

SWISSQUOTE

ePRIVATE BANKING MAGAZINE

GEWINNSPIEL

PORTFOLIO IM WERT VON

10'000.-

ZU GEWINNEN

S. 78

SMARTPHONES S.55

GRÜNE
ENERGIEN S.57

E-COMMERCE S.50

BIOTECHNOLOGIE S.52

ERDGAS S.48

ERDÖL S.45

TECHNOLOGIE S.42

DÖRSEN FÜR

DIE ÜBERFLIEGER UNTER DER LUPE

• GLENCORE • • • HIGH FREQUENCY TRADING • • • SCHAFFNER • • • HTC •

• • • MOODY'S • • • HALLIBURTON • • • NETFLIX • • • PRICELINE • • • •



PATEK PHILIPPE

GENEVE

Beginnen Sie eine
eigene Tradition.

Mehr Informationen erhalten Sie bei den unten genannten Patek Philippe Partnern sowie im autorisierten Fachhandel.

Eine vollständige Liste unserer Partner in der Schweiz finden sie auf patek.com

Basel

Gübelin AG, Freie Strasse 27
Seiler, Gerbergasse 89

Bern

Gübelin AG, Bahnhofplatz 11
Zigerli & Iff AG, Spitalgasse 14

Interlaken

Kirchhofer Haute Horlogerie II,
Höheweg 56

Lugano

Gübelin AG, Via Nassa 7
Mersmann SA, Via Nassa 5
Somazzi SA, Via Nassa 36

Luzern

Gübelin AG, Schweizerhofquai 1

St. Moritz

Gübelin AG, Via Serlas/Palace Galerie

Vaduz/FL

Huber Uhren Schmuck, Im Städtle

Zug

Lohri, Neugasse 9

Zürich

Beyer Uhren und Juwelen,
Bahnhofstrasse 31
Gübelin AG, Bahnhofstrasse 36





Eine Patek Philippe gehört einem nie ganz allein.

Man erfreut sich ein Leben lang an ihr, aber eigentlich bewahrt man sie schon für die nächste Generation.



Jahreskalender Ref. 5205G, Calatrava Manschettenknöpfe.

CO₂

132 g/km bedeutet 13% weniger



Der neue Audi A6 Avant mit Audi Leichtbautechnologie.

Einer der vielen Vorteile der Audi Leichtbautechnologie besteht darin, dass ein leichteres Auto weniger Treibstoff verbraucht und somit weniger CO₂-Emissionen verursacht. Beim neuen A6 Avant 2.0 TDI sind dies im Vergleich zum Vorgängermodell 13 Prozent weniger. In der gesamten Baureihe wurde zudem der Treibstoffverbrauch um bis zu 21 Prozent reduziert. So können Sie länger fahren – für weniger. www.audi.ch/a6avant

Audi A6 Avant 2.0 TDI, 130 kW (177 PS), 1968 cm³. Normverbrauch gesamt: 5,0 l/100 km.
CO₂-Emissionen: 132 g/km (188 g/km: Durchschnitt aller Neuwagenmodelle). Energieeffizienzklasse A.

Audi Swiss Service Package+

Reparatur 3 Jahre oder 100'000 km
Service 10 Jahre oder 100'000 km
Es gilt jeweils das zuerst Erreichte

Audi
Vorsprung durch Technik



Der Höhenflug des Schweizer Frankens

Es gibt Augenblicke, da fühlt man sich reicher als sonst, und dies mit gutem Grund. Momentan ist dies bei denjenigen Schweizerinnen und Schweizern der Fall, die sich den aussergewöhnlich starken Franken zunutze machen können. Die einen gönnen sich ein paar zusätzliche Ferientage in der Eurozone, andere gehen jenseits der Grenze einkaufen, und wieder andere beginnen mit dem Kauf eines Zweitwohnsitzes im Ausland zu liebäugeln. Man kann sie verstehen. Die Kaufkraft der Schweizer ist wirklich äusserst stark, sobald sie ausser Landes sind. Es wäre verkehrt, nicht davon zu profitieren.

Trotzdem wurden Stimmen laut, die sie als schlechte Patrioten bezeichnen, weil ihre Einkäufe im Ausland dem einheimischen Handel schaden würden. Dabei ist genau das Gegenteil der Fall: Mit ihrem anpassungsfähigen Verhalten leisten diese die Landesgrenzen überquerenden Konsumenten der Wirtschaft einen guten Dienst. Sie geben ein klares Warnsignal an Importeure, Gross- und Einzelhändler, die die Wechselkurschwankungen allzu oft nicht an die Konsumenten weitergeben. Indem das grenzüberschreitende Shopping den freien Wettbewerb spielen lässt, macht es unsere Wirtschaft flexibler und konkurrenzfähiger.

Als diese Ausgabe des Swissquote Magazine in den Druck ging, wurden die Märkte wieder in einer neuen Welle von der Finanzkrise durchgeschüttelt, und zahlreiche Unternehmen mussten massive Kursabschläge hinnehmen. Nichtsdestotrotz gibt es nach wie vor Firmen, die sich von diesem Szenario abheben. Unser Dossier über den Börsenboom stellt daher Unternehmen vor, deren

Kurs innert Jahresfrist um 100, 200, ja 300 Prozent gestiegen ist (siehe Seite 38). Dabei stellt sich natürlich die Frage, ob sich dieses Wachstum fortsetzen wird. Und genau zu diesem Thema haben wir den Analysten im Fall der erwähnten Gesellschaften auf den Zahn gefühlt.

Auch der Devisenmarkt bietet der Schweizer Bevölkerung Möglichkeiten, vom starken Franken zu profitieren. Denn selbst wenn unsere Währung neben dem Gold weiterhin die Rolle eines Zufluchtswerts spielt, darf man annehmen, dass sich dieser Kursanstieg nicht ewig fortsetzen wird. Wer also seine Anlagen in diesem Bereich diversifizieren möchte, sollte nach Asien schauen, genauer gesagt nach Singapur. Denn der Singapur-Dollar scheint noch ein beträchtliches Wachstumspotenzial zu haben. Dieser Ansicht ist zumindest unser Chronist Peter A. Rosenstreich, dessen Beitrag Sie auf Seite 31 lesen können.

Doch bei aller Wechselkurs-Euphorie ist Vorsicht geboten. Wie könnte man dieses Editorial über den starken Franken beenden, ohne an den berühmten Begriff des jeder Investition inhärenten Risikos zu erinnern? Und Vorsicht ist bekanntlich auch ein sehr schweizerischer Wert ...



Marc Bürki,
CEO Swissquote

SWISSQUOTE

Herausgeber

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

Koordination des Magazins

Brigitta Cooper

Editorische und grafische Umsetzung

LargeNetwork
6, rue Abraham-Gevray
1201 Genève
Schweiz
T. +41 22 919 19 19
info@LargeNetwork.com
www.LargeNetwork.com

Leitung

Gabriel Sigrist
und Pierre Grosjean

Projektleitung

Ludovic Chappex

Koordination

Luise Wunderlich

Redaktion

Claude Baumann
Bertrand Beauté
Didier Bonvin
Gaëlle Chaar
Jean-Cosme Delaloye
Blaise Duval
Joël Espi
Benjamin Keller
Sophie Lebel
Martin Longet
Sylvain Menétrey
Marc Renfer
Daniel Saraga
Quentin Simonet
William Türler
Armelle Vincent
Eckhard Baschek/Infel
Andreas Turner/Infel
Gaston Haas/Infel

Layout

Jérémie Mercier

Gestaltung

Sandro Bacco

Seitenlayout

Clémence Anex
Sandro Bacco
Caroline Fischer
Sebastien Fourtouill
Olivia de
Quatrebarbes

Übersetzung

Régine Finck
Claudia Grosdidier
Dorothee Hofer
Boris Muller
Annika Schmidt-
Glenewinkel
Robert Schnieper
Richard Siegert

Cover

Foto:
David Mayenfisch
Model:
Leha van Kommer

Fotos

Fred Merz
Marc Wetli
Getty-images
Reuters
Newscom

Werbung

MedienSatellit
Zypressenstrasse 60
8004 Zurich
Schweiz
T. +41 43 268 50 39
www.mediensatellit.ch
info@mediensatellit.ch



Abonnement für das
Swissquote Magazine
CHF 40.- für 6 Ausgaben
www.swissquote.ch/magazine/d/

INTERVIEW



WORLD WATCH



ENERGIE



GLENCORE



PHILIPPE GAYDOUL



HTC

INHALTSVERZEICHNIS

- | | |
|---|--|
| <p>3. EDITORIAL
von Marc Bürki</p> <p>8. GESTERN, MORGEN</p> <p>10. WORLD WATCH</p> <p>20. UNTERNEHMEN
Die Gewinner und Verlierer des Marktes</p> <p>24. GLENCORE
Ein Gigant geht an die Börse</p> <p>28. ENERGIE
Was bewirkt der Atomausstieg?</p> | <p>30. ANALYSEN
Anlagetipps und Ratschläge der Spezialisten</p> <p>34. INFORMATIONSTECHNIK
Wie sich HTC im Smartphone-Markt einen Podestplatz erkämpft</p> <p>36. BÖRSENBOOM
DIE ÜBERFLIEGER UNTER DER LUPE</p> |
|---|--|

**SPEKTAKULÄRE
KURSANSTIEGE**

DOSSIER

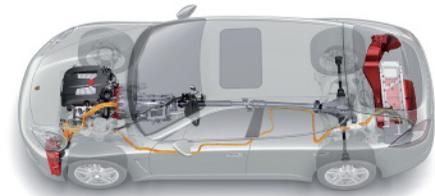
BÖRSEN- BÜBEN



64
MARKEN IN CHINA



82
SEGELN



82
PORSCHE

60. PHILIPPE GAYDOUL
Porträt des Zürcher
Unternehmers

64. BRANDING
Die Anpassung der Marken
an den chinesischen Markt

68. HIGH FREQUENCY TRADING
Millionengewinne
in Millisekunden

76. SWISSQUOTE
Die neuen Produkte und
Services der Online-Bank

82. AUTOMOBIL
Der Hybrid-Wagen
von Porsche

86. MULTIMEDIA
Das kabellose
Vergnügen

90. SEGELN
Kurs auf die Freiheit

96. EIN WORT ZUM SCHLUSS
William White, Musiker

QR-CODE



Bei diesem Symbol neben einigen Artikeln des Magazins handelt es sich um einen QR-Code [für «Quick Response»]. Einmal abfotografiert, erlaubt er, über ein kompatibles Mobiltelefon direkt auf die betreffende Website zuzugreifen. Die Anwender von Swissquote können durch diesen Code den Aktienkurs der entsprechenden Firma nachverfolgen und sogar deren Aktien kaufen oder verkaufen. Um die kompatible Anwendung für Ihr Telefon herunterzuladen, besuchen Sie die Seite www.swissquote.ch/magazine/code/d/



LESERBRIEFE

Beim Lesen Ihres Artikels über die Naked Bikes [Swissquote Nr. 3 / 2011] war ich erstaunt darüber, dass keines der von BMW in diesem Marktsegment angebotenen Modelle erwähnt wurde. Ein Motorrad wie die K 1300 R, mit teuflischem Look und Temperament (173 PS, ein Rekord für diese Kategorie!), hätte meiner Meinung nach in Ihrer Auswahl einen Platz verdient.

M. MÜLLER, ZÜRICH

Lieber Herr Müller

Eine Auswahl kann definitionsgemäss nie vollständig sein ... Wir möchten ausserdem darauf hinweisen, dass das Image von BMW bei zahlreichen Motorradfahrern oft noch stark mit den Autos des Unternehmens in Verbindung gebracht wird. Es stimmt aber, dass der Hersteller aus Bayern in den letzten Jahren mit besonders innovativen und leistungsfähigen Produkten Aufsehen erregt hat. Eine gute Möglichkeit für einen zukünftigen Artikel!

SWISSQUOTE MAGAZINE

Guten Tag,

Gerade nachdem ich Ihren exzellenten Artikel über Airbus sowie Ihre Prognosen zur Hausse der EADS-Aktie gelesen hatte [Swissquote Magazine Nr. 3, Juni 2011, Anmerkung der Redaktion], stiess ich im Internet auf ein Video, welches den Grossaktionär Arnaud Lagardère beim Tändeln mit einem graziösen Model zeigte, das einen Kopf grösser (und 30 Jahre jünger) war als er. Er macht einen vollkommen lächerlichen Eindruck. Wie soll man ihn nach einem solchen Vorfall noch ernst nehmen? Wie kann ein globaler Medienspezialist, der die Zeitschriften Elle, Paris-Match, den Radiosender Europe 1 und den Verlagsgiganten Hachette leitet, sein öffentliches Bild in ein so fragwürdiges Licht rücken? Ich finde nur eine einzige Erklärung: Dieser Mann (und Erbe des grossen Geschäftsmannes Jean-Luc Lagardère) ist inkompetent. Wenn man dann erfährt, dass er in einigen Monaten den Vorsitz des Aufsichtsrats bei EADS übernehmen soll, beginnt man sich Sorgen zu machen. Ist EADS tatsächlich ein gutes Investment? Ich bin mir nicht mehr so sicher.

MORGANE B., NEUENBURG

Ihre Meinung interessiert uns.

Kommentare, Fragen, Reaktionen? Schreiben Sie uns an magazine@swissquote.ch

Ich lese Ihr Magazin oft mit Interesse. Umso mehr war ich erstaunt, zu entdecken, dass, wenn Angela Merkel erklärt: «Es geht auch darum, dass man in Ländern wie Griechenland, Spanien oder Portugal nicht früher in Rente gehen kann als in Deutschland, sondern dass sich alle auch ein wenig gleich anstrengen», sie sich – ich zitiere Sie – «der anti-europäischen Rhetorik anschliesst» und «in wenig lebenswürdigen Worten gegen die Südeuropäer» stichelt. Man könnte diese Art von Urteil von der konformistischen Linken erwarten, aber nicht von einer Zeitschrift mit Beiträgen erfahrener Ökonomen und Finanzexperten!

Sind in diesem Fall nicht gerade Sie es, die sich diesem Deutschland gegenüber in wenig lebenswürdigen Worten äussern, das in den letzten 15 Jahren hart gearbeitet und bedeutende Opfer erbracht hat, um seine Wettbewerbsfähigkeit wiederherzustellen, Ostdeutschland zu integrieren und wieder aufzurichten, und dessen Kreditwürdigkeit den Südeuropäern erlaubt hat, sich äusserst günstig finanzielle Mittel zu beschaffen [eine Chance, die diese, zumindest zu einem grossen Teil, mehr schlecht als recht genutzt haben]?

THIERRY BARBIER-MUELLER, GENÈVE

Lieber Herr Barbier-Mueller

Selbstverständlich bewundern wir die wirtschaftlichen Anstrengungen Deutschlands sehr. Bei der Aussage, dass Angela Merkel sich «wenig lebenswürdig» gegenüber den Ländern des Südens zeige, wollten wir keine inhaltliche Meinung kundtun, sondern lediglich vermitteln, dass die Aussagen der Bundeskanzlerin wahrscheinlich den betroffenen Ländern keine Freude machen werden. Nichtsdestotrotz stimmen wir Ihnen zu – die Formulierung war schlecht gewählt. Ganz herzlichen Dank für Ihre aufmerksame Lektüre.

SWISSQUOTE MAGAZINE

Knoblauchpresse. Ca. 1950 von Karl Zysset in der Schweiz erfunden.



Schweizer Erfindungen sind oft clever:
Genau wie unsere Warrants.

Mehr rausholen: Über 350 Warrants für jede Markterwartung.

Sie haben eine klare Marktmeinung, möchten überproportional von der Basis-Wertentwicklung profitieren und sich attraktive Renditen sichern? Dann bieten wir Ihnen als Investor mit unserem breiten Angebot an Warrants (Call/Put) interessante Chancen bei jeder Marktentwicklung.

Ihre Vorteile:

- enge Spreads
- Warrants auf SMI-Werte, SMI- und DAX-Index
- ausgezeichnetes Market-Making

Sie möchten investieren? Unsere Warrants erhalten Sie bei Ihrem Online-Broker oder Ihrer Hausbank. Notwendige Angaben zum Erwerb unserer Warrants finden Sie auf www.zertifikate.commerzbank.ch. Mehr Infos unter Telefon **0800 11 77 11*** oder derivatives.swiss@commerzbank.com

*Bitte nehmen Sie zur Kenntnis, dass die Gespräche auf dieser Telefonlinie aufgezeichnet werden. Wir gehen von Ihrer Zustimmung aus.

G E S T E R N

AG AI AR BE BL BS FR GE GL GR JU LU NE NW OW SG SH SO SZ TG TI UR VD VS ZG ZH

NEWELL RUBBERMAID KOMMT NACH GENÈ

Das US-Konsumgüterunternehmen Newell Rubbermaid, das für Marken wie Parker, Waterman, Papermate und Dymo bekannt ist, macht Genè zu seinem Hauptsitz für Europa, den Mittleren Osten und Afrika. Die Firmenleitung hofft, dank der Verlegung seiner Aktivitäten nach Genè pro Jahr 50 bis 60 Mio. Dollar einsparen zu können.

☒ NWL,U

AVASTIN IN DEN USA WEITER OHNE ZULASSUNG

Das Medikament Avastin des Schweizer Pharmakonzerns Roche darf in den USA weiterhin nicht zur Behandlung von Brustkrebs eingesetzt werden. Die amerikanische Arzneimittelbehörde Food and Drug Administration hat das 2010 angeordnete Zulassungsverbot aufrechterhalten. Sie kam in ihrer erneuten Bewertung zum Schluss, Avastin sei weder sicher genug noch hinreichend wirksam gegen den Krebs, den es behandeln soll. Für die Roche-Tochter Genentech, die das Mittel vermarkten sollte, bedeutet dies einen Gewinnausfall von 1 Mrd. Euro.

☒ ROG

PPR MEHRHEITSAKTIONÄR VON SOWIND

Die französische Holdinggesellschaft PPR hält seit Anfang Juli die Aktienmehrheit am Uhrenkonzern Sowind Group in La Chaux-de-Fonds. Die Beteiligung der Holding, der Marken wie Gucci und Yves Saint-Laurent gehören, wurde von 23 auf 50,1 Prozent des Aktienkapitals erhöht. Die Sowind Group besitzt die Uhrenmarken Girard-Perregaux und JeanRichard sowie den Produktionsbetrieb Sowind Manufacture, der ein vollständiges Sortiment von mechanischen Uhrwerken und Uhren des gehobenen Segments herstellt. PPR beschäftigt insgesamt 60'000 Mitarbeitende und erzielte 2010 einen Umsatz von 14,6 Mrd. Euro.

☒ PP,E

EUROPÄISCHE HOTELS SETZEN AUF SWISSCOM

Mit 2'300 Hotels in 43 Ländern ist die Sparte «Hospitality Services» des ehemaligen Schweizer Staatsunternehmens heute europäischer Leader im Geschäft für Hotelnetzwerke. 250'000 Hotelzimmer weltweit sind mit der Swisscom-Infrastruktur ausgestattet. Die Gesellschaft mit Sitz in Genè besitzt unter anderem Tochterunternehmen in Deutschland, Frankreich, Grossbritannien und Russland. Kürzlich kam ein Vertrag mit dem Singapur Konzern Planet One zustande, der eine Ausweitung der Aktivitäten auf die Region Asien-Pazifik zum Ziel hat. 2010 hatte Swisscom schon die dänische Firma Wayport übernommen, um ihre Präsenz in Skandinavien auszubauen.

☒ SCMN

WEKO ERMITTELT GEGEN SWATCH

Die Wettbewerbskommission (WEKO) hat eine Untersuchung gegen die Swatch Group eingeleitet. Diese soll feststellen, ob die Entscheidung, ab 2012 gewisse Uhrenbestandteile nicht mehr an andere Marken zu liefern, gegen das Kartellgesetz verstösst. Der Bieler Uhrenkonzern hat die WEKO selbst um eine Überprüfung ersucht. Swatch bemüht sich um eine Vereinbarung, die es dem Unternehmen erlauben würde, Lieferungen an Dritte nach und nach einzustellen. Der Schweizer Uhrenhersteller beklagt, er sei nur noch eine Produktionszentrale, die für andere Hersteller als eine Art «Supermarkt» fungiere.

☒ UHRN

SCHINDLER MUSS 143,7 MIO. EURO ZAHLEN

Der Aufzug- und Rolltreppenbauer Schindler muss die von der Europäischen Kommission 2007 verhängte Geldbusse in Höhe von 143,7 Mio. Euro zahlen. Das bestätigte der Europäische Gerichtshof mit seiner Entscheidung in dem Kartellverfahren. Schindler habe sich mit seinen Konkurrenten Otis, Kone und ThyssenKrupp über die Wartung von Aufzügen und mechanischen Treppen in Belgien, Deutschland, Luxemburg und den Niederlanden abgesprochen. Die Unternehmen wurden zu Geldstrafen von insgesamt fast 1 Mrd. Euro verurteilt.

☒ SCHN

M O R G E N

AG AI AR BE BL BS FR GE GL GR JU LU NE NW OW SG SH SO SZ TG TI UR VD VS ZG ZH

NESTLÉ WILL 60 PROZENT DES CHINESISCHEN SÜSSWARENHERSTELLERS HSU FU CHI ÜBERNEHMEN

Der Nahrungsmittelkonzern aus Vevey ist auf gutem Weg, Mehrheitsaktionär des chinesischen Confiseurs Hsu Fu Chi zu werden. Der Schweizer Konzern, der abschliessend 60 Prozent des Aktienkapitals von Hsu Fu Chi erwerben will, hat im Juli bekannt gegeben, zunächst eine Beteiligung von 43,5 Prozent am chinesischen Konzern zu erwerben. Wenn alle Aktionäre zugestimmt haben, wird Nestlé insgesamt 1,4 Mrd. Franken investieren. 2010 hat Hsu Fu Chi einen Umsatz von 670 Mio. Franken erzielt. Der Süsswarenhersteller gehört zurzeit noch zu 56,5 Prozent der Familie Hsu und beschäftigt in China 16'000 Personen.

☒ NESN

NOVARTIS: ZUSAMMENLEGUNG IN ROTKREUZ

Der Novartis-Konzern will einen Teil seiner Tätigkeiten in Rotkreuz im Kanton Zug konzentrieren und verlagert zu diesem Zweck 400 Arbeitsplätze innerhalb der Schweiz. Mehrere Standorte in den Kantonen Bern, Zürich und Zug sollen bis 2013 geschlossen werden. Die Umstellung betrifft vor allem den Standort von Ciba Vision in Embrach (ZH), wo 88 Personen beschäftigt sind. Der Spezialist für Kontaktlinsen wurde inzwischen mit Alcon fusioniert, die Novartis 2010 von Nestlé übernommen hatte.

☒ NOVN

OMEGA IST OFFIZIELLER ZEITNEHMER IM US-GOLFSPORT

Der Schweizer Uhrenhersteller Omega und der amerikanische Profigolfverband PGA of America haben einen gross angelegten Sponsorenvertrag unterzeichnet. Die bis 2016 laufende Vereinbarung, durch die Omega zum offiziellen Zeitnehmer bei zahlreichen Veranstaltungen wird, ist für die Schweizer die Eintrittskarte in die Welt des US-amerikanischen Golfsports. Mit ihren 27'000 Mitgliedern ist die PGA der weltweit grösste Golfverband. Das Unternehmen der Swatch-Gruppe will ausserdem Uhren fabrizieren, die nur für die Profis der PGA bestimmt sind.

☒ UHRN

LONZA KAUFT ARCH CHEMICALS

Der Basler Hersteller pharmazeutischer Wirkstoffe wird für eine Summe von 1,25 Mrd. Franken Arch Chemicals übernehmen. Das amerikanische Unternehmen ist auf Biozide spezialisiert. Dabei handelt es sich um Stoffe, die zur Bekämpfung von Schadorganismen in der Wasseraufbereitung, im Materialschutz und im Hygienesektor zum Einsatz kommen. Die Firma generiert einen Umsatz von 1,25 Mrd. Dollar und beschäftigt 3'000 Angestellte an 23 Standorten. Mit der Transaktion schwingt sich Lonza zum weltweiten Marktführer im Bereich der Bekämpfung schädlicher Mikroorganismen auf. Ein Geschäftsfeld, in dem das künftige Umsatzpotenzial auf 1,6 Mrd. Franken geschätzt wird.

☒ LONN

BSB IN GENÈVE UND ZÜRICH

Der belgische Softwareanbieter und IT-Dienstleister BSB hat in Genf und Zürich Niederlassungen eröffnet, um im Schweizer Markt zu expandieren. Das 1995 gegründete Unternehmen beschäftigt insgesamt bereits 400 Personen in Belgien, Frankreich, Luxemburg und Irland. BSB bietet vor allem Softwarelösungen für Banken und Versicherungen an und will sich in der Schweiz auf Privatbanken und Lebensversicherer konzentrieren.

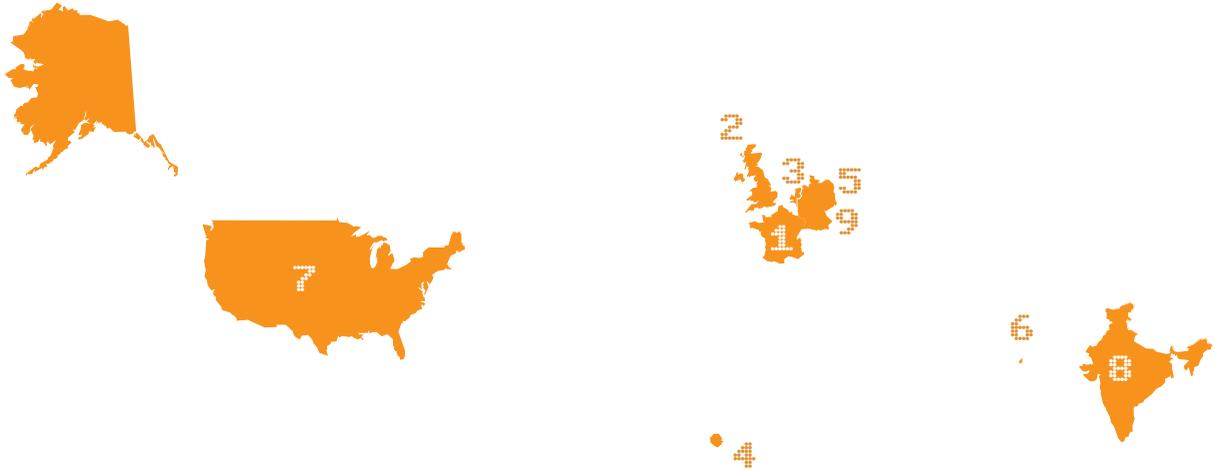
☒ BSB

LLOYDS ENTLÄSST 15'000 ANGESTELLTE, VERSCHONT ABER DIE SCHWEIZ

Um 1,5 Mrd. Pfund pro Jahr einzusparen, will Lloyds Banking bis 2014 weltweit 15'000 Stellen streichen und die Zahl der Niederlassungen halbieren. In Zukunft will die Bank mit zwei Marken auftreten: Lloyds TSB Private Bank und Bank of Scotland Private Banking. Die Schweiz ist von den Massnahmen nicht betroffen. Die Umstrukturierung der britischen Bank sieht die Verlegung ihrer internationalen Vermögensverwaltung an den Genfer Unternehmenssit vor. Lloyds will diesen Geschäftszweig ausbauen und die Gewinne in der Sparte um 50 Prozent steigern.

☒ LLOY,GB

WORLD WATCH



WEITERER VERZUG BEI NEUEM EPR-KRAFTWERK

Der französische Elektrizitätskonzern EDF hat bekannt gegeben, dass sich die Fertigstellung des neuen Europäischen Druckwasserreaktors (EPR) in Flamanville im Departement Manche um weitere zwei Jahre verzögern wird. Der Reaktor wird damit erst 2016 und nicht wie geplant 2014 ans Netz gehen. Dadurch werden sich die Gesamtkosten des neuen AKWs auf 6 Mrd. Euro belaufen – doppelt so viel wie ursprünglich vorgesehen. Die EDF hatte bereits im Juli 2010 einen Verzug der Bauarbeiten bekannt gegeben. Die neue Frist für die Inbetriebnahme des Kraftwerks wurde in Abstimmung mit dem Reaktorbauer Areva, dem verantwortlichen Bauunternehmen Bouygues sowie dem Lieferanten der Turbogeneratoren Alstom getroffen.

☒ EDF,E



MASSIVER DATENDIEBSTAHL BEI SEGA EUROPE



Nach Sony haben im Juni Hacker eine Website des japanischen Videospieleanbieters Sega zur Zielscheibe gemacht und die Daten von mehr als einer Million Kunden gestohlen. Die von Sega Europe betriebene Website Sega Pass mit Sitz in London enthielt zwar keine Kreditkartenangaben, doch entwendeten die Internetpiraten unzählige Namen, Geburtsdaten und verschlüsselte Kennwörter.

☒ 6460,XT



RABOBANK ENTLÄSST 1'200 BESCHÄFTIGTE

Die niederländische Rabobank streicht an ihrem Firmensitz in Utrecht mehr als 1'200 Stellen. Die Bank hofft so innert zwei Jahren 220 Mio. Euro einzusparen. Die Rabobank hatte während der Finanzkrise keine Staatshilfen beantragt und musste in dieser Zeit auch keine Verluste einstecken. Als eine von wenigen Banken erhielt sie auch weiterhin ein AAA-Rating. Das Institut versichert, dass der Stellenabbau nicht einem Vertrauensverlust in seine Produkte oder wirtschaftlichen Unwägbarkeiten geschuldet sei, sondern allein der Effizienzsteigerung dienen soll.

RAFFINERIE FÜR ADDAX & ORYX IN SIERRA LEONE



Der Schweizer Energiekonzern Addax & Oryx Group plant den Bau einer Ethanol-Raffinerie in Sierra Leone. Konzerntochter Addax Bioenergy hat mit sieben europäischen und afrikanischen Entwicklungsbanken einen Vertrag für das Projekt in der Nähe von Makeni, der fünftgrössten Stadt des Landes, besiegelt. Geplant ist auch ein Biomasse-Kraftwerk, das dem Land mit 6 Mio. Einwohnern etwa 20 Prozent des nationalen Strombedarfs liefern soll. Das Projekt beschäftigt bereits 700 Menschen, und bis 2013 wird mit 2'000 neuen Arbeitsplätzen für die Region gerechnet.

FUSION ZWISCHEN DEUTSCHER BÖRSE UND NYSE EURONEXT FAST PERFEKT

Die Anteilseigner der Deutsche Börse AG haben die Fusion mit Euronext zum 15. Juli für einen Betrag von 9,7 Mrd. Dollar abgesegnet. Mehr als 80 Prozent der Aktionäre haben damit den Weg frei gemacht für die Bildung des weltweit grössten Börsenkonzerns. Die Wettbewerbsbehörden auf beiden Seiten des Atlantiks müssen den Zusammenschluss jedoch noch genehmigen. Fusionen wie diese werden in der Branche immer häufiger. Dabei geht es vor allem darum, Kosten zu senken und das Angebot zu diversifizieren angesichts der Konkurrenz alternativer Plattformen wie Instinet, Bats oder Turquoise.

DUBAI AEROSPACE STORNIERT EINE BESTELLUNG VON 35 BOEING-MASCHINEN

Das Luftfahrtunternehmen Dubai Aerospace Enterprise hat 35 Boeing 737 im Wert von 2,8 Mrd. Dollar abbestellt. Zuvor waren schon die gesamten Aufträge bei Airbus über eine Summe von 5,8 Mrd. Dollar storniert worden. Boeing soll jetzt nur noch fünfzehn 747 und sechs 777 an die Gesellschaft in den Vereinigten Arabischen Emiraten liefern. Die 2006 gegründete Dubai Aerospace hatte 2007, in der Glanzzeit des Markts, grosse Erfolge verzeichnet. Damals wurden 200 Flugzeuge bestellt, doch im Zuge der Finanzkrise musste das Programm massiv gestutzt werden.

☒BAB,E

BHP BILLITON GÖNNT SICH PETROHAWK



BHP Billiton will für 12,1 Mrd. Dollar den amerikanischen Gasproduzenten Petrohawk kaufen. Mit der Übernahme festigt der australisch-britische Rohstoffkonzern weiter seine Position im Schiefergassektor, nachdem er im Februar für 4,75 Mrd. Dollar schon die Anteile der amerikanischen Chesapeake Energy an einem Schiefergasvorkommen in Arkansas erworben hatte. Wie andere Wettbewerber will BHP in diesen neuen Energieträger investieren, um eine Alternative zu Kohle zu entwickeln.

☒BLT,GB

TATA GROUP JETZT INDIENS GRÖSSTER KONZERN



Mit einem Konzernkapital von 80 Mrd. Franken hat Tata Group die bisher führende Reliance Industries von der Spitze der indischen Börse verdrängt. Zum Tata-Konzern gehört unter anderem Tata Motors, die dem Autoriesen Ford 2008 die Marken Jaguar und Land Rover abgekauft hatten. Die Stahlunternehmen der Gruppe Tata Steel mit ihrer Tochter Corus stehen auf Platz sieben der Welttrangliste der grössten Stahlproduzenten. Reliance Industries verlor die Führungsposition an der indischen Börse, weil nach Befürchtungen um die Gasproduktion des Unternehmens der Aktienkurs fiel und das Kapital auf 64 Mrd. Franken schrumpfte.

☒TTM,U

DEUTSCHE TELEKOM BERUFT ZWEI FRAUEN IN DEN VORSTAND

Der deutsche Telekommunikationsriese kündigte die Berufung zweier Frauen in den bislang ausschliesslich mit Männern besetzten Konzernvorstand an: Claudia Nemat (42) übernimmt ab Oktober den Vorstands Bereich Europa, und Marion Schick (52) erhält das Personalressort. Im März 2010 hatte das Unternehmen eine Kommunikationskampagne lanciert und sich zum Ziel gesetzt, in Führungspositionen eine Frauenquote von 30 Prozent zu erreichen.

☒DTE,X



«Wir wollen Produkte herstellen, die von jedem zweimal täglich benutzt werden, so wie Zahnbürsten.»

Larry Page, Mitbegründer und CEO von Google, der sich nach der Lancierung der Plattform Google+ erfreut zeigte über die Gewinn- und Umsatzzunahme des Internetkonzerns.



«Es wurde davon gesprochen, dass man hofft, dass die Wirtschaftskultur, die wir hier in Deutschland haben, sich gleichermaßen auf Griechenland wird übertragen lassen können.»

Dies die Worte des deutschen Wirtschaftsministers Philipp Rösler nach einem Treffen mit den wichtigsten Wirtschaftsverbänden Deutschlands vom 27. Juli 2011.



«Innerhalb und ausserhalb der Eurozone wurden Fehler begangen. Obwohl wir verschiedene Währungen in unseren Taschen haben, verbindet uns ein gemeinsames Schicksal.»

Der britische Vizepremierminister Nick Clegg anlässlich eines Besuchs des Arbeitgeberverbands MEDEF in Paris, wo er sich zur Eurokrise äusserte und für ein gemeinsames Vorgehen sowie Strukturreformen eintrat.



«Es ist wie auf der Titanic: Nicht einmal die Passagiere der ersten Klasse werden gerettet werden.»

Der italienische Wirtschafts- und Finanzminister Giulio Tremonti vor dem italienischen Senat zu den Folgen des harten Sparprogramms, das am 15. Juli verabschiedet wurde.



«Meine Taktik besteht seit jeher darin, so zu tun, als hätte ich keine Ahnung, damit die, die Bescheid wissen, gezwungen sind, ihren Standpunkt darzulegen.»

Christine Lagarde, neue Generaldirektorin des Internationalen Währungsfonds, in einem Interview kurz vor ihrer Ernennung zur ersten Frau an die IWF-Spitze («The Wall Street Journal», 29. Juni 2011).

Wenn ein
Markt schliesst,
öffnet bald
ein anderer.

Nutzen Sie den
Wandel mit
iShares ETFs.



Die stetigen Veränderungen der heutigen, globalen Märkte bringen immer mehr Möglichkeiten mit sich. Sie sind aber nicht durch alle Produkten zugänglich. iShares ermöglicht Anlegern durch Liquidität, Präzision und Leistung einen Zugang zu schwer umsetzbaren Investments. Öffnen Sie mit iShares ETFs die Tür zu globalen Möglichkeiten.

**Aus dem Wandel Gewinn ziehen mit dem Welt Nr.1
ETF-Anbieter.**

iShares.ch | 0800 33 66 88

BLACKROCK®

BlackRock Advisors (UK) Limited, eine von der Financial Services Authority („FSA“) bewilligte und überwachte Gesellschaft, hat dieses Dokument zur Verbreitung in der Schweiz erstellt. iShares plc und iShares II plc sind offene Investmentgesellschaften mit variablem Kapital in Form eines Umbrellafonds mit getrennter Haftung ihrer Teilfonds. Die eidgenössische Finanzmarktaufsicht FINMA hat BlackRock Investment Management (UK) Limited (London), Zurich branch, Claridenstrasse 25, 8002 Zürich die Bewilligung als Vertreterin und JPMorgan Chase Bank, National Association, Columbus, Zurich branch, Dreikönigstrasse 21, 8002 Zürich die Bewilligung als Zahlstelle der Gesellschaft in der Schweiz erteilt. Den Prospekt, die Statuten, den letzten und alle früheren Jahres- und Halbjahresberichte der Gesellschaft sowie eine Liste von Käufen und Verkäufen, die namens der Gesellschaft getätigt wurden, erhalten Sie kostenlos bei der Vertreterin in der Schweiz. Bevor Sie investieren, lesen Sie bitte den Prospekt, der bei der Vertreterin in der Schweiz erhältlich ist. Der Wert Ihrer Anlage (die möglicherweise auf begrenzten Märkten handelt) kann steigen oder fallen und es ist möglich, dass Sie den investierten Betrag nicht vollständig zurückerhalten. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit wird möglicherweise nicht wiederholt werden und ist kein Anhaltspunkt für eine Wertentwicklung in der Zukunft. 'iShares' ist ein eingetragenes Warenzeichen von BlackRock Institutional Trust Company, N.A. © 2011 BlackRock Advisors (UK) Limited. Alle Rechte vorbehalten. Ref. 1720.

SEKTOREN

ENERGIE

Steigende Erdölnachfrage

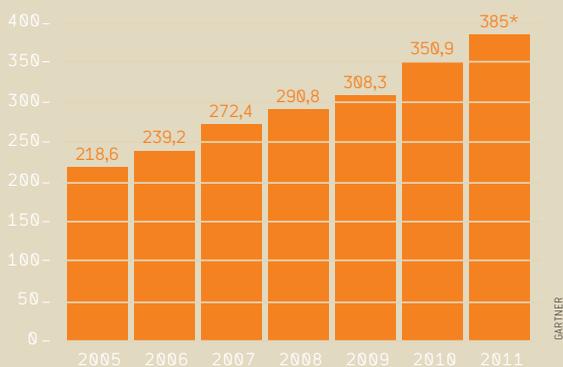
Die weltweite Nachfrage nach Erdöl dürfte laut einer Mitteilung der Internationalen Energieagentur (IEA) 2012 um 1,5 Mio. Barrel auf 91 Mio. Barrel pro Tag ansteigen. Verantwortlich für diese Zunahme sollen vor allem die Schwellenländer Asiens, des Mittleren Ostens sowie Lateinamerika sein. In den OECD-Staaten soll die Nachfrage hingegen um 0,3 Prozent zurückgehen, vor allem wegen der prekären finanziellen Situation mehrerer europäischer Länder. Ausserdem gab die IEA bekannt, dass sie vorerst keine neue Freigabe strategischer Reserven vorsieht. Am 23. Juni hatte die Energieagentur 60 Mio. Barrel Erdöl freigegeben und damit Kursrückgänge von ungefähr 10 Prozent ausgelöst.

