storage Account, Gold Savings Plan and Gold Reserve triggered greater demand?

Hanslmaier: Viele Kund:innen sind das erste Mal auf uns aufmerksam geworden und haben natürlich ganz viele Fragen. Wir haben in den letzten Jahren eine extreme Steigerungsrate der Direktverkäufe im Shop Am Heumarkt erlebt, offline, aber auch online. Es ergeben sich dann aber auch viel mehr Nachfragen. In der Pandemie hatten die Auslieferungsbetriebe mit Ausfällen und hohen Fehlerquoten zu kämpfen und wir damit, den Kund:innen zu helfen und sie manchmal auch zu beruhigen. Wir sind personell, trotz der Steigerungsraten, ja nicht mehr geworden.

SAMMLERMÜNZEN 2021 IM ÜBERBLICK COLLECTOR COINS 2021 OVERVIEW

- 01 20-Euro-Silbermünze – Australien – Schöpferkraft der Schlange
20 Euro Silver Coin – Australia – the Serpent Creator
- 02 50-Euro-Goldmünze – Im tiefsten Wald
50 Euro Gold Coin – Alpine Forests
- 03 3-Euro-Münze – Therizinosaurus cheloniformis
3 Euro Coin – Therizinosaurus cheloniformis
- 04 5-Euro-Ostermünze 2021 – Das Osterküken
5 Euro Easter Coin 2021 – A Little Miracle
- 05 25-Euro-Silber-Niob-Münze – Mobilität der Zukunft
25 Euro Silver-Niobium Coin – Smart Mobility
- 06 10-Euro-Münze – Brüderlichkeit
10 Euro Coin – Brotherhood
- 07 20-Euro-Silbermünze – Milchstraße
20 Euro Silver Coin – The Milky Way
- 08 3-Euro-Münze – Deinonychus antirrhopus
3 Euro Coin – Deinonychus antirrhopus
- 09 10-Euro-Münze – Die Rose
10 Euro Coin – The Rose
- 10 3-Euro-Münze – Styracosaurus albertensis
3 Euro Coin – Styracosaurus albertensis
- 11 100-Euro-Goldmünze – Der Goldschatz der Inka
100 Euro Gold Coin – The Gold of the Incas
- 12 3-Euro-Münze – Argentinosaurus huinculensis
3 Euro Coin – Argentinosaurus huinculensis
- 13 20-Euro-Silbermünze – Europa – Weisheit der Eule
20 Euro Silver Coin – Europe – the Wisdom of the Owl
- 14 5-Euro-Neujahrs Münze 2022 – 's Glück is a Vogerl
5 Euro New Year Coin 2022 – Happiness is a Bird



01



02



03



04



05



06



09



11



13



06



08



10



12



14

FRAGE Question

Das Programm der Münze Österreich AG hat auch 2021 mit vielen Innovationen beeindruckt. Was waren aus Ihrer Sicht die Highlights? **The 2021 coin programme featured impressive innovations. What were the highlights?**

→ ANTWORT Response

Andrea Lang: 2021 ist es uns gelungen, mit aktuellen Themen die Sammler:innen zu überzeugen. Die Neujahrs-münze „s Glück is a Vogerl“ zitiert ein Wienerlied von 1899, hat aber vermutlich deshalb so viele Käufer:innen gefunden, weil es das Lebensgefühl vieler Menschen nach fast zwei Jahren Pandemie auf den Punkt gebracht hat.

Andrea Lang: In 2021, we managed to appeal to coin collectors with themes that capture the spirit of the moment. For example, the New Year coin *Happiness is a Bird* celebrates a popular Viennese folk song from 1899, but it became a bestseller because it sums up what a lot of people were feeling during the pandemic.

Denken Sie, das ist auch der Grund, weshalb die Silber-Niob-Münzen, die sich mit aktuellen und zukunftsweisenden Themen beschäftigen, so beliebt sind? Do you think your silver-niobium coins, which deal with both current and future topics, are popular for the same reason?

Lang: Zum Teil, aber die spezielle Optik trägt sicher auch zum Erfolg bei. Aber es stimmt schon, diese Serie greift stets brennende Themen der Zeit auf, von „Erneuerbare Energie“ (2008) bis zum „Anthropozän“ (2018), von „Künstliche Intelligenz“ (2019) bis zu „Gläserner Mensch“ (2020). Die Münze „Mobilität der Zukunft“ (2021) fragt, wie wir uns künftig fortbewegen werden. Werden 15-Minuten-Städte und die Idee der „Superblocks“ die Option zur Entschleunigung geben oder werden wir in Flugtaxi durch die Luft sausen?



Lang: Partly, but the beauty of the coins is also a major factor. This series is always dedicated to contemporary issues — *Renewable Energy* (2008) *Anthropocene* (2018), *Artificial Intelligence* (2019), *Big Data* (2020) — and the 2021 coin is no exception. *Smart Mobility* asks how we will move around cities in the future: will 15-minute cities and the idea of ‘superblocks’ encourage us to slow down, or will we be zooming around in air taxis?



Welche Innovationen hat die Münze Österreich AG 2021 auf den Markt gebracht? What innovations did Münze Österreich AG launch in 2021?

Lang: Die Kolleg:innen aus Forschung & Entwicklung haben sich gemeinsam mit der Graveurie und den Kolleg:innen aus der Produktion selbst übertroffen: Sie haben sich in komplexe Materien wie die Milchstraße vertieft, sich mit Expert:innen auf dem Gebiet der theoretischen Physik ausgetauscht und es geschafft, Münzformen herzustellen, die die physikalisch-astrophysikalischen Phänomene der Serie „Faszination Universum“ korrekt darstellen. Wir waren nicht überrascht, dass diese Münzen im Nu ausverkauft waren. Eine weitere Neuerung ist der Einsatz von Kristallen auf Münzen für die Serie „Mit den Augen der Kontinente“.

Lang: Our colleagues in research and development, together with our engravers and production team, surpassed themselves. They researched complex astronomical phenomena such as the Milky Way, collaborated with experts in the field of theoretical physics and came up with coin shapes that correctly represent the phenomena in *The Uncharted Universe* series. It was no surprise to us that these coins sold out in no time. Another innovation launched in 2021 is the use of crystals on the coins in the *Eyes of the World* series.

Nichts sollte dem Zufall überlassen werden. Nothing can be left to chance.

Gab es auch technische Hürden? Were there any technical hurdles to overcome?

Lang: Präzision spielt in der täglichen Arbeit der Produktion eine enorme Rolle. Bei dieser Serie ging es um eine Genauigkeit von 1/1000 mm. Jeder Stein muss exakt passen. Nur so entsteht diese Faszination aus dem Funkeln des Kristalls und dem Glanz des Silbers der Münze, nur so verschmelzen sie zu einer Einheit.

Lang: Precision plays a massive role in the day-to-day of coin production. This series demands an accuracy of 1/1,000 mm. Each crystal needs to fit exactly. This is the only way that the sparkle of the crystals and the shine of the silver of the coin can merge into one alluring unit.

Auch die Serie „Mit der Sprache der Blumen“ bringt ein Novum. Hier wurden Abdrücke echter Pflanzen verwendet. Wie ist das gelungen? In *The Language of Flowers* series, innovative imprints of real plants were used to create coin images that are identical to their real-life counterparts. How did that come about?

Lang: Die junge Graveurin Kathrin Kuntner nutzte ihre kreative Begabung, um die Natur in all ihren Feinheiten mit Hilfe von Abdrücken auf die Münzen zu bringen. Sie hat mit dem Abdruck-Verfahren eine sehr kreative Lösung gefunden, die zu faszinierenden Ergebnissen geführt hat.

Lang: Our young engraver Kathrin Kuntner used her creative brilliance to recreate nature in all its nuances on the coins with the help of flower imprints. In doing so, she found a highly creative solution that led to amazing results.



Münze Österreich AG, Am Heumarkt, Wien. *Münze Österreich AG, Am Heumarkt, Vienna.*

JAHRESABSCHLUSS
FINANCIAL REPORT
2021

BILANZ

			2021	2020
AKTIVA ZUM 31. DEZEMBER	EUR	EUR	EUR	TEUR
A. ANLAGEVERMÖGEN				
I. Immaterielle Vermögensgegenstände				
1. Markenrechte, Lizenzen, Software			302.741,00	341
II. Sachanlagen				
1. Grundstücke und Bauten	9.139.249,32			9.936
2. technische Anlagen und Maschinen	9.883.773,02			10.872
3. andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.315.804,62			1.678
4. geleistete Anzahlungen und Anlagen in Bau	609.585,00			469
			20.948.411,96	22.956
III. Finanzanlagen				
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	5.100.000,00			5.100
2. Beteiligungen	7.507.728,99			111
3. Wertpapiere (Wertrechte) des Anlagevermögens	119.987.297,32			119.495
			132.595.026,31	124.706
Summe Anlagevermögen			153.846.179,27	148.002
B. UMLAUFVERMÖGEN				
I. Vorräte				
1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	163.611.574,85			155.694
2. unfertige Erzeugnisse	148.541.381,81			149.771
3. fertige Erzeugnisse und Waren	70.356.592,61			95.548
			382.509.549,27	401.013
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände				
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.655.950,31			753
davon Restlaufzeit mehr als 1 Jahr	(0,00)			(0)
2. Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen	10.829.871,62			6.627
davon Restlaufzeit mehr als 1 Jahr	(0,00)			(0)
3. Forderungen gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	65.817,48			10
davon Restlaufzeit mehr als 1 Jahr	(0,00)			(0)
4. sonstige Forderungen und Vermögensgegenstände	1.244.831,83			1.039
davon Restlaufzeit mehr als 1 Jahr	(0,00)			(0)
			14.796.471,24	8.429
III. Kassenbestand, Kreditkarten, Guthaben bei Kreditinstituten				
			54.420.438,40	59.548
Summe Umlaufvermögen			451.726.458,91	468.991
C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN				
			175.416,96	318
			605.748.055,14	617.311

			2021	2020
PASSIVA ZUM 31. DEZEMBER	EUR	EUR	EUR	TEUR
A. EIGENKAPITAL				
I. Grundkapital				
			6.000.000,00	6.000
II. Kapitalrücklagen				
1. gebundene	8.700.000,00			8.700
2. nicht gebundene	113.900.000,00			113.900
			122.600.000,00	122.600
III. Gewinnrücklagen				
1. andere Rücklagen (freie Rücklage)			66.300.000,00	63.300
IV. Bilanzgewinn				
davon Gewinnvortrag			7.792.765,82	6.559
			(6.559.011,67)	(3.675)
Summe Eigenkapital			202.692.765,82	198.459
B. INVESTITIONSZUSCHÜSSE				
			50.539,54	0
C. RÜCKSTELLUNGEN				
1. Rückstellungen für Abfertigungen	5.124.000,00			5.161
2. Steuerrückstellungen	2.100.000,00			2.500
3. sonstige Rückstellungen	12.475.286,42			11.430
			19.699.286,42	19.091
D. VERBINDLICHKEITEN				
1. erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen		4.144.562,05		4.624
davon Restlaufzeit bis 1 Jahr	(4.144.562,05)			(4.624)
davon Restlaufzeit mehr als 1 Jahr	(0,00)			(0)
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		33.887.331,03		60.977
davon Restlaufzeit bis 1 Jahr	(33.887.331,03)			(60.977)
davon Restlaufzeit mehr als 1 Jahr	(0,00)			(0)
3. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen		339.201.681,73		328.262
davon Restlaufzeit bis 1 Jahr	(339.201.681,73)			(328.262)
davon Restlaufzeit mehr als 1 Jahr	(0,00)			(0)
4. Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht		81,60		0
davon Restlaufzeit bis 1 Jahr	(81,60)			(0)
davon Restlaufzeit mehr als 1 Jahr	(0,00)			(0)
5. sonstige Verbindlichkeiten		6.071.806,95		5.898
davon Restlaufzeit bis 1 Jahr	(6.071.806,95)			(5.898)
davon Restlaufzeit mehr als 1 Jahr	(0,00)			(0)
davon aus Steuern	(3.808.694,05)			(3.560)
davon im Rahmen der sozialen Sicherheit	(474.601,14)			(479)
Summe Verbindlichkeiten			383.305.463,36	399.761
davon Restlaufzeit bis 1 Jahr	(383.305.463,36)			(399.761)
davon Restlaufzeit mehr als 1 Jahr	(0,00)			(0)
			605.748.055,14	617.311

