

M A G A Z I N E SWISSQUOTE

FINANCE AND TECHNOLOGY UNPACKED

NR. 3 JULI 2024 | CHF 9.- | WWW.SWISSQUOTE.COM

PORTRÄT
Zurich Insurance
erfindet sich neu

INDUSTRIE
Das Geschäft
mit Rück-
verlagerungen

E-COMMERCE
Chinas Temu-Bazar
macht süchtig

DOSSIER

Ist Krebs bald besiegt?

Innovative Therapien
revolutionieren die Onkologie

→ ACCURAY → MERCK & CO → ROCHE → EXACT SCIENCES → ILLUMINA → MODERNA → GUARDANT HEALTH →

ISSN 1664-2783

87



9 771664 278050

THERE IS ETERNITY IN EVERY BLANCPAIN

The spirit to preserve.

Fifty Fathoms
Collection



"Creation"
Wildlife Photographer
of the Year 2021
Grand Title winner
© Laurent Ballesta

A Fifty Fathoms is for eternity.

Launched in 1953, the Fifty Fathoms is the first modern diver's watch. Created by a diver and chosen by pioneers, it played a vital role in the development of scuba diving. It is the catalyst of our commitment to ocean conservation.



RAISE AWARENESS,
TRANSMIT OUR PASSION,
HELP PROTECT THE OCEAN

www.blancpain-ocean-commitment.com

JB
1735
BLANCPAIN
MANUFACTURE DE HAUTE HORLOGERIE

BOUTIQUE ZÜRICH · BAHNHOFSTRASSE 28 · PARADEPLATZ · 8001 ZÜRICH · TEL. +41 (0)44 220 11 80
BOUTIQUE GENEVA · RUE DU RHÔNE 40 · 1204 GENEVA · TEL. +41 (0)22 312 59 39



SPEEDMASTER MOONWATCH
Co-Axial Master Chronometer

OFFIZIELLER ZEITNEHMER

Bei den Olympischen und Paralympischen Spielen 2024 in Paris werden die Athletinnen und Athleten im Mittelpunkt des Geschehens stehen. Gianmarco Tamberi, amtierender Olympiasieger und Weltmeister im Hochsprung, strebt nach einer weiteren Medaille beim grössten Sportereignis der Welt. OMEGA ist stolz darauf, Gianmarco und alle anderen Teilnehmenden bei der Verwirklichung ihrer Träume zu unterstützen. Zum 31. Mal in der Geschichte gewährleistet unsere Rolle als Offizieller Zeitnehmer Präzision und Spitzenleistungen in den Momenten, die wirklich zählen.





COMMITTED TO OUR CLIENTS WORLDWIDE SINCE 1907

COMMERCIAL & CONTRACTS - BANKING & FINANCE - MERGERS & ACQUISITIONS
LITIGATION & ARBITRATION - BANKRUPTCY & INSOLVENCY - TAX - REAL ESTATE & CONSTRUCTION
FAMILY LAW - PRIVATE CLIENTS & ESTATE PLANNING - IMMIGRATION & EMPLOYMENT

BOREL-BARBHEY.CH

Vorbeugen und Heilen

Wir alle kennen jemanden, der irgendwann an Krebs erkrankt ist. Vielleicht ein Freund, eine Kollegin oder ein Familienmitglied. Und das ist nicht verwunderlich: In der Schweiz erkrankt jede fünfte Person vor ihrem 70. Lebensjahr an Krebs. Hinzu kommt, dass dieses Leiden nach Herz-Kreislauf-Erkrankungen die zweithäufigste Todesursache darstellt. Die Älteren unter uns erinnern sich womöglich noch daran, dass man in den 1980er-Jahren eine Krebsdiagnose mit einem baldigen Tod verband. Im Umfeld wurde diese Nachricht mit entsprechendem Mitgefühl aufgenommen. Und einige Monate später folgte dann die Mitteilung, dass die betreffende Person «nach schwerer Krankheit» verstorben sei.

Heutzutage ist eine Krebsdiagnose nicht mehr gleichbedeutend mit einem Todesurteil. In der Schweiz erfreuen sich 68 Prozent der Krebspatienten fünf Jahre nach der Diagnose noch ihres Lebens. Die Zahl der «Krebsüberlebenden» hat zugenommen und soll heute in der Schweiz bei 450'000 liegen. Das wäre eine Verdoppelung innerhalb der letzten 20 Jahre. Der Grund? Die Onkologie macht grosse Fortschritte in der Entwicklung von immer genaueren und personalisierten Behandlungen, vor allem bei der Immuntherapie. Diese Methode, bei der man zur Bekämpfung der Krankheit das Immunsystem nutzt, kam vor rund 15 Jahren auf und war sowohl für Patienten als auch für Anbieter

dieser Therapie ein grosser Erfolg. Und diese Revolution im Kampf gegen Krebs ist noch keineswegs abgeschlossen. So entwickeln Unternehmen wie Moderna und BioNTech, die sich während der Pandemie einen Namen gemacht haben, aktuell sehr vielversprechende Impfstoffe gegen Krebs. Dies ist nur eine von vielen Innovationen und gibt Anlass zu der Hoffnung, dass bestimmte Krebsarten bald zu chronischen Krankheiten wie zum Beispiel Diabetes werden.

Auch wenn die Krebstherapien gute Fortschritte machen, darf man nicht die Prävention aus den Augen verlieren. Viel zu viele vermeidbare Krebserkrankungen wie Lungen- oder Darmkrebs sind weiterhin für zahlreiche Todesfälle verantwortlich. Es ist also nach wie vor wichtig, unseren Lebensstil zu verbessern und regelmässig zur Vorsorge zu gehen... Denn je früher eine Krebserkrankung erkannt wird, umso besser kann sie behandelt werden. In diesem Bereich arbeiten Unternehmen wie der Pharmariese Roche aus Basel an Tests, mit denen man rund 50 Krebsarten mit einer einzigen Blutabnahme frühzeitig feststellen kann. Das wäre eine weitere Revolution, die hoffentlich bald dazu beiträgt, die Zahl der Todesfälle aufgrund einer Krebserkrankung weiter zu senken.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre!



MARC BÜRKI,
CEO VON SWISSQUOTE

i n h a l t

DOSSIER

Ist Krebs bald besiegt?

24

5

Editorial
von Marc Bürki

8

Scans
Aktuelles aus
der Wirtschaft

16

**Insights aus
der Kryptowelt**



18

Porträt
Zurich Insurance
macht sich fit für
die Zukunft

32

**Die häufigsten
Krebsarten in
der Schweiz**

34

**5 vielver-
sprechende
Therapien**

38

**Verheissungen
des Blutes**

42

**9 Spezialisten für
Tumorthera-
pien**

46

**Interview mit
Suzanne Winter,
CEO von Accuray**

53

**Drei Fragen an
Matti Aapro,
Vorstandsmitglied
der UICC**

54

Industrie
Coming home:
Schweizer Firmen
profitieren von
Rückverlagerungen

58

Temu
Online-Basar
mit Suchtfaktor



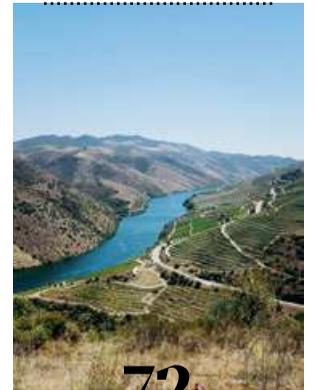
64

Markenstory
Mini:
Klein, aber oho



70

SUV Volvo EX30
Das etwas andere
Elektroauto



72

Reise
Portugal:
Erkundungstrip
im Douro-Tal

78

Boutique

80

**Neues aus
dem Labor**
Energie durch
Verdunstung

i m p r e s s u m

Herausgeber
Swissquote
Chemin de la Crétaux 33
1196 Gland – Suisse
T. +41 44 825 88 88
www.swissquote.com
magazine@swissquote.ch

Managerin
Brigitta Cooper

Chefredaktor
Ludovic Chappex

Stellv. Chefredaktor
Bertrand Beauté

Mitarbeitende
Blandine Guignier
Christina Hubbeling
Raphaël Leuba
Jéréemie Mercier
Grégoire Nicolet
Gaëlle Sinnassamy
Julie Zaugg

Artdirektion
Caroline Fischer

Cover
C. Fischer, Midjourney

**Schlussredaktion
deutschsprachige Ausgabe**
ZURBONSEN Schweiz

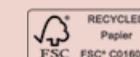
Fotos
Alamy, AFP, Keystone,
Getty images, Istockphoto,
Shutterstock, Theisphoto,
Unsplash

Anzeigen
Infoplus AG
Traubenweg 51
CH-8700 Küsnacht
hans.otto@i-plus.ch

Übersetzung
Acolad

Druck und Vertrieb
Stämpfli AG
Wölflistrasse 1,
3001 Bern
www.staempfli.com

Wemf
REMP 2023: 86'795 Ex.
Auflage: 110'000 Ex.



gedruckt in der
schweiz

ABONNEMENT
CHF 40.– für 6 Ausgaben
www.swissquote.ch/magazine/d/

ROHSTOFFE

Uran – ein neuer Hafen

Mitte Mai war ein Pfund Uran fast 72 Dollar und damit mehr als doppelt so viel wert wie im Januar 2021. Damals wurde es für 30 Dollar gehandelt. Dieser Anstieg ging auf den Putsch im Niger im Juli 2023, der die Produktion in diesem Land ins Stocken brachte, sowie auf Produktionsengpässe beim kasachischen Unternehmen Kazatomprom, dem weltweit grössten Schwefelsäurelieferanten, zurück. Die Hausse dürfte aufgrund des am 14. Mai verabschiedeten Importembargos der USA für angereicher-

tes Uran, das Mitte August in Kraft treten wird, weiter anhalten. Hinzu kommt eine boomende Nachfrage: In den USA, Grossbritannien, Japan und Schweden befinden sich neue Reaktoren im Bau. Und allein in China sollen in den nächsten zehn Jahren 150 weitere Kernkraftwerke errichtet werden. Ein Anzeichen dieses Booms: Die Aktie des in Jersey ansässigen Unternehmens Yellow Cake, das Uran an- und verkauft, verzeichnete Mitte Mai einen Anstieg von 70 Prozent im Jahresvergleich. → YCA



Die Cominak-Mine im Niger, die zwischen 1978 und 2021 von dem französischen Konzern Areva, jetzt Orano, betrieben wurde, produzierte 75'000 Tonnen Uran. Die Sanierung des mit radioaktiven Abfällen verseuchten Geländes wird 150 Mio. Euro kosten und etwa zehn Jahre dauern. Hier ein Arbeiter auf dem Gelände (März 2023).

RANKING

Die fünf Länder mit dem höchsten Frauenanteil in Verwaltungsräten (nach dem Frauenanteil in den wichtigsten börsennotierten Unternehmen des Landes 2022)

1. NEUSEELAND	46%
2. FRANKREICH	45,2%
3. ISLAND	44,8%
4. NORWEGEN	43,2%
5. ITALIEN	42,6%

Quelle: OECD

Die fünf beliebtesten Freizeitparks (Besucherzahlen 2022)

1. MAGIC KINGDOM, WALT DISNEY RESORT FLORIDA, USA	17,1 Millionen
2. DISNEYLAND PARK KALIFORNIA, USA	16,9 Millionen
3. UNIVERSAL STUDIOS OSAKA, JAPAN	12,35 Millionen
4. TOKYO DISNEYLAND TOKIO, JAPAN	12 Millionen
5. UNIVERSAL'S ISLANDS OF ADVENTURE FLORIDA, USA	11 Millionen

Quelle: Statista

11 MRD.

Dollar hat Bayer bislang bereits für die Entschädigung von 100'000 Opfern des Pestizids Roundup gezahlt, das als krebs-erregend gilt. Es wurde von der Firma Monsanto entwickelt, die der deutsche Konzern 2018 für 63 Mrd. Dollar übernommen hat. Die endgültige Rechnung für das Gerichtsverfahren könnte weitere sechs Mrd. Dollar betragen.



«Wir werden ein Austauschprogramm starten [...]: ein paar Monate in Nordkorea, wohlschmeckende Rinde essen. Wir werden sehen, was Sie davon halten»

Alex Karp, CEO von Palantir, beschimpft propalästinensische Demonstranten an amerikanischen Universitäten.



SCHMUCK
Synthetischer Diamant auf einem Pandora-Ring

SCHMUCK

Im Trend: Diamanten aus dem Labor

Mitglieder der Generationen Y und Z mögen offenbar, anders als ältere Menschen, im Labor gezüchtete Diamanten. Einerseits schätzen sie es, dass man dafür nur etwa ein Drittel von dem ausgeben muss, was man für einen natürlichen Diamanten fällig ist. Andererseits möchten sie die ethischen und ökologischen Herausforderungen vermeiden, die mit dem Abbau dieser Edelsteine einhergehen. Diese Erkenntnis hat den Umsatz von Pandora, dem ersten grossen

Juwelier, der 2021 auf natürliche Diamanten verzichtet hat, in die Höhe getrieben. Der dänische Konzern konnte seinen Umsatz mit im Labor gezüchteten Diamanten im letzten Quartal mit einem Zuwachs von 87 Prozent auf 63 Mio. dänische Kronen (8,3 Mio. Franken) nahezu verdoppeln. 2023 verkaufte er Diamanten im Wert von 265 Mio. dänischen Kronen (34,9 Mio. Franken), bis 2026 strebt er Einnahmen in Höhe von einer Mrd. Kronen (131,9 Mio. Franken) an. → PNDORA

«Was die Fortschritte in der Kerntechnologie angeht, sind die chinesischen Hersteller von Elektrofahrzeugen noch viele Jahre von Tesla entfernt. [...] Die Technik ist sehr enttäuschend»

Peter Rawlinson, CEO von Lucid Motors



DAS BILD

Unterwasserdrohne im Rochen-Design

Manta Ray, der Prototyp einer Unterwasserdrohne, hat im Februar und März 2024 vor der Küste Kaliforniens erfolgreich seine ersten Tests auf See absolviert. Der Luftfahrtkonzern Northrop Grumman hat diese

Drohne im Auftrag der Darpa (Defense Advanced Research Projects Agency) gebaut. Beim Design hat man sich von den Rochen inspirieren lassen. Zwar sind die USA nicht die Einzigen, die derartige Geräte entwickeln,

doch Manta Ray ist besonders innovativ. Hier will man natürliche Ressourcen zur Energiegewinnung nutzen wie etwa die Bewegung der Ozeane. So kann die Drohne über sehr lange Zeiträume autonom operieren.

39 MIO.

britische Pfund wird Heineken in Grossbritannien investieren, um mehr als 600 Vorstadt-pubs wiederzubeleben. Während die Kneipen in den Stadtzentren Mühe haben, wieder auf das Vor-Corona-Niveau zu kommen, ist dies bei denjenigen am Stadtrand nicht der Fall: Sie haben von der Zunahme der Heimarbeit profitiert.

So sieht die Kooperation von On Running mit dem Designer Loewe aus. On Running sucht verstärkt solche Partnerschaften für seine Bekleidungsline.

MODE

On Running: vom Laufsport auf den Laufsteg

Die Schweizer Laufschuhmarke On Running, die Roger Federer zu ihren Investoren zählt, fand nach der Einführung 2010 bei Laufsportfans rasch Zuspruch. Vor Kurzem wurde sie jedoch in eine andere Kategorie katapultiert: Sie wurde zu einem Modeaccessoire, das von Stars wie Zendaya und Ryan Reynolds getragen wird, die im Zuge des Gorpcore-Trends nach einem Outfit suchen, das normalerweise zum Wandern bestimmt ist.

Diese Entwicklung wurde durch eine Reihe von Kooperationen mit dem Designer Loewe beschleunigt. Die erste von Tim Coppens entworfene On-Kleidungskollektion, die in diesem Frühjahr auf den Markt kommen soll, dürfte ebenfalls dazu beitragen. 2023 stieg der Umsatz um 46,6 Prozent auf 1,79 Mrd. Franken. Die Marke besitzt heute 50 Filialen und will drei weitere eröffnen, darunter eine auf den Champs-Élysées. → ONON



«Wir werden weiterhin vor Gericht für eure Rechte kämpfen»

Der CEO von TikTok, **Shou Zi Chew**, nach der Verabschiedung eines Gesetzes in den USA, das die Plattform verbietet

© ON RUNNING / JAMP ARRIBERS, APP / NESTLE



1985: die erste Verpackung von Nespresso-Kapseln

KAFFEE

Nespresso expandiert nach Indien

Nestlé wird bis Ende des Jahres seine erste Nespresso-Boutique in Indiens Hauptstadt Stadt Neu-Delhi eröffnen. 2025 sollen weitere Filialen in anderen Teilen des Landes folgen. Ausserdem wird der Veveyer Konzern damit beginnen, seine Kapseln und Kaffeemaschinen über ein Online-Portal an Privat- und Geschäftskunden auf dem Subkontinent zu vertreiben. Er hofft, aus der steigenden Nachfrage der neuen Mittelschicht nach Premiumkaffee Kapital schlagen zu können. Das Nespresso-System wird derzeit in 81 Märkten verkauft. Die 1985 eingeführte Marke besitzt überdies 800 Boutiquen in 76 Ländern. → NESN

50'000

So viele Chips wird ein neues Werk, das die Tata Group für elf Mrd. Dollar in Gujarat errichtet, monatlich produzieren, was Indiens Ambitionen im Bereich der Halbleiterindustrie demonstriert. Zum Vergleich: Die beiden neuen Fabriken der taiwanesischen Firma TSMC in Arizona werden jeweils eine monatliche Produktionskapazität von 25'000 Chips haben.

PHARMA

Adipositas-Medikamente stehen hoch im Kurs

Semaglutid, ein Wirkstoff gegen Adipositas, ermöglicht es, einen Gewichtsverlust von 10 Prozent mindestens vier Jahre lang aufrechtzuerhalten. Inzwischen ist das Medikament zu einem Blockbuster geworden und hat seinem Hersteller, der dänischen Firma Novo Nordisk, die das Medikament unter den Namen Wegovy und Ozempic vermarktet, eine Gewinnsteigerung beschert. Und dieser Trend dürfte anhalten: Eine neue Studie, die auf einer Konferenz vorgestellt wurde, zeigt, dass der Wirkstoff auch das Risiko von Herz-Kreislauf-Erkrankungen senkt, und zwar unabhängig vom Körpergewicht. Novo Nordisk ist der Konkurrenz also um eine Nasenlänge voraus. Eli Lilly verfügt mit Zepbound über ein eigenes



Ein Ein-Ozempic-Injektionspen, wie ihn übergewichtige Menschen zum Spritzen verwenden

Präparat gegen Adipositas mit nachgewiesener Wirksamkeit. Amgen, Pfizer, Boehringer Ingelheim sowie die chinesischen Unternehmen Sciwind Biosciences und Eccogene haben allesamt klinische Studien laufen. Roche hat seinerseits die kalifornische Gruppe Carmot Therapeutics für 2,7 Mrd. Dollar übernommen, um sich drei Adipositas-Therapien zu sichern. → NOVO-B

DIE FRAGE

Farfetch wurde gerade verkauft, MatchesFashion ist passé, und Net-a-Porter hinkt hinterher. Warum lassen sich Luxusgüter online so schwer verkaufen?

Diese Plattformen haben den Fehler gemacht, dass sie sich nicht an zahlungskräftige Kunden, sondern an die breite Masse gerichtet haben. Letztere leistet sich nur ab und zu einen Luxusartikel, vor allem, wenn er im Angebot ist. Mit diesem Segment lassen sich jedoch nicht die meisten Einnahmen generieren. Für Luxusmarken sind Multimarken-Online-Plattformen vor allem zu Vehikeln geworden, um überschüssige Lagerbestände abzustossen oder bestimmte Märkte zu erreichen, auf denen sie noch keine physische Präsenz aufgebaut haben. Auch das Online-Shopping-Erlebnis lässt zu wünschen übrig. Luxus ist kein Luxus mehr, wenn man seinen Kauf an der Türschwelle in einem zerknitterten braunen Umschlag erhält. E-Commerce-Plattformen werden es nie schaffen, die Wirkung eines Besuchs in einer Luxusboutique mit privaten Salons und gut informierten Verkäufern zu reproduzieren. Und in der Post-Corona-Ära gibt es keinen Grund mehr, darauf zu verzichten. Hinzu kommt die Krise bei den Lebenshaltungskosten, die das Einkommen der Mittelschicht schmälert.

Thomai Serdari, ausserordentliche Professorin für Marketing und Leiterin des «Fashion & Luxury MBA»-Programms an der Stern School of Business der New York University

KAUF

Richemont baut Schmuckportfolio aus

Der Richemont-Konzern hat die italienische Schmuckmarke Vhernier übernommen. Die für ihre skulpturalen Kreationen bekannte Marke wurde 1984 gegründet und besitzt unter anderem 16 Monomarken-Geschäfte, darunter eines in Genf, sowie den Silberschmied De Vecchi Milano 1935. Sie wird den Geschäftsbereich Jewellery Maisons des Schweizer Unternehmens ergänzen, zu dem bereits Cartier, Van Cleef & Arpels und Buccellati gehören. Die Leistung

dieser Sparte war in den letzten Jahren besonders stark und übertraf regelmässig diejenige für Uhren und Mode. Für das am 31. März 2024 beendete Geschäftsjahr erzielte Richemonts Schmucksegment eine rekordverdächtige operative Marge von 33,1 Prozent, die auf einem Umsatzzuwachs von 6 Prozent (12 Prozent bei konstanten Wechselkursen) auf mehr als 14 Mrd. Euro basiert. Buccellati verzeichnete sogar einen zweistelligen Zuwachs. → CFR



Arkaden der Boutique Vhernier, jetzt im Besitz von Richemont, in der Rue du Rhône in Genf

DER FLOP

Peloton: steiler Absturz nach der Pandemie

Während der Pandemie war der Kauf eines vernetzten Peloton-Heimtrainers quasi ein Muss. Dieser Trend liess den Aktienwert der Firma, die im September 2019 kurz vor dem Ausbruch der Covid-19-Pandemie an die Börse gegangen war, um das Fünffache ansteigen. Anfang 2021 erreichte der Kurs einen Höchststand von 170 Dollar.

Doch schon kurz nach dem Ende der Lockdowns setzte der Niedergang der Marke ein. Die Umsätze sanken, als die Menschen wieder ins Fitnessstudio gingen oder sich für Sport im Freien entschieden. Im Frühjahr 2023 musste Peloton 2,2 Millionen Heimtrainer zurückrufen, weil die Sattelstütze defekt war. Im ersten Quartal 2024 beliefen sich die Einnahmen nur noch auf 595,5 Mio. Dollar, ein Rückgang um 8 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Die Peloton-Aktie war am 10. Juni nur noch 3,65 Dollar wert. → PTON

5'646

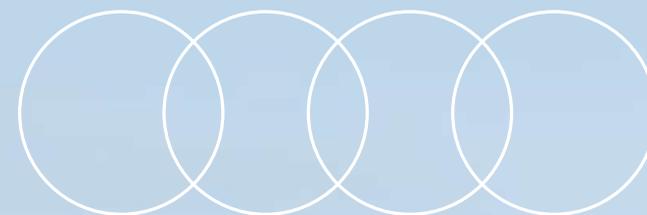
Flugzeuge hat Boeing in seinem Auftragsbuch stehen. Rivale Airbus kann dagegen 8'626 Bestellungen verbuchen. Eine schlechte Phase für Boeing, die auf die Sicherheitsprobleme der 737 MAX zurückzuführen ist. Im Januar verlor eines dieser Flugzeuge während des Flugs eine Tür. Nach zwei tödlichen Unfällen 2018 und 2019 musste die gesamte Flotte bereits fast zwei Jahre lang am Boden bleiben.



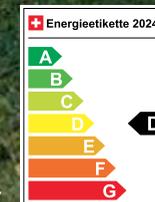
«Wir haben unsere Vermögenswerte in den letzten 18 Monaten bei gleichbleibender Mitarbeiterzahl um 2,5 Bio. Dollar erhöht. Das haben wir den Produktivitätssteigerungen durch technologische Fortschritte einschliesslich KI zu verdanken»

Larry Fink, CEO von BlackRock, bei der Telefonkonferenz zu den Ergebnissen des ersten Quartals 2024

© DR



Quiet, impressive.
Der rein elektrische Audi SQ8 e-tron.



SQ8 e-tron quattro, 504 PS, 28,0–24,5 kWh/100 km, 0 g CO₂/km, Kat. D



«Die Frachtraten sind [...] auf ein unhaltbares Niveau gesunken»

Maersk-Chef **Vincent Clerc** beklagt die schleppende Nachfrage in seiner Branche.



Margherita Delle Valle, CEO von Vodafone, spricht in Barcelona auf dem Mobile World Congress 2024 über die Zukunft der europäischen Telekommunikationsanbieter (26. Februar).

TELEFONIE

Vodafone auf der Suche nach einem Neuanfang

Um die Jahrtausendwende war Vodafone 152 Mrd. Dollar wert und besass ein internationales Telefonimperium, das sich über fünf Kontinente erstreckte. Das Unternehmen hatte sich allerdings überschätzt und mehrere unglückliche Übernahmen getätigt. Zudem war Vodafone auch langsamer als die Konkurrenz bei der Entwicklung von Angeboten, die Telefonie, Breitbandinternet und Streaming kombinieren. Diese Probleme haben dazu geführt, dass sich Vodafone aus dem amerikanischen, chinesi-

schen, französischen, spanischen, japanischen und neuseeländischen Markt zurückziehen musste. Die Firma hat auch das Italiengeschäft abgestossen und für acht Mrd. Euro an Swisscom verkauft. Nun will man sich auf die Märkte Grossbritannien und Deutschland konzentrieren. In der Hoffnung, wieder zu wachsen, setzt Vodafone ausserdem auf eine Fusion mit seinem Rivalen Three. Diese Transaktion wird allerdings von der britischen Markt- und Wettbewerbsbehörde noch geprüft.

→ VOD

IPO

Reddit setzt alles auf eine Karte

Nach monatelangen Spekulationen ging Reddit Ende März an die New Yorker Börse, wo das Unternehmen eine Bewertung von 6,4 Mrd. Dollar erreichte. Seit seinem Start 2005 war das soziale Netzwerk nie rentabel. Im letzten Jahr verzeichnete es einen Verlust von 90,8 Mio. Dollar. Die Herausforderung besteht nun darin, seine 267 Millionen aktiven wöchentlichen Nutzer, die mehr als 100'000 «Subreddits» beleben, zu monetarisieren. Ende Februar schloss Reddit eine finanzielle Vereinba-

rung mit Google, die es dem Tech-Giganten erlaubt, Reddits Inhalte für das Training seiner KI-Modelle zu verwenden. Im letzten Quartal stiegen Reddits Einnahmen um 48 Prozent auf 243 Mio. Dollar. Die Nutzer der Plattform reagieren jedoch sehr empfindlich auf jeden Versuch, «ihre» soziale Netzwerk zu kommerzialisieren. Im letzten Jahr schlossen sie Tausende von «Subreddits», um gegen die Entscheidung zu protestieren, Gebühren für den Zugang zur Programmierschnittstelle der Reddit-App zu erheben. → RDT



PROTEKTIONISMUS

USA setzen chinesische Biotech-Firmen unter Druck

Im Handelskrieg zwischen Washington und Peking hat sich eine neue Front aufgetan. Nach dem Verbot von TikTok und der Blockade von Halbleiterexporten ins Reich der Mitte arbeitet das US-Parlament jetzt an einem Gesetz, das Regierungsbehörden die Auftragsvergabe an Firmen verbieten soll, die Verbindungen zu chinesischen Biotech-Konzernen unterhalten («Biosecure Act»). Der Gensequenzierungsriese BGI, der zahlreiche pränatale und diagnostische Tests an Kunden in den USA liefert, sowie Wuxi AppTec, ein grosser Hersteller von pharmazeutischen Stoffen, werden davon besonders betroffen sein.

© IMA/CHS, AFP

IWC PORTUGIESEER AUTOMATIC.



Portugieser Automatic 42, Ref. IW501701

Vor 85 Jahren als Instrumenten-Uhr mit der Präzision eines Marine-Chronometers konzipiert, hat sich die Portugieser zu einem zeitlosen und gleichzeitig dynamischen Ausdruck schlichter Eleganz entwickelt. Ein schlankeres Gehäuse macht die Portugieser Automatic 42 jetzt noch raffinierter, während randgewölbte Saphirgläser das IWC-Manufakturkaliber 52011 mit 7 Tagen Gangreserve sowie das aufwendig gearbeitete Zifferblatt in der neuen Farbe Silver Moon perfekt in Szene setzen.

IWC. ENGINEERING BEYOND TIME.



DISCOVER MORE.

IWC
SCHAFFHAUSEN

IWC BOUTIQUE · BAHNHOFSTRASSE 61 · ZÜRICH

Insights aus der Kryptowelt

562 Millionen Krypto-Anleger

Laut dem jüngsten Bericht des Unternehmens Triple-A halten 7 Prozent der Weltbevölkerung digitale Währungen. Hier die wichtigsten Erkenntnisse aus diesem Report.

LUDOVIC CHAPPEX

Kryptowährungen erfreuen sich in der breiten Öffentlichkeit einer immer grösseren Akzeptanz. Zu diesem Ergebnis kommt ein Bericht des Unternehmens Triple-A mit Sitz in Singapur, der Ende Mai veröffentlicht wurde. Triple-A, Spezialist für Zahlungen mit digitalen Währungen, nimmt dieses Thema seit vier Jahren jedes Jahr genau unter die Lupe. Der kostenfrei einsehbarer Bericht enthält zahlreiche internationale Untersuchungen zum Thema «Besitz von Kryptowährungen» im Jahr 2024. Demnach halten 562 Millionen Personen in irgendeiner Form digitale Währungen. 2023 waren es 420 Millionen. Anders ausgedrückt: 6,8 Prozent der Weltbevölkerung verfügen mittlerweile über Kryptowährungen, was einem Anstieg von 33 Prozent innerhalb eines Jahres entspricht.