Schwellenländer lassen grüne Energie spriessen

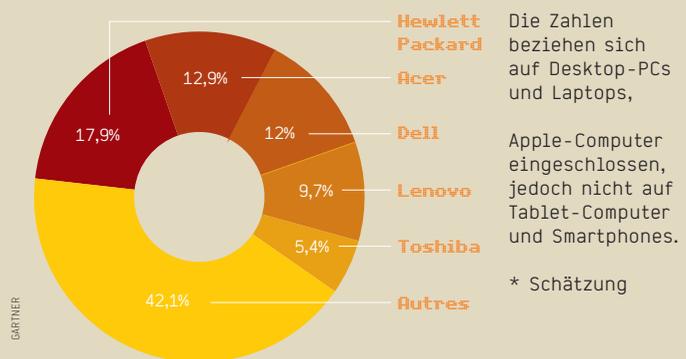
Die Entwicklungs- und Schwellenländer haben 2010 laut einem im Juli erschienenen Bericht des UNO-Umweltprogramms (UNEP) 72 Mrd. Dollar in erneuerbare Energien investiert, die Industriestaaten 70 Mrd. Dollar. China ist der führende «grüne» Investor mit 48,9 Mrd. Dollar Ausgaben in diesem Sektor (540 Prozent mehr als 2004). Die europäischen Länder hingegen senkten ihre Ausgaben um 22 Prozent auf 35,2 Mrd. Dollar. Dieser Rückgang wurde jedoch laut dem Bericht durch zahlreiche kleinflächige Projekte kompensiert. Am meisten wird nach wie vor in Solarenergie investiert: Sie verschlang 2010 allein 94,7 Mrd. Dollar, also annähernd zwei Drittel aller Gelder im besagten Bereich.

COMPUTER

Anzahl verkaufter Computer
(in Mio.)



Marktanteile 2010



Die Zahlen beziehen sich auf Desktop-PCs und Laptops,

Apple-Computer eingeschlossen, jedoch nicht auf Tablet-Computer und Smartphones.

* Schätzung

Das Marktforschungsunternehmen Gartner hat seine Prognosen für den internationalen PC-Absatz im Jahr 2011 nach unten korrigiert. Dieser soll im Vergleich zum vergangenen Jahr lediglich um 9,3 Prozent auf 385 Mio. Stück zunehmen. Eine frühere Prognose erwartete noch ein Wachstum von 10,5 Prozent. «Die

Laptops stützen das Wachstum des Sektors nicht mehr, weil sich die Käufer nicht mehr für Mini-Notebooks interessieren», sagte Ranjit Atwal, Analyseleiter bei Gartner, und ergänzt: «Der Aufschwung von Tablet-Computern mit Touchscreen hat den Absatz von PCs ebenfalls gebremst.»

LUKUS

Schweizer Uhrenindustrie auf dem Weg zu neuem Rekord

Die Ausfuhren der Schweizer Uhrenbranche verzeichneten im ersten Halbjahr 2011 ein spektakuläres Wachstum von 19,3 Prozent auf 8,7 Mrd. Franken. Die drei grössten Absatzgebiete waren Hongkong, die Vereinigten Staaten und China. Die Exporte ins Reich der Mitte stiegen im ersten Halbjahr um 47,8 Prozent auf 715,1 Mio. Franken. Geht es in der zweiten Jahreshälfte so weiter, könnten die Schweizer Uhrmacher ihren bisherigen Rekord von 17 Mrd. Franken im Jahr 2008 brechen, trotz der aktuellen Stärke des Schweizer Fränkens. Für die gute Gesundheit der Branche spricht, dass Vacheron Constantin im Juli bekannt gab, 30 Mio. Franken in neue Fabrikgebäude in Le Brassus im Vallée de Joux investieren zu wollen.

Luxusimmobiliensektor boomt

Wegen des sinkenden Angebots sausen weltweit die Preise für Immobilien des gehobenen Segments seit einigen Jahren in die Höhe. Innerhalb von fünf Jahren sind sie in London um 25 Prozent gestiegen, in Hongkong gar um 95 Prozent und in Paris um 44 Prozent. Diese Zahlen wurden im Juli von Daniel Féau Immobilier publiziert, einer in Paris ansässigen Agentur, die auf Luxusimmobilien spezialisiert ist. Dem Immobilienhändler Knight Frank zufolge sind die Preise in Monaco am allerhöchsten. Hier kostet der Quadratmeter im Luxussegment im Schnitt 46'000 Euro.

UP

Zong



Volltreffer für das auf Mobile Payments spezialisierte Genfer Start-up.

Zong wurde von eBay, dem Besitzer der Online-Zahlungsfirma PayPal, für 240 Mio. Dollar übernommen.

Porsche



Der deutsche Automobilhersteller hat im ersten Halbjahr mehr als

60'000 Fahrzeuge verkauft – ein Plus von 37 Prozent gegenüber 2010. Porsche lieferte alleine 30'000 Cayenne-Geländewagen. Dies entspricht der Hälfte des Absatzes und einer Verdoppelung gegenüber dem Vorjahr.

Airbus



Der europäische Flugzeugbauer erhält einen Rekordauftrag nach dem andern.

Erst im Juli gab American Airlines eine neue Bestellung von 260 Airbus A320 im Wert von 23 Mrd. Dollar (zum Katalogpreis) in Auftrag.

Holcim



Der international operierende Zementproduzent mit Sitz in Jona SG hat im

Juli in Kolomna, 100 km südlich von Moskau, eine neue Fabrik eröffnet. Die 500 Mio. Euro teure Anlage steigert die Produktionskapazität von Holcim in Russland von bislang 2,9 Mio. auf 5 Mio. Tonnen Zement pro Jahr.

DOWN

Logitech



Der Weltmarktführer für Peripheriegeräte hat Mühe, die angestrebte

Absatzerholung in der EMEA-Region zu erreichen. Wichtige institutionelle Anleger wenden sich von der Aktie ab, die mit unter 8 Franken auf das niedrigste Niveau seit März 2009 gesunken ist.

News Corp



Der weltweit einflussreichste Pressekonkern des australisch-amerikani-

schsen Medienunternehmers Rupert Murdoch musste das 168 Jahre alte britische Boulevardblatt «News of the World» einstellen, nachdem die illegalen Abhörpraktiken der letzten Jahre bekannt wurden, von denen Tausende Menschen betroffen sind.

Google



Gegen den Internetgiganten läuft eine breitangelegte Unter-

suchung wegen möglichen Missbrauchs seiner dominanten Marktposition. Laut einer Meldung des «Wall Street Journal» soll die Wettbewerbsbehörde Federal Trade Commission (FTC) prüfen, ob Google seine Macht im Web missbraucht, um Nutzer auf seine eigenen Dienste zu lotsen.

Credit Suisse



Credit Suisse streicht in den kommenden Monaten weltweit 2000 Stellen, davon

500 in der Schweiz. Im vergangenen Quartal erzielte die Bank mit 768 Mio. Franken einen Reingewinn, der 50 Prozent unter dem Vorjahresergebnis liegt.



Die Strafe in US-Dollar, die die Einwohner der Stadt Philadelphia zahlen müssen, wenn sie auf der Strasse oder auf öffentlichen Plätzen im Gehen eine SMS schreiben und dabei erwischt werden. Mit diesem Gesetz sollen die Zusammenstösse mit anderen Fussgängern, Radfahrern oder Fahrzeugen vermindert werden, die von SMS-Schreibern verursacht werden, die im Strassenverkehr permanent auf ihr Telefon starren.



Das aktuelle Vermögen des Gründers und Leiters von Facebook, Mark Zuckerberg, in US-Dollar. Im Februar hatte es noch 13,5 Mrd. Dollar betragen. Diese sensationelle Steigerung um 4,5 Mrd. ergab sich aus dem Verkauf von 22'000 Aktien des sozialen Netzwerks zu einem Stückpreis von 29,28 Dollar.



Der Prozentsatz, den die Schweiz der Schweizerischen Akademie der Technischen Wissenschaften (SATW) zufolge ab 2050 an Elektrizität aus erneuerbaren Energien (Windkraft, Solaranlagen, Biomasse, Geothermie) erzeugen könnte.



Verluste des Versicherungssektors im ersten Halbjahr 2011 in Dollar. Verantwortlich dafür ist laut einem Bericht des Rückversicherers Munich Re die Häufung ungewöhnlich schwerer Naturkatastrophen. Die Zahl entspricht dem Fünffachen des Durchschnitts der letzten zehn Jahre.



Wachstumsrate, die Griechenland zwanzig Jahre am Stück bräuchte, um seine Schulden in der Einheitswährung eventuell zurückzahlen zu können. Ein Ding der Unmöglichkeit. Trotzdem weigert sich die Europäische Zentralbank bislang, zumindest eine teilweise Zahlungsunfähigkeit des Landes einzugestehen.



... der gefälschten Waren, die nach Europa gelangen, stammen aus China. 2009 waren es noch 64 Prozent. Dies geht aus einem Bericht der EU-Kommission über zollrechtliche Massnahmen hervor.

UP

Schweizer Chefgehälter
2010 verdienten die Geschäftsleitungsmitglieder und Manager der grossen Schweizer Konzerne durchschnittlich mehr als 10 Prozent mehr als 2009, berichtet die «Handelszeitung».

Das Wachstum in Osteuropa

Der wirtschaftliche Aufschwung in Osteuropa hält nicht nur sein Niveau, er steigert sich noch. Der IWF hat die Wachstumsprognosen für diese Region für 2011 und 2012 auf je 4,3 Prozent angehoben (gegenüber 4,2 Prozent für 2010).

Die Schweizer Wirtschaft

Die Ratingagentur Fitch betrachtet die Entwicklung der Schweiz als stabil und verleiht der Konföderation als langfristige Einstufung ein «AAA», das Schuldner mit höchster Bonität vorbehalten ist. Für kurzfristige Verbindlichkeiten erhielt die Schweiz mit «F1» ebenfalls die Bestnote.

DOWN

Der Konsum in der Schweiz

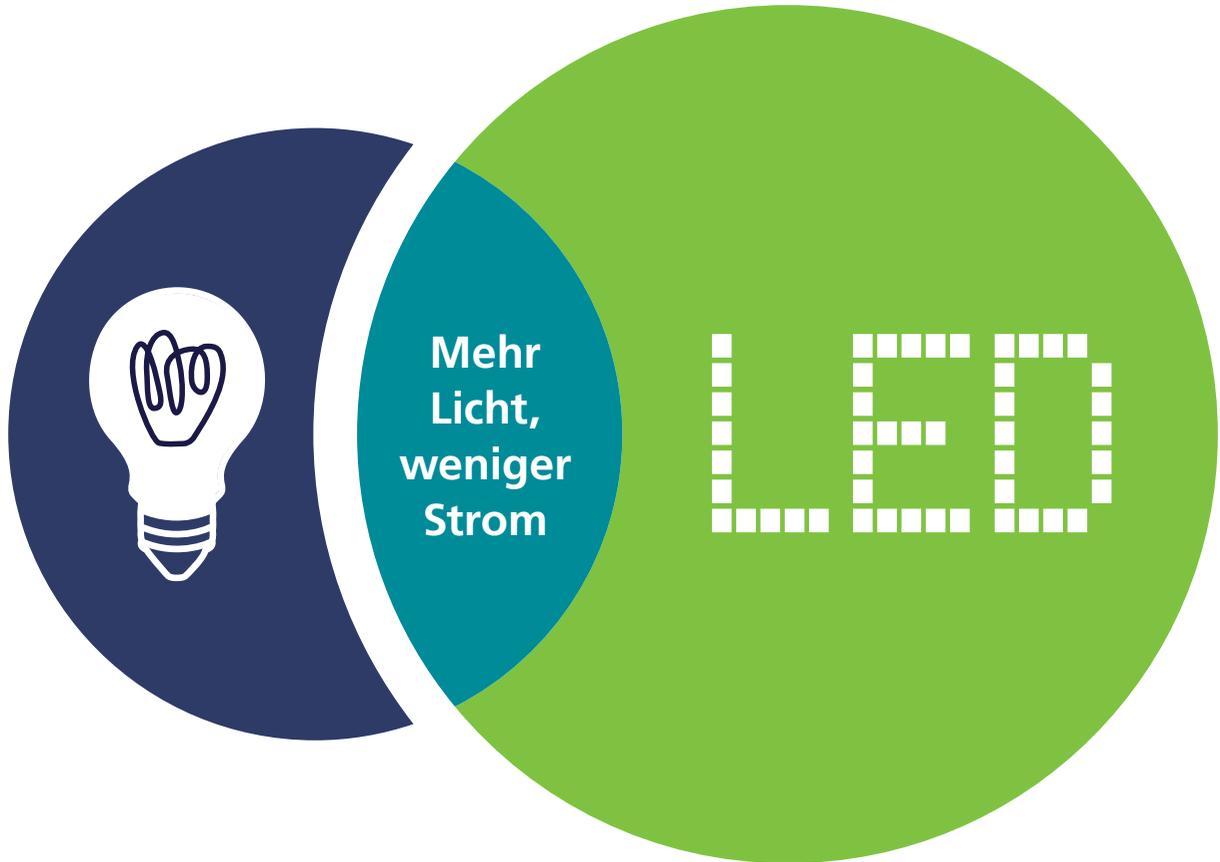
Der UBS-Konsumindikator ist im Juni deutlich um 0,4 auf 1,48 Punkte gesunken und hat damit den bisher tiefsten Stand in diesem Jahr erreicht. Laut UBS könnte der starke Franken die Schweizer bewogen haben, vermehrt im Ausland einzukaufen, was diesen Rückgang zum Teil erklären würde.

Wachstum in der Schweiz

Das Konjunkturbarometer der KOF setzte im Juli den bereits im Juni begonnen Rückgang fort und fiel um 0,19 Zähler auf 2,04 Punkte. Es handelt sich um die stärkste Abnahme der Wachstumsdynamik des Schweizer BIP seit April 2009.

Schweizer Landwirtschaftsbetriebe

Die Zahl der Landwirtschaftsbetriebe in der Schweiz nimmt weiter ab, glaubt man den neuesten Zahlen des Bundesamtes für Statistik (BFS) aus dem Jahr 2008. Innerhalb eines Jahres ging die Zahl der erfassten Landwirte um 4500 zurück und belief sich auf 168'000.



Die LED-Beleuchtung hat Zukunft. Erfahren Sie mehr über nachhaltige Anlagen im Bereich Energie.

SAM ist eine führende Investmentboutique, ausschliesslich spezialisiert auf Sustainability Investing. Seit der Gründung 1995 integriert SAM Nachhaltigkeitskriterien in traditionelle Bewertungsansätze für Unternehmen. Das interdisziplinäre Expertenteam und die einzigartige Anlagemethodik sind die Basis für die breite Palette von Anlagelösungen mit überdurchschnittlichen Renditechancen. Sie dienen ebenfalls als Grundlage für die weltweit anerkannten Dow Jones Sustainability Indexes.

member of **ROBECO**

sam-group.com

SCAN

FINANZPLÄTZE: WIRD DIE SCHWEIZ 2013 VON SINGAPUR ÜBERHOLT?



Die Schweiz wird 2013 ihre weltweite Führungsstellung im grenzüberschreitenden Privat Banking an Singapur abtreten müssen, wenn man einer Ende Juli von Price-WaterhouseCoopers (PWC) veröffentlichten Studie glaubt. Die Ursache sei der zunehmende regulatorische Druck. «Ein verschärftes Korsett an gesetzlichen und anderen Vorschriften erhöht die Betriebskosten im Bankensektor», erklärt man bei PWC, wo man 257 Bankinstitute in 67 Ländern unter die Lupe nahm. Bisher konnte die Schweiz ihren Rang als Nummer eins halten, vor London, Singapur, Hongkong und New York. Für 2013 sieht PWC jedoch eine geänderte Rangfolge vor: Singapur, Schweiz, Hongkong, London, New York.

STARKER FRANKEN: GROSSUNTERNEHMEN PESSIMISTISCH

Der starke Franken und die Gefahr einer Abschwächung der Auslandsnachfrage beginnen die Finanzchefs der grossen in der Schweiz domizilierten Konzerne zu beunruhigen. Das geht aus der jüngsten Quartalsumfrage des Consultant-Unternehmens Deloitte hervor. Von den 73 befragten Managern waren 27 Prozent pessimistisch bezüglich der künftigen Entwicklung (gegenüber 8 Prozent vor drei Monaten). Damals hatten 81 Prozent die Konjunkturaussichten in der Schweiz optimistisch beurteilt; jetzt sind nur noch 58 Prozent dieser Ansicht.

SAMSUNG PLASMA-3D- Modell PS-64D8080

VS

SONY LED-3D- Modell KDL-60NX720



IN KÜRZE

Der koreanische Hersteller Samsung setzt sich als neuer asiatischer Elektronikriese durch. An allen Fronten mischt er mit: bei Mobiltelefonen, Computern und natürlich Fernsehbildschirmen. Falls 3D nicht in die Gänge kommt, will der Konzern auf internetfähige Fernseher und einen App Store setzen.

Sorgenvoll windet sich Sony derzeit zwischen Datenklau von PlayStation-3-Spielerkonten und seinen roten Zahlen. Im Bereich Fernsehen wartet der Hersteller jedoch nach wie vor mit Innovationen auf. Die getroffene Vereinbarung mit Google TV lässt das Interesse an seinen HDTV-Geräten wieder aufleben.

BILDSCHIRM

Samsung bietet erstklassige Plasmabildschirme zu einem attraktiven Preis. Die Plasmatechnologie, Marktführer im High Definition TV, wird inzwischen jedoch von LCD- und LED-Bildschirmen überholt. Plasma kann im Vergleich nicht so flache Bildschirme bieten und verbraucht vor allem mehr Energie.

Sony bietet Fernseher mit LED-Display an. Dieser Technologie gehört zweifelsohne die Zukunft des Fernsehens, da sie auf allen Ebenen haushoch überlegen ist: flach, leicht und sparsam. Ein LED-Bildschirm verbraucht nur etwa ein Drittel so viel Energie wie ein Plasmabildschirm.

ANWENDUNGEN

Samsung hat nach dem Vorbild von Apple einen eigenen Onlineshop für seine Apps gegründet. Er wurde vor etwa einem Jahr eröffnet, und die Zahl der TV-Anwendungen ist bislang noch recht gering (rund 200 im Juni 2011). Der Store verzeichnete bisher 3 Mio. Downloads.

Im Moment gibt es einige Basisanwendungen wie Facebook, Pandora und Twitter. Sony hat aber bereits angekündigt, dass auf seinen internetfähigen Fernsehgeräten noch in diesem Jahr der Android Market zur Verfügung stehen wird – ein ähnlich grosser digitaler Marktplatz wie der App Store von Apple.

PREIS

3'999.–
Grösse: 64 Zoll

3'999.–
Grösse: 60 Zoll

ECKDATEN

SAMSUNG  SSUN	SONY  SON1
1938	1949
GRÜNDUNG	
SEOUL, SÜDKOREA	TOKIO, JAPAN
GESCHÄFTSSITZ	
CEO	
GEESUNG CHOI	HOWARD STRINGER
UMSATZ	
138,7 MRD.	79,62 MRD.
BÖRSENKAPITALISIERUNG	
124,76 MRD.	32,84 MRD.
MITARBEITER	
276'000	167'900



ABONNEMENT

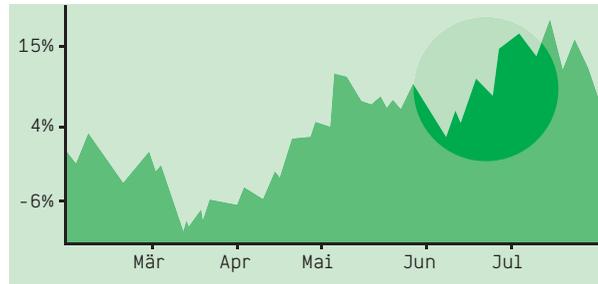
6 Ausgaben für CHF 40.-

Bestellen Sie Ihr Abo online unter www.swissquote.ch/magazine/d/

VARIATIONEN

ADIDAS

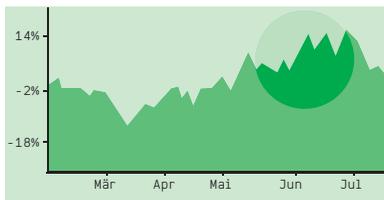
Im Juni verbuchte der führende deutsche Sportartikelhersteller einen Kursanstieg von 4,14 Prozent auf 54,70 Euro. Grund für diese Hausse war die Veröffentlichung der Geschäftszahlen für 2010, die sich durch höhere Margen als im Vorjahr und einen dynamischen Absatz auszeichneten. Übers Jahr gerechnet konnte Adidas sein Nettoergebnis mehr als verdoppeln, auf insgesamt 567 Mio. Euro, während die operative Marge um 2,6 Prozentpunkte stieg und 7,5 Prozent erreichte. Der Konzernumsatz erreichte beinahe 12 Mrd. Euro. Dies entspricht einer Zunahme von 15 Prozent (währungsbereinigt 9 Prozent), die hauptsächlich den zweistelligen Umsatzzuwächsen in Mittel- und Osteuropa, in Lateinamerika und in Nordamerika zuzuschreiben ist. Für das laufende Jahr rechnet Adidas mit einem Ergebnis je Aktie



zwischen 2,98 und 3,12 Euro, einer operativen Marge zwischen 7,5 und 8 Prozent und einer Absatzsteigerung zwischen 5 und 10 Prozent.

ADS,X

THYSSENKRUPP



Am 6. Mai 2011 kündigte die Nummer eins der deutschen Stahlindustrie eine strategische Wende an: Der Konzern will Sparten im

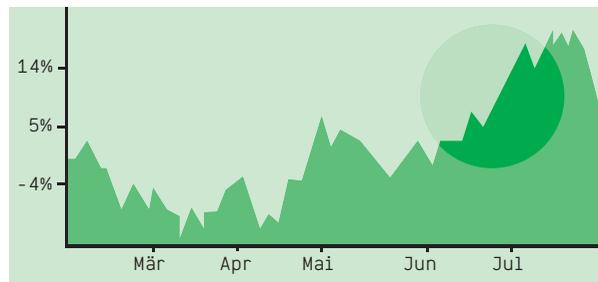
Wert von insgesamt 10 Mrd. Euro abstoßen. Dies entspricht einem Viertel des Gesamtumsatzes. Die Massnahmen betreffen etwa 35'000 Stellen. Die Konzernleitung plant beispielsweise, eine Giesserei in den USA, Geschäftsbereiche in Brasilien sowie einige Automobilzulieferer zu verkaufen. Den wichtigsten Teil der vorgesehenen Umstrukturierung wird allerdings die Auslagerung der Edelmetallsparte Stainless Global ausmachen,

die einen Wert von 5,9 Mrd. Euro hat. Dazu kommen einige Verkäufe von Werften, die der deutsche Stahlgigant bereits vor Kurzem angekündigt hatte. Im Übrigen konnte der Konzern dank einer anhaltenden Nachfragesteigerung in fast allen Bereichen ein deutliches Ergebnisplus vermelden. Seit April legte die Aktie um über 20 Prozent zu.

TKA,X

VOLKSWAGEN

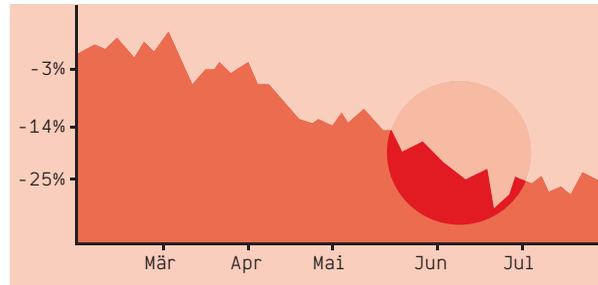
Ende April 2011 veröffentlichte Volkswagen für das erste Quartal ein Nettoergebnis von 1,71 Mrd. Euro. Dies entspricht einer Verdreifachung gegenüber dem ersten Quartal 2010. Zwei Wochen später stockte der Automobilhersteller seine Beteiligung an MAN auf über 30 Prozent auf – ein weiterer Schritt hin zu einer Fusion der Nutzfahrzeug-Sparte der beiden deutschen Konzerne und des schwedischen Unternehmens Scania. Am 24. Mai eröffnete Volkswagen in den USA seine erste Fabrik seit über 20 Jahren. «Der Volkswagen-Konzern ist endgültig als lokaler Hersteller in den USA angekommen», freute sich Vorstandsvorsitzender Martin Winterkorn. In den USA verkaufte der Konzern 2010 rund 360'000 Fahrzeuge. Bis 2018 möchte VW dort eine Million Autos absetzen und auf einen Marktanteil von 6 Prozent



kommen. Die Nummer eins der europäischen Automobilhersteller will weiter expandieren, 2011 in China 2,2 Mio. Autos absetzen und in den kommenden Jahren vor Ort einen Marktanteil von 20 Prozent halten. VOW3

PHILIPS

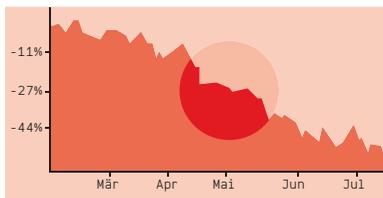
Der niederländische Elektronikriese erlebt seit April einen Abwärtstrend. Im Juni büsste die Philips-Aktie 9,76 Prozent ein. Dies geschah nach Veröffentlichung eines rückläufigen Nettoergebnisses für das erste Quartal 2011 (-31,3 Prozent) und nach Ankündigung des Verkaufs seines verlustträchtigen Fernsehersegments an den Bildschirm-spezialisten TPV Technology. Die TV-Sparte, die im ersten Quartal einen Ebita-Verlust von 106 Mio. Euro einfuhr, wird Ende 2011 in ein Joint Venture mit TPV Technology umgewandelt, an dem TPV 70 Prozent besitzen wird. 30 Prozent bleiben in den Händen von Philips. Der Konzern verzeichnet eine «schwache Nachfrage» nach seinen Produkten. Betroffen seien primär Westeuropa und Massenartikel. Das Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und



Abschreibungen dürfte sich im zweiten Quartal auf etwa 50 Mio. Euro belaufen, im Vergleich zu 527 Mio. Euro im Vorjahr.

PHIA,E

BANCA POPOLARE DI MILANO



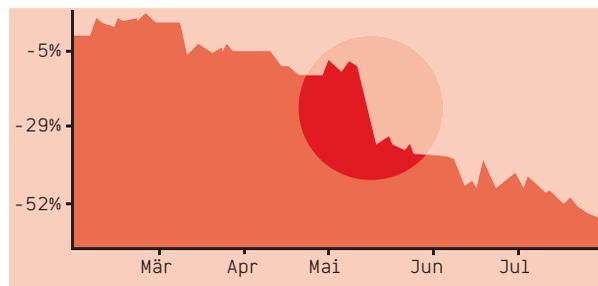
Im April 2011 folgte die Banca Popolare di Milano (BPM) einer Aufforderung der Nationalbank, ihre Kapitaldecke zu stärken, und

kündigte eine Kapitalerhöhung an. Dennoch zweifeln die Märkte und die Ratingagenturen an der Fähigkeit der italienischen Bank, der Griechenlandkrise standzuhalten. 14 der 21 Analysten, die den Wert beobachteten, empfahlen den Titel zum Verkauf, sechs stellen auf «Hold», und nur ein Einziger rät, die Aktie zu kaufen. So haben Citygroup und Macquarie ihr Kursziel von 2,0 Euro auf 1,4 Euro, respektive von 2,1 Euro auf 1,8 Euro reduziert.

Mitte Juni sorgten wilde Spekulationen im Anschluss an eine Meldung der Zeitung «Finanza & Mercati», wonach die französische Bank BNP Paribas eine «verlockende» Barofferte unterbreitet hätte, für einen kurzen Kurssprung. Schliesslich obsiegte aber doch der Abwärtstrend, und die Aktie setzte angesichts der grossen Unsicherheit im Zusammenhang mit der Griechenlandkrise ihre Talfahrt ungebremst fort. PMI,IT

LIFEWATCH

Die LifeWatch-Aktie befand sich bei der Börseneröffnung am 12. Mai im Sinkflug. Das Telemedizinunternehmen veröffentlichte schlechte Quartalsergebnisse, die sich in einem Umsatzrückgang und in nur unwesentlich verringerten Verlusten äussern. Einzige positive Nachricht: Bei den operativen Gewinnen schreibt die Firma keine roten Zahlen mehr. Trotzdem sind die Analystenmeinungen negativ. Der Umsatz ging von 22,4 Mio. Dollar im ersten Vorjahresquartal auf 21,1 Mio. Dollar zurück, während die operativen Ergebnisse wieder leicht positiv waren. Insgesamt registriert der israelisch-schweizerische Spezialist für Telemedizinssysteme, der an der SIX notiert ist, einen Quartalsverlust von 1 Mio. Dollar und schneidet somit kaum besser ab als im ersten Quartal 2010 (-1,1 Mio. Dollar).



Angesichts des schlechten Resultats verlor die LifeWatch-Aktie 13,1 Prozent und erreichte einen Kurs von 6,65 Franken. In den drei zurückliegenden Monaten hat die Aktie insgesamt über 40 Prozent ihres Werts eingebüsst. LIFE

NOMINIERUNGEN

Ernst Tanner Vizepräsident der Swatch Group

Ernst Tanner ist neuer Vizepräsident des Verwaltungsrats der Swatch Group. Nach dem Erwerb eines Finanzdiploms studierte der Schweizer in Harvard und an der Columbia University. Von 1969 bis 1993 hatte er bei Johnson & Johnson verschiedene Führungspositionen inne, bevor er zum Schokoladenhersteller Lindt & Sprüngli kam, wo er zum CEO aufstieg. Tanner ist seit 1995 Mitglied des Swatch-Verwaltungsrates. Er rückt nun für Peter Gross nach, der altershalber zurückgetreten ist.

☒ UHRN



Barbara Kessler

im Verwaltungsrat der SIX Group

Die Generalversammlung der SIX Group hat Barbara Kessler als Emittenten-Vertreterin in den Verwaltungsrat gewählt, wo sie alt Bundesrätin Ruth Metzler-Arnold ablöst. Nach einem Wirtschaftsstudium an der Universität St. Gallen promovierte Kessler in Wien und absolvierte anschliessend die Prüfung zur eidgenössischen Steuerexpertin. Sie hatte verschiedene Führungspositionen bei Arthur Andersen und Zurich Financial Services inne, bevor sie 2003 zu Novartis kam, wo sie seither die Abteilung Steuern Konzern und Versicherungen leitet.

Martine Brunshawig Graf und Carole Ackermann

jetzt bei Allianz Suisse

Die Genfer Nationalrätin Martine Brunshawig Graf (61) und Carole Ackermann (41) sind in den Verwaltungsrat der Allianz Suisse gewählt worden. Die Politikerin und studierte Ökonomin Brunshawig war 15 Jahre lang für die Gesellschaft zur Förderung der schweizerischen Wirtschaft, einem Vorläufer von economiesuisse, tätig. Ackermann studierte an der Hochschule St. Gallen Betriebswirtschaft und ist zurzeit CEO von DiamondScull in Zug.

☒ ALV,X



Bruno Rüdisüli

neuer Geschäftsführer von Puma Schweiz

Bruno Rüdisüli löst Andreas Schmocker als General Manager bei Puma Schweiz ab. Nach einem Ökonomiestudium mit Schwerpunkt Marketing in Zürich war er in verschiedenen Führungspositionen bei Adidas in der Schweiz, Griechenland und Österreich tätig. Anschliessend baute Rüdisüli ab 2003 die Schweizer Tochter der finnischen Sportmarke Amer Sports auf und wurde dadurch zum Spezialisten für die Outdoor-Branche. Ein besonderes Plus für Puma, hat man doch vor Kurzem die Marke Vocom gekauft mit dem Ziel, die Outdoor-Sparte auszubauen.

☒ PUM,X



Axel Weber

Nachfolger für Kaspar Villiger

Axel Weber heisst der Nachfolger von Kaspar Villiger an der Spitze des Verwaltungsrats der UBS. Der 54-jährige Deutsche hat an der Universität Konstanz Wirtschaftswissenschaften studiert und an der Universität Siegen promoviert. Noch als Universitätsprofessor war er ab 2002 Mitglied im wissenschaftlichen Beirat der Deutschen Bundesbank. Die deutsche Zentralbank leitete er als Präsident von 2004 bis Mai 2011. Sein neues Amt wird er 2013 antreten.

☒ UBSN

Ihnen steht der Sinn nach bester Gesellschaft?



bmarkets.com

Ganz gleich ob Sie in Regionen, Sektoren oder Themen investieren möchten – mit den neuen Chips-Indizes von Barclays holen Sie sich Qualitätsaktien in Ihr Depot. Informieren Sie sich.

Bmarkets

 **BARCLAYS**

Glencore ein altert dieser Markt

Das in Zug niedergelassene Rohstoff-
unternehmen hat 20 Prozent seines
Firmenkapitals an den Börsen von London
und Hongkong angelegt und damit beschlossen,
auf mehr Sichtbarkeit zu setzen. Porträt
eines Riesen mit bewegter Vergangenheit.

Martin Longet

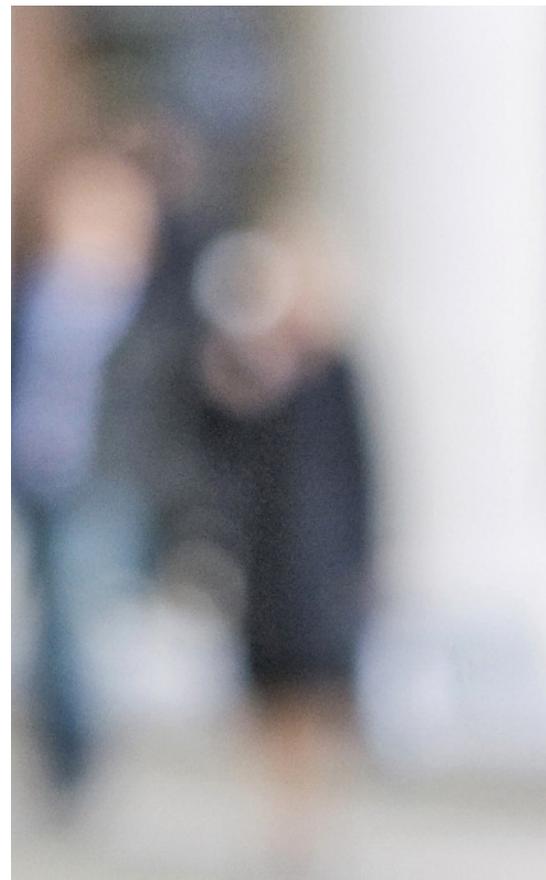
Ivan Glasenberg, der CEO von Glencore und glücklicher Besitzer eines kleinen Hauses in der Nähe von Zürich, mag keine Publicity. Aber es ist schwierig, unbemerkt zu bleiben, wenn man quasi zum Besitzer eines Vermögens von 9,6 Mrd. Dollar wird: Dies war der Wert seines Aktienpakets beim Börsengang von 20 Prozent des Kapitals von Glencore am 19. Mai dieses Jahres. Die von der Citigroup, der Credit Suisse und Morgan Stanley vorbereitete Aktion war das bedeutendste IPO in der Geschichte der Londoner Börse: Das auf Rohstoffhandel spezialisierte Unternehmen Glencore wurde nach dem ersten Börsentag mit 59 Mrd. Dollar bewertet.

Das Zuger Unternehmen hatte eine Broschüre von mehr als 1600 Seiten für die Investoren vorbereitet. Darüber hinaus liess sich das Management bei der Gelegenheit sogar zu einigen Pressekonferenzen bewegen – eine Seltenheit bei dieser Firma. Denn Glencore – ein Unternehmen, das indirekt rund 55'000 Personen weltweit beschäftigt und 2010 einen Umsatz von 145 Mrd. Dollar bei einem Reingewinn von 3,8 Mrd. Dollar

deklarierte – bevorzugte lange Zeit eine diskrete Haltung anstelle von PR-Aktionen. Diese Tradition reicht bis in die Gründungsjahre der Firma zurück, die ursprünglich Marc Rich & Co. hiess; benannt nach ihrem Gründer, dem berühmten und umstrittenen amerikanischen Börsenhändler Marc Rich (siehe S. 27).

Unter der Leitung des in den 80er-Jahren an Bord gehaltenen Südafrikaners Ivan Glasenberg verfolgte das Unternehmen einen Siegeszug und stieg, vom Umsatz her gesehen, zum grössten Schweizer Unternehmen auf.

Glencore ist in drei Hauptbereichen tätig: Metalle und Minerale, Energieprodukte (Kohle, Erdöl usw.) sowie Agrargüter. Laut eigenen Schätzungen kontrollierte Glencore 2010 fast 60 Prozent des weltweiten Zinkmarkts, 50 Prozent des Kupferhandels, 38 Prozent des Handels mit Aluminiumoxid, 28 Prozent des Kohlehandels und 9 Prozent des Getreidehandels. Der Reingewinn im ersten Quartal 2011 lag 47 Prozent höher als im Vorjahr, bei einem Umsatzanstieg von 37 Prozent.



Neben dem traditionellen Trading-Geschäft besitzt und betreibt das Unternehmen Minen bzw. Anteile daran in Afrika, Südamerika, Asien, Australien und den USA. Zudem organisiert es den Transport ihrer Produktion – unter anderem dank einer eigenen Flotte. 2007 fusionierten die Aluminiumanlagen von Glencore mit denjenigen von Rusal und Sual zur United Company Rusal, dem weltweit grössten Aluminiumhersteller (13 Prozent der weltweiten Aluminiumproduktion), der zu 8,8 Prozent Glencore gehört.

Die Öffnung des Firmenkapitals ist demnach für Glencore eine logische Fortsetzung der Expansionspläne. «Glencore brauchte frische Mittel, um seine Schulden zu tilgen und den Kauf von Anlagen und Firmen fortzusetzen», kommentiert Patrick Rafaisz, Analyst bei Vontobel. «Das IPO ist für



CHRIS RATCLIFFE/BLONDBERG VIA GETTY IMAGES/GETTY IMAGES

Ivan Glasenberg, CEO von Glencore, bei seiner Ankunft in London am 24. Mai 2011. Das IPO brachte dem Schweizer Unternehmen 10 Mrd. Dollar ein.

Glencore auch ein Weg, über den die Mitglieder des Managements sich durch den Verkauf ihrer Anteile leichter aus dem Unternehmen zurückziehen können.» CEO Ivan Glasenberg hat aber klargestellt, dass er keine seiner Aktien verkaufen wird, solange er die Unternehmensleitung innehat. Zu den potenziellen Zielen von Glencore gehört nicht zuletzt Xsatra (früher Südelektra), ein weiterer Zuger Minenkonzern, den Glencore bereits zu 37 Prozent besitzt und bei dem Ivan Glasenberg nicht exekutiver Direktor ist. Ausserdem hat Glencore seine Absicht bekannt gegeben, dass es seinen Anteil an den Minen des kasachischen Unternehmens Kaz-Zinc von 50,7 auf 93 Prozent erhöht, eine Transaktion, die auf 3,2 Mrd. Dollar geschätzt wird.

