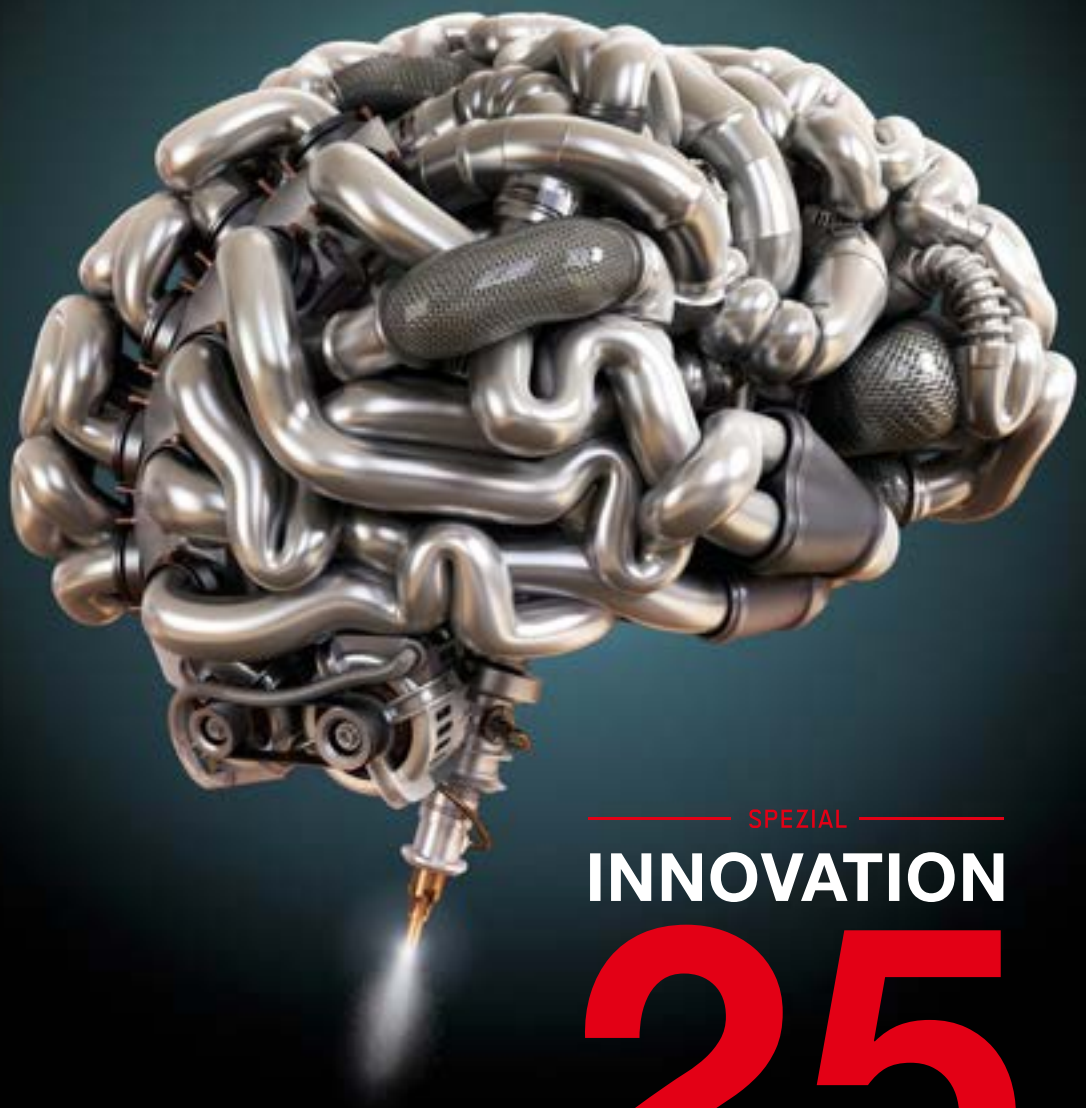
NR. 6 DEZEMBER 2017 WWW.SWISSQUOTE.COM CHF 9.-

SWISSQUOTE

FINANCE AND TECHNOLOGY UNPACKED



SPEZIAL

INNOVATION

25 SCHWEIZER PERLEN

AC IMMUNE | ALSO | AUTONEUM
BACHEM | BASILEA | BELIMO | BOBST
BOSSARD | CICOR | COMET | DÄTWYLER
FLUGHAFEN ZÜRICH | GENEURO
IDORSIA | INTERROLL | KARDEX | KOMAX
LEM | OBSEVA | SANTHERA | SONOVA
STRAUMANN | U-BLOX | VAT | YPSOMED

ISSN 1664-2783
48
9 771664 278050

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

Ascona
Doris Herschmann,
Piazza Giuseppe Motta/Lungolago

Basel
Gübelin AG, Freie Strasse 27
Seiler, Gerbergasse 89

Bern
Zigerli & Iff AG, Spitalgasse 14

Davos Platz
Chronometrie Stäuble, Promenade 71

Gstaad
Villiger Gstaad AG, Promenade

Interlaken
Kirchhofer Haute Horlogerie II,
Höheweg 56

Klosters
Maissen, Bahnhofstrasse 15

Lugano
Gübelin AG, Via Nassa 27
Mersmann SA, Via Nassa 5
Somazzi SA, Via Nassa 36

Luzern
Gübelin AG, Schwanenplatz

St. Moritz
Gübelin AG, Via Serlas/Palace Galerie

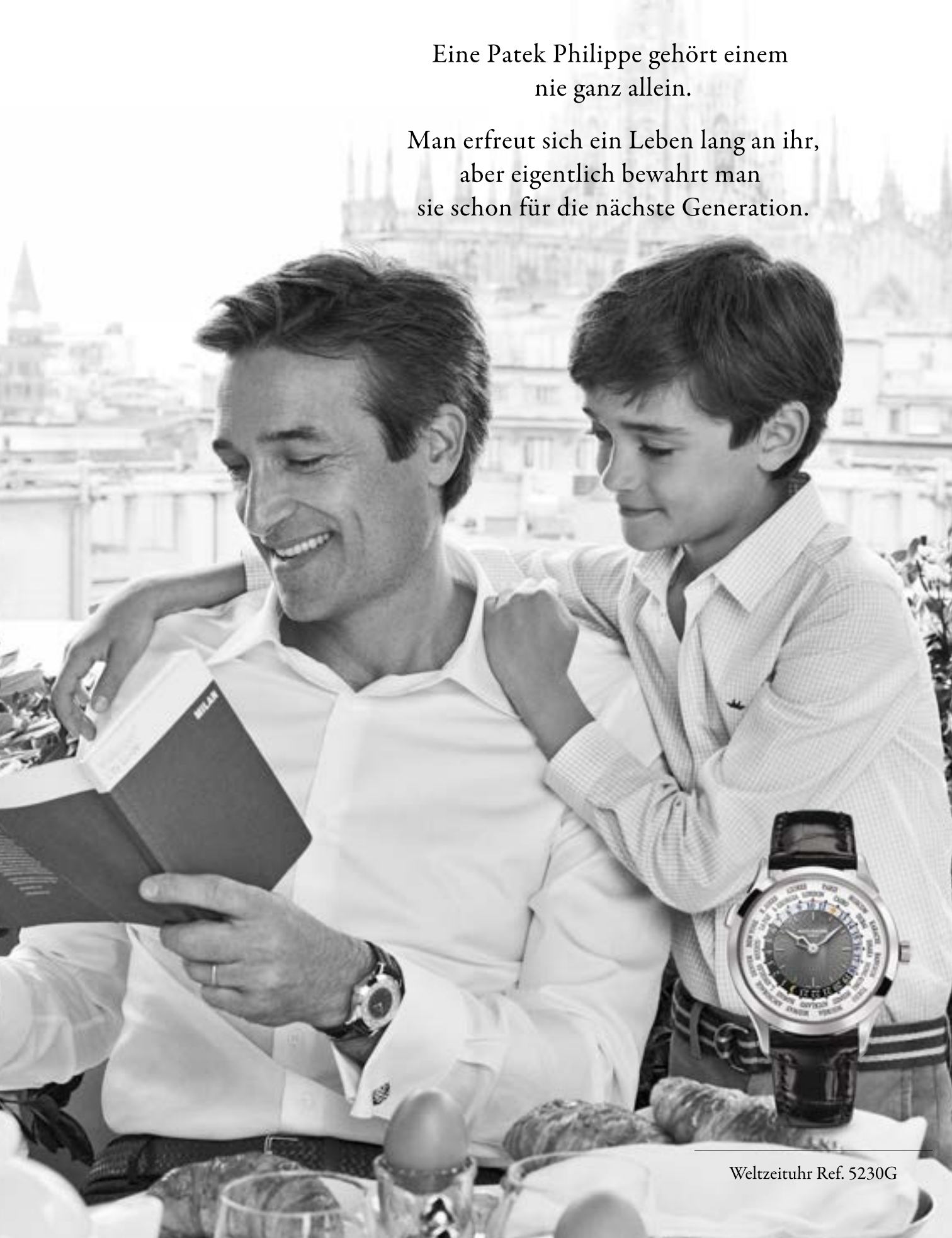
Vaduz/FL
Huber im Weissen Würfel

Zermatt
Haute Horlogerie Schindler SA,
Bahnhofstrasse 15

Zug
Lohri AG, Neugasse 9

Zürich
Patek Philippe Boutique at Beyer,
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.
Weltzeituhr Ref. 5230G

ICE CUBE PURE

ICE CUBE

Chopard

Forschung ist wichtig

Marc Bürki,
CEO von Swissquote

Spitzensportler wissen, dass es nicht leicht ist, ganz oben aufs Treppchen zu kommen. Und dass es noch schwieriger ist, dort auch zu bleiben. Wer dies über längere Zeit hinweg schafft, darf sich zu den bewunderten Ausnahmeerscheinungen, den wahren Champions, zählen.

Aus diesem Grund kann die Schweiz stolz darauf sein, in mindestens einem Bereich nach wie vor die unangefochtene Nummer eins zu sein: der Innovation. Jahr für Jahr unterstreichen Rankings die besonderen Stärken, die es unserem Land ermöglichen, in diesem Bereich zu glänzen: Qualität der Ausbildung und Forschung, Investitionen der Unternehmen in Forschung und Entwicklung, eine Fülle von Patentanmeldungen sowie die wohlbekannten günstigen Rahmenbedingungen: politische Stabilität, hochwertige Infrastrukturen, ein attraktives Steuersystem und einiges mehr. All dies führt zu einem effizienten Wirtschaftsgefüge mit zahlreichen Firmen, die Innovation in den Mittelpunkt ihrer Strategie stellen. Viele von ihnen sind in Nischenbereichen tätig und werden von der Öffentlichkeit gar nicht wahrgenommen. Diesen eher unbekannten Unternehmen, die dennoch das volle Interesse der Anleger verdienen, widmen wir uns im Dossier dieser Ausgabe.

S. 34

S. 36

In unserer Porträtreihe wird deutlich, dass die Schweizer Unternehmen es verstehen, sich immer wieder zu hinterfragen, um die Betriebsabläufe kontinuierlich zu optimieren. Wie Kardex aus Zürich oder Bobst aus dem Kanton Waadt, die zu unserer Auswahl gehören, haben fast alle der vorgestellten Unternehmen ihre Werke kürzlich modernisiert, um effizienter zu werden. Ihre Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten finden nach wie vor in der Schweiz statt, während die Produktion weitgehend ausgelagert ist, um Waren kostengünstiger zu produzieren und eventuelle Wechselkursschwankungen zu umgehen. Laut François Gabella, CEO der Firma LEM, ist die Angst vor einem starken Franken für viele dieser börsenkotierten Unternehmen fast kein Thema mehr.

S. 52

Alles bestens also? Nicht ganz. Manche Signale deuten darauf hin, dass die digitale Wirtschaft (noch) keine Stärke der Schweiz ist. Andere sind hier besser aufgestellt, vor allem die skandinavischen Länder. Man könnte argumentieren, dass die Wertschöpfung der Schweiz woanders liegt, wie die herausragende Bedeutung der Pharma-, Maschinenbau- und Mikroelektronikbranche in unserem Dossier unterstreicht. Aber man darf nicht vergessen, dass die digitale Revolution auch diese Sektoren betrifft. Mit anderen Worten: Die Stärken, von denen die Schweiz profitiert, werden nicht unbedingt ausreichen, um auch morgen noch zu glänzen. Daher ist der Erhalt der Forschungsbudgets wichtiger denn je, um die Produktpalette zu überprüfen, das Geschäft weiterzuentwickeln und so den Spitzenplatz zu halten. Wie ein Champion.

Viel Vergnügen beim Lesen!

DOSSIER

INNOVATIVE SCHWEIZ

INHALT

3. **EDITORIAL**
Marc Bürki

6. **SCANS**
Aktuelles aus der Wirtschaft

14. **TRENDS**
Manager, Märkte, Innovationen

16. **MATCH**
Hasbro vs Mattel

18. **TRANSPORT**
Wettlauf der Food-Kuriere

22. STREAMING
Zeitenwende auf dem Musikmarkt

28. **FOCUS**
Finanzprodukte für den guten Zweck

30. **INVESTOREN-INTERVIEW**
Grosse Stromproduzenten haben die Energiewende verpasst

32. DOSSIER: **INNOVATIVE SCHWEIZ**

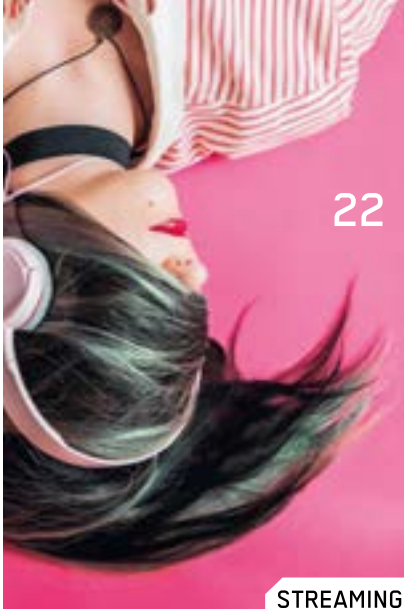
34. Infografik: Schweiz brilliert in internationalen Rankings

36. 25 Schweizer Perlen

45. EPFL-Präsident Martin Vetterli zu den Chancen der Digitalisierung

52. François Gabella, CEO von LEM, über die Besonderheiten der Schweizer Wirtschaft

59. Interview mit André Kudelski, Präsident von Innosuisse



64. **SWISSQUOTE**
Trading: leicht gemacht per Webinar

66. Was 2018 wichtig wird

68. **LUXUS**
Champagner hoch im Kurs

72. **AUTO**
Hybride Gran Tourismo

74. **REISE**
New Orleans: Jazz und Voodoo am Mississippi

80. **GANZ PRIVAT**
Virginie Basselot, Köchin des Jahres 2018

ISTOCK / ALICE-MOORE

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

Manager
Brigitta Cooper

REDAKTION

Chefredaktor
Ludovic Chappex

Stellv. Chefredaktor
Bertrand Beauté

Artdirection
Natalie Bindelli und Caroline Fischer
CANA atelier graphique
Route de Jussy 29 – 1226 Thônex
www.ateliercana.ch

Autoren
Benjamin Keller, Salomé Kiner, Philipp Müller, Gaëlle Sinnassamy, Julie Zaugg

Gestaltung
Natalie Bindelli, Caroline Fischer, Coralie Meder (CANA atelier graphique), Babou Dussan

Cover
Photo : Getty Image

Fotos
AFP, IStock, Keystone, Newscom, Reuters

Schlussredaktion der deutschsprachigen Ausgabe
ZURBONSEN Zürich, Richard Siegert

Übersetzung
Technicis Finance

DRUCK UND VERTRIEB
Stämpfli AG
Wölflistrasse 1 – 3001 Bern
www.staempfli.com

ANZEIGEN
Infoplus AG
Traubenweg 51 – 8700 Küsnacht
hans.otto@i-plus.ch

WEMF
2017: 50'638 Ex. /Auflage : 60'000 Ex.