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

	EUR	EUR	2021 EUR	2020 TEUR
1. Umsatzerlöse		2.958.702.333,43		2.379.381
2. Veränderung des Bestandes an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		-26.354.283,59		-4.180
3. sonstige betriebliche Erträge				
a Erträge aus dem Abgang vom und der Zuschreibung zum Anlagevermögen mit Ausnahme der Finanzanlagen	26.144,31			19
b Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	108.506,22			47
c übrige	667.442,72			293
		802.093,25		359
4. Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen				
a Materialaufwand	-2.808.052.437,32			-2.265.107
b Aufwendungen für bezogene Leistungen	-8.580.645,06			-7.561
		-2.816.633.082,38		-2.272.668
5. Personalaufwand				
a Gehälter und Bezüge	-14.838.462,89			-14.528
b soziale Aufwendungen	-4.824.026,50			-4.435
davon Aufwendungen für Altersversorgung	(-485.192,30)			(-466)
aa Aufwendungen für Abfertigungen und Leistungen an betriebliche Mitarbeitervorsorgekassen	(-298.182,23)			(-134)
bb Aufwendungen für gesetzlich vorgeschriebene Sozialabgaben sowie vom Entgelt abhängige Abgaben und Pflichtbeiträge	(-3.625.045,25)			(-3.486)
		-19.662.489,39		-18.964
6. Abschreibungen auf immaterielle Gegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen		-3.577.060,14		-3.673
7. sonstige betriebliche Aufwendungen				
a Steuern, soweit sie nicht unter Ziffer 17 fallen	-25.397,84			-17
b übrige	-19.492.178,61			-18.514
		-19.517.576,45		-18.530
8. Zwischensumme aus Z 1 bis 7		<u>73.759.934,73</u>		<u>61.725</u>

	EUR	EUR	2021 EUR	2020 TEUR
Zwischensumme aus Z 1 bis 7 (Übertrag)			73.759.934,73	61.725
9. Erträge aus Beteiligungen, davon aus verbundenen Unternehmen	(940.000,00)	940.000,00		300 (300)
10. Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Anlagevermögens, davon aus verbundenen Unternehmen	(0,00)	754.440,85		804 (0)
11. sonstige Zinsen und ähnliche Erträge, davon aus verbundenen Unternehmen	(0,00)	256,56		0 (0)
12. Erträge aus dem Abgang von und der Zuschreibung zu Finanzanlagen und Wertpapieren des Umlaufvermögens		0,00		0
13. Aufwendungen aus Finanzanlagen und aus Wertpapieren des Umlaufvermögens, davon		-93.337,95		-71
a Abschreibungen	(-93.337,95)			(-71)
b Aufwendungen aus verbundenen Unternehmen	(0,00)			(0)
14. Zinsen und ähnliche Aufwendungen, davon betreffend verbundene Unternehmen	(-439.701,78)	-1.130.654,01		-448 (-279)
15. Zwischensumme aus Z 9 bis 14			470.705,45	585
16. Ergebnis vor Steuern (Zwischensumme aus Z 8 und Z 15)			74.230.640,18	62.310
17. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		138.006,31		2.305
18. Ergebnis nach Steuern = Jahresüberschuss			74.368.646,49	64.615
19. Zuweisung zu Gewinnrücklagen		-3.000.000,00		-2.700
20. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr		6.559.011,67		3.675
21. Zwischensumme			77.927.658,16	65.590
22. Gewinnabfuhr an OeNB		-70.134.892,34		-59.031
23. Bilanzgewinn			<u>7.792.765,82</u>	<u>6.559</u>

DIE GESCHÄFTSENTWICKLUNG 2021

GESCHÄFTSUMFELD UND GESCHÄFTSVERLAUF

Auf der Basis der bislang vorliegenden Daten erwarten Experten in ihren jüngsten Prognosen für 2021 ein weltweites BIP-Wachstum von 5,7 %, wobei die insgesamt gute wirtschaftliche Erholung ungleich verteilt ist. Das weltweite BIP übersteigt somit bereits wieder das Vor-Pandemie-Niveau. Für 2022 erwartet die OECD ein globales Wachstum von 4,5 %. Die wirtschaftliche Erholung ist jedoch insbesondere durch Rohstoffpreiserhöhungen und Lieferkettenengpässe von einem deutlichen Anstieg der Inflation begleitet, die auch in den kommenden Jahren deutlich über den Vor-Pandemie-Werten liegen wird. So erwartet der IWF für 2022 nunmehr eine weltweite Inflation, die auch die im Vergleich zu den Vorjahren deutlich höhere Prognose aus dem Oktober 2021 nochmals merklich übersteigt. Für die Industriestaaten prognostiziert er aktuell 3,9 %. Es bleibt diesbezüglich auch abzuwarten, ob und inwieweit die bisherigen Inflationsschätzungen die nunmehr einsetzenden Folgewirkungen auf Lohnerhöhungen bereits ausreichend berücksichtigen.

Im Jahr 2021 hielt die sehr hohe Nachfrage nach Edelmetallen an, insbesondere nach Gold als sichere Wertanlage, sodass die *Münze Österreich AG* mit Gold-, Silber- und Platinanlageprodukten einen sehr hohen Absatz erzielte. Die durchschnittlichen Londoner Edelmetallfixings pro Unze lagen 2021 für Gold bei 1.798,61 USD, für Silber bei 25,04 USD und für Platin bei 1.092,74 USD.

Die abgesetzte Menge der Sammlerprodukte konnte im Jahr 2021 die hohen Verkaufsmengen des Vorjahres nicht erreichen, wobei der Rückgang bei den unedlen Produkten (vor allem Prägnungen in Kupfer) lag. Bei den Sammlermünzen in Gold und Silber konnte eine Steigerung zum Vorjahr verzeichnet werden.

Bei den Umlaufmünzen wurde eine geringere Stückzahl als im Vorjahr produziert und an die Oesterreichische Nationalbank geliefert.

Im Jahr 2021 erwirtschaftete die *Münze Österreich AG* somit einen Umsatz von 2.958,7 Mio. EUR (2020: 2.379,4 Mio. EUR). Das Betriebsergebnis lag mit 73,8 Mio. EUR über jenem des Vorjahres von 61,7 Mio. EUR.

Das Finanzergebnis lag mit 0,5 Mio. EUR unter jenem des Vorjahres von 0,6 Mio. EUR.

Der Jahresüberschuss von 74,4 Mio. EUR liegt aus oben angeführten Gründen über jenem des Vorjahres von 64,6 Mio. EUR.

Die *Münze Österreich AG* betreibt keine im Firmenbuch eingetragenen Zweigniederlassungen.

Zu den wichtigsten Produkten zählten auch im abgelaufenen Geschäftsjahr Umlaufmünzen, Anlageprodukte in Gold, Silber und Platin, Sammlermünzen aus edlen und unedlen Metallen sowie Halbfabrikate, das sind Münzplättchen aus Gold und Silber, sowie Prägnungen aus edlen und unedlen Metallen.

Umlaufmünzen

Die gesetzliche Aufgabe der *Münze Österreich AG* ist die Deckung des österreichischen Münzbedarfs mit Euro- und Cent-Münzen. Die 2021 gelieferten Münzen umfassten zum überwiegenden Teil die Nominalen 1 bis 5 Cent, gefolgt von den Nominalen 10 bis 50 Cent. Weiters wurden 2-Euro-Münzen und 1-Euro-Münzen geliefert.

UMLAUFMÜNZEN	2019	2020	2021
Gesamtmenge in Mio. Stück	294,2	222,9	218,5
Nennwert in Mio. EUR	46,3	45,5	44,4

Tabelle 1

Die in Tabelle 1 angegebenen Mengen der an die Oesterreichische Nationalbank ausgelieferten Umlaufmünzen beinhalten nicht die für Sammlersätze bestimmten Münzen in hohen Prägequalitäten.

Die Sorge, dass sich durch die Pandemie das Zahlungsverhalten der Österreicherinnen und Österreicher stark verändert, war für 2021 unbegründet. Es kam zu leichten Verschiebungen von Bargeld zu elektronischen Transaktionen.

Wiener Philharmoniker in Gold

VERKAUF WIENER PHILHARMONIKER IN GOLD	2019	2020	2021
in 1.000 Stück			
1-oz-Münze	164,3	706,6	751,5
1/2-oz-Münze	40,9	112,4	113,3
1/4-oz-Münze	56,2	155,9	169,9
1/10-oz-Münze	100,7	329,4	429,3
1/25-oz-Münze	44,0	119,2	149,3
Insgesamt in 1.000 Stück	406,1	1.423,6	1.613,3

in 1.000 oz	2019	2020	2021
1-oz-Münze	164,3	706,6	751,5
1/2-oz-Münze	20,4	56,2	56,6
1/4-oz-Münze	14,1	39,0	42,5
1/10-oz-Münze	10,1	32,9	42,9
1/25-oz-Münze	1,8	4,8	6,0
Insgesamt in 1.000 oz	210,6	839,5	899,6
Umsatz in Mio. EUR	259,4	1.255,4	1.392,4

Tabelle 2

Schilling-Münzrücklauf

Im Jahr 2021 wurden 1,9 Mio. Stück (2020: 2,3 Mio. Stück) Schilling-Münzen mit einem Wert von 3,9 Mio. ATS (0,3 Mio. EUR) nach 5,4 Mio. ATS (0,4 Mio. EUR) im Jahr 2020 zurückgelöst. Es wird erwartet, dass sich der Rücklauf von Schilling- und Groschen-Münzen auch künftig auf ungefähr diesem Niveau fortsetzen wird.

Die Rücklösung der Sondergedenkmünzen in Silber betrifft vor allem die 500-Schilling-Silbermünzen der Ausgabejahre 1989 bis 2001 mit rund 17.926 Stück und einem Gegenwert von 8,9 Mio. ATS (0,6 Mio. EUR), welcher weit unter dem Vorjahreswert von 34.658 Stück zu 17,3 Mio. ATS (1,3 Mio. EUR) liegt.

Gold-, Silber- und Platinanlageprodukte

Der Umsatz von Anlagegold erreichte 2021 2.459,8 Mio. EUR. Insgesamt wurden Barren, Bullion- und Handelsgoldmünzen mit einem Gesamtgewicht von 1.590,5 tsd. Unzen Gold abgesetzt (2020: 1.329,8 tsd. Unzen, Umsatz 2.013,4 Mio. EUR).

Goldbullionmünzen

In Europa und Japan war der Wiener Philharmoniker 2021 zum wiederholten Male eine der meistgekauften Goldbullionmünzen.

Goldbarren

Der Absatz von Goldbarren der Münze Österreich AG lag auf einem überdurchschnittlich hohen Wert und hat das Vorjahresniveau wieder übertroffen.

GOLDBARREN	2019	2020	2021
Gramm – Goldbarren in Stück			
1 g	22.643	66.573	82.833
2 g	42.347	79.300	88.254
5 g	18.710	58.898	58.438
10 g	20.509	59.559	63.335
20 g	13.782	46.070	51.921
50 g	9.849	35.061	41.073
100 g	11.402	43.846	52.742
250 g	1.242	8.968	11.126
500 g	113	2.758	3.570
1.000 g	478	2.896	5.411
Summe	141.075	403.929	458.703
Goldbarren gesamt in oz	101.563	472.289	627.798
Umsatz in Mio. EUR	127,2	729,0	965,8

Tabelle 3

Handelsgoldmünzen und Maria-Theresien-Taler

Der Absatz von Handelsgoldmünzen in Form von Dukaten, Gulden und Kronen erreichte 63,1 tsd. Unzen. Somit liegt die Absatzmenge, die zum überwiegenden Anteil Dukaten betrifft, über jener des Vorjahres (2020: 18,0 tsd. Unzen).

Von der historischen Nachprägung der seit Jahrhunderten international bekannten Silbermünze Maria-Theresien-Taler wurden 2021 insgesamt 15.234 Stück (2020: 11.262 Stück) verkauft.