SEIN ÖFFENTLICHES IMAGE PFLEGEN

Doch der Börsengang von Glencore hat auch ein heikleres Gegenstück: Das Unternehmen findet sich im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit wieder und muss nun lernen, sein öffentliches Image zu pflegen, das in der Vergangenheit oft arg angekratzt wurde. Glencore ist häufig in heiklen Regionen tätig. Dadurch sah sich die Firma mit zahlreichen Anschuldigungen konfrontiert, die von der Presse umfassend verbreitet wurden. So wurde Glencore zum Beispiel von den Vereinten Nationen beschuldigt, zwischen Dezember 2000 und Juli 2001 irakisches Erdöl ins Ausland geliefert zu haben; dies obwohl die UNO ein Embargo verhängt hatte und die Ausfuhr irakisches Öls

Das sagt der Analyst

«Alle brauchen die Rohstoffe von Glencore»

Mit dem Börsengang von Glencore hatte man zwar schon lange gerechnet, er verlief aber dennoch eher enttäuschend. Der Anfangskurs lag am 19. Mai bei 5,30 Pfund, Ende Juni wurde die Aktie für rund 4,75 Pfund gehandelt. Angesichts der allgemeinen Baisse der Rohstoffpreise war kaum mehr zu erwarten. Der FTSE 350 Mining Index verzeichnete Ende Juni einen Rückgang von ca. 15 Prozent verglichen mit Anfang Jahr. Der Zeitpunkt des Börsengangs von Glencore war zwar nicht der beste, «mittel- und langfristig sind die Aussichten aber gut: Alle brauchen die Rohstoffe, die Glencore anbietet», fasst Patrick Rafaisz zusammen. Das Unternehmen kann ausserdem alle seine Vorteile nutzen, um umfassend von der Wirtschaftserholung zu profitieren: «Glencore verfügt über eine einzigartige Marktkenntnis, was die Firma wesentlich von ihren Konkurrenten abhebt. Es ist äusserst schwierig, sie in ihren Schwerpunktbereichen zu übertreffen, da ihre Marktanteile dort sehr hoch sind.»



JEROME FAIVRE/BLDDBERG VIA GETTY IMAGES/GETTY IMAGES

Menschenansammlung vor der Bank of China in Hongkong am 13. Mai; Passanten nehmen dicke Prospekte über Glencore mit. Bei seinem Gang an die Börse veröffentlichte das Schweizer Unternehmen für seine Anleger einen über 1600 Seiten starken Prospekt.

nur im Rahmen des «Öl für Lebensmittel»-Programms erlaubt war. Eine Voruntersuchung der Justiz führte jedoch wegen ungenügender Beweislage zur Einstellung des Verfahrens.

In der langen Liste der Anschuldigungen gegen Glencore und seine Tochtergesellschaften haben zwei Fälle in jüngerer Zeit an die Risiken erinnert, die mit der Tätigkeit des multinationalen Unternehmens verbunden sind.

Am 31. Mai 2011 beschloss die Europäische Investitionsbank offiziell, Glencore und seinen Filialen «aufgrund ernsthafter Bedenken betreffend die Unternehmensführung von Glencore, die vor Kurzem laut geworden sind», bis auf Weiteres keine neuen Darlehen mehr zu gewähren. Der Grund für diese Bedenken: Der Verdacht auf Steuerbetrug und Umweltschäden, der auf der sambischen Mo-pani Copper Mines Plc lastet. Das Unternehmen gehört zu 73 Prozent

Glencore und hatte im Jahr 2005 von der Bank 50 Mio. Dollar zur Finanzierung der Modernisierung ihrer Kupferschmelzhütte in Mufulira geliehen. Glencore findet auch im laufenden Verfahren gegen Karel Brus in Brüssel Erwähnung. Das ehemalige Mitglied

Die Europäische Investitionsbank beschloss, Glencore bis auf Weiteres keine neuen Darlehen mehr zu gewähren.

der Europäischen Landwirtschaftskommission wird beschuldigt, zwischen 1999 und 2003 gegen Finanz- und Sachleistungen sensible Informationen an Glencore Grains Rotterdam, eine Tochtergesellschaft von Glencore, vermittelt zu haben.

Obwohl Glencore in den gegen die Firma gerichteten Anschuldigungen stets jegliche Verantwortung deutlich von sich gewiesen und die Einhaltung der örtlichen Gesetze bekräftigt hat, wurden diese Vorwürfe anlässlich des Börsengangs erneut aufgegriffen.

Diese Situation wird die Märkte jedoch kaum allzu sehr beeindrucken. Bei dem grössten IPO dieses Jahres mangelte es jedenfalls nicht an Käufern: Anlässlich der Vorbereitungen für den Börsengang schloss Glencore den Erwerb seiner Titel aufgrund der hohen Nachfrage einen Tag früher als vorgesehen. Unter den grossen Investoren fanden sich Namen wie Abu Dhabi IPIC, Blackrock, Credit Suisse und UBS, die insgesamt 3,1 Mrd. Dollar in Aktien investierten [31 Prozent der Kapitalerhöhung]. ▲
 ☒ GLEN,GB



Marc Rich – ein Leben wie ein Roman

Der lange Zeit vom FBI gesuchte Gründer von Glencore ist eine aussergewöhnlich vernetzte Persönlichkeit.

Das Leben von Marc Rich, 1934 in Antwerpen als Marcell David Reich geboren, gleicht einem Spionageroman. 1943 flieht er mit seiner Familie vor den Nazis in die USA. Den Beruf des Businessman erlernt er von seinem Vater, ebenfalls ein Geschäftsmann. Er beginnt seine Karriere als Rohstoffhändler bei Philipp Brothers, einem grossen amerikanischen Metallhändler. 1974 verlässt er diesen, um in Zug seine eigene Firma, die Marc Rich & Co., zu gründen, mit Büros in London und Madrid. Das kleine Unternehmen betätigt sich zunächst vorwiegend auf dem Markt für Erdöl und Erdöl-derivate, wird aber innerhalb von weniger als einem Jahrzehnt zu einem der wichtigsten Akteure im Rohstoffhandel.

Denn Marc Rich kennt kein schlechtes Gewissen, wenn es ums Geschäft geht. Als die USA den Iran nach der Machtübernahme durch Ajatollah Chomeini mit einem Embargo belegen, wird die Marc Rich & Co. zu einem der Exportunternehmen für iranisches Öl, wie Marc Rich selbst gegenüber Daniel Ammann, einem Schweizer Journalisten und Autor der einzigen zugelassenen Biografie*, offengelegt hat. In dieser Zeit liefert die Firma iranisches Rohöl nach Israel sowie Erdöl an Südafrika während der Apartheid.

Mit seinen kühnen Verhandlungen revolutioniert Marc Rich das Geschäftsmodell des Erdölhandels, der sich zu jener Zeit in den Händen der grossen Erdölunternehmen befindet, und führt die Praxis des «spot trading» ein – Kassageschäfte basierend auf Angebot und Nachfrage –, während 95 Prozent der Geschäfte mit Terminkontrakten gemacht wurden.

Schon bald diversifiziert er seine Tätigkeit und steigt in die Metallbranche ein, in erster Linie mit Aluminium und Zink. Er erwirbt entsprechende Bergbauanlagen.

Der Bergbau befindet sich in einer Baisse und Marc Rich erkennt, dass es darum geht, breit einzusteigen und zu warten, bis die Preise wieder ansteigen. Also wappnet er sich mit Geduld, tätig aber gleichzeitig kostspielige, manchmal auch verlustreiche Investitionen. In einem Geschäft, in dem die persönlichen Beziehungen wichtiger sind als die institutionellen Kontakte, pflegt Marc Rich seine Beziehungen zu Persönlichkeiten aus Politik und Öffentlichkeit und verteilt sein Geld grosszügig nach einem perfekt einstudierten System – glaubt man dem Fortune Magazine, das bereits 1988 detaillierte Nachforschungen zu diesem Thema veröffentlichte. Ende der 80er-Jahre schiessen die Rohstoffpreise in die Höhe, und die Politik von Marc Rich trägt Früchte: Seine Firma schaltet ihren wichtigsten Konkurrenten Philipp Brothers (heute Phibro) aus und erwirtschaftet ausgezeichnete Gewinne durch enorme Marktanteile.

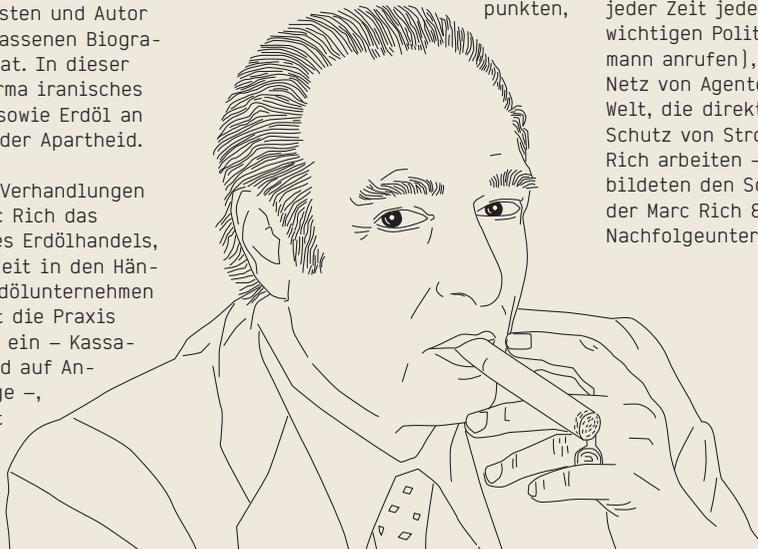
Doch dieser Erfolg bringt auch ernsthafte Probleme mit sich: Der «King of Oil» wird von Staatsanwalt Rudolph Giuliani in mehr als fünfzig Anklagepunkten,

darunter «Handel mit dem Feind» und «Steuerhinterziehung», verfolgt und verlässt die USA 1983, ohne jemals zurückzukehren.

Vom FBI gejagt, steht er lange Zeit auf dessen Liste der meistgesuchten Verbrecher und ist gezwungen, seine Firmenanteile an seine ehemaligen Gefolgsleute abzutreten, nachdem er in einem Geschäft mehr als 170 Mio. Dollar Verlust macht. 1994 verlässt er sein Unternehmen definitiv. Dieses wird in Glencore umbenannt.

Am 20. Januar 2001 wird Marc Rich von Bill Clinton begnadigt, am letzten Tag von dessen Amtszeit als Präsident der USA. Eine umstrittene Entscheidung, die sowohl den grosszügigen Beiträgen von Richs Ex-Frau an die Demokratische Partei sowie dem Druck Israels, dem Land, dem Marc Rich angeblich grosse Dienste erwiesen hat und dessen Staatsangehörigkeit er besitzt, zugeschrieben wird. Die Büros der Marc Rich & Co. im Nahen Osten standen tatsächlich lange Zeit im Ruf, als offiziöse Ableger des israelischen Geheimdienstes zu dienen, dem sie angeblich wertvolle Informationen vermittelten. Dieses aussergewöhnliche Wissen über den Markt und seine Akteure, ein beeindruckendes Adressbuch (man munkelt, Marc Rich konnte zu jeder Zeit jeden Diplomaten und wichtigen Politiker oder Geschäftsmann anrufen), ein weit verzweigtes Netz von Agenten auf der ganzen Welt, die direkt oder unter dem Schutz von Strohfirma für Marc Rich arbeiten – all diese Elemente bildeten den Schlüssel zum Erfolg der Marc Rich & Co. und ihrem Nachfolgeunternehmen Glencore.

* Daniel Ammann, «The King of Oil: The Secret Lives of Marc Rich», St. Martin's Press, 2009



ENERGIE:

Was bewirkt der Atomausstieg?

Die Abkehr vom Atomstrom fördert die Hinwendung zu erneuerbaren Energiequellen. Dennoch schneiden grüne Werte an der Börse nach wie vor schlecht ab. Das Ende der Kernenergie nützt vor allem der Gasindustrie. Warum?

Bertrand Beauté

Die Schweiz hat sich für den Kernenergieausstieg entschieden. Bis 2034 sollen die fünf Atomkraftwerke (Beznau I und II, Mühleberg, Gösgen und Leibstadt), die gegenwärtig 40 Prozent der Elektrizität des Landes produzieren, nach und nach vom Netz gehen. Nach Deutschland und Italien ist die Schweiz somit das dritte europäische Land, das im Nachgang zu Fukushima offiziell beschliesst, atomfrei zu werden. Zahlreiche weitere Länder haben bis auf Weiteres einen Baustopp für neue Atommeiler verhängt.

«Das bedeutet keineswegs, dass alle Länder den Ausstieg wählen werden. Mit Ausnahme der Kohle gibt es keine Alternative, um die Atomenergie vollständig zu ersetzen», relativiert Nicolas Rochon, Leiter der Firma RGreen, die auf Anlageberatung im Umweltbereich spezialisiert ist. «Aber viele Schwellenländer, die in den kommenden Jahren zur Sicherung ihres Energiebedarfs hauptsächlich auf die Kernenergie setzen wollten, werden es sich wohl anders überlegen und den Atomanteil in ihrem zukünftigen Energiemix zugunsten anderer Energieträger zurückfahren.» Entsprechend hat die Internationale Atomenergieagentur (IAEA), die vor der japanischen Katastrophe mit einem Kapazitätsanstieg bis 2030 auf weltweit

360 GW (Gigawatt) rechnete, ihre Prognose um die Hälfte zurückgenommen.

Als Ersatz für Atomenergie werden sämtliche Energiealternativen geprüft, von der Windkraft über die Solarenergie bis hin zu den fossilen Energiequellen. «Anfangs wird die Kohle möglicherweise von der Situation profitieren, doch wahrscheinlich nur für kurze Zeit, denn sie verursacht zu hohe Umweltbelastungen», erklärt ein Analyst. «Hauptnutznießer der Abwendung von der Atomenergie wird vermutlich das Gas sein. Die stark anziehende Nachfrage, mit der besonders in Deutschland und Japan zu rechnen ist, wird angesichts der begrenzten Produktionskapazität zu Spannungen auf dem Weltmarkt führen und dürfte die Kurse der Gasunternehmen entsprechend in die Höhe treiben.» Dies betrifft sowohl die Gasproduzenten (Shell, Gazprom, BG Group) als auch Ölfelddienstleister (Amec technip, Subsea), Hersteller von Gasinfrastrukturen (Siemens, Alstom) oder aber Unternehmen, die auf die Verarbeitung und Lagerung von Flüssigerdgas spezialisiert sind (Air Liquide).

«Die fossilen Energieträger, namentlich Gas, werden genau wie die erneuerbaren Energien aus dem weltweiten Misstrauen gegenüber der Kernenergie Nutzen ziehen», bestätigt Nicolas Rochon. Unmittelbar nach dem Reaktorunfall in Fukushima erlebten grüne Finanzprodukte an der Börse einen Höhenflug. So legte der Solarindex SOLEX, der Unternehmen aus der Solarbranche beinhaltet, zwischen dem 11. und dem 31. März 2011 20 Prozent zu. Im selben Zeitraum schnellte der breiter angelegte Index Standard & Poor's Global Clean Energy um 15 Prozent nach oben. «Die Euphorie der Märkte für erneuerbare Energien verflog allerdings rasch», erklärt Olivier Ken, Umweltanalyst bei der Financière de Champlain. Nach dem Anstieg im März fiel der Solarindex in sich zusammen und landete Ende Juni sogar 10 Prozent

Nach Fukushima...

Deutschland, Italien und die Schweiz haben grundsätzlich beschlossen, aus der Nuklearenergie auszusteigen.

Belgien, Japan, China haben den Bau von Atomkraftwerken bis auf weiteres eingefroren.

Frankreich, Grossbritannien, Schweden, die USA, das Emirat Abu Dhabi, Indien und Iran halten an ihren Bauprogrammen fest.



LTPD CHENG/GET/NEWS.COM

Für den Analysten Olivier Ken bieten Unternehmen des Solarenergiesektors wie Trina Solar ein gutes Wachstumspotenzial. Oben: Schulung von Arbeiterinnen bei Trina Solar in Jiangsu (China).

unter dem Wert von vor Fukushima. Warum dieser Einbruch, wo doch die Voraussetzungen für die Entwicklung grüner Energieträger günstig sind? «Hauptsorge aller Marktteilnehmer sind im Moment die Staatsschulden. Erneuerbare Energien müssen zum Teil subventioniert werden, doch überschuldete Staaten sind unter Umständen gezwungen, ihre

Erneuerbare Energien müssen subventioniert werden, doch überschuldete Staaten sind unter Umständen gezwungen, ihre Beihilfen zu kürzen.

Beihilfen zu kürzen. Die entsprechende Unsicherheit führt zu einem zeitweiligen Investitionsstopp, der die Sparte in den kommenden Monaten weiterhin belasten dürfte», antwortet Nicolas Rochon. «Wer den Zug nicht verpassen will, sollte aber genau jetzt investieren. Die grossen Konzerne glauben an die Zukunft der Branche. Dies belegen die neuesten Übernahmen von EDF EN und Iberdrola Renovables durch ihr jeweiliges Mutterunternehmen und das öf-

fentliche Übernahmeangebot von Total für Sunpower.» Olivier Ken stimmt zu bei: «Nach dem Hoch als Reaktion auf Fukushima ist eine Marktkorrektur normal. Dass grüne Aktien nun unter ihrem Vor-Fukushima-Wert notieren, finde ich allerdings unlogisch. Doch profitieren sollten die Anleger auf jeden Fall. 0,2 Prozent der weltweiten Stromproduktion stammen zurzeit aus Solarenergie. Folglich liegt ein schier unbegrenztes Wachstumspotenzial vor, zumal die Katastrophe von Fukushima die Entwicklung in Richtung erneuerbare Energie beschleunigen wird. Die Anleger sollten entweder auf Spitzentechnologie setzen, beispielsweise auf das amerikanische Unternehmen First Solar, oder auf Low-Cost-Unternehmen wie die Chinesen Trina Solar und Yingli Solar. Wer in Europa mitmischen möchte, muss sich Ausrüstern zuwenden, die von der asiatischen Konkurrenz verschont bleiben, beispielsweise dem Hersteller von polykristallinem Silizium, GT-Solar, oder dem Schweizer Konzern Meyer Burger.»

Genau wie die Sonnenenergie litt die Windkraft 2010 an einem Kapazitätsüberhang. «Wir nähern uns allerdings dem Tiefpunkt», lautet die Einschätzung von Olivier Ken. «Längerfristig (fünf bis sieben Jahre) sind Windanlagenhersteller wie der Däne Vestas oder der Spanier Gamesa attraktive Werte.» ▲

INVESTMENT

ANALYSTEN & BERATER

«Die Heimpflege wird an Bedeutung gewinnen»

Die kontinuierlich älter werdende Bevölkerung fragt vermehrt Produkte nach, die das Leben im Alter erleichtern. Das ist für Anleger ein interessanter Wachstumsmarkt.

In den Industrieländern sind heute mehr als 20 Prozent der Bevölkerung über 60 Jahre alt, und diese Zahl wird sich schätzungsweise auf 33 Prozent innerhalb der nächsten 50 Jahre erhöhen. Das langfristig weiter steigende Durchschnittsalter der Bevölkerung wird von steigenden Gesundheitskosten und der Entwicklung flexibel agierender Labors begleitet. Für die Industrie ergeben sich vielfältige Möglichkeiten, für den langfristig sicher wachsenden Markt der Lebenshilfen aller Art zu produzieren. Investoren können so neben einer guten Rendite etwas zur Verbesserung der Lebensqualität im Alter beitragen.

Die zahlreichen Aktivitätsbereiche des dritten Alters (Kreuzfahrten, Senioren-Ferienclubs usw.) sind vielversprechend, unserer Meinung nach liegen die Möglichkeiten attraktiver Kapitalanlagen aber im Gesundheitsbereich, insbesondere in den Sektoren, die Probleme von Gehör, Sehkraft, Mobilität und andere altersbedingte Symptome behandeln.

Im Bereich Hörhilfen weist die Gruppe Amplifon ein interessantes Profil auf. Sie profitiert von grössenbedingten Einsparungen und erzielt bedeutende Umsätze. Im Optikbereich empfehlen wir in

erster Linie Titel wie Elifor (wichtigster Hersteller von Gläsern und Linsen) und Fielmann (Brillen des Basissegments). In der Orthopädie raten wir zu Synthes sowie Stiff and Mepew.

Zudem werden altersbedingte Krankheiten wie Alzheimer in den folgenden Jahrzehnten eine der grössten Herausforderungen des Gesundheitswesens darstellen. Gegenwärtig stagnieren zwar die Fortschritte der Forschung, dennoch sollte dieser Bereich aufmerksam verfolgt werden. Denn die Unternehmen, denen es gelingt, wirksame Behandlungsmethoden gegen diese Krankheiten zu entwickeln, werden eine gute Position auf den Märkten einnehmen.

Altersheime bilden ebenfalls einen wichtigen Anlagevektor. Allerdings bestehen erhebliche Unterschiede in der Finanzierung dieser Senioren-Wohn- und -Pfleigestätten durch die lokalen Institutionen zwischen den einzelnen Ländern. Selbst wenn die gesetzliche Harmonisierung auf europäischer Ebene angestrebt würde, leidet dieser Bereich zumindest in den nächsten Jahren unter fehlender Transparenz. Es hängt vor allem vom Willen der öffentlichen Hand ab, die enormen Kosten, die eine Platzierung im Altersheim für die Bewohner und



SYNTHE

ihre Familien mit sich bringen, teilweise zu übernehmen.

Bis dahin wird wahrscheinlich die weniger kostspielige Heimpflege an Bedeutung gewinnen; in Frankreich dürften davon Firmen wie Bastide Le Confort Médical oder LVL Médical profitieren, die in diesem Sektor bereits jetzt gut positioniert sind.

Hand in Hand mit dem Problem der steigenden Kosten im Gesundheitswesen geht die Erfordernis nach präziseren Instrumenten zur Diagnostik einher: Schätzungsweise 350 Mrd. Dollar versickern pro Jahr weltweit in wirkungslosen Behandlungen. Dies ist eine Herausforderung, die im medizinischen Diagnostikmarkt tätige Unternehmen wie SGF und Intertech aufwerten dürfte. ▲



Emeric Blond
Manager des Fonds
Performance Vitae,
Financière de Champlain,
Paris



Asiatische Währungen – der neue sichere Hafen

Seit sich die Angst vor einer Bankenpleite à la Lehman gelegt hat, bereiten hoch verschuldete Staaten den Finanzmärkte immer neue Sorgen. Den Gezeiten gleich taucht die Angst vor einem zahlungsunfähigen Europa auf, was zu einer Destabilisierung der Märkte und zu raschen risk-on/ risk-off-Schwankungen führt.

Übereinstimmung in dieser Krise herrscht in einem Punkt: Länder mit einem unausgewogenen Bankensektor und unausgeglichene Haushalte werden sich nur schwer erholen und sind anfällig für Ereignisse, die die Lage weiter verschlechtern. Doch während die Märkte die Länder am Rande Europas abgestraft haben – die Kreditkosten schossen nach der Offenlegung der Staatsbilanzen in die Höhe –, wurden bei der Lösung des Problems kaum Fortschritte erzielt. Teile der Eurozone haben mit Sparpaketen einen Schritt nach vorn gemacht, doch die übrigen G4-Staaten – die USA, Grossbritannien und Japan – haben so gut wie keine sinnvolle Strategie vorgelegt. Einschnitte bei den Ausgaben und höhere Refinanzierungskosten werden in den kommenden Jahren zu einer weiteren Lockerung der Währungspolitik und somit zu mehr Volatilität und einer engeren Korrelation von Assets führen.

Während der Griechenland-Krise nahm die Abhängigkeit der Märkte untereinander, einschliesslich des Devisenmarktes, weiter zu; dies führte zu der Annahme, dass alle Märkte von neuen, zufälligen Schlagzeilen geleitet werden würden. Genauer gesagt, je enger ein Markt mit dem S&P 500 verbunden ist, desto wahrscheinlicher ist es, dass für den Kurs nicht länger individuelle Faktoren von Bedeutung sind, sondern das Verhältnis zu den Makrothemen. Allerdings blieben asiatische Währungen bisher stabil, nachdem sie sich von anderen Devisenmärkten abgekoppelt hatten. Dies trotz der Gefahr, dass sich die europäischen Schuldenkrisen zu einem weltweiten Problem entwickeln könnten. Es sieht nunmehr danach aus, dass die internationale Anlegergemeinschaft von der langfristigen Performance dieser Währungen und vom Handel mit asiatischen Titeln allgemein fest überzeugt ist. Die Gründe für eine Absicherung vor grösseren Risiken durch ein Ausweichen auf asiati-

sche Devisen liegen auf der Hand. In den meisten asiatischen Staaten ist die Produktivität im Vergleich zu den wichtigsten Industrieländern und anderen Schwellenländern hoch, während gleichzeitig die Wirtschaft immer unabhängiger von externem Wachstum wird. Hinzu kommt, dass die politischen und gesellschaftlichen Systeme ihre positive Ausgangslage in der Zeit nach der Lehman-Krise zu nutzen wussten. Die asiatischen Politiker sind auf weitere Kapitalzuflüsse vorbereitet, falls die USA erneut Massnahmen zur Entspannung der Geldpolitik ergreifen sollten oder es in Europa zu einer Staatspleite kommt. Immer häufiger wird spekuliert, dass die

Zentralbanken durch den Kauf von US-Dollar die Dollar-Verkäufe aus Asien ausgleichen wollen; und die Medien lassen zunehmend Bankvertreter zu Wort kommen, die sich für eine Kapitalverkehrskontrolle aussprechen. Die Gefahr eines Wiederauflebens der «Währungskriege» ist nicht gebannt. Wir gehen aber von wenig aggressiven

Kapitalzuflüssen aus und betrachten sie nicht als Auslöser einer allfälligen Krise.

Aus Währungssicht bietet sich der Singapur-Dollar (SGD) für den aufkommenden Trend an, Asien als sicheren Hafen zu nutzen. Die Prognosen für das reale BIP-Wachstum 2011 nähern sich weiter der oberen Spanne des von der Regierung prognostizierten realen Wachstums von 5 bis 7 Prozent. Einem Kommentar der Zentralbank von Singapur ist zu entnehmen, dass sie mit einem entspannten zweiten Quartal 2011 rechnet, weshalb wir für den Herbst keine Veränderungen ihrer Politik erwarten. Die hohe wirtschaftliche Aktivität, das schnelle Kreditwachstum und der angespannte Arbeitsmarkt werden die Zentralbank dazu anhalten, den nominalen effektiven Wechselkurs bei seinem gegenwärtigen (steilen) Aufwärtstrend zu belassen. Anleger, die in der Hoffnung auf das grosse Asien-Geschäft zugleich ein hohes Mass an Sicherheit anstreben, werden den SGD sehr reizvoll finden. Dazu trägt auch das AAA-Rating Singapurs bei – das einzige der Region. ▀

**Anleger, die ein hohes
Mass an Sicherheit
anstreben, werden
den Singapur-Dollar
reizvoll finden.**

Peter A. Rosenstreich,
Chief FX Analyst, Swissquote Bank

10 FRAGEN AN CÉDRIC DE FONCLARE, FONDSMANAGER BEI JUPITER

«Bleiben Sie Ihrem Anlagestil treu»



Der Franzose Cédric de Fonclare, Fondsmanager bei Jupiter in London, erhielt dieses Jahr den prestigeträchtigen Morningstar Award. Mit diesem «Oscar für Fondsmanager» wird jeweils der Manager für europäische Aktien ausgezeichnet, der sowohl im zurückliegenden Jahr als auch langfristig die besten Leistungen erbracht hat. Der 38-jährige Cédric de Fonclare besitzt einen Abschluss der Universität de Paris (La Sorbonne) in International Business Administration.

1. Was war Ihr erstes Investment?

■ Eine Investition in den Bereich Medizintechnik, als ich gleich nach der Uni meine Stelle bei Jupiter antrat. Seit zehn Jahren versuche ich unter anderem, das Potenzial der Hörprothesenindustrie auszuschöpfen. Treibende Kräfte dieses Nischenbereichs sind die Alterung der Bevölkerung und die Professionalisierung der Dienstleistungen.

2. Lassen Sie sich als Anleger eher von der Vernunft oder von Gefühlen leiten?

Mit zunehmendem Alter wird man gelassener. Eine positive oder negative konjunkturelle Situation kann mich heutzutage nicht mehr so leicht aus dem Konzept bringen. Es wäre falsch, auf kurzfristige Marktbewegungen überzureagieren. Ich bemühe mich, Marktschwankungen mit einer gewissen Distanz zu betrachten, um zu ermitteln, ob sie durch kurzlebige Faktoren oder durch Veränderungen bei den Fundamentaldaten ausgelöst wurden.

3. Hatten Sie wegen einer Investition jemals schlaflose Nächte?

In diesem Beruf kann man nicht abschalten. Alles ist praktisch immer in Bewegung. Ja, ich denke ständig an meine Arbeit ... und träume manchmal davon. Morgens beim Aufstehen schaue ich, wie sich die asiatischen Börsen seit Handelsbeginn verhalten. Und abends sehe ich nach, wie der amerikanische Markt geschlossen hat.

4. Was würden Sie als Ihre beste Investition bezeichnen?

Im medizintechnischen Bereich, bei den Erdöldienstleistungen und bei Industrierwerten hatte ich eine glückliche Hand. Beispielsweise hat Fresenius Medical Care den Markt – und den gesamten Pharmabereich – systematisch überflügelt. Einige «meiner» Anbieter von Erdöldienstleistungen übertrafen die Performance der Giganten dieses Sektors. Dazu gehört Vallourec, der von der gegenwärtigen Atomdebatte profitiert. Im Bereich Industrie seien frühzyklische Werte genannt, die ich 2009 den Spätzyklikern vorzog. Ich habe namentlich auf Zodiac gesetzt

und die Aktie damals zu ihrem historischen Tiefstwert gekauft.

5. Woran erkennen Sie gute Anlagemöglichkeiten?

Falsch wäre, wenn man sich ausschliesslich auf den Preis konzentrieren würde. Ich berücksichtige jeweils die Fundamentaldaten des Unternehmens, etwa Faktoren, die das strukturelle Wachstum antreiben, Hemmnisse beim Marktzugang oder eine solide Bilanz, und bin weniger darauf aus, den günstigsten Zeitpunkt zu bestimmen.

6. Wann werden Sie vorsichtig, und wann läuten bei Ihnen die Alarmglocken?

Ich werde stutzig, sobald sich ein Wert allzu grosser Beliebtheit erfreut und sich die Märkte zu stark auf ein übergewichtetes Thema konzentrieren, beispielsweise auf frühzyklische Papiere oder auf Rohstoffe. Hinter den ambitionierten Prognosen der Analytiker steckt zuweilen übertriebener Optimismus. Man denke hier an die Werte aus dem schwedischen Ingenieurwesen, deren Kurse über dem Allzeithoch lagen, obwohl ihre Gewinne hinterherhinkten.

«Aufstrebende Märkte werden attraktiver»

Der momentan sehr starke Franken bietet interessante Investitionsmöglichkeiten für Schweizer Anleger.

Noch fehlt ein umfassender Plan, um eine Ausbreitung der finanziellen Schwierigkeiten innerhalb der Eurozone zu verhindern. Daher überrascht es nicht, dass der Schweizer Franken gegenüber dem Euro und dem Dollar einen rekordhohen Kurs erreicht hat. Sein Status als weltweit wichtigste krisensichere Währung führte dazu, dass sein Wert seit Beginn der Finanzkrise 2008 stetig stieg.

Die Anleger fragen sich jedoch langsam, wie weit aufwärts es noch gehen kann. Denn inzwischen nimmt die Schweizer Exportindustrie Schaden, und die Schweizer Aktien entwickeln sich schwächer als der übrige europäische Markt.

Einige Exportunternehmen sind gezwungen, Löhne in Euro zu zahlen, und andere denken sogar darüber nach, die Gehälter von den Fluktuationen der Wechselkurse abhängig zu machen. Auch die führenden Schweizer Indikatoren deuten auf eine alarmierende Situation hin. Der Franken erscheint uns also als stark überbewertet – um mindestens 20 Prozent gegenüber seinem eigentlichen Wert. Schweizer Investoren befinden sich deshalb derzeit in einer günstigen Situation für Auslandsinvestitionen.

Die finanzpolitischen Herausforderungen für die Industrieländer lenken den Blick auf

die attraktiven aufstrebenden Märkte, die punkto Verschuldungsgrad gut dastehen. Japan erholt sich, weshalb die Stimmung bezüglich asiatischer Aktien und festverzinslicher Papiere in den nächsten Monaten wieder ins Positive umschlagen sollte. Ertragsstarke asiatische Anleihen zum Beispiel bieten eine einmalige Gelegenheit für Investoren, die ein attraktives Ertragsniveau anstreben.

Gleichzeitig sollte man die besonders umsatzstarken Aktien führender Grossunternehmen («blue chips») in einigen Industrieländern nicht vergessen. Deutsche Weltspitze-Unternehmen scheinen relativ kostengünstig, das gleiche gilt für britische Aktien – wenn man berücksichtigt, dass das Pfund Sterling gegenüber dem Schweizer Franken fast die Hälfte seines Wertes verlor. Der Entschuldungsprozess in Ländern wie den USA und Grossbritannien mag die Wirtschaftstätigkeit vielleicht für eine Weile bremsen, doch sowohl der Dollar als auch das Pfund bieten ein enormes Wertsteigerungspotenzial im Falle einer Erholung der verarbeitenden Industrie.▲



Mike Turner
Head of Global Strategy & Asset Allocation, Aberdeen Asset Management, London

7. Was ist Ihr Rezept gegen Stress?

■ Ich geniesse meine Ferien in vollen Zügen und entspanne mich vor allem beim Segeln und Tennisspielen. Besonders liebe ich die Bretagne, aus der meine Grosseltern stammen. Hier lebt es sich ganz anders als in London, wo ich seit elf Jahren wohne. Ich brauche den Kontakt mit einfachen, bodenständigen Menschen.

8. Wie lautet Ihre goldene Anlageregeln?

■ Die goldene Regel lautet: Bleiben Sie Ihrem eigenen Anlagestil treu! Wer eine wachstumsorientierte Strategie verfolgt, sollte nicht plötzlich den Wert in den Mittelpunkt stellen. Die Beurteilung eines Werts darf nie Priorität haben. Wichtig sind die Fundamentaldaten. Anders ausgedrückt darf man einen Titel nicht deshalb kaufen, weil er billig ist.

9. Und der schlimmste Fehler, den ein Investor begehen kann?

Der Versuch, den eigenen Investitionsstil zu ändern, um sich den Marktbedingungen anzupassen. Siehe oben.

10. Wo sehen Sie derzeit das grösste Investitionspotenzial?

Für Europa würde ich Werte mit hoher Visibilität empfehlen, insbesondere in den Bereichen Energie und Hochaltrigkeit. ▲

Wie sich HTC im Smartphone-Markt einen Podestplatz erkämpft

Der taiwanesischer Hersteller ist durchgestartet: Durch seine konsequente Image-Erneuerung und die Konzentration auf das Android-System konnte HTC sein Wachstum innerhalb weniger Monate so stark steigern, dass der Konzern 2012 RIM und dessen Blackberry den Rang ablaufen könnte.

Jean-Cosme Delaloye

Mit seinen Smartphones stand HTC lange Zeit im Schatten der Kultmarken. Nun erobert der 1997 gegründete Konzern jedoch Marktanteile im Schnelltempo. Seit einigen Monaten mischt der derzeit fünftgrösste Handyhersteller der Welt die Konkurrenz auf, indem er immer neue Smartphone-Modelle auf den Markt bringt.

Für das zweite Quartal war der Nettogewinn des Unternehmens mit 608,4 Mio. Dollar doppelt so hoch wie im Vorjahresquartal. Der Umsatz verdreifachte sich zwischen 2006 und 2010 und erreichte im vergangenen Jahr 9,6 Mrd. Dollar. Dazu meint Carolina Milanesi, Vice President der Forschungsabteilung Technologien und Dienstleistungen bei Gartner Inc. in Grossbritannien: «Gegenwärtig ist HTC zweifellos einer der attraktivsten Smartphone-Hersteller, selbst wenn der Konzern punkto Anzahl der verkauften Geräte durch Samsung überholt wurde.»

HTC und attraktiv? Dies hätte noch vor knapp zwei Jahren ziemlich befremdlich angemutet. Ursprünglich verdiente das Unternehmen sein Geld mit der Produktion von Handys für Grosskonzerne, namentlich Microsoft.

Das streng gestaltete Logo und der Name High Tech Computer liessen eher an Computer der ersten Generation als an Innovation denken.

«Kennzeichnend für den Erfolg von HTC ist die Schnelligkeit, mit der das Unternehmen Produkte auf den Markt bringt.»

2006 beschloss die Firma einen Strategiewechsel und machte sich auf, eine globale Marke zu werden. Dabei wurden Logo und Marke 2009 modernisiert, sodass der Taiwanese gegen Apple, gegen das Blackberry von Research in Motion (RIM) und gegen Samsung antreten konnte. Auch der neue Slogan «Quietly brilliant» kommt bei den Verbrauchern gut an.

«Kennzeichnend für den Erfolg von HTC ist unter anderem die Schnelligkeit, mit der das Unternehmen neue Produkte auf den Markt bringt. Seit zwei Jahren

nimmt das Markttempo rasant zu, und die Konkurrenz war in diesem Markt noch nie so gross», erklärt Carolina Milanesi. «Innovation und ein ausgezeichnetes Marketingkonzept sind hier das A und O. Sony Ericsson beispielsweise konnte sein Angebot nicht schnell genug erneuern und hat dadurch viel Schaden genommen.»

HTC besticht auch durch attraktive Preise und durch die Qualität seiner Smartphones. «Der Konzern ist in der Lage, leistungsfähige Geräte mit gutem Design zu produzieren», urteilt Carolina Milanesi. «Kürzlich bewies er erneut sein Können, indem er eine eigene Oberfläche entwickelte (HTC Sense, Anm. d. Red).»

Ihren steilen Aufstieg verdankt die Firma vor allem der Tatsache, dass sie auf die von Google entwickelte Android-Plattform setzte. Unter der Leitung von Peter Chou stellte der Konzern zunächst einige Geräte für Microsoft her und diversifizierte dann, indem er 2008 mit dem G1 das erste Smartphone lancierte, das mit Android funktioniert. HTC nutzte diesen Erfolg zur Positionierung seiner Marke und lancierte Geräte mit gefühlsbetontem Namen: HTC

Desire, HTC Sensation, HTC Legend. Gemäss einer Gartner-Studie, die im Mai veröffentlicht wurde, dürften Android-Smartphones bis 2012 49 Prozent des Markts ausmachen, gegenüber 23 Prozent vor zwei Jahren.

Dank dieses raschen Wachstums, das mit einer Stagnation beim kanadischen Blackberry-Hersteller RIM einhergeht, wird HTC im Verlauf des kommenden Jahres RIM möglicherweise überholen und weltweit auf Platz vier der Smartphone-Hersteller vordringen. Zu diesem Schluss kommt eine Studie des Market Intelligence Center. Laut Prognose dieses Forschungsinstituts mit Sitz in Taiwan sollen dieses Jahr weltweit 452 Mio. Smartphones verkauft werden. Und die Milliardengrenze könnte 2015 geknackt werden.