MIXTE Papier issu de sources responsables FSC® C016087

gedruckt in der schweiz

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

SCANS

«Ich komme gerade aus Frankfurt. Super Meetings, super Wetter, hat Spass gemacht. Umso besser, da ich hier bald sehr viel mehr Zeit verbringen werde. #Brexit»

Lloyd Blankfein,
CEO von Goldman Sachs,
in einem Tweet

Luftfahrt

BOEING TRÄUMT VON FLUGZEUGEN OHNE PILOTEN

Eine Kartierungsdrohne des amerikanischen Start-ups Near Earth Autonomy

NEAREARTHAUTONOMY

Boeing hat unlängst in das Start-up Near Earth Autonomy investiert, das Technologien für autonome Flugzeuge entwickelt. Zu den wichtigsten Projekten des Jungunternehmens gehören selbst lenkende Drohnen, die zu Überwachungs- und Transportzwecken eingesetzt werden können. Anfang dieses Jahres hatte der Luftfahrtkonzern bereits in Zunum Aero investiert, ein anderes Start-up, das an einem Elektroflugzeug für beliebte Kurzstrecken wie New York–Boston baut. Zudem gab Boeing die Übernahme von Aurora Flight Sciences bekannt, einer Firma, die Lösungen für Flugzeuge ohne Piloten entwickelt.

BA

Energie

CLARIANT WILL 100 PROZENT UMWELTFREUNDLICHES BIOETHANOL PRODUZIEREN

Clariant wird 2018 mit dem Bau eines Werks in Rumänien beginnen, in dem Bio-Kraftstoff aus Zellulose produziert werden soll. Die Besonderheit dieses Kraftstoffs besteht darin, dass er sich aus landwirtschaftlichen Abfällen statt aus Getreide gewinnen lässt. Der Basler Konzern hat dazu ein praktisch CO_2-neutrales Verfahren entwickelt, bei dem verschiedene Strohsorten, die von Bauern aus der Umgebung geliefert werden, erhitzt und fermentiert werden, um den enthaltenen Zucker zu extrahieren. Die neue Anlage wird 2020 ihre Produktion aufnehmen und soll 50'000 Tonnen Ethanol pro Jahr erzeugen. CLN

SHUTTERSTOCK

83%

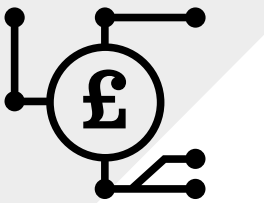
der extremistischen bzw. extrem gewalttätigen YouTube-Videos können mit neuen, auf künstlicher Intelligenz basierenden Tools aufgespürt werden. Auch Twitter und Facebook nutzen inzwischen solche Programme zur schnelleren und leichteren Erkennung problematischer Inhalte.

Bank

MARKS & SPENCER WILL AUF DEN IMMOBILIENMARKT

Die britische Kaufhauskette Marks & Spencer will ab 2018 mithilfe seiner Sparte M&S Bank, einem Joint Venture mit HSBC, Immobilienkredite anbieten. Das Angebot richtet sich vor allem an Verbraucher, die ihr erstes Haus kaufen wollen. Auf diese Weise will das Unternehmen Fuss auf einem Markt fassen, der in Grossbritannien 1'300 Mrd. Pfund schwer ist. Die M&S Bank ist nicht das einzige unkonventionelle Geldinstitut, das ein Stück von diesem Kuchen abhaben will. Die Tesco Bank und die Sainsbury's Bank, die Finanzsparten der gleichnamigen Supermärkte, bieten bereits seit 2012 bzw. 2017 Immobilienkredite an.

MKS



40%

beträgt der Anteil des europäischen Risikokapitals, den britische Fintech-Unternehmen 2016 eingenommen haben. London ist auf dem Gebiet zur Welthauptstadt avanciert – eine Vormachtstellung, die jedoch durch den Brexit gefährdet ist.

Werkstoffe

DIE LÜGEN VON KOBE STEEL

Der CEO von Kobe Steel, Hiroya Kawasaki, entschuldigte sich vor den Medien.

TORU HANAI / REUTERS

Das japanische Stahlriese Kobe Steel hat zugegeben, jahrelang falsche Angaben zur Stahlqualität seiner Produkte gemacht zu haben. Der Betrug betrifft mehrere Tausend Tonnen Stahl, die über zehn Jahre an knapp 500 Unternehmen verkauft wurden. Zu den betroffenen Firmen gehören die Automobilkonzerne Toyota, Honda und Nissan, die Luftfahrtgiganten Boeing und Mitsubishi sowie der Hochgeschwindigkeitszughersteller Shinkansen. Der Skandal wirft Zweifel an der Haltbarkeit und Festigkeit der Produkte von Kobe Steel auf. KST

RANKING

DIE FÜNF VERKAUFSSTÄRKSTEN SPIRITUOSENMARKEN 2016

(nach Anzahl verkaufter 9-Liter-Kisten)

1. JINRO (HITEJINRO) 72 MIO.
2. OFFICER'S CHOICE (ABD) 32,9 MIO.
3. EMPERADOR (ALLIANCE GLOBAL GROUP) 28 MIO.
4. MCDOWELL'S NO.1 (UNITED SPIRITS) 25,5 MIO.
5. SMIRNOFF (DIAGEO) 25,5 MIO.

Quelle: IWSR

DIE FÜNF DOMINIERENDEN UNTERNEHMEN IM ROBOTIK-BEREICH

(auf Basis verschiedener qualitativer Kriterien)

1. ABB, SCHWEIZ
2. AETHON, USA
3. ALPHABET, USA
4. AMAZON ROBOTICS, USA
5. ANKI, USA

Quelle: Robotics Business Review

DIE FÜNF GRÖSSTEN FLUGGESELLSCHAFTEN

(nach Anzahl der Flugzeuge)

1. AMERICAN AIRLINES 960
2. DELTA AIR LINES 866
3. UNITED AIRLINES 747
4. SOUTHWEST AIRLINES 735
5. CHINA SOUTHERN AIRLINES 532

Quelle: The top 5 of Anything

SCANS

+50%

Wachstum verzeichnete der Markt für fotovoltaische Solarenergie im vergangenen Jahr. Nahezu die Hälfte aller neuen Kraftwerke, die diese ökologische Energieform nutzen, befindet sich in China. Hinsichtlich der Kapazitäten haben erneuerbare Energien inzwischen Erdgas überholt.

Googles Vice President für Asien und Südostindien, Rajan Anandan, bei der Lancierung des Online-Bezahldienstes Tez

HINDUSTAN TIMES / NEWSCOM

Gesundheit

CANNABIS GEGEN HAUTKRANKHEITEN

Das australische Unternehmen MGC Pharmaceuticals produziert medizinisches Cannabis und hat vor Kurzem eine Verkaufsvereinbarung mit der koreanischen Kosmetikmarke Varm Cosmo geschlossen. Die Abmachung sieht vor, dass die Koreaner jeden Monat mindestens 15'000 Kilogramm Cannabidiol erhalten, was einem Gesamtwert von 31,3 Mio. Dollar pro Jahr entspricht. Das Cannabis-Nebenprodukt wird in Feuchtigkeits- und Anti-Aging-Cremes zum Einsatz kommen. Wie verschiedene Studien zeigen, besitzt Cannabidiol zudem eine heilende Wirkung bei Schuppenflechte und Hautentzündungen. Den Produzenten der psychoaktiven Pflanze eröffnen sich dadurch neue Absatzzweige.

MXC

ISTOCKPHOTO

«Nach drei oder vier Jahren Überproduktion dauert es eine Weile, bis das Marktgleichgewicht wiederhergestellt ist»

Total-Chef Patrick Pouyanné über den Erdölmarkt

Digital

GOOGLE INVESTIERT IN INDISCHEN ONLINE-BEZAHLMARKT

Indien besitzt die grösste biometrische Datenbank der Welt. In die sogenannte Aadhaar-Datenbank werden seit 2009 Daten aus dem ganzen Land eingespeist. Jetzt soll sie für ein von der Regierung entwickeltes Online-Bezahlsystem namens UPI genutzt werden. Diese Neuigkeit hat Googles Appetit geweckt: Der Internet-Riese lancierte in Indien unlängst die Bezahl-App Tez, die sich auf das UPI-System stützt. Doch auch die Konkurrenz schläft nicht: Viele lokale Unternehmen wie Paytm und MobiKwik bieten bereits ähnliche Dienste an. Sie alle haben es auf Anteile am indischen Online-Bezahlmarkt abgesehen, der bis 2020 rund 500 Mrd. Dollar schwer sein dürfte.

GOOG

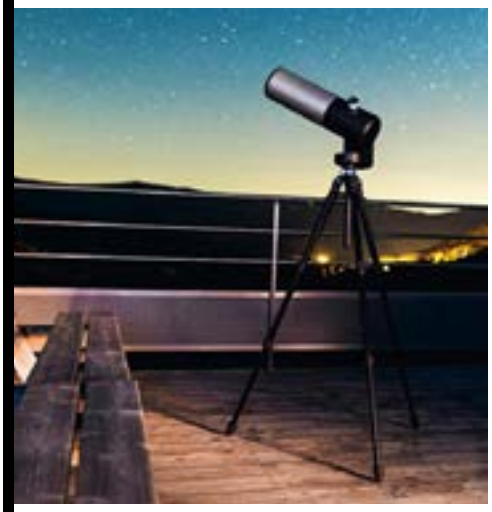
Versicherung

BALOISE SETZT AUF 3D-MODELLIERUNG

ISTOCKPHOTO

Die Versicherungsgesellschaft Baloise übernimmt das auf Augmented Reality und 3D-Modellierung spezialisierte US-Start-up Insurdata. Das junge Insurtech-Unternehmen kann Daten zum Bau und zur Umgebung eines Gebäudes erheben, wodurch eine bessere Risikobewertung möglich wird. So lässt sich beispielsweise vorhersagen, ob das betreffende Gebäude in einem Gebiet liegt, das möglicherweise von Überschwemmungen bedroht ist, oder ob es bauliche Mängel aufweist, die seine Stabilität beeinträchtigen. Mit dieser Technologie kann die Baloise nicht nur die Prämien ihrer Versicherungsnehmer präziser berechnen, sondern auch präventiv eingreifen, um Katastrophen zu verhindern. BALN

KICKSTARTER



EVSCOPE

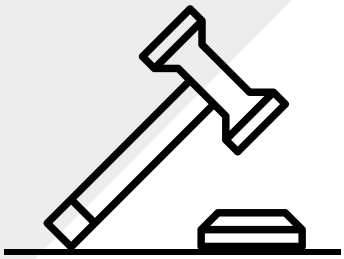
EVSCOPE

STERNE GUCKEN IN HD

Das eVscope ist das erste Amateurteleskop, das nahezu dieselbe Auflösung wie ein Profigerät bietet. Es greift dabei auf eine Technologie zurück, bei der das Licht mit einem Sensor gesammelt und dann mithilfe eines Algorithmus so verarbeitet wird, dass eine extrem präzise Darstellung des Weltraums möglich ist. Das Teleskop verfügt ausserdem über eine Funktion, die Sterne automatisch erkennt und benennt. Dazu wird eine Software eingesetzt, die die gesammelten Informationen mit einer Datenbank mit mehr als 20 Millionen Koordinaten von Himmelsobjekten abgleicht. Von Zeit zu Zeit werden die Besitzer eines eVscope per Nachricht aufgefordert, auf die Suche nach einem bestimmten Kometen oder Asteroiden zu gehen. Sie können ihre Entdeckungen dann anschliessend in einem speziellen sozialen Netzwerk mit anderen Amateurastronomen teilen.

EINGESAMMELTER BETRAG	HANDELSSTART
CHF 2'128'093	NOVEMBER 2018

SCANS



850 MIO.

Dollar will der Hedgefonds Red Kite vor einem Londoner Gericht von Barclays erstreiten. Die Bank soll zwischen 2010 und 2013 vertrauliche Handelspositionen des Hedgefonds an ihre Trader weitergegeben haben, um auf den Kupferpreis zu wetten.

Automobil

PEUGEOT KEHRT ZURÜCK ZU SEINEN WURZELN

Vor drei Jahren hat Peugeot seine ehemalige Pfeffermühlensparte zurück ins Unternehmen geholt.