Silberbullionmünzen

Die Hauptmärkte für die in 2021 wieder stärker nachgefragten Silberbullionmünzen waren Nordamerika und Europa.

WIENER PHILHARMONIKER IN SILBER	2019	2020	2021
in Mio. Stück bzw. Mio. oz	2,9	7,2	12,3
Umsatz in Mio. EUR	47,3	138,7	278,6

Tabelle 4

Platinbullionmünzen

Die Hauptmärkte der erfolgreichen Platinbullionmünze (1 Unze und 1/25 Unze) waren in 2021 Europa und Japan, gefolgt von Nordamerika.

WIENER PHILHARMONIKER IN PLATIN	2019	2020	2021
1-oz-Münze	17,8	40,9	25,0
1/25-oz-Münze	2,0	4,9	7,0
Insgesamt in 1.000 Stück	19,8	45,8	32,0
Gesamt in 1.000 oz	17,9	41,1	25,3
Gesamt in Mio. EUR	14,7	33,5	24,9

Tabelle 5

Folgende Sammlermünzen wurden 2021 ausgegeben:

SAMMLERMÜNZEN	NENNWERT UND METALL	AUS DER SERIE	AUFLAGE	PRÄGEQUALITÄT
AUSTRALIEN – SCHÖPFERKRAFT DER SCHLANGE 20. Jänner 2021	20-Euro-Silbermünze	Augen der Kontinente	30.000	P.P./Proof (Silber Ag 925)
IM TIEFSTEN WALD 17. Februar 2021	50-Euro-Goldmünze	Naturschatz Alpen	20.000	P.P./Proof (Gold Au 986)
THERIZINOSAURUS CHELONI- FORMIS – DIE LÄNGSTEN KRALLEN 17. Februar 2021	3-Euro-Münze	Super Saurier	65.000	N.P. (Buntmetall)
OSTERMÜNZE 2021 10. März 2021	5-Euro-Münze	Ostermünze	200.000	N.P. (Kupfer)
MOBILITÄT DER ZUKUNFT 10. März 2021	25-Euro-Silber-Niob-Münze		65.000	HGH. (Niob, Silber Ag 900)
BRÜDERLICHKEIT 14. April 2021	10-Euro-Münze	Mit Kettenhemd und Schwert	30.000	HGH. (Silber Ag 925)
MILCHSTRASSE 12. Mai 2021	20-Euro-Silbermünze	Faszination Universum	30.000	P.P./Proof (Silber Ag 925)
DEINONYCHUS ANTIRRHOPUS – DER CLEVERSTE SAURIER 16. Juni 2021	3-Euro-Münze	Super Saurier	65.000	N.P. (Buntmetall)
DIE ROSE 15. September 2021	10-Euro-Münze	Mit der Sprache der Blumen	30.000	HGH. (Silber Ag 925)
STYRACOSAURUS ALBERTENSIS – DAS LÄNGSTE HORN 15. September 2021	3-Euro-Münze	Super Saurier	65.000	N.P. (Buntmetall)
DER GOLDSCHATZ DER INKA 13. Oktober 2021	100-Euro-Goldmünze	Magie des Goldes	20.000	P.P./Proof (Gold Au 986)
EUROPA – WEISHEIT DER EULE 10. November 2021	20-Euro-Silbermünze	Augen der Kontinente	30.000	P.P./Proof (Silber Ag 925)
ARGENTINOSAURUS HUINCULENSIS – DER GRÖSSTE DER RIESEN 10. November 2021	3-Euro-Münze	Super Saurier	65.000	N.P. (Buntmetall)
NEUJAHRSMÜNZE 2022 01. Dezember 2021	5-Euro-Münze	Neujahrs-münze	200.000	N.P. (Kupfer)
			50.000	HGH. (Silber Ag 925)

Tabelle 6

Sammlermünzen

Nach dem Jahr 2020 mit einem Umsatz von 32,4 Mio. EUR erreichte das Geschäftsfeld Sammlermünzen in 2021 einen Umsatz von 33,8 Mio. EUR.

Die Struktur des Ausgabeprogramms der Sammlermünzen aus Gold, Silber, Kupfer und anderen Legierungen, das in Marktuntersuchungen Bestätigung fand, wurde auch 2021 beibehalten.

Verlagsmedaillen und Schmuckkollektion

Der Verlagsmedaillensektor umfasst etablierte Traditionsprodukte wie Medaillen, Jetons oder Geschenkartikel und seit 2017 auch eine Schmuckkollektion in Gold und Silber. Der Umsatz der Verlagsmedaillen inklusive Schmuckkollektion erreichte 2021 in etwa 1,7 Mio. EUR (2020: 1,3 Mio. EUR).

B2B-Geschäftsfeld

Die vom B2B-Bereich der *Münze Österreich AG* angebotene Produktpalette beinhaltet die Produktion von Euro-Umlaufmünzen und die Gestaltung, Herstellung und Lieferung von Gold- und Silberronden, Münz- und Medaillenprägungen aus edlen und unedlen Metallen für nationale und internationale Kunden.

2021 war ein weiteres durch die Pandemie geprägtes Jahr. Der *Münze Österreich AG*, als eine der führenden Münzprägestalten der Welt, ist es wieder gelungen, ein verlässlicher und engagierter Partner zu sein. Die Professionalität und Verlässlichkeit der *Münze Österreich AG* in Beratung, Produktion und Logistik hat dazu geführt, dass bestehende Geschäftsbeziehungen nicht nur weiter vertieft wurden, sondern es konnten sogar neue Kunden akquiriert werden.

Nach einem durch sehr starke Nachfrage begründeten sehr erfolgreichen Jahr 2020 konnte das Geschäftsvolumen des B2B-Geschäftsfeldes im Jahr 2021 nochmals deutlich gesteigert werden.

Ronden aus Edelmetallen

Die internationale Nachfrage nach Edelmetallronden (vor allem in Gold) ist weiter ungebrochen und nimmt unter anderem auch pandemiebedingt zu. Staatliche und private Prägestalten, die ihren jeweiligen nationalen Markt auf Basis von Gold-Halbfabrikaten „Made in Austria“ versorgen, sind weiterhin die wichtigsten Kunden des B2B-Bereichs der *Münze Österreich AG*. Insgesamt konnte ein Umsatz von 114,5 Mio. EUR erzielt werden.

Münz- und Medaillenprägungen

Pandemiebedingt und vor allem wegen wirtschaftlicher Turbulenzen haben private Firmen einen geringeren Fokus auf Firmenmedaillen gelegt, die an Mitarbeiter oder Kunden in der Regel zu Firmenjubiläen vergeben werden. Der Public-Sektor-Bereich hingegen hat weiterhin eine Begeisterung für Medaillen gezeigt, um Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu würdigen oder zu motivieren. Insgesamt konnte ein Umsatz von 1,3 Mio. EUR erzielt werden.

Marketing und Vertrieb

Seit Beginn der Finanzkrise 2008 hat die *Münze Österreich AG* ihren Umsatz hinsichtlich Anlagegold mehr als verzehnfacht und erreichte mit Beginn der Pandemie (Stichwort: sicherer Hafen Edelmetalle) 2020 einen weiteren Höhepunkt, der im Jahr 2021 nochmals übertroffen wurde.

Die Nachfrage nach der Wiener Philharmoniker-Silberbullionmünze stieg 2021 insbesondere in den USA. Insgesamt steigerte die *Münze Österreich AG* ihren Silberbullionmünzumsatz im Vergleich zum Vorjahr weltweit um 70,70 %. Die zufriedenstellenden Umsätze mit dem Wiener Philharmoniker in Platin konnten den Rekord von 2020 nicht erreichen.

Der mittlerweile wichtige Vertriebsweg E-Commerce hat sich auch 2021 bewährt. Mit der Einführung des „live“-Spot-Preises im April 2021 sind die Anlageedelmetallprodukte im Webshop 24/7 rund um die Uhr verfügbar.

Das Einlagerungsvolumen in das „Golddepot“ hat sich ebenfalls erfolgreich entwickelt. Ebenso das neue Service der „Goldreserve“, also der Möglichkeit, durch kleine regelmäßige Beträge zu einem Goldanleger zu werden.

Dank eines auf die Kundenwünsche abgestimmten Ausgabeprogramms entwickelte sich der Sammler-münzenmarkt ähnlich gut wie im Vorjahr.

FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

Umsatz- und Ertragsentwicklung

Die einzelnen Produkte trugen im Jahr 2021 wie folgt zum Umsatz bei:

UMSATZERLÖSE AUS EIGENPRODUKTEN IN MIO. EUR	2020	2021
Erlöse Gold	2.137,2	2.584,9
Erlöse Silber	156,6	295,9
Erlöse Platin	33,7	25,4
Erlöse Umlaufmünzen	45,5	48,9
Erlöse Unedel	7,1	2,0
Erlöse Dienstleistungen	2,4	2,7
Erlöse Handelswaren	0,5	0,9
Umsatz brutto – Bruttoerlöse	2.383,0	2.960,5
abzüglich Erlösschmälerungen	5,4	4,4
Nebenerlöse	1,8	2,5
Umsatz netto – Nettoerlöse	2.379,4	2.958,7
davon Inland	1.687,5	1.965,7
davon Ausland	691,8	992,9
Auslandsanteil in %	29,1	33,6

Tabelle 7

IN MIO. EUR	2020	2021
Netto-Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit	59,9	63,1
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit	-2,8	-8,1
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit (Dividendenausschüttung)	-33,5	-60,2

Tabelle 8

Das Ergebnis nach Steuern belief sich auf 74,4 Mio. EUR gegenüber 64,6 Mio. EUR im Vorjahr.

Die in Berichten anderer Unternehmen üblichen Rentabilitätskennzahlen, wie Umsatzrendite, Kapitalrendite etc., wären aufgrund der besonderen rechtlichen Rahmenbedingungen und der nicht vergleichbaren Geschäftssituation der *Münze Österreich AG* wenig bis gar nicht aussagefähig.

Vermögens- und Finanzlage

Die Bilanzstruktur der Aktiengesellschaft weist im Einzelabschluss gegenüber dem Vorjahr vor allem Veränderungen folgender Positionen auf:

Die Bilanzsumme beträgt 605,7 Mio. EUR gegenüber 617,3 Mio. EUR im Vorjahr. Die Eigenmittel nach phasenkongruenter Dividendenausschüttung erreichen 202,7 Mio. EUR (2020: 198,5 Mio. EUR). Die Eigenkapitalquote liegt somit bei 33,5 % (2020: 32,1 %).

Die Cashflow-Rechnung wird nach der indirekten Methode berechnet und stellt sich wie folgt dar:

Investitionen

Die Investitionen im Finanzanlagevermögen betreffen den Anteilserwerb an der proionic GmbH (22,25 %) und Stirtec GmbH (12,28 %).

Die Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen lagen mit 1,6 Mio. EUR unter jenen des Vorjahres (3,2 Mio. EUR).

Als bauliche Maßnahmen sind für 2021 mehrere substanzerhaltende Sanierungen zu nennen, vor allem in den Deckenbereichen des 2.OG wurden dazu Maßnahmen gesetzt. Die in den Vorjahren gesetzten Schritte zum Ausbau der Niederspannungsverteilung wurden fortgesetzt, auch die Maßnahmen zur zeitgemäßen Be- und Entlüftung von Arbeitsräumen wurden erfolgreich fortgeführt. Zwei zur verbesserten Handhabung der Coils (Gold- und Silberbleche in Form einer Wicklung mit bis zu einer Tonne Gewicht) in der Rondenfertigung bestellte Kippvorrichtungen wurden im ersten Quartal 2021 geliefert und in Betrieb genommen.

Der Fokus bei Prozessverbesserungen und Automatisierungsvorhaben lag beim Teilehandling auf dem Stauchprozess. Die Inbetriebnahme, verzögert durch die Corona-Situation, wurde im 2. Quartal abgeschlossen. Die Endabnahme erfolgte dann im Dezember 2021. Der Auftrag für die zweite Stufe der Rondenhandlings-Automatisierung beim Stanzen wurde im zweiten Quartal 2021 vergeben. Hier konnte im 4. Quartal die Konstruktionsfreigabe erfolgen.