In bestimmten Ländern ist der Anteil an Besitzern von Kryptowährungen sogar noch weitaus höher. In den Vereinigten Arabischen Emiraten halten 25,3 Prozent der Bevölkerung diese Währung. Das Land ist damit im weltweiten Vergleich führend in Sachen Akzeptanz von Kryptowährungen – noch vor Singapur (s. Grafik). Die Schweiz belegt dabei den 15. Rang mit 11,5 Prozent an Krypto-Anlegern.

Die Schweiz belegt Rang 15 mit 11,5 Prozent an Krypto-Anlegern

Weltweit betrachtet gibt es in Asien die meisten Krypto-Inhaber: 326,8 Millionen Einwohner der asiatischen Länder besitzen diese Währung. Europa ist mit 49,2 Millionen Anlegern logischerweise recht weit

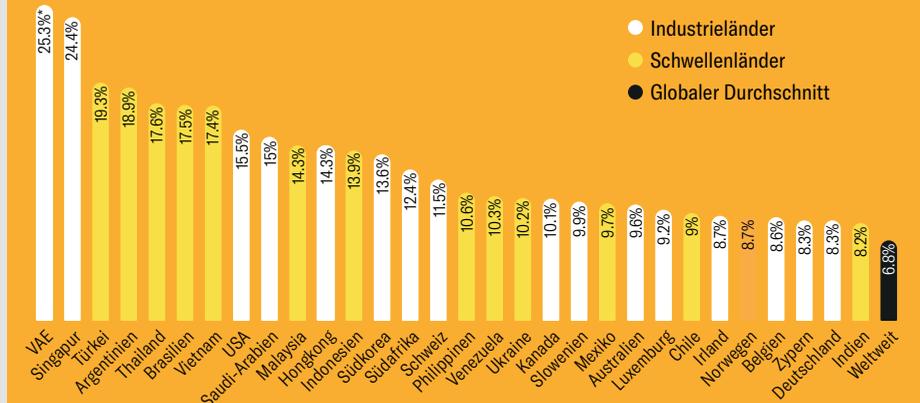
im Hintertreffen. Beachtenswert ist jedoch, dass der «alte Kontinent» innerhalb eines Jahres ein erhebliches Wachstum verzeichnen, da die Anzahl der Krypto-Käufer um 60,3 Prozent gestiegen ist. Auch Südamerika (+116,5 Prozent) und Ozeanien (+114,3 Prozent) weisen seit einem Jahr ein stark wachsendes Interesse auf.

Mehr Männer als Frauen

Dem Bericht von Triple-A zufolge sind es eher Männer als Frauen, die Kryptowährungen halten, und zwar 61 Prozent gegenüber 39 Prozent. Die am stärksten vertretene Altersgruppe sind die 25- bis 34-Jährigen (34 Prozent der Besitzer), gefolgt von den 35- bis 44-Jährigen (31 Prozent). Der Bericht liefert noch eine andere, interessante Information: Immer mehr Unternehmen akzeptieren Zahlungen in Kryptowährungen. Im Jahr 2024 gesellten sich beispielsweise der Automobilbauer Ferrari und das malaysische Unternehmen für Mitfahrgelegenheiten Grab zu diesem Club, zu dem bereits Firmen wie Hublot, Tag Heuer, Air Baltic oder Norwegian gehören. ▽

Die Top-30-Länder

Anteil an Besitzern von Kryptowährungen



Besitzer von Kryptowährungen nach Kontinent

Kontinent	2023	2024	Wachstum
Asien	268.2 MIO.	326.8 MIO.	+21.8%
Nordamerika	52.1 MIO.	72.2 MIO.	+38.6%
Afrika	40.1 MIO.	43.5 MIO.	+8.5%
Europa	30.7 MIO.	49.2 MIO.	+60.3%
Südamerika	25.5 MIO.	55.2 MIO.	+116.5%
Ozeanien	1.4 MIO.	3 MIO.	+114.3%

QUELLE: TRIPLE A

Krypto-Express

Donald Trump: Kampagne mit Kryptowährungen

Seit Ende Mai ist es offiziell: Der ehemalige Präsident und Parteiführer der Republikaner Donald Trump akzeptiert Spenden mit Kryptowährungen, um seine Wahlkampagne für die US-Präsidentschaftswahlen zu finanzieren. In der Medienmitteilung des Kandidaten für das Weisse Haus, in der er als «Champion für Freiheit und Innovation in den USA» dargestellt wird, heisst es, dass mehrere Kryptowährungen per

Coinbase Commerce an ein entsprechendes Wallet gesendet werden können. Zu den akzeptierten Token gehören unter anderem Bitcoin, Ether, Solana, USDC oder auch Dogecoin. Am 5. Juni waren auf das Krypto-Wallet bereits mehr als 30 Mio. Dollar eingegangen.

Ist die Stunde für Ethereum gekommen?

Die Trader wenden sich seit einigen Wochen Ethereum (ETH) zu. Am 23. Mai, nach Monaten

der Ungewissheit, gab die *Securities and Exchange Commission* (SEC), die US-Finanzaufsichtsbehörde, ihr grünes Licht für die Auflegung mehrerer Ethereum-Spot-ETFs. Zur Erinnerung: Hierbei handelt es sich um börsengehandelte Fonds (ETF), über die die Anleger Ether kaufen oder verkaufen können, ohne diese Kryptowährung physisch in ihrem Wallet zu halten. Die Emittenten dieser ETF müssen jedoch den Gegenwert des in ihre Ether-Fonds investierten Kapitals in physischen Wallets halten. Dies dürfte die Marktliquidität erheblich stei-

gern und gibt deshalb Anlass zu zahlreichen optimistischen Prognosen. Die britische Bank Standard Chartered erwartet, dass der Ether-Preis noch vor Ablauf dieses Jahres 8'000 Dollar erreichen könnte (was einem Anstieg im Vergleich zum aktuellen Kurs von 100 Prozent entsprechen würde) und vor Ende 2025 sogar 14'000 Dollar. Der Investmentmanager VanEck aus New York rechnet bis zum Jahr 2030 bei seinem Referenzszenario mit einem ETH-Preis von 22'000 Dollar, bei einem extrem optimistischen Szenario sogar mit 154'000 Dollar.

Bitcoin-ETF: JPMorgan steigt ein

JPMorgan, die grösste Bank in den USA, die sich in der Vergangenheit gegenüber den Kryptowährungen vorsichtig gab, investiert nun in Bitcoin-Spot-ETFs.

Diese börsengehandelten Fonds (ETF) verfolgen den Preis des Bitcoins, damit die Anleger Aktien kaufen können, die den Wert des BTC darstellen, ohne jedoch den Token direkt zu halten. Dies ist ein weiteres Indiz dafür, dass die

traditionellen Finanzinstitute sich für den Krypto-Sektor interessieren.

Diese Informationen wurden bekannt, nachdem JPMorgan Anfang Mai ein Dokument bei der *Securities and Exchange Commission* (SEC) eingereicht hatte. JPMorgan hält Anteile an Bitcoin-Spot-ETFs, die von grossen Vermögensverwaltern wie BlackRock, Grayscale und Fidelity ausgegeben werden. Allerdings muss man auch sehen, dass der investierte Gesamtbetrag von 760'000 Dollar noch sehr gering ist.

PORTRÄT

Zurich Insurance macht sich fit für die Zukunft

Der Schweizer Versicherungskonzern muss sich mit einer Reihe aufkommender Risiken auseinandersetzen, beispielsweise mit der globalen Erwärmung und mit Cyberkriminalität. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, setzt das Unternehmen auf neue, KI-getriebene Instrumente. JULIE ZAUGG

Am 12. August 2015 wurde der Hafen der nordchinesischen Industriestadt Tianjin von einer ganzen Serie von Explosionen erschüttert. Die Ursache waren überhitzte Container, in denen der Sprengstoff Nitrozellulose gelagert war. Diese erste Detonation löste wiederum eine noch grössere Explosion aus, als 800 Tonnen Ammoniumnitrat in Brand gerieten. Das Feuer dauerte mehrere Tage und forderte insgesamt 173 Todesopfer. Die Schockwelle, die diese Katastrophe auslöste, war noch 8'000 Kilometer entfernt am Hauptsitz von Zurich Insurance an der Limmat zu spüren.

«Für den Versicherer waren die Verluste durch diesen Unfall beträchtlich», berichtet Vinit Malhotra, der die Firma für Mediobanca beobachtet. Die Zurich Insurance Group musste daraufhin Schadenersatzforderungen in Höhe von 275 Mio. Dollar absorbieren. In ihren Grundfesten erschüttert, war sie gezwungen, in den folgenden Monaten mehrere Gewinnwarnungen herauszugeben. Und im September 2015 musste die Gruppe auf die Übernahme des britischen Versicherers RSA verzichten, eine Transaktion von schätzungsweise 5,6 Mrd. Pfund. Daraufhin trat CEO Martin Senn zurück. Einige Monate später wurde er tot in seinem Ferienhaus in Klosters aufgefunden: Er hatte sich das Leben genommen.

Heute scheinen diese düsteren Tage in weite Ferne gerückt zu sein. 2023 erwirtschaftete Zurich Insurance einen Betriebsgewinn von 7,4 Mrd. Dollar – eine Steigerung von 21 Prozent. Im Vorjahr konnte die Gruppe bereits einen Anstieg von 12 Prozent verbuchen. Zudem hat sie ihre ehrgeizigen Ziele für den Zeitraum 2023 bis 2025 schon vorzeitig übertroffen. «Nur drei Monate nach der Ankündigung des Plans lag die Gewinnsteigerung je Aktie mit mehr als 10 Prozent über den erwarteten 8 Prozent», berichtet Vinit Malhotra.

Diese guten Ergebnisse verdankt die Gruppe vor allem ihrem CEO Mario Greco, der 2016 das Ruder übernahm. «Er hat es geschafft, das Unternehmen, das zu schnell gewachsen war und zu viele Reserven verbrannt hatte, zu stabilisieren und wieder auf den Wachstumspfad zu bringen – und das ohne kostspielige Akquisitionen», sagt Simon Fössmeier, Analyst bei Vontobel. Stattdessen konzentrierte sich der CEO auf den Abschluss neuer Versicherungspolice. «Das Geschäft der Unternehmensversicherungen in den

↑
Ein Werbeplakat der Firma
«Zurich» aus dem Jahr 1890



© ZÜRICH INSURANCE

USA, das 25 Prozent des Betriebsgewinns ausmacht, hat sich als besonders rentabel erwiesen», erklärt Michael Huttner, Analyst bei Berenberg. «Die Combined Ratio, also die Summe der Schadenaufwendungen und der Betriebskosten geteilt durch die Prämieinnahmen, liegt dort bei 90 Prozent, was auf extrem hohe Margen hindeutet.»

Oligopol mit hohen Eintrittsbarrieren

Zurich Insurance profitiert darüber hinaus von ihrer weltweiten Präsenz. «Grosse Konglomerate wie Siemens oder GE wollen einen Versicherer, der ihre Risiken in allen Märkten abdecken kann, in denen sie agieren», erläutert Simon Fössmeier. «Das trifft jedoch nur auf sehr wenige Versicherer zu. Neben Zurich Insurance gibt es da nur noch die AXA, die Allianz und die AIG, sodass sich ein Oligopol mit hohen Eintrittsbarrieren herausgebildet hat.»

Ein weiterer wichtiger Wachstumstreiber für Zurich Insurance ist die Division «Farmers», die rund 30 Prozent zum Betriebsgewinn der Gruppe beiträgt. «Zurich Insurance hat mit der amerikanischen Versicherung Farmers Mutual eine Vereinbarung über Versicherungsdienstleistungen getroffen», erklärt Vinit Malhotra. Im Gegensatz zu herkömmlichen Versicherungsprämien werden die Einnahmen von Zurich aus dieser Vereinbarung in Form von Honoraren gezahlt. Das bedeutet, dass Zurich fixe Summen für die erbrachten Dienstleistungen erhält, statt selbst Versicherungsprämien direkt von den Versicherungsnehmern einziehen zu müssen. Dieses in der Versicherungsbranche einzigartige Modell hat den Vorteil, dass man keine finanziellen Reserven zur Abdeckung potenzieller Schadenfälle bilden muss. Das Modell garantiert Zurich eine attraktivere Kapitalrendite dank stabiler und planbarer Einnahmen. →

ZAHLEN

210+

Anzahl der Länder und Regionen, in denen die Zurich Insurance Group tätig ist und insgesamt 55 Millionen Kunden betreut.

8 Std.

spart die Zurich Insurance Group durch den Einsatz von KI bei jeder Prüfung einer medizinischen Schadensersatzforderung ein.

+130%

durchschnittliche Mehrkosten im Vergleich zu 2020 erwartet die Gruppe bis zum Jahr 2050 aufgrund physischer Schäden und Betriebsunterbrechungen, die durch die globale Erwärmung verursacht werden.



↑ Der verheerende Brand im Hafen von Tianjin in China im August 2015. Dieses traumatische Ereignis bescherte der Zurich Insurance sehr hohe Verluste.

Es bleibt abzuwarten, ob die Schweizer Firma dieses Wachstum auch in Zukunft verzeichnen kann. «Mehr als 90 Prozent der Einnahmen stammen aus den USA und Europa – also aus reifen Märkten», gibt Simon Fössmeier zu bedenken. «In Ländern mit hohem Wachstumspotenzial, beispielsweise in Indonesien, mit seiner jungen, unterversicherten Bevölkerung, ist die Gruppe unterrepräsentiert.» Allerdings erwähnt der Analyst auch, dass Zurich Anfang des Jahres 70 Prozent der Versicherungssparte der Kotak Mahindra Bank in Indien, einem weiteren Markt mit grossem Potenzial, übernommen hat. Kurz darauf kündigte der helvetische Versicherer zudem die Expansion seines Angebots in den baltischen Staaten an.

Immer unberechenbarere Risiken

Die Zurich Insurance Group wird ebenso wie ihre Konkurrenten in den nächsten Jahren immer mehr Schadenersatzforderungen im Zusammenhang mit dem Klimawandel bewältigen müssen. «Seit etwa drei Jahren sind Risiken aufgrund schwerer Stürme und Wirbelstürme, von Überschwemmungen, Hagel und Waldbränden erheblich gestiegen», stellt David Marlett, Direktor des Brantley Risk and Insurance Center an der Appalachian University in den USA, fest. «Vor einem Jahrzehnt hätte ein Sturm in Illinois nicht viele Schäden ver-

ursacht, während er heute das Potenzial hat, Schadenersatzforderungen von bis zu einer Mrd. Dollar zu generieren.»

Derartige klimabedingte Risiken sind zudem unberechenbarer geworden, es ist aufwendiger geworden, sie vorherzusagen, sodass die Versicherer gezwungen sind, höhere Rücklagen zu bilden. Hinzu kommt, dass die Prämien, die die Rückversicherer Erstversicherern wie Zurich Insurance in Rechnung stellen, stark gestiegen sind. «Die Deckung von Klimarisiken ist unglaublich teuer geworden», berichtet Michael Huttner von Berenberg. «Die Rückversicherer sind auch zurückhaltender bei der Deckung von Ereignissen mittleren Ausmasses, wie Hagelstürmen oder Waldbränden.»

Die Erstversicherer haben ihrerseits allerdings Probleme, die gestiegenen Preise an ihre eigenen Kunden weiterzugeben. «In den USA müssen sie die Prämienhöhungen von den Behörden der einzelnen Bundesstaaten genehmigen lassen – und die sträuben sich oft dagegen», sagt David Marlett von der Appalachian University. Die Zurich Insurance Group ist daher bestrebt, die Auswirkungen des Klimawandels auf ihr Geschäft zu minimieren. Nicht ohne Erfolg: «In den letzten Jahren hat die Gruppe ihre Exposition gegenüber diesen Risiken stark reduziert, indem sie sich aus den Küstengebieten

© SHELI, AFP / BLOOMBERG, BETTY IMAGES / ZURICH INSURANCE



↑ Mario Greco, der CEO von Zurich Insurance, war in den vergangenen Jahren eine zentrale Person im Zuge der Sanierung des Unternehmens. Hier bei einem Interview mit Bloomberg Television in London (2018)

«Die Deckung von Klimarisiken ist unglaublich teuer geworden»

Michael Huttner, Analyst bei Berenberg

der USA zurückgezogen und dort keine neuen Versicherungspolice mehr abgeschlossen hat», erklärt Michael Huttner. «Ihre Kosten im Zusammenhang mit Naturkatastrophen machen nur noch 3 Prozent der gezahlten Entschädigungen aus, gegenüber 3,2 Prozent 2022 und 5 Prozent bei ihrem Rivalen Allianz.»

In Sinne einer konsequenten Zukunftsorientierung gehörte Zurich in diesem Frühjahr auch zu den ersten Versicherungskonzernen, die ankündigten, keine neuen Öl- und Gasprojekte mehr zu versichern. Dieses Jahr wird die Gruppe ausserdem verlangen, dass 65 ihrer grössten Geschäftskunden ihre CO₂-Emissionen reduzieren, und bis 2030 soll diese Zahl auf 450 ansteigen. Die Unternehmen, die nicht kooperieren, wird sie nicht länger versichern. Aber es gibt noch eine andere Bedrohung, die die Versicherer ins Stolpern bringen könnte: die Cyberkriminalität. Ende 2022 bezeichnete CEO Mario Greco dieses Risiko sogar

als «unversicherbar» und forderte die Schaffung von öffentlich-privaten Mechanismen wie sie in den USA zur Deckung von Risiken im Zusammenhang mit Terroranschlägen existieren. Sie sollen helfen, die Exposition der Versicherungsunternehmen gegenüber die-



ser Gefahr zu minimieren. In der Zwischenzeit versucht die Zurich Insurance Group, ihr potenzielles Risiko in diesem Bereich zu begrenzen. «Das Unternehmen ist auf diesem Markt, der derzeit von den Londoner Versicherungsgesellschaften und den Rückversicherern dominiert wird, kaum aktiv», so Simon Fössmeier. Allerdings hat der Schweizer Versicherer im Mai mit der malaysischen Onlinebank GXBank eine Versicherung gegen Cyberkriminalität mit einer Laufzeit von zehn Jahren abgeschlossen.

Einsatz der künstlichen Intelligenz

Die 1872 gegründete Gruppe hat noch ein paar andere Trümpfe im Ärmel. So hofft sie insbesondere, künstliche Intelligenz nutzen zu können, um die verschiedenen Risiken besser zu antizipieren – und somit zu vermeiden –, ihre Kosten zu senken und ihre Produktivität zu steigern. 2022 warb sie Ericson Chan vom chinesischen Versicherungsunternehmen Ping An ab, das im Bereich der künstlichen Intelligenz eine Vorreiterrolle einnimmt, und stellte ihn als Chief Information & Digital Officer ein.

Zurich Insurance hat im Laufe des Jahres 2023 ChatGPT mit Daten über eingegangene Schadenersatzforderungen aus sechs Jahren gefüttert. «Dadurch wird die Firma →



↑ Ericson Chan, ein anerkannter Fintech-Experte, ist seit 2022 Chief Information & Digital Officer von Zurich Insurance. Hier bei der Konferenz Insurtech Insights, die am 20. und 21. März Hunderte von Branchenexperten zusammenbrachte.

in der Lage sein, Algorithmen zu entwickeln, um die Prüfung von Schadenersatzforderungen, die Auszahlung von fälligen Beträgen und die Erkennung betrügerischer Schadenmeldungen zu automatisieren», erklärt Michael Huttner. «Dieser Ansatz dürfte auch helfen, die Risikomodellierung zu verbessern und personalisierte Marketingstrategien zu entwickeln.»

In einem 2021 durchgeführten Pilotprojekt mit der KI-Lösung des Start-ups Sprout.ai konnte die Bearbeitung von gemeldeten Sachbeschädigungen deutlich verkürzt werden, konkret heisst das: von mehreren Tagen auf weniger als 24 Stunden. Die Software, die auf der Verarbeitung natürlicher Sprache («natural language processing») und Wissensgraphen basiert, kann einen menschlichen Angestellten ersetzen und hat die Fähigkeit, 10'000 Wörter pro Mikrosekunde zu lesen. In einem weiteren Projekt mit dem Start-up expert.ai konnte die Prüfung von medizinischen Schadenersatzforderungen automatisiert und die Bearbeitungszeit um 58 Prozent reduziert werden. Sid Mouncey, CEO des irischen Unternehmens Blink Parametric, wurde wiederum

mit der Aufgabe betraut, das Reiseversicherungsprodukt von Zurich Insurance für den asiatisch-pazifischen Raum zu verbessern. «Ziel ist es, den Kunden von dem oft komplizierten und mit vielen Ausschlussklauseln versehenen Entschädigungsprozess zu befreien, indem man ihm automatisch alles zuerkennt, was ihm zusteht», erklärt er.

Mithilfe der Lösung des Start-ups lassen sich Flugreisen der Kunden des Versicherers automatisch verfolgen. «Bei einer Verspätung von mehr als drei Stunden erhalten sie einen QR-Code, der ihnen Zugang zu einer Lounge verschafft», erklärt Sid Mouncey. Langfristig hofft er, ihnen Einkaufsgutscheine, die im Flughafen eingelöst werden können, einen Rabatt für den nächsten Flug oder Entschädigungen für verlorenes Gepäck und abgesagte Flüge gewähren zu können. Die Lösung wurde im Februar dieses Jahres in Singapur eingeführt und soll bald auf andere Märkte ausgeweitet werden. ▴

ANALYSTENMEINUNG

«Die Aktie ist unterbewertet»

Berenberg-Analyst Michael Huttner ist von den Aussichten der Zurich Insurance Group begeistert. «Ihre Aktie ist unterbewertet», sagt er. «Wir haben ein Kursziel von 529 Franken (am 10. Juni war sie 476 Franken wert, Anm. d. Red.) und denken, dass sie ein Wachstumspotenzial von fast 20 Prozent hat.» Er hat eine Kaufempfehlung ausgesprochen. Vinit Malhotra, Analyst bei Mediobanca, lobt die solide Bilanz des Unternehmens, die attraktive Dividende, die dieses Jahr auf 26 Franken pro Aktie angehoben wurde, und das Aktienrückkaufprogramm in Höhe von 1,1 Mrd. Franken. Allerdings stellt er fest, dass der Kurs der Zurich Insurance Group weniger stark gestiegen ist als der ihrer Konkurrenten. «Seit einigen Jahren konzentriert sich die Firma stärker auf das Privatkundengeschäft, das mittlerweile ein Drittel ihrer Prämien ausmacht», erklärt er. «Dieses Geschäft ist jedoch weniger rentabel als das gewerbliche Versicherungsgeschäft, was sich auf die Performance der Aktie ausgewirkt hat.» Der Kurs wurde auch dadurch beeinflusst, dass der geplante Verkauf eines Teils des Lebensversicherungsportfolios an die deutsche Firma Viridium im Wert von 20 Mrd. Dollar Anfang des Jahres geplatzt ist. Analyst Vinit Malhotra hat eine Halteempfehlung ausgesprochen. → ZURN

MONDOVINO
Wein nach Deinem
Geschmack.

*TICINO DOC MERLOT
QUATTROMANI 2021, 75 CL

59.50
(10 CL = 7.93)



*LANGHE DOC SITO MORESCO ANGELO
GAJA 2021, 75 CL

47.50
(10 CL = 6.33)



*CHAMPAGNE AOC GRAND CRU ROSÉ
BILLIOT, 75 CL

36.50
(10 CL = 4.87)



*Raritäten aus unserem
exklusivsten Weinkeller.*



Exklusiv online erhältlich:
mondovino.ch/raritaeten

32

Die häufigsten Krebsarten in der Schweiz

34

5 vielversprechende Therapien

38

Verheissungen des Blutes

42

9 Spezialisten für Tumorthérapien

46

Interview mit Suzanne Winter, CEO von Accuray

53

Drei Fragen an Matti Aapro, Vorstandsmitglied der UICC

Illustration der Teilung und Vermehrung von Krebszellen



© SPOOKY POCOKA

D O S S I E R

Revolution im Kampf gegen Krebs

Aufgrund der steigenden Patientenzahl und dank neuer Behandlungsstrategien dürfte sich der weltweite Markt für Krebstherapien bis 2032 mehr als verdoppeln – auf annähernd 400 Mrd. Dollar.

BERTRAND BEAUTÉ

W

Wenn man nach einem Begriff sucht, der die Revolution in der Onkologie verkörpert, dann wäre es vielleicht dieser: Keytruda. Das Krebsmedikament, entwickelt vom US-Pharmakonzern Merck, ist ein Beispiel für die beiden aktuell grössten Trends in der Branche, nämlich disruptive Innovationen und starkes Umsatzwachstum. Keytruda war bei seiner Einführung 2014 ein bahnbrechendes immunonkologisches Arzneimittel im Kampf gegen Krebs. Es soll die Fähigkeit des angegriffenen Immunsystems, Krebszellen zu zerstören, wiederherstellen.

«Das Aufkommen der Immuntherapie war eine Revolution», sagt Professor Olivier Michielin, Leiter der Abteilungen für Präzisionsonkologie sowie für Onkologie der Genfer Universitätsspitaler (HUG). «Sie funktioniert zwar nicht bei allen Krebsarten und allen Patienten, aber dank der Immuntherapie können heute bestimmte Krebsarten, die bisher gleichbedeutend mit einem baldigen Tod waren, behandelt werden.»

«Der Einsatz von mRNA-Impfstoffen gegen Krebs ist ein faszinierender neuer Ansatz»

Rose Nguyen, Investmentmanagerin Health Innovation Strategy bei Baillie Gifford

Das Ergebnis: Keytruda avancierte in weniger als zehn Jahren zum meistverkauften Arzneimittel der Welt. 25 Mrd. Dollar betrug der Umsatz dieses Krebs-

mittels 2023. Dieses Jahr wird er noch viel höher ausfallen. In den ersten vier Monaten des Jahres 2024 hat Keytruda bereits 6.9 Mrd. Dollar eingebracht, was einem Umsatzanstieg im Vergleich zu 2023 von 20 Prozent entspricht. Die Analysten gehen davon aus, dass der Jahresumsatz bis 2026 die 30-Mrd.-Dollar-Marke überschreiten wird, bevor das Patent 2028 erlischt. Von da an dürften Biosimilars auf den Markt kommen.

© KEYSTONE

«Die Immuntherapie ist ein sehr grosser Erfolg, medizinisch wie wirtschaftlich. Sie wurde vor 15 Jahren eingeführt und ist mittlerweile Standard für die Behandlung mehrerer Krebsarten. Und sie wird sich weiterentwickeln», prophezeit Vincent Meunier, Spezialist für die Pharmabranche und Managing Director der Geschäftsbank Bryan, Garnier & Co. Die Immuntherapie ist nicht der einzige Erfolg in der Onkologie. Denn wie die Immuntherapie im Allgemeinen und Keytruda im Besonderen wecken auch andere Innovationen in der Krebsbehandlung grosse Hoffnungen bei den Patienten.



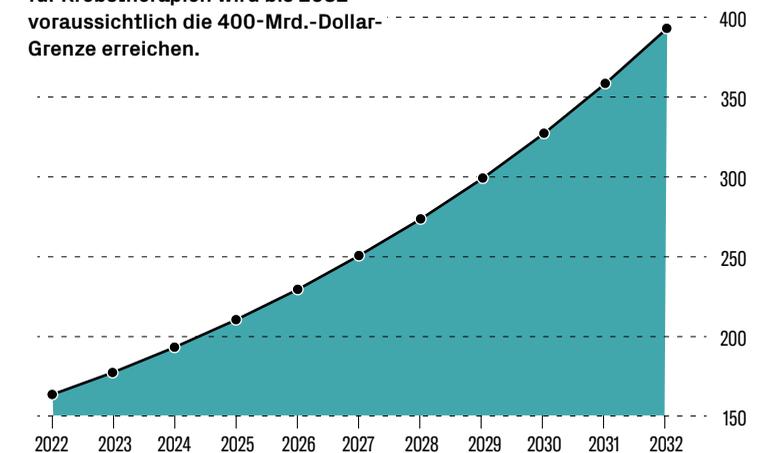
← Illustration der Immunantwort, die durch einen mRNA-Impfstoff gegen Krebs ausgelöst wird

Und alle diese Innovationen dürften in den nächsten Jahren ein starkes Umsatzwachstum generieren. Die Firma Precedence Research geht davon aus, dass sich der weltweite Markt für Krebstherapien 2032 auf 393,61 Mrd. Dollar belaufen wird, gegenüber 164 Mrd. 2022. Das entspräche einem jährlichen Wachstum von 9,2 Prozent innerhalb dieser zehn Jahre. «Für Anleger ist die Onkologie ein sehr interessanter Bereich, weil wir zahlreiche Innovationen erwarten», sagt David Kägi, Portfoliomanager bei Robeco.

Vincent Meunier teilt diese Ansicht: «Die mit Krebstherapien erzielten Umsätze werden in den nächsten Jahren weiterhin stark ansteigen. Im Gegensatz zu anderen, reiferen medizinischen Disziplinen wie der Kardiologie – wo die meisten Medikamente als Generika existieren – zeichnet sich die Onkologie durch eine sehr fruchtbare Forschung und Entwicklung aus, sodass regelmässig innovative Thera- →

Starker Wachstumsmarkt

Der weltweite Umsatz der Branche für Krebstherapien wird bis 2032 voraussichtlich die 400-Mrd.-Dollar-Grenze erreichen.





↑ Am 22. März 2024 verkündete Kate Middleton, Princess of Wales, dass sie an Krebs erkrankt sei. Hier die Schlagzeilen der britischen Zeitungen (23. März 2024).

Am 22. März 2024 verkündete Kate Middleton, Princess of Wales, dass sie an Krebs erkrankt sei. Hier die Schlagzeilen der britischen Zeitungen (23. März 2024).