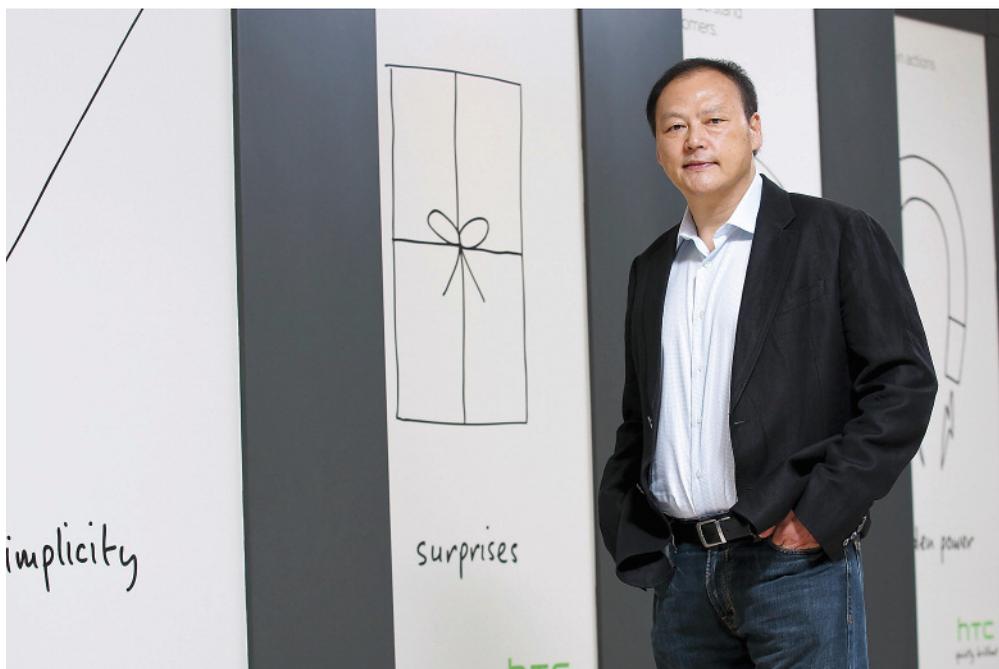
Treibende Kraft für HTC ist der amerikanische Markt. Hinter Apple und RIM, die mit je 27 Prozent Marktanteilen an der Spitze liegen, konsolidierte HTC seinen dritten Platz mit 19 Prozent. Dies ergab eine Studie des Niel-

sen-Instituts in den USA im vergangenen März. Der taiwanische Konzern überholt seine Mitbewerber in zwei Bereichen: Smartphones, die mit der Android-Plattform funktionieren, und Geräte, die die Windows-Oberfläche benutzen. Auch in Asien und in Europa, wo der Konzern für 2011 auf ein Wachstum von 50 Prozent hofft, konnte HTC schnell an Boden gewinnen. «Die Marke HTC wird in Europa immer stärker», präzisiert Carolina Milanesi. «Auf dem alten Kontinent ist der Konkurrenzdruck jedoch nach wie vor härter, und das Wachstum hängt von der Fähigkeit der Mobiltelefonbetreiber ab, die Kontrolle über die Verteilketten der Geräte zu erlangen.»

Allerdings konnte das Wachstum im ersten Semester den 16-prozentigen Rückgang des Aktienkurses zwischen April und Juni 2011 nicht verhindern. Im Juni strich Goldman Sachs das Unternehmen von seiner Liste der Aktien, die sie den Anlegern zum Kauf empfiehlt. Der verschärfte Konkurrenzkampf und Gerüchte um eine Absatzflaute im Juni – sie wurden

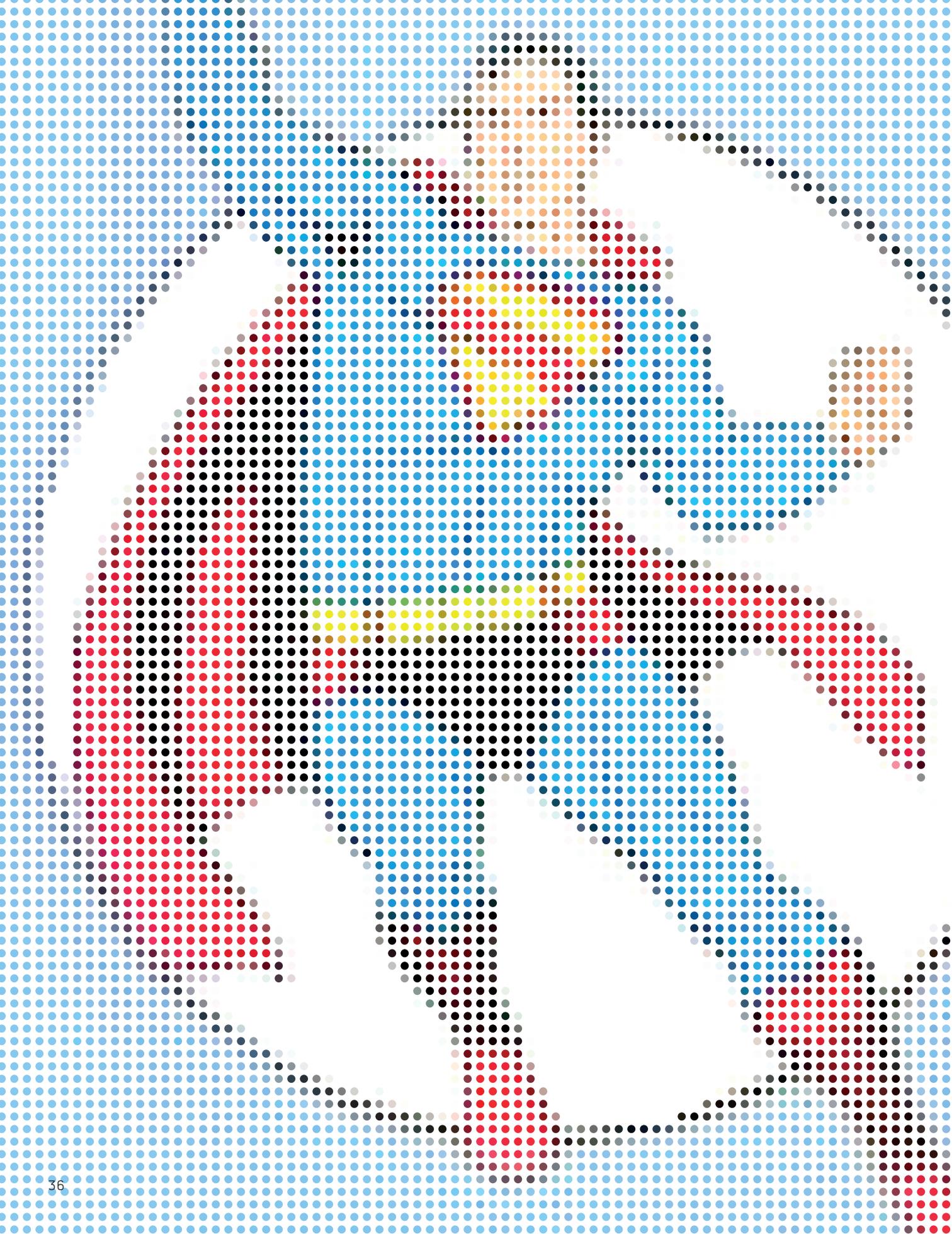
schliesslich vom Unternehmen demontiert – setzten dem Titel zu. Dennoch raten 26 der 35 von der Agentur Bloomberg Anfang Juli befragten Analysten, in HTC zu investieren. Lu Chialin, Analytistin für Samsung Securities in Hongkong, erinnert in einem Bericht daran, dass die HTC-Smartphones auf der Bestenliste der in den USA und in Europa am meisten verkauften Modelle konstant unter die ersten fünf kommen und dass die Zeichen für den Konzern aus Taiwan positiv stehen.

Mit dem HTC-Flyer hat sich der Konzern nun auch im Tablets-Markt aufgestellt und will dem iPad von Apple Konkurrenz machen. «Im Moment verzeichnet dieses Gerät noch keinen durchschlagenden Erfolg. Vermutlich hat der Konzern realisiert, dass er noch daran arbeiten muss», schätzt Carolina Milanesi. «Früher oder später wird HTC jedoch auch in diesem Markt zum Major Player avancieren.» ▲
HTJ,FF



Peter Chou, Präsident und CEO von HTC, am Unternehmenssitz in Taoyuan (Taiwan). Unter seiner Führung konnte sich der Konzern geschickt auf dem Smartphone-Markt positionieren.

MAURICE TSAI/BLUDDBERG VIA GETTY IMAGES/GETTY IMAGES



ALLE BÖRSEN- RAKETTEN

SPEKTAKULÄRE KURSANSTIEGE

Für die Saison nach den Sommerferien nahm «Swissquote Magazine» die Börsenwerte mit überdurchschnittlicher Performance genauer unter die Lupe. Die Unternehmen in diesem Dossier teilen eine Gemeinsamkeit: Ihre Aktien legten im Jahresverlauf auf spektakuläre Weise zu. Von Juni 2010 bis Juni 2011 – das ist der in unserer Auswahl berücksichtigte Zeitraum – verdoppelte sich nämlich ihr Durchschnittswert oder stieg sogar noch stärker.

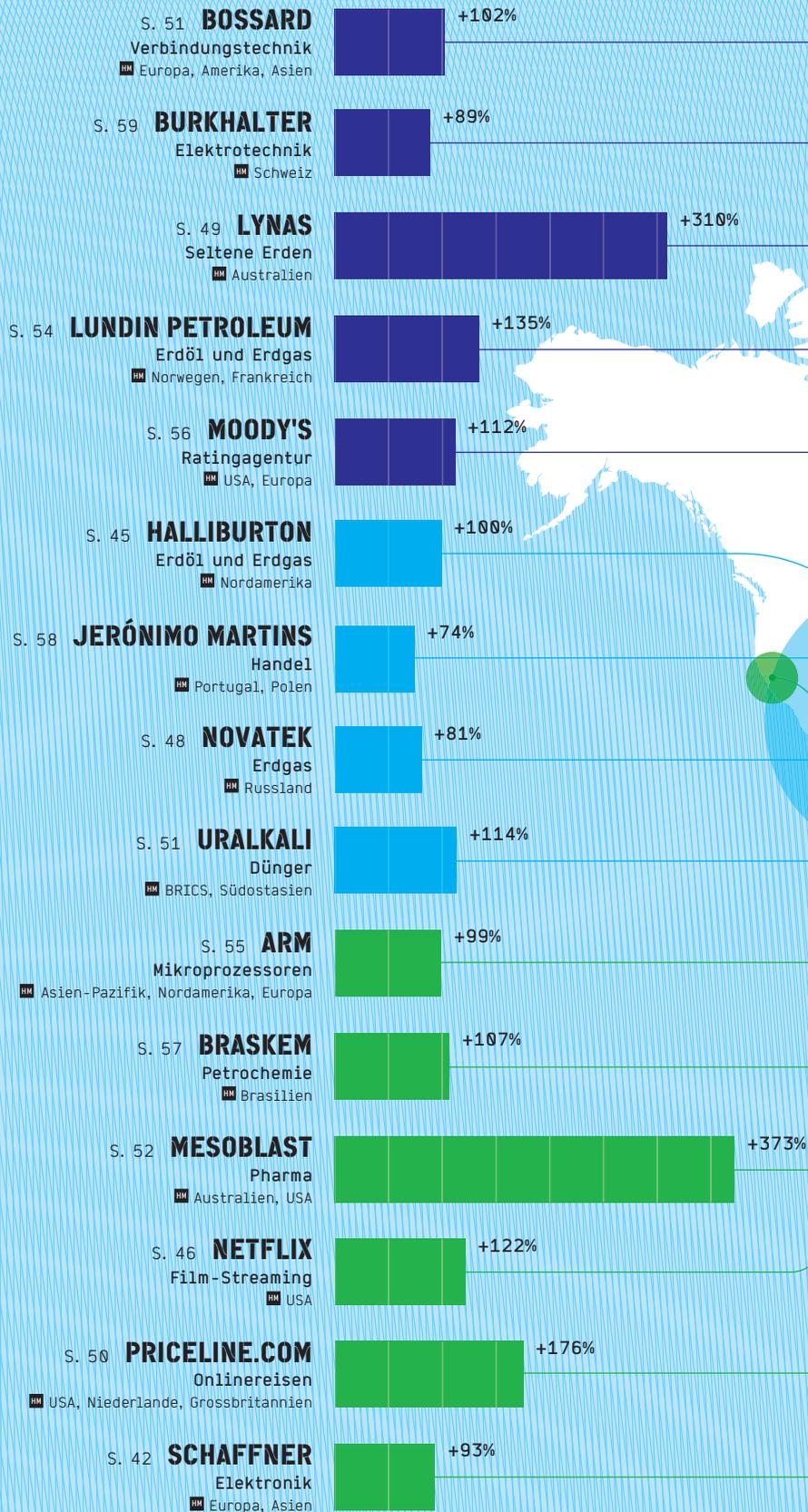
Unsere Auswahl spiegelt die starken aktuellen Trends wider (erneuerbare Energien, E-Commerce, Biotechnologie), verliert jedoch deswegen die rentablen traditionellen Sektoren nicht aus den Augen (Erdöl, Gas, Grossverteiler usw.).

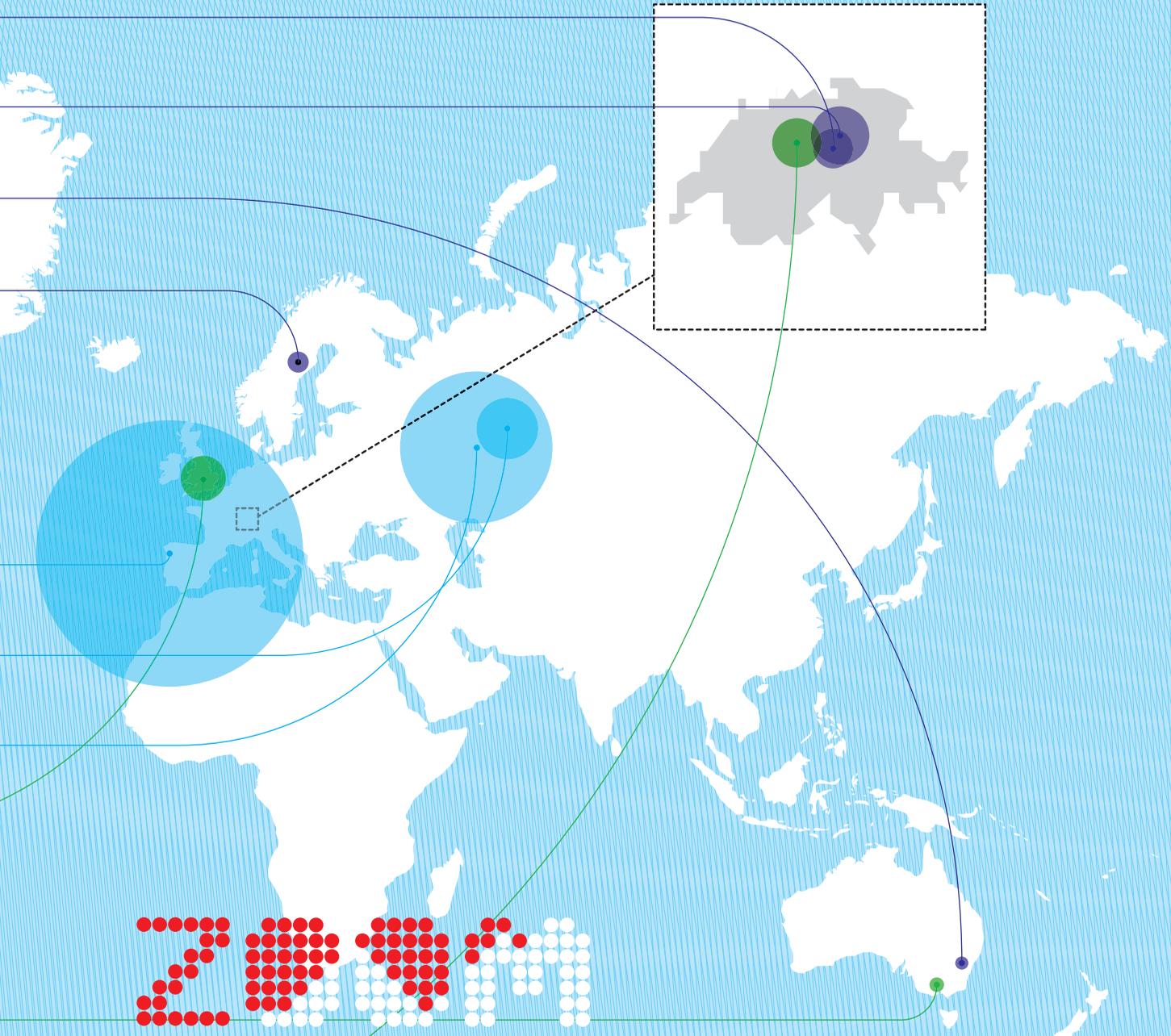
Sind diese boomenden Unternehmen noch immer gute Anlagen? Bleibt noch Zeit, auf den fahrenden Zug aufzuspringen? Auf diese Fragen haben die für dieses Dossier interviewten Analysten ohne Umschweife geantwortet. Und dabei gleich noch einige erfreuliche Überraschungen geliefert.

Dieses Dossier wurde Ende Juni 2011 erarbeitet.



Börsenperformance von Juni 2010 bis Juni 2011



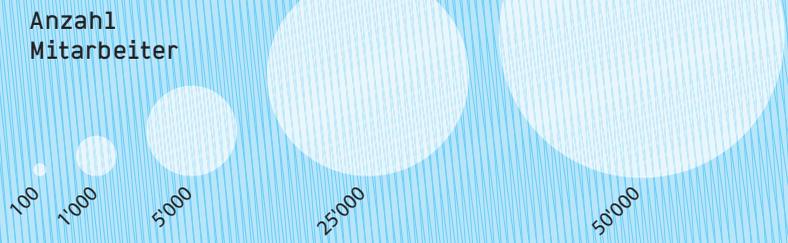


21ma

auf die stärksten Aktien

- Aktien, die man verfolgen sollte
- Sichere Werte
- Innovative Trends

- HM Hauptmärkte
- Hauptsitz



Quellen: Geschäftsberichte 2010

Schaffner – ein Schweizer Unternehmen für das Auto von morgen

Der Wert der Schaffner-Aktie hat sich innerhalb eines Jahres fast verdoppelt. CEO Alexander Hagemann empfing Swissquote Magazine zu einem Gespräch.

Ludovic Chappex / Fotos: Marc Wetli

SWISSQUOTE MAGAZINE

Warum sollten Investoren auf Schaffner setzen?

ALEXANDER HAGEMANN

Schaffner bietet ein diversifiziertes Angebot und entsprechend begrenzte Risiken. Auf dem Markt für Energieeffizienz, bei den erneuerbaren Energien oder auch im öffentlichen Verkehr sind wir hervorragend positioniert. Ausserdem sind wir in den Wachstumsmärkten Asiens sehr präsent.

Für Anleger ist es stets beruhigend, in Unternehmen zu investieren, deren Geschäftsmodell für sie nachvollziehbar ist. Ihr Tätigkeitsbereich ist jedoch komplex und für Laien schwer zugänglich ... Gelingt es Ihnen, Ihre Kommunikation ausreichend griffig zu gestalten?

Das ist für uns tatsächlich eine Herausforderung. Andererseits sind sich Personen, die in Small Caps wie die unsrige investieren, an derartige Situationen gewöhnt.

Es gibt viele andere hoch spezialisierte Unternehmen, die elektronische Bauteile und Ausrüstungen produzieren. Kurz zusammengefasst konzentrieren wir uns mit Lösungen für Elektromagnetische Verträglichkeit und Power Quality auf die Leistungselektronik. Überall dort, wo Leistungselektronik zum Einsatz kommt, entsteht für Schaffner eine Geschäftschance. Dabei wollen wir in allen Sektoren, in denen wir tätig sind, Platz eins oder zwei erreichen.

Wodurch zeichnet sich Ihr Unternehmen besonders aus?

Innovation. Ich bin überzeugt, dass wir deutlich mehr in Forschung und Entwicklung (R&D) investieren als unsere Mitbewerber: 6 bis 7 Prozent unseres Umsatzes gehen jährlich in diesen Bereich. Für die langfristige Sicherung des Wachstums ist dies sehr wichtig. Schaffner strebt währungsbereinigt ein organi-

sches Wachstum von durchschnittlich 10 Prozent jährlich an.

Sie wollen Ihre Präsenz in Nordamerika, Ihrem gegenwärtig drittichtigsten Absatzmarkt nach China und Deutschland, demnächst durch eine Übernahme ausbauen. Welche Art von Unternehmen haben Sie im Visier? Und um welche Summe geht es?

Wir denken an ein Unternehmen aus dem PowerQuality-Sektor (siehe Glossar) im Preisrahmen zwischen 10 und 30 Mio. Franken. Aus dem einfachen Grund, weil es wichtig ist, Power Quality-Bauteile wie zum Beispiel schwere Transformatoren für die Bahntechnik nahe bei den Kunden herzustellen. Die Transportkosten aus einem unserer Werke in China oder Deutschland wären zu hoch. Zudem ist es in den USA und in Kanada unter anderem im Photovoltaikmarkt wichtig, lokal hergestellte Produkte liefern zu können. Eine Präsenz in den USA ist heute

«Wir investieren deutlich mehr in Forschung und Entwicklung als unsere Mitbewerber.»





Strom optimal nutzen

Die Schaffner Gruppe aus dem Kanton Solothurn, bisher eher in Fachkreisen bekannt, stellt Komponenten her, die den effizienten und zuverlässigen Betrieb elektronischer Systeme sicherstellen. Konkret bietet das Schweizer Unternehmen beispielsweise Lösungen für Wind- und Fotovoltaikanlagen, die Bahntechnik, für Werkzeugmaschinen oder für Stromversorgungen in der Medizintechnik und in Mobilfunk-Basisstationen.

Der Wert der Schaffner-Aktie hat sich innerhalb eines Jahres beinahe verdoppelt, wobei alles darauf hindeutet, dass die Tendenz nach oben langfristig anhalten wird. Unter dem Einfluss der Frankenstärke erwartet die Schaffner Gruppe für das aktuelle Geschäftsjahr 2010/2011 auf Basis eines Wechselkurses des Frankens

zum Euro auf dem Niveau von ungefähr CHF 1.20 ein Ergebnis im Rahmen des Vorjahresniveaus (2009/10: Nettoumsatz CHF 188,9 Mio., EBIT-Marge 7,9 Prozent). In Lokalwährungen ist das organische Wachstumspotenzial der Schaffner Gruppe unverändert stark mit einer guten Position im Eisenbahn-Wachstumsmarkt China sowie in Märkten mit langfristigen Perspektiven wie erneuerbare Energie, effiziente Motorsteuerungen und der Elektromobilität. Bis 2015 will Schaffner zweistellige Wachstumszahlen und EBIT-Margen erreichen.

Das Unternehmen ist in einem Nischenmarkt tätig und erzielt 60 Prozent seines Absatzes in Europa, 32 Prozent in der Region Asien-Pazifik und 8 Prozent in den amerikanischen Märkten. In China betrug die Ertragssteigerung im

ersten Semester 2010/11 in Lokalwährung 24 Prozent. Mit einem Umsatzanteil von 20 Prozent ist China hinter Deutschland der zweitgrösste Markt des Unternehmens. Zurzeit ist Schaffner in Amerika unterrepräsentiert, sucht dort aber nach geeigneten Unternehmen für eine Akquisition.

«Erneuerbare Energien und Energieeffizienz im weiteren Sinne bilden (unter anderem auch dank der neuen Elektromotoren-Richtlinien der Europäischen Union) einen Trend, von dem Schaffner klar profitiert», erläutert Andreas Escher, Analyst bei der Bank Vontobel. «Mittel- bis langfristig halte ich auch den Markt für Hybrid- und Elektrofahrzeuge für äusserst gewinnträchtig.» L.ch.



SCHAFFNER
+93%

Schaffner entwickelt Produkte für den Eisenbahnverkehr – in China ein besonders wachstumsstarker Sektor.

SCHAFFNER
Geschäftssitz Luterbach, Schweiz
Gründungsjahr 1962
CEO Alexander Hagemann
Angestellte 2400
Umsatz 2010 CHF 188,9 Mio.
Kapitalisierung CHF 165 Mio.
SAHN

«Erneuerbare Energien und Energieeffizienz im weiteren Sinne bilden einen Trend, von dem Schaffner klar profitiert.»

Andreas Escher, Analyst bei der Bank Vontobel



doppelt interessant, einerseits als Produktionsstandort der aufgrund des schwachen US Dollars wieder sehr attraktiv geworden ist, andererseits kommt uns im Moment die aktuelle Frankenstärke bei der Finanzierung des Kaufpreises zugute.

Warum haben Sie mit der Suche nicht schon früher begonnen, sagen wir vor ein, zwei Jahren? Jetzt boomt der Sektor, und die Preise klettern in die Höhe ...

Ich darf zunächst an unseren Leistungsausweis der letzten Jahre erinnern: 2006 kauften wir das deutsche Unternehmen Jacke und konzentrierten uns auf dessen Integration. 2008 lag unser Schwerpunkt auf dem organischen Wachstum und dem Technologietransfer nach China, um unsere Position in diesem wichtigen Markt auszubauen. Im darauffolgenden Jahr haben wir mit der Übernahme der deutschen Betec-Engineering unser Angebot im Bereich der Oberwellenfilter ausgebaut (Filter, die der störungsfreien Funktion elektrischer Netze dienen, indem sie Spannungsschwankungen ausgleichen,

Glossar

Elektromagnetische Verträglichkeit (EMC):

Fähigkeit eines elektrischen oder elektronischen Geräts, in seinem Umfeld zu funktionieren, ohne unzumutbare elektromagnetische Störungen zu verursachen.

Stromqualität (Power Quality):

Sie ist dann gegeben, wenn ein elektrisches System ohne Leistungseinbussen und ohne materielle Schäden funktionieren kann.

Netzparität (Grid Parity):

Sie gilt als erreicht, wenn Fotovoltaik-Strom wettbewerbsfähig oder gar billiger wird als konventioneller Strom.

Anm. d. Red.) und sind in diesem Bereich einer der führenden Anbieter geworden.

Die Schaffner-Aktie erlitt während der Wirtschaftskrise 2008–2009 im Vergleich zu den anderen Werten an der Schweizer Börse überdurchschnittliche Verluste. Es kam zu einem Stellenabbau von 30 Prozent. Wie haben Sie diese schwierige Phase bewältigt?

Die Krise traf das Unternehmen rund eineinhalb Jahre nach meinem Amtsantritt als CEO. Kürzungen in den Bereichen R&D und Vertrieb kamen nicht in Frage. Stattdessen haben wir vorgesehene Kostensenkungsmassnahmen schneller durchgeführt als ursprünglich geplant, nicht über zwei Jahre verteilt, sondern innerhalb von sechs Monaten. Unsere Strategie hat sich nicht verändert, wir haben sie aber deutlich schneller umgesetzt.

Werden Vorhaben zur erneuerbaren Energiegewinnung in bestimmten Ländern wegen der Staatsverschuldung auf Eis gelegt? Macht sich dieses Phänomen bei Ihnen bemerkbar?

In den USA beobachte ich Verunsicherung. Die Regierung der Vereinigten Staaten legt lediglich allgemeine Richtlinien fest; Entscheide liegen bei den Bundesstaaten, die selbst oftmals hoch verschuldet sind. Einige Bundesstaaten, beispielsweise New Jersey, setzen sich dennoch ausgesprochen aktiv für die Förderung der erneuerbaren Energien ein. Andere wiederum verlangen, dass ein bestimmter Prozentsatz ihres Stroms aus erneuerbaren Quellen stammt.

Neben der mehr oder weniger zuverlässigen Unterstützung durch die öffentliche Hand treten nun auch private Akteure mit äusserst vielversprechenden Finanzierungsmodellen auf. Diese sogenannten «good investors»

berücksichtigen ethische Überlegungen und akzeptieren das leicht erhöhte Risiko, das mit derartigen Anlagen einhergeht. Immer häufiger profilieren sich Grossunternehmen auf diesem Gebiet, darunter auch Google. Ähnliche private Initiativen werden in jüngster Zeit auch von wohlhabenden Familien lanciert. So hat ein rundes Dutzend Privatpersonen im Juni einen gemeinsamen Fonds über 3 Mrd. Dollar für die Förderung erneuerbarer Energiequellen eingerichtet. Das Investitionsmodell entspricht zwar nicht dem, was wir in Europa kennen, doch die Aussichten für grüne Energie sind somit auch in den USA durchaus positiv.

Ist die Zeit für erneuerbare Energien reif?

Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien wird zunehmend auch

Zahlen und Fakten

2400

Anzahl Mitarbeiter weltweit, davon 90 am Hauptsitz im solothurnischen Luterbach.

1962

Gründung des Unternehmens durch Hans Schaffner, Pionier auf dem Gebiet der elektromagnetischen Verträglichkeit. Nächstes Jahr feiert die Firma ihr 50-jähriges Bestehen.

99,2

Umsatz im ersten Halbjahr 2010/2011, das Ende März abgeschlossen wurde, in Mio. Franken. Steigerung gegenüber dem Vorjahr: 17,2 Prozent.

7,2

Reingewinn im selben Zeitraum, in Mio. Franken.



ökonomisch sinnvoll. Erstmals gilt in diesem Jahr die Netzparität (siehe Glossar) in einigen Regionen als erreicht.

Welche Wachstumsbereiche sind für Sie in den kommenden Jahren besonders vielversprechend?

Bei den Hybrid- und Elektroautos sehen wir ausserordentliches Potenzial. Unsere Forschungstätigkeit und Erfahrung auf diesem Gebiet haben uns zahlreiche Partnerschaften mit Herstellern und Zulieferern im Automobilsektor eingebracht. Die Zahl unserer technischen Fachkräfte ist massgeblich gestiegen und wird weiter ausgebaut. Wir zählen – besonders in Europa und Nordamerika – zu den führenden Anbietern und wollen es bleiben.

Weiter investieren wir ständig auch in den Ausbau des Power-Quality-Sektors. Seitdem wir 2006 in diesem Markt aktiv geworden sind, beträgt unser organisches Wachstum rund 40 Prozent.

Wie arbeiten Sie mit Automobilherstellern zusammen? Können Sie uns Beispiele von Partnerschaften nennen?

Hier geht es um langfristige Verträge, deren Laufzeit in der Regel dem Lebenszyklus des Fahrzeugs entsprechen. Unsere Partner dürfen wir allerdings erst nennen, wenn die Fahrzeugplattform in Serie geht. Die Kommerzialisierung der meisten Projekte läuft ab 2012. Wenn Sie sich dann für ein europäisches Hybrid- oder Elektroauto entscheiden, werden höchstwahrscheinlich Komponenten von Schaffner mitfahren. Rund zwei Drittel aller europäischen Hersteller greifen für ihre zukünftigen Hybrid- oder Elektromodelle auf unsere Technologie zurück. Wir haben auch mit chinesischen Herstellern Partnerschaften entwickelt. 2012 werden wir wohl insgesamt ein halbes Dutzend Hybrid- oder Elektroautos ausstatten.

Wieviel kosten Schaffner-Bauteile im Durchschnitt pro Fahrzeug?

Eine zuverlässige Aussage zu treffen, ist hier nicht möglich, denn der Preis einer Komponente kann je nach Modell enorm variieren. Damit man sich eine Vorstellung vom Potenzial dieses Marktes machen kann, rechnen wir pro Hybrid- oder Elektrofahrzeug als Grössenordnung jeweils mit einem durchschnittlichen Betrag von 100 Euro.

Bietet der Standort Schweiz noch Vorteile? Im Kanton Solothurn beschäftigen Sie nur noch wenige Mitarbeiter...

Schaffner ist und bleibt ein Schweizer Unternehmen, auch wenn nur rund 90 (von rund 2400, Anm. d. Red.) Personen hier arbeiten, dabei handelt es sich um hoch spezialisierte Fachkräfte. Etwa 40 Prozent unseres R&D-Teams sind in der Schweiz. Diese Mitarbeiter konzentrieren sich auf Produkte für den europäischen Markt. Parallel dazu haben wir für den asiatischen Markt eine komplette Struktur aufgebaut, namentlich in Shanghai, wo sich unser zweitgrösstes Forschungszentrum befindet.

Finden Sie auf dem lokalen Arbeitsmarkt qualifiziertes Personal?

Die Ausbildungsqualität ist in der Schweiz ausgezeichnet, aber es sind nicht genug Kandidaten auf dem Markt. In unserem Tätigkeitsbereich ist die Arbeitslosigkeit praktisch inexistent, und wir sind ständig auf der Suche nach Talenten. Viele Fachkräfte holen wir uns daher auch aus dem benachbarten Ausland, namentlich aus Deutschland oder Frankreich. Ohne die Freizügigkeit für europäische Arbeitnehmer in der Schweiz hätten wir ein Problem.

Macht Ihnen die gegenwärtige Frankenstärke zu schaffen?

Schaffner hat ein gut funktionie-

rendes internes Hedging; weder produzieren wir in der Schweiz, noch ist der Kostenanteil von Zulieferern aus der Schweiz hoch. Dennoch leiden wir unter der Frankenstärke, da rund 10 Prozent unserer Kosten in Schweizer Franken anfallen, hauptsächlich für Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten, und wir in der Konzernwährung Schweizer Franken berichten.

CEO und Saxofonspieler



Der Deutsche Alexander Hagemann steht dem Unternehmen seit dem 1. März 2007 vor und war zuvor in verschiedenen

leitenden Stellungen bei der Schott Gruppe in Mainz, Boston und schliesslich Singapur tätig. Nach Abschluss seines Maschinenbaustudiums an der Universität Aachen begann er seine Laufbahn bei BMW in München, wo er von 1990 bis 1994 tätig war. «Durch die anspruchsvolle Arbeit für einen Hersteller, der technologisch an der Spitze steht, habe ich viel gelernt. Ausserdem hilft mir diese Erfahrung, um heute auf die Bedürfnisse unserer Partner im Automobilsektor besser eingehen zu können», erklärt der 48-Jährige, der verheiratet und Vater von zwei Kindern ist.

Sein bisher grösster Erfolg als CEO bei Schaffner? «Ich konnte zur Entwicklung des ausgezeichneten Teamgeists innerhalb des Unternehmens beitragen.» Der grosse Jazz-Fan bereut es allerdings, nicht mehr genug Zeit für seine Leidenschaft zu finden. «Als Student spielte ich regelmässig Saxofon in einer Bar. Heute ist das nicht mehr möglich, da ich viel unterwegs bin.»

Erdölförderer

Jean-Cosme Delaloye

«Halliburton ist einer der grossen Nutzniesser des neuen Goldrauschs.» So charakterisiert Allen Brooks, Direktor der Investmentbank Parks Paton Hoepfl & Brown in Houston, den beeindruckenden Höhenflug des Aktienkurses des texanischen Konzerns im Jahr 2010. Und dieses Wachstum dürfte noch anhalten. Die Zahl der Erdöl- und Gasbohrlöcher, die einen höheren Aufwand an Anlagen und Personal erfordern, hat sich in den USA von 1'145 im Juni 2010 auf 3'500 in diesem Jahr verdreifacht. «Wie zur Zeit des Goldrauschs verdienen nicht unbedingt diejenigen, die

den Rohstoff kontrollieren, am meisten Geld, sondern die Unternehmen, die den Service und das Material zur Förderung liefern», präzisiert Allen Brooks.

Die steigende Nachfrage erlaubt es Konzernen wie Halliburton oder Schlumberger, höhere Preise festzulegen – 2010 stiegen sie um 16 Prozent. «Die explosionsartige Zunahme der Anzahl Bohrschächte in Nordamerika zieht den Kurs der Halliburton-Aktie automatisch in die Höhe, weil Halliburton der grösste Dienstleister für hydraulische Extraktion

ist», erklärt Allen Brooks. «Die Investoren lieben Unternehmen, die in einer Position der Stärke operieren.»

Die Lieferanten von Ölförderungs-Dienstleistungen und -Material haben aber noch einen anderen Trumpf auf der Hand: Ihre im Vergleich zu den grossen Ölkonzernen bescheidenere Börsenkapitalisierung ermöglicht bedeutendere Fluktuationen ihrer Aktienkurse.

Ein Beispiel: Die Börsenkapitalisierung von ExxonMobil

ist fast neun Mal

grösser (USD 398,5

Mrd.) als die von

Halliburton (USD

46 Mrd.). Gemäss

einer Bloomberg-

Studie werden

der texanische

Konzern und seine

Konkurrenten wie

Schlumberger und

Baker Hughes ihre Ge-

winne voraussichtlich 2011

um 46 Prozent und 2012 um 33

Prozent steigern. «Die Nachfrage

wird sich in Nordamerika mittel-

fristig verringern, doch sie

dürfte durch Märkte wie Saudi-

Arabien und Irak kompensiert

werden, wo die Sicherheit noch

nicht vollständig gewährleistet

ist», erklärt Allen Brooks.

«Ist dieses Problem erst einmal

gelöst, kann man mit einer

starken Zunahme der Nachfrage

in diesen Regionen rechnen.»

**HALLIBURTON
+100%**



ANNE LISE NORHEIM/HALLIBURTON

Die rasante Zunahme der Bohrungen treibt den Aktienkurs des auf Systeme für hydraulische Extraktion spezialisierten Konzerns in die Höhe.

Halliburton

Geschäftssitz Houston, Texas, USA

Gründungsjahr 1919

CEO David Lesar

Angestellte 60'000

Umsatz 2010 USD 18 Mrd.

Kapitalisierung USD 43 Mrd.

HAL,U

«Halliburton ist einer der grossen Nutzniesser des neuen Goldrauschs.»

Allen Brooks, Direktor der Investmentbank Parks Paton Hoepfl & Brown in Houston





Filme und Serien im Webstreaming

Armelle Vincent

Das Fortune Magazine nannte sie «eine der 50 meistbewunderten Firmen»: Netflix erfand Ende der 90er-Jahre ein neues Konzept – den Versand von DVDs per Post gegen ein Abonnement zum Festpreis (abhängig von der Anzahl der Filme, die man gleichzeitig bei sich zu Hause behalten will. Beispiel: Ein DVD kostet 9.99 Dollar pro Monat, zwei 14.99 Dollar, drei 19.99 Dollar usw.).

Vor diesem Coup von Netflix musste man in eine Videothek gehen, dort die Filme ausleihen und sie danach wieder zurückbringen. Man konnte sie nur für eine bestimmte Zeit behalten, die Miete kostete zwischen 3 und 4 Dollar pro Film, und bei verspäteter Rückgabe wurde eine Strafgebühr fällig, die mit jedem zusätzlichen Verspätungstag stieg. Diese Wege, Fristen und Gebühren wurden nun durch Netflix abgeschafft. Man erhält die DVDs in seinen Briefkasten geliefert und sendet sie auf die gleiche Art wieder zurück. Die Versandkosten sind im Abonnementspreis inbegriffen.

In den letzten Jahren hat das Unternehmen einen weiteren entscheidenden Schritt gewagt:

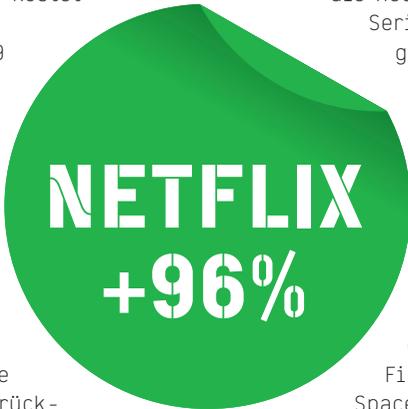
Seine Filme und TV-Serien sind heute als Video-on-Demand (VOD) verfügbar. Das Angebot von Netflix für unbegrenztes Streaming kostet zwischen 7 und 10 Dollar, und die Zahl der Abonnenten steigt ständig (mehr als 7 Mio. neue Kunden innerhalb eines Jahres). Für sie stehen die neuesten Filme und Serien zur Verfügung, ein Service, den sich das Unternehmen etwas kosten lässt: So hat Netflix z. B. 100 Mio. Dollar bezahlt, um sich die Exklusivrechte der von David Fincher und Kevin Spacey gedrehten Serie «House of Cards» zu sichern.

Im ersten Quartal 2011 stieg Netflix damit zum grössten Abonnementsdienst in den USA auf. Mit seinen 23,6 Mio. Abonnenten ist die Firma heute eine Konkurrenz für die Pay-TV-Sender, insbesondere für HBO, den bekannten Anbieter der erfolgreichen TV-Serien «Die Sopranos», «Rom» und «Sex and the City».

«Netflix ist derzeit der absolute Marktführer in Sachen VOD, zu einem Zeitpunkt, zu dem die Hersteller von Fernsehern, Tablet-Computern und Smartphones

aggressiv versuchen, diese Möglichkeit in ihre Geräte zu integrieren. Netflix war zudem die erste Firma auf dem Markt und kann deshalb auf die Treue der Kunden zählen, von denen übrigens 90 Prozent mit den angebotenen Dienstleistungen zufrieden sind», erklärt Rob Enderle, Analyst und Gründer der Enderle Group. «Der Trend wird weiter ansteigen, zumindest, wenn es Netflix gelingt, seine Probleme bezüglich der Inhalte mit den Vertriebsfirmen zu lösen. Sony zum Beispiel hat dem Unternehmen das Recht auf das Anbieten ihrer Filme in VOD verweigert. Aber die Zukunft gehört dem Streaming. Netflix könnte sich mit grossen Schwierigkeiten konfrontiert sehen, wenn andere Vertriebsfirmen beschliessen, die Kontrolle über ihre Filme zu behalten. Die Aktie von Netflix könnte in der Folge äusserst volatil werden. Meiner Ansicht nach wird sie kurzfristig aber eher steigen als sinken.»