Im Rahmen der Modernisierung und Automatisierung der Goldbullionmünzen-Produktion wurde in der ersten Stufe 2020 der Auftrag vergeben und 2021 das Maschinen- und Fertigungsdesign sowie das Construction Review vorgenommen. Für den Prägepressenteil erfolgte im Dezember 2021 die erste Teilabnahme vor Ort beim Lieferanten. Der Auftrag wird im 1. Quartal 2022 mit dem Zuförderteil für die Ronden finalisiert und voraussichtlich im 2. Quartal geliefert und in Betrieb genommen. Die Verpackungsanlage der Goldbullionmünzen stellt die zweite Stufe dar. Hier wurde der Auftrag im 4. Quartal 2021 vergeben.

Im Bereich der Informationstechnologie lag der Investitionsfokus auf der Steigerung der Produktivität, der Unterstützung bei neuen Geschäftsideen sowie der Verbesserung der Informationssicherheit. So wurde unter anderem die „papierlose Fertigung“ weiterentwickelt und die benötigte IT-technische Infrastruktur angeschafft sowie die Möglichkeit der digitalen Unterschrift für das „papierarme Büro“ eingeführt, die vor allem zur Beschleunigung und Vereinfachung der Arbeitsabläufe führt. Die umfangreichen Programmierungen im SAP-System für das Projekt „Spot-Preis“ (Anlageprodukte 7/24/365 im Webshop verkaufen) wurden im Q1/2021 abgeschlossen und die Produktivsetzung des Projekts „Goldreserve“, der Möglichkeit durch kleine regelmäßige Beträge zu einem Goldanleger zu werden, erfolgte im Q4/2021.

FORSCHUNG & ENTWICKLUNG

Innovation, Qualität und Sicherheit sind die strategischen Eckpfeiler für den wirtschaftlichen Erfolg der *Münze Österreich AG*.

Im Berichtsjahr wurden durch die bewährte Zusammenarbeit von Graveuren, Marketing, Werkzeugbau, Produktion und F&E drei innovative Münzserien auf den Markt gebracht. Bei der 20-Euro-Silbermünze „Australien – Schöpferkraft der Schlange“ aus der Serie „Augen der Kontinente“ wurden erstmalig als Veredelung Kristalle der Firma Swarovski® eingesetzt. Die mit der 20-Euro-Silbermünze „Milchstraße“ gestartete Serie „Faszination Universum“ kombiniert erstmalig eine doppelt gewölbte Sonderform mit einer 5-Farben-Tamponbedruckung. Als dritte Innovation wurde die 10-Euro-Serie „Mit der Sprache der Blumen“ auf den Markt gebracht. Für die Münzbilder wurden erstmals Abdrücke echter Pflanzen verwendet; damit gleichen sie vollkommen ihren realen Vorbildern. Weiters wurde intensiv an der Nachfolgeserie der 3-Euro-Münze „Super Saurier“ gearbeitet, die im Laufe des Jahres 2022 herausgegeben wird. Die dazu notwendigen Umbauarbeiten an den drei bestehenden Tampondruckanlagen konnten bereits erfolgreich abgeschlossen werden. Seit September 2021 werden mit einem aus drei Personen bestehenden Team namens „Searchlight“ neue Wege im Innovationsmanagement beschritten. Als Impulsgeber und Wegbereiter neuer Innovationskonzepte identifiziert das Team den Mehrwert unternehmenseigener Kernkompetenzen mit dem Ziel, neue Geschäftsfelder fruchtbringend zu erkennen und aufzubauen.

Die langjährige Zusammenarbeit mit dem Institut für Naturwissenschaften und Technologie der Akademie der bildenden Künste wurde erfolgreich weitergeführt. Zusätzlich wurden neue Kontakte zum Institut für Konservierung und Restaurierung der Universität für angewandte Kunst geknüpft, um Oberflächen- und Materialanalysen mittels Elektronenmikroskopie durchzuführen.

Im Berichtsjahr wurde die internationale Erreichung zweier Patente weiterverfolgt.

Bereits im Jahr 2001 wurde das Qualitätsmanagementsystem gemäß ISO 9001 eingeführt. Die konsequente Umsetzung in allen Unternehmensbereichen hat seither zahlreiche nachhaltig positive Auswirkungen auf den Unternehmenserfolg gebracht. Wie auch in den letzten Jahren liegen die Schwerpunkte des kontinuierlichen Verbesserungsprozesses (KVP) auf der Senkung der Herstellungskosten und der Steigerung der Ausbringungsquoten der Produktion.

Die *Münze Österreich AG* als Produktionsunternehmen im stark reglementierten Umfeld bewegt sich ständig im Spannungsfeld zwischen Erfüllung von wachsenden Compliance-Anforderungen und der Wettbewerbsfähigkeit am Markt. Unter diesen Gesichtspunkten stellt die Verbesserung der Performance eine große Herausforderung dar. 2021 wurden dazu erfolgreiche Programme wie zum Beispiel Prozess-Schau, Prozess-Begehungen, Lean Management, Lean-Zirkel mit anderen Unternehmen oder Training von Lean-Methoden mit Praxisarbeiten zur direkten Umsetzung weitergeführt.

UMWELTSCHUTZ

Die *Münze Österreich AG* ist sich ihrer Verpflichtungen im Sinne des Umweltschutzes nicht nur im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben, sondern auch aufgrund der Besonderheit ihres Standortes in einem Wohngebiet in der Mitte der Stadt Wien bewusst. Die *Münze Österreich AG* legt großen Wert auf die Reduzierung der von ihr erzeugten Emissionen und ist laufend um eine Minimierung der Auswirkungen ihrer metallverarbeitenden Produktion auf die Umwelt bemüht. Im Sinne der Nachhaltigkeit wird daher der Umweltschutz im Unternehmen täglich gelebt und spiegelt sich somit auch in vielen kleinen und dennoch effizienten Maßnahmen wider. Nach der Erst-Zertifizierung des Umweltmanagementsystems im Jahr 2019 wurde 2021 das Überwachungsaudit durch die Firma Lloyds ohne Abweichungen durchgeführt. In dem für 2021 erstellten Umweltprogramm wurden die geplanten Maßnahmen zur Verbesserung der Umweltleistung zusammengefasst und im Laufe des Jahres zum Großteil umgesetzt.

Das sind Maßnahmen wie der laufende Austausch der Leuchtmittel auf LED-Technik und der Ersatz von Kühl- und Heizgeräten durch energieeffiziente Geräte mit dem Ziel der Reduktion des Stromverbrauches. Die Reduktion des Chemikalienverbrauches konnte durch eine Verbesserung der Haltbarkeit von Kühlschmierstoffen sowie Maschinenölen bei Galvanikbädern und bei den Bädern für die Hartverchromung erreicht werden. Durch eine Umstellung auf papierlose Produktion in vielen Bereichen sowie Änderungen in der Administration konnte der Papierverbrauch weiter reduziert werden.

Aufgrund laufender Evaluierungen wird in allen Fachabteilungen an einer weiteren Verbesserung der Umwelleistung des Unternehmens in Bezug auf die Schonung von Ressourcen, Abfallvermeidung und Emissionsreduktion gearbeitet.

MITARBEITERINNEN UND MITARBEITER

Personalstand

Die durchschnittliche Zahl der Arbeitnehmer nach Köpfen während des Geschäftsjahres betrug 195 Angestellte und Beamte (2020: 196 Angestellte und Beamte).

Neben Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im direkten Dienstverhältnis haben auch Leasing-Arbeitskräfte die Personalkapazitäten der *Münze Österreich AG* verstärkt. Sie helfen mit, Bedarfsspitzen abzudecken und ermöglichen ein hohes Maß an Flexibilität.

Arbeitnehmer und Sozialbereich

Das durch die Corona-Pandemie geprägte Jahr 2021 war für den Bereich Arbeitnehmerschutz wiederholt besonders herausfordernd. Gemeinsam mit der Arbeitsmedizinerin wurden in allen Bereichen Begehungen im Sinne der Arbeitsplatzevaluierung durchgeführt, dabei wurden die bereits getroffenen Maßnahmen zum Schutz vor COVID-19-Ansteckung überprüft und bei Bedarf angepasst. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wurden kontinuierlich über die Entwicklungen

und die abzuleitenden Maßnahmen informiert und betreffend Schutz vor ansteckenden Krankheiten unterwiesen. Spezifische Informationen zur Einrichtung von Arbeitsplätzen im Home-Office wurden den betroffenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von der Arbeitsmedizin und Sicherheitsfachkraft zur Verfügung gestellt, die Betreuung erfolgte per Mail oder telefonisch.

Trotz der durch die Corona-Pandemie erschwerten Situation wurden die Aktionen der allgemeinen und individuellen Gesundheitsvorsorge, wie zum Beispiel Vorsorgeuntersuchung, Impfaktionen, Raucherberatung, Beratung bezüglich Heben und Tragen sowie gesetzlich vorgesehene Nachfolgeuntersuchungen, auch im Jahr 2021 fortgeführt. Auch die für 2021 geplanten Auffrischkurse für Ersthelfer mit theoretischem Teil und praktischen Übungen konnten vor Ort abgehalten werden

In diversen Bereichen mit besonderen Belastungen wurden MAK-Wert-Messungen (Messung der maximalen Arbeitsplatzkonzentration) bzw. TRK-Wert-Messungen (Technischer Richtkonzentrationswert) zum Schutz der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter durchgeführt. Die Messergebnisse blieben signifikant unter den Grenzwerten. Weitere Maßnahmen waren daher nicht notwendig.

Im Mai 2021 erfolgte ein Überwachungsaudit des Arbeits- und Gesundheitsschutz-Managementsystems. Dieses erfolgte ohne Probleme und Abweichungen. Im Sinne eines kontinuierlichen Verbesserungsprozesses wird dieses System ständig weiterentwickelt.

Entlohnungssystem

Die Entlohnung der in der *Münze Österreich AG* tätigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erfolgt zum überwiegenden Teil auf der Basis eines unternehmensspezifischen Kollektivvertrags. Dieser orientiert sich an jenem der Metallindustrie. Die im Unternehmen tätigen Beamtinnen und Beamten werden nach den für Bundesbedienstete geltenden gesetzlichen Vorschriften entlohnt, wobei die *Münze Österreich AG* die entsprechenden Aufwendungen an die Republik Österreich refundiert.

CHANCEN- UND RISIKOMANAGEMENT

Für die *Münze Österreich AG* ist der Umgang mit Risiken durch ihre besondere Stellung als Unternehmen mit Aufgaben im Bereich des Geldwesens und durch ihre umfangreiche Edelmetallgesteuerung ein zentrales Thema.

Die Gesellschaft ist mit einer Anzahl von Risiken konfrontiert, die einem systematischen und kontinuierlichen Risikomanagement unterliegen.

Für alle wesentlichen Einzelrisiken wurden Maßnahmen zur Schadensvermeidung bzw. -minimierung getroffen. Um die Risiken systematisch im Sinne von Corporate Risk-Management optimiert zu bewältigen, wird die gesamte Risikolandschaft der *Münze Österreich AG* regelmäßig analysiert, um die für das Unternehmen wesentlichen Risiken zu identifizieren. Die Risikoaufnahme erfolgt unternehmensweit einheitlich mit der Beschreibung ihrer Ursachen und der möglichen Auswirkungen. Die Klassifizierung der Risiken erfolgt in einem Risk-Assessment durch Führungskräfte der *Münze Österreich AG* mit dem Ergebnis, dass die für das Unternehmen bedeutendsten Risiken benannt und verantwortlichen Risk-Ownern zugeordnet werden.

Weiters wurden detailliert für jedes der Risiken präventive und reaktive Risikobewältigungsaktivitäten festgelegt, um das jeweilige Risiko so weit wie möglich zu vermeiden, zu vermindern oder überzuwälzen. Es wurden Risikoüberwachungsmaßnahmen definiert, welche ein laufendes Risk-Monitoring ermöglichen.

Das Risikobewusstsein der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und die Wachsamkeit gegenüber Risiken aus dem Bereich Beschaffung, Vertrieb und Kundenbindung, der technologischen Entwicklung der Produkte sowie Finanz- und Liquiditätsaspekte sind im Unternehmen stark ausgeprägt und gut verwurzelt sowie durch Schulungs- und Informationsveranstaltungen gestärkt.