Am 22. März 2024 verkündete Kate Middleton, Princess of Wales, dass sie an Krebs erkrankt sei. Hier die Schlagzeilen der britischen Zeitungen (23. März 2024).

Diese rege Aktivität zeigt sich auch darin, dass immer mehr Übernahmen zu astronomischen Summen getätigt werden. So hat der amerikanische Pharmariese

Am 22. März 2024 verkündete Kate Middleton, Princess of Wales, dass sie an Krebs erkrankt sei. Hier die Schlagzeilen der britischen Zeitungen (23. März 2024).

Pfizer im März 2023 für 43 Mrd. Dollar das auf Krebstherapien spezialisierte Biotech-Unternehmen Seagen aufgekauft. Einige Monate später, im November 2023, zahlte die ebenfalls in den USA ansässige Firma Abbvie zehn Mrd. Dollar, um ImmunoGen, eine weitere in dem Bereich tätige Biotech-Firma, zu erwerben.

Der Basler Konzern Novartis baute dieses Jahr sein onkologisches Portfolio bereits durch zwei Übernahmen aus: den Kauf des deutschen Unternehmens MorphoSys für 2,5 Mrd. Franken im Februar sowie der amerikanischen Firma Mariana Oncology für eine Mrd. Dollar im Mai.

Ist also die Zeit für private Anleger gekommen, auf innovative Firmen im Bereich Onkologie zu setzen? «Es ist schwierig, eine allgemeingültige Antwort für den gesamten Sektor zu geben», antwortet Vincent Meunier. «Es ist entscheidend, innovative Projekte zu identifizieren, die einen signifikanten medizinischen Nutzen bringen, und gleichzeitig zu versuchen, das mit klinischen Studien verbundene binäre Risiko zu begrenzen.» Rose Nguyen, Investmentmanagerin Health Innovation Strategy bei Baillie Gifford, teilt diese Ansicht: «Um Risiken zu minimieren, investieren wir bevorzugt in Unternehmen mit Plattformen,

die man für die Entwicklung von Therapien gleich gegen mehrere Krebsarten oder mehrere Erkrankungen verwenden kann.»

«Man kann vernünftigerweise davon ausgehen, dass mehrere Krebsarten eines Tages zu chronischen Krankheiten werden»

Vincent Meunier, Spezialist für die Phramabranche bei Bryan, Garnier & Co

Das US-Unternehmen Moderna, das während der Pandemie berühmt wurde, ist ein Paradebeispiel. Wie CEO Stéphane Bancel gegenüber «Swissquote Magazine» im Dezember 2022 erklärte, versteht sich Moderna nicht als ein auf Covid-19 fokussiertes Unternehmen, sondern als «Technologieplattform». Und diese Plattform stellt zwar Impfstoffe gegen Covid-19 her, entwickelt aber darüber hinaus auch Impfstoffe gegen Grippe,

das Respiratorische Synzytial-Virus (RSV) oder gegen – Krebs. «Der Einsatz von mRNA-Impfstoffen gegen Krebs ist ein faszinierender neuer Ansatz», erklärt Rose Nguyen. «Derzeit sind wir in der Phase der klinischen Studien. Die ersten Ergebnisse sind sehr vielversprechend, vor allem mit Blick auf eine Minderung des Rückfallrisikos. Die mRNA-Impfstoffe gegen Krebs könnten 2025 auf den Markt kommen.»

Damit hätten die Onkologen eine weitere, neue Waffe gegen den Krebs in der Hand. «Wir verfügen heute über ein immenses therapeutisches Arsenal gegen den Krebs, das sich in den kommenden Jahren noch vergrössern wird», freut sich Professor Olivier Michielin von den HUG. Das sei ein «totaler Paradigmenwechsel» – und eine sehr gute Nachricht für Patienten: «Lange Zeit war die Diagnose Krebs gleichbedeutend mit einem relativ schnellen Tod», →



Ein Name, mehrere Krankheiten

Hinter dem Wort «Krebs» verbirgt sich in Wirklichkeit ein breites Spektrum an unterschiedlichen Krankheiten, die jedoch einige gemeinsame Merkmale aufweisen. Alle Krebserkrankungen beruhen auf einer Veränderung des genetischen Materials in einer Zelle, die dann beginnt, sich unkontrolliert zu vermehren, bis sie eine Masse von Zellen bildet, die als bösartiger Tumor bezeichnet wird. Die Krebszellen können auch im Blutkreislauf oder im Lymphsystem zirkulieren. Wenn sie im Blut oder in der Lymphe transportiert werden, können sie in einem anderen Teil des Körpers einen neuen Tumor bilden, der als Metastase bezeichnet wird. Im Allgemeinen wird eine Krebserkrankung nach dem Körperteil benannt, im dem sie entsteht. So nennt man beispielsweise einen Krebs, der in der Lunge beginnt und sich auf die Leber ausbreitet, Lungenkrebs mit Metastasen. Je nach dem betroffenen Organ fällt die Prognose sehr unterschiedlich aus: So ist beispielsweise die Überlebensrate beim Melanom sehr hoch, während sie beim Bauchspeicheldrüsenkrebs sehr niedrig ist. Betrachtet man alle Krebsarten zusammen, so erkranken nach Angaben der Internationalen Agentur für Krebsforschung (IARC), die zur Weltgesundheitsorganisation (WHO) gehört, rund 20 Prozent aller Menschen im Laufe ihres Lebens an Krebs, und etwa jeder neunte Mann und jede zwölfte Frau stirbt daran.

Onkologie: das kostspieligste Fachgebiet

	Globale Ausgaben 2028 in Mrd. Dollar	Durchschnittliches jährliches Wachstum 2024–2028 (CAGR, in Dollar zu konstanten Kursen)
Onkologie	440	14 bis 17%
Immunologie	192	2 bis 5%
Diabetes	184	3 bis 6%
Herz-Kreislauf-Erkrankungen	126	2 bis 5%
Zentrales Nervensystem	103	6 bis 9%
Atemwege	99	3 bis 6%
Psychische Gesundheit	81	9 bis 12%
Infektionskrankheiten	75	3 bis 6%
Adipositas	74	24 bis 27%
Sexuelle Gesundheit	62	3 bis 6%

QUELLE: GLOBAL USE OF MEDICINE 2024, IQVIA INSTITUTE, DEZEMBER 2023

© MARK THOMAS, ALAMY

erinnert Vincent Meunier. «Heute ist das kein unabänderliches Schicksal mehr. Man kann vernünftigerweise davon ausgehen, dass mehrere Krebsarten eines Tages zu chronischen Krankheiten werden.»

«Es gibt noch viel zu tun. Es sterben noch zu viele Menschen an Krebs»

David Kägi, Portfoliomanager bei Robeco

Die Zahlen stützen diese Hoffnung. Laut Bundesamt für Statistik (BFS) sind die krebsbedingten Sterblichkeitsraten in der Schweiz

von 1988 bis 2017 bei Frauen um 28 Prozent und bei Männern um 39 Prozent zurückgegangen. Das bedeutet, dass das Risiko, an Krebs zu sterben, bei Frauen heute um ein Drittel geringer ist als bei ihren Altersgenossinnen vor 30 Jahren.

Aber es bleibt noch viel zu tun, bis alle Krebsarten besiegt sind. «Wir verstehen heute noch nicht gut, warum bestimmte Behandlungen bei manchen Patienten

oder Krebsarten wirksam sind und bei anderen nicht», fährt Professor Michielin fort. Zwar sind in der Schweiz mehr als 68 Prozent

der Patienten fünf Jahre nach der Diagnose einer Krebserkrankung noch am Leben. Doch hinter dieser Gesamtquote verbergen sich grosse Unterschiede. Während in der Schweiz 95 Prozent der Melanompatienten fünf Jahre nach der Diagnose noch am Leben sind, beträgt dieser Anteil bei Patienten mit Bauchspeicheldrüsenkrebs beispielsweise nur 14 Prozent (s. S. 32).

«Die Fortschritte in der Krebstherapie sind sehr gut, wie die Verbesserung der Überlebensraten in den letzten Jahren zeigt», betont David Kägi, Portfoliomanager bei Robeco. «Aber es gibt noch viel zu tun. Es sterben noch zu viele Menschen an dieser Krankheit.»

Immer mehr Krankheitsfälle

Die WHO rechnet mit einem Anstieg der Krebsrate bis zum Jahr 2050 um 77 Prozent.

Die Zahlen sind erschreckend: Laut WHO wird die Zahl der Krebspatienten in den kommenden Jahren explosionsartig ansteigen und sich von 20 Millionen neu entdeckten Fällen pro Jahr weltweit im Jahr 2022 auf mehr als 35 Millionen im Jahr 2050 erhöhen. Das entspricht einem zu erwartenden Plus von 77 Prozent.

«Die Zahl der Krebsfälle steigt überall auf der Welt, einschliesslich der Schweiz», bestätigt Professor Olivier Michielin, Leiter der Abteilungen für Präzisionsonkologie sowie für Onkologie der Genfer Universitätsspitäler (HUG). Die demografische Entwicklung und die Alterung der Bevölkerung sind die beiden Hauptgründe für diesen rasanten Anstieg. «Das Wachstum der Weltbevölkerung führt mathematisch zu einer Zunahme der

Krebsfälle», erklärt Pierre-Alexis François, Portfoliomanager bei Thematics Asset Management, zuständig für Wellness-Strategien. «Die Alterung ist ebenfalls ein sehr wichtiger Faktor, da das Risiko, an Krebs zu erkranken, mit dem Alter zunimmt.» In der Schweiz zum Beispiel liegt das Medianalter zum Zeitpunkt der Krebsdiagnose nach Angaben des BFS bei 70 Jahren für Männer und 68 Jahren für Frauen.

Doch die zunehmende Alterung erklärt nicht alles. Denn die Zahl der diagnostizierten Krebsfälle nimmt auch bei jüngeren Menschen zu. In einer Studie, die im September 2023 im «British Medical Journal» (BMJ) Oncology veröffentlicht wurde, schlugen die Autoren Alarm. Zwischen 1990 und 2019 stieg die Zahl der Diagnosen neuer Krebserkrankungen bei Menschen unter 50 Jahren weltweit um 79,1 Prozent. Im gleichen Zeitraum stieg die Zahl der Todesfälle aufgrund dieser frühen Krebserkrankungen um 27,7 Prozent.

Auch die Schweiz bleibt von diesem Trend nicht verschont. «Früher waren Krebserkrankungen bei unter 50-Jährigen extrem selten. Das ändert sich (...), ein alarmierendes Signal», erklärte Professor Solange Peters, Leiterin der Abteilung für medizinische Onkologie am Waadtländer Universitätsspital (CHUV), in einem Interview mit der Tageszeitung «24 Heures». Laut Olivier Michielin gibt es bislang keine eindeutigen Erklärungen für dieses Phänomen.

«Wir wissen nicht, warum sich gewisse Krebsarten immer früher entwickeln.» Der Professor führt jedoch mögliche Ursachen wie Bewegungsmangel, Adipositas, Ernährung, Alkohol, Tabak oder auch die Umwelt an. Diese alarmierenden Zahlen kurbeln aber – zynischerweise – auch das Geschäft der Onkologie-Spezialisten an. «Je mehr Fälle, desto mehr Therapien verkaufen die Pharmaunternehmen», resümiert Pierre-Alexis François.

Krebs in der Schweiz in Zahlen

Um diesen Prozentsatz ist die Krebssterblichkeitsrate in der Schweiz innerhalb von 30 Jahren zurückgegangen. Sie fiel von 391 Todesfällen pro 100'000 Einwohner im Zeitraum 1991 bis 1995 auf 249 Todesfälle pro 100'000 Einwohner zwischen 2016 und 2020.

17'220

Personen sind 2022 in der Schweiz an einer Krebserkrankung gestorben. Damit ist Krebs die zweithäufigste Todesursache nach Herz-Kreislauf-Erkrankungen.

-36%

75 Jahre

beträgt das Durchschnittsalter derjenigen in der Schweiz, die an Krebs sterben.

450'000

Personen in der Schweiz gelten als «Cancer Survivors», das heisst: Sie sind oder waren an Krebs erkrankt.

45'500

Durchschnittliche Anzahl neuer Krebsfälle, die zwischen 2016 und 2020 jährlich diagnostiziert wurden. Zwischen 2008 und 2012 waren es nur 38'500 pro Jahr, was einer Zunahme von mehr als 18 Prozent entspricht.

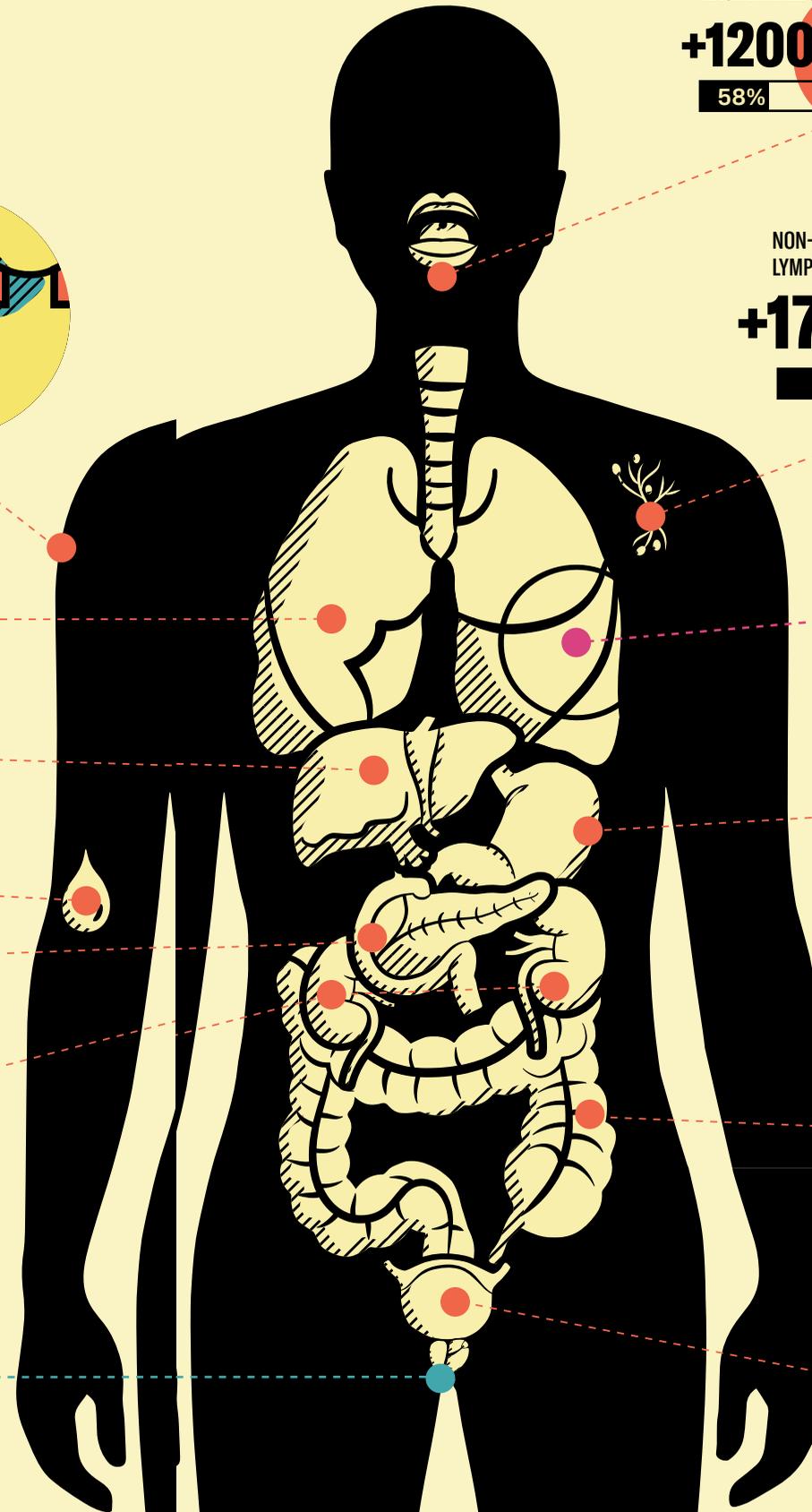
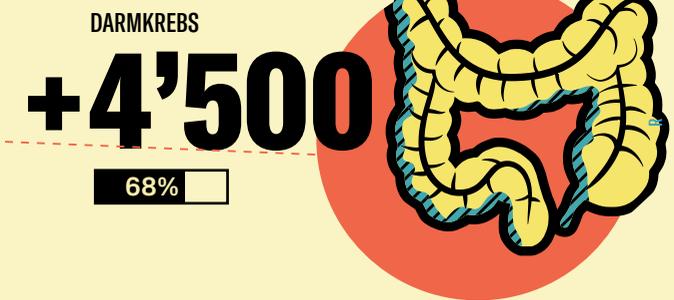
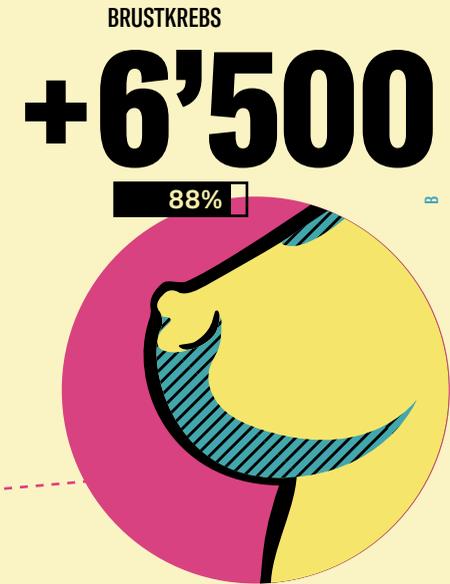
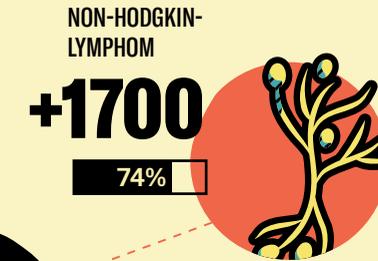
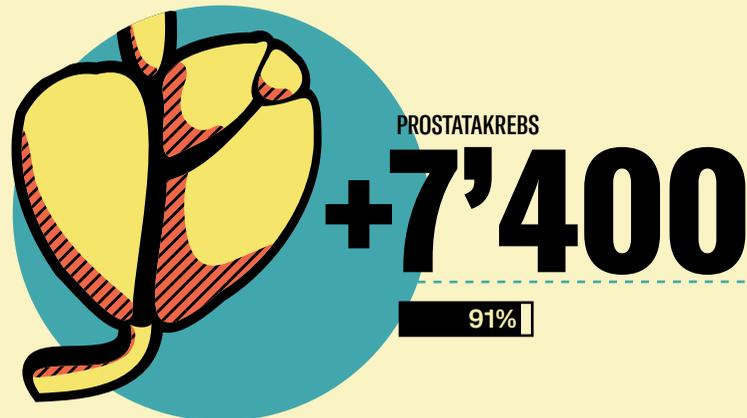
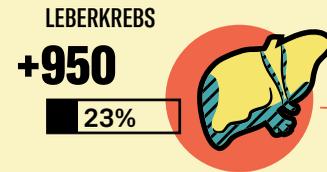
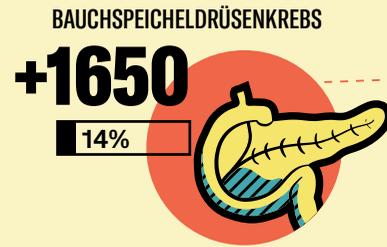
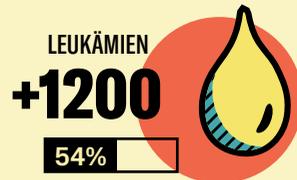
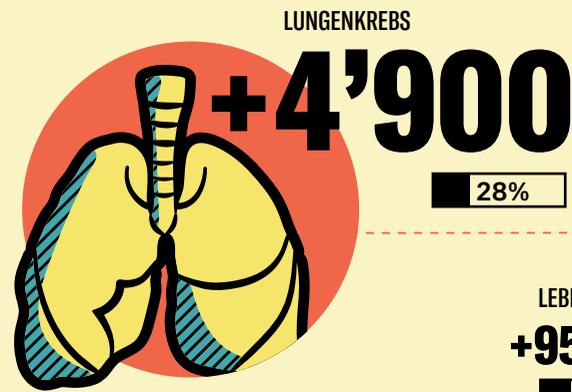
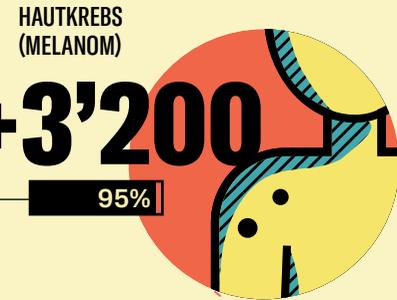
68%

So viel Prozent der Krebspatienten sind fünf Jahre nach der Diagnose noch am Leben. Bei Kindern liegt dieser Anteil bei mehr als 85 Prozent.

Die häufigsten Krebsarten in der Schweiz

Lungenkrebs ist die tödlichste Krebsart in der Schweiz. Diese Erkrankung ist für 19 Prozent aller Krebstodesfälle verantwortlich. Am häufigsten diagnostiziert werden jedoch Brustkrebs bei Frauen und Prostatakrebs bei Männern.

Anzahl neuer Fälle pro Jahr (zwischen 2016 und 2020)
Überlebensrate fünf Jahre nach der Diagnose



5 vielversprechende Therapien

Neue Behandlungsmethoden sind immer stärker an den spezifischen Bedürfnissen der jeweiligen Patienten angepasst.

BERTRAND BEAUTÉ

Chemotherapie, Strahlentherapie, Operation. Lange Zeit erhielten alle Krebspatienten mehr oder weniger die gleiche Behandlung. Doch Krebs entsteht durch genetische Veränderungen, keine Erkrankung gleicht der anderen. «Diese Veränderungen sind bei jedem Patienten individuell ausgeprägt», erklärt Pierre-Alexis François, Portfoliomanager bei Thematics Asset Management. Vor allem mithilfe der Gensequenzierung können Ärztinnen und Ärzte heutzutage das Genom der Krebszellen jedes einzelnen Patienten analysieren, um so die am besten geeignete Behandlung empfehlen zu können.

«Langfristig ist unser Ziel, Behandlungen, insbesondere Immuntherapien, genau an die Bedürfnisse des jeweiligen Patienten anzupassen», erklärt Professor Olivier Michielin, Leiter der Abteilung für Präzisionsonkologie und Leiter der Abteilung für Onkologie der Genfer Universitätsspitaler (HUG).

Allerdings sind die neuen Behandlungen, die stärker personalisiert und zielgerichtet sind, kein Ersatz für traditionelle Methoden. «Chemotherapie und Strahlentherapie bleiben unerlässlich», betont Rose Nguyen, Investmentmanagerin bei Baillie Gifford. «Neue Behandlungsformen, wie beispielsweise die Immuntherapie, werden ergänzend angewendet.»

1 mRNA-Impfstoffe

VERFÜGBARKEIT
Frühestens 2025

POTENZIELLE ANWENDUNGEN
Behandlung von Melanomen, Bauchspeicheldrüsenkrebs und potenziell auch anderen Krebsarten

Moderna und BioNTech hatten beim Kampf gegen das Coronavirus ihren grossen Auftritt. Allerdings stand für beide Biotech-Unternehmen von Anfang an die Krebstherapie im Vordergrund. Gewissermassen per Zufall kam es dazu, dass die Pandemie deren Technologie – die Verwendung von mRNA zur Stimulierung des Immunsystems – bestätigte.

© ALAMY

2 Immuntherapie mit PD1- oder PD-L1-Blockern

VERFÜGBARKEIT
Seit 2011 (in den USA)

WICHTIGSTE ANWENDUNGEN
Behandlung von Lymphomen, Melanomen sowie Darm- und Lungenkrebs

POTENZIAL
Mehr als 4'000 laufende klinische Studien (2021)

Im medizinischen Kontext sprechen Onkologen davon, dass Krebszellen «intelligent» seien. Und das aus gutem Grund: Sie sollten zwar eigentlich vom Immunsystem des Patienten erkannt und vernichtet werden, aber sie schaffen es, der körpereigenen Abwehr zu entgehen und sich zu vermehren. «Die echte Revolution der Immuntherapie bestand darin, den Mechanismus zu entdecken, wie Krebszellen das Immunsystem blockieren, und in der erfolgreichen Aufhebung dieser

Blockade», erklärt Professor Olivier Michielin von den HU Genf. «Diese Entdeckung hat James P. Allison und Tasuku Honjo 2018 den Nobelpreis für Medizin für ihre Arbeiten zur Immuntherapie eingebracht.»

Zum Hintergrund: Einige Krebszellen besitzen auf ihrer Oberfläche das Protein PD-L1 (Programmed Death-Ligant 1). Dieses Protein kann sich mit einem anderen Protein, dem PD-1 («Programmed Cell Death Protein 1») verbinden, das auf der Oberfläche von Immunzellen, den T-Lymphozyten, zu finden ist. «Die Bindung zwischen PD-1 und PD-L1 inaktiviert die T-Lymphozyten, sodass die Krebszellen dem Immunsystem entkommen können», erklärt Olivier Michielin. Daher haben die Pharmaunternehmen Moleküle entwickelt, die verhindern können, dass sich die Proteine PD-1 und PD-L1 verbinden, um die Fähigkeit der T-Lymphozyten,

die Krebszellen zu zerstören, wiederherzustellen. Man spricht von Immuntherapien mit PD-1- oder PD-L1-Blockern. «Diese Therapien haben sich bei der Behandlung bestimmter Krebsarten wie Lymphomen, Melanomen, Darm-, Lungen- und Nierenkrebs sowie Kopf-Hals-Tumoren als wirksam erwiesen», präzisiert Olivier Michielin. «Es laufen klinische Studien, um ihre Wirksamkeit bei anderen Tumoren zu testen.»

Zahlreiche Pharmakonzerne haben Immuntherapien mit PD-1- oder PD-L1-Blockern in ihrem Portefeuille, etwa Merck & Co. (Keytruda) und Roche (Tecentriq). «Die Immuntherapie, die seit rund zehn Jahren eingesetzt wird, verzeichnet ein starkes Wachstum», unterstreicht Rose Nguyen. «Und dieser Trend wird sich in dem Masse fortsetzen, wie sie ihre Wirksamkeit gegen weitere Krebsarten unter Beweis stellt.»

←
3D-Darstellung des Proteins PD-1, ein wichtiger Angriffspunkt für Immuntherapien

Das Grundprinzip ist das Gleiche, sowohl bei Viren wie bei Tumoren. Im Fall einer Krebserkrankung entnehmen die Ärzte durch eine Biopsie ein Stück des Tumors und identifizieren dann die spezifischen Proteine, die von den Krebszellen exprimiert werden. Anschliessend werden mRNAs hergestellt, die für diese Proteine kodiert sind, und dann den Patienten wieder injiziert. Sie lösen eine Immunreaktion aus, die sich gegen den Tumor richtet. Und das scheint zu funktionieren: Im

Mai 2023 stellte die deutsche Firma BioNTech in der Zeitschrift «Nature» die vielversprechenden Ergebnisse einer gemeinsamen mit dem Schweizer Roche-Konzern durchgeführten Phase-1-Studie mit einem mRNA-Impfstoff gegen Bauchspeicheldrüsenkrebs vor. Moderna gab Ende 2023 bekannt, dass sein Impfstoff, kombiniert mit dem Blockbuster Keytruda von Merck & Co., bei Melanomen das Rückfallrisiko um 44 Prozent und das Metastasenrisiko um 65 Prozent senken kann. «Diese Ergebnisse sind

extrem ermutigend», betont Olivier Michielin. «Unser Immunsystem begleitet uns unser ganzes Leben lang. Wenn es uns gelingt, es so zu stimulieren, dass es Tumoren angreift, wird es stets für uns arbeiten und damit Rückfällen vorbeugen.» Moderna-Chef Stéphane Bancel zufolge könnte bereits 2025 ein mRNA-Impfstoff gegen Krebs auf den Markt kommen. Olivier Michielin ist vorsichtiger: Er rechnet damit, dass diese neuen Behandlungen erst in vier bis fünf Jahren verfügbar sein werden.

3

Chemotherapie mit Antikörper-Wirkstoff-Konjugaten (ADC)

VERFÜGBARKEIT

Seit 2000 (in den USA)

WICHTIGSTE ANWENDUNGEN

Brustkrebs, Blasenkrebs, Multiples Myelom und Lymphombehandlung

POTENZIAL

2020 wurden mehr als 110 ADC in klinischen Studien untersucht.

«Die klassischen Chemotherapien verursachen viele Nebenwirkungen, weil sie nicht nur Krebszellen, sondern auch gesunde Zellen treffen. Antikörper-Wirkstoff-Konjugate (ADC für «Antibody-Drug Conjugates») sind zielgerichtete Therapien, die die Tumorzellen zerstören und dabei

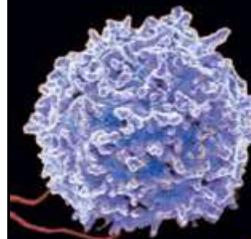
die gesunden Zellen schonen», erklärt Professor Olivier Michielin. «Sie haben zu beeindruckenden

Ergebnissen geführt, insbesondere bei der Behandlung von Brustkrebs.» Wie funktioniert das? Antikörper-Wirkstoff-Konjugate, das heisst mit einem Krebsmedikament gekoppelte Antikörper, sind synthetische Konstrukte, die aus einem Antikörper und einem zytotoxischen, also zellabtötenden Wirkstoff gebildet werden. Der Antikörper erkennt ein Ziel auf den Krebszellen und heftet sich dort an, sodass der zytotoxische Wirkstoff sie zerstören kann.