SEBASTIEN BOZON / AFP

Im 19. Jahrhundert stellte Peugeot keine Autos, sondern Pfeffermühlen, Sprungfedern und Velos her. Später produzierte das französische Unternehmen Rasierklingen und Roller. Die meisten dieser Geschäftsfelder wurden im Laufe der Zeit per Franchise an andere Firmen abgetreten. Jetzt will Peugeot sie zurückerwerben. Vor Kurzem übernahm der Konzern 13,5 Prozent an Sigma, dem Hersteller von Peugeot-Bohrmaschinen. Vor drei Jahren hatte er die Pfeffermühlensparte zurück ins Unternehmen geholt. Diese wird inzwischen unter der Marke Peugeot Saveurs vertrieben. Die von Cycleurope verkauften Velos und vom Hersteller Mahindra vertriebenen Roller könnten als Nächstes an der Reihe sein. UG

Gesundheit

EIN MITTEL FÜR KOKAINABHÄNGIGE

Die amerikanische Regierung hat dem Genfer Pharmakonzern Addex Therapeutics 5,3 Mio. Dollar für die klinische Prüfung eines neuen Wirkstoffs zur Verfügung gestellt. Die ADX71441 genannte Substanz zeigt vielversprechende Effekte bei der Behandlung von Kokainsüchtigen: Sie aktiviert den GABA-Neurotransmitter, der die Aktivität von Nervenzellen herabsetzt. Der Wirkstoff könnte auch zur Behandlung von Alkohol- und Nikotinsucht, gewissen Angststörungen sowie Schmerzen eingesetzt werden. Die klinischen Studien werden in der ersten Jahreshälfte 2018 starten.

APE

«Wenn Sie so dumm sind Bitcoins zu kaufen, werden Sie eines Tages den Preis dafür zahlen»

Jamie Dimon,
CEO von JP Morgan Chase

DR

DER FLOP

Dove überzieht mit feministischem Marketing

Die zu Unilever gehörende Marke Dove war bislang für ihr feministisches Marketing bekannt. Sie hat unter anderem einige Spots gedreht, bei denen Frauen mit natürlichen Kurven im Vordergrund standen, was ihr viel Lob einbrachte. In diesem Frühjahr wollte die Marke Dove an diesen Erfolg anknüpfen, indem sie eine limitierte Edition seiner Flüssigseife in Flaschen unterschiedlicher Höhe und Breite herausbrachte, die die Verschiedenheit des weiblichen Körpers symbolisieren sollten. Doch in den sozialen Netzwerken hagelte es schon bald Kritik, die Aktion wurde als lächerlich und sogar beleidigend für das weibliche Geschlecht empfunden. Das Gleiche passierte Pepsi zu Jahresbeginn, als die Marke eine Werbung herausbrachte, bei der Kendall Jenner inmitten einer Demo für die Bewegung #BlackLivesMatter inszeniert wurde. Die Werbung wurde als zynische Vereinnahmung der Kampagne wahrgenommen und so heftig kritisiert, dass sie schliesslich zurückgezogen wurde. UL

«Wäre ich ein zehnjähriger Schüler in Frankreich, dann wäre es mir wohl wichtiger, Programmieren zu lernen als Englisch»

Tim Cook,
CEO von Apple

Reisen

LETZTE KLASSE

Vor fünf Jahren erfand die Fluggesellschaft Delta die «Basic Economy Class». Passagieren dieser Klasse werden ihre Sitzplätze zuallerletzt zugewiesen, sie haben keinen Anspruch darauf, neben ihren Familienangehörigen oder Freunden zu sitzen und dürfen nicht einmal Handgepäck mit an Bord nehmen. Anfang 2017 haben auch American Airlines und United Airlines, die beiden anderen US-Luftfahrtriesen, dieses Angebot eingeführt. Diese Art zu reisen, die auch «last class» genannt wird, soll weiter ausgebaut werden: American Airlines und Delta haben angekündigt, die niedrigste Kategorie ab 2018 auch auf ihren internationalen Flügen anzubieten.

OBSV ACIU SYMS

SCANS

Heimwerkerbranche

LAFARGEHOLCIM ERÖFFNET BAUMÄRKTE

Erstes Disensa-Baustoffgeschäft in Mexiko. Bis Ende 2017 wird LafargeHolcim über 1'000 Baumärkte in Lateinamerika eröffnet haben.

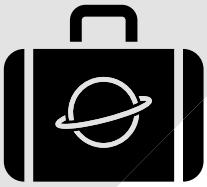
LAFARGEHOLCIM

Wer möglichst viele Waren verkaufen will, muss seine gesamte Produktions- und Distributionskette unter Kontrolle haben. Der LafargeHolcim-Konzern hat das begriffen und in den Bau eines immensen Baumarktnetzes in Lateinamerika investiert, wo er seine Baumaterialien verkaufen will. Die Disensa getaufte Franchise-Kette richtet sich an Privatpersonen und Kleinunternehmer. Bis Ende des Jahres wird der Schweizer Konzern mehr als 1'000 Baumärkte eröffnet haben. In Mexiko hat LafargeHolcim sogar ein eigenes Schulungszentrum eingerichtet, um zukünftigen Marktbetreibern die wichtigsten Berufsgrundlagen zu vermitteln.

LHN

«Wir haben ein Schattenkomitee ins Leben gerufen, das nur aus Leuten unter 30 besteht. Deren Hauptaufgabe ist es, mir Ideen zu verschiedenen Prozessen zu liefern»

Marco Bizzarri,
CEO von Gucci



9,2 MRD.

Dollar hat der Rüstungskonzern Northrop Grumman für den Kauf von Orbital ATK ausgegeben. Orbital ATK zählt zu den sehr wenigen Unternehmen, die im Auftrag der NASA Fracht zur Internationalen Raumstation bringen.

IPO

MIKROKREDIT-GIGANT AUS CHINA GEHT AN NEW YORKER BÖRSE

Beim Gang an die Nasdaq hat das chinesische Unternehmen Qudian jüngst 900 Mio. Dollar eingesammelt und damit den viertgrössten Börsengang in den USA in diesem Jahr hingelegt. Der 2014 gegründete Konzern bietet Peer-to-Peer-Kredite an. Spezialisiert hat er sich auf Kleinstkredite bis 200 Dollar, weshalb er vor allem bei Studierenden und anderen Kleinkunden, die oft keinen Zugang zu klassischen Finanzdienstleistungen erhalten, beliebt ist. Zur Beurteilung der Bonität seiner Kunden überprüft Qudian deren Online-Bestellhistorie sowie die Informationen, die sie in sozialen Netzwerken gepostet haben. Dazu nutzt der Konzern vor allem Daten von Ant Financial, der Finanzsparte von Alibaba. In den ersten sechs Monaten des Jahres hat das Unternehmen Kredite mit einem Gesamtwert von 5,6 Mrd. Dollar an rund sieben Millionen Menschen ausgegeben. Dabei profitiert es vom Boom der Peer-to-Peer-Kredite in China, die dort bereits von 14 Prozent der Bevölkerung in Anspruch genommen wurden.

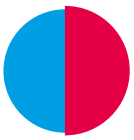
QD

60 YEARS OF ADVENTURE
AND DISCOVERY
superOcean
HERITAGE
SINCE 1957
BREITLING BOUTIQUE
AUGUSTINERGASSE 48
ZÜRICH
BREITLING
1884
INSTRUMENTS FOR PROFESSIONALS™

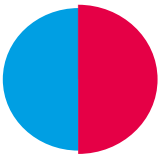
DAS MATCH

HASBRO VS MATTEL

UMSATZ
(2016)



ANTEIL DES IN NORDAMERIKA ERWIRTSCHAFTETEN UMSATZES
(ERSTES HALBJAHR 2017)

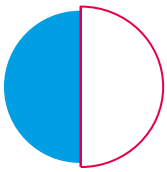


WERTENTWICKLUNG DER AKTIE ÜBER FÜNF JAHRE
(ENDE 2011–ENDE 2016)

BETRIEBSERGEBNIS
(ERSTES HALBJAHR 2017)

BÖRSENKAPITALISIERUNG

OPERATIVE GEWINNMARGE
(ERSTES HALBJAHR 2017)

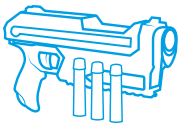


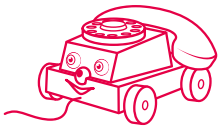
ANTEIL DER IN DIE PRODUKTENTWICKLUNG INVESTIERTEN EINNAHMEN
(2016)

BESCHÄFTIGTENZAHL

WERTVOLLSTE SPIELZEUGMARKE

NERF
(USD 297 MIO.)





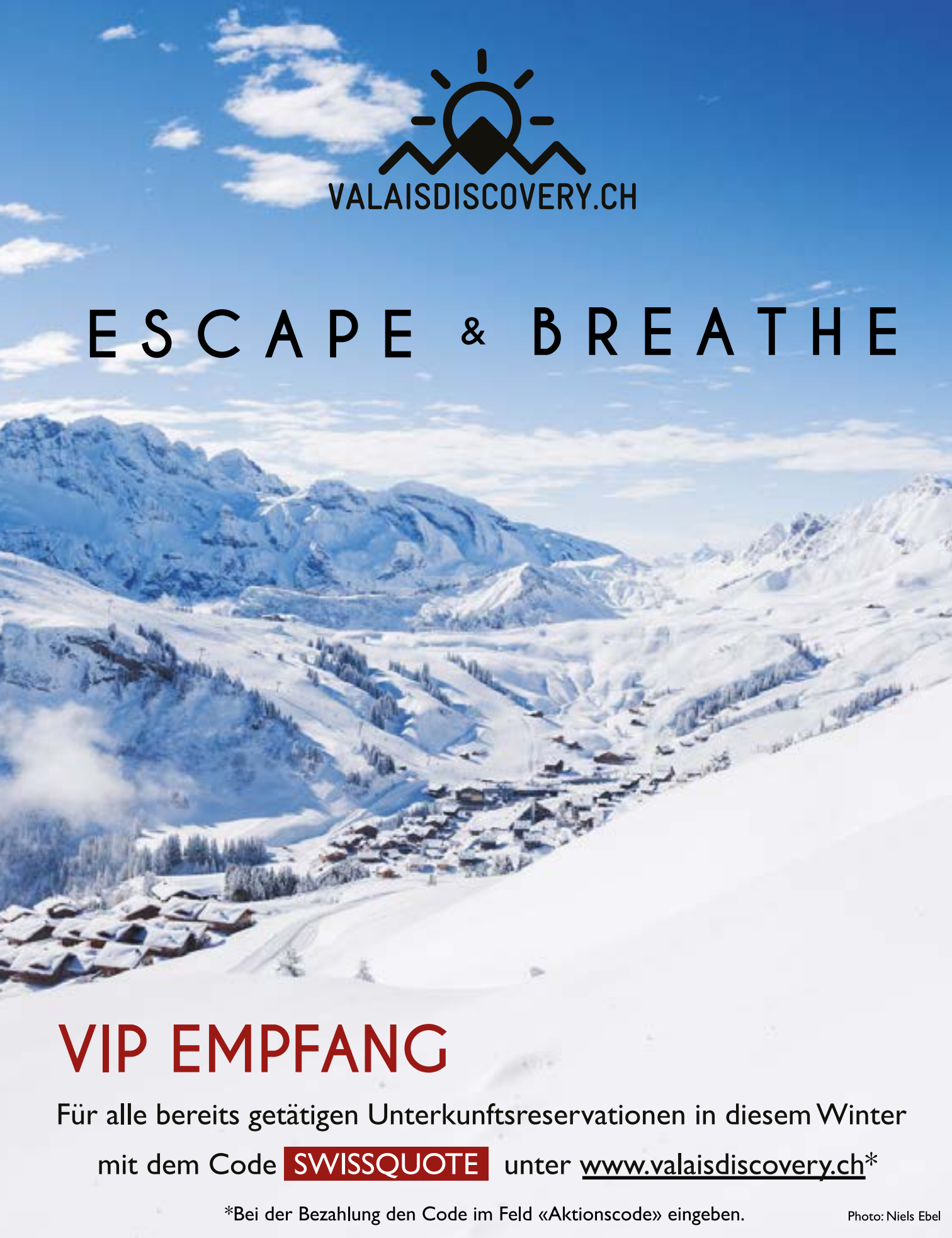
FISHER-PRICE
(USD 773 MIO.)

BENJAMIN KELLER

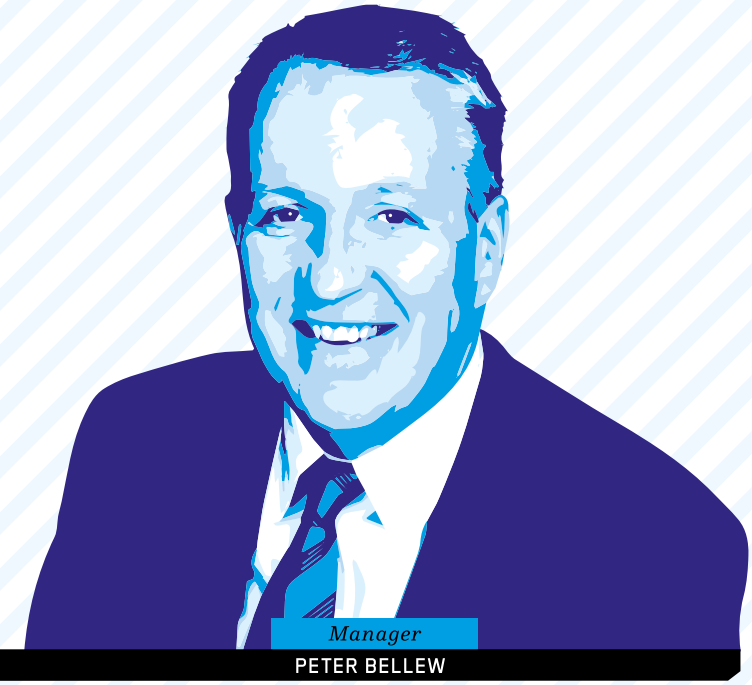
Die US-Spielwarenhersteller Mattel und Hasbro haben zu Weihnachten nur einen Wunsch: dass Toys"R"Us überlebt. Der führende US-Spielzeughändler, dem beide Konzerne etwa 10 Prozent ihres Umsatzes verdanken, ist seit September insolvent und prüft derzeit eine Restrukturierung seiner Schulden. Diese sollen 5 Mrd. Dollar betragen. Der Geschäftsbetrieb geht vorerst weiter, doch die Zukunft von Toys"R"Us ist ungewiss. Auch bei Mattel selbst läuft es nicht rund. Das Unternehmen, zu dessen Top-Marken Fisher-Price, Barbie und Hot Wheels gehören, wird derzeit saniert. Die Einnahmen sind seit 2013 rückläufig, die Aktie befindet sich im freien Fall. Auch in seinem Stammsegment, den Spielwaren für Mädchen, hat der für seine bürokratische Schwerfälligkeit bekannte Konzern zuletzt Marktanteile an Hasbro verloren. Selbst Mattels kultige Barbie-Puppe besitzt nicht mehr die gleiche Anziehungskraft wie früher. Hasbro ist in deutlich besserer Form und hat 2016 zum ersten Mal die 5-Milliarden-Grenze beim Umsatz geknackt. Der Monopoly-Herausgeber, der den Verkauf seiner Spiele mit der Produktion von Filmen wie «Transformers» oder «G.I. Joe» ankurbelt, setzt voll auf Kino und TV und profitiert vom aktuellen Hype um Gesellschafts- und Computerspiele. Die Unternehmensaktie klettert kontinuierlich, auch wenn der Kurs jüngst eine Korrektur hinnehmen musste.