Bonitätsrisiken werden laufend im Rahmen eines Value-at-Risk-basierten Enterprise-Risk-Management-Systems evaluiert und dem verfügbaren Kapital des Unternehmens gegenübergestellt.

Die *Münze Österreich AG* vermeidet grundsätzlich finanzielle Risiken. So ist das Geschäftsmodell derart konzipiert, dass einerseits Edelmetallpreisen wie auch andererseits Währungsrisiken durch in Dollar notierende Edelmetalle weitestgehend ausgeschlossen sind. Lieferverpflichtungen von Edelmetallprodukten, die nicht bereits abgesichert sind, werden grundsätzlich erst nach Festlegung des Produktpreises sowie der in das Produkt einfließenden Materialkosten eingegangen.

Dem Veranlagungsrisiko wird durch regelmäßiges, strategisches Risikocontrolling durch die Experten der Oesterreichischen Nationalbank sowie der strikten Kontrolle der Einhaltung der Anlagerichtlinien durch die KAGs entgegengesteuert.

Dem Liquiditätsrisiko, dass das Unternehmen möglicherweise nicht in der Lage ist, seinen finanziellen Verpflichtungen nachzukommen, wird durch die Haltung einer der geschäftlichen Erfahrung entsprechend ausreichenden Liquiditätsreserve vorgebeugt.

In Verantwortung für ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist die *Münze Österreich AG* der Arbeits- und Gesundheitsschutz im Unternehmen ein besonderes Anliegen. Die *Münze Österreich AG* setzt erhebliche Anstrengungen, um in diesem Bereich zu den führenden Unternehmen zu gehören.

Das Scheidemünzengesetz verpflichtet die *Münze Österreich AG*, in Umlauf gesetzte Scheidemünzen grundsätzlich gegen Ersatz des Nennwertes zurückzulösen. Hieraus können im Eintrittsfall gegebenenfalls hohe Zahlungsverpflichtungen erwachsen. Im Zuge der im Jahr 2016 beschlossenen und rückwirkend mit dem 31.12.2015 in Kraft getretenen Novelle zum Scheidemünzengesetz wurde der *Münze Österreich AG* die Bildung entsprechender

Vorsorgen untersagt. Zur Bedeckung allfälliger Verluste übernimmt die Republik Österreich nunmehr ex lege eine Schadloshaltung für den Fall, dass die Verluste aus der Rücklösung von Scheidemünzen in einem Wirtschaftsjahr die Gewinne der *Münze Österreich AG* aus der Ausgabe solcher Scheidemünzen übersteigen (vgl. § 3a Abs. 1 SchMG).

AUSBLICK

Für ihre wichtigsten Geschäftssparten erwartet die *Münze Österreich AG* im Jahr 2022 folgende Entwicklungen:

Anlageprodukte aus Gold, Silber und Platin

Die Umsätze der Produktgruppe Anlageedelmetall (Wiener Philharmoniker in Gold, Platin und Silber, Barren und Handelsgoldmünzen) werden voraussichtlich die hohen Umsätze des Vorjahres nicht mehr erreichen.

B2B-Vertrieb

Die intensive Marktbearbeitung und das weitgehende Erreichen der speziellen Produkthanforderungen der Kunden sowie gute Kundenkontakte und die hohe Qualität der Produkte tragen weiter zur positiven Entwicklung des B2B-Geschäftes bei. Aufgrund der bereits zu Beginn des aktuellen Jahres guten Auftragslage zeichnet sich eine weitere positive Entwicklung dieses Geschäftsfeldes ab.

Umlaufmünzen

Die *Münze Österreich AG* plant für 2022 eine geringere Prägmenge, um auf die natürlichen Schwankungen und gegebenenfalls auf den geringeren Münzbedarf durch Wechsel auf elektronische Zahlungsmittel zu reagieren.

BETEILIGUNGEN

Sammlermünzen

Das Ausgabeprogramm 2022 umfasst folgende Sammlermünzen:

SAMMLERMÜNZEN	NENNWERT UND METALL	AUS DER SERIE	AUFLAGE	PRÄGEQUALITÄT
ASIEN – STÄRKE DES TIGERS 19. Jänner 2022	20-Euro-Silbermünze	Augen der Kontinente	30.000	P.P./Proof (Silber Ag 925)
AM WILDEN WASSER 16. Februar 2022	50-Euro-Goldmünze	Naturschatz Alpen	20.000	P.P./Proof (Gold Au 986)
MICRORAPTOR GUI – DER KLEINSTE SAURIER 16. Februar 2022	3-Euro-Münze	Super Saurier	65.000	N.P. (Buntmetall)
DAS KLEINE ICH BIN ICH 16. März 2022	5-Euro-Münze	Ostermünze	200.000 50.000	N.P. (Kupfer) HGH. (Silber Ag 925)
LEBEN IM ALL 16. März 2022	25-Euro-Silber-Niob-Münze		65.000 130.000	HGH. (Niob, Silber Ag 900) N.P. (Kupfer)
DER LÖWENZAHN 06. April 2022	10-Euro-Münze	Mit der Sprache der Blumen	30.000 30.000	HGH. (Silber Ag 925) P.P./Proof (Silber Ag 925)
SCHWARZES LOCH 11. Mai 2022	20-Euro-Silbermünze	Faszination Universum	30.000	P.P./Proof (Silber Ag 925)
PACHYCEPHALOSAURUS WYOMINGENSIS – DER GRÖSSTE DICKSCHÄDEL 15. Juni 2022	3-Euro-Münze	Super Saurier	65.000	N.P. (Buntmetall)
ÖSTERREICHISCHER EURO-MÜNZENSATZ 2022 „ERASMUS PROGRAMM“ 01. Juli 2022			50.000 10.000	HGH. P.P./Proof
DIE RINGELBLUME 14. September 2022	10-Euro-Münze	Mit der Sprache der Blumen	130.000 30.000	N.P. (Kupfer) HGH. (Silber Ag 925) P.P./Proof (Silber Ag 925)
ORNITHOMIMUS VELOX – DER SCHNELLSTE DINOSAURIER 14. September 2022	3-Euro-Münze	Super Saurier	65.000	N.P. (Buntmetall)
DEMOKRATIE 12. Oktober 2022	5-Euro-Münze		200.000 50.000	N.P. (Kupfer) HGH. (Silber Ag 925)
DAS GOLD DER SKYTHEN 12. Oktober 2022	100-Euro-Goldmünze	Magie des Goldes	20.000	P.P./Proof (Gold Au 986)
AFRIKA – RUHE DES ELEFANTEN 09. November 2022	20-Euro-Silbermünze	Augen der Kontinente	30.000	P.P./Proof (Silber Ag 925)
BLAUGERINGELTER KRAKE 09. November 2022	3-Euro-Münze	Leuchtende Meereswelten	65.000	N.P. (Buntmetall)
NEUJAHRSMÜNZE 2023 30. November 2022	5-Euro-Münze	Neujahrsmünze	200.000 50.000	N.P. (Kupfer) HGH. (Silber Ag 925)

Tabelle 9

Ergebniserwartung

Für das Jahr 2022 wird ein deutlich positives Jahresergebnis erwartet. Die mittelfristigen Auswirkungen der COVID-19-Pandemie sind zurzeit noch nicht abschätzbar.

NAME	SITZ	ANTEIL	WÄHRUNG	EIGEN-KAPITAL	JAHRES-ÜBERSCHUSS /FEHLBETRAG	BILANZ-STICHTAG
Schoeller Münzhandel GmbH	Wien	100,00 %	TEUR	13.986 11.274	3.652 1.852	31.12. 2021 31.12. 2020
Print & Mint Services GmbH	Wien	50,00 % 50,00 %	TEUR	429 417	6 12	31.12. 2021 31.12. 2020
proionic GmbH	Raaba-Grambach	22,25 % 0,00 %	TEUR	3.976 130	-674 -540	31.12. 2021 31.12. 2020
World Money Fair Holding GmbH	Berlin, Deutschland	16,67 % 16,67 %	TEUR	1.342 1.870	-528 146	30.06. 2021 30.06. 2020
Stirtec GmbH	Premstätten	12,28 % 0,00 %	TEUR	2.959 768	-1.308 11	31.12. 2021 31.12. 2020

Tabelle 10

BALANCE SHEET

			2021	2020
ASSETS AS PER DECEMBER 31	EUR	EUR	EUR	EUR '000
A. FIXED ASSETS				
I. Intangible assets				
1. Trademark rights, licences, software			302,741.00	341
II. Tangible assets				
1. Property and buildings	9,139,249.32			9,936
2. Technical equipment and machinery	9,883,773.02			10,872
3. Other equipment, operating and office equipment	1,315,804.62			1,678
4. Prepayments made and assets under construction	609,585.00			469
			20,948,411.96	22,956
III. Financial assets				
1. Shares in associated companies	5,100,000.00			5,100
2. Participations	7,507,728.99			111
3. Fixed asset securities	119,987,297.32			119,495
			132,595,026.31	124,706
Total fixed assets			153,846,179.27	148,002
B. CURRENT ASSETS				
I. Supplies				
1. Raw materials, auxiliary, operating materials	163,611,574.85			155,694
2. Unfinished products	148,541,381.81			149,771
3. Finished products and goods	70,356,592.61			95,548
			382,509,549.27	401,013
II. Receivables and other assets				
1. Trade receivables	2,655,950.31			753
of which payable after 1 year	(0.00)			(0)
2. Receivables from associated companies	10,829,871.62			6,627
of which payable after 1 year	(0.00)			(0)
3. Receivables from companies in which a participating interest is held	65,817.48			10
of which payable after 1 year	(0.00)			(0)
4. Other receivables and other assets	1,244,831.83			1,039
of which payable after 1 year	(0.00)			(0)
			14,796,471.24	8,429
III. Cash at hand, credit cards, bank deposits				
			54,420,438.40	59,548
Total current assets			451,726,458.91	468,991
C. REPAYMENTS				
			175,416.96	318
			605,748,055.14	617,311

			2021	2020
LIABILITIES AS PER 31 DECEMBER	EUR	EUR	EUR	EUR '000
A. EQUITY CAPITAL				
I. Stock capital				
			6,000,000.00	6,000
II. Capital reserves				
1. Earmarked capital reserves	8,700,000.00			8,700
2. Capital reserves not earmarked	113,900,000.00			113,900
			122,600,000.00	122,600
III. Profit reserves:				
1. Other reserves (unallocated reserves)			66,300,000.00	63,300
IV. Balance sheet profit				
of which profit carried forward			7,792,765.82	6,559
			(6,559,011.67)	(3,675)
Total equity			202,692,765.82	198,459
B. INVESTMENT GRANTS				
			50,539.54	0
C. RESERVES				
1. Reserves for settlements	5,124,000.00			5,161
2. Tax reserves	2,100,000.00			2,500
3. Other reserves	12,475,286.42			11,430
			19,699,286.42	19,091
D. LIABILITIES				
1. Deposits received for orders		4,144,562.05		4,624
of which payable within 1 year	(4,144,562.05)			(4,624)
of which payable after 1 year	(0.00)			(0)
2. Trade liabilities		33,887,331.03		60,977
of which payable within 1 year	(33,887,331.03)			(60,977)
of which payable after 1 year	(0.00)			(0)
3. Liabilities to associated companies		339,201,681.73		328,262
of which payable within 1 year	(339,201,681.73)			(328,262)
of which payable after 1 year	(0.00)			(0)
4. Liabilities to companies in which a participating interest is held		81.60		0
of which payable within 1 year	(81.60)			(0)
of which payable after 1 year	(0.00)			(0)
5. Other liabilities		6,071,806.95		5,898
of which payable within 1 year	(6,071,806.95)			(5,898)
of which payable after 1 year	(0.00)			(0)
of which taxes	(3,808,694.05)			(3,560)
of which social security	(474,601.14)			(479)
Total liabilities			383,305,463.36	399,761
of which payable within 1 year	(383,305,463.36)			(399,761)
of which payable after 1 year	(0.00)			(0)
			605,748,055.14	617,311