Laut einer Studie von Markets & Markets wird der weltweite

Markt für ADC bis 2028 voraussichtlich 19,8 Mrd. Dollar erreichen, gegenüber 9,7 Mrd. Dollar 2023. Das entspräche einem jährlichen Wachstum von 15,2 Prozent. Zu den wichtigsten Akteuren in diesem Bereich gehören Roche (mit Kadcyla), AstraZeneca (Enhertu) sowie Pfizer (Padcev). «Antikörper-Wirkstoff-Konjugate sind nicht bei allen Krebsarten wirksam», präzisiert Olivier Michielin, «weil wir nicht für alle Tumoren ein Ziel haben. Ich denke, dass die Anwendungen von ADC mit der Entdeckung neuer Ziele zunehmen werden.»

T-Lymphozyten (violett) in der Nähe von Gebärmutterhalskrebszellen (rosa), aufgenommen unter dem Rasterelektronenmikroskop. Bei der CAR-T-Zelltherapie werden T-Lymphozyten genetisch so verändert, dass sie Tumoren angreifen.



4

CAR-T-Zellen

VERFÜGBARKEIT

Seit 2017 (in den USA)

WICHTIGSTE ANWENDUNGEN

Akute lymphatische Leukämie (ALL) und verschiedene Lymphome

POTENZIAL

2023 liefen knapp 1'000 klinische Studien mit CAR-T-Zelltherapien.

US-Universitätskrankenhauses in Philadelphia ihren Eltern vor, sie in eine klinische Studie aufzunehmen, bei der CAR-T-Zellen getestet werden sollten. Knapp einen Monat später war ihr Krebs besiegt. Wie funktioniert dieses Wunder, das als CAR-T-Zelltherapie bezeichnet wird? «Es geht darum, dem Patienten T-Lymphozyten (eine Art von weissen Blutkörperchen, die für das Immunsystem von entscheidender Bedeutung ist, Anm. d. Red.) zu entnehmen und sie genetisch so zu verändern, dass sie ein Protein namens CAR exprimieren», antwortet Olivier Michielin. «Sobald sie dem Patienten wieder injiziert werden, beginnen die veränderten T-Lymphozyten, die zu «CAR-T-Zellen» geworden sind,

sich zu vermehren, Krebszellen aufzuspüren und zu zerstören. Denn das CAR-Protein wirkt wie der Suchkopf einer Rakete. Es ermöglicht den Lymphozyten, die Krebszellen zu erkennen und sich daran anzuheften.»

Die Beratungsfirma Vision Research erwartet weltweit ein starkes Wachstum des Markts für CAR-T-Zelltherapien, um jährlich rund 30 Prozent zwischen 2023 und 2032. Dann könnte er 88,52 Mrd. Dollar erreicht haben, im Vergleich zu 8,44 Mrd. Dollar Stand heute. Zu den Firmen, die dafür am besten aufgestellt sind, gehören Kite Pharma aus Kalifornien, eine Tochtergesellschaft von Gilead Sciences, und der Schweizer Riese Novartis.

Emily Whitehead ist noch einmal davongekommen. 2012 gab es für das amerikanische Mädchen, das an einer Leukämie litt, die auf keine der herkömmlichen Therapien ansprach, scheinbar keine Hoffnung mehr. Als letzte Chance schlugen die Ärzte des

5

Bispezifische Antikörper

VERFÜGBARKEIT

Seit 2009 (in Europa)

WICHTIGSTE ANWENDUNGEN

Behandlung von Eierstockkrebs, Lymphomen und Lungenkrebs

POTENZIAL

Mehr als 100 laufende klinische Studien

Eine andere Form der Immuntherapie sind bispezifische Antikörper (BsAb oder BsMAb für Bispecific Monoclonal Antibody). Dies sind synthetische Proteine, die sich gleichzeitig an Krebszellen und an Lymphozyten anhaften können, sodass Letztere die Ersteren zerstören können. Es sind bereits mehrere Arzneimittel mit bispezifischen Antikörpern auf dem Markt,

beispielsweise das von der US-Biotech-Firma Amgen entwickelte Blincyto zur Behandlung der akuten lymphoblastischen Leukämie und Rybrevant von Janssen, einer Tochterfirma von Johnson & Johnson, das zur Behandlung von Patienten mit nichtkleinzelligem Bronchialkarzinom (NSCLC für Non-Small-Cell Lung Cancer) zugelassen ist. «Bispezifische Antikörper haben interessante Ergebnisse bei der Behandlung von soliden, spezifischen Tumoren und bestimmten Lymphomen geliefert», so Olivier Michielin. «Ihr Einsatz könnte auf andere Tumore ausgeweitet werden, sofern auf den Krebszellen Ziele identifiziert werden, an die sich die Antikörper binden können.»

KI im Kampf gegen Krebs

Professor Olivier Michielin spricht von einem «Tsunami nützlicher Informationen». So beschreibt der Leiter der Abteilung für Präzisionsonkologie und Leiter der Abteilung für Onkologie der Genfer Universitätsspitaler die Situation für Ärzte, die den Tumor eines Patienten untersuchen. «Die Daten stammen aus bildgebenden Verfahren, aber wir berücksichtigen auch zunehmend die biologischen Besonderheiten jedes einzelnen Patienten wie etwa die Eigenschaften des Immunsystems, das Genom der Krebszellen und die Umgebung, in der der Tumor sich entwickelt», erklärt der Experte. Das Ergebnis: Für einen Krebspatienten kann es mehr als 2'000 Gigabyte an relevanten Daten geben. «Künstliche Intelligenz ist unverzichtbar geworden, um all diese Daten einzuordnen. Sie ermöglicht es, für jeden Patienten die geeignetste Behandlung zu finden, sei es eine Immuntherapie oder eine zielgerichtete Therapie», sagt der Mediziner. «KI ist eine Entscheidungshilfe für die Ärzteschaft.»

Dennoch geht der Experte nicht davon aus, dass KI die Ärzte bei der Diagnosestellung und bei der Entscheidung über eine Therapieform ersetzen werden. Die Zukunft ist für ihn vielmehr eine durch KI erweiterte Medizin. Allerdings scheint KI insbesondere im Bereich der Diagnostik mit den Spezialisten gleichzuziehen. So zeigte eine im August 2023 in der Zeitschrift «The Lancet Oncology» veröffentlichte Studie, dass der Einsatz von KI zur Unterstützung der Analyse von Mammographien zu einer ähnlichen Krebsentdeckungsrates führte wie die standardmässige Doppelbefundung durch zwei Ärzte. Das deutet darauf hin, dass der KI-Einsatz im Mammographie-Screening gefahrlos ist. Die Studie zeigt auch, wie man die Arbeitsbelastung der Radiologen durch den Einsatz von KI um 44 Prozent verringern könnte.

Verheissungen des Blutes

Jetzt kommen Bluttests auf den Markt, mit deren Hilfe man Tumore schon sehr früh, noch vor dem Auftreten der ersten Symptome, diagnostizieren kann. Eine Revolution in der Krebsfrüherkennung.

BERTRAND BEAUTÉ

Werden wir bald regelmässig einen Bluttest machen können, um festzustellen, ob sich da nicht irgendetwas entwickelt, das ein tödlicher Krebs werden könnte? Das versprechen jedenfalls mehrere amerikanische Biotech-Unternehmen wie Grail, Guardant Health und Exact Sciences (s. Unternehmensporträts S. 42 bis 52). Sie revolutionieren die Früherkennung von Tumoren und wollen traditionellen Diagnosemethoden wie Biopsien, bildgebende Verfahren oder Koloskopien überflüssig machen.

Diese Entwicklung ist von grosser Bedeutung. «Derzeit werden die meisten Krebserkrankungen erst nach dem Auftreten der ersten Symptome, also ziemlich spät, entdeckt», erklärt Pierre-Alexis François, Portfoliomanager bei Thematics Asset Management. Die Heilungschancen sind aber umso grösser, je früher eine Krebserkrankung erkannt wird. «Daher stellten Früherkennungstests einen echten Gamechanger

mit Blick auf eine Verbesserung der Überlebensrate dar», erläutert der Portfoliomanager.

«Mit der Entwicklung der Flüssigbiopsie beginnt eine neue Ära»

Rose Nguyen, Investmentmanagerin bei Baillie Gifford

«Die wichtigste Determinante für die Heilung eines Tumors bleibt das Stadium bei der Diagnose», heisst es in einem Leitartikel der wissenschaftlichen Zeitschrift «Science», der am 26. Januar dieses Jahres veröffentlicht wurde. In diesem Zusammenhang weckt die Entwicklung neuer Tests, mit denen Tumoren frühzeitig und einfach erkannt werden können, grosse Hoffnungen. In den USA beispielsweise vertreibt Grail seit April 2021 ein Kit namens Galleri, das nach Angaben des Unternehmens anhand einer einfachen Blutprobe mehr als 50 Krebsarten bei asymptomatischen Personen frühzeitig diagnostizieren kann. Auch andere Unternehmen wie beispielsweise der Schweizer Konzern Roche arbeiten an der Entwicklung ähnlicher Produkte

zur Multi-Krebs-Früherkennung, sogenannte Multi Cancer Early Detection-Tests, kurz MCED-Tests.

Wie funktioniert das? Alle Krebserkrankungen beruhen auf kleinen Veränderungen in der DNA der Zellen. Letztere geben kleine DNA-Stücke in die Blutbahn ab, man spricht von zirkulierender Tumor-DNA (ctDNA). Dank der Fortschritte bei der DNA-Sequenzierung ist es nun möglich, diese ctDNA mittels «Flüssigbiopsie», das heisst ausgehend von einer einfachen Blutprobe, nachzuweisen. «Mit der Entwicklung

der Flüssigbiopsie beginnt eine neue Ära», betont Rose Nguyen, Investmentmanagerin bei Baillie Gifford. «Diese Technologie ist wirklich vielversprechend». Der gleichen Ansicht ist auch David Kägi, Portfoliomanager bei Robeco, für den «die Flüssigbiopsie der grosse aktuelle Trend ist, der derzeit die Krebsvorsorge komplett verändert.»

Und damit wird sie auch einen gigantischen neuen Markt eröffnen. Einer Studie der Beratungsfirma Nova One Advisor von April 2024 zufolge dürfte der

globale Markt für Flüssigbiopsien bis 2033 von derzeit 10,85 Mrd. Dollar auf 32,54 Mrd. Dollar ansteigen, was einem jährlichen Wachstum von 11,61 Prozent entspricht.

Trefferquote optimieren

Es gibt jedoch ein «Aber». In den USA wird der Galleri-Bluttest zwar bereits für fast 950 Dollar auf Rezept verkauft, aber er ist nicht von der Food and Drug Administration (FDA) zugelassen, die Kosten werden nicht erstattet. Der Grund dafür liegt in der mangelnden Zuverlässig-

keit. Im Rahmen der sogenannten Pathfinder-Studie liessen 6'662 Erwachsene im Alter von über 50 Jahren den Test durchführen. Die Ergebnisse, die im Oktober 2023 in der Fachzeitschrift «The Lancet» veröffentlicht wurden, zeigen, dass bei 1,4 Prozent der Teilnehmer ein Tumor nachgewiesen wurde. Das Problem ist, dass bei zusätzlichen Untersuchungen nur bei 0,5 Prozent der Personen das Vorhandensein eines Tumors bestätigt wurde. Anders ausgedrückt: Die Pathfinder-Studie hat ergeben, dass die Rate der falsch →





positiven Ergebnisse des Galleri-Tests – das heisst der Anteil der Patienten, bei denen durch den Test ein Tumor diagnostiziert wird, der in Wirklichkeit nicht vorhanden ist – bei 62 Prozent liegt. Viel zu viel, um dieses Testkit in seiner derzeitigen Form allgemein einzuführen. Denn falsch positive Ergebnisse stellen ein grosses Problem in der Medizin dar: Sie lösen bei den Patienten viel Stress aus, weil sie meinen, an einer schweren Krankheit zu leiden, und führen dann zu unnötigen medizinischen Untersuchungen oder sogar zu potenziell schädlichen invasiven Behandlungen (Biopsie, Operation, Chemotherapie).

Aber das ist kein Grund, die MCED-Tests aufzugeben. «Die Pathfinder-Studie hat uns einen Blick in die Zukunft der Krebserkrankungen, der Früherkennung und Vorsorge gegeben. Sie hat uns gezeigt, wie ein Bluttest zur Früherkennung mehrerer Krebsarten ein enormes Potenzial mit

positiven Auswirkungen für die Patienten haben kann», betonte Charles McDonnell, Radiologe bei Sutter, der an der Studie beteiligt war.

Doch zuvor muss die Zuverlässigkeit dieser Tests verbessert werden. Um dies zu erreichen, «nimmt Grail an einer umfangreichen Studie in Zusammenarbeit mit dem National Health Service (NHS) in Grossbritannien teil», berichtet Rose Nguyen. Die Ergebnisse dieser Studie werden mit Spannung erwartet. Das 2020 gestartete «NHS-Galleri-Trial», an dem mehr als 140'000 Probanden im Alter von 50 bis 77 Jahren ohne Krebs Symptome teilnehmen, ist noch nicht abgeschlossen. Die Ergebnisse werden für 2026 erwartet.

Weniger ehrgeizig als Grail und sein Galleri-Test ist das Biotech-Unternehmen Exact Sciences, das

↑ Illustration der zirkulierenden Tumor-DNA, einer DNA, die im Blut zirkuliert und von Tumoren oder Krebszellen stammt. Der Nachweis von ctDNA im Blut kann zur Diagnose und Überwachung von Krebserkrankungen dienen.

sich mit dem Produkt Cologuard auf Darmkrebs konzentriert. Dieser Test, der von der FDA zugelassen wurde und in den USA von Medicare und den meisten Krankenversicherungen erstattet wird, ermöglicht es, durch den Nachweis von Blut und Tumor-DNA in einer Stuhlprobe Darmkrebs frühzeitig zu erkennen. «Es wird empfohlen, ab einem Alter von 50 Jahren alle zwei Jahre eine Darmkrebsvorsorgeuntersuchung durchführen zu lassen.

«Die Entwicklung einfacher Tests erlaubt ein regelmässigeres Screening»

Pierre-Alexis François, von Thematics Asset Management

Diese erfordert jedoch eine Koloskopie – eine invasive Untersuchung, auf die man sich speziell vorbereiten muss. Das führt dazu, dass viele Menschen diese Untersuchung nicht durchführen lassen», erklärt Pierre-Alexis

François von Thematics Asset Management. «Ein einfacher Test wie Cologuard von Exact Sciences schafft eine völlig neue Situation. Dieses Unternehmen ist daher besonders gut positioniert.» Klinischen Studien zufolge erhielten 13 Prozent der Patienten, die tatsächlich keinen Krebs hatten, mit Cologuard ein positives Ergebnis (falsch positive Befunde) und 8 Prozent der an

Krebs erkrankten Patienten ein negatives Ergebnis (falsch negative Befunde), wodurch sich die Diagnose und damit die Überlebenschancen entsprechend verzögerten.

Pierre-Alexis François sieht in den neuen Tests neben dem primären Screening noch einen weiteren Vorteil: Sie können Rückfälle verhindern. «Leider

ist Krebs eine Krankheit, bei der es häufig zu Rezidiven kommt. Daher müssen geheilte Patienten für den Rest ihres Lebens weiter beobachtet werden», so der Analyst. Die Entwicklung einfacher Tests werde aber ein regelmässigeres Screening, eine frühere Erkennung von Rückfällen und somit eine insgesamt bessere Betreuung der Patienten erlauben. ▲

Ungenutzte Vorsorge

In der EU lässt nur jede zweite Frau über 50 Jahre eine Mammographie zur Früherkennung von Brustkrebs durchführen. Und das, obwohl diese Untersuchung empfohlen wird, weil sie Leben retten kann.

Vor mehreren Jahren haben die Gesundheitsbehörden Programme für ein generelles Screening auf bestimmte Krebsarten eingeführt. In der Schweiz beispielsweise wird Frauen über 50 empfohlen, alle zwei Jahre eine Mammographie machen zu lassen, die in den meisten Kantonen von den Krankenkassen übernommen wird (s. Karte). Das Gleiche gilt für Darmkrebs. Aber auch wenn diese Programme die Lebenserwartung erhöhen, sind sie noch nicht das Allheilmittel.

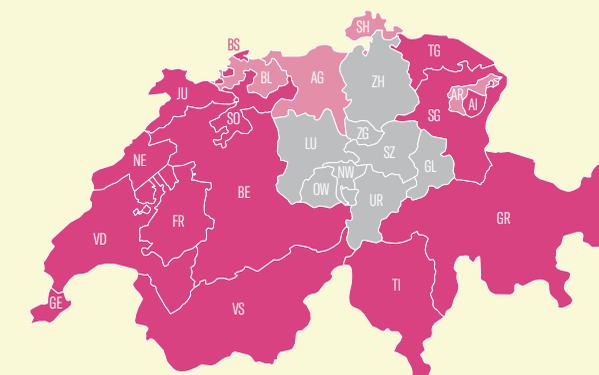
Zunächst einmal betreffen sie nur einige wenige Krankheiten – bei den meisten Krebsarten gehen die Patienten erst dann zum Arzt, wenn Symptome auftreten, also sehr spät. Ausserdem werden diese Untersuchungen, für die ein Arzt aufgesucht werden muss, immer noch relativ selten durchgeführt, obwohl sie empfohlen und häufig auch erstattet werden.

Nach den Zahlen der European Cancer Organisation (ECO) nahmen 2022 nur 54 Prozent der Europäerinnen im Alter von 50 bis 74 Jahren an den empfohlenen und kostenlosen Brustkrebsvorsorgeuntersuchungen teil. In der Schweiz sieht das kaum besser aus. Nach den jüngsten verfügbaren Daten lag die Teilnahmequote der

Frauen im Zeitraum zwischen 2016 und 2018 bei 47 Prozent. Und beim Darmkrebs sind die Zahlen noch niedriger: Die Screeningrate in der EU beträgt, ebenfalls laut ECO, gerade einmal 36 Prozent. In dem Manifest «Time to Accelerate: Together Against Cancer», das Anfang 2024 veröffentlicht wurde, fordert die European Cancer Organisation die europäischen Länder auf, ihre Screeningraten drastisch zu erhöhen, um Leben zu retten. Wissenschaftlichen Studien zufolge, von denen die Krebsliga Schweiz berichtet, sterben von 1'000 Frauen, die ab dem 50. Lebensjahr alle zwei Jahre an einem Mammographie-Screening teilnehmen, 16 in den nächsten 20 Jahren an Brustkrebs, während es ohne Untersuchung 20 sind.

BRUSTKREBS-FRÜHERKENNUNG

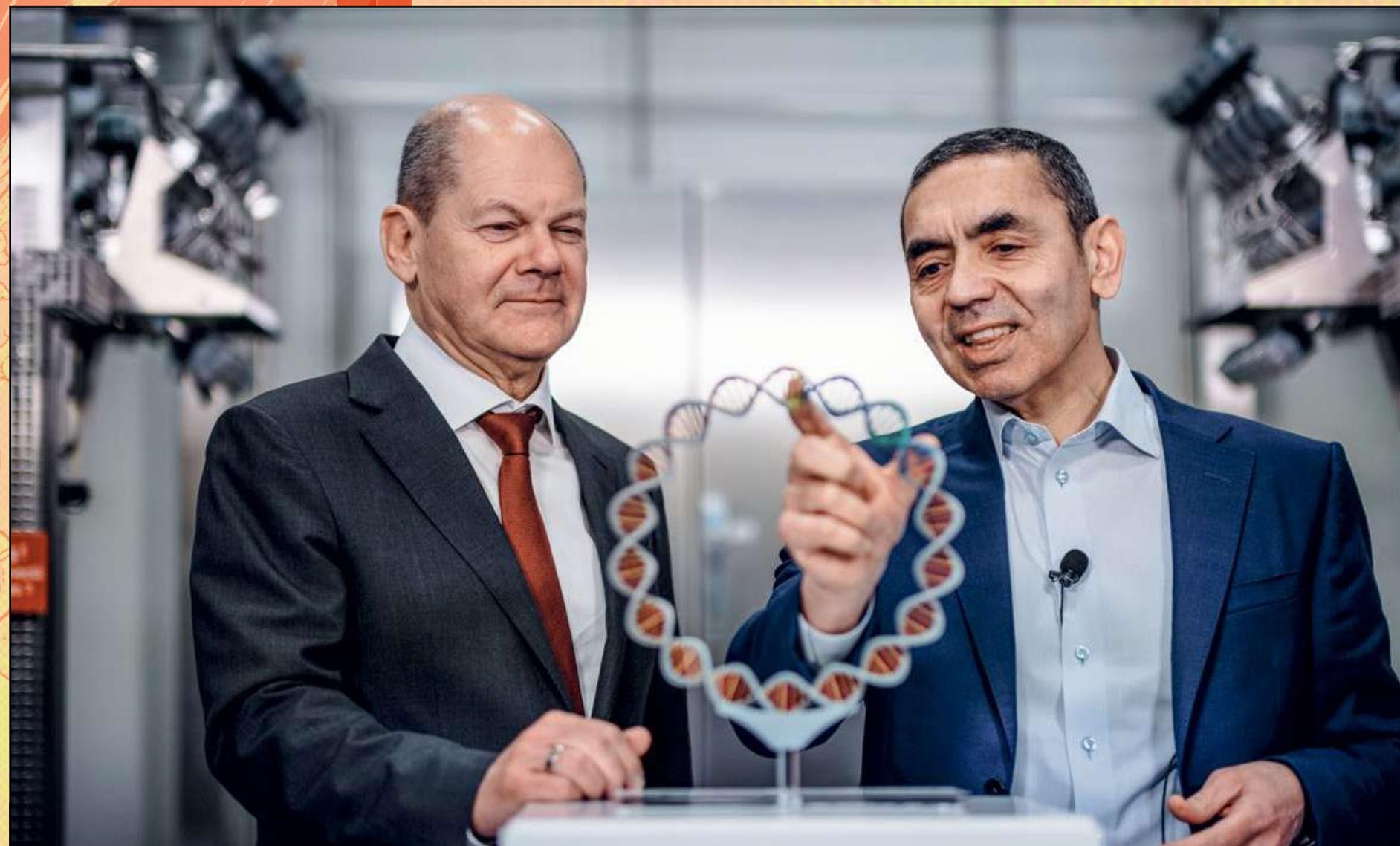
- Kantone mit eingeführten Programmen
- Einführung geplant
- Früherkennung ausserhalb von Programmen



9

Spezialisten für Tumortherapien

Unternehmen aller Grössenordnungen, von Pharmakonzernen bis hin zu kleinen Biotechfirmen, widmen sich dem Kampf gegen Krebs. Hier eine Auswahl. BERTRAND BEAUTÉ



BioNTech Rückkehr zur Onkologie

Als die Onkologen Özlem Türeci und ihr Mann Uğur Şahin 2008 BioNTech gründeten, wollten sie eigentlich ihr Wissen nutzen, um an personalisierten Immuntherapien gegen Krebs zu arbeiten. Doch dann kam Covid-19 dazwischen. Im Januar 2020 beschlossen sie, BioNTechs Kapazitäten voll auf die Entwicklung eines Impfstoffs gegen das Coronavirus zu konzentrieren und sich dabei auf

die mRNA-Technologie zu stützen, die bis dahin zur Krebsbekämpfung vorgesehen war. Die Wette ging auf: In Kooperation mit dem US-Riesen Pfizer entwickelte BioNTech den ersten Corona-Impfstoff, der im Dezember 2020 in den USA, in der Europäischen Union sowie in der Schweiz zugelassen wurde.

BioNTech führt derzeit elf klinische Studien durch, um die Wirksamkeit seiner mRNA-Impfstoffe gegen verschiedene Krebsarten zu belegen

Heute, nachdem die Pandemie vorbei ist, wendet sich BioNTech wieder seiner eigentlichen Passion zu, der Onkologie. In diesem Bereich führt das Unternehmen derzeit elf klinische Studien durch, um die Wirksamkeit seiner mRNA-Impfstoffe gegen diverse Arten von Krebserkrankungen (Melanome, Prostata, Kopf und Hals, Eierstock, Lunge, Darm) zu testen.

Die Firma plant die erste Markteinführung im Onkologie-Sektor für 2026 und hofft, bis 2030 die Zulassung für zehn dieser Krebstherapien zu erhalten. Dies könn-

↑ Der deutsche Bundeskanzler Olaf Scholz (l.) und der CEO von BioNTech Uğur Şahin in der grössten Fabrik des Unternehmens in Marburg, Deutschland

te BioNTechs Verkaufszahlen wieder ankurbeln, die mit dem Rückgang der Coronavirus-Fälle ins Stocken geraten sind. 2023 belief sich der Umsatz auf 3,82 Mrd. Euro, während er im Jahr zuvor noch 17,31 Mrd. Euro betragen hatte.

Die meisten Analysten empfehlen den Kauf der Aktie, die heute um die 100-Dollar-Marke gehandelt wird, während sie auf ihrem Höhepunkt im Jahr 2021 fast 400 Dollar wert war.

GRÜNDUNG: 2009 HAUPTSITZ: MAINZ (DE)
BESCHÄFTIGTE: 6'300 UMSATZ 2023: EUR 3,819 MRD.
→ BNTX

© BIOENTECH

<p>Novartis Schweizer Leader in der Onkologie</p>		<p>bereits gut gefülltes Portfolio auf dem Gebiet der Onkologie, einem Therapiebereich, der in der Strategie des Unternehmens einen zentralen Platz einnimmt.</p>	<p>Stoffwechselerkrankungen (6,4 Mrd. Dollar) sowie Neurowissenschaften (vier Mrd. Dollar). Fünf der zehn umsatzstärksten Medikamente von Novartis sind in der Onkologie angesiedelt. Und das ist vielleicht noch nicht alles: Der Basler Konzern hat auf dem 60. Kongress der American Society of Clinical Oncology (ASCO), der vom 31. Mai bis zum 4. Juni in Chicago stattfand, beeindruckende Ergebnisse für eines seiner in der Entwicklung befindlichen Medikamente vorgestellt: Scemblix, ein Arzneimittel für Patienten mit chronischer myeloischer Leukämie (CML). Die meisten Analysten empfehlen, die Novartis-Aktie zu halten.</p>
<p>Der Basler Pharmariese setzt seine Akquisitionen im Onkologiesektor fort. Seit Anfang des Jahres hat Novartis zunächst im Februar die Übernahme der deutschen Firma MorphoSys für 2,5 Mrd. Franken abgeschlossen. Im Mai folgte dann der Kauf des amerikanischen Biotech-Unternehmens Mariana Oncology mit einer Anfangszahlung von einer Mrd. Dollar, gefolgt von weiteren Zahlungen in Höhe von 750 Mio. Dollar bei Erreichen vorab festgelegter Meilensteine. Mit diesen beiden Akquisitionen verstärkt der Schweizer Pharmakonzern sein</p>	<p>Unter den zehn umsatzstärksten Medikamenten von Novartis sind fünf im Bereich Onkologie angesiedelt</p>	<p>2023 steuerte die Krebstherapie 13,59 Mrd. Dollar zum Gesamtumsatz von Novartis von 45,4 Mrd. Dollar bei. Damit ist die Onkologie das wichtigste therapeutische Fachgebiet des Konzerns, weit vor Immunologie (7,8 Mrd. Dollar), Herz-Kreislauf-, Nieren- und</p>	<p>Novartis entwickelt in seinem Werk in Schweizerhalle in der Schweiz mRNA-Therapien einschließlich therapeutischer Impfstoffe gegen Krebs.</p>
<p>GRÜNDUNG: 1996 HAUPTSITZ: BASEL (CH) BESCHÄFTIGTE: 78'400 UMSATZ 2023: USD 45,4 MRD. → NOVNI</p>			



© NOVARTIS / ROCHE

<p>Guardant Health Pionier der Flüssigbiopsie</p>
<p>Es wird empfohlen, sich ab dem 50. Lebensjahr einer Koloskopie (Darmspiegelung) zu unterziehen, um einen eventuellen Darmkrebs zu erkennen. Aber nur jeder Dritte hält sich an diese Empfehlung, selbst in Ländern, in denen die Krankenkassen die Kosten übernehmen. Warum ist das so? Die Koloskopie ist eine invasive Untersuchung, die Angst einflösst und auf die man sich vorbereiten muss. Um die Früherkennung zu verbessern, hat das US-Biotech-Unternehmen Guardant Health den sogenannten Shield-Test entwickelt. Er ermöglicht es, Darmkrebs durch den Nachweis von zirkulierenden Tumor-DNA in einer einfachen Blutprobe zu detektieren.</p>
<p>Shield gelang es, Krebs in 83 Prozent der Fälle zu erkennen, bei nur 10 Prozent falsch positiven Ergebnissen</p>
<p>Nach den Ergebnissen einer Studie, die am 13. März in der Fachzeitschrift «The New England Journal of Medicine» veröffentlicht wurden, konnte Shield Krebs in 83 Prozent der Fälle erkennen, bei nur 10 Prozent falsch positiven Ergebnissen. Theoretisch dürfte das ausreichen, damit Shield in den nächsten Monaten der erste von der FDA zugelassene und von Medicare erstattete Test dieser Art in den USA wird. Das begeistert die Analysten, die zum Kauf der Aktie raten. Dies umso mehr, als Guardant bereits von der FDA zugelassene Tests wie den Guardant360 CDx besitzt. Er identifiziert Marker für Brustkrebs und erlaubt es, die für Patienten am besten geeignete Behandlung auszuwählen.</p>
<p>GRÜNDUNG: 2012 HAUPTSITZ: PALO ALTO (US) BESCHÄFTIGTE: 1'800 UMSATZ 2023: USD 336,9 MRD. → GH</p>

<p>Roche Marktführer in der Diagnostik</p>	
<p>Der Schweizer Pharmariese versucht noch immer, sich vom Ende der Coronapandemie zu erholen. 2023 sank der Umsatz um 7 Prozent auf 58,72 Mrd. Franken (+1 Prozent bei konstanten Wechselkursen). Hauptgrund war der durch den Pandemieverlauf bedingte Rückgang bei den Diagnose-Kits. Er führte in der Covid-19-Sparte zu einem Ertragsverlust von 4,3 Mrd. Franken gegenüber dem Vorjahr.</p>	<p>Mit Cobas 6000 von Roche Diagnostics können medizinische Analysen in Krankenhauslaboren und bei niedergelassenen Ärzten durchgeführt werden, was in der Onkologie wichtig ist.</p>
<p>Um wieder auf die Beine zu kommen, setzt Roche verstärkt auf Krebstherapien. Fünf der zehn meistverkauften Arzneimittel 2023 waren Krebsmedikamente: Perjeta, Tecentriq, Kadcyla, MabThera/Rituxan und Herceptin. Der Konzern führt in diesem Bereich aktuell rund 60 klinische Studien durch, von denen vier 2024 auf eine Markteinführung hinauslaufen könnten.</p>	<p>fast 40 Prozent des Gesamtumsatzes von Roche aus, der bei 14,4 Mrd. Franken lag. Einziger Wermutstropfen ist der Umsatzrückgang bei drei seiner wichtigsten Krebsmittel (MabThera/Rituxan, Herceptin, Avastin). Er ist darauf zurückzuführen, dass nach Ablauf der Patente Nachahmerprodukte, sogenannte Biosimilars, auf den Markt gekommen sind. Um die Verluste auszugleichen, setzt Roche auch auf seine Diagnostiksparte, zu der viele kleine Unternehmen gehören, darunter die Firma Grail. Letztere entwickelt Bluttests zur Erkennung mehrerer Krebsarten (MCED). «Roche, der Weltmarktführer im Bereich Diagnostik, bleibt extrem stark», betont Vincent Meunier von Bryan, Garnier & Co. «Aufgrund von internem Know-how sowie gezielten Übernahmen verfügt das Unternehmen über Innovationsfähigkeiten, die es dem Konzern ermöglichen, seinen Wettbewerbsvorteil im Bereich Diagnostik aufrechtzuerhalten.» Die Mehrheit der Analysten, die den Wert beobachten, empfiehlt, die Aktie zu halten.</p>
<p>Onkologieprodukte machen bei Roche fast 40 Prozent des Umsatzes aus</p>	
<p>Im ersten Halbjahr 2024 machten die Verkäufe im Bereich Onkologie mit 5,7 Mrd. Franken</p>	<p>GRÜNDUNG: 1896 HAUPTSITZ: BASEL (CH) BESCHÄFTIGTE: 100'000 UMSATZ 2023: CHF 58,72 MRD. → ROG</p>

«Die Strahlentherapie spielt nach wie vor eine wichtige Rolle»

Das kalifornische Unternehmen Accuray entwickelt Hochpräzisionsgeräte, die zur Tumorbekämpfung eingesetzt werden. Im Interview mit «Swissquote Magazine» verteidigt CEO Suzanne Winter ihr Geschäftsmodell gegen Skeptiker auf den Finanzmärkten.