HAS MAT

Quellen: Finanzberichte, Bloomberg, Brand Finance Toys 25 2017.


VALAISDISCOVERY.CH
ESCAPE & BREATHE
VIP EMPFANG
Für alle bereits getätigen Unterkunftsreservationen in diesem Winter
mit dem Code SWISSQUOTE unter www.valaisdiscovery.ch*
*Bei der Bezahlung den Code im Feld «Aktionscode» eingeben.
Photo: Niels Ebel

TRENDS



Manager

PETER BELLEW

Ein Experte am Krankenbett von Ryanair

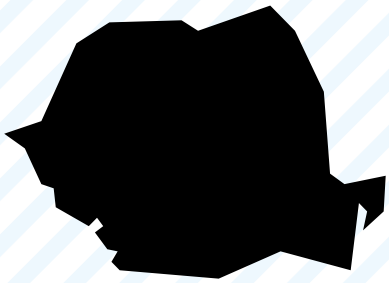
Peter Bellew, ehemaliger Chef von Malaysia Airlines, kehrt nach Hause zurück. Vor Kurzem übernahm er das Amt des Chief Operations Officer (COO) der irischen Billig-Airline Ryanair, bei der er bereits den Grossteil seiner Karriere absolviert hat. Er stiess 2006 zum Unternehmen und war dort in der Vergangenheit unter anderem schon Director of Flight Operations, Head of Sales and Marketing und Director of Training and Recruitment. Als COO wird er sich nun vor allem mit den Nachwirkungen des Skandals beschäftigen müssen, der im Herbst zur Annullierung von 20'000 Flügen führte, weil man die Urlaubszeiten der Piloten nicht ausreichend eingeplant hatte. 2015 hatte der Ire infolge zweier Flugzeugkatastrophen, die ein Jahr zuvor insgesamt 500 Menschen das Leben gekostet hatten, das Steuer von Malaysia Airlines übernommen – zunächst als COO, dann als CEO. Er setzte eine umfassende Restrukturierung durch, die zu 6'000 Entlassungen führte.

Funktion
COO von Ryanair

Alter
52 Jahre

Staatsangehörigkeit
Irisch

RYA



Länder

RUMÄNIEN

Wo Europa wächst

Rumänien sprengt jede Statistik. Die Volkswirtschaft des Landes ist im zweiten Quartal 2017 um 5,7 Prozent gewachsen, während der Zuwachs in der Europäischen Union insgesamt lediglich 2,4 Prozent betrug. 2016 lag das rumänische Wachstum bei 4,8 Prozent. Diese positive Entwicklung verdankt das Land seinen insbesondere in Mathematik und Naturwissenschaften sehr gut ausgebildeten Arbeitskräften – ein Erbe des Kommunismus. Ein weiterer Vorteil: Die Menschen lernen und sprechen romanische Sprachen, zu denen auch Rumänisch selbst gehört. Zudem sind die Lohnkosten niedrig: Der Mindestlohn liegt bei nur 318 Euro. Lediglich in Bulgarien kostet Arbeit im europäischen Vergleich noch weniger. Diese günstigen Bedingungen haben einen boomenden Technologiesektor hervorgebracht, in dem derzeit etwa 150'000 Menschen beschäftigt sind. Positiv für den Sektor ist die grosse Zahl an rumänischen Ingenieuren und Informatikern sowie ein breit ausgebautes Netz an Hochgeschwindigkeitsinternetanbietern. Fitbit weihte in Bukarest kürzlich das grösste F&E-Zentrum ausserhalb der USA ein und verdreifachte seine Mitarbeiterzahl im Land. Siemens, Bosch und Ford besitzen zudem grosse Produktionsstätten in Rumänien.

Bevölkerung
19,6 Millionen

BIP pro Kopf (2016)
9'465 Dollar

Wachstum 2016
4,8 Prozent

Wirtschaftliche Schlüsselsektoren
Lebensmittelverarbeitung, Fahrzeugbau, IT, Chemie, Metallverarbeitung, Pharma

JOSEP LAGO / AFP

Innovationen

5G

Huawei startet 5G

Mit 5G steht die neueste Generation des Mobilfunks in den Startlöchern. Der neue Standard wird den Nutzern eine schnellere Verbindung und eine grössere Bandbreite ermöglichen. Ganz vorn dabei ist das chinesische Unternehmen Huawei. Der in mehr als 170 Ländern vertretene Telekom-Riese begann bereits 2009 mit der Entwicklung seines 5G-Angebots. In diesem Jahr startete er Pilotversuche mit Hutchison Telecommunications in Hongkong und mit der Deutschen Telekom in Berlin. Bei dem Test in Berlin wurde eine Verbindung mit einer Übertragungsrate von zwei Gigabit pro Sekunde bereitgestellt. Bis 2019 wird das Unternehmen aus Shenzhen das neue Netz in den wichtigen Grossstädten der Welt einführen. Bis 2020 soll dann die Datengeschwindigkeit mehrere Gigabit pro Sekunde erreichen. Das wäre etwa 100 Mal so schnell wie der derzeitige Standard 4G. Von der neuen Technologie werden vor allem das Cloud-Computing, selbst fahrende Autos, die virtuelle Realität und das Internet der Dinge profitieren.

002502

Unternehmen
Huawei

Markteinführung
2019

Kosten
2013 sprach das Unternehmen von Investitionen in Höhe von 600 Mio. Dollar.

Ein Deliveroo-Lieferant in den Strassen von Edinburgh. Trotz der Rekordverluste aus dem letzten Jahr konnte das Unternehmen im September 385 Mio. einsammeln.

ISTOCKPHOTO

Wettlauf der Food-Kuriere

Die grossen Essenslieferdienste besorgen sich fleissig frisches Kapital – ein Zeichen für den Appetit der Investoren.

JULIE ZAUGG UND BERTRAND BEAUTÉ

Nur wenige Klicks und ein paar Minuten Wartezeit liegen noch zwischen der Essensbestellung per Smartphone und der fertigen Mahlzeit auf dem Teller. Die Foodtech-Industrie, die nicht nur mit Lebensmitteln, sondern auch mit Algorithmen arbeitet, liefert Essen mittlerweile in Rekordzeit. Dabei handelt es sich wohlgemerkt nicht um den kleinen Pizzakurier von nebenan, sondern um global agierende Hightech-Unternehmen.

Die Foodtech-Branche ist bereits mehr als 100 Mrd. Dollar schwer. Und das ist noch nicht alles: Bis 2022 dürfte der Sektor einer Studie des Marktforschungsinstituts Research and Markets zufolge 250 Mrd. Dollar erzielen. «Der Markt für Essenslieferdienste wird zwischen 2017 und 2020 um jährlich 20 Prozent wachsen», bestätigt Christoph Bast, Analyst bei der deutschen Privatbank Bankhaus Lampe. Das regt natürlich den Appetit der Investoren an. Abgesehen vom Scheitern des US-Dienstes Blue Apron

> **«Nur Märkte mit einer dichten und wohlhabenden Bevölkerungsstruktur sind rentabel»**
>
> **Bob Liao**, Analyst bei Macquarie

sind die Lieferdienste der Hit an der Börse, wie die letzten Börsengänge gezeigt haben. So sammelte der deutsche Lieferservice Delivery Hero bei ▷

seinem Gang an die Frankfurter Börse im vergangenen Juni fast 1 Mrd. Euro ein. Der Kurs des niederländischen Unternehmens Takeaway.com, das seit September 2016 an der Amsterdamer Börse gelistet ist, hat seither um 75 Prozent zugelegt. Und der Wert der britischen Firma Just Eat hat sich seit 2014 verdreifacht. Jüngstes Beispiel ist HelloFresh: Das Unternehmen hat bei seinem IPO im November immerhin 318 Mio. Euro eingenommen.

Hinter dem Begriff Foodtech verbergen sich allerdings ganz unterschiedliche Geschäftsmodelle. Da sind auf der einen Seite Unternehmen wie Delivery Hero, Just Eat, GrubHub und Takeaway.com, die zwar den Kontakt zwischen Kunden und Restaurants herstellen, die Auslieferung des Essens aber Letzteren überlassen. In diesem Segment «erzielen die meisten Plattformen Margen in Höhe von 40, wenn nicht sogar 60 Prozent», so Bob Liao, Analyst bei Macquarie. Auf

DREI INTERESSANTE UNTERNEHMEN

DELIVERY HERO
Der Global Player

Der seit Juni 2017 an der Frankfurter Börse kotierte deutsche Konzern konnte seine Einnahmen in den ersten sechs Monaten von 2017 um 66 Prozent auf 246,5 Mio.Euro steigern. «Die Erträge werden bis 2019 im Durchschnitt um 47 Prozent pro Jahr steigen», schätzt Christoph Bast, Analyst beim Bankhaus Lampe, der die Aktie zum Kauf empfiehlt. «Delivery Hero dürfte noch in diesem Jahr die Rentabilitätsschwelle erreichen.» Das Unternehmen ist in 41 Ländern aktiv, in 35 davon beherrscht es den Markt.

HAUPTSITZ: BERLIN (DE)
BESCHÄFTIGTE: 6'848
UMSATZ (2016): EUR 297 MIO.
DHER

JUST EAT
Der Europäer

Just Eat konzentriert sich auf eine Handvoll Märkte, die es uneingeschränkt dominiert. Dazu zählen unter anderem Grossbritannien, Dänemark und Australien. «Das Unternehmen erzielt die höchsten Gewinne und Margen der ganzen Branche, sie liegen bei über 50 Prozent», so Bob Liao, Analyst bei Macquarie.

HAUPTSITZ: LONDON (GB)
BESCHÄFTIGTE: 1'621
UMSATZ (2016): GBP 376 MIO.
JE

GRUBHUB
Der Amerikaner

GrubHub beherrscht den US-Markt. «Zwischen 2012 und 2016 konnte das Unternehmen seine Einnahmen um durchschnittlich 57 Prozent pro Jahr steigern», so Christoph Bast. Die Bruttogewinnspanne des Konzerns bei Bestellungen ohne Auslieferung liegt bei 76 Prozent und bei selbst durchgeführten Lieferungen bei 31 Prozent. Durch die Übernahme von Seamless im Jahr 2013 und von Eat24 im Jahr 2017 konnte GrubHub weiter an die Ost- und Westküste vordringen, wo das Unternehmen zuvor kaum präsent war.

HAUPTSITZ: CHICAGO (US)
BESCHÄFTIGTE: 1'518
UMSATZ (2016): USD 493 MIO.
GRUB

Die Beschäftigten des Unternehmens Foodora demonstrieren am 16. Oktober 2016 in Turin für bessere Arbeitsbedingungen. Die Arbeit der in der Regel selbstständigen Fahrer ist schlecht bezahlt, anstrengend und gefährlich.

LORENZO APRÀ / NEWSCOM

EINER DER MIESESTEN BERUFE DER WELT

Um Personalkosten zu senken und den Kauf eigener Fahrzeuge zu umgehen, setzen die meisten Lieferdienste inzwischen auf Crowdsourcing. Unternehmen wie Deliveroo oder Ubereats setzen also Selbstständige ein, die pro Fahrt dafür bezahlt werden, das Essen in den Restaurants abzuholen und zu den Kunden zu liefern. Dank ihrer ausgeklügelten Algorithmen finden die Unternehmen immer den Fahrer, der sich am optimalen Standort befindet, um die Fahrt in möglichst kurzer Zeit per Auto, Roller oder Velo durchzuführen. Doch für die Gelegenheitskuriere ist es ein schlecht bezahlter, anstrengender und auch gefährlicher Job. Wie der «Guardian» berichtete, wurden im Norden Londons bereits mehrfach Fahrer überfallen. Besonders problematisch: Ob Velo, Natel oder Portemonnaie – die gestohlenen Wertsachen gehören den Kurieren, nicht dem Unternehmen. Deliveroo gesteht bei Zwischenfällen verletzten Fahrern nicht einmal bezahlte Krankheitstage zu, da sie nicht angestellt sind.

der anderen Seite gibt es Konzepte wie Deliveroo und Foodora, die neben den Bestellungen auch die Auslieferungen übernehmen. Für sie ist es deutlich schwieriger, die Rentabilitätsschwelle zu erreichen.

So stiegen die Verluste von Deliveroo im vergangenen Jahr auf 129,1 Mio. Pfund und übertrafen damit sogar den Umsatz in Höhe von 128,6 Mio. Pfund, obwohl dieser sich versechsfacht hatte. Dennoch konnte das britische Unternehmen im September 385 Mio. Dollar einsammeln – ein Beweis dafür, dass die Investoren weiter Vertrauen in die Zukunft der Branche haben.

DIE INTERNET-GIGANTEN DRÄNGEN AN DEN TISCH

Um aus den roten Zahlen zu kommen, müssen Plattformen wie Deliveroo und Foodora den Restaurants 30 Prozent Kommission berechnen und auf gehobenere Küche setzen. «Nur Märkte mit einer dichten und wohlhabenden Bevölkerungsstruktur wie Grossbritannien oder die Niederlande sind rentabel», urteilt Analyst Bob Liao. «In weniger dicht besiedelten Regionen und Schwellenmärkten ist das nicht der Fall.» Zudem halten die Kunden, die ihr Essen online bestellen, der Plattform ihrer Wahl in aller Regel die Treue. Generell handelt es sich dabei um den Anbieter mit den meisten Restaurants.