PROFIT & LOSS STATEMENT

	EUR	EUR	2021 EUR	2020 EUR '000
1. Turnover		2,958,702,333.43		2,379,381
2. Changes in inventory of finished and unfinished products		-26,354,283.59		-4,180
3. Other operational income				
a Income from the disposal and appreciation of fixed assets with the exception of financial assets		26,144.31		19
b Income from release of provisions		108,506.22		47
c Other income		667,442.72		293
			802,093.25	359
4. Cost of materials and other related manufacturing services				
a Cost of materials		-2,808,052,437.32		-2,265,107
b Cost of related services		-8,580,645.06		-7,561
			2,816,633,082.38	-2,272,668
5. Personnel cost				
a Salaries and remuneration		-14,838,462.89		-14,528
b Social expenditure		-4,824,026.50		-4,435
of which for retirement provision		(-485,192.30)		(-466)
aa Severance payments and contributions to employee severance funds		(-298,182.23)		(-134)
bb Statutory social security contributions and other salary-related charges and compulsory contributions		(-3,625,045.25)		(-3,486)
			-19,662,489.39	-18,964
6. Depreciation of intangible asset items and tangible assets		-3,577,060.14		-3,673
7. Other operational expenses				
a Taxes, provided that they are not included in (17)		-25,397.84		-17
b Miscellaneous		-19,492,178.61		-18,514
			-19,517,576.45	-18,530
8. Subtotal of 1 to 7			<u>73,759,934.73</u>	<u>61,725</u>

	EUR	EUR	2021 EUR	2020 EUR '000
Subtotal of 1 to 7 (carried over)			73,759,934.73	61,725
9. Income from participations		940,000.00		300
of which from group companies	(940,000.00)			(100)
10. Income from other securities		754,440.85		804
of which from group companies	(0.00)			(0)
11. Other interest and similar income		256.56		0
of which from group companies	(0.00)			(0)
12. Income from the disposal and acquisition of financial assets and securities of current assets		0.00		0
13. Expenses from financial assets and from securities of current assets, of which the following has to be stated separately		-93,337.95		-71
a Depreciation	(-93,337.95)			(-71)
b of which costs from group companies	(0.00)			(0)
14. Interest paid and similar expenses		-1,130,654.01		-448
of which related to associated companies	(-439,701.78)			(-279)
15. Subtotal of 9 to 14			<u>470,705.45</u>	<u>585</u>
16. Pre-tax profit (subtotal of 8 and 15)			<u>74,230,640.18</u>	<u>62,310</u>
17. Taxes related to income and sales		138,006.31		2,305
18. Profit after tax = net income			<u>74,368,646.49</u>	<u>64,615</u>
19. Allocation to revenue reserves		-3,000,000.00		-2,700
20. Profit carried forward from previous year		6,559,011.67		3,675
21. Subtotal			<u>77,927,658.16</u>	<u>65,590</u>
22. Profit transfer to OeNB		-70,134,892.34		-59,031
23. Net profit			<u>7,792,765.82</u>	<u>6,559</u>

BUSINESS PERFORMANCE 2021

BUSINESS ENVIRONMENT AND BUSINESS DEVELOPMENT

Based on data currently available, in their most recent forecasts for 2021 experts predict a growth in global GDP of 5.7 per cent. Nevertheless, this overall positive economic recovery will be unevenly distributed. Once again global GDP growth will surpass pre-pandemic levels. For 2022, OECD has predicted an increase in growth worldwide of 4.5 per cent. However, due to increases in the prices of raw materials and supply chain difficulties, economic recovery will be accompanied by a significant rise in the rate of inflation, which will remain substantially higher than pre-pandemic levels in the coming years. As such, the IMF expects a significantly higher rate of inflation worldwide, which will surpass the figures already forecast in October 2021. For the industrial nations, the IMF currently estimates a figure of 3.9 per cent. Furthermore, it remains to be seen whether and to what extent these estimates for inflation take sufficient account of the effects of the wage increases that are currently occurring.

Demand for precious metals remained very strong in 2021, particularly in the case of gold as a safe investment. As a consequence, Münze Österreich AG achieved very high turnover from the sale of gold, silver and platinum investment products. Average London Fixing prices for precious metals per ounce stood at USD 1,798.61 for gold, USD 25.04 for silver and USD 1,092.74 for platinum.

The quantity of collector products sold in 2021 did not reach the heights of the previous year, in the case of non-precious metals in particular (especially copper coins). Sales figures for gold and silver coins were higher than in the previous year, however.

The number of circulation coins produced and delivered to the Oesterreichische Nationalbank was lower than in the previous year.

In 2021, Münze Österreich AG generated a turnover of EUR 2,958.7 million (2020: EUR 2,397.4 m). At EUR 73.8 million, operating profits were well above those of the previous year (2020: EUR 61.7 m).

At EUR 0.5 million, financial results were below the previous year's figure of EUR 0.6 million.

Net income therefore stood at EUR 74.4 million, an increase on the figure for the previous year of EUR 64.6 million for the reasons given above.

Münze Österreich AG no longer runs any subsidiaries that appear in the corporate register.

Among the most important products in the financial year under review were circulation coins, investment products in gold, silver and platinum, collector coins in precious and non-precious metals, as well as semi-finished products such as gold and silver blanks, and medals in both precious and non-precious metals.

Circulation coins

It is the legal duty of Münze Österreich AG to meet Austria's demand for euro and cent coins. In 2021, the majority of the coins supplied were those with a face value of between 1 and 5 cents, followed by those of 10 to 50 cents. One and two euro coins were also supplied.

CIRCULATION COINS	2019	2020	2021
Total pieces in millions	294.2	222.9	218.5
Face value in EUR millions	46.3	45.5	44.4

Table 1

Table 1 shows the quantity of circulation coins supplied to the Oesterreichische Nationalbank and their face value. Coins minted in high quality for collectors are not included in this overview.

Concerns that the payment habits of the Austrians would change drastically in 2021 as a result of the pandemic proved to be unfounded. Only a slight tendency away from cash towards electronic payments was noted.

Gold bullion

SALES OF VIENNA PHILHARMONIC IN GOLD	2019	2020	2021
In 1,000 pieces			
1 oz coin	164.3	706.6	751.5
1/2 oz coin	40.9	112.4	113.3
1/4 oz coin	56.2	155.9	169.9
1/10 oz coin	100.7	329.4	429.3
1/25 oz coin	44.0	119.2	149.3
Total in thousands	406.1	1,423.6	1613.3
In 1,000 oz			
1 oz coin	164.3	706.6	751.5
1/2 oz coin	20.4	56.2	56.6
1/4 oz coin	14.1	39.0	42.5
1/10 oz coin	10.1	32.9	42.9
1/25 oz coin	1.8	4.8	6.0
Total in 1,000 oz	210.6	839.5	899.6
Sales in EUR millions	259.4	1,255.4	1,392.4

Table 2

Returns of schilling coins

In 2021, 1.9 million of these coins (2020: 2.3 m coins) with a value of ATS 3.9 million (EUR 0.3 m) were withdrawn from circulation. In 2020, coins to the value of ATS 5.4 million (EUR 0.4 m) were returned. Returns of schilling and groschen coins are expected to continue at more or less the same rate in the future.

The number of returns of special commemorative coins in silver, particularly 500 schilling silver coins issued between 1989 and 2001, amounted to 17,926 pieces, with a total value of ATS 8.9 million or EUR 0.6 million. These figures were well below those of the previous year that totalled 34,658 coins, valued at ATS 17.3 million (EUR 1.3 m).

Gold, silver and platinum investment products

Turnover of investment gold in 2021 amounted to EUR 2,459.8 million. The total weight of the bars, bullion and investor coins sold amounted to 1,590.5 thousand ounces of gold (2020: 1,329.8 thousand ounces, turnover EUR 2,013.4 m).

Gold bullion

Once again in 2021, Vienna Philharmonic coins were the bestselling gold bullion coins in Europe and Japan.

Gold bars

Sales of gold bars by Münze Österreich AG reached extraordinarily high levels, once again surpassing the figures for the previous year.

SALES OF GOLD BARS	2019	2020	2021
Gram gold bars in pieces			
1 g	22,643	66,573	82,833
2 g	42,347	79,300	88,254
5 g	18,710	58,898	58,438
10 g	20,509	59,559	63,335
20 g	13,782	46,070	51,921
50 g	9,849	35,061	41,073
100 g	11,402	43,846	52,742
250 g	1,242	8,968	11,126
500 g	113	2,758	3,570
1,000 g	478	2,896	5,411
Total	141,075	403,929	458,703
Total gold bars in ounces	101,563	472,289	627,798
Sales in EUR millions	127.2	729.0	965.8

Table 3

Re-strikes and Maria Theresa Talers

Sales of re-strikes such as ducats, gulden and crowns totalled 63.1 thousand ounces of gold, most of which was in the form of ducats. This figure was well above the previous year's 18.0 thousand ounces.

A total of 15,234 pieces of the internationally renowned historic silver re-strike, the Maria Theresa Taler, were sold in 2021 (2020: 11,262 pieces).

Silver bullion coins

In 2021, demand was once again strong for silver bullion coins, the principal markets being Europe and North America.

VIENNA PHILHARMONIC IN SILVER	2019	2020	2021
In millions of pieces/oz	2.9	7.2	12.3
Sales in EUR millions	47.3	138.7	278.6

Table 4

Platinum bullion coins

In 2021, the main markets for the sought-after platinum bullion coins (1 ounce and 1/25 of an ounce coins) were Europe and Japan, followed by North America.

VIENNA PHILHARMONIC IN PLATINUM	2019	2020	2021
in 1,000 pieces			
1 oz coin	17.8	40.9	25.0
1/25 oz coin	2.0	4.9	7.0
Total in 1,000 pieces	19.8	45.8	32.0
Total in 1,000 oz	17.9	41.1	25.3
Total in EUR millions	14.7	33.5	24.9

Table 5

The following collector coins were issued in 2021:

COLLECTOR COINS	FACE VALUE AND METAL	SERIES	QUANTITY	QUALITY
AUSTRALIA –				
THE SERPENT CREATOR	20 euro silver coin	Eyes of the World	30,000	Proof
20 January 2021				
ALPINE FORESTS	50 euro gold coin	Alpine Treasures	20,000	Proof
17 February 2021				
THERIZINOSAURUS CHELONIFORMIS –				
THE LONGEST CLAWS	3 euro colour application coin	Supersaurs	65,000	Uncirculated
17 February 2021				
EASTER COIN 2021	5 euro silver and copper coin	Easter coins	200,000	Uncirculated
10 March 2021			50,000	Special Uncirculated
SMART MOBILITY	25 euro silver-niobium coin		65,000	Special Uncirculated
10 March 2021			130,000	Uncirculated
BROTHERHOOD	10 euro silver and copper coin	Knights' Tales	30,000	Special Uncirculated
14 April 2021			30,000	Proof
THE MILKY WAY	20 euro silver coin	The Uncharted Universe	30,000	Proof
12 May 2021				
DEINONYCHUS ANTIRRHOPUS –				
THE CLEVEREST DINOSAUR	3 euro colour application coin	Supersaurs	65,000	Uncirculated
16 June 2021			130,000	Uncirculated
THE ROSE	10 euro silver and copper coin	The Language of Flowers	30,000	Special Uncirculated
15 September 2021			30,000	Proof
STYRACOSAURUS ALBERTENSIS –				
THE LONGEST HORN	3 euro colour application coin	Supersaurs	65,000	Uncirculated
15 September 2021				
THE GOLD OF THE INCAS	100 euro gold coin	The Magic of Gold	20,000	Proof
13 October 2021				
EUROPE –				
THE WISDOM OF THE OWL	20 euro silver coin	Eyes of the World	30,000	Proof
10 November 2021				
ARGENTINOSAURUS HUINCULENSIS –				
THE BIGGEST BEHEMOTH	3 euro colour application coin	Supersaurs	65,000	Uncirculated
10 November 2021			200,000	Uncirculated
NEW YEAR COIN 2022	5 euro silver and copper coin	New Year coins	50,000	Special Uncirculated
1 December 2021				

Table 6

Collector coins

Following a turnover of EUR 32.4 million in the 2020 financial year, figures for the collector coin segment in 2021 reached a total of EUR 33.8 million.