BERTRAND BEAUTÉ

Für den Laien ist die Entdeckung des CyberKnife-Systems etwas Faszinierendes, so etwas wie ein Abstecher in eine Science-Fiction-Welt. Dabei sind international bereits mehr als 350 Exemplare dieses Roboterarms im Einsatz. Auf der Basis neuester Technologien richten sie hochenergetische Röntgenstrahlen auf bösartige Tumoren, um sie mit hoher Präzision zu zerstören. Fünf Exemplare stehen in der Schweiz: im Centre Hospitalier Universitaire Vaudois Lausanne (CHUV), in den Hôpitaux Universitaires de Genève (HUG), in der Genolier-Klinik, im Inselspital Bern und in der Klinik Hirslanden in Zürich.

Das von der US-Firma Accuray entwickelte CyberKnife ermöglicht die Behandlung von

Tumoren, die sich in kritischen Bereichen wie dem Gehirn befinden oder in Organen, die sich während der Bestrahlung bewegen, so wie die Lunge, die Leber oder die Prostata. Denn mithilfe eines integrierten Bildgebungsverfahrens und der sogenannten Synchrony-Technologie mit integrierter künstlicher Intelligenz ortet das Gerät kontinuierlich die Position des Tumors und verfolgt ihn in Echtzeit. Zwischen zwei Bestrahlungen umkreist der Roboterarm den Patienten und sucht die besten Winkel, um die Krebszellen zu erreichen.

«Die Behandlung von Tumoren mit Strahlentherapie zielt darauf ab, die bösartigen Zellen zu zerstören und dabei die gesunden Zellen in der Umgebung weitestgehend zu schonen. Dieses Problem ist bei kritischen Organen wie dem Gehirn

besonders heikel», erklärt Professor Oscar Matzinger, Leiter der Abteilung Radio-Onkologie an der Genolier-Klinik. «Mit dem CyberKnife wird die Präzision wesentlich erhöht, sodass die Nebenwirkungen verringert werden können.»

Ist der Erfolg von Accuray damit also garantiert? Suzanne Winter, CEO des amerikanischen Unternehmens, glaubt fest daran. Die Finanzmärkte hingegen sind weniger überzeugt. Die Accuray-Aktie, 2007 zum Preis von 20 Dollar an die Börse gebracht, hat inzwischen fast ihren gesamten Wert verloren und wird heute zu etwa 1,5 Dollar gehandelt. Suzanne Winter, die im April anlässlich der Einweihung des Accuray-Schulungszentrums im Genolier Innovation Hub in der Schweiz war, verteidigt ihr Unternehmen mit Verve.

← Suzanne Winter, Präsidentin und CEO von Accuray, bei der Einweihung des Schulungszentrums ihrer Firma im Genolier Innovation Hub (16. April 2024)

Warum haben Sie entschieden, Ihr Schulungszentrum im Kanton Waadt zu errichten, und wozu wird es dienen?

Im Bereich der Strahlentherapie ist die Ausbildung des medizinischen Personals unerlässlich. Die Fachkräfte müssen die Geräte, die sie bedienen, genau kennen, damit sie die Patienten bestmöglich behandeln können. Bisher hatte Accuray weltweit drei Schulungsstandorte: in China, Japan und den USA. Wir brauchen auch ein entsprechendes Zentrum für Europa und haben beschlossen, es in Genolier einzurichten. Unseren Prognosen zufolge werden hier jedes Jahr etwa 500 Spezialisten aus ganz Europa ausgebildet werden. Was den Kanton Waadt betrifft, so besteht eine langjährige Beziehung zu dieser Region. Wir haben 2011 unsere internationale Zentrale in Morges eingerichtet (der Konzern besitzt immer noch seinen Hauptsitz in Sunnyvale, Kalifornien, Anm. d. Red.). Von hier aus verwalten wir unsere Geschäftsaktivitäten in der gesamten Region Europa, Indien, Naher Osten und Afrika (EIMEA), in der wir rund 35 Prozent unseres Umsatzes erzielt haben. Daher war es logisch, dass sich unser Schulungszentrum für Europa in der Nähe von Morges befinden soll.

Accuray entwickelt und vermarktet Strahlentherapiegeräte für die Behandlung von Krebserkrankungen. Inwiefern unterscheiden sich Ihre Produkte von denen der Konkurrenz?

Wir vermarkten zwei Strahlentherapie-Systeme: das Radixact und das CyberKnife. Das Radixact ist ein All-in-one-System, das ein Bildgebungssystem (CT-Scan) mit einem helikalen Strahlentherapie-System kombiniert. Damit können die Strahlen kontinuierlich und zudem extrem präzise aus 360 Grad an die Patienten abgegeben werden, wobei der Arzt die Behandlung anhand der Bildgebung in Echtzeit korrigieren kann. Das Radixact wird insbesondere für die gezielte Behandlung grosser Tumoren in beliebigen Körperregionen empfohlen. Das CyberKnife ist ein fantastisches, einzigartiges Gerät. Dank seines Roboterarms kann es bewegliche Tumoren mit hoher Präzision verfolgen und in kritischen Bereichen wie der Lunge oder der Prostata sehr genau anvisieren.

KI wird Ärzten bei der Entscheidung helfen, eine Behandlung bei Bedarf anzupassen

Sowohl mit dem Radixact als auch mit dem CyberKnife wird die Bestrahlung von gesundem Gewebe erheblich reduziert. Damit verringern sich auch die mit der Strahlentherapie verbundenen Nebenwirkungen. In jeder Sitzung können höhere Dosen abgegeben werden, sodass am Ende weniger Sitzungen erforderlich sind. Mit diesen Geräten lässt sich ein Tumor in fünf Sitzungen behandeln, während mit einem herkömmlichen Gerät

30 bis 40 Sitzungen benötigt werden. Derzeit sind weltweit mehr als 1'000 unserer Geräte installiert. 55 Prozent unserer Einnahmen stammen aus dem Verkauf der Geräte und 45 Prozent aus den damit verbundenen Dienstleistungen wie Schulung, Wartung und so weiter.

Wie setzen Sie künstliche Intelligenz (KI) ein?

Wir integrieren KI in unsere Systeme, um die Präzision der Strahlentherapie zu optimieren. Insbesondere werden die Behandlungen je nach Bewegung des Tumors und des Patienten in Echtzeit synchronisiert und angepasst. Wenn sich ein Tumor beispielsweise an einem Lungenflügel befindet, atmet der Patient während der Strahlentherapie frei. Dank der KI können die mit der Atmung verbundenen Bewegungen des Tumors antizipiert werden. Dadurch ist der Röntgenstrahl immer auf die Krebszellen gerichtet, und die gesunden Zellen bleiben verschont. Manche Tumoren verändern auch zwischen zwei Strahlentherapien ihre Form oder Grösse. Die KI erkennt diese Veränderungen und hilft den Ärzten bei ihrer Entscheidung, die Therapie gegebenenfalls anzupassen.

Trotz steigender Umsätze mit einem

Plus von 4,1 Prozent im vergangenen Geschäftsjahr, das am 30. Juni 2023 endete, bleibt Accuray defizitär und musste sich im Oktober 2023 von 6 Prozent seiner Mitarbeiter trennen. Was sagen Sie den Analysten und Anlegern, die an Accuray zweifeln?

Wir haben Vertrauen in unser Geschäftsmodell. Laut WHO dürfte sich die Zahl der neuen Krebsfälle pro Jahr bis 2050 auf 35 Millionen erhöhen, was einem Anstieg →



← CyberKnife-Gerät im Rudolf-Virchow-Krankenhaus in Berlin

von 77 Prozent im Vergleich zur heutigen Situation entspricht. Und 60 Prozent dieser Patienten werden voraussichtlich mit Strahlentherapie behandelt werden. Es dürfte in Zukunft also eine hohe Nachfrage nach unseren Produkten geben, zumal viele Regierungen Krebsbekämpfungspläne ausarbeiten, um gegen diese Geissel anzugehen. Es stimmt, dass wir im letzten Jahr einen Sozialplan durchführen mussten, und das ist etwas, das wir so weit wie möglich vermeiden wollen.

Dadurch sollten wir jedoch in der Lage sein, effizienter zu arbeiten und ab dem Geschäftsjahr 2025 (das Geschäftsjahr 2024 endet am 30. Juni, Anm. d. Red.) die

Rentabilität zu erreichen. Unsere Auftragsbücher waren noch nie so gut gefüllt wie heute. Daher bin ich sehr zuversichtlich, dass wir in den kommenden Jahren einen Mehrwert für unsere Aktionäre schaffen werden. Wir sind hinsichtlich der Fundamentaldaten gut aufgestellt, und ich denke, dass die Märkte dies eines Tages erkennen werden.

Strahlentherapiegeräte sind teuer. Wie können Sie Krankenhäuser davon überzeugen, einem kleinen Unternehmen wie Accuray zu vertrauen, statt sich einem Riesen wie Siemens zuzuwenden?

In der Vergangenheit war es eine Herausforderung, die medizinische Fachwelt davon zu über-

zeugen, unsere Geräte einzusetzen. Aber heute ist Accuray eine anerkannte Firma, weil unsere Systeme den Ärzten die Möglichkeit bieten, Dinge zu tun, die mit den Geräten der Konkurrenz nicht möglich sind.

Könnte es passieren, dass Sie von einem Ihrer grossen Konkurrenten aufgekauft werden?

Wenn es ein solches Angebot gäbe, würden wir es prüfen. Im Moment planen wir jedoch, unsere Entwicklung allein fortzusetzen.

Mit dem Aufkommen innovativer Behandlungsmethoden wie der Immuntherapie oder mRNA-Impfstoffen erlebt die Krebsbekämpfung derzeit eine

Revolution. Besteht nicht die Gefahr, dass diese neuen Behandlungen die Strahlentherapie ersetzen werden?

Nein, das glaube ich nicht. Die Strahlentherapie spielt nach wie vor eine wichtige Rolle. Etwa 60 Prozent der Krebspatienten werden heute mit Röntgenstrahlen behandelt. Die Chemotherapie und die neuen Medikamente sind eine Ergänzung. Sie ersetzen die Strahlentherapie nicht, sondern ergänzen und verbessern sie. Ausserdem leben Menschen mit einer Krebserkrankung heute länger, was neue Möglichkeiten für die Präzisionsstrahlentherapie zur Behandlung von Rückfällen eröffnet. Ich glaube wirklich fest an die Zukunft dieser Technologie. ▲

© KEESTIME

Accuray Der Präzisions- Radiotherapeut

Steht der grosse Durchbruch bevor? Nach schwierigen Jahren, geprägt von einem chronischen Defizit, einem Sozialplan im Herbst 2023 und einem Aktienkurs, der seit dem IPO im Jahr 2007 von 20 Dollar unter die Zwei-Dollar-Marke abrutschte, sieht das US-Juwel Accuray möglicherweise Licht am Ende des Tunnels. In den ersten drei Monaten des Jahres 2024 verzeichnete das Unternehmen Einnahmen von 101,1 Mio. Dollar, ein Anstieg von 14 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum.

Accuray setzt auf die Strahlentherapiegeräte Radixact und CyberKnife. Sie sollen präziser sein als Konkurrenzprodukte

Auch der Auftragsbestand weist ein stattliches Wachstum auf (+21 Prozent in den ersten drei Monaten des Jahres, was 89,1 Mio. Dollar bedeutet). Laut Suzanne Winter, CEO von Accuray, sollte die Rentabilität im Geschäftsjahr 2025 erreicht werden, das am 1. Juli 2024 beginnt. Das könnte die Fachleute überzeugen: Alle Analysten, die

das Unternehmen beobachten, empfehlen den Kauf der Aktie. Trotzdem ist Vorsicht geboten. «Die Radiotherapie bleibt ein Kampf der Giganten», so Vincent Meunier, ein Analyst und Spezialist für die Pharmabranche. «Es ist für kleine Unternehmen schwierig, auf diesem Markt Fuss zu fassen, weil hier sehr grosse Investitionen erforderlich sind.»

Accuray und seine 850 Mitarbeiter müssen sich in der Tat mit Firmenriesen wie GE Healthcare aus den USA und Siemens Healthineers aus Deutschland messen. Um sich zu differenzieren, setzt Accuray auf zwei Radiotherapiegeräte: Radixact und das CyberKnife. Sie sollen präziser als ihre Konkurrenzprodukte.

Derzeit sind weltweit mehr als 1'000 dieser Maschinen installiert. Je mehr Geräte in Betrieb gehen, desto höher sind die wiederkehrenden Einnahmen des Unternehmens (Wartung, Schulung), wodurch Accuray weniger abhängig von den Verkäufen ist. In den ersten drei Monaten des Jahres 2024 machten die Dienstleistungen 51,2 Prozent des Umsatzes des Unternehmens aus.

GRÜNDUNG: 1990 HAUPTSITZ: SUNNYVALE (US)
BESCHÄFTIGTE: 850 UMSATZ 2023: USD 447,6 MIO.
→ ARAY



→ Accuray-CEO Suzanne Winter und Xavier de Misouard, Chief Operating Officer (COO) für Europa, posieren vor dem Radixact-Strahlentherapiegerät bei der Einweihung des Ausbildungszentrums des Unternehmens in Genolier (16. April 2024).



Mitarbeiterin der Firma Grail bei einer Analyse

ILLUMINA Google der Genetik

Die Verwirrung hat ein Ende: Am 3. Juni kündigte der weltweit führende Hersteller von Gensequenziergeräten Illumina an, dass er sich vom Biotech-Unternehmen Grail, einem Spezialisten für Krebsfrüherkennungstests, trennen werde. Eine Scheidung unter Zwang. 2021 hatte Illumina Grail für 7,1 Mrd. Dollar übernommen, ohne auf grünes Licht vom Kartellamt zu warten. Ein schwerer Fehler, denn Brüssel war der Ansicht, dass diese Übernahme dem Wettbewerb schaden könnte, und ordnete deshalb die Rücknahme der Transaktion an. Dies ist nun geschehen. Ende Juni soll Grail an der Nasdaq unter dem Symbol «GRAL» notiert werden, während Illumina, ebenfalls an der Nasdaq, im Alleingang weitermachen wird.

Grail entwickelte den Galleri-Test, der in den USA für 950 Dollar pro Einheit vermarktet wird

Aber auch getrennt werden die beiden Unternehmen vom boomenden Onkologiemarkt profitieren. Denn Grail hat den Galleri-Test entwickelt, der in den USA für 950 Dollar pro Einheit vermarktet wird. Nach firmeneigenen Angaben sollen damit mehr als 50 Krebsarten durch eine einfache Blutentnahme erkannt werden – durch den

Nachweis zirkulierender TumordNA (ctDNA) im Serum. Auch wenn der Galleri-Test derzeit noch nicht genügend Präzision bieten kann, um sich durchzusetzen, könnte die Entwicklung eines solchen Tests nach Ansicht vieler Experten die Krebsdiagnose revolutionieren. «Die jüngste Entwicklung von Bluttests zur Erkennung mehrerer Krebsarten (MCED), kombiniert mit den Fortschritten in der medizinischen Bildgebung und der künstlichen Intelligenz (KI), hat das Potenzial, die Krebsfrüherkennung zu verändern», bestätigt das Wissenschaftsjournal «Science» in einem am 25. Januar veröffentlichten Artikel.

Dies wird das Geschäft von Illumina zweifelsohne befördern. Denn alle MCED-Tests, die sich derzeit in der Entwicklung befinden, erfordern den Einsatz von Sequenziergeräten zum Nachweis zirkulierender TumordNA – ein Bereich, den Illumina unbestreitbar beherrscht. Und genau aus diesem Grund hat Brüssel die Transaktion blockiert: Da das Unternehmen den Markt für DNA-Sequenziergeräte dominiert, hätte Illumina Grails Rivalen problemlos Geräte vorenthalten können. Die meisten Analysten empfehlen, die Illumina-Aktie zu halten.

GRÜNDUNG: 1998 HAUPTSITZ: SAN DIEGO (US)
BESCHÄFTIGTE: 9'250 UMSATZ 2023: USD 4,43 MRD.
→ ILMN

Exact Sciences Erfolgreich mit Krebstests

Ein Wachstum von immerhin mehr als 20 Prozent hat die US-Firma Exact Sciences vorzuweisen. 2023 erwirtschaftete sie einen Umsatz von 2,5 Mrd. Dollar, im Jahr zuvor waren es 2,08 Mrd. Dollar. Und das ist noch nicht alles. 2024 will das Unternehmen mindestens 2,8 Mrd. Dollar einnehmen und erwartet damit ein Wachstum von fast 12 Prozent. Das begeistert die Analysten, die mehrheitlich zum Kauf der Aktie raten. Das Unternehmen vermarktet unter anderem den von der FDA zu-

gelassenen Cologuard-Test, der es ermöglicht, durch den Nachweis von Blut und TumordNA in einer Stuhlprobe von Patienten Darmkrebs frühzeitig zu erkennen – eine Untersuchung, die deutlich unaufwendiger ist als eine Koloskopie.

Anhand der Testergebnisse können Ärzte die Erfolgswahrscheinlichkeit einer Chemotherapie prognostizieren

Exact Sciences verkauft auch den Oncotype-DX-Test, mit dem anhand einer Biopsie

eines Brusttumors die Expression beziehungsweise die Aktivität von 21 Genen in den Krebszellen analysiert werden kann. Aufgrund der Ergebnisse können Ärzte die Erfolgswahrscheinlichkeit einer Chemotherapie sowie das Rückfallrisiko der Erkrankten vorhersagen. Exact Sciences hat auch einen Bluttest zur Erkennung mehrerer Krebsarten (MCED) in seiner Entwicklungspipeline. Er soll es möglich machen, zahlreiche Krebsarten vor dem Auftreten von Symptomen durch eine einfache Blutentnahme zu detektieren.

GRÜNDUNG: 1995 HAUPTSITZ: MADISON (US)
BESCHÄFTIGTE: 6'400 UMSATZ 2023: USD 2,5 MRD.
→ EXAS



Das onkologische Präzisionslabor von Exact Sciences in Redwood, USA

Merck & Co. Der mit Keytruda gedopte Riese

Im April 2023 hat der Pharmakonzern Merck & Co., der ausserhalb Kanadas und der USA unter dem Namen MSD firmiert, die Übernahme des kalifornischen Biotech-Unternehmens Prometheus Biosciences für 10,8 Mrd. Dollar abgeschlossen. Mit dieser Akquisition verstärkt sich Merck im Bereich der Immunologie, da Prometheus insbesondere an Therapien gegen Autoimmunkrankheiten wie Morbus Crohn arbeitet. Der ursprüngliche Plan sah allerdings anders aus.

Das Unternehmen ist extrem abhängig von Keytruda, seinem wichtigsten Krebsmedikament

Denn anfangs wollte Merck sein Onkologie-Portfolio durch den Kauf der Biotech-Firma Seagen erweitern, die Chemotherapien mit Antikörper-Wirkstoff-Konjugaten entwickelt. Seagen lehnte jedoch ab und gab Pfizer für 43 Mrd. Dollar den Zuschlag. Merck wickelte daraufhin auf Prometheus aus, um seine Zukunft zu sichern. Man hatte es eilig. Denn der Konzern machte 2023 zwar einen Umsatz von 60,1 Mrd. Dollar, ein Anstieg von 1 Prozent gegenüber 2022. Doch Merck & Co. ist extrem abhängig von seinem Blockbuster, dem Krebsmittel Keytruda, das mit Einnahmen von 25 Mrd. Dollar 2023 das weltweit meistverkaufte Arzneimittel war. Das Patent läuft jedoch 2028 aus. Dann kommen Biosimilars auf, die Mercks Umsatz schmälern dürften. Die meisten Analysten empfehlen die Aktie zum Kauf, da sie in den nächsten Jahren noch von den Keytruda-Einnahmen profitieren dürfte.

GRÜNDUNG: 1891 HAUPTSITZ: KENILWORTH (US)
BESCHÄFTIGTE: 72'000 UMSATZ 2023: USD 60,1 MRD.
→ MRK



Moderna RNA-Designer

Auf dem Papier sind die Zahlen beunruhigend: Modernas Umsatz ging von 19,26 Mrd. Dollar im Jahr 2022 um fast 65 Prozent auf 6,85 Mrd. Dollar im Jahr 2023 zurück. Und dieser Absturz ist noch nicht beendet. Denn Moderna erwartet für 2024 einen Umsatz von lediglich vier Mrd. Dollar. Mit Covid-19 lässt sich kein Geld mehr verdienen, zudem ist es unwahrscheinlich, dass die Umsätze von Modernas Impfstoff gegen das Coronavirus erneut steigen werden. Dennoch empfehlen die meisten Analysten den Kauf der Moderna-Aktie, die heute um die 150-Dollar-Marke gehandelt wird. 2021 war sie noch 450 Dollar wert. Woher kommt dieser Optimismus? Die Experten erwarten, dass Moderna 2024 den Tiefpunkt erreicht, bevor 2025 ein Aufschwung einsetzt.

Die erste gute Nachricht ist, dass die amerikanische Food and Drug Administration (FDA) am 31.

Mai den von Moderna entwickelten Impfstoff gegen das Respiratorische Synzytial-Virus (RSV) für den amerikanischen Markt zugelassen hat. Es ist erst das zweite Produkt des Unternehmens, das nach dem Covid-19-Impfstoff eine Zulassung erhielt. Das ist zwar ein erster willkommener Wachstumsmotor für die amerikanische Firma, aber der Appetit der Anleger wird eher von Modernas Aussichten im Bereich der Onkologie geweckt.

Der Impfstoff senkte das Risiko eines Rezidivs oder eines Todesfalls nach drei Jahren um 49 Prozent

Am 3. Juni stellte das Biotech-Unternehmen in Chicago auf der ASCO, dem weltweit wichtigsten Onkologie-Kongress, vielversprechende Ergebnisse seines mRNA-Impfstoffs vor, den es gemeinsam mit dem US-Konzern

↑ Stéphane Bancel, CEO von Moderna (Januar 2023 in Davos, Schweiz)

Merck & Co. entwickelt hat, um Rückfälle bei Melanompatienten zu verhindern. Der Impfstoff wurde zusammen mit Keytruda, dem weltweit meistverkauften Medikament von Merck, verabreicht und senkte das Rückfall- und Sterberisiko nach drei Jahren um 49 Prozent im Vergleich zu Patienten, die nur Keytruda einnahmen.

Merck und Moderna haben zudem klinische Studien eingeleitet, die auf andere Tumoren, darunter Lungen-, Blasen- und Nierenkarzinome, abzielen. Moderna-Chef Stéphane Bancel ist besonders ehrgeizig und glaubt, dass die ersten therapeutischen Impfstoffe gegen Krebs bereits 2025 auf den Markt kommen werden. Sollte dies eintreffen, dann wird der Aufschwung von Moderna tatsächlich schon im nächsten Jahr erfolgen.

GRÜNDUNG: 2010 HAUPTSITZ: CAMBRIDGE (US)
BESCHÄFTIGTE: 5'150 UMSATZ 2023: USD 6,85 MRD.
→ MRNA

© KERSTONE

«Wir sind in der Schweiz sehr privilegiert»

Professor Matti Aapro, Mitglied des Vorstands der Internationalen Vereinigung gegen Krebs (UICC) zieht eine Bilanz des weltweiten Kampfs gegen diese Krankheit. BERTRAND BEAUTÉ



Die 1933 gegründete Union for International Cancer Control (UICC), die ihren Hauptsitz in Genf hat, ist weltweit die älteste und mit 1'180 Mitgliedern in 172 Ländern und Gebieten die grösste Organisation, die sich der Krebsbekämpfung verschrieben hat.

In der Schweiz hat die Behandlung von Krebserkrankungen in den letzten Jahren grosse Fortschritte gemacht. Wie sieht das in anderen Ländern aus?

Wir sind in der Schweiz sehr privilegiert. Denn wir haben Zugang zu den neuesten Innovationen auf dem Gebiet der Krebsvorsorge und -bekämpfung sowie eine gute Krankenversicherung. Doch in vielen Regionen der Welt haben Patienten leider noch keinen Zugang zu Grundbehandlungen wie Chemotherapien, Krebsoperationen oder Strahlentherapie. Laut WHO ist die Wahrscheinlichkeit, eine Brustkrebsdiagnose zu erhalten, bei Frauen in Ländern mit sehr niedrigem Human Development Index (HDI) um 50 Prozent geringer als bei Frauen in Ländern mit sehr hohem HDI. Sie haben jedoch ein weitaus höheres Risiko, an der Krankheit zu sterben, weil diese zu spät diagnostiziert wird und sie keinen ausreichenden

Zugang zu einer hochwertigen Behandlung haben. Selbst in den USA ist die Situation wegen des Krankenversicherungssystems schwierig. In der UICC versuchen wir, überall auf der Welt gegen diese Ungleichheit anzukämpfen.

Was muss getan werden, um die Zahl der Neuerkrankungen zu reduzieren?

Jeder weiss, dass die Prävention verbessert werden muss. Aber in Ländern, die über wenig Mittel verfügen, ist es schwierig, die Präventionsbotschaften zu verbreiten. So hat die Reduzierung des Tabakkonsums in vielen Industrieländern zu einem Rückgang von Lungenkrebs bei Männern geführt. In ähnlicher Weise müssen wir den Alkoholkonsum reduzieren, Adipositas bekämpfen und unsere Ernährung verbessern. Wichtig ist auch der Hinweis, dass Initiativen zur Vermeidung von Krebsrisikofaktoren helfen, andere Krankheiten einzudämmen. Die Massnahmen gegen das Rauchen beispielsweise verringern nicht nur die Zahl der Krebserkrankungen, sondern auch die der Herz-Kreislauf-Erkrankungen.

Dennoch müssen wir bei unseren Präventionsbotschaften zurückhaltend bleiben. Vor einigen Jahren haben beispielsweise

einige wissenschaftliche Artikel einen Zusammenhang zwischen dem Verzehr von gegrilltem Fleisch und dem Auftreten von Magenkrebs aufgezeigt. Ich halte es jedoch für kontraproduktiv, den Menschen unnötig Angst zu machen: Viele Krebserkrankungen haben mit Übermass zu tun. Ab und zu mal ein Ausrutscher ist nicht so schlimm.

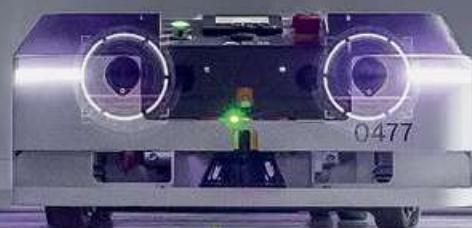
Besteht nicht die Gefahr, dass die Einführung neuer wirksamer, aber sehr teurer Therapien die Ungleichheiten zwischen armen und reichen Ländern verstärkt?