Amazon testet derzeit einen Essenslieferdienst in den USA

«Oft ist nur Platz für einen grossen Akteur pro Land», meint Tim Eckert, Branchenexperte bei McKinsey. Um sich zu behaupten, geben die Unternehmen immer mehr für Werbung und Marketing aus, wodurch sich ihre Margen verkleinern. Diese Flucht nach vorn kann zu blutigen Konkurrenzkämpfen führen, wie sie sich in Deutschland derzeit Delivery Hero und Takeaway.com liefern.

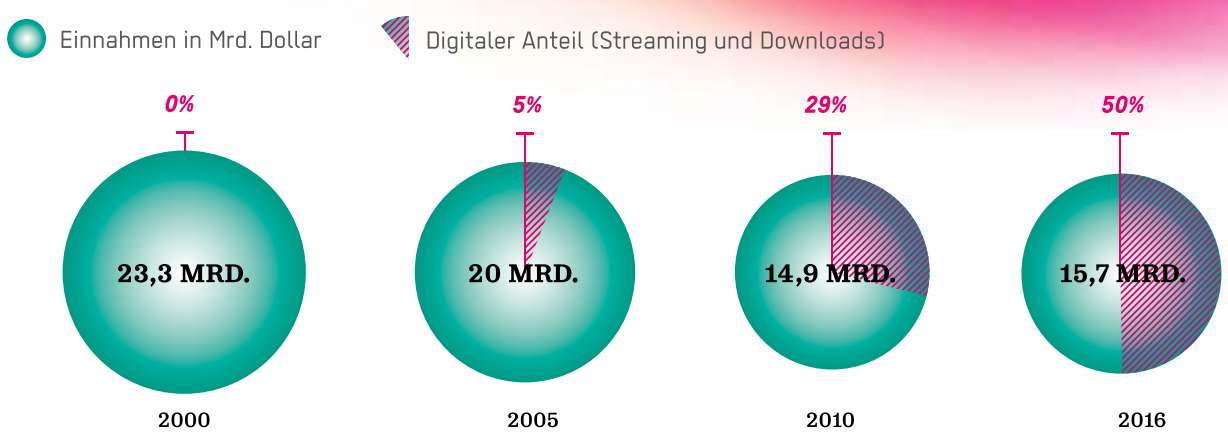
Denn es gilt, so schnell wie möglich Marktanteile zu erobern, bevor sich die Internet-Giganten zum Festmahl dazugesellen. Amazon testet gerade einen Essenslieferdienst in den USA, und Uber betreibt seit 2015 einen ähnlichen Service mit dem Namen Ubereats. Facebook wiederum positioniert sich gegenwärtig als neuer Zwischenhändler. Seit Oktober können die amerikanischen Nutzer des sozialen Netzwerks ihr Essen direkt über Facebook bestellen. Ausgeliefert werden die Gerichte dann von Partnerunternehmen wie Delivery.com, EatStreet, DoorDash, ChowNow oder Olo. Eine Konkurrenz, die die Situation für die etablierten Marktteilnehmer weiter verschärfen dürfte. ◢

Zeitenwende auf dem Musikmarkt

Die Musikindustrie ist wieder auf Wachstumskurs – dank der Streaming-Angebote übers Internet. Der weltweite Trend lässt Branchenriesen wie Universal Music jubeln, während Portale wie Spotify Verluste schreiben.

BERTRAND BEAUTÉ

DAS DEBAKEL DER TONTRÄGERINDUSTRIE IN ZAHLEN



Seit 2016 erklingen in der Musikindustrie wieder erfreuliche Töne. Mit einem Umsatz von 15,7 Mrd. Dollar erwirtschaftete die Branche ein Plus von 5,9 Prozent im Vergleich zu 2015. Es ist das beste Ergebnis seit dem Beginn der Veröffentlichung der weltweiten Umsätze durch den Internationalen Verband der Tonträgerindustrie (IFPI) im Jahr 1997. «Nach Jahren des Rückgangs geht es für unsere Branche nun endlich wieder bergauf», freut sich Ivo Sacchi, Präsident des Schweizer Ablegers der IFPI und CEO von Universal Music Switzerland. «Alle aktuellen Zahlen zeigen einen kontinuierlichen Aufwärtstrend, und ich bin überzeugt, dass das Wachstum 2017 noch bedeutender sein wird.»

Grégoire Revenu, Managing Partner der Investitionsbank Bryan, Garnier & Co, teilt diese Einschätzung: «Wir erleben gerade eine Zeitenwende auf dem Markt. Die grossen Labels wie Warner, Sony oder Universal, die nach der ersten Digitalisierungswelle zunächst als die grossen Verlierer dastanden, profitieren jetzt als Erste von den Umsatzsteigerungen, die das Streaming ermöglicht.»

Die Einkünfte von Universal Music stiegen in den ersten sechs Monaten des Jahres um 15,2 Prozent

Dank der verschiedenen Plattformen, allen voran Spotify, Apple Music, Amazon Music und Deezer, kletterten die Musikstreaming-Umsätze im vergangenen Jahr um 60,4 Prozent auf 4,6 Mrd. Dollar. Der Absatz von CDs brach im gleichen Zeitraum weiter ein.

«Die Umsätze des Jahres 2016 sind in mehrerlei Hinsicht bemerkenswert», erläutert Ivo Sacchi. «Erstens hat sich der Musikmarkt zum ersten Mal seit 2000 wieder stabilisiert. Zweitens hat das Digitale endgültig die Oberhand über die physischen Tonträger gewonnen. Und drittens hat das Streaming die Downloads als wichtigsten digitalen Trend verdrängt.» Sacchi blickt zuversichtlich in die Zukunft: «Der Absatz beim Musikstreaming ist zum wichtigsten Wachstumsmotor unserer Branche geworden. Und es besteht kein Zweifel, dass er weiter wachsen wird.»

Das Potenzial der Branche ist in der Tat enorm: Ende 2016 besassen lediglich 112 Millionen Menschen weltweit ein kostenpflichtiges Abo bei einem Streaming-Portal, während 900 Millionen User Gratisdienste, vor allem YouTube, nutzten. «Die Herausforderung besteht darin, alle Verbraucher vom kostenpflichtigen Streaming zu überzeugen», so Guillaume Leblanc, Generaldirektor des französischen Musikverbands SNEP. «Ich bin recht zuversichtlich, da die Streaming-Technologie die Menschen dazu animiert, Abos abzuschliessen.»

Die aktuelle Entwicklung ist für die Branchengiganten Universal, Sony und Warner ein wahrer Geldsegen. Schon heute vereinen die grossen drei mehr als zwei Drittel der weltweit von der Musikindustrie erzielten Umsätze. So verbuchte Sony Music im ersten Quartal 2017 ein Umsatzwachstum von 18,8 Prozent im Vorjahresvergleich. Die Einkünfte von Universal Music stiegen in den ersten sechs Monaten des Jahres um 15,2 Prozent, die von Warner Music im zweiten Quartal um 13 Prozent. Daher ▷

DIE MEINUNG DER ANALYSTIN

«VIVENDI WIRD STARK VOM STREAMING PROFITIEREN»

Die Credit Suisse hat ihre Haltung zu Vivendi geändert. Die Bank hat die Aktie des Konzerns von «Underperform» auf «Outperform» hochgestuft und sieht das neue Kursziel bei 23,40 Euro. «Wir sind der Meinung, dass Vivendi, dessen Hauptgeschäftsfeld mit der Tochter Universal Music Group die Musik ist, seine Rentabilität dank der Positionierung im Streaming-Markt in den nächsten Jahren enorm steigern wird», erläutert Julie Saussier-Clement, Analystin bei Credit Suisse. «Wenn der Verkauf physischer Tonträger weiter zurückgeht, könnten diese schon bald durch das Streaming ersetzt werden. Mit 30 Prozent Weltmarktanteil ist Universal gut genug positioniert, um von dieser Entwicklung zu profitieren.»

Wie in vielen Wirtschaftszweigen könnte China auch hier eine Schlüsselrolle spielen. «Streaming ist dort bereits die bevorzugte Art des Musikkonsums, doch nur wenige Leute bezahlen dafür», fährt Julie Saussier-Clement fort. «Nichtsdestoweniger könnte Universal vom Willen der chinesischen Regierung und der Hauptakteure des Markts profitieren, die Musikpiraterie zu bekämpfen, nicht zuletzt deshalb, da das Label verstärkt auf lokale Interpreten setzt. Langfristig wird China für die Geschäfte von Universal sehr wichtig werden.» Den Zahlen von Credit Suisse zufolge dürfte der kostenpflichtige Streaming-Markt in China von 60 Mio. Dollar im Jahr 2016 bis 2024 auf 1 Mrd. Dollar anwachsen.

Auch die zweite Einnahmequelle von Vivendi, den Pay-TV-Kanal Canal+, bewertet Credit Suisse positiv. «Nach einigen schwierigen Jahren gehen wir davon aus, dass der Sender sich bald stabilisieren wird», so Julie Saussier-Clement. «Er sollte das Konzernergebnis also nicht nach unten ziehen.»

VIEL LÄRM UM YOUTUBE

«YouTube ist die beliebteste Streaming-Plattform der Welt, doch paradoxerweise zugleich diejenige, die den Labels am wenigsten zahlt», kritisiert Guillaume Leblanc, Generaldirektor des französischen Musikverbands SNEP. So kommt es, dass 900 Millionen Nutzer, die Musik über YouTube konsumierten, den Labels im vergangenen Jahr lediglich 553 Mio. Dollar eingebracht haben. Den Zahlen des Internationalen Verbands der Tonträgerindustrie zufolge ist dieses Ergebnis weit von den 3,9 Mrd. Dollar entfernt, die mit den rund 212 Millionen Abonnements der Bezahl-Plattformen erwirtschaftet wurden. «Diese Situation ist unbefriedigend für die Musikindustrie», betont Guillaume Leblanc. «Google darf sich nicht damit begnügen, uns mit Almosen abzuspeisen.»

überrascht es auch nicht, dass die Société Générale (SG), wie auch die Credit Suisse (siehe Kasten S. 71), zum Kauf der Vivendi-Aktie rät. Vivendi erwirtschaftet heute knapp 49 Prozent seines Umsatzes mit dem Tochterunternehmen Universal Music Group (UMG). Die Firma «dürfte von den positiven Trends profitieren, die derzeit die Plattenindustrie umwälzen», heisst es in der SG-Mitteilung vom Mai 2017.

«Der Aufschwung ist zwar real, doch er steht auf wackligen Beinen», warnt indes Xavier Filliol, Co-Präsident der Kommission «Musik und Radio» der französischen Onlinedienstanbieter-Vereinigung GESTE. Setzt man die aktuellen Geschäftszahlen der Branche ins Verhältnis, sind es noch Welten bis zu den Ergebnissen, die in der Vergangenheit erreicht wurden. Zu seinen Glanzzeiten erwirtschaftete der Sektor fast 24 Mrd. Dollar pro Jahr, im vergangenen Jahr waren es 15,7 Mrd. (siehe Infografik auf S. 70).

Viele Analysten stellen zudem die Zukunftsfähigkeit des Streaming-Geschäftsmodells stark infrage. «Deezer, Tidal, Spotify, Pandora und alle anderen Unternehmen, die sich auf dieses Geschäftsfeld spezialisiert haben, machen Verluste», betont etwa Xavier Filliol. «Bei Apple Music, Amazon Music oder Google Music fällt dieses Defizit durch die übrigen Aktivitäten des Mutterkonzerns nicht weiter auf.»

Grégoire Revenu führt diese Situation auf zwei Probleme zurück: «Einerseits müssen die Streaming-Plattformen beträchtliche Summen an die Plattenindustrie abführen. Seit seiner Gründung hat Spotify mehr als 5 Mrd. Dollar an Tantiemen gezahlt und für 2017 und 2018 mindestens 2 Mrd. verbindlich zugesagt. Andererseits sind die Kosten für die Neukundenakquisition in dieser Branche besonders hoch, die Marketingausgaben pro Nutzer liegen bei 20 bis 40 Dollar. Das Ergebnis: Bislang gibt es noch keine Gewinnmargen.»

Spotify-Gründer Daniel Ek 2016 bei einer Pressekonferenz in Tokio. Die schwedische Streaming-Plattform konnte ihre Umsätze im vergangenen Jahr zwar um 50 Prozent steigern, fährt aber dennoch weiter Verluste ein.

So lässt sich auch erklären, warum Weltmarktführer Spotify trotz Rekord-Abozahlen und einem Umsatzwachstum von 50 Prozent (auf 3 Mrd. Euro) im Vorjahresvergleich fortwährend operative Verluste einfährt. Zuletzt sind diese von 231 Mio. Euro im Jahr 2015 auf 539 Mio. Euro im Jahr 2016 gestiegen. Den Konkurrenten ergeht es nicht anders. «Solange diese Portale rote Zahlen schreiben, baut die Musikindustrie ihre Zukunft auf Sand», warnt Xavier Filliol.

Ivo Sacchi teilt diese Meinung nicht: «Viele Unternehmen, die heute zu den grössten der Welt zählen, haben mit jahrelangen Verlusten angefangen. Es ist nur eine Frage der Zeit, bis die Streaming-Plattformen Geld einbringen. Wir glauben fest an die Zukunft von Spotify.» Doch mit welchem Geschäftsmodell? «Früher oder später werden die Einkünfte zwischen den Branchengiganten und den Plattformen sicher ausgeglichener sein», glaubt Grégoire Revenu. «Ich denke, dass das Wachstum der Plattformen in erster Linie über Diversifizierungen erfolgen wird, vor allem durch Digital Marketing: Hier geht es darum, passende Produkte für den jeweiligen Musikgeschmack zu empfehlen.»

PERSONALISIERTE MUSIKPROFILE

Das Streamen von Musik wird Unternehmen wie Spotify in die Lage versetzen, personalisierte Musikprofile für jeden Kunden anzulegen. Diese Profile können anschliessend genutzt werden, um dem Kunden andere Künstler, aber auch den Kauf von Produkten, die nichts mit Musik zu tun haben, zu empfehlen.

«In nur 24 Monaten sind die Digital-Marketing-Einnahmen von Spotify von 100 auf 300 Mio. Dollar gestiegen», sagt Grégoire Revenu. «Und wir haben gerade erst begonnen, uns mit diesem Geschäftsfeld auseinanderzusetzen. Es könnte Einnahmen in Milliardenhöhe generieren.»