2010 expandierte Netflix nach Kanada, wo das Unternehmen bereits rund 800'000 Abonnenten hat. Die Analysten spekulieren seither über einen möglichen Einstieg in anderen Regionen: in Europa, beginnend mit Spanien (ab Anfang 2012), gefolgt von Grossbritannien und Frankreich sowie in Asien.



Netflix
Geschäftssitz Los Gatos, Kalifornien, USA
Gründungsjahr 1997
CEO Reed Hastings
Angestellte 2000
Umsatz 2010 USD 2,1 Mrd.
Kapitalisierung USD 12 Mrd.
NFLX,U

«Netflix ist derzeit der absolute Marktführer in Sachen VOD.»

Rob Enderle, Analyst und Gründer der Enderle Group





MATTHEW WEINER

Eine Szene aus «Mad Men», einer der erfolgreichen US-amerikanischen Serien, die Netflix zum Herunterladen anbietet.



© 1997-2011 NETFLIX, INC. ALL RIGHTS RESERVED



© 1997-2011 NETFLIX, INC. ALL RIGHTS RESERVED

Die Angestellten von Netflix verpacken DVDs für den Postversand an die Kundschaft.



Novatek – führend auf dem russischen Gasmarkt

Bertrand Beauté

Die Transaktion blieb nicht unbemerkt: Im März 2010 übernahm Total für 4 Mrd. Dollar 12 Prozent des Kapitals des Gasproduzenten Novatek mit dem Ziel, in drei Jahren den Anteil auf 19,4 Prozent zu erhöhen. Natürlich geht es dem französischen Erdölkonzern zunächst darum, Zugriff auf die immensen Gasreserven von Novatek zu erhalten, doch das Geschäft ist auch ein Beweis für das Potenzial des russischen Unternehmens.

Als grösster unabhängiger Erdgasproduzent Russlands – allerdings zu Teilen im Besitz von Gazprom – sichert Novatek 10 Prozent der Versorgung des inländischen Markts, mit 37,8 Mrd. Kubikmeter Liefermenge im Jahr 2010. Von Januar bis Mai 2011 stieg die Produktionsmenge gegenüber 2010 um 37,6 Prozent, während die Zahl für Gazprom gleichzeitig stagnierte (+0,7 Prozent).

«Diese hervorragenden Betriebsergebnisse erklären zusammen mit einem Höhenflug der Gaspreise in Russland (+15 Prozent innert eines Jahres) den soliden Stand des Konzerns an der Börse», sagt Sergey Vakhrameev, Senior Analyst Oil & Gas bei IFC Metropolis in Moskau. «Wir empfehlen den Titel zum Kauf, weil wir für die nächsten drei Jahre einen jährlichen Anstieg der Gaspreise um 15 Prozent erwarten. Nach unserer Einschätzung sollte der Novatek-Kurs damit auf 161,8 Dollar

steigen, was einem Zuwachs von 15 Prozent gegenüber dem derzeitigen Wert entspricht.»

Zudem könnte die Beteiligung des französischen Erdölkonzerns zu einer weiteren Erhöhung der von Novatek geförderten Gasmengen führen. «Neben der Kapitalbeteiligung sieht die Vereinbarung zwischen den beiden Konzernen vor, dass Total die Entwicklung des Gasfeldes von Yamal mit vorantreibt», erläutert Sergey Vakhrameev.

Die Halbinsel Yamal in der Arktis birgt Gasvorkommen von geschätzten 1'250 Mrd. Kubikmetern. Das Projekt Yamal-LNG sieht eine jährliche Produktion von 15 Mio. Tonnen Flüssiggas (LNG) vor, von denen 20 Prozent auf Total und 80 Prozent auf Novatek entfallen. «Wir meinen, dass mit dem Einstieg von Total die Chancen steigen, dass das Projekt

Yamal-LNG zügig realisiert wird», gibt sich Sergey Vakhrameev optimistisch. «Ausserdem könnte der Gesamtwert des Projekts dadurch steigen.»



TORBETN RÖNNING

Das Schiff «Arctic Discover» in der arktischen Zone von Yamal, wo Novatek ein grosses Gasvorkommen ausbeuten will.

Novatek
Geschäftssitz Tarko-Sale, Russland
Gründungsjahr 1994
CEO Leonid Mikhelson
Angestellte 360
Umsatz 2010 USD 4,1 Mrd.
Kapitalisierung USD 43 Mrd.
N10,X

«Wir empfehlen den Titel zum Kauf, weil wir für die nächsten drei Jahre einen jährlichen Anstieg der Gaspreise um 15 Prozent erwarten.» Sergey Vakhrameev, Senior Analyst Oil & Gas bei IFC Metropolis in Moskau



Herr über Australiens seltene Erden

Martin Longet

Wertsteigerung: 310 Prozent! Überlegend, die Aktienperformance der Lynas Corporation Limited innerhalb eines Jahres, von Juli 2010 bis Juli 2011. Das australische Unternehmen, das seltene Erden abbaut und verarbeitet – Metalle, die beispielsweise bei der Herstellung von Flachbildschirmen, Mobiltelefonen oder Hybridfahrzeugen zum Einsatz kommen –, profitiert von dem fantastischen Boom einer Branche, in der die Preise 2010 zum Höhenflug angestzt haben. China, Kontrolleur von mehr als 95 Prozent der weltweiten Förderung seltener Erden, hat seine Exporte im vergangenen Jahr zugunsten der Binnennachfrage zurückgefahren, was einen grossen Teil der Wertzuwächse bei den Unternehmen der Branche erklärt. Auf dem Markt für seltene Erden, der dank der chinesischen Lieferungen in den vergangenen Jahren gesättigt war, und auf dem nichtchinesische Konkurrenten praktisch nichts zu melden hatten, werden westliche Unternehmen nun wieder mitreden. Dabei liegt Lynas besonders gut im Rennen. «Sie werden die Ersten sein, die wieder seltene Erden ausserhalb Chinas fördern», sagt Patrick Pittaway, Teilhaber bei Uram. «Die Aufbereitung und Verarbeitung seltener Erden ist ein äusserst komplexer Prozess, der grosses technologi-

**LYNAS
+310%**



Seltene Erden werden für die Herstellung von Flachbildschirmen, Mobiltelefonen oder auch Autos mit Hybridantrieb benötigt.

sches Know-how erfordert, und dieses Know-how hat Lynas.»

Der ehemalige Goldproduzent Lynas positionierte sich schon 2001 im Bereich der seltenen Erden neu und kann für sein künftiges Wachstum auf zwei wichtige Grundpfeiler bauen: den Standort Mount Weld in Australien, eines der weltweit grössten Vorkommen an seltenen Erden, und eine Raffinerie, die im malaysischen Kuantan im Bau ist.

In dem Werk in Malaysia, das im dritten Quartal 2011 in die Produktion gehen soll, will Lynas das in Mount Weld gewonnene Roherz aufbereiten. Im Juni erlitt die Lynas-Aktie allerdings einen schweren Dämpfer, als die Ergebnisse einer unabhängigen Untersuchung bekannt wurden, die von der malaysischen Regierung in

Auftrag gegeben worden war, um die Unbedenklichkeit des Standorts zu gewährleisten (bei der Verarbeitung seltener Erden entstehen grosse Mengen Abfall, die zum Teil radioaktiv sind). Lynas muss nun zusätzliche Gesundheitsschutzmassnahmen treffen, um von den malaysischen Behörden grünes Licht für das Werk zu erhalten. Dadurch könnte die Inbetriebnahme um zwei Jahre verzögert werden, auch wenn Lynas die Eröffnung noch vor Ende 2011 bestätigt hat.

Mittelfristig bleiben die Aussichten für das Unternehmen dennoch hervorragend, meint Patrick Pittaway: «Lynas hat in einem Umfeld, in dem seltene Erden knapp werden, richtig gute Karten. Diese Stoffe sind heute in der Industrie unersetzlich und werden in den kommenden Jahrzehnten sehr gefragt sein.»

Lynas Corporation Limited

Geschäftssitz Sydney
Gründungsjahr 1986
CEO Nicholas Curtis
Angestellte 250
Umsatz 2010 USD 9,1 Mio.
Kapitalisierung USD 3 Mrd.

LYC,XT

«Lynas hat in einem Umfeld, in dem seltene Erden knapp werden, richtig gute Karten.»

Patrick Pittaway, Teilhaber bei Uram



Onlinereisen zu Discountpreisen

Priceline.com hat sich selbst zum «König der Onlinereisen» gekrönt. Bei ihrer Gründung 1997 existierte das von der Firma konzipierte Geschäftsmodell nämlich noch gar nicht. Das Konzept ist revolutionär und läutet das Ende der dadurch überflüssig gewordenen Reisebüros ein: Die Urlauber schlagen ihren eigenen, für sie annehmbaren Preis vor und erklären sich im Gegenzug dazu bereit, einige Nachteile in Kauf zu nehmen. Denn ist die Reise erst einmal gebucht, gibt es keine Rückerstattung, und die Namen der Hotels werden erst bekannt gegeben, wenn die Reise bereits gebucht und bezahlt wurde (inzwischen geändert). Trotzdem geht die Rechnung für alle auf. Der Kunde kauft seine Reise zu einem Discountpreis, und die Anbieter

werden ihre zeitlich befristeten Bestände los, ohne ihre Preise allzu sehr senken zu müssen. Anfangs war Priceline vor allem auf Flugreisen spezialisiert, diversifizierte sich aber in der Folge und bietet heute Hotelzimmer, Fahrzeugmieten, Kreuzfahrten und Ferientourneen an – über verschiedene Websites wie Bookings.com, Agoda.com und TravelJigsaw.com. Zu Beginn des neuen Jahrtausends versuchte die Firma erfolglos, in andere Sparten, z. B. den Verkauf von Benzin oder Lebensmitteln über die Filiale WebHouse Club oder von Autos und Telefonkommu-



PRICELINE
+176%

nikationen einzusteigen. Durch verschiedene Misserfolge eines Besseren belehrt, konzentriert sich das Unternehmen nun wieder auf seine eigentliche Spezialität, das Reisen und die Urlaubsplanung.

Der Hauptvorteil von Priceline besteht darin, dass die Kunden über die Firma die besten Angebote ausfindig machen oder zumindest einen Preis erzielen können, den sie zu zahlen bereit sind. «Der Erfolg von Priceline hängt zu einem gewissen Teil auch mit dem gut sichtbaren Marketing zusammen (der Schauspieler William Shatner verkörpert seit Jahren das Gesicht der Firma). Jedermann kennt heute die Marke», stellt Rob Enderle, der gefragteste Analyst des Silicon Valley, fest. «Priceline hat heute jedoch mit relativ neuen Konkurrenten wie Groupon zu kämpfen. Und das Unternehmen wird den Kampf auf dem Markt verlieren, falls es den Eindruck vermitteln sollte, seine Position als Marktführer abzugeben zu haben. Ich mache mir aber keine Sorgen, denn über Groupon (nicht kotierte Firma, Anm. d. Red.) wird derzeit in den Medien eher negativ berichtet. Wenn ihr Börsengang scheitert, wird sich das für Priceline positiv auswirken.» a.v.



Der kanadische Schauspieler William Shatner (Mitte), vor allem bekannt geworden als Captain Kirk in der Serie *Star Trek* (dt. Raumschiff Enterprise), wirbt seit Jahren für die Marke Priceline.

Priceline

Geschäftssitz Norwalk, Connecticut, USA

Gründungsjahr 1997

CEO Jeffrey H. Boyd

Angestellte 3700

Umsatz 2010 USD 3,08 Mrd.

Kapitalisierung USD 26 Mrd.

LYC,XT

«Priceline hat heute mit relativ neuen Konkurrenten wie Groupon zu kämpfen.»

Rob Enderle, Analyst und Gründer der Enderle Group



Der Zuger Schrauben-Goldschmied

Wir haben es schon früher gewusst und geschrieben (Swissquote Nr. 6, Januar 2011): Die Bossard Holding in Zug, die Schrauben verkauft und industrielle Verbindungslösungen anbietet, erfreut sich bester Gesundheit. Der Aktienwert stieg innert eines Jahres um 220 Prozent, von 74 Franken am 1. Juli 2010 auf 163 Franken am 1. Juli 2011. Für das erste Quartal 2011 gab das Unternehmen einen Umsatz von 130 Mio. Franken bekannt (Vorjahr: 118,6 Mio.). Überzeugende Ergebnisse,

die einer Strategie der geografischen Diversifizierung und einer erfolgreichen internen Umstrukturierung geschuldet sind. «Bossard hat von der wirtschaftlichen Erholung der Industriewerte 2010 profitiert, weil das Unternehmen eine gute Kostenpolitik praktiziert hat», erklärt Stefan Gächter

von der Bank Vontobel. Diese Leistung werde das Unternehmen im laufenden Jahr allerdings nur schwer wiederholen können, meint der Analyst: «Die Börsenbewertung von Bossard erscheint mir momentan adäquat. Die Aktie dürfte sich bei 165 Franken einpendeln, was dem Realwert des Unternehmens entspricht.» Bossard rechnet für 2011 trotzdem mit einem zweistelligen Umsatzplus. M.L.

BOSSARD
+102%

Bossard Holding

Geschäftssitz Zug
Gründungsjahr 1831
CEO David Dean
Angestellte 1500
Umsatz 2010 CHF 477,6 Mio.
Kapitalisierung CHF 352 Mio.
BOS,1

«Die Börsenbewertung von Bossard erscheint mir momentan adäquat.»

Stefan Gächter, Analyst bei Vontobel



Der russische Dünger-Riese

Uralkali ist auf den Vertrieb von Kalium spezialisiert, eine Pottaschemischung, die in erster Linie als mineralisches Düngemittel verwendet wird. Der russische Riese, der auf dem Dünger-Weltmarkt mit dem kanadischen Konzern Potash Corp konkurriert, will seine Produktionskapazität bis 2012 um 22 Prozent steigern.

URALKALI
+114%

Die Nachfrage nach Kalium wächst stetig, und diese Entwicklung wird gemäss den Prognosen der International Fertilizer Industry Association (IFIA) bis 2014 im Rhythmus von ungefähr 9 Prozent pro Jahr andauern. Die Analysten erwarten in den kommenden Jahren eine spektakuläre Hausse

des Pottaschebedarfs in China, Indonesien und Malaysia. In den Vereinigten Staaten und in Kanada ist die Zuwachsrate von Kalium grösser als die anderer Düngemittel.

Die steigende Nachfrage treibt den Preis in die Höhe: Laut dem auf den Agrarbereich spezialisierten Londoner Analytistenbüro Fertecon ist für Kalium dieses Jahr eine Steigerung von 17 Prozent zu erwarten. Die Investoren haben Vertrauen in den russischen Konzern. Seine Preis-Ertrags-Ratio pro Aktie ist 30 Prozent höher als jene der Konkurrenten.

Die Preissteigerung dürfte sich laut dem CEO von Uralkali, Vladislav Baumgertner, fortsetzen und bis Ende des Jahres die Hürde von 600 Dollar für die Tonne Kalium nehmen. Ende des ersten Halbjahrs 2011 bewegte sich der Preis um 470 Dollar. j-c.o.

Uralkali

Geschäftssitz Berezniki, Russland
Gründungsjahr 1934
CEO Vladislav Baumgertner
Angestellte 23'000
Umsatz 2010 USD 1,85 Mrd.
Kapitalisierung USD 28 Mrd.
URKA,GB

«Die Nachfrage nach Kalium dürfte bis 2014 im Rhythmus von ungefähr 9 Prozent pro Jahr steigen.»

International Fertilizer Industry Association





Regenerative Medizin bald Wirklichkeit?

Sie werden gerne als heiliger Gral einer Medizin der Zukunft gehandelt, doch diese hohen Erwartungen haben die Stammzellen bisher nicht erfüllt. Eines der ersten Unternehmen, das die medizinische Nutzung dieser besonderen Zellen beherrschen wird, könnte Mesoblast sein. Jedenfalls ist die australische Biotechfirma dazu bestens aufgestellt, produziert sie doch seit einigen Jahren am laufenden Band vielversprechende wissenschaftliche Ergebnisse.

Stammzellen finden sich vorwiegend im menschlichen Embryo, in geringen Mengen aber auch im erwachsenen Organismus, namentlich im Knochenmark. Die Hoffnungen der Medizin stützen sich auf die Fähigkeit dieser Zellen, theoretisch jede Form von Gewebe wiederherstellen zu können (Haut, Knochen, Muskeln usw.). Einem Patienten injizierte Stammzellen könnten demnach theoretisch die unterschiedlichsten Pathologien heilen oder behandeln – vom gebrochenen Knochen oder den gerissenen Muskel über ein infarktgeschwächtes Herz bis hin zu transplantierten Organen oder gewissen Formen von Krebs.

Allerdings sind die langfristigen Nebenwirkungen dieser Therapieform noch wenig bekannt. Manche Wissenschaftler warnen vor möglichen neuen Fällen von Krebs, aber auch vor Immunreaktionen

oder Infektionen. Diese könnten aufgrund der Wachstumsbedingungen der Stammzellen auftreten, die vor ihrer Übertragung auf den Patienten im Reagenzglas gezüchtet werden.

Mesoblast hat ein Verfahren zur Gewinnung und Züchtung mesenchymaler Stammzellen (MSC, Mesenchymal stem cells) entwickelt, die dem erwachsenen Menschen entnommen werden. Ausserdem hat das Unternehmen mehrere klinische Versuche zur Behandlung so unterschiedlicher Krankheiten wie Diabetes (Studie an Primaten), Herzinsuffizienzen (Phase-III-Studie) und Knochenreparatur (Phase-III) eingeleitet.

Anders als embryonale Stammzellen werfen die von Mesoblast eingesetzten MSC keine ethischen Fragen auf, weil sie von erwachsenen Organismen stammen. Das Unternehmen rechnet damit, dass die Therapien zwischen 2014 und 2016 auf den Markt kommen. Jede Behandlung ist ein potenzieller Blockbuster, d. h. ein Arzneimittel mit einem Umsatzpotenzial von mehr als einer Milliarde Dollar jährlich. «Wir denken, dass die Technik von Mesoblast grosses Potenzial hat, weil es kein anderes Produkt gibt, das

Organe, Gewebe, Knochen und Muskeln regenerieren kann», erklärt Zara Lyons, Analystin bei Nomura Equity Research. «Bisher sind keine signifikanten Nebenwirkungen bekannt, und die klinischen Studien lassen annehmen, dass das Produkt auf dem Markt überlebensfähig ist. Wir empfehlen deshalb den Kauf des Papiers, mit einem Kursziel von 10,45 australischen Dollar, was einem Zuwachs von 21,7 Prozent entspricht.»

«Mesoblast ist schwer einzuschätzen», dämpft dagegen ein anderer australischer Analyst die Erwartungen. «Einerseits haben wir es natürlich mit sehr vielen potenziellen Anwendungen zu tun. Andererseits ist schwer abzuschätzen, ob diese neuen Methoden überhaupt die Marktzulassung erhalten werden. Das Hauptproblem ist weniger die Wirksamkeit, die in den klinischen Versuchen immer gut war, als vielmehr das Risiko schwerer Nebenwirkungen. In den nächsten zwölf Monaten wird das Unternehmen weitere wichtige wissenschaftliche Erkenntnisse veröffentlichen. Wenn sie positiv ausfallen, werden die Werte an der Börse steigen. Wenn nicht ... Für uns ist es ein Unternehmen, auf das man spekulativ setzen kann.» B.B.



**MESOBLAST
+373%**

Mesoblast Limited
Geschäftssitz Melbourne, Australien
Gründungsjahr 2001
CEO Professor Silviu Itescu
Angestellte 60
Umsatz 2010 USD 745'000
Kapitalisierung USD 2,6 Mrd.
LWB,FF

«Wir denken, dass diese Technik grosses Potenzial hat, weil es kein anderes Produkt gibt, das Organe, Gewebe, Knochen und Muskeln regenerieren kann.»

Zara Lyons, Analystin bei Nomura Equity Research





2011 MESOBLAST



2011 MESOBLAST

Produktion adulter Stammzellen in den Räumlichkeiten von Mesoblast.



Ölkonzern und Wertschöpfer

Quentin Simonet



LUNDIN PETROLEUM

Erdöltanker im Meer vor Alvheim in Norwegen.

echte Seltenheit», so der Spezialist. Das Erdöl- und Erdgasunternehmen ist an der schwedischen und der kanadischen Börse kotiert und steht auch in der Gunst der Bloomberg-Analysten, mit einer Mehrheit positiver Einschätzungen, also Kaufempfehlungen. Christopher Brown stellt keine Ausnahme dar und empfiehlt den Erwerb des Titels. Die zahlreichen «vielversprechenden» Bohrungen und Explorationsprojekte, die derzeit im Gange sind (in Norwegen, Afrika und Asien), könnten die Kapazitäten im Bereich des Rohölangebots erhöhen. Der Analyst von BMO Capital Markets hat ausgerechnet, dass das Unternehmen, wenn alles nach Plan verläuft, bis 2016 ein Fördervolumen von mehr als 100'000 Barrel des schwarzen Goldes pro Tag erreichen könnte, verglichen mit derzeit 35'000 Barrel.

LUNDIN PETROLEUM
+135%

«Lundin Petroleum ist in einer guten Position, um den Aktionären eine attraktive Anlagenrendite versprechen zu können», schätzt Christopher Brown. Dank eines robusten Ölpreises ist der Konzern auf gutem Weg, seine Rendite zu maximieren. Auch die Gründer der Firma, die Familie Lundin (wohnhaft in Genf und Besitzer von 31,2 Prozent des Kapitals), rühmen sich übrigens stets damit, auch Wertschöpfer für ihre Aktionäre zu sein.

«Dieser Titel birgt nach wie vor enormes Potenzial in sich. Wir sind sehr zuversichtlich für die Aktie, insbesondere angesichts der aktuellen Erdölpreise.» Christopher Brown, Analyst bei BMO Capital Markets, zögert nicht, Lundin Petroleum als einen Top-

Pick in seinem Portfolio zu bezeichnen.

«In einer Zeit der allgemeinen Ungewissheit auf den Märkten sind wachsende Unternehmen, die die Robustheit ihrer Grundfesten glaubhaft verkaufen können, eine

Lundin Petroleum
Geschäftssitz Stockholm, Schweden
Gründungsjahr 2001
CEO Ashley Heppenstall
Angestellte 420
Umsatz 2010 USD 798,6 Mio.
Kapitalisierung USD 23 Mrd.
LUPE,S

«Lundin Petroleum ist in einer guten Position, um den Aktionären eine attraktive Anlagenrendite versprechen zu können.»
Christopher Brown, Analyst bei BMO Capital Markets



Power im Herzen des Smartphones

ARM Holdings ist der weltweit führende Anbieter von Halbleiter-IPs für die Hersteller integrierter Schaltkreise und Mikrochips auf Siliziumbasis. Das Unternehmen hat weltweit rund 15 Mrd. mit seiner Technologie hergestellte Chips sowie mehr als 6000 Prozessorenlizenzen an 200 Unternehmen verkauft. Ihm kommt eine spezielle Position in der Branche zu, denn anstatt seine Mikrochips selber herzustellen, entwirft die Firma Chip-Designs, die dann von den grössten Elektronikkonzernen wie Samsung oder Texas Instruments eingesetzt werden. Einige der teuersten Komponenten der Smartphones (z. B. Anwendungsprozessoren, Wifi) laufen mit

einem ARM-Chip. Für jedes Einzelteil erhebt ARM Lizenzgebühren von 1,2 bis 1,5 Prozent.

«ARM ist das neue, coole Produkt, das die Konsumenten für ihre Smartphones oder Tablet-Computer kaufen oder wollen», kommentiert Analyst Rob Enderle. «Seine Beliebtheit lockt die Investoren an. Doch die Firma könnte von Intel in den Schatten gestellt werden, obwohl ich denke, dass sie mindestens bis ins 4. Quartal ungefährdet ist. Sie könnten sich auch aufteilen. Samsung hat zum Beispiel die Chips von Apple hergestellt, worauf Apple gerichtlich

**ARM
+99%**

gegen Samsung vorging, weil letztere angeblich die erfolgreichen

Telefon- und Tablet-Computermodelle von Apple

in der Galaxy-Reihe kopiert hat. Intel hingegen hat bekannt gegeben, der Firma sei ein Vorstoss in den Tätigkeitsbereich von ARM gelungen, was sich für das britische Unternehmen negativ auswirken könnte. Die Chips von ARM werden aber in mehreren Versionen von Windows 8 eingesetzt, weshalb der Aktienkurs erneut ansteigen sollte.» a.v.



REUTERS/LUKE MACGREGOR

ARM hat weltweit über 15 Mrd. seiner Chips verkauft, mit denen zahlreiche Smartphones ausgerüstet sind.

ARM Holdings

Geschäftssitz Cambridge, Grossbritannien
Gründungsjahr 1990
CEO Warren East
Angestellte 1922
Umsatz 2010 USD 636 Mio.
Kapitalisierung USD 11 Mrd.
ARMH,U

«Die Firma könnte von Intel in den Schatten gestellt werden, obwohl ich denke, dass sie mindestens bis ins 4. Quartal ungefährdet ist.»

Rob Enderle, Analyst und Gründer der Enderle Group





Die Ratingagenturen wieder in der Gunst der Anleger

Als Moody's Anfang Juni drohte, die Bonität der Vereinigten Staaten herabzustufen, zollte die gesamte amerikanische Elite der mächtigen Ratingagentur volle Aufmerksamkeit. Das New Yorker Unternehmen, das – wie seine Konkurrenten – beschuldigt wurde, die jüngste Finanzkrise nicht vorausgesehen zu haben, hat seinen Einfluss nicht verloren, dies ungeachtet der Kritik an seinen Empfehlungen.

Die Verfasser des Wall-Street-Reformgesetzes, das im vergangenen Jahr vom Kongress angenommen wurde, hatten versucht, die Vorschriften für die Ratingagenturen zu verschärfen, indem sie rechtlich für ihre Bewertungen verantwortlich gemacht werden. Diese Reform vermochte jedoch den spektakulären Aufschwung von Moody's im letzten Jahr nicht zu bremsen. Im Gegenteil: «Das Gesetz hatte vielmehr eine positive Wirkung, indem es die Spielregeln klärte», erläutert Peter Appert, Analyst bei Piper Jaffray in San Francisco.

«Das neue Recht verstärkt zwar die Kontrollen, die Ratingagenturen können aber durchaus mit diesen Bestimmungen leben.»

Der Analyst versichert, dass es keine Wechselbeziehung zwischen

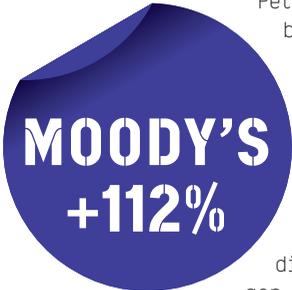


REUTERS/RALPH ORLOWSKI

Besorgter Trader an der Frankfurter Börse.

dem wachsenden Einfluss von Moody's und seinem 2010 explodierenden Aktienkurs gebe. «Der Schuldenmarkt gewinnt einerseits wieder an Attraktivität, nachdem er 2008 beinahe für klinisch tot erklärt wurde. Andererseits wurden rund 30 Klagen fallen gelassen oder eingestellt, die sich gegen Agenturen richteten. Es sind also die klareren Bestimmungen und die besseren Perspektiven für Moody's, die den starken Aufschwung dieses Titels erklären.»

Die anhaltende Kritik an der Glaubwürdigkeit der Ratingagenturen – welche von den Marktakteuren bezahlt werden, die sie benoten – scheinen ihre Zukunftsaussichten nicht zu trüben. «Selbst wenn sie sich bei der Finanzkrise von 2008 komplett getäuscht haben und Interessenkonflikte bestehen sollten, wird der Schuldenmarkt bzw. der Markt für staatliche Anleihen weiterhin auf sie angewiesen sein.» J.-C.D.



Moodys Corporation
Geschäftssitz New York, USA
Gründungsjahr 1909
CEO Raymond McDaniel
Angestellte 4500
Umsatz 2010 USD 2 Mrd.
Kapitalisierung USD 7,5 Mrd.
MCO,U

«Selbst wenn sie sich bei der Finanzkrise von 2008 komplett getäuscht haben, wird der Schuldenmarkt weiterhin auf sie angewiesen sein.»

Peter Appert, Analyst bei Piper Jaffray in San Francisco



Pioniere der grünen Petrochemie

Quentin Simonet



KEYSTONE AP

Immer häufiger werden landwirtschaftliche Erzeugnisse als Erdölersatz verwendet.

Chemie, Petrochemie und Biotechnologie werden endlich grüner. Nach mehreren Fehlstarts aufgrund unausgereifter Technologien scheinen die drei Industrien nun auf dem richtigen Weg zu sein, der sich durch eine Gemeinsamkeit auszeichnet: In allen drei Branchen werden Agrarrohstoffe anstelle von Erdöl verwendet, um daraus chemische Produkte, Plastik und verschiedene nicht fossile Energiequellen herzustellen.

Der Unternehmensberater McKinsey schätzt, dass das Marktvolumen in diesem Bereich von 170 Mrd. Dollar im Jahr 2008 bis 2020 auf 450 Mrd. anwachsen wird. Die brasilianische Petrochemiegesellschaft Braskem – einer der Wegbereiter des grünen Trends in diesem Industriezweig – produzierte bereits 2007 das erste

100-prozentig grüne Polyethylen aus fermentiertem Zuckerrohr. Gemeinsam mit dem dänischen Unternehmen Novozymes will der Konzern nun auch grünes Polypropylen herstellen. Pilot-Fertigungslinien sind bereits im Gange. Des Weiteren ist geplant, eine zweite Ethanol-Generation auf Zellulosebasis zu fabrizieren (die erste Generation wurde aus Zuckerrohr gefertigt). Eine Fabrik zur Produktion von grünem Polyethylen mit einer Kapazität von 200'000 Tonnen pro Jahr wird seit August 2010 gebaut und soll den Werkbetrieb nächstes Jahr aufnehmen. Diese vielversprechenden Beispiele lassen darauf schliessen, dass Braskem – 2002 durch den Schulterchluss der Firma Copene Petroquímica do Nordeste und der petrochemischen

Sparten der Konzerne Odebrecht und Mariani entstanden – der Konkurrenz einen Schritt voraus ist.

Wie werden sich diese Entwicklungen auf Braskems Aktienwert auswirken? Nach einem Kursanstieg von 98,9 Prozent während der

letzten zwölf Monate schätzt Marco Saravalle, Analyst bei Coinvalores in São Paulo:

«Man sollte fürs kommende Jahr grundsätzlich keine so hohe Rendite erwarten.» Seiner Ansicht nach könnte jedoch eine neue Grossübernahme wie die von Quattor im Januar 2010

den Kurs des in São Paulo, New York und Madrid kotierten Titels entscheidend beeinflussen. Der Spezialist empfiehlt, die Aktie zu halten. «Mittel- und langfristig stehen die Zeichen auf Grün», so Marco Saravalle weiter.

In den kommenden Monaten könnte der Absatz des Konzerns jedoch unter der für die zweite Jahreshälfte erwarteten Konjunkturflaute leiden, insbesondere im Bereich der Harze. Braskem verfügt über 26 Produktionsstandorte in Brasilien und drei in den USA, verfolgt aber gleichzeitig Expansionspläne in den an seinen Heimatmarkt angrenzenden Ländern, z. B. in Bolivien und Peru. Braskem hat sich zum Ziel gesetzt, bis 2020 zu einem der fünf grössten Petrochemiekonzerne der Welt aufzusteigen. a.s.

BRASKEM
+107%

Braskem

Geschäftssitz São Paulo, Brasilien

Gründungsjahr 2002

CEO Carlos Fadigas

Angestellte 6700

Umsatz 2010 USD 16,1 Mrd.

Kapitalisierung USD 7,9 Mrd.

BAK,U

«Man sollte fürs kommende Jahr grundsätzlich keine so hohe Rendite erwarten.»

Marco Saravalle, Analyst bei Coinvalores in São Paulo





Eine Perle der Konsumgüterbranche

Mit der viertgrössten Kapitalisierung der Lissabonner Börse ist Jerónimo Martins ein wahres Prunkstück in der Börsenwelt. Diese Bezeichnung stammt nicht von der Presseabteilung des portugiesischen Grossunternehmens für Massenkonsumgüter (u. a. Besitzer der Super- und Hypermarktketten Pingo Doce und Feira

Nova), sondern von der Analystin Virginie Blin von Alphavalue. Dies mag zunächst erstaunen in Anbetracht der Tatsache, dass das Land nicht gerade zu den Zugpferden der europäischen Wirtschaft gehört. «Das stimmt zwar», räumt die Spezialistin ein,

«aber die Konsumenten vertrauen sowohl den Produkten des Konzerns und ihrer Qualität als auch den angebotenen Drittmarken.»

In erster Linie ist der Erfolg des Konzerns auf seine erfolgreiche Niederlassung in Polen zurückzuführen, wo der Absatz über die Biedronka-Kette vergangenes Jahr um 29,1 Prozent gestiegen ist. «Jerónimo Martins hat dabei mehrere Längen Vorsprung vor

Konkurrenten wie Lidl oder Aldi und wächst rasant», meint Virginie Blin. «Aber selbst wenn der Konzern gewöhnlich in jedem Quartal aufs Neue positiv überrascht, scheint es unmöglich, die zwischen Juni 2010 und Juni 2011 beobachtete Entwicklung zu wiederholen.» Aus diesem Grund rät die Analystin dazu, den hoch bewerteten Titel zu halten, auch wenn man bei Bloomberg mehrheitlich zum Kauf empfiehlt. Obwohl gerade erst richtig in Polen angekommen, liebäugelt Jerónimo Martins bereits mit anderen stark wachsenden Märkten. Eine weitere Niederlassung im Ausland könnte den Firmenwert noch stärker aufwerten. Immer noch nicht überzeugt? «Die Firma hat vergangenes Jahr das gleiche positive Wachstum wie Hermès gezeigt», so die Spezialistin. a.s.

JERÓNIMO MARTINS
+74%



Nachdem der portugiesische Riese in Polen erfolgreich Fuss gefasst hat, will er nun auch andere osteuropäische Länder erschliessen.

Jerónimo Martins
Geschäftssitz Lissabon, Portugal
Gründungsjahr 1792
CEO Pedro Soares dos Santos
Angestellte 57'000
Umsatz 2010 EURO 8,7 Mrd.
Kapitalisierung USD 11 Mrd.
JEM,FF

«Jerónimo Martins hat mehrere Längen Vorsprung vor Konkurrenten wie Lidl oder Aldi.»

Virginie Blin, Analystin von Alphavalue



Die sanfte Kraft der Elektroinstallationen

«Der Elektroinstallationspezialist Burkhalter kann als Vorbild in Sachen Stabilität und Robustheit betrachtet werden», meint Martin Hüsler, Analyst bei der Zürcher Kantonalbank (ZKB). Der Schweizer Branchen-Marktführer hat die jüngste Rezession erfolgreich überstanden, und es ist ihm gelungen, seine Produktivität zu verbessern. Auch sind die Zukunftsaussichten für den in Zürich angesiedelten Konzern vielversprechend, da es im Sektor keine Überkapazitäten gibt. Im Gegenteil: Die Nachfrage übersteigt stets das Angebot.

Mit einer soliden Bilanz, einem komfortablen Volumen an liquiden Mitteln und attraktiven Dividenden stellt diese Aktie laut der ZKB eine Art Insel des Friedens dar, um nicht zu sagen eine Fluchtlage. Gerade wegen dieser Situation schätzt Martin Hüsler aber, dass es dem Titel nicht gelingen wird, «die Performance der letzten zwölf Monate aufrechtzuhalten». Die ZKB empfiehlt, die Aktie zu halten. Sollte die Firma unerwarteterweise mehrere grosse Aufkäufe in der Schweiz durchführen, könnte sich diese Einschätzung ändern. Doch dies scheint nicht zu den Zielen des Unternehmens zu gehören: Vielmehr zeichnet sich dessen Strategie dadurch aus, durch kleine, äusserst gezielte Übernahmen zu wachsen.

BURKHALTER
+89%

Die Priorität liegt dabei vor allem auf den ländlichen Regionen, denn dort sind die Margen höher als in den Städten. Die Firma hat sogar öffentlich bekannt gegeben, dass sie in Zürich, Basel oder Genf keine grossen Firmenkäufe tätigen wird. Dafür wurden Graubünden, Solothurn, die Zentral- und Ostschweiz klar zu Zielgebieten erklärt. Während der Absatz 2010 aufgrund von Übernahmen teilweise stark gewachsen war, sollte er den jüngsten Einschätzungen der Firma zufolge dieses Jahr eher linear verlaufen.

Gegenwärtig verfügt Burkhalter über einen Marktanteil von 8 bis 10 Prozent in der Schweiz, in einer 4,5 bis 5 Mrd. Franken schweren Branche. Die drei grössten Unternehmen des Sektors – Burkhalter, Etavis und Alpiq – beanspruchen rund 20 Prozent für sich. Der Rest teilt sich unter circa 30 mittleren und 3400 kleinen Unternehmen auf. Der Weg hin zu einer Konsolidierung ist demnach gebnet. Laut Martin Hüsler wird Burkhalter seine Politik der Ausschüttung attraktiver Dividenden für die Investoren auch in Zukunft fortsetzen. a.s.

Der in Zürich domizilierte Konzern hält in der Schweiz einen Marktanteil von ungefähr 10 Prozent.



COPYRIGHT BY BURKHALTER HOLDING AG, ZÜRICH

Burkhalter
Geschäftssitz Zürich, Schweiz
Gründungsjahr 1959
CEO Marco Syfrid
Angestellte 2866
Umsatz 2010 CHF 453,8 Mio.
Kapitalisierung CHF 225 Mio.

BRKN

«Burkhalter kann als Vorbild in Sachen Stabilität und Robustheit betrachtet werden.»

Martin Hüsler, Analyst bei der Zürcher Kantonalbank (ZKB)



PHILIPPE GAYDOUL



KEystone/RENE RUIS

UNTER ZUGZWANG



Während die Geschäfte der Gaydoul Group momentan stagnieren, durchläuft der ehemalige CEO von Denner eine schwierige Phase. Wird es ihm gelingen, erneut durchzustarten? Porträt eines Draufgängers.

Claude Baumann

An seinem ersten Arbeitstag in der Denner-Filiale in Conthey VS rutschte Philippe Gaydoul eine ganze Palette von der Rampe weg auf die Strasse – wahrscheinlich hatte sich der damals 16-jährige Enkel von Firmengründer Karl Scheri seinen Einstieg ins Berufsleben etwas anders vorgestellt.

Heute ist der 39-jährige Zürcher eine herausragende Persönlichkeit in der Schweizer Wirtschaftslandschaft. Es gelang ihm einerseits, die Discount-Handelskette Denner wieder auf Kurs zu bringen und sie für rund eine Milliarde Franken dem Schweizer Grossverteiler Migros zu verkaufen. Andererseits besitzt er mit der Gaydoul Group mittlerweile ein Portefeuille an namhaften Firmen, die im Lifestyle – und Luxussegment tätig sind – die Schuhfirma Navyboot, die Strumpfmарke Fogal, das Bekleidungslabel Jet Set sowie die Uhrenmanufaktur Hanhart. Zudem ist der Firmenchef und Multimillionär seit gut zwei

Jahren Präsident des Schweizerischen Eishockeyverbandes.