Nicht zwangsläufig. Wenn eine neue Therapie auf den Markt kommt, muss das Unternehmen dafür sorgen, dass sich seine Investitionen amortisieren, und wird sie deshalb zunächst teuer in den Ländern verkaufen, die zahlen können. Dann laufen die Patente aus, und die Preise fallen, sodass die Innovationen theoretisch überall auf der Welt zugänglich werden. Die UICC, die ihren nächsten Weltkrebskongress im September 2024 in Genf abhalten wird, koordiniert die Bemühungen zahlreicher Verbände und Unternehmen zur Verringerung dieser Zugangsungleichheit, insbesondere mit der Initiative «ATOM-Koalition». ▲

INDUSTRIE

Coming home: Schweizer Firmen profitieren von Rückverlagerungen

Der mobile Roboter des Schweizer Start-ups Sevensense, das ABB im Januar aufgekauft hat. Diese autonome, KI-gestützte Palette ist für den Gütertransport in Lagerhäusern bestimmt.



Immer mehr Industriezweige verlegen ihre Werke in die Nähe ihrer Kernmärkte, vor allem in Europa sowie in Nord- und Südamerika. Von diesen Umstrukturierungen profitieren Schweizer Unternehmen, die auf Lagerhaltung, Logistik oder Produktion spezialisiert sind.

BLANDINE GUIGNIER

D

ie Prognosen sind beeindruckend: 3'400 Mrd. Dollar dürften 1'300 multinationale Konzerne in den kommenden drei Jahren in Projekte zur Rückverlagerung ihrer Produktion in Nachbarstaaten (Nearshoring) oder ins eigene Land (Reshoring) investieren. Einer Studie der Beratungsfirma Capgemini zufolge entspricht das durchschnittlich 8,7 Prozent des Gesamtumsatzes dieser Unternehmen. «Die Globalisierungsbewegung, bei der die Firmen das billigste Land für die Produktion auswählen, ohne den Endmarkt zu berücksichtigen, ist überholt», so Remy Schraner, Investmentmanager bei Helvetic Trust.

In einer Umfrage geben Unternehmen an, ihren Anteil an lokaler Produktion von 38 Prozent im Jahr 2021 auf 49 Prozent bis 2027 steigern zu wollen

In zahlreichen europäischen Ländern (Frankreich, Deutschland, Italien, Niederlande, Skandinavien, Spanien, Grossbritannien) sowie in den USA planen die von Capgemini befragten

Unternehmen, den Anteil ihrer lokalen Produktion bis 2027 von 38 Prozent (2021) auf 49 Prozent zu erhöhen. Als Beispiele führt der Bericht den französischen Pharmakonzern Sanofi, den US-Sportschuhhersteller New Balance sowie die Automobilhersteller Volvo (Schweden) und Ford (USA) an.

Das Nearshoring, das häufig mit einer Rückverlagerungsstrategie kombiniert wird, gewinnt ebenfalls an Bedeutung. Bei den von Capgemini befragten Unternehmen wird sich der Anteil an Nearshoring von 27 auf 34 Prozent erhöhen. «Einige lateinamerikanische Staaten oder osteuropäische Länder wie Polen, wo ein Rekord an ausländischen Investitionen zu verzeichnen ist, gehören zu den grossen Gewinnern dieses Phänomens», berichtet Remy Schraner. Der Investmentexperte stellt fest, dass der Norden Mexikos die Wirtschaftsregion ist, die weltweit das schnellste Wachstum zu verzeichnen hat. «Selbst Arbeiter mit geringen Kenntnissen sind in diesem Gebiet mittlerweile sehr begehrt. Der Trend ist so stark ausgeprägt, dass Mexiko bereits den ersten Platz als Handelspartner der USA eingenommen hat, noch vor China und Kanada.»

Sichere Lieferketten

Mehr als zwei Drittel der von Capgemini befragten multinationalen Unternehmen geben die Absicherung der Lieferkette als Haupttriebfeder für ihre Near- und Reshoring-Strategie an. Auf den ersten Blick scheinen die Schweizer Firmen von dieser Reindustrialisierungswelle nicht betroffen zu sein. Ganz im Gegenteil. Die jüngsten Meldungen über die Schliessung von Schweizer Produktionsstätten in der Glasindustrie (Vetropack) und der Stahlerzeugung (Stahl Ger- →

lafingen) deuten eher darauf hin, dass die verarbeitende Industrie Arbeitsplätze ins Ausland verlagert. Diese Situation lässt sich insbesondere durch «die hohen Energiekosten und den starken Franken» erklären, wie die Gewerkschaft Unia im März dieses Jahres in ihrer Zeitung betonte.

Allerdings gibt es einige an der Börse in Zürich kotierte Unternehmen, die gut aufgestellt sind, um den Firmen aus aller Welt bei «diesem grossen Umzug» zu helfen. «Man denkt natürlich an den führenden Roboterhersteller ABB», sagt Remy Schraner. «Man kann aber auch Lager- und Logistikspezialisten wie Kardex oder Interroll nennen.»

Kardex-Chef Jens Hardenacke bestätigt diese Begeisterung: «Nach der Covid-19-Pandemie und angesichts des Ukrainekriegs haben viele unserer Kunden darüber nachgedacht, wie sie ihre Lieferkette weniger anfällig machen können. Sie wollen ihren Fokus ändern, der zu stark auf Asien gerichtet ist. Ihr Ziel war es nicht unbedingt, die gesamte Produktion in die Nähe ihres Hauptsitzes zu verlagern. Vielmehr geht es darum, die Fertigungslinien zu regionalisieren, damit sie möglichst nah an den Märkten sind. Unsere Kunden sind immer stärker darum bemüht, dass Rohstoffbeschaffung und Fertigung in der Verkaufsregion stattfinden.»

In derartigen Situationen sei die Kardex-Gruppe mit ihren Lager- und Intralogistiklösungen, so der CEO, fast immer der Gewinner. «Sobald Sie Ihre Produktion von A nach B verlagern, benötigen Sie Einrichtungen, um die Produkte zu lagern und zu bewegen. Die meisten unserer Kunden planen derzeit Umzüge. Wir erwarten einen Umsatzboom innerhalb von drei bis fünf Jahren.» Ähnliche Töne schlägt man bei ABB an: «In einer Umfrage für unser Segment

Robotics & Discrete Automation im Jahr 2022 gaben 74 Prozent der befragten europäischen und 70 Prozent der amerikanischen Unternehmen an, dass sie eine Rückverlagerung oder ein Nearshoring planen», erklärt Unternehmenssprecher Lukas Matt. Es geht also um Umzüge, aber auch darum, effizienter zu werden. «Die weltweit steigende Nachfrage nach Robotern spiegelt diesen Trend mit einer Rekordzahl von 3,9 Millionen einsatzbereiten Robotern 2023 (+11,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahr) wider», fährt er fort.

«Die meisten unserer Kunden planen derzeit Umzüge. Wir erwarten einen Umsatzboom innerhalb von drei bis fünf Jahren»

Jens Hardenacke, CEO von Kardex

Die Unternehmen, die ihre Produktion verlagern, müssen sich darüber hinaus gegen einen eventuellen Arbeitskräftemangel wappnen. «Bis 2028 könnten allein in den USA 330'000 qualifizierte Schweisser benötigt werden», ergänzt Lukas Matt. ABB will Kunden mit seinem Qualitätskontrollroboter, der nach eigenen Angaben «Schweisspunkte 20 Mal schneller überprüfen kann als ein menschlicher Arbeiter», helfen, diese Herausforderung zu meistern. Die Schweizer Firma geht davon aus, dass sie mit ihren autonomen mobilen Robotern einen Wettbewerbsvorteil hat. Sie wurden von Sevensense, einem Spin-off der ETH Zürich, das ABB im Januar aufgekauft hat, entwickelt. Die Roboter bewegen sich zu den Produktionszellen und verfolgen die Lagerbestände. Sie arbeiten Seite an Seite mit den Menschen, was die Abläufe schneller und effizienter mache, argumentiert das Unternehmen

aus Baden. Der US-Autokonzern Ford hat diese Roboter beispielsweise in seinen Fertigungsstätten in den USA eingeführt.

Geopolitische Rivalitäten

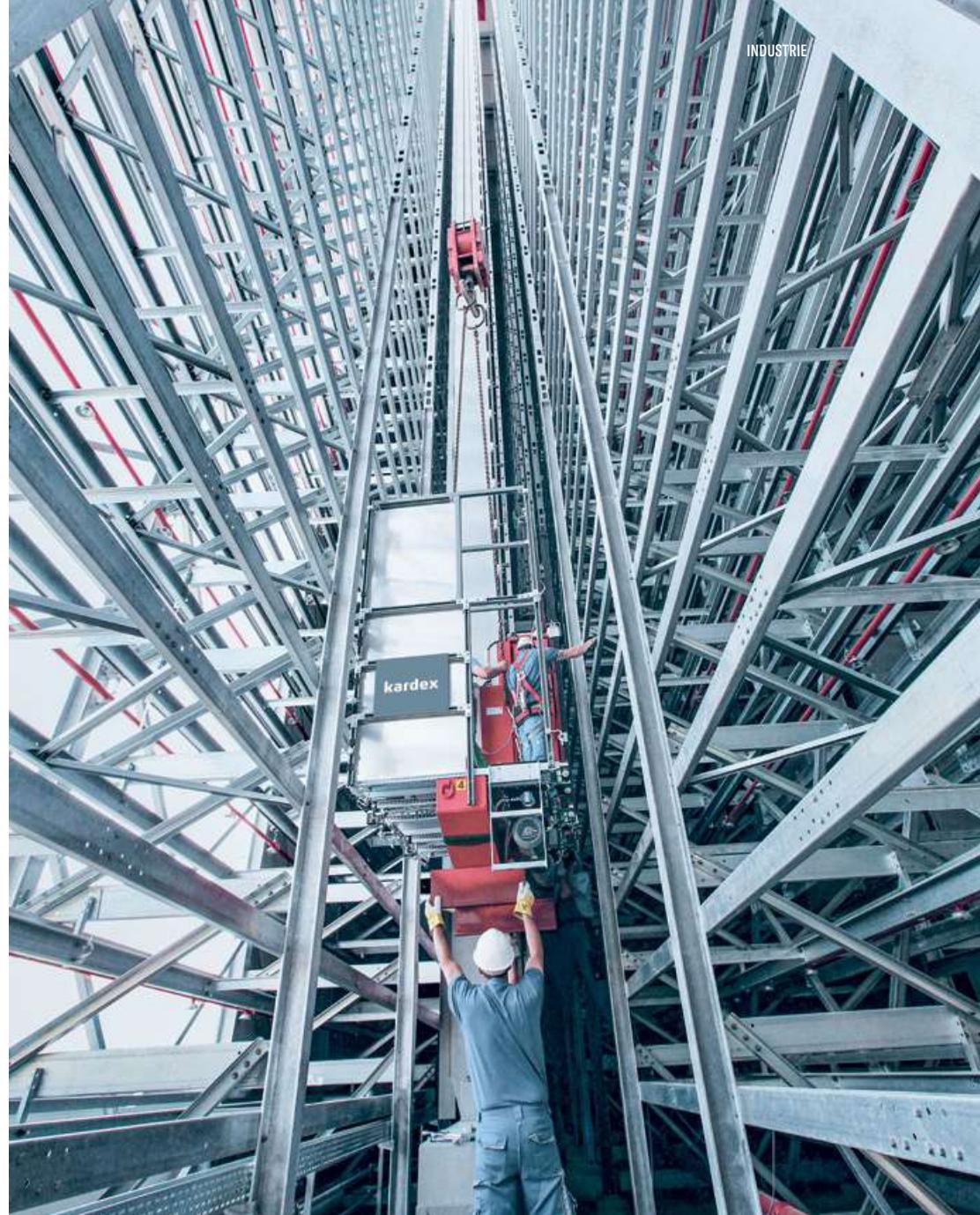
Dass die Karten in der Industrie neu gemischt werden, geht auf geopolitische Erwägungen zurück. Seit 2018 und den Handelskonflikten zwischen China und den USA haben mehr als ein Dutzend Verordnungen und Programme die Produktion von Gütern im eigenen Land oder in befreundeten Staaten (man spricht auch von Friendshoring)

gefördert, insbesondere in strategischen Sektoren wie Verteidigung oder Energie. Diese regulatorischen Vorgaben wurden jenseits des Atlantiks unter Präsident Trump erdacht und unter der Regierung Biden fortgesetzt,

aber auch in der Europäischen Union. Der Capgemini-Studie zufolge basiert die Hälfte der Reindustrialisierungsstrategien auf diesen politischen Entscheidungen.

In einer Zeit, in der eine Form der nationalen Präferenz wieder zurückgekehrt ist, war beispielsweise die Präsenz von Kardex auf amerikanischem Boden für die Entwicklung des Unternehmens von entscheidender Bedeutung. «Angesichts der gestiegenen Nachfrage nach Produkten «made in USA», insbesondere seitens unserer Regierungskunden, haben wir unser neues amerikanisches Werk erfolgreich in Betrieb genommen. Dort werden 80 Prozent der Produkte hergestellt, die wir im Land verkaufen», so der CEO. Der Konzern erwirtschaftet mittlerweile 21 Prozent seines Umsatzes in den USA, während 72 Prozent auf Europa und 7 Prozent auf den Rest der Welt entfallen.

Die Firma Kardex mit Sitz in Zürich ist Marktführerin für Lagerhaltung und Logistik. →



Das Phänomen des Nearshoring betrifft alle Unternehmen, die derzeit von China abhängig sind

Der Halbleiterssektor war die am stärksten von den Reindustrialisierungsbewegungen geprägte Industrie, was vor allem auf der europäischen Halbleiterverordnung oder dem «Chips and Science Act» der USA beruhte.

«Diese Branche stösst übrigens bei Schweizer und ausländischen Investoren auf reges Interesse», stellt Remy Schraner von Helvetic Trust fest, der die Entwicklungen in diesem Bereich in der Schweiz genau verfolgt, insbesondere bei der helvetischen VAT Group (s. dazu auch das Interview mit dem CEO in der letzten Ausgabe von «Swissquote Magazine»).

Bei Kardex rechnet man mit Auswirkungen in ganz unter-

schiedlichen Bereichen. «Fast alle Branchen müssen Güter lagern. Das Phänomen des Nearshoring, der Rückverlagerung, betrifft alle Unternehmen, die derzeit von China abhängig sind und ihren Offshoring-Anteil senken möchten.»

Auch hier ist bei ABB Ähnliches zu vernehmen: «Wir liefern Lösungen und Produkte an Kunden auf der ganzen Welt, die in Branchen wie Automobil, Elektronik, Verpackung und Logistik, Biowissenschaften und Gesundheitswesen sowie Lebensmittel und Getränke tätig sind», betont der Unternehmenssprecher Lukas Matt.

Das Ende dieser Welle von Geldern für Rückverlagerungs- oder Regionalisierungsprojekte ist laut Remy Schraner noch lange nicht in Sicht, da es Investitionen gibt, die über zehn bis 20 Jahre geplant sind. «Übrigens entstehen in der Schweiz gerade Finanzprodukte, die auf Rückverlagerung oder Nearshoring spezialisiert sind – getragen zum Beispiel von der Firma The Singularity Group in Zürich.»

Bessere CO2-Bilanz

Der Bereich «nachhaltige Finanzwirtschaft» interessiert sich auch aus ökologischen Gründen für dieses Thema. «Die Bemühungen um Reindustrialisierung begünstigen kürzere und nachhaltigere Lieferketten, sodass die Auswirkungen des Klimawandels abgeschwächt werden», heisst es in dem Capgemini-Bericht. «Gleichzeitig dient die Entkarbonisierung als Katalysator für die Reindustrialisierung, indem sie Investitionen in Klimatechnologien fördert.»

So glaubt mehr als die Hälfte der multinationalen Unternehmen, dass die Reindustrialisierung ihnen helfen wird, ihre Ziele zur Reduzierung der Treibhausgasemissionen zu erreichen. ▲

PORTRÄT

Online-Basar mit Suchtfaktor

Temu, die schillernde Schnäppchen-Plattform aus China, ist erst vor zwei Jahren gestartet. Aber dank ihrer unschlagbaren Preise und ihrer spielerischen Komponente verbuchte sie rasch riesige Erfolge. Die etablierten E-Commerce-Anbieter fürchten die neue Konkurrenz. JULIE ZAUGG

Zwanzig Plastikentwerfer für 1.89 Franken. Eine Damen-Latzhose für 12.99 Franken. Ein Utensil zur Reinigung der Dusche für 87 Rappen. Ein Gartenzwerg für 5.77 Franken. Das sind nur einige Angebote aus dem Sammelsurium nützlicher und weniger nützlicher Waren, die man auf der Schweizer Seite des Online-Shops Temu finden kann.

Hinzu kommen noch zeitlich begrenzte «Blitzangebote», bei denen bestimmte Artikel für weniger als einen Franken verkauft werden. Darüber hinaus können die Verbraucher Einkaufsgutscheine oder Rabatte gewinnen, indem sie an Online-Lotterien teilnehmen, Sammeleinkäufe tätigen oder ihre Anschaffungen in den sozialen Netzwerken präsentieren. Der Slogan der Plattform lautet: «Shoppin wie ein Milliardär».

© TEMU

Temu gehört zum chinesischen Konzern PDD Holdings, der 2015 von Colin Huang, einem ehemaligen Google-Ingenieur, gegründet wurde. Bei seinem ersten Ausflug in die Welt des E-Commerce entstand die Plattform Pinduoduo. Sie richtete sich an Chinesen, die in kleineren Städten lebten und auf der Suche nach Schnäppchen waren. In weniger als drei Jahren hatte dieses Portal 300 Millionen Nutzer. Im Juli 2018 zog PDD Holdings an der Nasdaq ein und nahm 1,63 Mrd. Dollar ein.

Temu startete erst im September 2022. Die Plattform machte ihre ersten Schritte auf dem amerikanischen Markt und expandierte dann ab März 2023 nach Europa, Kanada, Australien sowie in eine Handvoll Länder in Lateinamerika, dem Nahen Osten und Südostasien. Heute ist sie in 65 Ländern aktiv. Von Anfang an verzeichnete Temu ein

ununterbrochenes Wachstum. Ende 2023 belief sich der Bruttowert der verkauften Waren auf 17 Mrd. Dollar, sechs Monate zuvor hatte er nur eine Mrd. Dollar betragen, wie Robert McKay, ein in China ansässiger Analyst, berichtet. Er beobachtet das Unternehmen für Blue Lotus und rechnet mit einem weiterhin rasanten Zuwachs. «Für das Jahr 2024 erwarte ich – wenn man die Zahlen des ersten Quartals extrapoliert –, dass der Bruttowarenwert auf 38 Mrd. Dollar ansteigen wird.»

«Man klinkt sich dort ein, wenn man gerade nichts anderes zu tun hat, und scrollt durch die Produkte»

Neil Saunders, ein auf Handel spezialisierter US-Analyst

Rund 40 Prozent des Temu-Umsatzes werden in den USA erwirtschaftet. «Aber wir beobachten ein

besonders starkes Wachstum in Frankreich, Grossbritannien, Italien, Japan und Mexiko», berichtet Inès Durand, E-Commerce-Expertin bei Similarweb, einer Firma für digitale Analysen. Die Schweiz zählt ebenfalls zu den dynamischsten Märkten. «Temu hat dort knapp zwei Monate nach seinem Start im Frühjahr 2023 Amazon überholt», ergänzt sie. Dieses Ergebnis verdankt die Plattform einer Strategie, die in erster Linie auf die Akquise neuer Kunden ausgerichtet ist. «Im vergangenen Jahr hat sie allein in der Suchmaschine Google 1,8 Mrd. Dollar für Werbung ausgegeben», erläutert Inès Durand. Diesem aggressiven Marketing kann man sich mittlerweile nur noch schwer entziehen. Temu hat auch teure Anzeigen während des Superbowls in den USA geschaltet. Ein 30-sekündiger Werbespot während dieses Mega-Sportevents kostet sieben Mio. Dollar.

Der chinesische Konzern, dessen Hauptsitz sich inzwischen in Dublin befindet, scheut sich auch nicht, kleinere Veranstaltungen wie die Wohltätigkeitsshow «Les enfoirés» in Frankreich zu sponsern. «Ausserdem baut Temu Partnerschaften mit Mikro-Influencern auf, die weniger als 10'000 Follower haben», erklärt Inès Durand. Sie erhalten Päckchen mit Waren, die sie in Videos auf TikTok oder YouTube auspacken und bewerben.

Weder Zwischenhändler noch Lager

Die Kunden werden vor allem von den extrem niedrigen Preisen angezogen. «Die Plattform verkauft nur No-Name-Artikel, die sie ohne Zwischenhändler direkt von chinesischen Fabriken bezieht», unterstreicht →



DREI ZAHLEN

USD 191,1 MRD.

Bewertung, die PDD Holdings in diesem Frühjahr erreicht hat; das ist fast doppelt so viel wie vor einem Jahr.

75 MIO.

Anzahl der monatlich aktiven Nutzer der Plattform in Europa. Weltweit wurde ihre App letztes Jahr 338 Millionen Mal heruntergeladen.

150'000

Anzahl der Lieferanten, die Produkte auf Temu anbieten, laut Marketplace Pulse.

Robert McKay. «Temu lässt die Hersteller gegeneinander antreten und wählt denjenigen aus, der den niedrigsten Preis bietet.» Er berichtet, dass er mit Fabrikbetreibern gesprochen habe, die gezwungen waren, Temu ihre Plastiksandalen für zehn Renminbi-Cent pro Paar zu verkaufen, während sie normalerweise zehn bis 15 Renminbi verlangen.

Temu spart auch bei den Logistikkosten. «Der Konzern betreibt kein eigenes Lagernetzwerk und unterhält keine Bestände in den Märkten, in denen sich seine Kunden befinden, sondern verschickt seine Waren einfach nach und nach aus China», erklärt Neil Saunders, ein auf den Handel spezialisierter US-Analyst. So kann es bis zu zehn Tage dauern, bis eine Bestellung ankommt. Ein weiterer Vorteil dieser gestückelten Versandmethode ist, dass die Firma in vielen Ländern keine Einfuhrsteuern zahlen muss, da diese erst ab einem bestimmten Betrag anfallen, beispielsweise ab 800 Dollar in den USA.

«Das unmittelbare Ziel ist, möglichst viele Marktanteile zu gewinnen, selbst wenn man auf Rentabilität verzichten muss»

Ben Cavender, Direktor der China Market Research Group

Die Temu-App, fotografiert im App-Store in Washington D.C. (Februar 2023)



Die Online-Verkaufsplattform vernachlässigt darüber aber nicht ihr Sortiment. «Sie hat Algorithmen entwickelt, die analysieren, was auf TikTok, Instagram oder YouTube am besten funktioniert», berichtet Inès Durand. Ein Designerteam setzt diese Trends in Produkte um. «Anschließend beauftragt Temu seine Fabriken, eine kleine Anzahl davon herzustellen, um sie dann auf seiner Plattform zu testen», erklärt Ben Cavender, ein Direktor bei der in Schanghai ansässigen China Market Research Group. «Die Produkte, die am besten ankommen, lässt Temu in Grossserie produzieren, die anderen werden aufgegeben.»

Die Plattform fördert auch Wiederholungskäufe. «Man klinkt sich dort ein, wenn man gerade nichts anderes zu tun hat, um durch die Produkte auf dem Bildschirm zu scrollen, selbst wenn man eigentlich keinen bestimmten Artikel sucht», sagt Neil Saunders. «Das führt zu einer Art Sucht.» Temu stellt jeden Tag Tausende neuer Artikel online, wodurch ein beinahe endloser Produktstrom entsteht. Der Suchteffekt wird noch verstärkt durch zahlreiche zeitlich begrenzte Sonderangebote, Online-Lotterien und Punkte, die man sammeln kann, wenn man die App in regelmässigen

© STEFANI REYNOLDS, APP / NEKOS PEKARIOS, APP / BLOOMBERG, BETTY IMAGES

Abständen öffnet oder einen Freund überredet, sie herunterzuladen. Ende 2023 verbrachte der durchschnittliche Temu-Nutzer laut eMarketer täglich 18 Minuten auf der Plattform, verglichen mit elf Minuten bei Amazon.

Verlustgeschäft

Trotz dieser Erfolge ist es Temu bislang nicht gelungen, schwarze Zahlen zu schreiben. «Die Einnahmen der Plattform stammen hauptsächlich aus einem prozentualen Anteil, der auf die auf der Plattform getätigten Transaktionen erhoben wird», erläutert Neil Saunders. «Die Firma verkauft auch bestimmte Dienstleistungen an ihre Lieferanten, wie beispielsweise eine günstige Platzierung auf ihrem Portal.» Die Preise sind so niedrig und die Sonderangebote so zahlreich, dass die Gewinnspannen praktisch nicht vorhanden oder sogar negativ sind. «PDD Holdings bleibt im Hinblick auf die Ergebnisse seiner verschiedenen Einheiten sehr undurchsichtig, aber ich schätze, dass Temu 2023 30 Mrd. Renminbi (umgerechnet 3,85 Mrd. Franken) verloren haben dürfte», merkt Robert McKay an. «Jede Bestellung kostet den Konzern

Ein Paket mit Waren von der Temu-Plattform



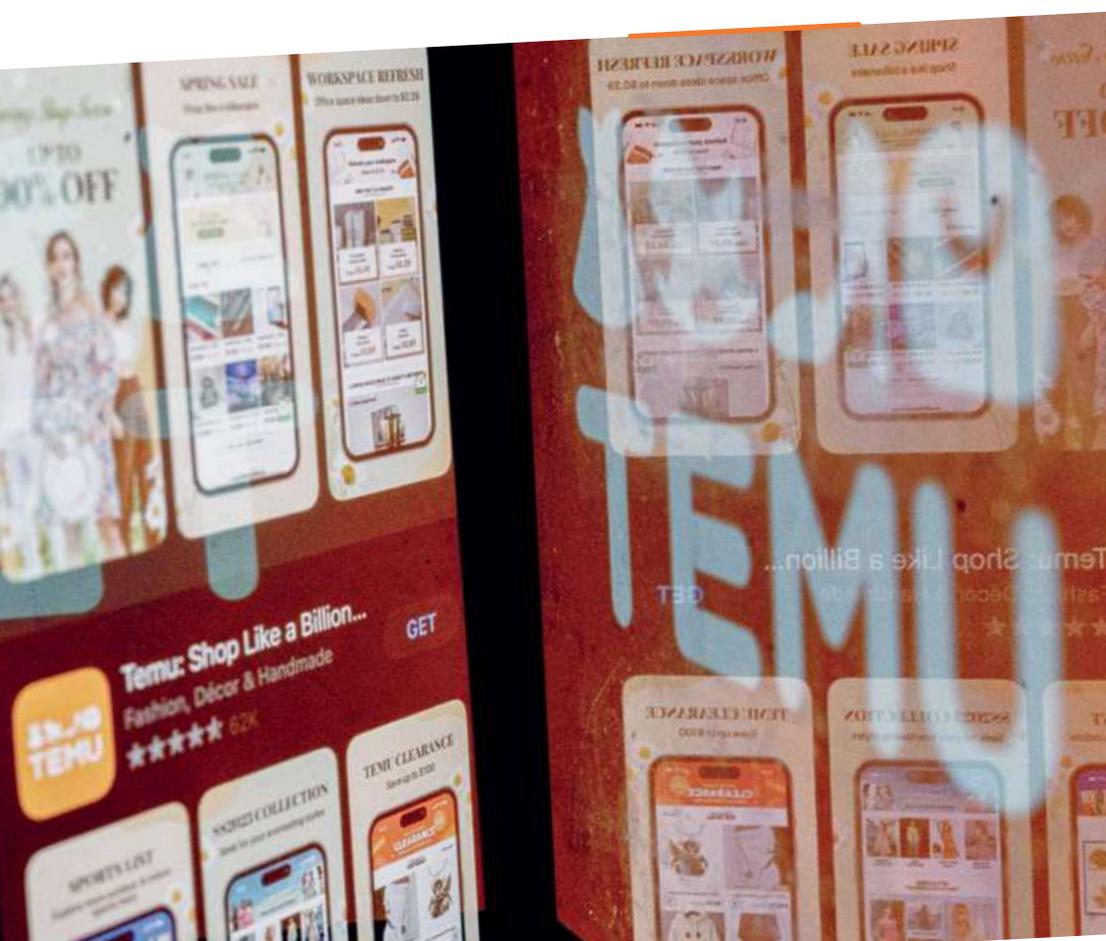
durchschnittlich acht Dollar.» Diese Verluste werden derzeit durch

die Gewinne aufgefangen, die Pinduoduo in China erzielt. «Das unmittelbare Ziel ist es, möglichst viele Marktanteile zu gewinnen, selbst wenn man auf die Rentabilität verzichten muss», berichtet Ben Cavender. In dieser Hinsicht ist die Strategie aufgegangen: Temu hat sich einen Marktanteil von 17 Prozent in den USA und von 8 Prozent in Frankreich und Italien erobert und beginnt damit, dem unangefochtenen Online-Shopping-Giganten Amazon das Wasser abzugraben.

«Die Plattform macht Einzelverkäufern das Leben schwer, die keine starke Marke haben und keine hochwertigen Produkte anbieten, dafür aber höhere Preise verlangen», so Ben Cavender weiter. Auch Etsy und eBay leiden unter der Konkurrenz von Temu, insbesondere bei Deko-Artikeln. «In den USA verlieren die Billigketten Family Dollar und Dollar Tree ebenfalls Marktanteile», betont Experte Shaun Reiner. Sie haben unlängst die Schliessung von 1'000 Filialen angekündigt. In Europa sind Geschäfte mit Produkten für Haus und Garten betroffen, so etwa IKEA.