Bis dahin bleiben die Zeiten für die Streaming-Portale jedoch hart. Microsoft hat bereits angekündigt, sich aus dem Sektor zurückzuziehen. Sein Dienst Groove Music wird am 31. Dezember eingestellt. Das an der New Yorker Börse kotierte Internetradio Pandora Media ist auf der Suche nach frischem Wind, Tidal, die Firma von Rapper Jay-Z, kämpft um Abonnenten, und SoundCloud wurde im August dieses Jahres, nach der Entlassung von 40 Prozent seiner Angestellten, in allerletzter Minute vor der Pleite gerettet.

Wer wird überleben? Und wer wird auf der Strecke bleiben? «Die Karten sind noch nicht verteilt», sagt Grégoire Revenu. «Im Augenblick liegt Spotify, dessen Börsengang bald bevorstehen dürfte, noch weit vor Apple Music und Amazon Music. Auf diese drei Unternehmen entfallen 80 Prozent des Markts. Für die anderen scheint eine Konsolidierung des Sektors unausweichlich.» ◢

MITSURU TAMURA / AFP

«In nur 24 Monaten sind die Digital-Marketing-Einnahmen von Spotify von 100 auf 300 Mio. Dollar gestiegen»

Grégoire Revenu, Managing Partner bei Bryan, Garnier & Co

RAUBKOPIEN BLEIBEN EIN GROSSES PROBLEM

Einem im September veröffentlichten Bericht des Internationalen Verbands der Tonträgerindustrie zufolge hören 40 Prozent der Verbraucher illegal Musik – vor allem, indem sie Streaming-Inhalte kopieren. Bei den 16- bis 24-Jährigen sind es sogar 53 Prozent. Diese Situation ist den Labels natürlich ein Dorn im Auge. Nach einem langwierigen Gerichtsstreit haben sie in diesem Jahr die Schliessung der Seite YouTube-MP3.org erwirkt. Wie der Name schon sagt, bot die Seite, die jeden Monat von mehr als 60 Millionen Unique Visitors aufgerufen wurde, die Möglichkeit, YouTube-Videos in MP3-Audiodateien umzuwandeln.

«Die Urheberrechtsverletzung ist nach wie vor eines der grössten Probleme, und wir kämpfen weiter gegen Raubkopierer», betont Ivo Sacchi, Präsident des Schweizer Ablegers der IFPI und CEO von Universal Music Switzerland. «Was wir brauchen, ist ein strengeres Gesetz, das die Webhoster, die Urheberrechtsverletzungen befördern, in die Pflicht nimmt.»

Beim illegalen Musikkonsum spielen die Suchmaschinen eine «entscheidende Rolle», wie die Studie feststellt, da 54 Prozent aller Nutzer, die illegal Musik herunterladen, entsprechende Seiten über Google suchen. «Die Suchmaschinen müssen aufhören, illegale Seiten anzuzeigen», fordert darum Guillaume Leblanc, Generaldirektor des französischen Musikverbands SNEP.

Der Klassiker in neuem Licht

USM Haller erschliesst revolutionäre Dimensionen integraler Beleuchtung: kabellos, dimmbar, energieeffizient.
Eine wahre Innovation – lassen Sie sich inspirieren!

www.usm.com

Besuchen Sie unsere autorisierten Vertriebspartner oder unsere USM Showrooms in Berlin, Bern, Düsseldorf, Hamburg, London, München, New York, Paris, Stuttgart, Tokio

ANALYSE

DIE MEINUNG DER EXPERTEN

IM FOKUS

Finanzprodukte für den guten Zweck

Mit Impact Investing lassen sich attraktive Renditen erzielen und zugleich ökologische oder soziale Projekte finanzieren. Ein Anlagetyp, der besonders bei der Generation Y und bei Frauen gut ankommt.

JULIE ZAUGG

Gutes tun und dabei interessante finanzielle Renditen einfahren: Das ist das Ziel von sogenannten Impact-Investment-Produkten. «Der Begriff ist vor rund zehn Jahren aufgekommen, doch so richtig durchgestartet ist der Sektor erst vor drei, vier Jahren», erklärt Ben Thornley, Partner der Consulting-Agentur Tideline, die sich auf diesen Anlagentyp spezialisiert hat.

Angesichts einer wachsenden Nachfrage haben die meisten grossen Finanzinstitute, darunter UBS, Deutsche Bank, Morgan Stanley und BlackRock, eigene Fonds beziehungsweise Abteilungen für Impact Investments gegründet, wie Thornley berichtet. Dem Experten zufolge besitzt der Markt derzeit einen Wert von etwa 140 Mrd. Dollar, und das ist nur eine zurückhaltende Schätzung. Konkret zählen zu diesem Bereich alle Investitionen in Produkte, die einen sozialen, humanitären oder ökologischen Mehrwert generieren. «Das kann viele Formen annehmen, zum Beispiel eine Beteiligung an den Schulden eines Schwellenlands, ein Darlehen für eine Nichtregierungsorganisation, die sich für einen besseren Zugang zu sauberem Wasser einsetzt, eine Investition in ein Mikrofinanzunternehmen oder in eine Firma, die bezahlbaren Wohnraum verwaltet», erläutert Anlageberater Jed Emerson, ein Spezialist auf diesem Gebiet. Zudem besteht die Möglichkeit, über Fonds wie den von DBL Partners aus Kalifornien gleichzeitig in verschiedene Projekte zu investieren – etwa in die Reduktion von CO_2-Emissionen oder in den Ausbau von erneuerbaren Energien.

Impact Investments werden durch Finanzkrisen weniger in Mitleidenschaft gezogen als andere Produktkategorien

Analog dazu werden Investments in soziale oder humanitäre Vorhaben angeboten. Wie viel Rendite dabei generiert wird, hängt von der

MARI MORTVEDT / CICR

Das Internationale Komitee vom Roten Kreuz (IKRK) hat eine Obligation eingeführt, mit der Rehabilitationszentren in drei afrikanischen Ländern finanziert werden sollen.

Wirkungskraft des jeweiligen Projekts ab. Diese wird von einer unabhängigen Institution ermittelt.

ROTES KREUZ AN VORDERSTER STELLE

Das Internationale Komitee vom Roten Kreuz (IKRK) hat im September eine Obligation lanciert, mit der Rehabilitationszentren für Kriegsverletzte in der Demokratischen Republik Kongo, in Mali und Nigeria finanziert werden sollen. Erreicht die Organisation ihr Ziel, eine bestimmte Anzahl von Prothesen bereitzustellen, erhalten die Anleger eine jährliche Rendite von 7 Prozent. Wird das gesteckte Ziel jedoch verfehlt, müssen die Geldgeber damit rechnen, bis zu 60 Prozent ihrer Investitionen zu verlieren. Das IKRK wäre damit also ebenfalls gestraft.

Ein wahrhaft globales Beispiel ist die im vergangenen Sommer aufgelegte Weltbank-Anleihe, mit deren Hilfe nicht weniger als 500 Mio. Dollar aufgebracht werden sollen. Das Geld ist dafür bestimmt, eine Einrichtung zu finanzieren, die im Falle einer Pandemie das Vorgehen der internationalen Gemeinschaft koordinieren soll.

Welche Kunden nutzen Impact Investing? «Vor allem die Generation Y und Frauen, die immer häufiger zu den Investoren zählen, begeistern sich für diesen Produkttyp», so Ben Thornley. Auch institutionelle Anleger wie Versicherungen oder Pensionskassen gehören zum Kundenkreis, ebenso wie einige wohlhabende Familien, die «bereit sind, etwas höhere Risiken einzugehen, wenn sie so in Bereiche oder Projekte investieren können, die ihren Werten entsprechen», erklärt Jed Emerson.

Die Entscheidung für eine solche Anlage kann auch eine intelligente Möglichkeit sein, das eigene Portfolio zu diversifizieren. Impact Investments werden durch Finanzkrisen tatsächlich weniger in Mitleidenschaft gezogen als andere Produktkategorien. «Es gibt keine direkte Korrelation zwischen den Märkten und der Performance sozialer Obligationen oder der von Investitionen im Mikrofinanzbereich», so Jed Emerson. «Deswegen bleiben solche Anlagen von Börsenschwankungen weitgehend verschont.» ◢

INVESTOREN-INTERVIEW

«Die traditionellen Akteure des Energiesektors haben sich geirrt»

Energieerzeuger, die auf erneuerbare Energien setzen, entwickeln sich hervorragend. Die Schweizer Firmen haben es allerdings schwer.

BERTRAND BEAUTÉ

Man sollte in Stromerzeuger investieren, die auf erneuerbare Energien (EE) setzen. Das ist, kurz gefasst, das Ergebnis einer im Oktober vom Institute for Energy Economics and Financial Analysis (IEEFA) veröffentlichten Studie. Die IEEFA-Autoren hatten Strategien und Kursentwicklungen von elf Energieversorgern weltweit ausgewertet. Die Ergebnisse zeigen, dass die acht Unternehmen, die am längsten abgewartet hatten und erst spät auf den EE-Zug aufgesprungen sind, zwei Drittel ihrer zwischen 2007 und 2016 angehäuften Marktkapitalisierung und damit insgesamt 185 Mrd. Dollar eingebüsst haben. Im Gegensatz dazu konnten Enel aus Italien (ENEL), NextEra aus den USA (NEE) und AGL aus Australien (AGL), also die drei Unternehmen, die am stärksten in EE investiert haben, ihre Kapitalisierung im selben Zeitraum um 27 Mrd. Dollar steigern, was einem durchschnittlichen Gesamtwachstum von 29,5 Prozent entspricht. Fabien Roques, Executive Vice President der US-amerikanischen Unternehmensberatung Compass Lexecon und Experte für Energiefragen mit Erfahrung bei SwissElectric und verschiedenen Schweizer Energieunternehmen, erläutert die Hintergründe dieser Dynamik.

Sind Sie über die Studienergebnisse des Institute for Energy Economics and Financial Analysis überrascht?

Nein. Die meisten grossen Energieakteure in Europa haben den Umstieg auf erneuerbare Energien (EE) verpasst. Vor etwa zehn Jahren waren diese Unternehmen noch überzeugt davon, dass Solar- und Windenergie sehr viel Zeit brauchen würden, um sich durchzusetzen. Sie haben sich geirrt. Die Kosten für die Stromerzeugung aus EE sind sehr viel schneller gesunken, als sie erwartet hatten. Seit zwei oder drei Jahren versuchen diese grossen Unternehmen nun, ihren Rückstand aufzuholen, indem sie massiv in EE investieren. Das ändert jedoch nichts daran, dass sie diesen bedeutenden Wachstumsmarkt lange links liegen gelassen haben. Jetzt sind sie mit der Konkurrenz neuer Akteure konfrontiert, die sich in der Entwicklung von Wind- und Solarkraftprojekten inzwischen einen Namen gemacht haben, aber auch mit Verbraucher-Erzeugern, die eigene Solarpanels installiert haben. Ausserdem haben die Subventionen für EE die Strompreise auf den europäischen Märkten gedrückt. Das Ergebnis: Der Wert der traditionellen Akteure ist stark gesunken.

Wie ist die Situation in der Schweiz?

Insgesamt kann man nicht sagen, dass die Schweizer Firmen die Energiewende verpasst hätten, da die Ausgangslage nicht dieselbe ist. Im Gegensatz zu ihren europäischen Nachbarn verfügte die Schweiz aufgrund ihrer Stauseen bereits über einen grossen Anteil an CO_2-freiem Strom. Investitionen in Wind- und Solarkraft waren daher weniger gerechtfertigt als beispielsweise in Deutschland. Aber letztendlich bekommen die Schweizer Energieversorger die Entwicklung der erneuerbaren Energien und die sinkenden Strompreise auf den Märkten genauso ab wie ihre europäischen Konkurrenten.

Wie lässt sich dieses Debakel erklären?

Am 1. Januar 2009 wurde der Strommarkt in der Schweiz teilweise liberalisiert. Das bedeutet, dass Grosskunden, deren Jahresverbrauch 100 Megawattstunden übersteigt, ihren Strom frei auf dem Markt einkaufen können. Doch ist der Preis für eine Kilowattstunde an den europäischen Börsen eben abgestürzt. Zu den derzeitigen Preisen ist der in Stauwerken produzierte Strom daher nicht mehr rentabel und Schweizer Energieversorger wie Alpiq und Axpo, die vom Grossmarkt abhängig sind, haben es schwer. ◢

Fabien Roques
Executive Vice President
Compass Lexecon

HUUS
HOTEL
GSTAAD • SAANEN
HUUS Gstaad
Schönriedstrasse 74
3792 Saanen • Gstaad
+41 33 748 04 04
www.huusgstaad.com
welcome@huusgstaad.com
46°29'35.8"N 7°16'01.9"E
Must-see!
HUUS ist weit mehr als «nur» ein Hotel –
HUUS ist eine eigene Destination.
Natürlich willkommen im wunderschönen Gstaad-Saanenland!

ISTOCK

Dossier von:
Bertrand Beauté
Ludovic Chappex
Benjamin Keller

DOSSIER

AC IMMUNE S. 60
ALSO S. 50
AUTONEUM S. 38
BACHEM S. 63
BASILEA S. 38
BELIMO S. 49
BOBST S. 42
BOSSARD S. 57
CICOR S. 48
COMET S. 47
DÄTWYLER S. 62
FLUGHAFEN ZÜRICH S. 60
GENEURO S. 43
IDORSIA S. 56
INTERROLL S. 55
KARDEX S. 37
KOMAX S. 58
LEM S. 53
OBSEVA S. 36
SANTHERA S. 44
SONOVA S. 46
STRAUMANN S. 41
U-BLOX S. 40
VAT S. 54
YPSOMED S. 51

INNOVATIVE SCHWEIZ

Die grossen Player der Schweizer Industrie sind nicht die einzigen, die in F&E investieren. Im Schatten der Branchenriesen gehen weniger bekannte Firmen neue Wege und performen an der Börse.

«Sie können eine brillante Idee haben, eine herausragende Technologie, und damit dennoch komplett am Markt vorbeigehen.» André Kudelski, der neue Hüter der Innovation in der Schweiz, hat recht: Ein gutes Konzept muss nicht automatisch ein Verkaufsschlager werden (s. Interview). Zum Glück gilt dies nicht für die in diesem Dossier vorgestellten Firmen. Ihre Innovationskraft leistet einen deutlichen Beitrag zum wirtschaftlichen Erfolg des Landes.