Trotz seines offensichtlichen unternehmerischen Talents begegnet man ihm hierzulande noch mit einiger Skepsis. Als «Statist der Weltbühne» bezeichnete ihn die «Handelszeitung», und das Schweizer Wirtschaftsmagazin «Bilanz» schrieb von einem Unternehmer, der immer noch «viel Lehrgeld» bezahle. Aber wer ist Philippe Gaydoul eigentlich? Und was hat ihn geformt?

So viel ist verbürgt: Er fing ganz unten an, und er war kein guter Schüler. «Sicher nicht der Star, eher ein Sorgenkind», wie er sich erinnert. Doch er folgte trotzdem stets seiner Maxime «Learning by Doing» und dem frühen Wunsch, für das grossväterliche Familienunternehmen zu arbeiten. «Schon mit zehn Jahren half ich in einer Denner-Filiale aus, obwohl ich das gesetzliche Mindestalter noch nicht erreicht hatte», so Philippe Gaydoul. Sein Gross-

vater Karl Schweri, das Enfant Terrible des Schweizer Detailhandels, schrieb mit seiner Firma Denner Wirtschaftsgeschichte. Als Bauernsohn im aargauischen Koblenz 1917 geboren und aufgewachsen, studierte er Rechtswissenschaften in Zürich, bevor er an Tuberkulose erkrankte. Geheilt wurde er dank eines Medikaments, das er selber aus den USA importiert hatte.

Dasselbe grosse unternehmerische Talent verhalf ihm später dazu, Denner zum ersten und führenden Lebensmittel-Discounter der Schweiz zu machen. Im Jahre 1967 ging in Zürich die erste Filiale in Betrieb. Der bisweilen schroff auftretende Selfmademan kämpfte mit Initiativen und Referenden auch politisch für tiefere Preise und den Abbau von Monopolen. Trotzdem gewann er nie die erhoffte gesellschaftliche Akzeptanz. Er blieb ein verschrobener Aussenseiter, an dessen Ladenkette zynischerweise stets der Makel des Billigen haftete.

In seinen letzten Jahren kämpfte Schweri sogar massiv gegen Umsatzrückgänge, bevor er Ende 2000 den gesamten Konzern seinem damals 28-jährigen Enkel anvertraute. Bereits Zwei Jahre zuvor hatte er ihn zum Chef ernannt.

Obschon Gaydoul eine kaufmännische Lehre bei Denner absolviert hatte, sich bei einer privaten Handelsschule weiterbildete und Managementseminare in St. Gallen besuchte, traute ihm kaum jemand zu, die schlingernde Discounterkette wieder auf Kurs zu bringen. Doch genau das gelang ihm. Unter dem Motto «New Denner» verlieh er den Filialen ein frisches Image. Er gestaltete das Warensortiment attraktiver und erklärte das Einkaufen beim Discounter zum Lifestyle. Mut, Beharrlichkeit und der Glaube an die eigenen Kompetenzen leisteten ihr Übriges. Der

Umsatz explodierte von anfänglich 1,3 Mrd. Franken auf mehr als 3 Mrd. Franken – dann überraschte Gaydoul die Öffentlichkeit ein weiteres Mal.

Angesichts der Invasion ausländischer Detailhändler wie Aldi, Carrefour und Lidl verkaufte er 2007 in zwei Etappen das Unternehmen an den Schweizer Grossverteiler Migros. «Einzusehen, dass die Reise im Alleingang zu einem Ende kommt, war schon hart», sagte Gaydoul damals. Ende 2010 trat er als Denner-Chef zurück. Seither amtiert er noch als Verwaltungsratspräsident. Parallel dazu baute er ab 2007 sukzessive die Gaydoul Group auf, die das Vermögen der Familie verwaltet und in drei Bereichen aktiv ist: Firmenbeteiligungen, Immobilien sowie Kapitalanlagen.

Neben ihm sitzt auch seine Mutter Denise Gaydoul-Schweri

beschreibt Matter sein Verhältnis zu Gaydoul. «Er hat mich in einer für mich schwierigen Zeit in den Verwaltungsrat der Gaydoul Group geholt. Das habe ich sehr geschätzt. Wir begegnen uns mit sehr viel Respekt.»

FLUCHT NACH VORN

Trotz seiner Leistungen haftet Gaydoul unverändert das Image des Parvenus an. Besonders jetzt, da sich der frühere Discountmann mit Edelmarken umgibt und auf einen neuerlichen Geschäftserfolg aspiriert. Lange hat er evaluiert, wohin er sich bewegen soll. Schliesslich entschied er sich für ausgewählte Unternehmen, bei denen die Nachfolge noch nicht geregelt ist: Navyboot, Jet, Fogal. Der Eindruck täuscht hingegen nicht, dass diese Firmen noch wie Baustellen sind. Daran ändert selbst die Tatsache nichts, dass Gaydoul den Formel-1-Fahrer Michael Schumacher als Werbe-Ikone anheuerte. Doch der frühere

Nach Denner ist der Job von Philippe Gaydoul jetzt ein ganz anderer: Er handelt nun mit Luxusprodukten.

im Aufsichtsgremium der Gruppe. Sie sagt über ihren Sohn: «Philippe besass stets eine grosse Entschlossenheit, eine Eigenschaft, die er früh entwickelt hat.» Ein Vertrauter Gaydouls ist der Bankier Thomas Matter, an dessen Neuer Helvetischer Bank die Gaydoul Group mit fast 10 Prozent beteiligt ist. Beide verkörpern einen neuen Schlag von Entrepreneurs, die ausserhalb des Schweizer Wirtschaftsestablishments ihren Weg gehen. «Ich kenne ihn seit acht Jahren. Er hat meine Karriere verfolgt, ich seine»,

Detailhändler ist sich der Risiken bewusst und sagt: «Ich habe langfristig investiert.»

Allerdings verzeichnen die existierenden Schuhgeschäfte tiefe Besucherfrequenzen, wie sich bei einem Augenschein in den Filialen leicht feststellen lässt. In der Branche heisst es zudem, die Schuhe seien zu teuer für die breite Klientel, die Gaydoul anziehen möchte. Mag sein, dass er deswegen nun die Flucht nach vorn ergreift. In diesem Herbst will er zwei «Stores» in Shanghai und



NAVYBOOT/PETER

Nach seiner Meisterleistung bei Denner macht sich Philippe Gaydoul an die Eroberung des Luxus- und Lifestyle-Markts. Die Gaydoul Group besitzt unter anderem die Marken Fogal und Navyboot.



DENNER SA

Hongkong eröffnen. Bei anderen Unternehmen in Gaydouls Gruppe läuft es ebenfalls nicht rund. Die Strategie beim Strumpfhersteller Fogal ist noch so diffus, dass der Unternehmer vorläufig tiefe Umsätze in Kauf nehmen muss.

Auch privat erlitt Gaydoul einen Schicksalsschlag: Nach acht Jahren Ehe trennten sich Philippe und Radmila Gaydoul Anfang 2011. Vor einigen Jahren hatte er noch versichert: «Ich habe die

Frau gefunden, mit der ich alt werden möchte.» Und: «Die Familie ist für mich seit je etwas Wichtiges.» Gemeinsam haben sie einen kleinen Sohn.

Ihm zu unterstellen, weil er so viel Geld besitze, gebe er es mit vollen Händen aus und gehe überhöhte Risiken ein, greift zu kurz. Dafür ist er zu lange im Business. Doch nach Denner ist sein Job nun ein ganz anderer. Verkaufte er früher unentbehrli-

che Güter des täglichen Lebens, handelt er nun mit Luxusprodukten, die sich allein übers Image verkaufen. Diese Veränderung läuft nicht ohne Wachstumschmerzen ab, aber noch ist diese Partie in vollem Gange. Krisenerprobt durch die «harte Lebensschule» seines Grossvaters bekam Philippe Gaydoul nach eigenen Angaben ein «dickes Fell». Und der Chef der Gaydoul Group ist nicht der Mann, der allzu leicht aufgibt. ▲

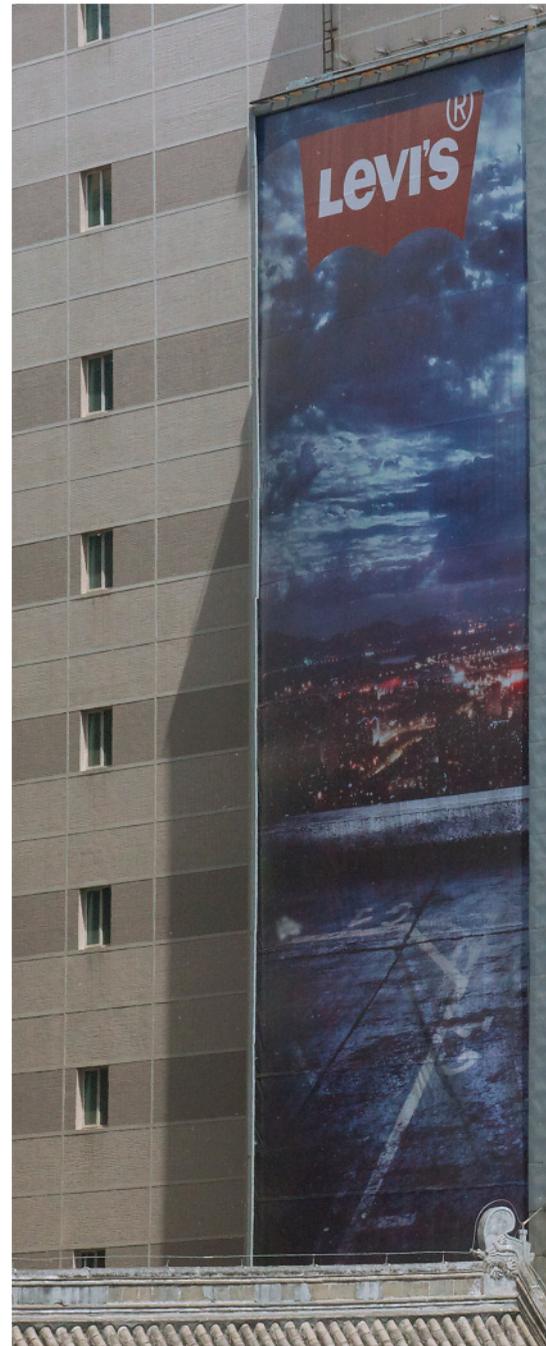
Kaili oder das getigerte Pferd

Die Eroberung des chinesischen Markts erfordert komplexe Strategien: Einige grosse Firmen wie VW oder Levi's entwickeln neue Marken, die zur chinesischen Kultur passen. Oder sie ändern sogar ihren Namen.

Sylvain Menétrey

Kaili ist chinesisch und bedeutet «Transporter». Diesen etwas banalen Namen gab VW seiner neuen chinesischen Marke für Elektroautos, die in einem Joint-Venture mit FAW produziert werden. Eine Marke speziell für den chinesischen Markt ist nichts Besonderes mehr. Ein Beispiel aus derselben Branche ist der Konzern General Motors: Bei der letzten Automobilmesse in Schanghai präsentierte er das erste Modell der Marke Baojun, die er gemeinsam mit Shanghai Automotive Industry Corporation (SAIC) und Wuling Motors schuf. Im Luxussegment bringt Hermès diesen Herbst Shang Xia auf den Markt, ein Label, das vom traditionellen chinesischen Kunsthandwerk inspiriert ist. Auch der Jeanshersteller Levi's hat seine Strategie für die chinesische Kundschaft überdacht und bietet seit letztem Jahr die günstige Marke Denizen an.

Diese Welle an Identitätsumbildungen mag überraschen, wenn man weiss, wie viel Kraft und Geld in die Entwicklung einer Marke fliessen. Ein grosses Unternehmen investiert im Durchschnitt zwischen 5 und 50 Mio. Dollar, um seine Bekanntheit nach einer Namensänderung wiederherzustellen, wobei die Gewinneinbussen während der Übergangsphase nicht einberechnet sind. Gewöhnlich gehen Unternehmen diesen Schritt nur in Ausnahmefällen, zum Beispiel, wenn der Name verboten wird – wie die Marke Bio von Danone, die mit erheblichem Kommunikationsaufwand durch Activia ersetzt wurde, da eine europäische Regelung die Bezeichnung «Bio» untersagt hatte – oder wenn er nach einer Neuausrichtung oder einer Firmenübernahme nicht mehr zum Produkt passt. Normalerweise ist eine solche Veränderung also mit dem Scheitern einer Strategie oder dem



Ende eines Kapitels in der Firmengeschichte gleichzusetzen.

In China verströmen diese neuen Identitäten dagegen einen Duft von Eroberungen. «So etwas wie heute in China hat sich nie zuvor in einer solchen Grössenordnung



GERRY



GERRY

Werbekampagne für die Kollektion After Dark von Levi's in Peking (links).
Ein von Denizem, der Low-cost-Version von Levi's, eingekleidetes Model in China (rechts).

abgespielt. In diesem Land leben eine Milliarde Konsumenten mit exponentiell wachsenden Einkommen. Die Verbraucher hängen nicht an bestimmten Marken, aber sie sind dafür empfänglich», erklärte McKinsey-Berater Max Magni kürzlich gegenüber Associated Press.

Auf dem goldenen Pflaster in Fernost werden Marken, die an die potenziellen Kunden angepasst sind, zunehmend wichtiger als solche, die schon seit Langem einen guten Ruf haben. Zumal es die chinesische Sprache und Kultur für die westlichen Marken so-

wieso erforderlich machen, ihre Namen anzupassen (s. Kasten).

Zu diesen Faktoren kommen weitere, branchenspezifische hinzu; im Automobilsektor beispielsweise diktiert die Regierung die Regeln. «Ein ausländischer

Geringer Kapitaleinsatz und *volle Partizipation*: UBS Hebelprodukte auf Bluechip-Aktien.

Sie fragen sich, wie Sie mit geringem Kapitaleinsatz in solide Unternehmen investieren können. UBS bietet Ihnen dazu ein breites Sortiment an Hebelprodukten. Ob aufwärts oder abwärts, mit Hebelinstrumenten lässt sich jede Kursbewegung ausnutzen. Damit Sie optimal in den Handelstag starten können, publiziert UBS täglich den «**KeyInvest Daily Markets**»-Online-Newsletter. Jeden Morgen werden aktuelle technische Analysen erstellt sowie spannende Einzelwerte und Indizes unter die Lupe genommen. Sie können sich für den neuen Newsletter auf www.ubs.com/keyinvest registrieren.

Haben Sie Fragen? Kontaktieren Sie uns unter keyinvest@ubs.com
oder 044-239 76 76*.



UBS Call Warrants SVSP Produktname: Warrants (110/2100)

Basiswert	Valor	SIX Symbol	Währung	Preis ¹	Strike	Verfall	Typ
Novartis	3 406 194	NOVPC	CHF	0.35	50.00	19.12.2014	Call
Roche	13 312 124	ROGWG	CHF	0.14	160.00	21.09.2012	Call

UBS Discount Warrants SVSP Produktname: Spread Warrants (2110)

Basiswert	Valor	SIX Symbol	Währung	Preis ¹	Strike	Verfall
Geberit	11 943 488	DGEBH	CHF	0.20	175.00	16.09.2011
Petroplus	11 901 407	DPPHO	CHF	0.21	11.00	16.09.2011

UBS Turbo Warrants SVSP Produktname: Knock-Out Warrants (2200)

Basiswert	Valor	SIX Symbol	Währung	Preis ¹	Strike	Verfall	Typ
Nestlé	12 447 243	TNESC	CHF	0.48	47.00	16.09.2011	Call
Nestlé	13 227 702	TNESS	CHF	0.60	57.00	16.12.2011	Put

UBS Mini Futures SVSP Produktname: Mini Futures (2210)

Basiswert	Valor	SIX Symbol	Währung	Preis ¹	Financing Level ¹	Verfall	Typ	Stop Loss Level ¹
Adecco	11 747 950	FADEE	CHF	0.21	45.08	Open end	Long	46.88
Adecco	13 204 930	FADEW	CHF	0.73	62.55	Open end	Short	60.67

¹ Indikativ per 27.7.2011

Wir werden nicht ruhen 

Die Termsheets und wichtige Informationen zu Risiken und Chancen im Zusammenhang mit diesen Produkten finden Sie unter: www.ubs.com/keyinvest

Diese strukturierten Produkte stellen keine Beteiligung an einer kollektiven Kapitalanlage im Sinne von Art. 7 ff. des Schweizerischen Bundesgesetzes über die kollektiven Kapitalanlagen (KAG) dar und unterstehen somit nicht der Bewilligung der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA. Deshalb besteht für den Investor, der in diese Produkte investiert, kein Anlegerschutz nach dem KAG. Dieses Inserat dient ausschliesslich zu Informationszwecken und ist nicht als Angebot, persönliche Empfehlung oder Aufforderung zum Abschluss einer Transaktion auszulegen oder als Anlageberatung anzusehen. Dieses Inserat stellt keinen vereinfachten Prospekt im Sinne von Art. 5 KAG sowie kein Kotierungsinserat im Sinne des Kotierungsreglementes dar. Die massgebende Produktdokumentation kann direkt bei UBS Investment Bank im 24-h-Service unter Tel. 044-239 47 03, Fax 044-239 69 14 oder über E-Mail swiss-prospectus@ubs.com bezogen werden. Diese Emission unterliegt möglicherweise Verkaufsbeschränkungen u. a. für Europa, Hongkong, Singapur, USA und US-Personen (die Emission unterliegt schweizerischem Recht). Vor dem Eingehen von strukturierten Transaktionen empfiehlt sich eine fachkundige Beratung durch Ihre Hausbank. Die Angaben in diesem Inserat erfolgen ohne Gewähr. © UBS 2011. Alle Rechte vorbehalten.

* Wir machen Sie darauf aufmerksam, dass Gespräche auf den mit * bezeichneten Anschlüssen aufgezeichnet werden können. Bei Ihrem Anruf auf diesen Linien gehen wir davon aus, dass Sie mit dieser Geschäftspraxis einverstanden sind.



BACQUIN® DR. CDRP

Das chinesische Logo der Marke General Motors, die im Reich der Mitte auf Baojun umgetauft wurde.

Autobauer, der in China Autos herstellen möchte, ist verpflichtet, mit einem chinesischen Hersteller ein Joint-Venture zu schliessen, von dem der ausländische Partner weniger als 50 Prozent besitzt», erklärt Andreas Hoffbauer, Pressesprecher von VW China. Um diesen doppelköpfigen Gebilden ein Gesicht zu verleihen, erschaffen die Autobauer am laufenden Band neue Marken. «Die Automobilindustrie in China umfasst knapp 100 Marken, darunter viele chinesische und quasi alle ausländischen Marken, von denen einige in bestimmten Regionen vorherrschend sind. Volkswagen ist besonders gut in Schanghai vertreten, Peugeot in Wuhan usw.

Risiken bei der Übersetzung von Marken

«Die Chinesen merken sich die Markennamen auf Chinesisch. Wenn eine Marke keinen festen chinesischen Namen hat, besteht die Gefahr, dass einfach einer erfunden wird», warnt Vladimir Djurovic von Labbrand. Aber wie kann man Google, BMW oder Puma ins Pinyin, das chinesische Alphabet, übertragen? «Die chinesische Sprache bringt verschiedene Probleme mit sich», berichtet Mariannelle Fornerino, Professorin für Markenmarketing an der Management-Hochschule Grenoble. «Die Silben haben je nach Intonation eine unterschiedliche Bedeutung. Und während es im Westen gut sein kann, dass ein Markenname gar nichts aussagt, bekommt er in China zwangsläufig eine Bedeutung.» Man muss also eine Übersetzung finden, deren Sinn mit den Werten der Marke oder dem Produkt übereinstimmt.

Der amerikanische Softwarehersteller Oracle hat sich für eine semantische Übersetzung entschieden, nämlich ein Schriftzeichen, das für ein Orakel steht. Carrefour vermittelt Werte, die eng mit seinem Gewerbe verknüpft sind, mithilfe von zwei Schriftzeichen, die «Haus» und «glücklich» bedeuten. Google hingegen

hat die phonetische Anpassung gewählt. Der chinesische Name Gu Ge, der «das Lied im Tal» bedeutet, sagt nichts über den Anwendungsbereich der Suchmaschine aus – übrigens genauso wenig wie der westliche Name. Diese Strategie kann mitunter zu einer gewissen Verwirrung führen. Die Marke Puma heisst auf Kantonesisch «biu ma», was wörtlich übersetzt «starkes Pferd» oder «getigertes Pferd» bedeutet. Ein recht seltsamer Ausdruck für eine Marke, die eine Raubkatze im Logo trägt ...

Die Entscheidung für einen chinesischen Namen und für eine Übersetzungsstrategie hängt im Allgemeinen von den Produkten und von der Positionierung des Labels ab. «Eine Prêt-à-porter-Marke, die zu chinesisch klingt», meint Vladimir Djurovic. Das hat Carrefour perfekt verstanden: Trotz des westlichen Logos seien chinesische Touristen bei einer ihrer Reisen erstaunt darüber gewesen, dass die Kette «schon» in Frankreich angekommen ist.

Die Modelle, die aus einem Joint-Venture hervorgehen, haben eine Zwischenstellung zwischen den europäischen und den chinesischen Marken. Sie sollen die zwischen diesen Autos bestehende Kluft hinsichtlich Preis und Qualität überbrücken, so die Analyse des Franzosen Vladimir Djurovic, Geschäftsführer der Firma Labbrand in Schanghai, die sich um das Branding westlicher Marken in China kümmert.

Im Luxussektor herrscht eine andere Logik. «Das Vorgehen von Hermès bei der Einführung von Shang Xia wurde damit erklärt, dass man eine Marke erschaffen wollte, die sich die chinesischen

Kunden eher leisten können. Dabei geht es vielmehr darum, Luxusgüter einzuführen, die ihren Ursprung in China haben, so wie sich Hermès in Frankreich von der Tradition des Reitsports inspirieren liess», stellt der französische Berater fest.

Die Marke ist jedoch nicht dazu verdammt, sich mit dem chinesischen Markt zu begnügen. Denizen, das günstige Label von Levi's, das ursprünglich für China und die Schwellenländer entwickelt wurde, wird im Herbst in den USA auf den Markt kommen. Es wäre nicht verwunderlich, wenn VW mit Kaili demnächst Ähnliches vorhätte.▲

Millionengewinne in Millisekunden

Rund um die Uhr laufen blitzschnelle Computerprogramme mit automatischen Algorithmen auf Hochtouren und beobachten die Finanzmärkte. Ihr Ziel: in wenigen Millisekunden ein paar Cent Gewinn machen. Analyse einer umstrittenen und kaum bekannten Praxis: das High-Frequency-Trading.

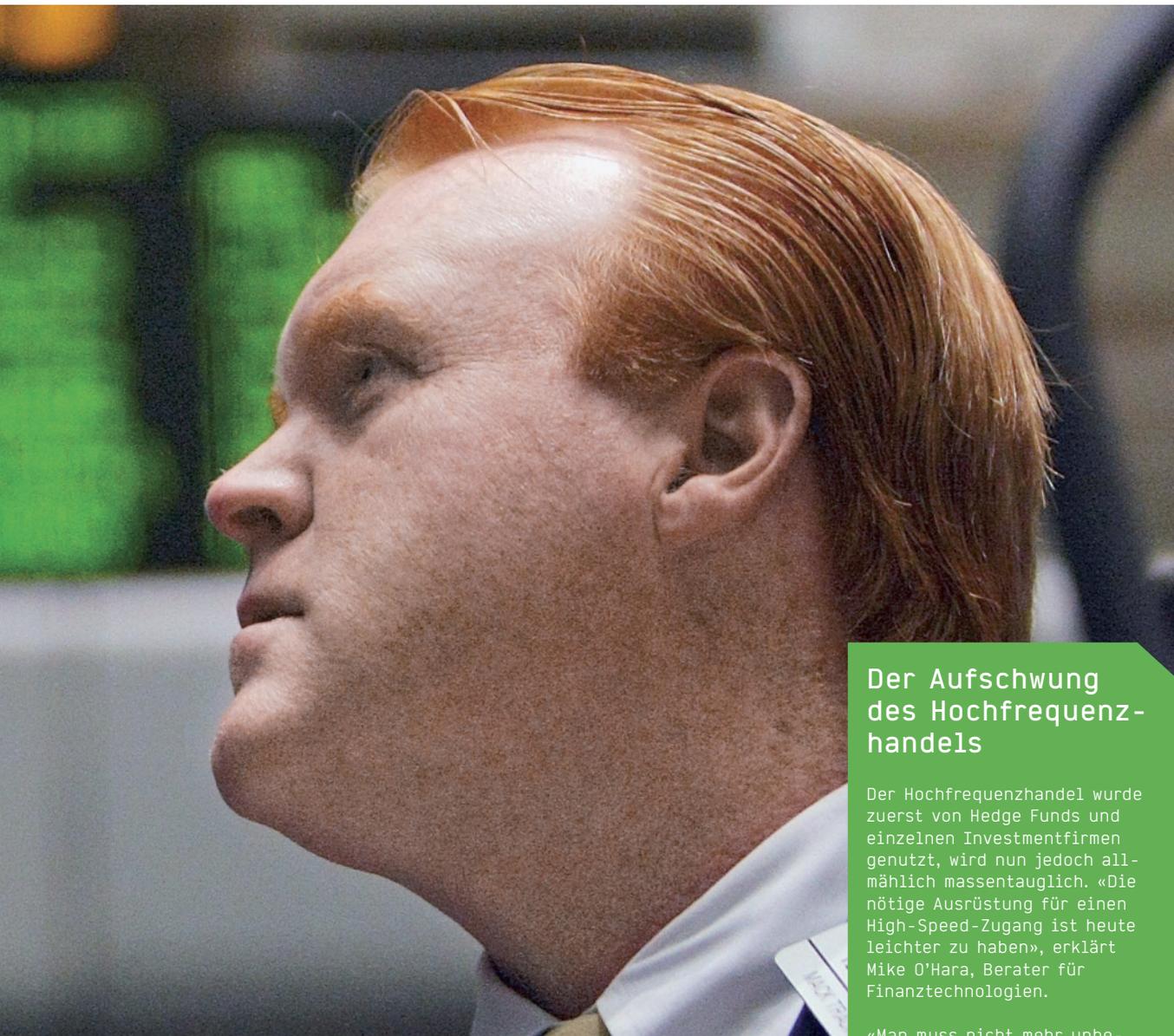
Daniel Saraga

An der Börse sind inzwischen die Computer die Chefs. Mit Höchstleistungsprozessoren und High-Speed-Verbindungen arbeiten automatische Algorithmen 24 Stunden am Tag Sekunde für Sekunde im Dienste von Hedge Funds und Investmentbanken. Auf den Finanzmärkten vollzieht sich im Verborgenen eine bahnbrechende Revolution. Diese heute bereits in der internationalen Finanzlandschaft vorherrschende

Praxis nennt sich High-Frequency-Trading, unter Insidern kurz HFT. Für den Normalbürger ist sie ein Mysterium, für die Kontrollinstanzen ein Problem mehr.

Schneller zu sein als alle anderen: Darum geht es in diesem Krieg. Die HFT-Anhänger sorgen dafür, dass ihre Informatikrüstung so nah wie möglich an den elektronischen Finanzmärkten steht. Eine Entfernung von

**Schneller
zu sein als
alle anderen,
darum geht
es in diesem
Krieg.**



MARTO TAMM/GETTY IMAGES NEWS/GETTY IMAGES

Ein Trader an der New Yorker Börse (7. August 2007).

100 Kilometern würde die Transaktion um eine Millisekunde verlängern – viel zu viel in einer Welt, in der die Uhren im Mikrosekundentakt ticken. Seit Kurzem vermieten die Börsen auch Computer in der Nähe ihrer Räumlichkeiten, in denen sich konkurrierende Computerprogramme nebeneinander in aller Ruhe einen verbissenen Kampf liefern. «Da sie jede Sekunde aufs Neue reagieren, kann man auf diesen

Märkten heute in einer Minute so viel Gewinn machen wie früher in einer Woche», erklärt Dietmar Maringer, Professor für Computational Finance an der Universität Basel.

DOLLAR UND DISKUSSIONEN

Die automatischen Programme – auch «Bots» (abgeleitet von «Robots») oder «Algos» genannt – beobachten die laufenden Transaktionen, wittern ein gutes Geschäft und wickeln es in

Der Aufschwung des Hochfrequenzhandels

Der Hochfrequenzhandel wurde zuerst von Hedge Funds und einzelnen Investmentfirmen genutzt, wird nun jedoch allmählich massentauglich. «Die nötige Ausrüstung für einen High-Speed-Zugang ist heute leichter zu haben», erklärt Mike O'Hara, Berater für Finanztechnologien.

«Man muss nicht mehr unbedingt der Schnellste sein, sondern vielmehr der Schlauste; man braucht Algorithmen, die intelligenter sind als die der Konkurrenz.» Am Anfang sind erhebliche Investitionen erforderlich, aber dann arbeiten die Algorithmen Tag und Nacht. Beim HFT wird nicht viel Kapital bewegt, da immer nahezu zeitgleich gekauft und wieder verkauft wird. «Die Positionen sind nach weniger als einer Sekunde wieder geschlossen und tauchen in den Quartalsabrechnungen nicht auf», erläutert Christian Ewerhart von der Universität Zürich.

wenigen Millisekunden ab. Die erzielten Margen sind zwar minimal – manchmal nur einige Cent pro Transaktion – aber sie summieren sich: Mehr als 50 Prozent der Transaktionen an der amerikanischen Börse werden in diesem Jahr über High-Frequency-Trading laufen, so die Einschätzung der Tabb Group. Ursprünglich konzentrierte sich das HFT lediglich auf Aktien, inzwischen greift es auch auf andere Produkte über,

beispielsweise auf Optionen (mit einem Anteil von 38 Prozent) und Rohstoffe.

«Im HFT-Bereich läuft vieles im Verborgenen ab, und es ist schwierig, die Dinge wirklich zu ergründen», verrät Dietmar Maringer. «Die Akteure haben keinen Grund, darüber zu reden. Weder wenn ihre Methoden funktionieren, noch wenn sie nicht funktionieren.» Vor allem muss man sich

diskret verhalten, damit man seinen Ruf nicht gefährdet. Denn diese Praxis bringt zwar viel ein, doch ist ihr Image mehr als schlecht. Besonders in den Medien werden die Verfahren, bei denen keine eigene sichtbare Dienstleistung erkennbar ist, als moralisch zweifelhaft angeprangert.

DIE KUNST DER GOLDENEN TRANSAKTIONEN

Die umstrittenste HFT-Technik nennt sich «Liquidity Detection» und besteht darin, sich zwischen den Käufer und den Verkäufer zu schieben, um von der Transaktion ganz nebenbei ein paar Cent abzuschöpfen (s. Kasten). Die hohe Geschwindigkeit der Computerprogramme bewirkt, dass man durch Liquidity Detection von Transaktionen profitieren kann, die in jedem Fall stattfinden – anders als bei einem Market Maker, der eine reale Dienstleistung erbringt, indem er Käufer und Verkäufer zusammenführt. Eine «absolut unethische» Praxis, meint Richard Olsen, Gründer eines gleichnamigen Zürcher Finanzunternehmens: «Diese Methoden nutzen das völlig ungeeignete Design moderner Börsen aus, bei denen die Teilnehmer die Möglichkeit haben, nur einen Preis anzuzeigen – den Kauf- oder den Verkaufspreis. Durch diese Lücke werden die Transaktionen verschleiert. Man kann seine Strategie geheim halten und seinen Preis in Sekundenschnelle an den Markt anpassen.» Als kritischer Akteur in der Börsenwelt kämpft Richard Olsen für eine Rückkehr zu den Regulierungsmechanismen der 70er-Jahre, die Teilnehmer dazu verpflichteten, stets beide Preise bekannt zu geben. «Marktmanipulationen (wenn z. B. ein Trader Aufträge verteilt, um ein grosses Geschäft zu simulieren und die Preise künstlich in die Höhe zu treiben, Anm. d. R.) sind illegal und werden es auch bleiben», betont

CHRONOLOGIE Der Flash Crash von 2010

Am 6. Mai 2010 um genau 14 Uhr 47 und 54 Sekunden fällt die Aktie von Accenture auf einen Cent, zeitgleich stürzen sieben weitere Aktien innerhalb weniger Minuten um 100 Prozent in die Tiefe. Andere, wie Apple und Hewlett-Packard, schiessen nach oben und übersteigen die 100'000-Dollar-Marke. Der Dow Jones fällt in weniger als fünf Minuten um mehr als 500 Punkte (5 Prozent). Eine Viertelstunde später hat sich die Börse wieder gefangen.

Ende September 2010 wird in einem Bericht der Securities and Exchange Commission (SEC) und der Commodity Futures Trading Commission eine offizielle Erklärung geliefert: Am 6. Mai herrschte an der Börse eine nervöse Stimmung, besonders wegen der europäischen Wirtschaftslage, die durch die Probleme Griechenlands angespannt war. Als Auslöser für den Flash Crash wird der Verkauf von 75'000 «E-Mini»-Kontrakten einer Fondsgesellschaft für einen Gesamtwert von mehr als 4 Mrd. Dollar angesehen. Die Order wurde durch einen automatischen Verkaufsalgorithmus ausgeführt, der den Preis und den Termin der Ausführung nicht ausreichend berücksichtigte. Anstatt sich über mehrere Stunden auszudehnen, wurde der Auftrag in rund 20 Minuten abgewickelt, was den Markt destabilisierte.

Die automatischen Programme der High-Frequency-Trader (HFT) nahmen einen Teil der E-Mini-Kon-

trakte auf. Dies brachte den Verkaufsalgorithmus dazu, seine Geschwindigkeit weiter zu erhöhen, obwohl sich für die ersten Verkäufe noch keine längerfristigen Käufer gefunden hatten. Der Preis fiel in 4 Minuten um 3 Prozent, und die HFT-Programme fingen an, sich die E-Minis gegenseitig zu verkaufen. Diese extrem schnelle Preisentwicklung schreckte die längerfristig orientierten Käufer ab: Sie verschwanden und lieferten nur noch einen Hundertstel der Nachfrage, die zu Beginn des Tages bestanden hatte. Um 14 Uhr 45 betätigte die Chicago Mercantile Exchange den Sicherungsschalter und verhängte über die E-Minis eine Pause von fünf Sekunden. Der Verkaufsdruck liess nach. Der Preis stabilisierte sich.

Doch die Krise setzte sich fort: Als Reaktion auf den Preissturz bei den E-Minis gerieten andere automatische Transaktionsprogramme ins Stocken. Einige zogen sich aus Angst vor einem Börsencrash vom Markt zurück, andere wendeten sich öffentlichen Börsen zu und setzten dort die verfügbare Liquidität unter Druck. Daraufhin stürzten einige Aktien im Bruchteil einer Sekunde auf einen Cent ab, andere schnellten auf 100'000 Dollar hoch. Die Teilnehmer überprüften ihre Daten, es wurden wieder strengere Preismechanismen eingeführt, und die Preise erreichten wieder ein normales Niveau, das den Marktkonsens widerspiegelte. Um 15 Uhr war der Flash Crash vom 6. Mai 2010 vorbei.

Eines der schweizweit grössten Angebote an Optionsscheinen auf Small-, Mid- und Largecaps



Kleine Werte ganz gross. Setzen Sie mit Optionsscheinen gehebelt auf die Wertentwicklung von Schweizer Basiswerten. db-X markets bietet Ihnen hierfür eine der umfangreichsten Paletten von Warrants in der Schweiz – nicht nur auf Schweizer Blue Chips, sondern auch auf viele Schweizer Small-, Mid- und Large Caps.

Kontakt db-X markets

db-X markets, Ihr Zugang zur weltweiten Investment-Kompetenz der Deutschen Bank.
www.dbxmarkets.ch
Hotline: +41 44 227 34 20
E-mail: x-markets.ch@db.com

Leistung aus Leidenschaft





STRUKTURIERTE PRODUKTE
MESSE 2011

KONGRESSHAUS ZÜRICH
26. bis 27. Oktober 2011

Stand: K5
www.stp-messe.ch



Den Erfolg suchen, die Risiken kennen: Hebelprodukte vom Derivate-Pionier.

Für Ihren Anlageerfolg setzen wir alle Hebel in Bewegung. Nutzen Sie HSBC Warrants, Knock-out-Warrants und Mini Futures, um Ihre Gewinnchancen zu hebeln oder Risiken bewusst zu steuern. Als SIX-Mitglied kümmern wir uns um konstante Spreads, kontinuierliche Systemstabilität und faires Pricing. Investieren auch Sie in die Hebelprodukte vom Derivate-Pionier.

- Über 720 Warrants auf Schweizer Aktien
- Über 80 Knock-out-Warrants mit unbestimmter Laufzeit (Open End)
- Über 20 Mini Futures auf Schweizer Aktien und Indizes

Die Einstufung von HSBC Trinkaus mit „AA“ durch die Rating-Agentur Fitch Ratings Ltd. bedeutet, dass für langfristige Verbindlichkeiten ein sehr geringes Kreditrisiko besteht. Dennoch tragen die Wertpapierinhaber das Emittentenausfallrisiko von HSBC Trinkaus.

Kontakt: 00800 4000 9100 (International Freecall)

Hotline für Berater +49 211 910-4722 · kontakt@hsbc-derivate.ch · www.hsbc-derivate.ch



HSBC

The world's local bank

Miranda Mizen, Senior Analyst bei der Tab Group.

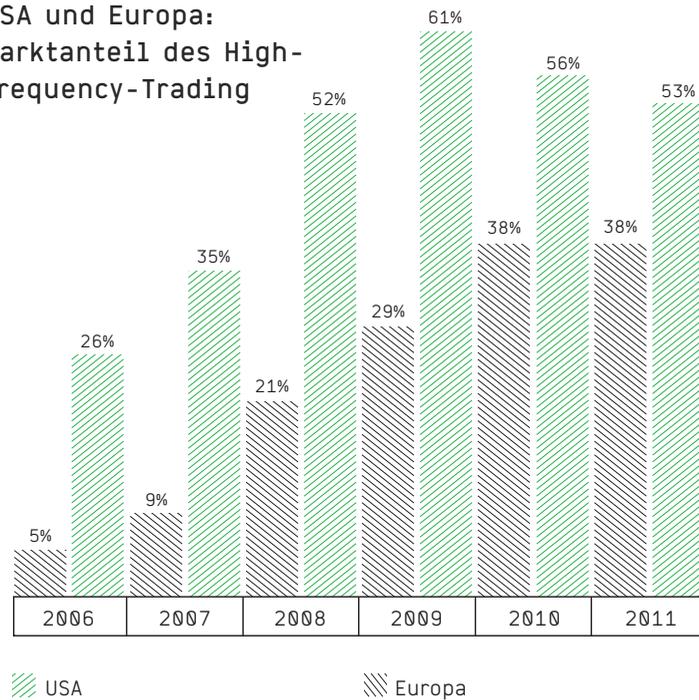
EINE APOKALYPTISCHE VISION

Das High-Frequency-Trading hat sich aus dem sogenannten Algo-Trading entwickelt, das bereits in den 1980er-Jahren aufkam, als erstmals Informatikprogramme automatisch Transaktionen ausführten. Damals waren die Regeln noch einfach und starr, doch mit der Zeit sind die Bots immer raffinierter geworden: Einige sind in der Lage, ihre eigene Performance zu beobachten, um daraus zu lernen, sich anzupassen und ihre Rendite zu erhöhen. Die vorherrschende Rolle, die diese Algorithmen heute spielen, ruft bei vielen ein diffuses Unbehagen hervor oder lässt gar die apokalyptische Vision einer völlig verrückt gewordenen Finanzmatrix entstehen. Während des Flash Crashes vom 6. Mai 2010 konnte man die verheerenden Auswirkungen eines Börsensystems sehen, das mehrheitlich Maschinen überlassen wird (s. Seite 70).