Selbst Shein, die andere chinesische Billigplattform, bleibt nicht verschont. «Unter

Colin Huang, der Gründer von PDD Holdings, fotografiert im Februar 2017



dem Einfluss von Temu verlangsamt sich ihr Traffic in den USA allmählich», sagt Robert McKay. In Zukunft wird das Portal mit TikTok Shop – derzeit nur in den USA, Grossbritannien und einigen asiatischen Ländern verfügbar – um die Gunst der Generation Z buhlen. Wider Erwarten setzt sich ein grosser Teil der Temu-Kunden jedoch aus älteren Menschen zusammen. «Die Altersgruppe der 35- bis 44-Jährigen

«Möglicherweise wird das Portal wie TikTok in den USA verboten»

Ben Cavender, Direktor der China Market Research Group

macht 36 Prozent der Kunden aus, gegenüber 17 Prozent bei den unter 25-Jährigen», erläutert Inès Durand. Auch bei den 55- bis 64-Jährigen gebe es ein starkes Wachstum (+271 Prozent zwischen März 2023 und 2024), so die Firma Earnest Analytics.

Temus unglaubliche Popularität ist jedoch nicht ohne Risiken für die Verbraucher. Die Qualität der Produkte lässt mitunter zu wünschen übrig. «Da sie den Zollkontrollen entgegen, unterliegen sie nicht denselben Inspektionen und Sicherheitsstandards wie andere Waren, die auf den Märkten verkauft werden», erklärt Neil Saunders.

Mitarbeitende von Pinduoduo, der Cashcow der PDD Holdings Group, fotografiert am Hauptsitz des Unternehmens in Schanghai im Juli 2018



Es gab auch Bedenken im Hinblick auf die Verwendung der Daten, die die Plattform über ihre Nutzer sammelt. In China wurde die App von Pinduoduo beschuldigt, Malware (Schadsoftware) zu verwenden, die Informationen über getätigte Anrufe und gesendete Nachrichten von den Smartphones ihrer Kunden sammelte. Ausserdem hat das Portal in Grossbritannien kürzlich Gutscheine im Wert von 50 Pfund angeboten, für die es als Gegenleistung das Recht erhielt, das Foto, den Namen, die Stimme oder Online-Publikationen und persönliche Informationen der Empfänger zu verwenden. Die israelische Firma für Datentransparenz Ultra Information Solutions hat darüber hinaus mindestens zehn auf der Temu-Plattform verkaufte Produkte, darunter Sonnenbrillen, Siebe und Badematten, entdeckt, die von Unternehmen in der Region Xinjiang hergestellt worden waren, wo es bekanntlich Zwangsarbeitslager voller uigurischer Gefangener gibt.

Gefälschte Produkte

Nicht selten stösst man auch auf gefälschte Produkte. Die in Kent lebende Illustratorin Elizabeth Harbour hat diese bittere Erfahrung machen müssen. «Eine meiner Kundinnen

© REUTERS / DR

erzählte mir, dass ihre Tochter einige meiner Kreationen auf Temu gesehen hätte», berichtet sie. Daraufhin entdeckte sie, dass sechs ihrer beliebtesten Illustrationen, die normalerweise als Holzfiguren auf Etsy verkauft werden, zum halben Preis angeboten worden waren. «Die Farben waren falsch und es gab Absplitterungen», berichtet sie. «Abgesehen vom Einnahmeverlust entwertet das meine Arbeit.» Schockiert und wütend hat sie sofort die Plattform kontaktiert – mit Erfolg: Die Holzfiguren wurden aus dem Verkauf genommen. «Aber ich weiss nicht, wie viele Stücke verkauft wurden oder ob andere meiner Kreationen missbraucht wurden», merkt Elizabeth Harbour an. «Die sechs Figuren, die ich entdeckt habe, hatten online über 1'000 Rezensionen von verifizierten Käufern.»

17 europäische Verbraucherschutzorganisationen, darunter Altroconsumo in Italien, UFC-Que Choisir in Frankreich und ULC in Luxemburg, reichten am 16. Mai 2024 bei der Europäischen Kommission eine Beschwerde gegen Temu ein. Dem chinesischen E-Commerce-Portal wird vorgeworfen, Internetnutzer zu manipulieren und gegen die EU-Verordnung über digitale Dienstleistungen zu verstossen.



Angesichts dieser Versäumnisse fragen sich einige Analysten, ob das Portal noch lange Bestand haben wird. «Möglicherweise wird es wie TikTok in den USA verboten», meint

Ben Cavender. «In einem Wahljahr ist das Risiko umso grösser.» Die beiden republikanischen Senatoren Marco Rubio und Tom Cotton haben Präsident Joe Biden bereits aufgefordert, eine Untersuchung gegen Temu einzuleiten, weil die Firma Verbindungen zu Xinjiang unterhalte und gegen das Recht auf geistiges Eigentum verstosse.

Anderorts könnten die Zollbefreiungen für die über die Plattform importierten Waren bald wegfallen. «Die Steuerbehörden der Länder, in denen diese Produkte verkauft werden, ziehen keinen Nutzen aus dieser wirtschaftlichen Aktivität», erläutert Robert McKay. «In Europa, Südkorea und Japan macht sich zunehmend Unmut breit.»

In der Europäischen Union hat Temu vor Kurzem den Status einer «sehr grossen Online-Plattform» erlangt, mit mittlerweile mehr als 45 Millionen Nutzerinnen und Nutzern. Damit ist das Unternehmen gezwungen, Massnahmen zur Bekämpfung von Fälschungen und zum Schutz der Privatsphäre seiner Kunden einzuführen. Hinzu kommt eine wachsende Feindseligkeit der Verbraucher gegenüber Billig- und Wegwerfprodukten, die Berge von Müll verursachen.

Diese verschiedenen Hindernisse würden Temu dazu zwingen, seine Aktivitäten zu «normalisieren», meint Robert McKay. «Die Plattform wird wahrscheinlich eine ähnliche Entwicklung durchlaufen wie Pinduoduo in China: Sie wird anfangen, etwas teurere und qualitativ hochwertigere Produkte zu verkaufen, manchmal mit Markennamen», sagt er. Im März hat sie ihr Portal erstmals für Händler geöffnet, die ihre Waren in den USA lagern, um die Lieferzeiten zu verkürzen. Ein ähnlicher Service soll demnächst auch in Europa angeboten werden. ▲

ANALYSTENMEINUNG

«Die Aktie profitiert von einer attraktiven Bewertung»

2023 hat PDD Holdings einen Umsatz von 247,6 Mrd. Rminbi (31,7 Mrd. Franken) erwirtschaftet, was einem Plus von 90 Prozent entspricht. Die Aktie stieg zwischen Mitte Mai 2023 und 2024 um 112 Prozent von 66,07 Dollar auf 140,52 Dollar. Robert McKay, der bei Blue Lotus über die Firma berichtet, glaubt, dass sie diese gute Performance auf kurze Sicht aufrechterhalten könne. Der Konjunkturabschwung in China, der vor allem auf die Probleme auf dem Immobilienmarkt zurückzuführen sei, begünstige den Konsum von Billigartikeln, wie sie auf Pinduoduo verkauft würden. Auf internationaler Ebene habe Temu dank seines «innovativen Modells» einen Wettbewerbsvorteil gegenüber seinen Konkurrenten, da das Unternehmen die Preise durch die Ausschaltung von Zwischenhändlern und die interne Abwicklung des grenzüberschreitenden Versands unterbieten könne, so McKay. Der Analyst, der eine BUY-Empfehlung ausgesprochen hat, ist zudem der Ansicht, dass die Aktie trotz des starken Wachstums von PDD Holdings weiterhin von einer attraktiven Bewertung profitiert. → PDD



Mini

E I N E M A R K E
E I N E G E S C H I C H T E

Klein, aber oho

Das britische Kultauto wurde vor 65 Jahren eigentlich für Familien aus der Mittelschicht entwickelt. Doch schon bald fand es grosse Resonanz bei Rallye-Fahrern und Popstars. Eine glorreiche Vergangenheit, von der die BMW-Gruppe heute profitiert.

BLANDINE GUIGNIER

E

nde April wurde das neue vollelektrische Modell des Mini vorgestellt, das Fans der historischen Marke nur ein müdes Lächeln abringen dürfte. Denn der urbane SUV mit dem Namen Aceman hat trotz seiner begrenzten Abmessungen (4,07 Meter) nur wenige Gemeinsamkeiten mit dem allerersten Mini, der vor 65 Jahren vom Band rollte. Damals kam es infolge der Suez-Krise in Grossbritannien zu Engpässen in der Kraftstoffversorgung. Bei der British Motor Corporation wollte man daher für Haushalte aus der Mittelschicht ein äusserst kompaktes Fahrzeug bauen, das wenig Sprit verbrauchte. Der Autokonstrukteur Alec Issigonis entschied sich für eine innovative Anordnung des Motors mit Frontantrieb, der

quer, oberhalb des Getriebes, eingebaut wurde. So blieben 80 Prozent des Automobilraums für die Passagiere und das Gepäck.

Die Mini-Abmessungen des Viersitzers (drei Meter Länge und 1,4 Meter Breite bei einem Gewicht von 620 Kilogramm) waren für die Zielgruppe «Familien» zunächst gewöhnungsbedürftig. Der Mini galt ausserdem als zu teuer. Erst Mitte der 1960er-Jahre schossen die Verkaufszahlen in die Höhe. Da nahm sich der Ingenieur John Cooper, der eigentlich Rennwagen konstruierte, des kleinen City-Flitzers an. Der Mini Cooper S (S für «Sport») und seine 70 PS (!) gewannen drei Mal die Rallye Monte Carlo. Der Mini kam mal in poppigen Farben, mal im Design des Union Jacks oder mit originellen Motiven daher. Damit wurde er auch zum Symbol der vibrierenden Kultur, die die britische Hauptstadt seinerzeit prägte. Ganze Scharen berühmter Stars der Sixties zeigten

sich am Steuer dieses Fahrzeugs, unter anderem die Beatles, Enzo Ferrari, Steve McQueen und Brigitte Bardot.

Very British

Der Kleinwagen, der Spass und Sportlichkeit vereinte, stellte sich mit einer Kombi- oder Pick-up-Version rasch auf neue Kundenwünsche ein. Das «Original»-Modell von 1959 und seine verschiedenen Varianten wurden in Grossbritannien, zwischen Cowley (in der Nähe von Oxford) und Longbridge, hergestellt. Doch es entstanden auch ausländische Versionen, die beispielsweise in Italien oder Spanien montiert wurden. Der Mini wurde 1969 eine Marke für sich und Eigentum von British Leyland. Das war ein neuer Konzern, der aus

↑
Vintage-Modell der 1960er-Jahre



dem Zusammenschluss mehrerer englischer Autobauer hervorgegangen war. Im Jahr 1972 wurden bereits drei Millionen Mini verkauft.

Die alten Modelle haben sich zu Sammlerstücken entwickelt

Very British: Der Mini erlebte die Sternstunden der englischen Automobilindustrie, aber auch ihren Niedergang. Die Ölkrise 1973 brachte harte Zeiten und zahlreiche Streiks mit sich. Hinzu kamen Managementprobleme innerhalb von British Leyland sowie die wachsende Konkurrenz japanischer Marken in Europa. Der Mischkonzern wurde 1975 kurz vor der Insolvenz zum Teil verstaatlicht und fokussierte sich erneut auf die britischen Inseln. Im Jahr 1986 firmierte das Unternehmen schliesslich unter dem Namen Rover Group. In diesem Jahr wurden insgesamt zwar mehr

ECKDATEN

1959

Der erste Mini wird von der British Motor Corporation produziert.

1994

BMW übernimmt die Rover Group, die damals Eigentümer von Mini war.

2020

Der erste vollelektrische Mini geht an den Start: der Mini Cooper SE.

2024

Mit dem Mini Aceman kommt ein völlig neuer, vollelektrischer SUV auf den Markt.

sich inzwischen zu Sammlerstücken entwickelt. «Für die alte Generation (1959 bis 2000) werden Preise zwischen 12'000 und 16'000 Euro bei einem Standardmodell und bis zu 25'000 Euro bei einer Cooper-Version aufgerufen», erklärt Xavier Audiau, Chefredakteur der französischen Automagazine «Autoretro» und «Rétroviseur», der selbst mehrere Mini besitzt. «Das ist nicht mehr das Auto von jungen Studenten, die knapp bei Kasse sind», sagt er und schmunzelt.

Auf dem Weg zum E-Auto

Heute ist die Marke Mini internationalisiert, und sie verzeichnet kräftiges Wachstum zum Beispiel in Südostasien, Nord- und Südamerika. BMW ist zudem 2019 eine Partnerschaft mit dem chinesischen Unternehmen Great Wall Motor für die Produktion seiner Elektromodelle eingegangen. Sein erstes zu 100 Prozent elektrisches Modell setzte Mini 2020 in Verkehr: den Mini Cooper SE. Mit einem Umsatzanteil von mehr als 10 Prozent ist Grossbritannien nach wie vor eine wichtige Bastion der Marke. BMW wird 700 Mio. Euro in das Werk nahe Oxford investieren, um einen Teil der Elektroproduktion zurück nach Europa zu holen. Die britische Regierung gibt noch einmal 87 Mio. Euro dazu.

Mit einem jährlichen Zuwachs von 3,5 Prozent beflügelt der Elektroantrieb im Übrigen den Absatz des Mini (2023 wurden 295'474 Exemplare verkauft), ein Plus von 0,9 Prozent. Diese positive Entwicklung der E-Modelle entspricht dem Trend bei BMW. Für Matthew Fine, Portfoliomanager bei der US-Investmentfirma Third Avenue Management, wird der deutsche Konzern die schwierige Umstellung der Automobilindustrie auf E-Fahrzeuge überleben. BMW könne auf seine ingenieurstechnische Expertise, eine starke Marke und auf seine Gewinnmargen zählen, mit denen es in neue Technologien investieren kann. → BMW



Swisspod

Ultraschneller Transport

Von 2016 bis 2018 hat ein Team der EPFL erfolgreich an den jährlichen Hyperloop Pod Competitions teilgenommen, die von SpaceX organisiert wurden. Diese Wettbewerbe sollten das Hyperloop-System als eine Transportalternative fördern, die sauberer als das Flugzeug und schneller als der Zug ist. Die Erfolge des Schweizer Teams führten 2019 zur Gründung des Start-ups Swisspod, das sich der Entwicklung und Vermarktung dieses mit 1'200 Stundenkilometern ultraschnellen Vakuumtrans-

portsystems, einschliesslich der notwendigen Infrastruktur und der Transportkapseln, widmet.

Im Herbst 2023 haben die EPFL und Swisspod den Bau eines 120 Meter langen Teststrings mit einem Durchmesser von 40 Metern auf dem Campus (EPFLoop) abgeschlossen – eine Premiere in Europa. Ende April hat Swisspod die längste Hyperloop-Mission in Europa durchgeführt: Sie dauerte circa 5 Minuten und 30 Sekunden. Das Start-up mit Sitz in Monthey im Walliser Chablais hat bereits 15 Mio. Franken aufgebracht und befindet sich derzeit in der Serie C, um weitere 7 Mio. Franken zu beschaffen. Trotz

dieser Fortschritte weist CEO und Gründer Denis Tudor darauf hin, wie wichtig das Engagement der Regierungen ist: «Unsere Technologie wird ab 2027 für den Güterverkehr und ab 2030 für den Personenverkehr einsatzbereit sein, aber ohne den Willen der Regierung wird es schwierig sein, die notwendigen Infrastrukturen aufzubauen.» Swisspod könnte auf internationaler Ebene zum Erfolg kommen: Das Unternehmen hat ein Abkommen mit TuTr Hyperloop unterzeichnet, das von der schweizerischen und der indischen Regierung genehmigt wurde. Es zielt darauf ab, die Entwicklung eines Hyperloop-Systems in Indien zu beschleunigen.

BESCHÄFTIGTE
20

HAUPTSITZ
MONTHEY VS

GRÜNDUNG
2019

Start-ups à la Suisse

GRÉGOIRE NICOLET



Isochronic

Verbesserung der Produktion

Die Fertigungslinien optimieren, indem mehr Produkte auf einmal mit höherer Geschwindigkeit bearbeitet werden, und gleichzeitig die Stellfläche in den Werken maximieren. Das ist das Ziel dieses Spin-offs der EPFL, das softwaregesteuerte Robotersysteme für den Transfer von Teilen, sogenannte Pick&Place, entwickelt. Diese sollen automatisierte Arbeitsabläufe, insbesondere in den Bereichen Laserschneiden von

Metallplatten sowie Verpackung, beschleunigen. Die Besonderheit seines Systems beruht auf vier Transferarmen, die auf zwei Querbalken montiert sind. Sie ermöglichen im Gegensatz zu herkömmlichen Systemen, die einzeln und sequenziell arbeiten, die gleichzeitige (isochrone) Handhabung mehrerer Objekte. Dadurch ist das System von Isochronic für ein und denselben Vorgang im Durchschnitt doppelt so schnell wie ein herkömmliches System (165 Sekunden statt 322 Sekunden).

Dank der Unterstützung von verschiedenen Einrichtungen wie

der EPFL, der ECAL, der HEIG-VD und Serpentes Ventures konnte das 2020 gegründete Start-up bisher 3,5 Mio. Franken aufbringen. Ein erstes, 2022 verkauftes Pilotsystem wird derzeit an einen Pilotkunden in Norddeutschland ausgeliefert. CEO Melvin Haas wird an der Venturelab-Roadshow 2024 im Silicon Valley teilnehmen. Er hofft, dass er dort neue Partner mit komplementären Kompetenzen (Produktion, Montage, Verkauf oder Service) finden und gleichzeitig potenzielle Investoren für die für das erste Quartal 2025 geplante Finanzierungsrunde der Serie A treffen kann.

BESCHÄFTIGTE
13

HAUPTSITZ
DENGES VD

GRÜNDUNG
2020



LESEN

Wired For Wealth

Unlocking Your Brain For Financial Success

DR. ALOK TRIVEDI
GAME CHANGER PUBLISHING
2023

Dieses Buch erforscht die komplexen Mechanismen des Gehirns im Zusammenhang mit unseren Finanzgewohnheiten und gibt praktische Tipps. Alok Trivedi, Psychologe und Experte für Finanzberatung, untersucht hier potenzielle Einstellungen zum Geld, die oft auf früheren Erfahrungen und familiären Überzeugungen beruhen. Gemeinsam mit anderen Experten hat der Autor innovative Ansätze entwickelt, um dysfunktionale Finanzverhaltensweisen zu verstehen und zu behandeln. Auf der Grundlage der neuesten neurowissenschaftlichen Forschungsergebnisse auf diesem Gebiet zeigt er anhand von Beispielen, wie die Art und Weise unseres Gehirns, auf finanzielle Schwierigkeiten zu reagieren, konditioniert ist und wie man es umprogrammieren kann. Das Buch enthält Übungen, mit denen man schädliche Denkmuster erkennen und ändern kann, um finanziell erfolgreich zu sein. Die beschriebenen Konzepte sind zwar komplex, aber für jeden Leser verständlich.

PAPIERAUSGABE: CHF 22.60
DIGITALAUSGABE: CHF 0.90



ZUHÖREN

Re:Thinking

TED AUDIO COLLECTIVE

In Interviews mit prominenten Gästen spürt Re:Thinking neue Konzepte oder Ideen in den verschiedensten Bereichen auf, die von der Technologie über die Politik bis hin zur Psychologie reichen. Konzipiert und moderiert wird der Podcast von Adam Grant, einem wahren Apostel der populärwissenschaftlichen Vermittlung, der an der Wharton School der University of Pennsylvania unterrichtet. Jede Folge ist sehr sorgfältig produziert, die Sendung wird regelmässig für ihre Themenvielfalt gelobt.

PODCASTS.APPLE.COM/FR/PODCAST/RETHINKING/ID1554567118



FOLGEN

Scott Galloway

@profgalloway
Product of big government @ucla @ucberkeley, Prof Marketing @NYUStern, Right of Center-Left, #ProfGPod @PivotPod, Strategy Sprint @section_school

X (TWITTER) 0 FOLLOWING 576K FOLLOWERS

Scott Galloway, Autor mehrerer erfolgreicher Bücher, lehrt Marketing an der Stern School of Business der New York University. Der Serial Entrepreneur, der es gewohnt ist, in Aufsichtsräten zu sitzen, ist für seine offenen Worte bekannt. Nach eigener Definition ordnet er sich politisch als «rechts von der linken Mitte» ein. Sein X-Feed ist voll von Artikeln und Retweets sowie seinen täglichen Statements zu aktuellen Fragestellungen, insbesondere zu Technologiethemata.



HERUNTERLADEN

Voidpet Garden: Mental Health

Virtuelle Begleiter zur Stressbewältigung

Mit dieser ungewöhnlichen App aus dem Bereich Psychologie lässt sich die simulierte Betreuung virtueller Tiere mit meditativen Aktivitäten kombinieren. Der Nutzer kümmert sich um Kreaturen, die sogenannten «Voidpets», die verschiedene Gefühlszustände repräsentieren. Neben der Interaktion mit den Tieren komplettiert er sein reales Leben mit verschiedenen Wellness-Aktivitäten. Diese bestehen aus täglichen Meditations- oder Stimmungs-tracking-Übungen, die von Techniken wie der Achtsamkeit inspiriert sind. Gartenarbeit ist eine weitere Facette der App, bei der es darum geht, sich um Pflanzen zu kümmern, indem man sie giesst. Voidpet Garden unterscheidet sich von anderen Apps dieser Art durch ihren spielerischen Zugang zur mentalen Gesundheit und ihre interaktiven Funktionen.

APP STORE, GOOGLE PLAY, GRATIS, IN-APP-KÄUFE

«Unser Angebot ist viel grösser, als man denkt»

Erweitertes mobiles Angebot, neue Debitkarten, Zahlungen in Kryptowährungen – Swissquote baut sein Portfolio an Bankdienstleistungen aus. Erläuterungen von Simon Pelletier, Head of Product Strategy Banking.

Derzeit gibt es viele neue Bankprodukte und -dienstleistungen bei Swissquote. Was steckt hinter dieser Entwicklung?

In der Vergangenheit hat man uns oft als Investitionsplattform wahrgenommen. Wir wollten unser Angebot erweitern, um uns klar als Universalbank zu positionieren. Heute kann Swissquote als einzige Bank für jeden Kunden in der Schweiz fungieren, denn wir bieten alle Bankdienstleistungen für das tägliche Leben. Sie können sich Ihr Gehalt auf Ihr Konto überweisen lassen, Ihre Zahlungen über eBill abwickeln, eine Debitkarte oder die verschiedenen mobilen Dienste wie Apple Pay, Google Pay, Samsung Pay oder Twint nutzen. Dabei haben Sie jedoch im Vergleich zu einer klassischen Bank einen grossen Vorteil: Wir bieten die Möglichkeit, über das gleiche Konto unmittelbar auf unser gesamtes Anlageuniversum zuzugreifen. Gibt es eine Anlage-Gelegenheit, dann ist es nicht notwendig, zuvor eine Überweisung zu tätigen. Das Kapital ist sofort verfügbar.

Und noch ein Plus: Wir bieten unseren Kunden auch Lombardkredite an. Dabei handelt es sich um ein Darlehen, das im Austausch gegen Wertpapiere (Aktien, Obligationen, Kryptowährungen usw.) als Sicherheit gewährt wird. Dadurch kann man eine Kreditlinie auf der Grundlage seines Portfolios erhalten, indem man sein Vermögen mobilisiert. Das ist wesentlich günstiger als ein herkömmlicher Kredit.

Welche weiteren Vorteile beinhaltet Ihr Bankangebot?

Als einzige Bank weltweit bieten wir eine Debitkarte an, die Zahlungen mit Kryptowährungen ermöglicht (s. Kasten, Anm. der Red.). Man kann bei uns auch 13 verschiedene Währungen unter einer einzigen IBAN verwenden. So lassen sich beispielsweise Zahlungen in Euro tätigen oder empfangen. Ein weiterer Vorteil: Jedes Mal, wenn der Kunde mit seiner Karte bezahlt, erhält er «Trading Credits», mit denen er automatisch die Gebühren für seine zukünftigen Handelstransaktionen decken kann. Das sind innovative Produkte, aber man darf nicht vergessen, dass wir auch klassische Dienstleistungen wie etwa Hypothekenkredite anbieten, und zwar mit den niedrigsten Zinssätzen auf dem Markt. Nur wenige Banken können mit einer derart breiten Palette an Dienstleistungen aufwarten.

Wie betreuen Sie Ihre Kunden, die an der Börse oder in Kryptowährungen investieren möchten?

Wir haben es uns schon immer zur Aufgabe gemacht, den Zugang zum Finanzmarkt zu demokratisieren. Das ist heute mehr denn je der Fall. Diejenigen, die mit diesem Umfeld nicht vertraut sind, können sich zum Beispiel für unser Angebot «Invest Easy» entscheiden. Diese Anlage- und Sparlösung ist für jeden zugänglich. Der Kunde wählt je nach persönlicher Risikotoleranz aus einer Reihe vordefinierter Strategien aus. Wir bieten auch zahlreiche Webinare an, die auf unserer Website abrufbar sind. Sie sollen die Funktionsweise von Märkten oder bestimmten Produkten besser verständlich machen.

Welche Erwartungen haben die Kunden?

Sie sind sehr stark an Bankdienstleistungen «made in Swissquote» interessiert. Immer mehr Kunden nutzen unsere Plattform für ihre sämtlichen Bankgeschäfte, insbesondere die jüngere Generation, die vor allem unser einzigartiges Kryptowährungsangebot überzeugt. Wir beobachten auch, dass unsere mobile App zum wichtigsten Kanal bei allen Aktivitäten und Interaktionen avanciert, und investieren sehr viel in diesen Bereich, insbesondere in Bankdienstleistungen, die über die App verfügbar sind.



Die ultimative Debitkarte

Ob real oder zu 100 Prozent virtuell: Entdecken Sie ganz nach Wunsch unsere Debitkarte mit mehreren Währungen. Sie ist für Kryptowährungen geeignet und mit digitalen Wallets kompatibel.

Alle Infos auf:

[Swissquote.com/debit-card](https://www.swissquote.com/debit-card)

Will Swissquote den Neobanken Konkurrenz machen?

Es hat sich gezeigt, dass wir über eine einzigartige Marktposition verfügen und sowohl das Beste der Neobanken als auch das der traditionellen Banken anbieten können. Unsere Konditionen sind im Vergleich zu den neuen Akteuren mehr als konkurrenzfähig, zum Beispiel beim Währungsumtausch. Ausserdem sind wir mit einer Schweizer Banklizenz fest etabliert, was uns von vielen Marktneulingen unterscheidet. Wir offerieren diese Sicherheits- und Stabilitätsgarantie, die nur der Schweizer Finanzplatz zu bieten versteht. ▲

Simon Pelletier
Head of Product Strategy Banking

Das etwas andere Elektroauto

Der kleine SUV von Volvo ist in seiner Version mit zwei Elektromotoren das schnellste Modell der schwedischen Marke. Er überzeugt jedoch nicht nur mit Geschwindigkeit. RAPHAËL LEUBA

MOTOR
ZWEI MOTOREN MIT 115 UND 200 KW (428 PS), 543 NM

BATTERIE
400-V-LI-IONEN-BATTERIE MIT EINER KAPAZITÄT VON 69 KWH (BRUTTO)

LEISTUNG
3,6 S VON 0 AUF 100 KM/H
VMAX 180 KM/H

PREIS
CORE AB CHF 47'950.-
PROBEFAHRZEUG: ULTRA MIT OPTIONEN, CHF 54'720.-

Der neueste Sprössling von Volvo mit seiner kurzen und stämmigen Karosserie (4,23 Meter lang, 1,84 Meter breit) wartete brav auf uns im Ausstellungsraum des Händlers in Illnau-Effretikon, wo er an seiner Ladestation angeleint war. Dieser EX30 Twin wird in China von der Geely-Gruppe produziert, was eine wichtige Frage aufwirft: Haben wir hier wirklich einen Volvo vor Augen, wie Design und Markenlogo suggerieren, oder handelt es sich eher um einen Pseudo-Volvo mit schwedischen Akzenten? Nachdem wir allerdings den Schlüssel (ein Würfel ohne Tasten) entgegengenommen und kurz auf die Uhr geschaut hatten, da wir die Staus rund um Zürich vermeiden wollten, war unsere Skepsis auch schon wieder verflogen: Das Fahrzeug begrüsst seinen Fahrer mit einem subtilen Lichtspiel und fährt zugleich seine Rückspiegel aus. Das Gefährt hat wirklich Stil.

Das Äussere ist super chic, und der Innenraum strahlt etwas Erfrischendes aus. Die innovative Ausstattung, zumeist in Blau gehalten, kommt im Licht des (festen) Glasdachs noch besser zur Geltung. Es gibt einen herausziehbaren Getränkehalter in der Armlehne, ein geheimes Handschuhfach, lang gezogene Belüftungsdüsen und auch eine Hi-Fi-Lautsprechereinheit, die sich über die gesamte Breite der Windschutzscheibe erstreckt. Mit Ausnahme der filigranen Türgriffe aus Edelstahl ist alles aus Kunstfaser, die jedoch äusserst widerstandsfähig erscheint.

Das gilt auch für die Polsterung aus Stoff und Vinyl. In guter Volvo-Tradition bieten diese dicken, mehrfach verstellbaren Sitze einen ausgezeichneten Komfort. Die Passagiere auf den Rücksitzen haben es allerdings nicht so gut, hier fehlt es an Beinfreiheit. Auch der Kofferraum bietet mit 318 Litern nicht gerade viel Stauraum, aber das macht er mit seiner regelmässigen Form und dem doppelten Boden wieder wett. Zusätzlich gibt es noch eine Box für das Ladekabel unter der Fronthaube.