Und beim Thema Innovation hat die Schweiz weltweit Vorbildcharakter. Im siebten Jahr in Folge belegt sie auch 2017 wieder den Spitzenplatz im Global Innovation Index. Diese gute technologische Konstitution verdankt

das Land natürlich zu einem grossen Teil den inländischen Industriegiganten wie Novartis, Roche, Nestlé oder Syngenta, die massiv in Forschung und Entwicklung investieren. Doch nicht nur. Viele kleinere oder weniger bekannte Unternehmen entwickeln ebenfalls disruptive Technologien.

Für das Dossier dieser Ausgabe haben wir 25 dieser Schweizer Rohdiamanten ausgewählt und die grossen Akteure einmal beiseitegelassen, die ihren Wachstumskurs 2018 fortsetzen dürften. Kleine, vielversprechende Unternehmen also, aber auch «versteckte Champions» oder einfach führende Anbieter aus bestimmten Bereichen.

Unsere Auswahl bestätigt die Stärken, die die Schweiz ausmachen. Keine Überraschung ist, dass die Pharmaindustrie mit Unternehmen wie Basilea oder ObsEva, die revolutionäre Behandlungsmethoden entwickeln, überrepräsentiert ist. Auch die Bereiche Präzisionsmechanik und Elektronik machen einen grossen Teil vom Kuchen aus. LEM entwickelt zum Beispiel Strom- und Spannungssensoren. Komax ist auf die Fertigung und Prüfung von Elektrokabeln spezialisiert. Beide profitieren von den grossen Trends der heutigen Zeit, wie dem Boom von Elektro- und Hybrid-Autos.

Aber stellen die Firmen, die wir Ihnen vorstellen, auch gute Anlagemöglichkeiten dar? Um Ihnen die Entscheidung zu erleichtern, haben wir sie in drei Kategorien unterteilt. «Joker» sind riskante Werte, deren Kurs 2018 stark zulegen aber genauso gut auch ein weniger ruhmreiches Schicksal erleiden könnte. Unter den «sicheren Werten» finden Sie vernünftige Optionen für Anleger, vor allem langfristig gesehen. Die «Favoriten» – eine höchst subjektive Auswahl – stehen für Firmen, für die sich die Redaktion am stärksten begeistern konnte und die unserer Meinung nach attraktive Chancen bieten. ◢

INTERNATIONALE RANGLISTEN

SPITZEN-REITER SCHWEIZ

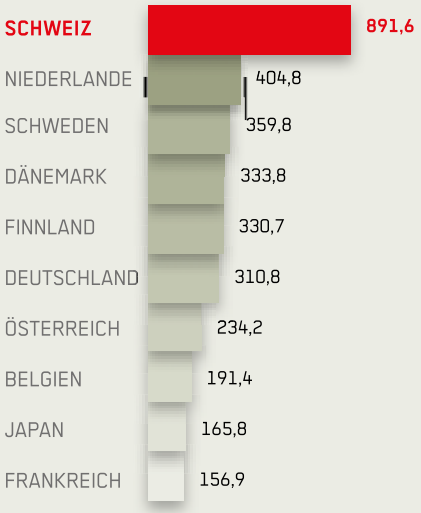
Die Schweiz brilliert in den Wettbewerbsrankings, zeigt aber auch hier und da gewisse Schwächen.

BENJAMIN KELLER

WELTKLASSE BEI PATENTEN

Patentanmeldungen nach Ländern im Jahr 2016.

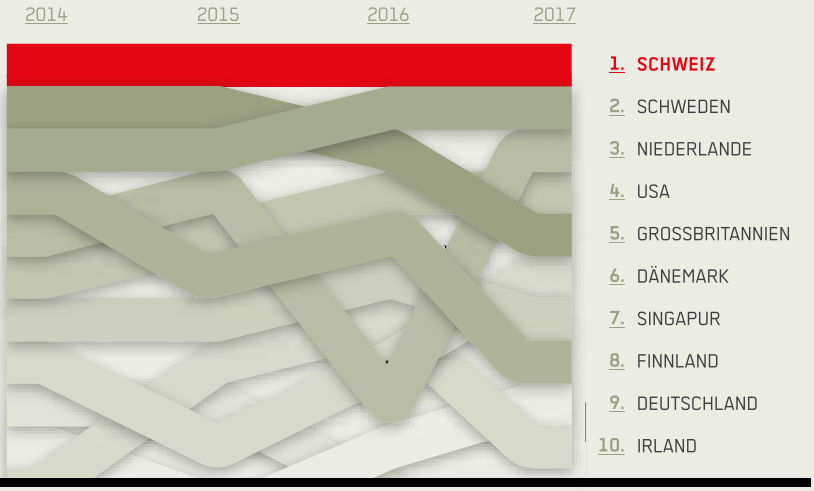
Pro Million Einwohner



Quellen: Europäische Kommission, European Innovation Scoreboard 2017; SBFI, Forschung und Innovation in der Schweiz 2016; BFS; European Patent Office; WIPO, Insead, Johnson Cornell University, Global Innovation Index 2017; IMD, World Digital Competitiveness Ranking 2017.

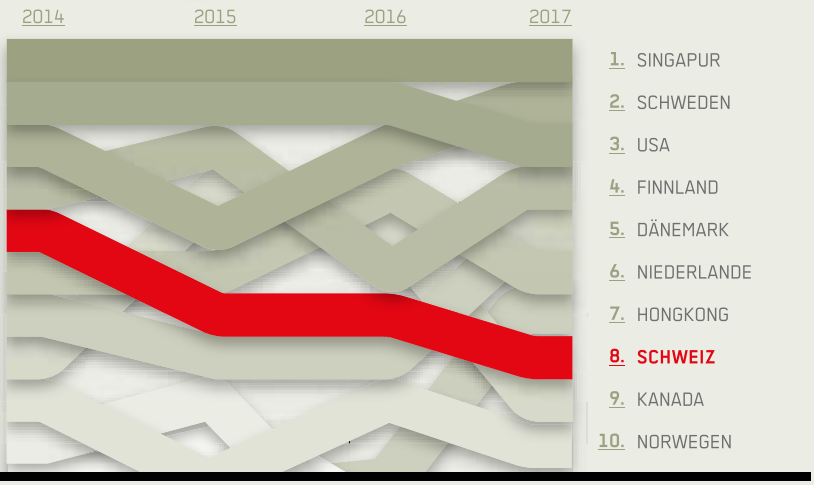
NUMMER EINS IM GLOBAL INNOVATION INDEX

Die jährlich von der Weltorganisation für geistiges Eigentum (WIPO) veröffentlichte Rangliste berücksichtigt viele unterschiedliche Kriterien wie die politische Stabilität, die Ausgaben für Bildung, Investitionen in F&E, das Niveau des tertiären Bildungsbereichs, die Kreditverfügbarkeit und die Umweltleistung.



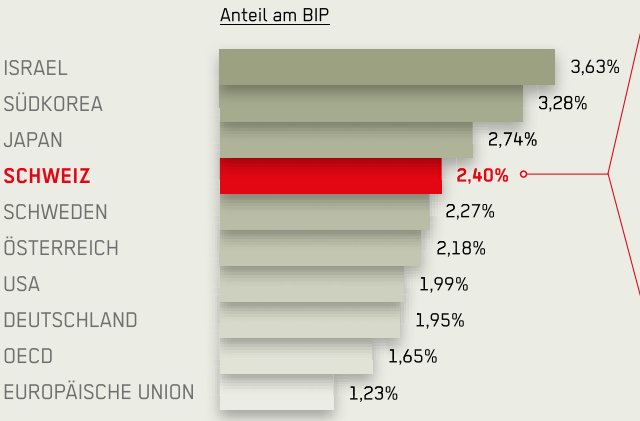
RÜCKSTAND BEI DER DIGITALISIERUNG

Wie das IMD World Digital Competitiveness Ranking der Jahre 2014–2017 zeigt, wird die Schweiz immer mehr von den skandinavischen Ländern abgehängt. Insbesondere Dänemark schreitet mit Siebenmeilenstiefeln voran.



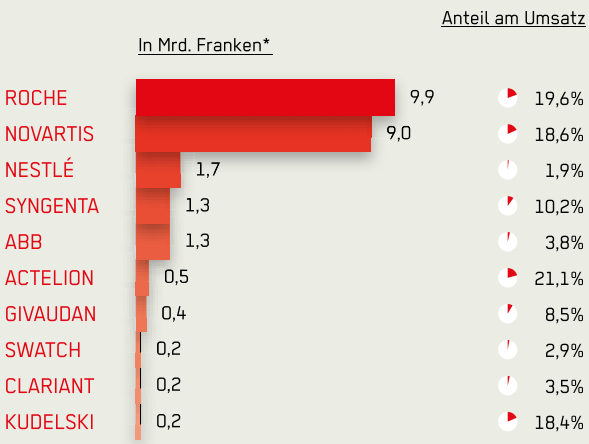
UMFANGREICHE INVESTITIONEN IN F&E

Inlandsausgaben für Forschung und Entwicklung privater Unternehmen nach Ländern im Jahr 2015.



SPITZENERGEBNIS DANK PHARMA

F&E-Ausgaben pro Unternehmen im Jahr 2016.



*Dollar-Beträge in Franken umgerechnet (Wechselkurs vom 28.10.2017).

25 SCHWEIZER PERLEN

Es gibt viele Schweizer Firmen, die abseits des Rampenlichts glänzen. Je innovativer, desto erfolgreicher. Hier eine Auswahl. Anleger aufgepasst!

BERTRAND BEAUTÉ UND LUDOVIC CHAPPEX

Besonderer Tipp

Sicherer Wert

Joker

OBSEVA

KAMPF GEGEN FRAUENKRANKHEITEN

Das junge Genfer Start-up besitzt beste Voraussetzungen für eine Erfolgsgeschichte nach US-amerikanischem Vorbild.

GRÜNDUNG
2012

HAUPTSITZ
PLAN-LES-OUATES (GE)

BESCHÄFTIGTE
37

UMSATZ 2016
–

KAPITALISIERUNG
USD 350 MIO.

Aus der Asche von Merck Serono entsteht möglicherweise gerade ein neues Juwel. Sein Name? ObsEva. «Das Start-up hat alles, was man zum Erfolg braucht», urteilt Raghuram Selvaraju, Analyst bei H.C. Wainwright & Co. «Und es hat vor allem ein überaus leistungsstarkes Management.» Die von ehemaligen Mitarbeitern des nicht mehr existierenden Pharmariesen gegründete ObsEva entwickelt Mittel gegen Frauenkrankheiten. Eines der drei Wirkstoffe, die in ihrer Pipeline schlummern, weckt besonders grosse Hoffnungen. Das OBE2109 genannte Medikament soll zur Behandlung von Endometriose eingesetzt werden, einer gynäkologischen Erkrankung, bei der sich Uterusgewebe ausserhalb der Gebärmutter ansiedelt. «Die Krankheit, für die bisher ausser einem chirurgischen Eingriff keine Behandlungsmethode existiert, ist zwar nicht tödlich, für Betroffene aber mit grossen Einschränkungen verbunden», erklärt Raghuram Selvaraju. «Da Millionen Frauen unter Endometriose leiden, ist das Marktpotenzial enorm.» Offen ist zurzeit noch, ob OBE2109 eine Marktzulassung erhalten wird. Doch «das Risiko eines Misserfolgs scheint mir minimal zu sein», fährt Raghuram Selvaraju fort. «In den ersten Studien haben sich keine Nebenwirkungen gezeigt, alle Ampeln stehen auf Grün.»

«DAS MARKTPOTENZIAL IST ENORM»

Die Investoren haben sich also nicht getäuscht. Im Januar 2017 sammelte ObsEva beim Gang an die Nasdaq fast 100 Mio. Dollar ein. Die beiden US-Unternehmen Myovant und AbbVie arbeiten zurzeit an ähnlichen Substanzen wie OBE2109. «Doch für mich ist ObsEva die beste der drei Firmen», unterstreicht der Analyst. Eine Chance, die man dem Experten zufolge ergreifen sollte, solange das Unternehmen «noch ein Imageproblem» habe. «Die amerikanischen Anleger kennen ObsEva aufgrund seiner Schweizer Herkunft bislang kaum. Im Vergleich zu einem identischen Unternehmen mit Sitz in New York ist die Firma daher unterbewertet.»

OBSV

GRÜNDUNG
1977

HAUPTSITZ
ZÜRICH (ZH)

BESCHÄFTIGTE
1'550

UMSATZ 2016
€ 358,5 MIO.

KAPITALISIERUNG
CHF 870 MIO.

«DAS MANAGEMENT HAT BEMERKENSWERTES GELEISTET, UM DAS UNTERNEHMEN AUF SOLIDE BEINE ZU STELLEN»

KARDEX

Die Lösungen von Kardex sind gefragt, unter anderem von Kunden wie BMW, Gillette oder Caterpillar.

KARDEX

LOGISTIK NACH MASS

Das Zürcher Unternehmen entwickelt dynamische Lager- und Bereitstellungssysteme.

Wie optimiert man die verfügbare Stellfläche in einem Lager oder einer Fabrik? Und wie gestaltet man die Sortierung und den automatischen Versand der Waren? Effiziente Antworten auf diese Fragen liefert die Firma Kardex, die für ihre Kunden, zu denen grosse Konzerne wie BMW, Gillette, Caterpillar oder British American Tobacco gehören, massgeschneiderte Maschinen und Lösungen entwirft. Das Intralogistik genannte Geschäftsfeld profitiert vom E-Commerce-Boom, der die Unternehmen dazu zwingt, die Verwaltung in ihren Sortierzentren zu optimieren – vor allem durch eine deutliche Senkung der Anzahl der Mitarbeitenden. Insbesondere der Markt für vertikale Karussellsysteme (Warenaufzüge) boomt derzeit. Einer neuen Studie zufolge dürfte der Sektor bis 2021 um 6 Prozent pro Jahr wachsen.

«Kardex ist langfristig eine sehr interessante Anlage. Das Konzern-Management hat Bemerkenswertes geleistet, um das Unternehmen auf solide Beine zu stellen», meint Michal Lichvar von Vontobel. Neben der Entwicklung und Fertigung von Karussellsystemen und anderen automatischen Sortieranlagen übernimmt Kardex auch die Installation und Software-Optimierung seiner Geräte, die ganz auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind. Durch derartige Schulungs- und Wartungsaktivitäten generiert die Zürcher Firma einen grossen Teil ihrer Erlöse: «28 Prozent der Einnahmen erzielt Kardex mit Serviceleistungen», so Robin Seydoux von Research Partners. «Ein Unternehmen, das ganz klar zu empfehlen ist, auch wenn es in meinen Augen derzeit etwas hoch bewertet ist.» KARN

GRÜNDUNG
2000

HAUPTSITZ
BASEL (BS)

BESCHÄFTIGTE
230

UMSATZ 2016
CHF 66 MIO.