Krieg der «Bots»

Eine grosse Anzahl von Aktien kann man heute nur noch über einen Verkaufsalgorithmus verkaufen, da die Preise an Hochfrequenzmärkten extrem schnell auf Aufträge reagieren. Der Algorithmus zerteilt die Wertpapiere in mehrere Blöcke, verteilt sie über einen bestimmten Zeitraum und verkauft sie auf verschiedenen Handelsplätzen. Sein Ziel: zu verhindern, dass die Käufer den Umfang der Order erkennen, da sie sonst Druck ausüben und ihren Kaufpreis senken könnten. Das Computerprogramm des Verkäufers muss also gerissener sein als die feindlichen Bots der Käufer und der Zwischenhändler, die sich in das Geschäft einklinken wollen. So kann der Verkaufsalgorithmus beispielsweise Kauforders platzieren, nur um Verwirrung zu stiften.

USA und Europa: Marktanteil des High-Frequency-Trading



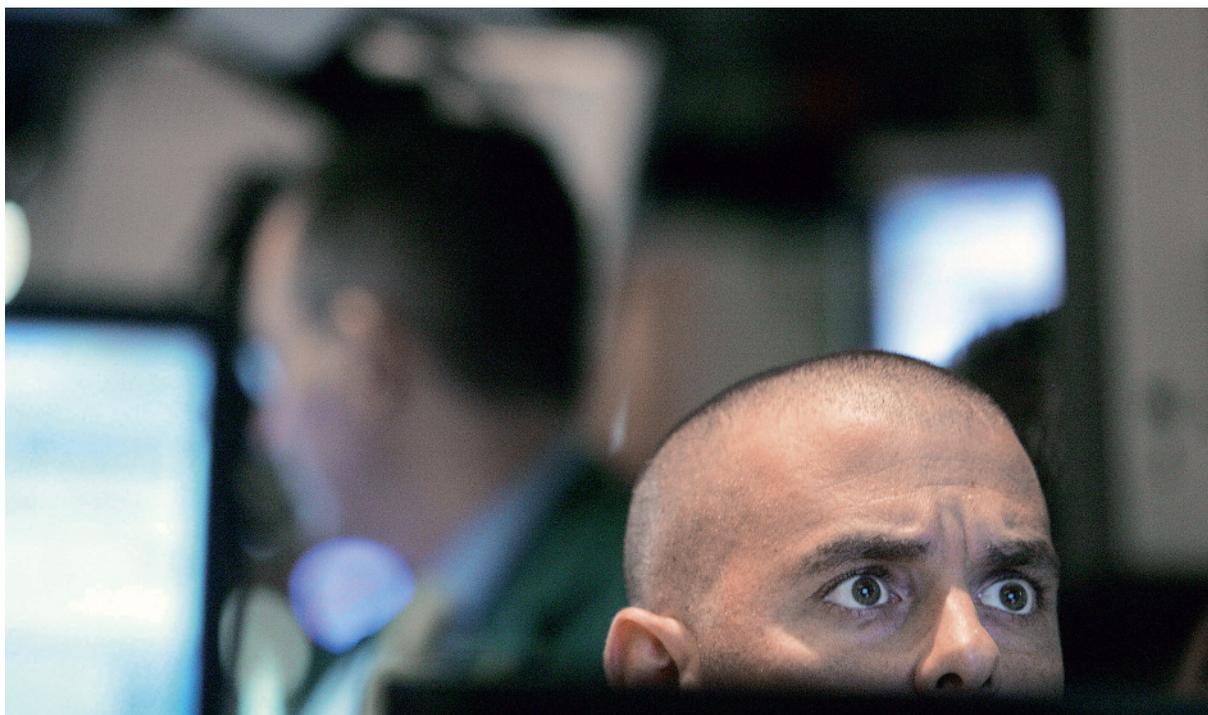
«Die Risiken hängen immer von der Wahrnehmung ab», relativiert Dietmar Maringer. «Im Fall des Flash Crashes hat sich der Markt wieder erholt. Das Ganze ist gar nicht zu sehen, wenn man den Markt in Abständen von 15 Minuten betrachtet. Man spricht von einem Crash, obwohl es gar keine realen Verluste gab.»

Seit es Ende der 90er-Jahre zu den ersten Blitzcrashes kam, werden die Algorithmen vor ihrer Markteinführung immer gründlicher getestet. Man kann jedoch nur schwer im Voraus abschätzen, welche Effekte sich aus dem wechselseitigen Einfluss der Computerprogramme ergeben, besonders wenn sie in der Lage sind, sich anzupassen. Das Problem lässt sich mit dem «Cocktail-Effekt» bei Medikamenten vergleichen: Substanzen, die für sich genommen unschädlich sind, können in Kombination aber gefährlich werden.

DIE ANGST VOR DER ALGO-PANIK

Die grösste bestehende Gefahr ist eine Kettenreaktion, die eintreten kann, wenn eine gewisse Zahl von Algorithmen exakt dieselben Regeln befolgt (beispielsweise einen «stop-loss», der darin besteht zu verkaufen, sobald die Preise unter eine Marke fallen). Dann würden alle Bots zeitgleich verkaufen, was zu einem Preissturz führen würde, der wiederum andere Algorithmen zum Verkauf anstossen und somit eine Abwärtsspirale in Gang setzen würde. «Dasselbe kann natürlich auch bei menschlichen Tradern passieren», merkt Dietmar Maringer an, «doch es gibt einen Unterschied: Die Algorithmen arbeiten extrem schnell und sehr rigide. Sie sind nicht leicht zu stoppen.»

Um die Risiken eines Börsencrashes durch panische Bots zu senken, haben die Börsen Abschaltmechanismen (bzw. «Sicherungen»)



Die Subtilität des High-Frequency-Trading

Mit dem Begriff High-Frequency-Trading (HFT) werden extrem schnelle Transaktionen bezeichnet, die automatisch in wenigen Sekunden von Computern ausgeführt werden. Die Trader profitieren von leichten Ungleichgewichten auf den Märkten und schliessen ihre Positionen in kürzester Zeit (verkaufen, sobald man gekauft hat; kaufen, sobald man verkauft hat).

Liquidity Detection

Die übelste, aber nicht unbedingt gängigste Praxis: Um den Markt auszukundschaften, werden Kauforders platziert. Sie sollen herausfinden, wo es einen Anleger gibt, der einen Titel in grossen Mengen verkaufen will, und einschätzen, welchen Mindestverkaufspreis er akzeptieren würde.

In wenigen Millisekunden versucht der Algorithmus dann, vor ihm Käufer zu finden, die bereit sind, einen höheren Preis zu zahlen. Gelingt das, wird er ihnen die Wertpapiere als Leerverkauf anbieten, dem Verkäufer abkaufen – und die Differenz einsacken.

Arbitrage

Diese Strategie besteht darin, miteinander verbundene Wertpapiere unablässig zu beobachten und von einem zeitweiligen

Ungleichgewicht zwischen den verschiedenen Märkten zu profitieren, um über eine Reihe von Transaktionen einen Gewinn zu erzielen. Im einfachsten Fall kann eine Diskrepanz auf dem Devisenmarkt z. B. genutzt werden, um 100 Schweizer Franken in Dollar zu tauschen, diese dann in Euro, um sie später gegen 101 Schweizer Franken zurückzutauschen. «Solche Situationen gibt es immer, aber die Margen sind minimal, da sich so viele Algorithmen darauf stürzen», so Dietmar Maringer.

Eine weiterentwickelte Variante der Arbitrage vergleicht die garantierten Einnahmen aus einer Staatsanleihe in ausländischer Währung mit denen aus einer Anleihe in der Landeswährung in Kombination mit einem Devisentermingeschäft. Beide müssten denselben Gewinn bringen – wenn

nicht, kann man aus der Situation Profit schlagen. Im «Pairs Trading» vergleicht das Computerprogramm ständig Wertpapiere, die sich normalerweise parallel entwickeln (z. B. Coca-Cola und Pepsi). Sobald sie auseinanderlaufen, verkauft er die steigenden und kauft die fallenden – und macht das Gegenteil, wenn die Entwicklung wieder normal verläuft.

In der Praxis ist diese Methode um einiges komplexer. Sie kann sowohl im Hochfrequenzhandel als auch langfristig angewendet werden.

Market Making

Grossbanken stehen inzwischen in einem Konkurrenzverhältnis zu Börsenplätzen, weil sie als direkte Vermittler zwischen den Käufern und Verkäufern in ihrem Kundenkreis agieren. Ihr Einkommen ergibt sich aus dem Spread (der Differenz zwischen An- und Verkaufskurs). Für dieses Verfahren ist es erforderlich, Hochleistungsplattformen zu entwickeln, um die Bedürfnisse der HFT-begeisterten Kunden zu befriedigen.

eingeführt: Für fünf Sekunden werden alle Transaktionen gestoppt, wenn der Markt zu turbulent wird und Werte in weniger als fünf Minuten um mehr als 10 Prozent fallen oder steigen. Durch dieses quasi göttliche Eingreifen (es wird von der Börsenaufsicht beschlossen) können die Algorithmen effizient beruhigt werden. In der Zeit können die Programme ihre Daten überprüfen, oder sie werden ausgeschaltet. Beim Flash Crash im Mai 2010 hat die Sicherung funktioniert, und die Kurse haben sich nach und nach normalisiert. Obwohl die Finanzindustrie der viel gerühmten unsichtbaren Hand huldigt (durch die angeblich automatisch der wahre Wert des Markts widerspiegelt wird), hat sie das künstliche Eingreifen recht gut akzeptiert.

DIE REGULATOREN REAGIEREN

«Derzeit lässt sich nicht mit Sicherheit sagen, ob das HFT die Märkte wirklich instabiler macht», meint Christian Ewerhart, Professor für Wirtschaft an der Universität Zürich. «Man muss beobachten, ob die Zahl der Crashes deutlich zunimmt. Über den Hochfrequenzhandel ist immer noch wenig bekannt, und ich habe den Eindruck, dass die Regulatoren, wie so oft, versuchen, auf dem neusten Stand zu bleiben, ohne jedoch genau zu wissen, was eigentlich passiert.»

Dennoch werden derzeit bereits neue Regeln eingeführt. Die EU-Normen MiFID II befassen sich mit dem HFT, und auch die britische Regierung untersucht die Auswirkungen des Hochfrequenzhandels auf die Liquidität der Märkte.

«Nach der Weltwirtschaftskrise und dem Flash Crash müssen wir unbedingt das Vertrauen wiederherstellen», meint Miranda Mizen von der Tab Group.

Richard Olsen gibt sich pessimistischer und prophezeit eine Katastrophe: «Der Flash Crash von 2010 war schnell wieder vorbei, aber das war ein Glücksfall, von dem wir uns nicht blenden lassen sollten. Mit diesen unsagbar schnellen Instrumenten ist die Finanzwelt sehr instabil geworden. Sie befindet sich kurz vor dem Zusammenbruch.» Aber das High-Frequency-Trading zu verbieten, wie es einige vorschlagen, ist laut Dietmar Maringer vollkommen unrealistisch: «Die Algorithmen denken inzwischen nur noch auf Hochfrequenz. Eine Kehrtwende ist nicht möglich.»

Wege aus der Schuldenkrise

Herausforderungen und Perspektiven
für Europa und die Schweiz



www.europa-forum-luzern.ch

Jetzt anmelden!
www.europa-forum-luzern.ch

europa forum luzern
Wirtschaft, Wissenschaft
und Politik im Dialog

21. internationales
Europa Forum Luzern
KKL Luzern

**Öffentliche
Veranstaltung**
Montag 7. November
17.30–20.00 Uhr

Symposium
Dienstag, 8. November
09.00 bis 17.30 Uhr



Eveline Widmer- Schlumpf

Bundesrätin, Vorsteherin des
Eidg. Finanzdepartements EFD

Unter anderen mit



Walter Gruebler
VR-Präsident, Sika
Gruppe



Thomas J. Jordan
Vizepräsident des Di-
rektorsiums, Schweize-
rische Nationalbank



Bert Rürup
Professor Universität
Darmstadt



Jürgen Stark
Mitglied des Direktori-
ums, Europäische
Zentralbank EZB



William White
Chair of the OECD
Economic and
Development Review
Committee

Tagungspartner



***SwissBanking**

TREUHAND KAMMER

Kanton Zürich, Europafachstelle
Economiesuisse
Sika
Schweizerischer
Versicherungsverband

Partner of Excellence



Premium Medienpartner

Neue Zürcher Zeitung

Medienpartner

L'Hebdo
Moneycab
Schweizer Monat
Swiss Equity Medien

Netzwerkpartner

Hochschule Luzern –
Wirtschaft
Industrie- und
Handelskammer
Zentralschweiz
VSUD

Hypotheken: die niedrigsten Zinsen auf dem Markt

Swissquote lanciert ein neues Produkt: die Online-Hypothek. Eine Premiere für die Schweiz.

Daniel Saraga

Swissquote hat sich mit der Basellandschaftlichen Kantonalbank (BLKB) zusammengetan, um Online-Hypotheken anzubieten. Die grossen Pluspunkte: Sie sind unkompliziert, schnell und verfügbar über Zinssätze, die deutlich unter denen der herkömmlichen Banken liegen.

unterschiedlich hohen Zinsen aufgeteilt werden. Für eine Zweiwohnung muss das Eigenkapital 40 Prozent betragen. Möglich sind auch variable Hypotheken, aber zurzeit sind die Kreditbedingungen dafür nicht sehr attraktiv. Ab kommendem Herbst wollen wir ausserdem Libor-Hypotheken anbieten.

kosten minimieren. Unser Verfahren ist schnell und einfach: Man muss nur einen Onlinefragebogen mit Angaben zum Wert der Immo-



Jürg Schwab, Leiter des Projekts Online-Hypotheken bei Swissquote, erklärt, für wen das neue Angebot gedacht ist.

SWISSQUOTE MAGAZINE ▶ Welche Arten von Hypotheken kann man bei Swissquote abschliessen?

JÜRIG SCHWAB ▶ Festzinshypotheken mit einer Laufzeit von zwei bis zehn Jahren, die den Kauf eines bestehenden Wohnobjekts oder die Wiederaufnahme einer fälligen Hypothek (wenn die Zinsbindungsfrist abgelaufen ist, Anm. d. Red.) finanzieren sollen. Baukredite und gewerbliche Objekte sind ausgeschlossen. Wir finanzieren 75 Prozent des Preises mit einem einheitlichen Zinssatz, während andere Banken häufig 80 Prozent anbieten, die in zwei Blöcke mit

Wie hoch sind die Zinsen?

Im Moment sind es die niedrigsten auf dem Markt: 1,95 Prozent für eine 5-Jahres-Festhypothek, unser nächster Mitbewerber bietet 2,07 Prozent, und bei den traditionellen Banken sind die Sätze noch höher. Unser Ziel ist es, immer eines der besten Angebote auf dem Markt zu haben. Unsere Bedingungen sind langfristig und transparent: Wir berechnen keine Vermittlungs- oder Bearbeitungsgebühren und werden uns nicht auf einen kurzfristigen Preiskampf mit Konkurrenten einlassen, nur um Kunden zu gewinnen.

Sind diese Zinssätze für Sie überhaupt noch rentabel?

Ja, denn mithilfe der Informatik konnten wir viele Prozesse automatisieren und die Verwaltungs-

«Viele unserer Trading-Kunden möchten irgendwann ein Eigenheim kaufen.»

lie, zum Einkommen und zum Eigenkapital ausfüllen. Wenige Tage später erhält man bereits ein verbindliches Angebot.

Warum haben Sie sich gerade mit der Basellandschaftlichen Kantonalbank zusammengetan?

Die BLKB hat sehr viel Erfahrung im Hypothekarwesen und sehr gesunde Finanzen – sie hat als eine der wenigen Banken weltweit bei Standard & Poor's noch ein AAA-Rating. Unser Beitrag besteht im technologischen Know-how. Wir sind immer an langfristigen Partnerschaften interessiert und



IAN MUTTOO

Wollen Sie Wohneigentümer werden? Swissquote bietet die niedrigsten Hypothekarzinsen am Markt an, nämlich 1,95 Prozent für eine Festhypothek mit fünf Jahren Laufzeit.

freuen uns sehr, dass sich die BLKB nun mit 5 Prozent an der Swissquote Group beteiligt.

Stehen Ihre Hypotheken in der ganzen Schweiz zur Verfügung?

Ja, mit unserem Angebot können Hypotheken für Wohnimmobilien in der gesamten Schweiz abgeschlossen werden. Das Projekt wurde sehr schnell umgesetzt, deshalb gibt es die Dokumente momentan erst auf Deutsch. Aber wir wollen auch eine französische und eine englische Version anbieten.

Wer trägt die finanzielle Verantwortung für die Kredite?

Die BLKB. Die Kredite fliessen

also in ihre Bilanzen mit ein. Im Übrigen führt sie auch die Kreditanalysen durch und erstellt die Angebote für die Kunden.

Welchen Vorteil hat dieses neue Produkt für Swissquote?

Wir wollten damit auf eine vorhandene Nachfrage reagieren: Viele unserer Trading-Kunden möchten irgendwann ein Eigenheim kaufen und haben ihr Interesse bekundet, eine Hypothek bei uns abzuschliessen. Banken nutzen eine Hypothek häufig, um das gesamte Trading-Portfolio eines Kunden zu sich zu holen, indem sie im Falle eines Transfers die Hypothekarzinsen leicht senken.

Wenn wir selbst diese Leistung anbieten, können wir davon ausgehen, dass unsere Kunden uns treu bleiben. Ausserdem wollen wir unsere Servicepalette ausbauen: Zusätzlich zum Online-Trading und zum Forex[Devisenmarkt] bieten wir bereits ein Sparkonto sowie ePrivate Banking an.

Laufen Ihre Hypotheken gut?

Die Reaktionen unserer Kunden sind sehr positiv, besonders weil die Nutzung so einfach ist und der Service rund um die Uhr zur Verfügung steht. Im ersten Monat haben wir mehr als 200 Anfragen erhalten. ▲

SWISSQUOTE

WETTBEWERB

GEWINNEN SIE

10'000 Franken

Auch in diesem Monat ist es wieder möglich, sein Talent für Börsenprognosen zu testen ... und dabei mit etwas Glück mehr als 10'000 Franken zu gewinnen.

In jeder Ausgabe des Magazins stellt eine führende Bank ein von ihr zusammengestelltes Portfolio aus strukturierten Produkten mit einem Startwert von 10'000 Franken vor (siehe S. 79 das Portfolio der Commerzbank). Die Onlinebank Swissquote wiederum kauft dieses Portfolio «in echt» auf dem Markt mit dem Ziel, es dem Gewinner oder der Gewinnerin des Wettbewerbs zu schenken.

Bis zum Abschlusstermin dieses Prognosewettbewerbs können die Leser den Wert schätzen, den das Portfolio zu einem bestimmten Zeitpunkt haben wird. Wer dem tatsächlichen Wert mit seiner Schätzung am nächsten kommt, gewinnt das ganze Portfolio unabhängig von dessen dann erreichtem Wert. Auch den zweit- und drittplatzierten Teilnehmern winken Preise: je zehn Swissquote-Anteile im

Gesamtwert von 600 Franken. Diese Anteile werden auf das Swissquote-Konto der Preisträger oder auf ein neu eingerichtetes Konto eingezahlt, falls sie noch nicht Kunde von Swissquote sind.

Die im Rahmen dieses Wettbewerbs von den Emittenten aufgestellten Portfolios bestehen aus strukturierten Produkten. Es handelt sich also im Wesentlichen um «synthetische» Finanzprodukte mit Hebelwirkung.

Interessierte finden selbstverständlich auch Unterstützung für ihre Entscheidungen und Bewertungen auf der Internetseite von Swissquote. Das Portfolio des Monats ist auf www.swissquote.ch/url/wettbewerb zu finden. Beim Anklicken der einzelnen Produkte wird eine Risikoeinstufung von Swissquote angezeigt. ▲

TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Der Wettbewerb ist kostenlos und steht allen Personen mit Wohnsitz in der Schweiz offen. Ein Swissquote-Konto ist nicht Voraussetzung.

Alle Einzelheiten dazu sind auf der Website von Swissquote unter www.swissquote.ch/url/wettbewerb zu finden.

DAS GEWINNSPIEL STARTET AM 1. SEPTEMBER UND ENDET AM 26. SEPTEMBER UM MITTERNACHT. DAS NEUE PORTFOLIO WIRD AM 20. OKTOBER VERÖFFENTLICHT.

COMMERZBANK GEWINNSPIEL PORTFOLIO

Die Commerzbank bietet als Emittent von Optionsscheinen und Zertifikaten ein umfassendes Spektrum an derivativen Finanzinstrumenten. Mit Produkten für jede Markterwartung und einer langjährigen Erfahrung zählt unser Haus zur ersten Wahl bei strukturierten Finanzprodukten. Ein mehrfach ausgezeichnetes Market-Making, persönliche Hotline-Betreuung und eine permanente Pflege des Produktportfolios gewährleisten optimale Investmentoptionen.

Seit dem Sommer 2009 offerieren wir diese Leistungen direkt aus Zürich. So profitieren unsere Kunden von der geografischen Nähe, Erfahrung und Innovationskraft eines weltweit agierenden Instituts mit Fokus auf das Retailgeschäft. Unser Produktspektrum wird den entsprechenden Marktgegebenheiten angepasst und gemäss der Resonanz unserer Kundschaft ausgelegt. Spezialisiert auf den Vertrieb von strukturierten Anlageprodukten, Warrants und ETFs aus einer Hand, wird das bereits bestehende Angebot am

Schweizer Markt optimal ergänzt. Eigens das Anbieten von strukturierten Produkten und ETFs unter einem Dach und unter einer Telefonnummer bietet neues Potenzial für selbstentscheidende Privatanleger.

Erklärtes Ziel der Commerzbank ist es, den Kommunikationsaustausch zwischen Anleger und Produkthanbieter nachhaltig voranzutreiben. Durch regelmässig erscheinende Publikationen, wie zum Beispiel die kostenlose Monatsbroschüre «ideas», werden die fachlichen Kompetenzen der Profis und das fundierte Research über alle Vermögensarten der internen Analysten der Commerzbank an die selbstentscheidenden Anleger gebracht. Durch gezielten Informationsaustausch unterstützt die Commerzbank den Trend zu höherer Marktverständlichkeit.

COMMERZBANK 

DAS PORTFOLIO

Die Portfoliotheorie lehrt uns, dass durch die Anlage in einen ganzen Wertpapierkorb, der einem Index zugrunde liegt, eine Risikodiversifikation entsteht. Die Theorie besagt, dass, je ausgeprägter die Streuung innerhalb des Index ist, sich das titelspezifische Risiko umso mehr reduziert.

Hinsichtlich dieser Diversifikation bieten ETFs zahllose Möglichkeiten. Durch den Kauf eines einzigen ETFs erhalten die Anleger mit nur einer Transaktion Zugang zu ganzen Märkten. Aus diesem Grund besteht dieses Portfolio zu 65 Prozent aus folgenden ETFs:

- DAX ETF: Ein voll replizierender ETF auf den DAX mit Dividendenausschüttung.
- MSCI World ETF: Ein synthetisch replizierender ETF, der die Wertentwicklung der internationalen Aktienmärkte in den entwickelten

Industrielländern der Welt abbildet.

- Commodity ETF: Ein synthetisch replizierender ETF, welcher die Wertentwicklung von 16 gleichgewichteten Rohstoffklassen abbildet.
- NYSE Arca Gold Bugs: Ein synthetisch replizierender ETF, der sich aus Unternehmen aus dem Golddabbau zusammensetzt.
- Alle Basiswerte, die im entsprechenden Index abgebildet sind, können auf unserer Internetseite heruntergeladen werden.

Die restlichen 35 Prozent des Portfolios setzen sich aus unseren etwas dynamischeren Faktor-Zertifikaten zusammen. Mit diesen Faktor-Zertifikaten können Sie einen ausgeprägten Trendverlauf mit einem entsprechenden Hebel begleiten oder kurzfristige Kursbewegungen für sich nutzen. Obwohl eine Ähnlichkeit zu Knock-Out-Warrants

besteht, hat jedes Faktor-Zertifikat eine unbegrenzte Laufzeit und keine Knock-Out-Barriere. so profitieren Sie:

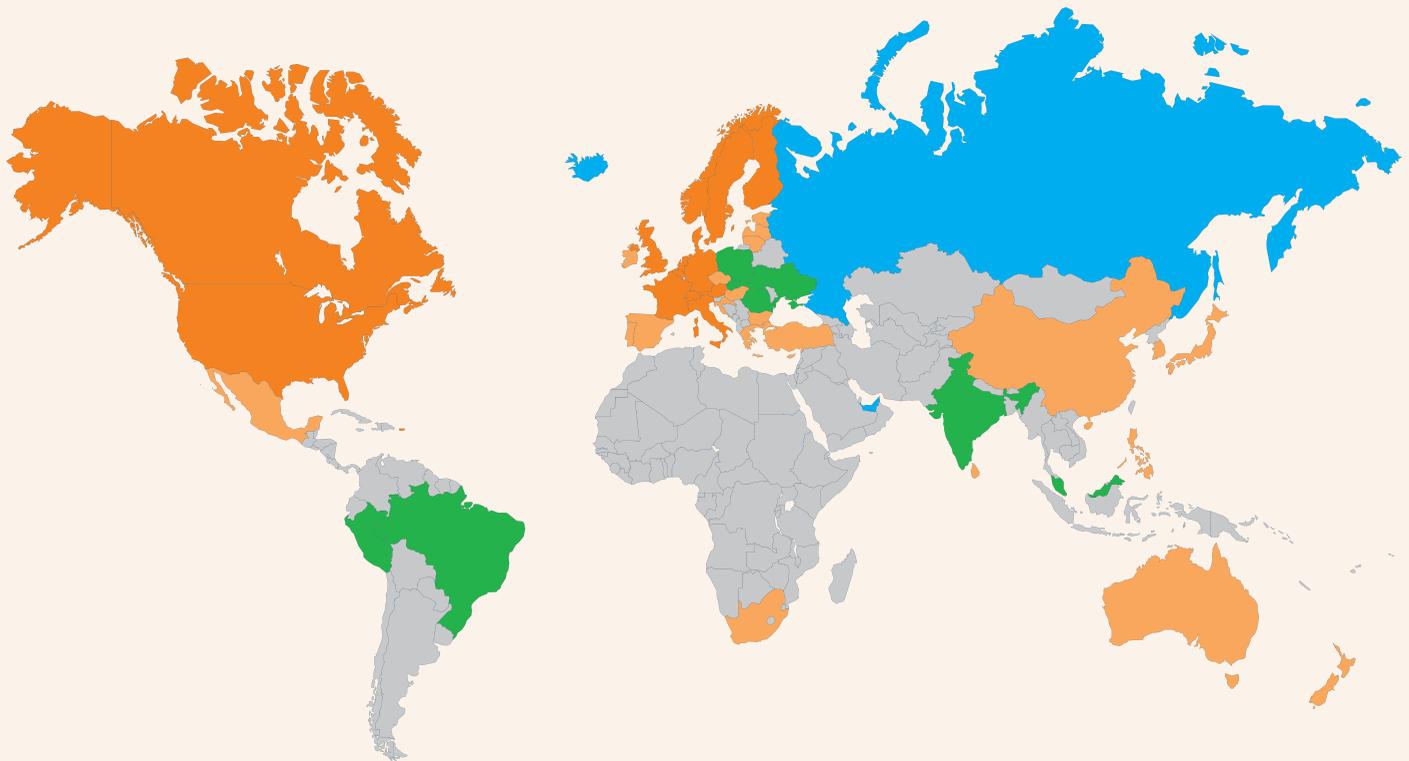
- Konstanter Hebel
- Kein Volatilitätseinfluss
- Kein Knock-Out
- Open-End-Laufzeit
- Keine Rollverluste
- Äusserst transparente Funktionsweise

Im Portfolio finden Sie Faktor-Zertifikate auf den SMI (Hebel 3x), auf den Short Bund Future (Hebel 5x), um auf steigende Zinsen setzen zu können, auf Silber (Hebel 3x), auf den Brent (Hebel 4x) und auf Transocean (Hebel 3x).

Diese Depotzusammensetzung verdeutlicht, wie ein diversifiziertes Portfolio mit dem Einsatz von verschiedenen Produkttypen erstellt werden kann, ohne auf kurzfristige

Diese Publikation dient ausschliesslich zu Informationszwecken. Sie stellt keine Anlageberatung oder Anlageempfehlung dar. Die Inhalte dieser Veröffentlichung sind nicht als Angebot oder Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder irgendeiner anderen Handlung beabsichtigt und dienen nicht als Grundlage oder Teil eines Vertrages. Das genannte Wertpapier wird lediglich in Kurzform beschrieben. Eine Anlageentscheidung sollte nur auf der Grundlage der Informationen in den Endgültigen Bedingungen und den darin enthaltenen allein massgeblichen vollständigen Emissionsbedingungen getroffen werden. Die Endgültigen Bedingungen sind im Zusammenhang mit dem jeweils zugehörigen Basisprospekt zu lesen und können zusammen mit

dem Basisprospekt unter Angabe der ISIN bei der Commerzbank AG, Zweigniederlassung Zürich, Utoquai 55, 8034 Zürich, angefordert werden. Alle Berechnungen in dieser Ausarbeitung verstehen sich ohne Transaktionskosten, Provisionen oder Steuern. Beim Erwerb oder Verkauf von Wertpapieren im Sekundärmarkt können die üblichen Transaktionskosten anfallen. Die in dieser Veröffentlichung enthaltenen Informationen stammen aus Quellen, die von der Commerzbank als zuverlässig erachtet werden. Die Commerzbank übernimmt keine Garantie oder Gewährleistung im Hinblick auf Genauigkeit, Vollständigkeit oder Eignung für einen bestimmten Zweck. Stand: 23. Juni 2011



- ONLINE ECHTZEITAUSFÜHRUNG
- ONLINE VERZÖGGERTE AUSFÜHRUNG
- PER TELEFON
- EINGESCHRÄNKT HANDELBAR

SWISSQUOTE BIETET NOCH VIEL MEHR

- Informationsportal swissquote.ch mit kostenlosen Echtzeit-Dienstleistungen für die Kunden der Bank
- Innovative Instrumente für die private Vermögensverwaltung (ePrivate Banking) und/oder Wertschriftenanalyse
- Echtzeit-Bankkonto in verschiedenen Währungen, Wertschriften-Depositenkonto, Online-Zahlungsdienst, Wertschriftenhandel zu Discountpreisen
- Echtzeit-Aktienhandel auf den wichtigsten Börsenplätzen der Welt (siehe Karte)
- Online-Handel mit Optionen und Futures auf den wichtigsten Terminmärkten (Eurex, CME – Chicago Mercantile Exchange, ISE – International Securities Exchange)
- Echtzeit-Handel mit Warrants und anderen derivativen oder strukturierten Produkten (Scoach, Euwax)
- Fundshop: die grösste schweizerische Handelsplattform für Anlagefonds (mehr als 5'500 Produkte online)
- Obligationenhandel (mehr als 9'000 Produkte)
- eForex (Devisen und Edelmetalle): Dank unserer innovativen FXBook-Technologie (Spread ab 1,8 Pips, Leverage 100:1) stehen mehr als 40 Währungspaarungen zur Verfügung
- Neuartiges Sparkonto
- Devisen: Devisenhandel (Spot, Termin, Swap, Optionen)
- Lombardkredite
- Fest- bzw. Termingeld-Konten und Treuhandanlagen
- Kreditkarten (Visa, Mastercard)
- Mehrsprachiges Customer Care, wochentags durchgehend geöffnet von 8 bis 22 Uhr: in der Schweiz 0848 25 88 88, aus dem Ausland +41 44 825 88 88

117 Tage ...

... bleiben Ihnen noch, um
Ihren persönlichen Säule 3a-
Fondssparplan einzurichten.

Stand: 01.09.2011



Dynamo 3a

Das neue Fondssparprodukt für die Säule 3a von Swissquote und Goldman Sachs

Wir haben für Sie eine innovative Anlagelösung für die Säule 3a entwickelt: Dynamo 3a* ist ein dynamischer Anlagefonds, der sich automatisch der Marktsituation anpasst und Ihnen eine umfangreiche Diversifikation sowie die Chance auf attraktives Wachstum bietet.

Das Fondssparprodukt im Überblick

- ✓ **Diversifikation & Wachstum** Dynamo 3a bildet einen Index ab, der sich aus Aktien, Rohstoffen, Staatsanleihen, alternativen Anlagen und Bargeld zusammensetzt.
- ✓ **Dynamik** Die Gewichtung der einzelnen Indexkomponenten wird nach einem festen System Monat für Monat neu bestimmt.
- ✓ **Risikokontrolle** Die Neugewichtung erfolgt auf Basis einer systematischen Analyse aktueller Markttrends und einer strikten Risikokontrolle.
- ✓ **Steuervorteil** Mit Dynamo 3a ab 100 CHF im Rahmen der Säule 3a Steuervorteile sichern.
- ✓ **Online** Eröffnen Sie noch heute Ihr persönliches 3a-Konto und Depot auf www.swissquote.ch.

* Goldman Sachs Structured Investments SICAV-DynaMO-CHF Portfolio (Dynamo 3a)

ISIN-Code/Valor	LU0530943769/11950863
Basiswährung des Fonds	CHF
Währungssicherung	ja
Maximale Verwaltungsgebühr	1% p.a.
Sonstige Gebühren	Max. 0.25% p.a.
Minimale Erstinvestition	CHF 100

Mehr Informationen zur Funktionsweise sowie zu den Chancen und Risiken erhalten Sie unter www.swissquote.ch/3a oder über die Hotline 0848 25 88 88.

Dieses Inserat erscheint ausschliesslich zum Zweck der Information über das im Inserat aufgeführte Produkt. Es stellt keine unabhängige Finanzanalyse dar. Dieses Produkt darf US-Personen nicht angeboten und nicht an diese verkauft werden. Anleger sollten vor Erwerb dieses Produktes die Risikohinweise im Auszugsprospekt für die Schweiz und im vereinfachten Prospekt (einschliesslich des produktspezifischen Totalverlustrisikos) genau lesen und etwaige Fragen mit einem Finanzberater besprechen. Exemplare der Satzung, des Auszugsprospekts für die Schweiz (einschliesslich der Nachträge für die jeweiligen Teilfonds), der vereinfachten Prospekte und der Jahres- und Halbjahresberichte von Goldman Sachs Structured Investments SICAV, einer luxemburgischen Investmentgesellschaft mit variablem Kapital, sind kostenfrei beim Vertreter in der Schweiz, First Independent Fund Services AG, Klausstrasse 33, 8008 Zürich, sowie bei der weltweiten Vertriebsgesellschaft, Goldman Sachs International, Peterborough Court, 133 Fleet Street, London EC4A 2BB, Grossbritannien, erhältlich. Die Zahlstelle in der Schweiz ist die Goldman Sachs Bank AG, Münsterhof 4, 8001 Zürich. Sämtliche Angaben sind ohne Gewähr. Swissquote Bank AG übernimmt keinerlei Haftung für direkte oder indirekte Verluste oder Schäden jedweder Art für Investitionen, die durch oder in Verbindung mit den Informationen dieses Inserats getätigt werden. Goldman Sachs International is acting in a purely non-discretionary capacity and is not a fiduciary or providing any active management or discretionary investment management functions in connection with this product. Any duties it owes to the SICAV-DynaMO-CHF Portfolio (Dynamo 3a) are limited to those set out in the relevant agreements between the parties.

This product is not managed, sponsored or advised by Goldman Sachs Asset Management.

GSQuartix

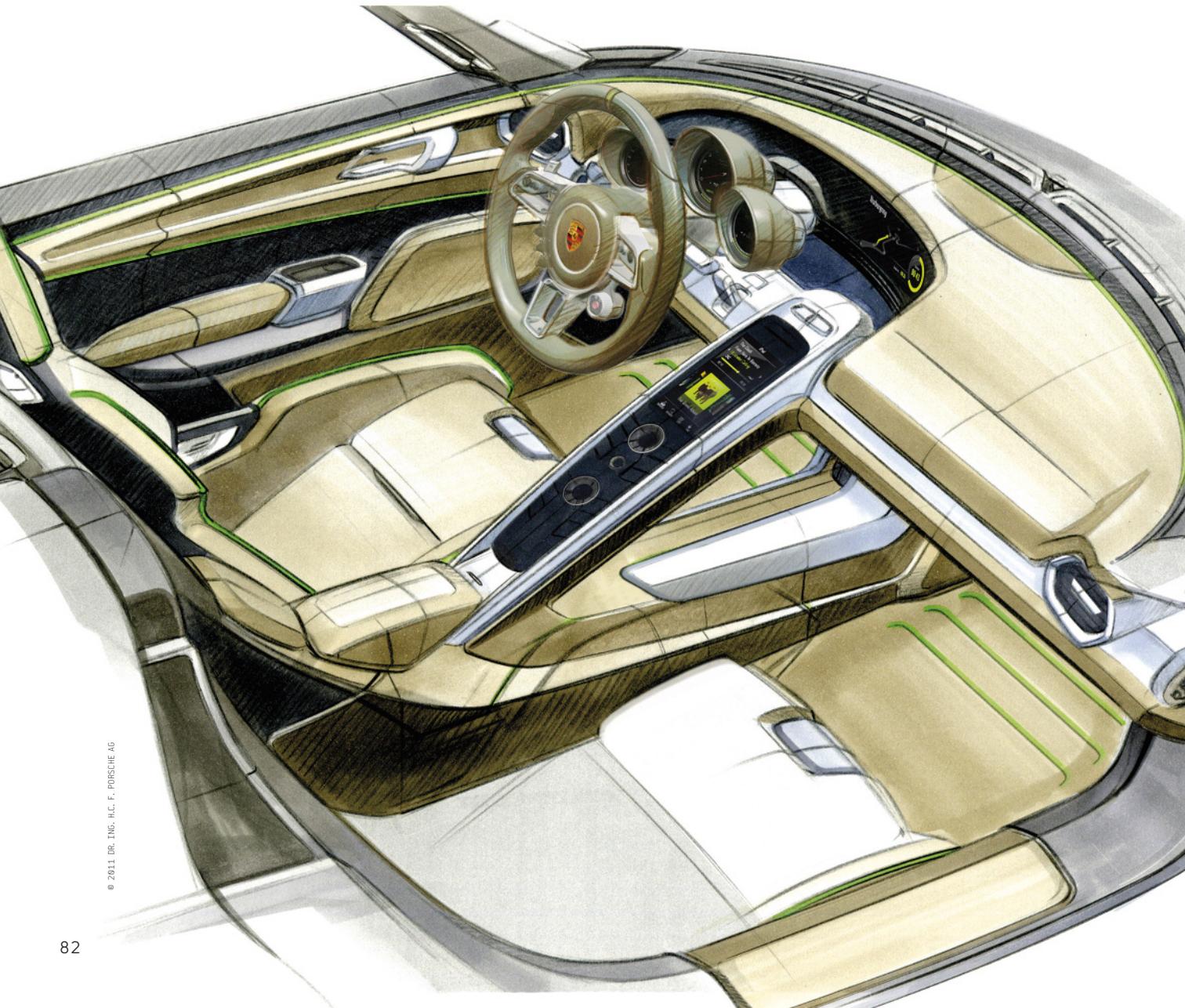
Goldman
Sachs

 SWISSQUOTE

Der Spyder: Der Hybrid-Sportwagen kommt

Der deutsche Sportwagenbauer Porsche wird 2013 die Serienproduktion des Spyder-Prototyps starten. Das Hochleistungs-Hybridfahrzeug wird knapp 3 Liter Treibstoff auf 100 km verbrauchen.

Blaise Duval



Im technologischen Wettkampf der Sportwagenhersteller bereitet sich Porsche auf einen Überraschungsschlag im imagemässig wichtigsten Segment der Supercars vor: der ultrasportlichen, exklusiven und in limitierter Auflage produzierten Sportwagen. Das Unternehmen will sich von der Konkurrenz absetzen, indem es die Serienproduktion des Hybrid-Boliden 918 Spyder, der als Concept-Car am Auto-Salon Genf 2010 vorgestellt wurde, prioritär vorantreibt. Die Markteinführung dieses Zweiplätzer-Cabrios mit einer Leistung von 718 PS wurde nun offiziell auf November 2013 festgelegt. Also in relativ naher Zukunft, während man sich bei Ferrari, Lamborghini, Jaguar und Aston Martin zurzeit bestenfalls im Stadium des Konzeptmodells befindet.