On the basis of market research, the structure of the issuing programme for collector coins in gold, silver, copper and various alloys was maintained in 2021.

Münze Österreich AG medals and jewellery collection

The medal segment of Münze Österreich AG comprises established traditional products such as medals, tokens and gift articles, and since 2017, a collection of gold and silver jewellery. Sales of medals produced by Münze Österreich AG, including those from the jewellery collection, reached a figure of around EUR 1.7 million in 2021 (2020: EUR 1.3 m).

B2B sales

The range of products on offer in the B2B segment includes the production of euro circulation coins and the design, production and delivery of gold and silver blanks, as well as the minting of coins and medals in precious and non-precious metals for national and international customers.

In yet another year marked by the pandemic, in 2021 Münze Österreich AG once again proved itself to be not only one of the world's leading mints but also a trusted and committed partner. The professionalism and reliability of Münze Österreich AG in the fields of consulting, production and distribution has led to both the consolidation of existing customer relationships and to the acquisition of new customers.

Following on from the highly successful results achieved in the 2020 financial year due to very strong demand, the volume of business in 2021 rose sharply once again.

Precious metal blanks

International demand for precious metal blanks (particularly in gold) continued to be strong and has grown despite the pandemic. Both the private and state-run mints that supply their domestic markets with gold blanks made in Austria remain the most important customers of Münze Österreich AG in the B2B sector. Such sales amounted to EUR 114.5 million.

Coin and medal minting

Owing to the pandemic and, above all, to the general turbulence in the economy, companies have shown a diminished interest in acquiring commemorative medals to award clients and staff members on the occasion of anniversaries. The public sector, however, has been more enthusiastic about awarding medals to staff members and, in 2021, such sales amounted to EUR 1.3 million.

Marketing and distribution

Since the start of the 2008 financial crisis, turnover of investment gold produced by Münze Österreich AG has risen more than tenfold, reaching a new record in 2020 following the outbreak of the pandemic, which was surpassed in 2021.

Demand for Vienna Philharmonic silver bullion coins rose in 2021, particularly in the United States. In comparison with the previous year, Münze Österreich AG increased its turnover of silver bullion coins by 70.7 per cent. Turnover of Vienna Philharmonics in platinum was satisfactory but could not top the record sales of 2020.

The growing importance of online sales was confirmed in 2021. With the introduction of live spot prices in April 2021, precious metal investment products are now available for purchase at our online shop 24/7.

Gold storage volume has also been successfully expanded. Another positive development is the new Gold Reserve project, in which customers are offered the opportunity to become investors in gold through small, regular payments.

Thanks to an issuing programme that takes customer preferences into consideration, the coin collecting market has grown in similar proportions to the previous year.

FINANCIAL PERFORMANCE**Development of sales and earnings**

Individual products contributed to sales in 2021 as follows:

REVENUE FROM OWN PRODUCTS IN EUR millions	2020	2021
Revenue in gold	2,137.2	2,584.9
Revenue in silver	156.6	295.9
Revenue in platinum	33.7	25.4
Revenue in circulation coins	45.5	48.9
Revenue in non-precious metals	7.1	2.0
Revenue from services	2.4	2.7
Revenue from merchandise	0.5	0.9
Gross revenue	2,383.0	2,960.5
Sales reductions	5.4	4.4
Additional proceeds	1.8	2.5
Net revenue	2,379.4	2,958.7
of which from Austria	1,687.5	1,965.7
of which from abroad	691.8	992.9
International share in %	29.1	33.6

Table 7

Münze Österreich AG posted post-tax profits of EUR 74.4 million, compared with EUR 64.6 million in the previous year.

Profitability ratios that usually feature in other companies' reports, such as return on sales, return on capital, etc., would only be marginally, if at all, significant to Münze Österreich AG, given the specific regulatory framework and unique commercial position in which it operates.

Assets and financial position

The balance sheet structure of Münze Österreich AG shows changes in comparison with the previous year, primarily in the following positions: The balance sheet total amounted to a sum of EUR 605.7 million as opposed to EUR 617.3 million in the previous year. After simultaneous dividend payments, equity capital stood at EUR 202.7 million (2020: EUR 198.5 m). The capital equity ratio stood at 33.5 per cent in comparison with 32.1 per cent for 2020.

The cash flow statement was prepared using the indirect method and appears as follows:

IN EUR millions	2020	2021
Net cash flow from operating activities	59.9	63.1
Net cash flow from investment activities	-2.8	-8.1
Dividend payout	-33.5	-60.2

Table 8

Investments

Investments in financial assets related to the acquisition of shares in the companies proionic GmbH (22.25 per cent) and Stirtec GmbH (12.28 per cent).

Investments in tangible and intangible assets amounted to EUR 1.6 million in 2021, below the figure for the previous year (EUR 3.2 m).

Regarding building work, various renovation projects should be mentioned, particularly in the case of the ceilings on the second floor. The measures initiated in previous years on the extension of the low-voltage distribution system were continued in 2021, as was the modernisation work on the ventilation and air circulation systems in the workshops.

Two tilting devices for the improved handling of the coils (ring-shaped sheets of gold and silver weighing up to a ton) used in the production of blanks were delivered in the first quarter of 2021 and put into operation.

In the field of process improvements and automation projects, the focus was on parts handling for the compression process. After delays caused by the COVID-19 pandemic, the activation of this process was completed in the second quarter of 2021 and the final inspection carried out in December 2021. The contract for the second stage of the automation of the stamping process in the handling of blanks was awarded in the second quarter of 2021 and clearance for construction work came through in the fourth quarter.

Regarding the modernisation and automation of gold bullion production, the contract for the first stage was awarded in 2020, and the machinery and manufacturing design, as well as the construction review, were carried out in 2021. Steps in the development of the coin minting press were defined and the prototype was accepted at the beginning of December. The contract for the feeder section for blanks will be concluded in the first quarter of 2022 and delivery and installation is planned for the second quarter. The packaging plant for gold bullion coins marks the second stage of the modernisation and automation process, the contract being awarded in the fourth quarter of 2021.

In the field of information technology, investments focused on increasing productivity, supporting new business ideas and improvements to information security. Among other initiatives, 'paperless production' was given a new impulse and the necessary IT infrastructure acquired, including the introduction of digital signatures, to move towards paperless offices. These innovations have simplified and speeded up work processes. Extensive programming of the SAP system for the 'spot price' project (the 24/7 sale of investment products via the online shop) was concluded and in the fourth quarter of 2021, the Gold Reserve project was activated, offering customers the possibility of becoming investors in gold through a system of small, regular payments.

RESEARCH AND DEVELOPMENT

Innovation, quality and security are the three strategic pillars that sustain the financial success of Münze Österreich AG.

In the year under review, through the long-standing cooperation between engravers, toolmakers, research and development, production and the marketing department, three innovative coin series were launched on to the market. For the 20 euro silver coin *Australia – the Serpent Creator*, from the *Eyes of the World* series, crystals manufactured by Swarovski® were incorporated into a coin design for the first time. *The Uncharted Universe* series, which began with the 20 euro silver coin *The Milky Way*, was the first to feature a combination of a special S-shaped form with five-colour pad printing. The third innovation came on to the market in the shape of the 10 euro series *The Language of Flowers*, with the images on the coins being taken from imprints of real plants to ensure that they faithfully reflect the flowers' true form. Intensive work was also undertaken on the *Supersaurs* series, which will be issued throughout 2022. The necessary maintenance and renovation work on the three existing pad-printing machines was successfully carried out.

Since September 2021, a new three-person team known as 'Searchlight' has been looking into new options for innovation management. In its role as the driving force behind new innovative concepts, the team is tasked with assessing the value of the company's core competencies with the aim of identifying and building fruitful new fields of business.

The long-lasting cooperation with the Institute for Natural Sciences and Technology in the Arts of the Academy of Fine Arts Vienna continues to bear fruit. Furthermore, new contacts have been established with the Institute of Conservation of the University of Applied Arts Vienna to carry out analysis of materials and surfaces by means of electron microscopy.

In the year under review, the extension of two international patents was pursued.

The ISO 9001 quality management system has been in operation since 2001. Its steady implementation in all areas of the company has had numerous lasting positive effects on the company's success. As in previous years, the focus of the continuous improvement process has been on reducing manufacturing costs and increasing production output rates.

As a manufacturer operating in a strictly regulated sector, Münze Österreich AG is involved in a permanent balancing act between the growing demands of compliance and market competitiveness. With these considerations in mind, improving performance represents a great challenge. To this end, successful programmes such as process improvement, site visits, lean management and lean circles were continued in conjunction with other firms in 2021, and training in lean methods using practical exercises was directly implemented.

ENVIRONMENTAL PROTECTION

Münze Österreich AG is aware of its duty to protect the environment, not only within the framework of its legal obligations but also with regard to its city-centre location in Vienna. Münze Österreich AG takes great care to reduce the emissions it produces and constantly strives to minimise the effects of its metal-processing activity on the environment.

In terms of sustainability, environmental protection is part of the company's daily routine, as reflected in numerous small yet effective efficiency measures.

Following the initial certification of the environmental management system in 2019, Lloyds successfully carried out a monitoring audit without any divergences being noted. In the environmental

programme drafted for 2021, all the planned measures for improving environmental performance were listed and, to a large extent, implemented during the course of the year.

These measures included the ongoing conversion of traditional lighting to LED technology and the replacement of cooling and heating systems with more efficient devices, with the aim of reducing electricity consumption. Reductions in the use of chemical products were achieved by extending the shelf life of cooling lubricants and machine oil used in electroplating and hard chromium plating baths. By introducing paperless production in many departments and modifying administrative processes, a further reduction in the use of paper was achieved.

By means of ongoing evaluations, further improvements are being achieved in the environmental performance of all the company's departments, particularly in terms of saving resources, reducing waste and lowering emissions.

EMPLOYEES/HUMAN RESOURCES

Personnel levels

During the year under review, Münze Österreich AG had an average of 195 employees and officials (2020: 196 employees and officials).

In addition to staff with permanent employment status, temporary staff members were also employed on a leasing basis in order to increase personnel capacity at Münze Österreich AG. Temporary staff members assist in meeting peaks of demand and allow a high degree of flexibility.

Employees and social aspects

Owing to the COVID-19 pandemic, 2021 proved to be a particularly challenging year from the point of view of employee protection. Together with the works doctor, inspections were carried out in all areas in order to evaluate each individual workplace, and measures already in place to protect against COVID-19 infection were checked and reassessed where necessary. Staff members were regularly informed of new developments and the corresponding counter measures,

and instructed in ways to protect themselves from infectious disease. The works doctor and safety personnel provided staff members with specifications for the set-up of home offices and offered further support via telephone and email.

Despite the worsening situation caused by the pandemic, general and individualised medical coverage continued to be provided in 2021. This included regular medical check-ups, vaccinations, advice on giving up smoking, guidance on techniques for the lifting and carrying of heavy objects, and the statutory prescribed follow-up checks. The first-aid refresher courses earmarked for 2021, both theoretical and practical, took place on site as planned.

In areas subject to high levels of workplace stress and strain, readings were taken of the maximum allowable concentration and indicative concentration values in order to protect staff members. The results were significantly below threshold values and so further measures were considered unnecessary.

In May 2021, a monitoring audit of the occupational health and safety management system was successfully carried out. In order to ensure the continuous improvement of these processes, this system will be constantly updated.

Remuneration system

Most employees of Münze Österreich AG are remunerated according to the guidelines of a company-specific collective bargaining agreement. The conditions are based on those of the collective agreement used in the metal industry. Civil servants working at the company are paid in accordance with the legal provisions governing federal employees, with Münze Österreich AG reimbursing the relevant expenses to the Republic of Austria.

OPPORTUNITIES AND RISK MANAGEMENT

Dealing with risks is of great importance and a crucial factor for Münze Österreich AG due to its special position as a company that operates both in the financial sector as well as being extensively involved in the handling of precious metals.

Münze Österreich AG faces a number of risks that are subject to rigorous and continuous risk management.

Steps were taken in the past to avoid or minimise damage arising from all essential single risks. In order to deal with risks systematically, in accordance with optimised corporate risk management, all the processes and procedures of Münze Österreich AG are analysed on a regular basis so as to identify the main risks facing the company. Risks are recorded consistently, across the company as a whole, together with a description of their causes and possible effects.