Setzt man sich hinter das eher quadratische Sportlenkrad, sieht man vor sich keinen Instrumentenblock, sondern ein winziges rotes Auge, das dich anstarrt und zur Ordnung ruft, wenn die Aufmerksamkeit zu weit nach rechts abdriftet. Und das passiert oft, denn Geschwindigkeit und sonstige Informationen werden auf einem Tablet in der Mitte abgelesen, das Nervenzentrum für alle Funktionen des Wagens. Auch die Einstellung der Rückspiegel und die Öffnung des Handschuhfachs erfolgen über das Tablet. Um das Leben an Bord geniessen zu können, muss man sich erst an das Display und die Menüstruktur gewöhnen. Das System ist jedoch reaktionsschnell und intuitiv. Im Sinne skandinavischer Schlichtheit gibt es weder eine Taste für die Feststellbremse noch einen Startknopf. Die Positionen D und P des rechten Lenkradhebels sind selbsterklärend.

Wenn man sich erst einmal an diese Besonderheiten gewöhnt hat, entdeckt man ein homogenes Auto, das in erstaunlicher Stille dahinfährt. Die breiten 20-Zoll-Reifen mit 245 Millimeter Breite verursachen so gut wie keine Geräusche und lassen kaum Erschütterungen spüren. Ein Beweis für eine sorgfältige Dämpfung. In dieser Preisklasse unter 50'000 Franken in der Basisversion Core dürfte es schwierig sein, ein besseres Chassis zu finden. Und das gilt umso mehr,

VOLVO EX30



TWIN MOTOR

als es das Temperament der beiden Motoren gut verkraftet. Was heisst Temperament, es ist ein Feuerwerk! Denn was die Leistung angeht, zieht der 428-PS-Motor alle Register. Auch hier gibt es zu diesem Preis kaum etwas Vergleichbares, allenfalls den Smart #1 und #3 des gleichen Baujahrs. Der kleine SUV von Volvo lässt sich ruhig fahren, aber beim Beschleunigen wird man förmlich in den Sitz gedrückt – ungeachtet des Fahrzeuggewichts (1,9 Tonnen) und der Strassenverhältnisse. Natürlich bietet der EX30 Twin in Kurven nicht das Erlebnis eines Sportwagens. Aber das ausgewogene Fahrverhalten und die hervorragende Traktion wecken Vertrauen.

Die Batterie mit ihrer Nettokapazität von 64 Kilowattstunden (kWh), die mit einer maximalen Leistung von 153 Kilowatt (DC) aufgeladen werden kann, ermöglicht einen Aktionsradius laut Norm (WLTP) von 445 Kilometern, der unaufhaltsam schrumpft, wenn man die Quantensprünge der Motorisierung voll nutzt. Bei unserem Test über mehrere Tage auf ganz unterschiedlichen Strecken kamen wir auf einen Verbrauch von 20 kWh auf 100 Kilometer. Das entspricht in etwa einer Reichweite von 320 Kilometern. Da könnte man sicher noch nachlegen. Das Auto verfügt serienmässig über eine Wärmepumpe für Heizung und Klimatisierung sowie über

einen «One Pedal»-Modus, der die Energierückgewinnung und die damit einhergehende Verzögerung steigert. Dadurch fährt sich der EX30 Twin in der Stadt komfortabel, auch dank der Parameterlenkung und des kleinen Wendekreises. Und die Kameras rund um das Auto machen die schlechte Sicht nach hinten wett. Mit einer Fünf-Jahres-Garantie, einem kostenlosen Wartungsprogramm für bis zu zehn Jahre oder 150'000 Kilometer und mit seiner kompletten Palette an Sicherheitsassistenten entspricht das Fahrzeug definitiv den Codes und Werten der schwedischen Marke. Dazu kommt noch eine ordentliche Portion Verrücktheit. ▲



R E I S E

PORTUGAL

ERKUNDUNGS- TRIP IM DOURO-TAL

Im Norden Portugals, der weniger bekannt ist als der südliche Teil des Landes, gibt es eine Fülle von mittelalterlichen Städten, steilen Weinbergen und Wanderwegen. Hinzu kommt eine reichhaltige, vielfältige Gastronomie. Eine Reise für Geniesser.

JULIE ZAUGG

D

ie Sonne beginnt, sich gen Horizont zu senken. Die roten Terrakotta-Dächer der Häuser in **Porto** haben eine herrlich orange-farbene Tönung angenommen. **Der Douro, der die Stadt durchfließt**, gleicht einer Feuerzunge, auf der zahlreiche Holzboote dümpeln, die gleichen, die einst Wein- und Portweinfässer aus dem Douro-Tal in die Weinkeller der Hauptstadt transportierten. An den Ufern des Flusses haben die Restaurants und Bars lange Tische aufgestellt. Hier werden Schafskäse, Kabeljaukroketten und gegrillte Sardinen serviert. Wer mag, kann hier zwei lokale Spezialitäten probieren: das Francesinha, ein mit Schinken und Rindfleisch belegtes Sandwich, das mit einer Käse-Bier-Sosse übergossen wird, oder Kutteln mit weissen Bohnen, Karotten und Zwiebeln. →



Die Stadt Porto liegt im Norden Portugals am Atlantischen Ozean. Sie gilt als Wiege der Unabhängigkeit des Landes, hier wurde der erste grosse Entdecker Portugals, Heinrich der Seefahrer, geboren. Er läutete das Zeitalter der grossen Entdeckungs- und Eroberungsreisen im 15. Jahrhundert ein. Das historische Zentrum, das von der UNESCO zum Weltkulturerbe erklärt wurde, ist ein Spiegelbild dieser Epoche. Hier stehen einige der schönsten mit blau-weißen Kacheln verkleideten Gebäude Portugals, darunter **die Capela das Almas** (Kapelle der Seelen) und die Bahnstation São Bento. In der Nähe befindet sich der Bolhão-Markt – in einer grossen, luftigen Halle. Dort findet man viele bunte Gemüsesorten, Meeresfrüchte sowie Gebäck mit Eigelb und Sahne – eine gute Gelegenheit, die frischen Produkte der Region zu kosten.



Im Nordwesten der Stadt befindet sich die Serralves-Stiftung. Sie bietet Ausstellungen zeitgenössischer Kunst in rosafarbenen Gebäuden im Art-déco-Stil, umgeben von Gärten mit üppiger mediterraner Vegetation. **Der Strand von Matosinhos**, der vom Stadtzentrum aus in nur etwa 30 Minuten mit der Strassenbahn zu erreichen ist, lädt zu einem Ausflug ans Meer ein. Die riesigen Wellen, die sich dort an dem weissen Sandstrand brechen, sind bei Surfern beliebt. Hier kann man auch in einem in die Felsen eingelassenen **Salzwasserpool** baden, den der berühmte Architekt Álvaro Siza Vieira entworfen hat, oder auf dem Fischmarkt den frischen Fang begutachten und gleich im Restaurant probieren.

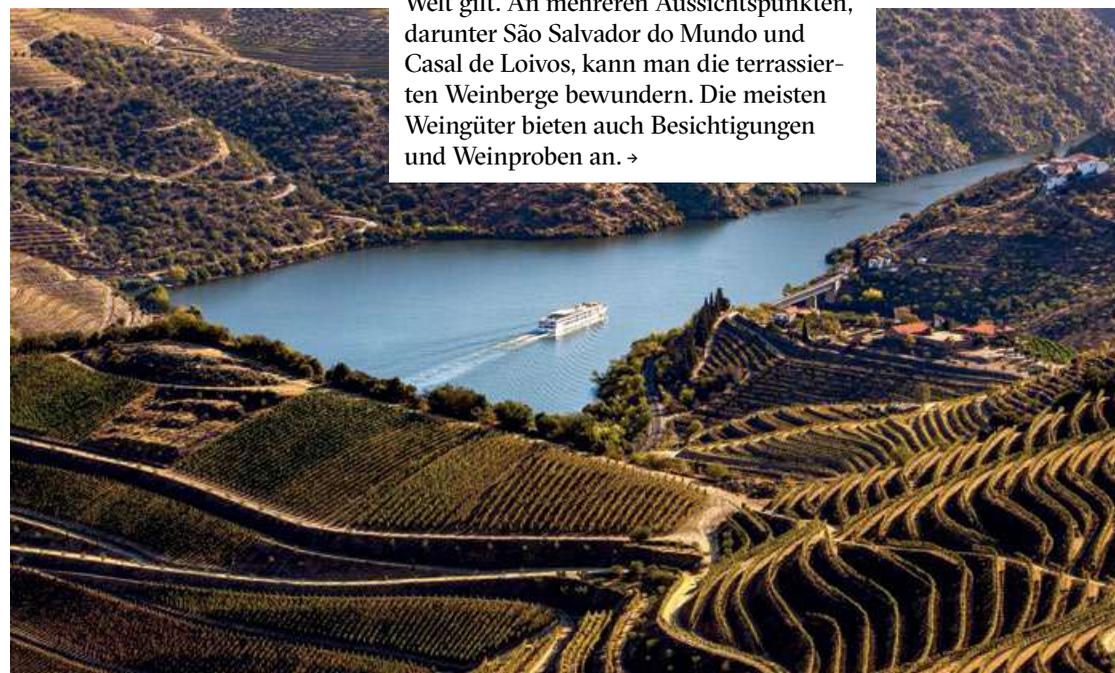


© ISTOCK / IN THESE MOMENTS STUDIO
MARTIN THOMAS, ALAMY



Es wird Zeit, die Küste zu verlassen, um sich ins Landesinnere zu begeben und das Douro-Tal zu erkunden, das die aromatischen Weine Portugals hervorgebracht hat. Dazu zählt insbesondere sein berühmtestes Exportprodukt: der Portwein, ein mit Brandy versetzter Rotwein. Die kleine Stadt **Pinhão** liegt im Herzen dieser Weinbauregion. Sie dient auch als Ausgangspunkt für die zahlreichen **Kreuzfahrten** auf dem Douro. Eine sanfte Art, die Stadt zu erkunden, während man sich mit einem Glas Portwein in der Hand den Fluss entlangschippert, der sich durch die terrassenförmig angelegten Weinberge schlängelt.

Das Douro-Tal lässt sich auch mit dem Velo erkunden. Dazu gibt es mehrere Routen, beispielsweise zwischen Peso da Régua und Foz Côa entlang der N222, die als eine der schönsten Strassen der Welt gilt. An mehreren Aussichtspunkten, darunter São Salvador do Mundo und Casal de Loivos, kann man die terrassierten Weinberge bewundern. Die meisten Weingüter bieten auch Besichtigungen und Weinproben an. →



EMPFEHLENSWERTE ADRESSEN

Euskalduna Studio, Porto

Dieses Restaurant (ein Michelin-Stern) ist das Werk von Chefkoch Vasco Coelho Santos. Er verwendet traditionelle lokale Zutaten und moderne Kochmethoden, um ein Menü zu kreieren, das sich aus kleinen Häppchen zusammensetzt und an japanische Izakayas erinnert.

Torel Palace, Porto

Das Boutique-Hotel ist in einem rosafarbenen Palast aus dem 19. Jahrhundert untergebracht, dessen Decken mit barocken Stuckleisten verkleidet sind. Es hat einen schönen Swimmingpool, der geschützt hinter einer efeubewachsenen Mauer liegt.

Taberna Lusitana, Matosinhos

In diesem Restaurant, das sich auf dem Fischmarkt von Matosinhos befindet, kann man von den Auslagen Fisch und Meeresfrüchte auswählen, die ein Koch auf himmlische Weise zubereitet und mit Kartoffeln und Gemüse serviert.

Six Senses, Douro-Tal

Dieses Luxushotel, das in einem Herrenhaus aus dem 19. Jahrhundert auf einem Hügel im Herzen des Douro-Tals untergebracht ist, bietet Suiten und Villen sowie ein Fünf-Sterne-Spa inmitten eines gepflegten Gartens.

Hotel Agrinho Suites & Spa, Gerês

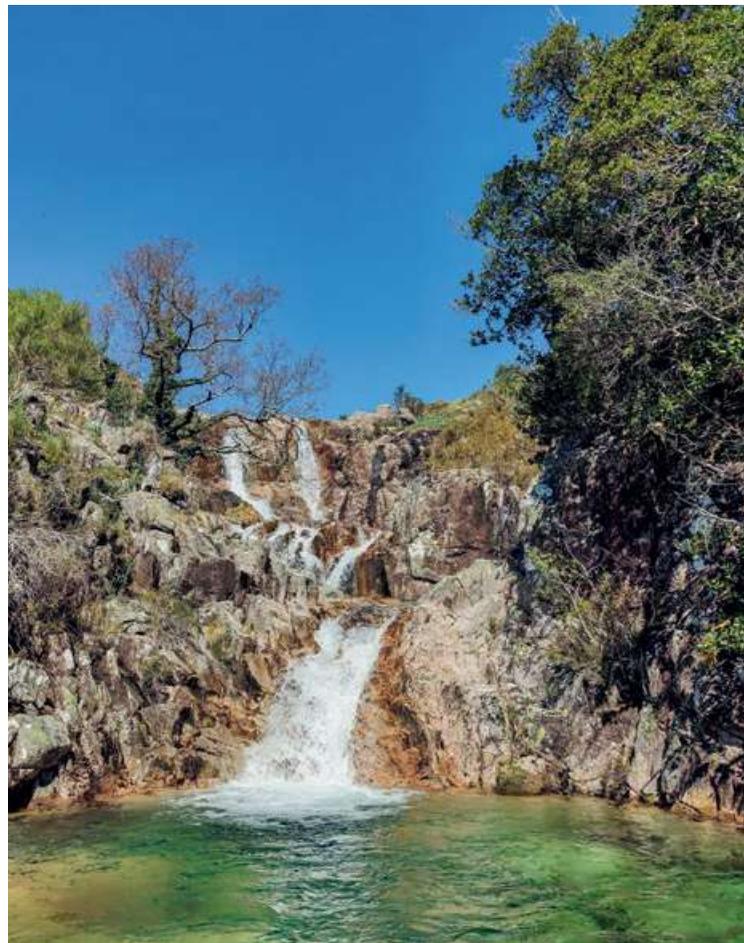
Ein herrlicher Blick auf den unterhalb des Hotels gelegenen See erwartet die Gäste. Hier findet man einen Innen- und Aussenpool sowie geräumige Zimmer mit Küchenzeilen. Der Nationalpark liegt nur 15 Minuten entfernt.

ANREISE

EasyJet, TAP und Swiss fliegen mehrmals täglich von Genf und Zürich nach Porto.

Nächster Halt ist der mittelalterliche Ort Braga. Das Städtchen konnte seinen authentischen Charakter fernab der Touristenrouten bewahren. Sonntags gehört der grosse Platz im Stadtzentrum ganz den Rentnern, die auf der Geige Volksweisen spielen, von Kastagnetten begleitet werden oder traditionelle Tanzschritte ausführen. Währenddessen lassen sich die Familien die sogenannten Tibias schmecken. Der Name bezieht sich auf die Form dieser mit Creme gefüllten Windbeutel, die an ein Schienbein erinnert. Diese Spezialität stammt aus den Klöstern von Braga.

Ein Spaziergang durch das historische Zentrum ist wie eine Reise durch verschiedene Epochen. Man kann sowohl die Kathedrale aus dem Jahr 1089 als auch römische Ruinen und den mittelalterlichen Erzbischöflichen Palast sehen. Etwas ausserhalb der Stadt erreicht man per Standseilbahn **das Heiligtum Bom Jesus do Monte**. Eine spektakuläre Barocktreppe führt hinauf zu dem Wallfahrtsort. Er ist von gepflegten Gärten mit Teichen und künstlichen Höhlen umgeben.



Noch ein Abstecher in die Natur: Der an der Grenze zu Spanien gelegene **Nationalpark Peneda-Gerês** umfasst Gebirgslandschaften mit einer Fläche von mehr als 700 Quadratkilometern. Man kann sie auf zahlreichen Wanderwegen erkunden, deren Länge von zwei Stunden bis zu mehreren Tagen reicht. Inmitten rosa- und silberfarbener Granitmassive trifft man auf Kühe mit langen Hörnern, Wildpferde, iberische Steinböcke, Ziegen und Salamander.

Schwindelerregende Schluchten durchziehen den Park; es gibt Wasserfälle, die sich in türkisfarbene Naturpools stürzen, in denen man im Sommer baden kann, sowie Eichen- und Kiefernwälder. Im Frühling ist die Landschaft mit bunten Blumen und Heidekraut bedeckt. Hin und wieder stösst man auf ein Steindorf, in dem die Zeit stehen geblieben zu sein scheint. Dies ist auch einer der besten Orte, um die deftigen Bergerichte mit Schweine- oder Kalbfleisch aus dem Norden Portugals zu probieren. Und natürlich den Vinho Verde, einen frischen, blumigen, spritzigen Weisswein, der entlang der Küste angebaut wird. ▲

© ISTOCK / MICKEL RODRIGUES

3A Easy

EINE EINFACHE 3A-LÖSUNG FÜR EINE OPTIMISTISCHE ZUKUNFT



6 MONATE GRATIS!*

Eine 3. Säule zu eröffnen war nie einfacher.
Wählen Sie einfach eine von drei vordefinierten Investitionsstrategien
oder die Sparstrategie **mit Zinsen von bis zu 1% jährlich!**

*Angebot bezieht sich auf Verwaltungsgebühren und gilt bis am 31. Dezember 2024.

swissquote.com/3a-easy

 **Swissquote**

Alle Investitionen sind mit einem gewissen Risiko verbunden.

Biometrische Kopfhörer

Sennheiser hat seine neuen Kopfhörer für Athleten und Sportfans vorgestellt. Die mit biometrischen Sensoren ausgestatteten Ohrknöpfe Momentum Sport messen die Herzfrequenz und die Körpertemperatur und nutzen das Datenanalyse-Ökosystem der Polar-Flow-Trainings-App. Ein besonderes Augenmerk wurde auf die Akustik gelegt. So ist es gelungen, die Schritt- und Atemgeräusche zu reduzieren.

sennheiser-hearing.com
339.90



Innovation für den Grillabend

Die Beer Box des deutschen Unternehmens Hofats ist ein unverzichtbares Accessoire für sommerliche Grillpartys. Die stapelbare Bierkiste lässt sich in einen mobilen Feuerkorb verwandeln, denn sie ist aus Cortenstahl gefertigt, der für seine feuerfeste, schützende Patina bekannt ist. Die Kiste verfügt über einen integrierten Flaschenöffner und bietet Platz für kühle Biere oder ein saftiges Rindersteak zum Grillen. Das ebenso praktische wie stilvolle Objekt lässt sich dank einer abnehmbaren Holzplatte sogar in einen Hocker verwandeln.

hofats.com
149.-

Für moderne Abenteurer

Das 3-in-1-Cape des Start-ups Trail Hoppers wurde von zwei jungen französischen Ingenieuren entwickelt, die gerne mit dem Rucksack reisen. Der vollkommen wasserdichte Poncho bietet nicht nur Schutz vor schlechter Witterung, sondern lässt sich dank eines raffinierten Aufhängungssystems im Handumdrehen in eine Hängematte oder mithilfe der sechs mitgelieferten Heringe in einen Wind- und Regenschutz umfunktionieren. Der Poncho ist sehr leicht (630 Gramm, einschliesslich Zubehör) und nimmt zusammengefaltet das Volumen einer Wasserflasche ein. Ideal zum Biwakieren in der freien Natur.

trilhoppers.com
139.90



Nachhaltige Bademode

Die Zürcher Marke Pater et Filius setzt sich für den Schutz der Ozeane ein. Um den Kampf gegen die Plastikverschmutzung zu unterstützen, hat sie Badeshorts aus recycelten Fischernetzen entworfen. Das umweltfreundliche Material vereint zudem Leichtigkeit und Komfort, trocknet schnell und bietet einen hohen UV-Schutz (UPF 50). Dieses schicke, schlichte Modell ist in vier Farben und vier bedruckten Stoffen erhältlich. Es wird in einem wasserdichten Beutel mit Monogramm geliefert. Am Strand kann man in diesem Beutel auch sein Handy, seine Schlüssel oder die Geldbörse aufbewahren.

lehni.ch
Ab 1'100.-

Mobiler 4K-Projektor

Ein elegantes Design, eine native 4K-Auflösung und ein geringes Gewicht von 1,49 Kilogramm – diese Kombination zeichnet den mobilen Projektor CineBeam Q von LG aus. Dank der automatischen Bildschirmanpassung lässt sich der Projektor einfach und schnell aufstellen. Eine weitere Besonderheit ist der um 360 Grad drehbare Griff, der nicht nur den Transport erleichtert, sondern auch als Standfuss fungiert, sodass man hochauflösende Inhalte auf verschiedene Flächen wie Wände, Leinwände oder sogar Decken projizieren kann.

lg.com
1'453.-



Surfen in limitierter Auflage

Patek Philippe feiert den Sommer mit dem Modell Calatrava «Sur la plage», das Teil der neuen Kollektion «Haut Artisanat 2024» ist. Diese auf zehn Exemplare limitierte Auflage zeigt einen Surfer mit seinem Board unter dem Arm, der an der kalifornischen Küste auf eine Welle wartet. Das in einem Weissgold-Gehäuse untergebrachte Zifferblatt ist ein wahres Meisterwerk der Marketerie, für das 100 Einzelteile und 75 Inkrustationen aus 23 Holzarten mit unterschiedlichen Farben, Texturen und Maserungen zugeschnitten und zusammengesetzt werden mussten.

patek.com
Preis auf Anfrage

b o u t i q u e

NEUES
AUS
DEM
LABOR

Energie durch Verdunstung

Forscherinnen und Forscher der EPFL haben ein Gerät entwickelt, das mithilfe der Verdunstung einer Flüssigkeit Strom erzeugen kann. Demnächst will man im Genfer See einen Test im Originalmassstab durchführen. JULIE ZAUGG

Verdunstung findet überall statt, unter verschiedenen Feuchtigkeitsbedingungen und sogar nachts. Ausgehend von diesem allgegenwärtigen Prozess haben sich Forscherinnen und Forscher der EPFL 2017 mit der Frage beschäftigt, wie man mithilfe des Hydrovoltaik-Effekts (HV) Strom erzeugen könnte. «Das Grundprinzip besteht darin, dass eine Flüssigkeit einen elektrostatischen Effekt erzeugt, wenn sie an der Oberfläche eines Festkörpers entlangfließt», erklärt Giulia Tagliabue, Leiterin des Labors für Nanowissenschaft für Energietechnologien (LNET) an der Fakultät für Ingenieurwissenschaften und -techniken der EPFL. «Wenn man diese Flüssigkeit durch ein Nanogerät leitet, also ein Miniaturgerät, das aus winzigen Kanälen besteht, dann kann man Strom und Spannung erzeugen.»

Für diesen Vorgang ist normalerweise eine externe Energiequelle erforderlich. Nutzt man jedoch die natürliche Verdunstung, erübrigt sich eine solche Quelle. «Dieser passive Pumpeneffekt ist auch in Pflanzen zu beobachten, in denen der Wassertransport in den Mikrokapillaren aufgrund der natürlichen Verdunstung an der Blattoberfläche erfolgt», sagt die Forscherin, die dieses Phänomen zusammen mit dem Doktoranden Tarique Anwar untersucht. Im Rahmen ihrer Forschung machten die beiden Wissenschaftler eine wichtige Entdeckung: «Bisher ging man davon aus, dass das Nanogerät nur mit gereinigtem Wasser mit einer geringen Ionenkonzentration optimal funktionieren kann», berichtet Giulia Tagliabue. «Aber wir haben einen Weg gefunden, es so anzupassen, dass es sowohl mit Meerwasser als auch mit Leitungswasser betrieben werden kann.» Um dies zu erreichen, haben sie die ideale Form, Grösse und Zusammensetzung des Nanogeräts ermittelt. «Wir haben ein hexagonales Netzwerk aus Silizium-Nanosäulen

geschaffen, deren Abstände genau definiert sind, zwischen 300 und 400 Nanometern», erläutert Giulia Tagliabue. Diese Zwischenräume dienen als Kanäle für die Verdunstung der Flüssigkeit. Das im Labor getestete Gerät ist zwei Quadratzentimeter gross. Es kann mit einem Kondensator verbunden werden, um die erzeugte Energie zu ernten und zu speichern. Momentan ist diese Energie zwar noch minimal, aber in Zukunft lässt sich das Nanogerät auch vergrössern. «Man könnte auch Dutzende davon nebeneinander installieren, wie bei den Solarzellen auf einem Solarmodul», fügt Tarique Anwar hinzu.

Die beiden Wissenschaftler haben kürzlich eine fünfjährige Förderung vonseiten des Schweizerischen Nationalfonds erhalten, um im Genfer See einen Versuch im Originalmassstab durchzuführen. Sie werden ein etwa zehn Quadratzentimeter grosses Gerät entwickeln, das auf der Wasseroberfläche schwimmt. «Wir müssen uns vergewissern, dass es den realen Umweltbedingungen wie Wellen und Strömungen standhalten kann», betont der Doktorand.

Letztendlich hoffen sie, eine Struktur zu entwickeln, die genügend Strom erzeugen kann, um Sensoren zu betreiben, insbesondere solche, die derzeit von Batterien versorgt werden. Dies wäre auch ohne ein Gewässer in der Nähe möglich. «Die Verdunstung von Tau könnte ausreichen», so Giulia Tagliabue. Wenn man diese Geräte in grösserem Massstab neben einer schwimmenden Fotovoltaikanlage einsetzt, könnten sie in Zeiten geringer Sonneneinstrahlung, etwa nachts, als Überbrückung dienen. Theoretisch können sie überall dort funktionieren, wo Feuchtigkeit wie beispielsweise Schweiß vorhanden ist. Damit liessen sich auch tragbare Gesundheits- und Fitnessgeräte mit Strom versorgen. ▲

© TARIQUE ANWAR, LNET EPFL, CC BY SA

↑
Silizium-Nanosäulen
im Elektronen-
rastermikroskop

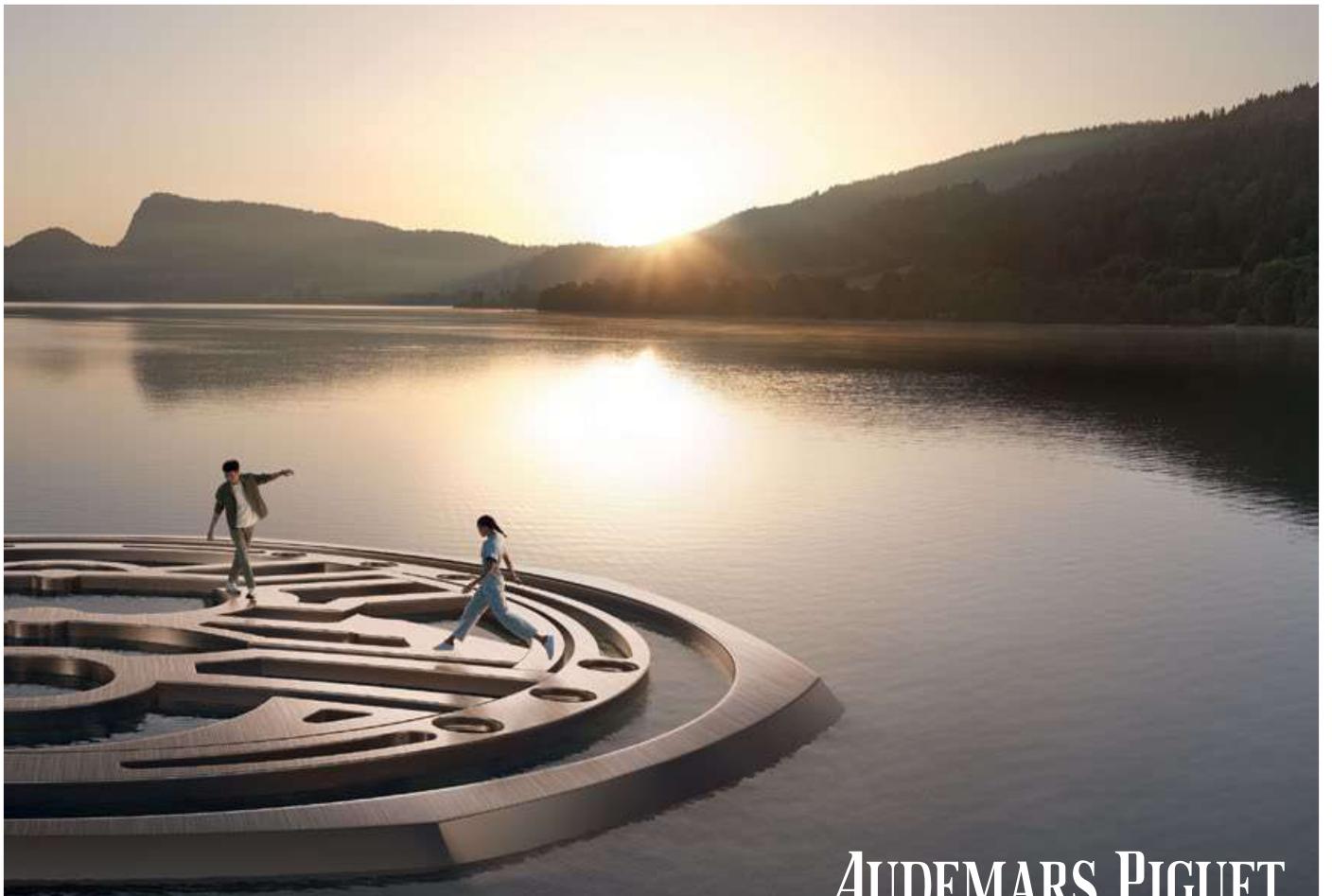
CHF
USD
EUR
SEA, SEK & SUN
GBP
JPY
AUD
CAD

Profitieren Sie diesen Sommer von unserer Debitkarte mit 13 Währungen ohne Gebühren!



swissquote.com/debit-card

 Swissquote



AUDEMARS PIGUET

Le Brassus

SEEK BEYOND

*SHAPED IN GOLD,
REVEALED BY LIGHT*

INTRODUCING THE ROYAL OAK SELFWINDING
FLYING TOURBILLON OPENWORKED IN AN ELUSIVE
NEW ALLOY NAMED SAND GOLD.