Der 918 Spyder ist in mehrfacher Hinsicht revolutionär. Der Sportwagen soll in 3,2 Sekunden von 0 auf 100 m/h beschleunigen können und eine Spitzengeschwindigkeit von mehr als 320 Stundenkilometern erreichen. Dabei verbraucht er aber nur 3 Liter auf 100 km und stösst lediglich 70 g CO₂ pro Kilometer aus – weniger als das sparsamste und umweltfreundlichste Smart-Modell. Eine Glanzleistung, zumal Porsche bezüglich der Leistungen und des Fahrverhaltens dieses Supersportwagens keinerlei Abstriche machen will. Der deutsche Hersteller gibt zudem eine Zeit von weniger als 7 Minuten 30 Sekunden für die legendäre Nordschleife des Nürburgrings an. Damit ist der Hybridwagen schneller als der Carrera GT mit 612 PS, der bisher jüngste Supercar von Porsche, der diese Strecke in 7 Minuten 32 Sekunden geschafft hat.

Für diese Performance sorgt im 918 Spyder hauptsächlich ein 4-Liter-V8-Motor, der 500 PS auf die Hinterräder bringt. Dieser verbrauchsarme Hightech-Block wird unterstützt von zwei

Den Absatz bis 2018 verdoppeln

Der deutsche Sportwagenhersteller gibt sich ehrgeiziger denn je und bereitet viele Neuheiten vor.

Voller Euphorie angesichts des innerhalb Jahresfrist um 37 Prozent gesteigerten Absatzes hat Porsche grosse Ambitionen bekannt gegeben. Das Ziel: den Absatz in den kommenden sieben Jahren zu verdoppeln und statt der gegenwärtig rund 100'000 Wagen pro Jahr mindestens 200'000 zu verkaufen. Dafür will Porsche die Modellpalette ausweiten: Auf dem Programm stehen ein Kompakt-SUV, der Cajun, sowie ein neues GT-Coupé, der 928er (Fans, die dem ersten Wagen mit dieser «Nummer» nachtrauern, werden den kleinen Fingerzeig zu schätzen wissen). Erwähnt wird auch eine Neuaufgabe des berühmten 550ers von James Dean in einer zeitgemässeren Version.

Gleichzeitig vergisst Porsche nicht, das aktuelle Sortiment zu erweitern, vor allem mit Hybridversionen der bestehenden Modelle. Wegbereiter war letztes Jahr der SUV Cayenne Hybrid, diesen Sommer gefolgt von der Limousine Panamera Hybrid mit derselben Motorisierung: einem 3-Liter-V6-Benziner von 333 PS

und einem Elektromotor von 47 PS. Trotz seiner 2 Tonnen Gesamtgewicht verbraucht der Panamera weniger als 7 l/100 km bei durchaus überzeugenden Leistungen (0 auf 100 km/h in 6 Sekunden, 270 km/h Spitze).

Der Carrera wird demnächst auch auf die Hybridära umgerüstet. Die neue Version, die offiziell im September am Frankfurter Autosalon enthüllt wird, erhält dafür einen um 10 cm erweiterten Radstand, um mehr Platz für die Hybridmotorisierung zu gewinnen. Die Markteinführung ist für 2016 vorgesehen.

Längerfristig setzt Porsche auch auf den hundertprozentigen Elektroantrieb. Der Hersteller hat bereits einige fahrbereite Prototypen elektrischer Boxster-Roadster vorgestellt. Die Leistungen sind jedoch mit nur 121 PS unter der Haube und einer Spitzengeschwindigkeit um die 150 km/h deutlich bescheidener. Noch ungenügend für Porsche, aber die Marschrichtung und das Ziel sind vorgegeben.

Elektromotoren – je einer für die Vorder- und Hinterräder –, die zusammen 218 PS leisten. Der 918 Spyder zeichnet sich also auch durch einen neuen Allradantrieb aus, da die Leistung pro Radachse automatisch angepasst werden kann. Nicht zuletzt – und das ist bei einem Supercar völlig ungewöhnlich – wird dieses technologische Bijou in der Lage sein, im rein elektrischen Betrieb eine Distanz von 25 km mit 150 km/h

Geschwindigkeit zurückzulegen. Die Auftragsbücher für den 918 Spyder sind seit März 2011 geöffnet. Er wird die künftigen Käufer 645'000 Euro (ohne MwSt.) kosten. Bei der Bestellung sollten Sie sich beeilen: Die Produktion ist auf 918 Exemplare limitiert. ▲
PAH3,X



Vor

anderen Investoren über interessante Themen und Produkte informiert sein: Unser Kundenmagazin ermöglicht Ihnen in Zukunft so manchen

Sprung.



«derinews» das Kundenmagazin der Bank Vontobel in neuem Kleid

Zum zweiten Halbjahr 2011 haben wir den Inhalt und das Layout unseres monatlichen Kundenmagazins für Anlageprodukte «derinews» neu gestaltet. Dafür wurde ein neues Heft-Konzept erarbeitet, das Ihnen bei allen Aspekten der Anlageentscheidung helfen soll.

Die «derinews» informiert Sie neu über:

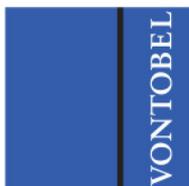
- **Neu «Marktbericht»:** marktübergreifende Geschehnisse und aktuelle Entwicklungen auf dem Weltmarkt, kommentiert von unseren Analysten aus dem Asset Management und Investment Banking
- **Neu «Themenrückblick»:** regelmässige Wertentwicklungen lancierter Investment-Themen
- **Neu «Schweizer Aktienmarkt»:** spezifische Einzelaktien im Schweizer Markt mit aktuellen Analysen von unserem Vontobel Research Investment Banking
- **Neu «Know-How»:** edukative Beiträge aus der Welt der strukturierten Produkte
- **Neu «Investmentidee»:** attraktive Themen und Produktideen im aktuellen Marktumfeld
- **Neu «Rohstoffkolumne»:** die wichtigsten Ereignisse von Rohstoff-Experten analysiert
- **Neu «Antworten auf Ihre Fragen»:** häufig gestellte Kundenanfragen. Unsere Derivat-Experten stehen jederzeit auch telefonisch zur Verfügung

Kostenloses Abo und Wettbewerb unter www.derinet.ch/news

Wir beraten Sie gerne

Gratis-Hotline 00800 93 00 93 00
Institutionelle Investoren 058 283 78 88
www.derinet.ch – die Plattform für strukturierte Produkte der Bank Vontobel

Dieses Dokument wurde von der Bank Vontobel AG (nachfolgend «Vontobel») mit grösster Sorgfalt und nach bestem Wissen und Gewissen erstellt. Vontobel gibt jedoch keine Gewähr hinsichtlich dessen Inhalt und Vollständigkeit und lehnt jede Haftung für Verluste ab, die sich aus der Verwendung dieser Informationen ergeben. Die in diesem Dokument geäusserten Meinungen sind diejenigen Vontobels zum Zeitpunkt der Redaktion und können sich jederzeit und ohne Mitteilung ändern. Ist nichts anderes vermerkt, sind alle Zahlen und Angaben ungeprüft. Das Dokument dient ausschliesslich Informationszwecken. Es stellt weder ein Angebot noch eine Empfehlung zum Erwerb oder Verkauf von Finanzinstrumenten oder Bankdienstleistungen dar. Dieses Dokument darf ohne schriftliche Genehmigung Vontobels weder auszugsweise noch vollständig vervielfältigt werden. Es richtet sich ausdrücklich nicht an Personen, deren Nationalität oder Wohnsitz den Zugang zu solchen Informationen aufgrund der geltenden Gesetzgebung verbieten. Copyright © 2011 Bank Vontobel AG und/oder mit ihr verbundene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten.



Private Banking
Investment Banking
Asset Management

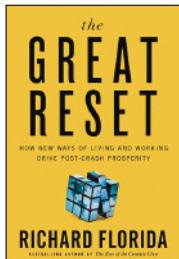
Leistung schafft Vertrauen

Vontobel Holding AG (S&P A/Moody's A2)
Bank Vontobel AG (S&P A+/Moody's A1)

LESEN

THE GREAT RESET

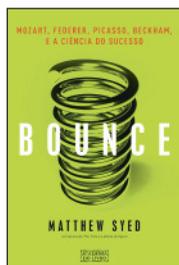
Richard Florida (Harpers Paperbacks, 2010)
Reset: Wie wir anders leben, arbeiten und eine neue Ära des Wohlstands begründen werden (Campus Verlag, 2010)



Sein Buch «The Rise of the Creative Class» von 2002 war Auslöser angeregter Diskussionen und scharfer Kritik: Der US-Soziologe Richard Florida wurde danach des Elitarismus bezichtigt, da er darin die Ansicht vertrat, dass Wirtschaftswachstum im Wesentlichen auf Jobs mit hohem kreativem Wert (Bildung, Wissenschaft, Kunst, freie Berufe usw.) beruhe. Nun beschäftigt er sich in seinem neuen Buch «Reset» mit der Umgestaltung von Gesellschaften durch grosse Wirtschaftskrisen. Faszinierend und nachdenkenswert.

BOUNCE

Von Matthew Syed (HarperCollins, 2010)
Was heisst schon Talent?: Mozart, Beckham, Federer und das Geheimnis von Spitzenleistungen (Bertelsmann, 2010)



Matthew Syed, Journalist und ehemaliger Tischtennis-Profi, führt seine sportlichen Erfolge eher auf äussere Bedingungen (viel Zeit für Training, hervorragender Trainer usw.) zurück als auf ein angeborenes Talent. Diese Bescheidenheit überrascht bei einem mehrfachen Champion. Aber wie verhält es sich mit Genies wie Federer oder Mozart? Diese Frage hat Matthew Syed auch Neurowissenschaftlern gestellt, die unter anderem das Konzept des «irrationalen Optimismus» anführen, um aussergewöhnliche Erfolge zu erklären.

HERUNTERLADEN

VIDEOKONFERENZ PER TABLET

(iPad 2)



Die Video-konferenz-software Webex von

Cisco gibt es jetzt auch für iPad 2. Mithilfe der Kamera des Apple-Tablets können so mehrere Personen miteinander videochatten. Die Konferenzteilnehmer werden in einer Art Karussell eingeblendet und können einzeln angeklickt und im Vollbildmodus angezeigt werden. Mit der App kann man auch Bilder und Dokumente austauschen, verschieben und vergrössern.

Webex
Kostenlos

EINE GRAFIK SAGT MEHR ALS 1000 WORTE

(iPad)



Für alle, die ihre genialen Einfälle nicht mehr um-

ständiglich auf Papierservietten kritzeln wollen: Mit OmniGraphSketcher können Sie Ihre Konzepte in wenigen Strichen präzise visualisieren. Mit dem Finger oder dem Touchpen skizzieren Sie mit der intuitiven App in kürzester Zeit professionelle Grafiken. Daten aus anderen Programmen können importiert, der Entwurf kann als PDF abgelegt und per E-Mail verschickt werden.

OmniGraphSketcher
CHF 17.-

EINFACH GESAGT

(iPhone, iPad, Blackberry)



Nuance ist bereits für seine Sprach-erkennungs-

systeme für PCs bekannt. Jetzt bringt der Anbieter auch eine funktionale Anwendung für iPhones auf den Markt. Einfach ins Mikrofon sprechen, und schon erscheinen die Sätze als Text auf dem Bildschirm. Die Erkennung funktioniert in mehreren Sprachen. Den Text kann man dann als SMS, E-Mail, über Facebook usw. verschicken. Kein lästiges Eintippen mehr nötig!

Dragon Dictation
Kostenlos

SPANNENDE EXCEL-TABELLEN

(iPad, iPhone, Android)



Der Roambi Visualizer verzaubert Excel-Zahlen-

wüsten in peppige, interaktive Charts. Die Dateien werden einfach importiert – und schon erscheinen sie als bunte Säulen- oder Kreisdiagramme. Per Touchscreen können einzelne Teile herangezoomt, ausgewählt, verschoben oder vergrössert werden. Roambi läuft auf den beiden grossen mobilen Betriebssystemen (Apple iOS und Android) und hübscht trockene Geschäftszahlen anschaulich auf.

Roambi Visualizer
Kostenlos

Kabellos

Multimediale Ausrüstungen

Der Kabelsalat elektronischer Geräte ist ein unästhetischer Staubfänger und wird schnell zur nervenaufreibenden Geduldsprobe, wenn es darum geht, ihn zu entwirren oder aus dem Sichtfeld verschwinden zu lassen. Glücklicherweise setzt sich zunehmend eine etwas benutzerfreundlichere Lösung durch: die Wireless-Technologie.

Marc Renfer

LACIE WIRELESS SPACE

Der Heimrechner

Diese externe Festplatte im schwarzen Designgehäuse bietet neben klassischen Anschlussmöglichkeiten (USB und Ethernet) auch Wireless. Der Vorteil ist offensichtlich: Man muss sich nicht mehr physisch mit dem Rechner verbinden, um Dateien zu speichern. Diese manchmal mühsame Aufgabe wird beträchtlich vereinfacht.

Darüber hinaus bietet der Hersteller ein Speicherprogramm [Genie Backup Manager], das nach der Installation die automatische Backup-Speicherung der Daten ermöglicht. Die Anwender von Macs können von der Kompatibilität mit der Time Machine profitieren.



Die Wireless-Space-Festplatte gibt es in Versionen mit einem oder zwei Terabyte (1000 respektive 2000 Gigabyte) Speicherkapazität. Sie dient zudem als Zugriffspunkt sowie als Wi-Fi-Router, sodass nicht nur Kabel, sondern auch Peripheriegeräte überflüssig werden. Drei Fliegen auf einen Streich!

Lacie Wireless Space
ab CHF 200.-

CREATIVE ZIISOUND T6

Die Lautsprecher

Das Unternehmen Creative, früher ein Riese im PC-Audio-Bereich, war in letzter Zeit praktisch aus der Öffentlichkeit verschwunden. Es gelingt ihm aber noch immer, innovative und qualitativ hochwertige Produkte anzubieten, zum Beispiel die Lautsprecher ZiiSound T6.

Diese Boxen mit traditionellem analogem Eingang funktionieren auch via Bluetooth und bieten damit breit gefächerte Anschlussmöglichkeiten, insbesondere für Mobiltelefone.

Zusätzlich sind zwei Adapter im Lieferumfang enthalten: ein USB-Stick, dank dem problemlos eine Verbindung mit PCs hergestellt werden kann, sowie eine drahtlose Apple-Dockstation für iPod, iPhone oder iPad. Da die ZiiSound T6 von iOS 4.2 selbst erkannt wird, benötigt das iPhone 4 keinen Adapter.

Allerdings erfolgt nur die Verbindung zwischen der Audioquelle und den Lautsprechern drahtlos, weshalb die Satelliten weiterhin mit dem Bass-Subwoofer verbunden bleiben.

Creative ZiiSound T6
ab CHF 395.-



SAMSUNG SYNCMASTER C27A750**Der Bildschirm**

Nach den schnurlosen Tastaturen und Mäusen, die seit einigen Jahren die Kabelmodelle ablösen, greift die Wireless-Mode nun auch auf die Bildschirme über. Samsung brachte diesen Frühling den ersten Monitor mit drahtloser Verbindung zum Rechner heraus.

Der neue Bildschirm der südkoreanischen Marke, der eine diagonale Displaygrösse von 27 Zoll (68 cm) besitzt, unterscheidet sich auf den ersten Blick nicht von der Konkurrenz.

Tatsächlich kann dieser elegante Flachbildschirm jedoch dank der Ultrabreitband-Technologie (UWB, ultra-wide band) mit extrem grossen Frequenzbereichen das Bild eines Notebooks oder eines Desktop-Computers wiedergeben,

ohne dass die beiden Geräte miteinander verbunden sein müssen. Für eine optimale Übertragung darf der Rechner derzeit allerdings noch nicht weiter als einen Meter vom Display entfernt sein.

Der Empfänger im Fuss des Bildschirms kommuniziert mit einem kleinen, beim Kauf mitgelieferten USB-Schlüssel, der in den Computer eingesteckt wird. So kann man beispielsweise Videos oder Fotos mit grösserer Bildqualität und damit mehr Komfort auf dem Grossbildschirm ansehen. Ein Kabel und eine Steckdose braucht man aber trotzdem noch, denn beim Netzstrom wurde das Ei des Kolumbus bislang noch nicht gefunden.

Der Monitor verfügt zudem im Sockel über vier USB-Ports und wird so zur Docking-Station oder zum Hub, der die drahtlose Verbindung zu weiteren Peripheriegeräten sicherstellt. Wer jedoch mit dem Superspeed-Modus USB 3.0 arbeiten will, muss den Bildschirm doch wieder via Kabel anschliessen, da die Ultrabreitband-Übertragung zurzeit nur USB-2.0-Geschwindigkeit erreicht.

Ein Negativpunkt ist die nur mässige Auflösung von 1920x1080 Pixel (Full HD) – vor allem für Videospiel-Fans, die bei Bildschirmen dieser Grösse bessere grafische Leistungen gewohnt sind.

Samsung Syncmaster C27A750
Lieferbar ab CHF 650.-

LEXMARK GENESIS S815**Der Drucker**

Dieser Inkjet-Multifunktionsdrucker (Scanner, Fax) fällt zunächst durch sein Design auf, das an den klassischen Fernseher BeoVision1 von Bang & Olufsen erinnert. Die vertikal ausgerichtete Optik des Geräts unterscheidet es von der Konkurrenz und wirkt schick.

Dank der Wi-Fi-Verbindung kann von jedem Standort des Hauses oder Büros aus gedruckt werden. Lexmark hat sich jedoch nicht mit dieser klassischen Funktion von Drahtlosdruckern begnügt. Dank seiner Internet-Konnektivität gewinnt der Genesis S815 an Unabhängigkeit und kommt in gewissen Fällen auch ganz ohne Computer aus. Mit seinem elf Zentimeter grossen Taktilbildschirm und der «Smartsolutions»-Technologie (die Widgets stehen auf der Lexmark-Website zur Verfügung) erfolgt der Druck von RSS-Formaten, Google-Agendas oder Facebook-Seiten automatisch. Die Option «scan 2 mail», die eine Datei direkt per E-Mail verschickt, bietet schon fast professionelle Möglichkeiten.

Weitere Pluspunkte sind die äusserst schnelle Scanfunktion (drei Sekunden) und die überdurchschnittlich niedrigen Druckkosten, die durch die Möglichkeit eines papiersparenden beidseitigen Ausdrucks ergänzt wird.

Lexmark Genesis S815
Lieferbar ab CHF 330.-

Wohin mit meinem Wein?

Wein wird mit zunehmendem Alter besser, sofern man ihn dabei unterstützt. Während der gute alte Weinkeller langsam aber sicher zum Museumsstück wird, entdecken immer mehr Weinliebhaber und -kenner Klimaschränke für sich.

Benjamin Keller

«Den traditionellen Weinkeller mit Naturboden gibt es heute fast nicht mehr», erklärt Jacky Boiron, Betreiber der Vinothek «La passion du vin» in Lausanne, die seit 15 Jahren am Markt ist. Im Geschäft des passionierten Weinhändlers stapeln sich die Flaschen vom Boden bis zur Decke. Seine besten Jahrgänge bewahrt er in einem Weinkühlschrank auf. Wie viele andere auch.

Auch bei Vino Concept in Genf, einem Fachhändler für Weinlagerungssysteme, lautet die Auskunft: «Mehr und mehr Privatpersonen entscheiden sich für diese Lösung.» Seit einigen Jahren steigen die Bestellzahlen für Weinkühlschränke bei der Firma stetig. Einerseits handelt es sich dabei um eine Modeerscheinung, andererseits ist die richtige Weinlagerung gerade für Stadtbewohner oft ein kompliziertes Unterfangen.

Klimaschränke sind nicht nur sehr kompakt, sondern garantieren auch die äusserst konstanten Lagerbedingungen, die für die Erhaltung und Entfaltung kostbarer Tropfen entscheidend sind. Meistens lassen sich Temperatur und Luftfeuchtigkeit einstellen. Manche Geräte besitzen sogar ein eingebautes Antivibrationssystem.

Vom kleinen Weinkühlschrank für den Hausgebrauch bis zum Riesenschrank für 900 Flaschen – es gibt mittlerweile

Geräte für jeden Bedarf und jeden Geldbeutel. Während einige Schränke für die Reifung konzipiert sind, dienen andere eher der kurzzeitigen Lagerung und können beispielsweise in eine Küche integriert werden. In diesem Fall ist eine getönte Glastüre empfehlenswert: So bleibt der Wein von aussen sichtbar. Gleichzeitig ist er vor Sonnenlicht geschützt.

MASSGESCHNEIDERTE LÖSUNGEN
Für all jene, die ausreichend Platz haben, gibt es auch ganz persönliche Lösungen für die Weinlagerung. In Berikon bei Zürich beispielsweise bietet Vinumtec seit 2003 massgeschneiderte Weinklimatisierungssysteme und individuelles Weinkellerdesign an.

Die Regale bestehen aus edlen Materialien: Keramik, Massivholz, Glas oder Naturstein. Raumtemperatur und -feuchtigkeit lassen sich anhand eines Thermostats regulieren. Auf diese Weise können die Flaschen an einem beliebigen Ort gelagert werden, etwa im Wohnzimmer oder im Esszimmer. «Immer mehr Kunden wollen ihren Wein unter bestmöglichen Bedingungen lagern und ausstellen, um ihn gegebenenfalls auch wiederzuverkaufen», berichtet Firmengründer Roger Hermann. Ein Trend, der Vinumtec, deren Kundschaft zu 80 bis 85 Prozent aus Privatpersonen besteht, volle Auftragsbücher beschert.

Tipps für die richtige Weinlagerung

Auf seiner Website thomasvino.ch nennt Pierre Thomas die wichtigsten Voraussetzungen für die fachgerechte Lagerung von Wein: Temperatur 10 bis 16 Grad und Luftfeuchtigkeit 75 bis 85 Prozent. Dabei geht es weniger darum, einen bestimmten Wert konstant zu halten, sondern um das Vermeiden von abrupten Schwankungen. Zudem empfiehlt der Fachmann, den Wein vor Licht und Erschütterungen zu schützen.

Die Flaschen sollten aus der Kartonverpackung herausgenommen und liegend gelagert werden. Auch sollten für den Eigenkonsum gekaufte Weinflaschen nicht in ihren Holzkisten bleiben, da sich deren Zustand – und mit ihm die Qualität des Weins – mit der Zeit verschlechtern kann. Im Sinne einer besseren «Rückverfolgbarkeit» empfiehlt es sich hingegen, Weine, die für den Wiederverkauf vorgesehen sind, in den verschlossenen Kisten zu lassen.

Allerdings fügt Pierre Thomas hinzu, dass sich ein Wein auch bei weniger optimalen Aufbewahrungsbedingungen durchaus gut entwickeln kann. Die Weinreifung ist schliesslich keine exakte Wissenschaft. Um sich ein Bild über den Entwicklungszustand seines Weins zu verschaffen, ist es wichtig, in regelmässigen Abständen eine Flasche zu probieren.



FRED/REZDICH



FRED/REZDICH

Filip Opdebeek in seinem Genfer «Tresor», der Platz für bis zu 100'000 Flaschen bietet (links). Unter diesen finden sich zahlreiche Grands Crus.



CAVE INTEGRABLE AVANTAGE - GROUPE CLIMADIFF

Ein Design-Weinkühlschank der Marke Climadiff.

HOCHSICHERHEITSKELLER

Wem zu Hause der Platz ausgeht, der kann seinen Wein auch fremd lagern. Zu den wenigen Unternehmen, die diesen Service anbieten, gehören «Le Garde-Vins du Temple» in Lausanne und «Au bonheur du vin» in Genf. Beide Firmen wurden 2007 gegründet.

In seinem zweistöckigen Hochsicherheits-Weindepot «Le Garde-Vins du Temple» kann Bernard Zeltner 35'000

bis 40'000 Flaschen unterbringen. Jeder Kunde verfügt über einen eigenen kleinen Keller, zu dem er täglich von 8 bis 22 Uhr freien Zugang hat. Die speziell von Ingenieuren entwickelten Mietboxen bieten ideale Aufbewahrungsbedingungen. Pro Monat kostet ein solches Mietfach für 300 Flaschen rund 30 Franken.

Ähnlich funktioniert auch «Au bonheur du vin», ein französisches Unter-

nehmen, dessen Rechte für die Schweiz Filip Opdebeek besitzt. In seinem Gemeinschaftskeller mitten in Genf – ein wahrer Safe mit Platz für 100'000 Flaschen – schlummern Zehntausende von Weinflaschen. Ab zehn Franken pro Monat kann hier Wein eingelagert werden. Opdebeeks grösster Kunde besitzt über 2600 Flaschen. Eine Online-Weinverwaltung ermöglicht per Mausklick den Zugang zum eigenen Weinbestand. ▲



SEGELN

Kurs auf die Freiheit

Ferien auf einer Segeljacht bieten mehr
Autonomie als klassische Kreuzfahrten.
Unter einer Voraussetzung: Man muss
Lust auf Entdeckungen und das
Leben an Bord haben.

William Türler

«Allein am Steuer eines Segelboots zu stehen, mitten in der Nacht und auf hoher See, ist eine einzigartige und berauschende Erfahrung.» Jean-Christophe, Führungskader eines international tätigen Westschweizer Konzerns, ist passionierter Segler. Deshalb entschloss er sich vor ein paar Jahren zu einem Segeltörn von Portugal zu den Kapverden, gemeinsam mit ein paar Gleichgesinnten.

Mehrere Reiseunternehmen sind auf die Durchführung derartig aussergewöhnlicher Ferien spezialisiert – beispielsweise das Reisebüro Grand Nord Grand Large in Paris, das Segeltörns in sämtliche Regionen der Welt anbietet.

Das Prinzip ist einfach: Jeder Passagier geht als vollwertiges Besatzungsmitglied an Bord und beteiligt sich unter der Leitung eines Skippers und dessen Team an allen Navigationsmanövern. Neben den Arbeiten und den Nächten an Bord stehen touristische Erlebnisse auf dem Programm: Beobachtung von Robben- und Seevogelkolonien, Zwischenlandungen mit Ausflügen an Land, Baden an Stellen, die von «Landratten» schwer erreichbar sind usw.

Es gibt zwar keine vorgeschriebene Mindestaltersgrenze, aber Kinder werden selten akzeptiert. Die Kandidaten müssen eine normale physische Kondition ohne besonderes Handicap aufweisen. Die Segelboote bieten Platz für sechs bis zehn Passagiere. «Man braucht keine Vorkenntnisse, wichtig ist jedoch, dass man Lust hat, sowohl bei den Segelmanövern als auch am Bordleben teilzunehmen», betont Marie Foucard, die Verantwortliche für Kreuzfahrten und Segelreisen des Pariser Reisebüros. «Im Übrigen wird der Skipper von einem Passagier nie etwas verlangen, das er nicht kann.»

Die Schulung im Seemannshandwerk findet an Bord durch den Skipper und die Besatzung statt. «Je nach Wetterprognose kann es vorkommen, dass man nachts segeln muss», erklärt Marie Foucard. «In dem Fall organisiert die Wachmannschaft die Ablösung, die üblicherweise im Vier-Stunden-



MICHAL OSMEJDA



DR

Rhythmus erfolgt.» Will man unter diesen Bedingungen kurz die Augen schliessen, sollte man nicht zu hohe Komfortansprüche stellen: Jean-Christophe erinnert sich an Nächte auf einer eher spartanischen Couchette, die praktisch direkt an der Schiffswand «klebte».

Die Preise der Expeditionen betragen im Mittel 200 Euro pro Tag und Passagier, Vollpension an Bord inbegriffen. Das Reisebüro kann sich ebenfalls um den Flug sowie die Beförderung zum Ort des Einschiffens und Ausschiffens kümmern.

Interessantes Detail: Man weiss vorher nie, mit wem man auf der Reise zusammen ist. «Es ist nicht immer wünschenswert, dass sich die Leute vorher sehen, wenn sie noch im urbanen Alltagsrhythmus stecken», meint Marie Foucard. «Hier, unter den Fittichen des Skippers, sind sie entspannter, aufmerksamer und begeisterungsfähiger.»

MIT ODER OHNE SKIPPER

Das Angebot des Genfer Reisebüros Fert Yachting ist weniger spartanisch und passt sich beliebig dem Geschmack der Kundschaft an. «Der Kunde entscheidet. Wir sind hier, um ihn zu beraten, beispielsweise über die verschiedenen Segelregionen, die nach Jahreszeit unterschiedlichen Windstärken oder den geeignetsten Bootstyp», informiert der Direktor Jean-Claude Fert.

Es steht jedermann frei, sich für einen ruhigen oder eher sportlichen Törn zu entscheiden. Die Exkursionen können mit oder ohne Skipper durchgeführt werden, das Reisebüro stellt auf Wunsch auch eine Hostess zur Verfügung. Die meisten Reisen finden sommers im Mittelmeer und winters in der Karibik statt. Fert verleiht die Segeljachten zu Preisen, in denen Miete und Versicherungen inbegriffen sind: durchschnittlich zwischen mindestens 1715 Euro pro Woche für eine Segeljacht mit drei Kabinen und höchstens



NIKLAUS WÖRBERG



ESPEN FAUGSTAD

Von Argentinien über die Antarktis oder Irland bis nach Kanada können alle Reiseziele ins Auge gefasst werden (oben).

5000 Euro für ein Vier-Kabinen-Boot. Das gilt für ein Land wie Griechenland und bei einer achtköpfigen Besatzung zu etwa 90 Euro pro Mann und Tag. Der Skipper seinerseits kommt auf rund 165 Euro pro Tag zu stehen.

Dazu muss der Nachschub an Lebensmitteln gerechnet werden. Das Reisebüro kann sich um die unverderblichen Basisprodukte kümmern, die der Kunde nach seinen Bedürfnissen ergänzt. Es organisiert auf Wunsch auch die Anreise aus der Schweiz und die Rückfahrt. Die zur Verfügung stehenden Segelboote sind für zwei bis zehn Personen ausgelegt.

So liegt es mehr oder weniger in den Händen des Kunden, seine Besatzung zusammenzustellen, entweder mit oder ohne Skipper. «Zusammenfassend gesagt, haben wir zwei Kundentypen: erfahrene Segler und Nichtsegler», fasst Jean-Claude Fert zusammen. «Letztere entdecken eine neue Art von Urlaub, der viel freier, autonomer ist. Diese Erfahrung ist äusserst positiv: Die meisten fragen sich, wieso sie nicht schon früher auf die Idee gekommen sind.» ▲

Grand Nord Grand Large
75 rue de Richelieu
75002 Paris
T. +33 1 40 46 54 81
www.gngl.com

Fert Yachting
T. +41 22 730 47 81
yachting@fert.ch
www.fert.ch



DIR

Traditionelles Holzsegelboot, zu chartern bei Fert Yachting.

BOUTIQUE



Champagner!

Aus Anlass seines 200-Jahr-Jubiläums hat das Champagnerhaus Perrier-Jouët den Bildhauer Daniel Arsham mit der Schaffung eines Kunstwerks beauftragt. Das Ergebnis? Zwei Hüllen aus weissem Stein, die als Schatullen für zwei Magnumflaschen Belle-Epoque 1998 dienen, von denen die eine für den Käufer bestimmt ist, während die andere in den Kellern von Perrier-Jouët für einen Erben seiner Wahl gelagert wird.

www.perrier-jouet.com

CHF 12'000.-



Kompost mit Köpfchen

Sie sind umweltbewusst – aber gegen Kompostwürmer in der Küche? Dann hat Loofen das Richtige für Sie. Die koreanische Marke hat eine kleine «Bio-Station» für die Küche entwickelt, die alle organischen Abfälle dehydriert, ihr Volumen reduziert und riechenden Kehrichtsäcken den Garaus macht. Top in Funktion und Design.

www.myloofen.com

CHF 280.-

Männerspielzeug

Auch wenn er sich längst nicht mehr mit Spielzeugautos abgibt – Mann wird der App-gesteuerten Version des Mini Cooper S von BeeWi und seinem multidirektionalen Motor nur schwer widerstehen. Lenken kann er das Modell per Bluetooth über sein Smartphone, das iPhone oder den iPad.

www.bee-wi.com

CHF 62.-





Tablet mit Stil

AlessiTab heisst das Multimedia-Tablet von Alessi im Design des italienischen Formkünstlers Stefano Giovannoni. Es hat das Zeug zum Kultobjekt für alle Geeks in der Familie. Filme sehen, Facebook-Profil pflegen, Wetterprognosen suchen – vom Bad bis in die Küche, und jederzeit stilvoll italienisch.

www.alessi.com

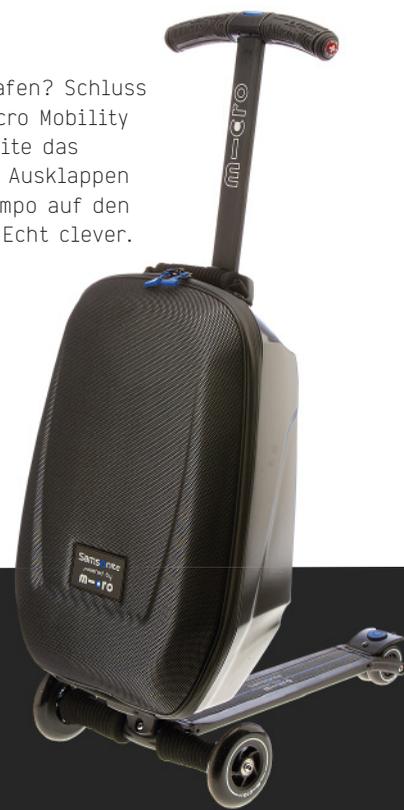
CHF 487.-

Trottinett zum Flughafengate

Immer zu wenig Zeit am Flughafen? Schluss damit! Die Schweizer Firma Micro Mobility hat sich zusammen mit Samsonite das Koffer-Trottinett ausgedacht. Ausklappen und losfahren – in flottem Tempo auf den Rollen Ihres Kabinengepäckes. Echt clever.

www.micro-mobility.com

CHF 399.-



Mobile Kaffeemaschine

Koffeinjunkies brauchen ihren Tag nicht mehr im Café vis-à-vis zu verbringen. Sie können jetzt ihren kleinen Schwarzen überall und jederzeit geniessen. Möglich macht's Simply Espresso, die tragbare Espressomaschine im Miniformat der dänischen Designermarke Stelton.

www.stelton.com

CHF 245.-



Innovativer Klassiker

Das neueste Modell der Altiplano von Piaget verbindet klassische Elemente mit Innovation. Diese Uhr mit ihrem schlichten Rotgoldgehäuse (auch in Weissgold erhältlich) stellt nämlich zwei Rekorde im Bereich der extraflachen mechanischen Zeitmesser auf: Sie hat mit nur 2,35 mm Höhe das flachste Automatikwerk, das derzeit auf dem Markt ist, und mit 5,25 mm zugleich das flachste Gehäuse dieser Kategorie. Klasse.

www.piaget.com

CHF 20'000.-

In jeder Ausgabe von Swissquote Magazine erzählt ein Schweizer Kunstschaffender, wie er seine Ideen entwickelt. Nach dem Schriftsteller und Filmemacher Matthias Zschokke ist nun Raum für William White, Soul-Rock-Musiker mit barbadisch-schweizerischen Wurzeln.

«Die Nacht gehört mir»

William White

Ich arbeite spät nachts. Tagsüber summen mir Tausende Gedanken durch den Kopf, und ich muss gleichzeitig mit einem Ohr immer bei meinen beiden Kindern sein. Doch die Nacht gehört mir. Da finde ich die nötige Ruhe, um zu arbeiten, und ich höre erst wieder auf, wenn mich die Erschöpfung packt.

Ich sehe mich als «songwriter». Das bedeutet für mich, dass die Musik zwar wichtig ist, aber dass sie für ein gutes Stück alleine nicht reicht. Ich sehe sie eher als Zugabe, wie bei der Oper, wo die Gefühle des Sängers und die Stimmen wichtiger sind als die Musik. Wenn Melodie und Text von Anfang an zusammenfinden, dann wird es garantiert ein guter Song. Mein kreativer Prozess ist schwer zu beschreiben, denn er ist oft sehr spontan, und je ungeplanter und intuitiver er abläuft, desto besser werden meine Lieder.

Meine Songs entstehen häufig aus einer Laune, einem Gefühl oder einem Thema heraus. Meist ist die Welt um mich herum, die mir immer verrückter und korrupter erscheint, meine grösste Inspiration.

Gute Gründe zu haben, um Musik zu machen, war für mich schon immer entscheidend. Ich hänge an dieser Erde und finde Menschen faszinierend. Daher möchte ich mit den Menschen über Menschen reden. Unser Mangel an Interesse, unsere Gleichgültigkeit und ein Gefühl der Machtlosigkeit führen doch hauptsächlich dazu, dass wir an den entscheidenden Dingen vorbeileben. Darüber will ich sprechen. Neue Ideen können in jedem beliebigen Moment entstehen. Zum Beispiel, wenn ich im Zug nach Bern sitze. Dann versuche ich, etwas auf ein Blatt Papier zu kritzeln, aber ich weiss genau, dass das nicht reichen wird, um mich später wieder daran zu erinnern.

Da ich keine musikalische Ausbildung habe, schreibe ich keine Noten auf, sondern spiele auf der Gitarre das, was ich im Kopf habe, und nehme es gleichzei-



Mit seinem Soul-Rock-Sound, der an Marvin Gaye oder Ben Harper erinnert, hat sich der Barbados-Schweizer William White in wenigen Jahren zu einem der beliebtesten Sänger der Schweiz hochgesungen. Seine letzte CD «Freedom», die Anfang Juni erschien, kam unter die Top 10 der einheimischen Album-Charts und hat schon einige Besucher von Sommerfestivals beglückt, namentlich auf der Hauptbühne des Paléo Festival in Nyon.

tig auf. Für meine Platten verwende ich nur etwa ein Prozent meines musikalischen Materials. Was nicht heisst, dass der Rest schlecht ist, ich kann ihn aber im Moment einfach nicht verwerten. Es ist wie in anderen Berufen, wo man Material, das man nicht sofort nutzen kann, erstmal in der Werkstatt oder im Büro lagert und reif werden lässt.▲

OMEGA

www.omegawatches.com



PLANET OCEAN

“ Wer den Planeten des Wassers verlässt, verlässt auch alles, was die Erde dem Wasser zu verdanken hat: Farben, Leben ... Welcher Kontrast mit der Mondoerfläche, wo es weder Wasser noch eine Atmosphäre gibt.”

- Buzz Aldrin, Astronaut




TOURBILLON
BOUTIQUE

LUGANO VIA NASSA 3 - TEL. +41 91 923 71 71
LAUSANNE PLACE ST. FRANÇOIS 4 - TEL. +41 21 323 51 45
MONTREUX FAIRMONT LE MONTREUX PALACE - GRAND RUE 100 - TEL. +41 21 965 18 50
ST MORITZ VIA SERLAS 24 - TEL. +41 81 834 81 40
CRANS-MONTANA RUE DU PRADO 6 - TEL. +41 27 480 47 74


OMEGA
swiss made since 1848

ePRIVATE BANKING

Ihr eigener Weg zum Erfolg.

Sie haben es sich verdient, selber zu bestimmen, wie Sie Ihr Vermögen anlegen möchten. Mit ePrivate Banking bietet Swissquote Ihnen eine neue Art Ihr Geld zu investieren. Hier sind Sie nur einen Klick von Ihrem persönlichen Erfolg entfernt: www.swissquote.ch



 **SWISSQUOTE**
BANKING. SELF-MADE.