The classification of risks carried out in a risk assessment is undertaken by leading management figures at Münze Österreich AG. This results in the most significant risks facing the company being named and assigned to a 'risk owner' who bears responsibility for a specific risk.

Preventive and reactive risk-handling procedures for each of the main risks are established in order to avoid, reduce or transfer each risk, and risk-control measures are defined that enable ongoing risk monitoring.

The risk awareness of staff and their vigilance towards risks in the purchasing, sales and customer loyalty departments, as well as in the technological development of products and aspects of finance and liquidity, is pronounced and deep-rooted in the company, and supported by regular courses and information events.

Operative and credit risks are evaluated within the framework of an ongoing value-at-risk-based enterprise risk management system and checked against the company's available capital.

In principle, Münze Österreich AG avoids financial risk. Its business model is conceived in such a way that either risks originating in the price of precious metals or those occurring due to currency fluctuations affecting prices of precious metals quoted in US Dollars are largely minimised. Obligations to supply any precious metal product at a price that is not secured in advance only take place once the product price has been fixed and any extra material costs factored in.

Risks associated with investments are counteracted by regular strategic risk control undertaken by experts from the Oesterreichische Nationalbank and strict adherence to investment guidelines by each investment fund.

Any liquidity risk arising from Münze Österreich AG not being in a position to fulfil its financial obligations is countered by its long-standing policy of retaining a sufficiently large liquidity reserve.

Out of responsibility to its staff, Münze Österreich AG puts special emphasis on occupational health and safety management and makes considerable efforts to guarantee that it is among the leading companies in this respect.

Under the Austrian Coin Act, Münze Österreich AG is obliged to compensate for the coins it has put into circulation by paying back the face value of the coins. This could potentially give rise to high payment liabilities. As a result of the amendment to the Act that came into force in 2016 and retroactive to 31 December 2015, Münze Österreich AG was prohibited from making provisions to cover such an eventuality. To deal with possible losses, the Republic of Austria undertakes by law to honour this liability only in the case that the costs of compensating for the redemption of circulation coins in one financial year is greater than the profits of Münze Österreich AG from putting such coins into circulation in the first place.

OUTLOOK

In 2022, Münze Österreich AG expects the following developments in its most important business sectors:

Investment products in gold, silver and platinum

Sales of precious metal investment products (Vienna Philharmonic coins in gold, platinum and silver, gold bars and gold investment coins) are unlikely to reach the high figures of the previous year.

B2B sales

Intensive market development and the ability to meet customers' special product requirements, along with exceptional customer contacts and the high quality of our products, continue to contribute to the positive development of the B2B area. The excellent state of the order books at the start of the current year indicates that this business segment will go on experiencing very positive growth.

Circulation coins

In 2022, Münze Österreich AG is planning to mint a smaller quantity of circulation coins in order to be able to react to natural variations in demand and, if necessary, lower demand for coins due to increased use of electronic payments.

SHAREHOLDINGS

Collector coins

The issue programme for 2022 includes the following collector coins:

COLLECTOR COINS	FACE VALUE AND METAL	SERIES	MINTAGE	QUALITY
ASIA – THE POWER OF THE TIGER 19 January 2022	20 euro silver coin	Eyes of the World	30,000	Proof
WILD WATERS 16 February 2022	50 euro gold coin	Alpine Treasures	20,000	Proof
MICRORAPTOR GUI – THE SMALLEST DINOSAUR 16 February 2022	3 euro colour application coin	Supersaurs	65,000	Uncirculated
LITTLE I-AM-ME 16 March 2022	5 euro silver and copper coin	Easter coins	200,000 50,000	Uncirculated Special Uncirculated
EXTRATERRESTRIAL LIFE 16 March 2022	25 euro silver- niobium coin		65,000	Special Uncirculated
THE DANDELION 6 April 2022	10 euro silver and copper coin	The Language of Flowers	30,000 30,000	Uncirculated Special Uncirculated
THE BLACK HOLE 11 May 2022	20 euro silver coin	The Uncharted Universe	30,000	Proof
PACHYCEPHALOSAURUS WYOMINGENSIS – THE THICKEST SKULL 15 June 2022	3 euro colour application coin	Supersaurs	65,000	Uncirculated
ERASMUS PROGRAMME OFFICIAL AUSTRIAN EURO COIN SET 2022 1 July 2022			50,000 10,000 130,000	Special Uncirculated Proof Uncirculated
THE MARIGOLD 14 September 2022	10 euro silver and copper coin	The Language of Flowers	30,000	Special Uncirculated
ORNITHOMIMUS VELOX – THE FASTEST DINOSAUR 14 September 2022	3 euro colour application coin	Supersaurs	65,000	Uncirculated
DEMOCRACY 12 October 2022	5 euro silver and copper coin		200,000 50,000	Uncirculated Special Uncirculated
THE GOLD OF THE SCYTHIANS 12 October 2022	100 euro gold coin	The Magic of Gold	20,000	Proof
AFRICA – THE SERENITY OF THE ELEPHANT 9 November 2022	20 euro silver coin	Eyes of the World	30,000	Proof
BLUE-RINGED OCTOPUS 9 November 2022	3 euro colour application coin	Luminous Marine Life	65,000	Uncirculated
NEW YEAR COIN 2023 30 November 2022	5 euro silver and copper coin	New Year coins	200,000 50,000	Uncirculated Special Uncirculated

Table 9

Expected results

For 2022, a clearly positive annual profit is expected. At the time of writing, the mid-term consequences of the COVID-19 pandemic remain difficult to assess.

NAME	LOCATION	EQUITY INTEREST	CURRENCY	EQUITY CAPITAL	PROFIT (LOSS) FOR THE YEAR	YEAR
Schoeller Münzhandel GmbH	Vienna	100.00 % 100.00 %	EUR '000	13,986 11,274	3,652 1,852	31.12.2021 31.12.2020
Print & Mint Services GmbH	Vienna	50.00 % 50.00 %	EUR '000	429 417	6 12	31.12.2021 31.12.2020
proionic GmbH	Raaba- Grambach	22.25 % 0.00 %	EUR '000	3,976 130	-674 -540	31.12.2021 31.12.2020
World Money Fair Holding GmbH	Berlin, Germany	16.67 % 16.67 %	EUR '000	1,342 1,870	-528 146	30.06.2021 30.06.2020
Stirtec GmbH	Premstätten	12.28 % 0.00 %	EUR '000	2,959 768	-1,308 11	31.12.2021 31.12.2020

Table 10

KONTAKT CONTACT

Münze Österreich AG
Am Heumarkt 1
1030 Wien, Österreich
Telefon: +43 1 717 15-0
www.muenzeoesterreich.at

Münze Österreich AG
Am Heumarkt 1
1030 Vienna, Austria
Phone: +43 1 717 15 -0
www.muenzeoesterreich.at/eng

Verkauf
verkauf@muenzeoesterreich.at

Marketing
marketing@muenzeoesterreich.at

Business-to-Business
Telefon: +43 1 717 15-172
coins@muenzeoesterreich.at

Sales department
sales@muenzeoesterreich.at

Marketing
marketing@muenzeoesterreich.at

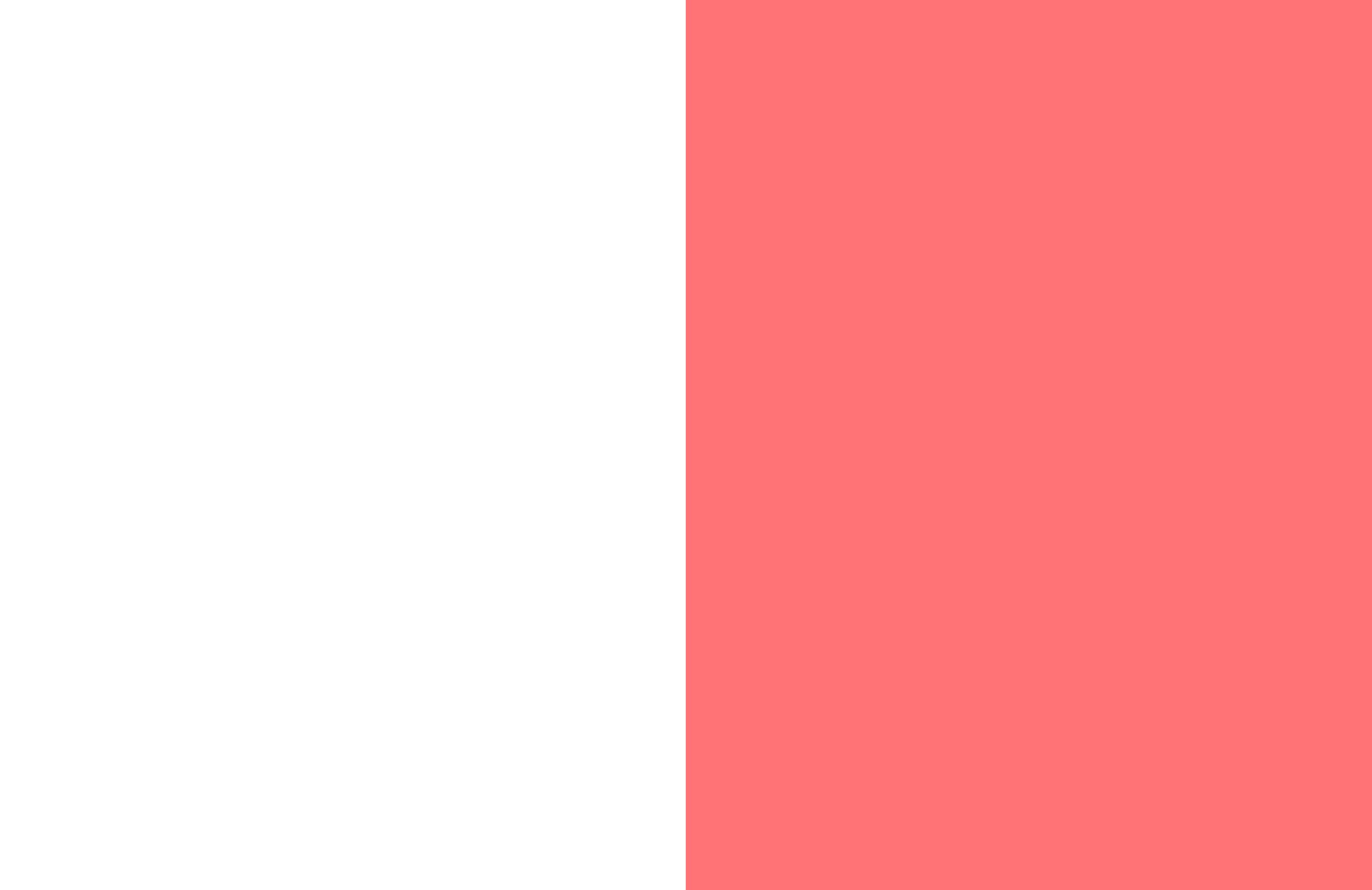
Business-to-Business
Phone: +43 1 717 15 - 172
coins@muenzeoesterreich.at

IMPRESSUM IMPRINT

Medieninhaber, Herausgeber und für den Inhalt verantwortlich; Media owner, publisher and responsible for content
Münze Österreich AG, Am Heumarkt 1, 1030 Wien, Österreich; Münze Österreich AG, Am Heumarkt 1, 1030 Vienna, Austria

Konzeption: Design by Poppitz · **Text:** Münze Österreich AG · **Übersetzung:** Jonathan Gibbons · **Artdirektion:** Design by Poppitz
Bildbearbeitung: vierpunkt · **Druck:** Print Alliance HAV Produktions GmbH, Bad Vöslau · **Fotocredits:** Andreas Balon
Conception: Design by Poppitz · Text: Münze Österreich AG · Translation: Jonathan Gibbons · Art direction: Design by Poppitz
Image processing: vierpunkt · Print: Print Alliance HAV Produktions GmbH, Bad Vöslau · Photo credits: Andreas Balon

Auf eine durchgehend geschlechtsneutrale Schreibweise wurde zugunsten der besseren Lesbarkeit des Textes verzichtet.



JAHRESABSCHLUSS
FINANCIAL REPORT
2021