KAPITALISIERUNG
CHF 911 MIO.

BASILEA PHARMACEUTICA

VIELVERSPRECHENDE ANTIBIOTIKA

Die Basler Firma bringt zwei neue Mittel gegen Infektionskrankheiten auf den Markt.

Auf der Prioritätenliste der Weltgesundheitsorganisation (WHO) steht die Entwicklung neuer Wirkstoffe zur Bekämpfung antibiotikaresistenter Keime ganz oben: «Die Investitionen in Forschung & Entwicklung müssen für den Kampf gegen antibiotikaresistente Infektionen zügig vervielfacht werden. Andernfalls werden wir in eine Zeit zurückkatapultiert werden, in der die Menschen Angst vor ganz normalen Infektionskrankheiten hatten», warnte WHO-Generaldirektor Tedros Adhanom Ghebreyesus in einem Bericht vom September 2017.

«BASILEA IST EINES VON WENIGEN UNTERNEHMEN, DIE NEUE ANTIBIOTIKA ENTWICKELN»

«Basilea ist eines von wenigen Unternehmen weltweit, die sich mit der Entwicklung neuer Antibiotika und Antimykotika beschäftigen», so Bob Pooler, Analyst bei ValuationLAB. Das Basler Labor vertreibt seit 2016 Cresemba, ein Antimykotikum, und Zevtera/Mabelio, ein Antibiotikum. Trotzdem bleibt das Unternehmen mit einem Verlust von 51,3 Mio. Franken 2016 in den roten Zahlen. Für Bob Pooler ist das jedoch kein Grund zur Sorge: «Ich empfehle das Unternehmen, da sich seine Wirkstoffe dank solider Partner wie Astellas und Pfizer erfolgreich auf der ganzen Welt verbreiten werden.»

Basilea hat zudem zwei Krebsmedikamente in der Pipeline, die sich noch in der klinischen Prüfungsphase befinden. «Sollte die Entwicklung dieser Mittel von Erfolg gekrönt sein, wird der Wert von Basilea substanziell steigen», glaubt Bob Pooler.

BSLN

Marktführer aus Winterthur: Autoneum ist Spezialist für das Akustik- und Wärmemanagement bei Fahrzeugen.

AUTONEUM

«AUTONEUM LÄSST DIE KONKURRENZ IN SACHEN FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG WEIT HINTER SICH»

AUTONEUM

NEUE HERAUSFORDERUNG ELEKTROAUTO

Der Automobilzulieferer folgt dem Trend zur E-Mobilität.

Der weltweit führende Automobilzulieferer für das Akustik- und Wärmemanagement bei Fahrzeugen muss sich an die Veränderung seiner Geschäftsumgebung anpassen. Insbesondere das angekündigte Ende des Verbrennungsmotors und der Boom von Elektro- und Hybridfahr-

GRÜNDUNG
2011

HAUPTSITZ
WINTERTHUR (ZH)

BESCHÄFTIGTE
11'725

UMSATZ 2016
CHF 2,15 MRD.

KAPITALISIERUNG
CHF 1,2 MRD.

zeugen zwingen das Unternehmen aus Winterthur, sich neu auszurichten. «Einige seiner Produkte wie Lärm- und Hitzedämmungen für Verbrennungsmotoren werden nach und nach obsolet werden, dafür wird die Firma aber neue Märkte erobern», so Michal Lichvar von Vontobel. «In einem Elektroauto hört man andere Geräusche, zum Beispiel die des Fahrwerks. Aber Autoneum entwickelt ja eine ganze Reihe von Komponenten, wie etwa Unterbodenverkleidungen, die übrigens auch die Aerodynamik verbessern.»

Das solide geführte Unternehmen gilt als sehr innovativ, sowohl wegen seiner Fertigungsprozesse als auch wegen der ständigen Weiterentwicklung seiner Produkte, die immer leichter werden, besser isolieren und zu einem immer höheren Anteil aus recycelten Materialien bestehen. «Durch seine Führungsposition lässt Autoneum die Konkurrenz in Sachen F&E weit hinter sich», unterstreicht Torsten Sauter von Kepler Cheuvreux. «Wir erwarten ein über dem Marktdurchschnitt liegendes Wachstum in Höhe von 4 bis 5 Prozent und eine EBIT-Marge von über 8 Prozent.» Eine Herausforderung bleibt die schwächelnde US-Konjunktur. In den USA ist der Automobilabsatz rückläufig und Autoneum mit seiner Produktion besonders stark exponiert. Dieser Aspekt ist es auch, der die Analysten zur Zurückhaltung veranlasst, obwohl die fundamentalen Daten keinerlei Grund zur Sorge geben.

AUTN

U-BLOX

SCHMIEDE FÜR WIRELESS-TECHNOLOGIEN

Der Zürcher Elektronikhersteller setzt auf den Boom vernetzter Objekte.

Das Spin-off der ETH Zürich ist trotz einer Börsenkapitalisierung von mittlerweile über 1,3 Mrd. Franken in der Öffentlichkeit immer noch weitgehend unbekannt. U-Blox aus Thalwil im Kanton Zürich entwickelt Chips und Module zur Standortbestimmung sowie andere Drahtlos-Technologien. Die Lösungen des Unternehmens kommen sowohl in Produkten für die breite Masse als auch im industriellen Bereich zum Einsatz.

«Angesichts der Tatsache, dass sich vernetzte Objekte und vor allem selbst fahrende Autos in den nächsten Jahren immer stärker durchsetzen werden, ist U-Blox – langfristig gesehen – eine einmalige Gelegenheit», meint Torsten Sauter, Analyst bei Kepler Cheuvreux. «U-Blox ist Marktführer im Bereich Ortungstechnik (mit einem Marktanteil von rund 45 Prozent, Smartphones und Tablets ausgenommen, Anm. d. Red.) und ein Herausforderer auf dem Gebiet sonstiger Wireless-Lösungen.»

«LANGFRISTIG GESEHEN IST U-BLOX EINE EINMALIGE GELEGENHEIT»

Aufgrund der hohen Wertschöpfung der von U-Blox entwickelten Produkte erzielt das Unternehmen eine Bruttomarge von über 40 Prozent. CEO Thomas Seiler zufolge reinvestiert die Firma allerdings einen sehr grossen Teil seiner Einnahmen – derzeit 18 Prozent – in Forschung & Entwicklung, um seine Führungsposition zu halten.

Trotz der vielversprechenden Aussichten ist nach Meinung der Analysten kurzfristig Vorsicht geboten, vor allem aufgrund des hohen Wechselkursrisikos, dem das Unternehmen ausgesetzt ist. U-Blox erwirtschaftet 85 Prozent des Umsatzes in Dollar, obwohl das Unternehmen vorwiegend in der Schweiz produziert. «Die Anlage ist nicht ohne Risiko», sagt Analyst Torsten Sauter, «doch unserer Ansicht nach spiegelt der derzeitige Aktienkurs diese Tatsache gut wider.»

UBXN

GRÜNDUNG
1997

HAUPTSITZ
THALWIL (ZH)

BESCHÄFTIGTE
900

UMSATZ 2016
CHF 360,2 MIO.

KAPITALISIERUNG
CHF 1,3 MRD.

U-BLOX

Die von U-Blox hergestellten Chips und Module sind für den Industrie- und Konsumgütermarkt bestimmt.

CHRISTIAN BEUTLER / KEYSTONE

Das von Marco Gadola geführte Unternehmen ist eines der rentabelsten im medizinischen Bereich.

GRÜNDUNG
1954

HAUPTSITZ
BASEL (BS)

BESCHÄFTIGTE
3'800

UMSATZ 2016
CHF 917,5 MIO.

KAPITALISIERUNG
CHF 11 MRD.

STRAUMANN

DER MARKTFÜHRER ZEIGT ZÄHNE

Der Zahnimplantate-Hersteller verzeichnet ein spektakuläres Wachstum.

Die Jahre vergehen, doch bei Straumann bleibt alles beim Alten. Was in diesem Fall als grosses Kompliment zu verstehen ist. Denn für den Weltmarktführer im Bereich Dentalimplantate, der seinen Gewinn 2016 im Vergleich zum Vorjahr von 72 Mio. auf 230 Mio. Franken verdreifachen konnte und 2016 einen Marktanteil von 23 Prozent besass, läuft es auch 2017 sehr gut. In den ersten neun Monaten dieses Jahres stieg sein Umsatz um 18,7 Prozent, obwohl die Wachstumsprognose des Sektors für 2017 bei lediglich 3 bis 4 Prozent liegt. «Straumann gehört mit einer Marge von nahezu 20 Prozent zu den rentabelsten Unternehmen im medizinischen Bereich und an der Börse zu den erfolgreichsten Unternehmen der Schweiz», erklärt der unabhängige Analyst Jérôme Schupp. Im Verlauf der letzten fünf Jahre hat sich der Aktienkurs des Unternehmens versechsfacht.

«STRAUMANN IST EINES DER ERFOLGREICHSTEN UNTERNEHMEN DER SCHWEIZ»

Wie erklärt sich dieser Erfolg? Die Basler Firma, die Zahnersatzlösungen herstellt, hat sich besser aufgestellt als ihre Mitbewerberinnen.

Sie mischt in ihrem Sortiment Premiumprodukte mit preiswerten Lösungen und kann sich dadurch in allen Teilen der Welt durchsetzen. «Straumann setzt ausserdem auf Innovation, um seine Spitzenposition zu halten», so Jérôme Schupp. «Und das ist wichtig, denn so unscheinbar die Branche wirken mag, sie ist hochtechnisiert.» So hat das Unternehmen erst vor Kurzem neue Produkte auf den Markt gebracht, darunter sogenannte konische Bone Level Tapered Implantate (BLT). Und wenn ein potenzieller Konkurrent ein neues Verfahren entwickelt, zögert der Schweizer Konzern nicht lange, sich in das entsprechende Unternehmen einzukaufen. So sicherte sich Straumann erst im Juni 2017 eine 35-prozentige Beteiligung am deutschen Hersteller Rapid Shape, der auf 3D-Implantate für den Dentalmarkt spezialisiert ist. STMN

Umstrukturierung gut gemeistert: Der Anlagen- und Maschinenbauer befindet sich seit fünf Jahren im Höhenflug.

«BOBST IST DER KONKURRENZ WEIT VORAUS»

BOBST

PACKAGING 4.0

Der Hersteller von Verpackungsmaschinen hat einen spektakulären technologischen Wandel vollzogen.

«Eine unterbewertete Aktie und ein unterbewertetes Unternehmen – professionelle Anleger eingeschlossen.» So beschreibt Remo Rosenau von der Neuen Helvetischen Bank die Firma Bobst. «Das Unternehmen besitzt eine hervorragende Leistungsbilanz, ist ständig innovativ, und das Management erweist sich als äusserst kompetent», so der Analyst weiter. «Bobst ist der Konkurrenz weit voraus.»

Das 1890 gegründete Waadtländer Familienunternehmen, das heute von Jean-Pascal Bobst geleitet wird, kann in der Tat exzellente Zahlen vorweisen. Nach einer heiklen Umstrukturierung infolge der Krise von 2009 befindet sich die Firma seit fünf Jahren im Höhenflug. Im vergangenen Jahr stieg der Umsatz um 8,7 Prozent, die operative Marge liegt aktuell bei rund 8 Prozent. Mit anderen Worten: Bobst dominiert das Segment auf beeindruckende Weise. Die Anlagen und Maschinen der Schweizer Marke produzieren weltweit über 50 Prozent aller Kartonverpackungen und Kunststoffbehältnisse. Sie werden auch zur Herstellung von Etiketten, Beuteln und Selbstklebestreifen verwendet.

In nur wenigen Jahren hat das Unternehmen mit Sitz in Mex (VD) sein Fertigungssystem komplett umgestaltet. Zwei Drittel der Maschinen werden heute im Ausland in Werken in China,

BOBST

GRÜNDUNG
1890

HAUPTSITZ
MEX (VD)

BESCHÄFTIGTE
5'055

UMSATZ 2016
CHF 1,45 MRD.

KAPITALISIERUNG
CHF 1,7 MRD.

Brasilien, Europa oder Indien montiert. Darüber hinaus positioniert sich Bobst als Pionier der digitalen Innovation: Über die Plattform myBobst.com können Kunden Ersatzteile bestellen und technische Beratung erhalten – ein optimierter Service, mit dem sich das Schweizer Unternehmen von seinen Mitbewerbern abhebt. Diese Strategie scheint sich voll auszuzahlen: Mittlerweile entfallen mehr als ein Viertel der Einnahmen auf den Servicebereich. BOBNN

GRÜNDUNG
2006

HAUPTSITZ
PLAN-LES-OUATES (GE)

BESCHÄFTIGTE
30

UMSATZ 2016
EUR 5,9 MIO.

KAPITALISIERUNG
EUR 85 MIO.

GENEURO

REVOLUTIONÄRES MEDIKAMENT

Das Genfer Unternehmen entwickelt eine ganz neue Methode zur Behandlung von Multipler Sklerose.

Die Enttäuschung war gross: Aus den Ergebnissen, die GeNeuro am 28. August veröffentlichte, ging hervor, dass sein neues Medikament keinen statistischen Unterschied im Vergleich zum Placebo aufwies. Die Strafe folgte auf dem Fusse: Der an der Euronext kotierte Titel büsste die Hälfte seines Werts ein. «Jetzt muss eine neue klinische Phase-II-Prüfung gestartet werden. Damit wird eine mögliche Vermarktung des Arzneimittels frühestens 2024 möglich», erklärt Olivier Garnier, Mitbegründer von Bryan, Garnier & Co. Die Investmentbank hatte GeNeuro beim Börsengang 2016 unterstützt.

Die Begeisterung der Analysten ist dennoch ungebrochen. «Sie mag riskant sein, doch handelt es sich meiner Meinung nach um eine gute Anlage», so David Sherman von LifeSci Capital. «GeNeuro arbeitet an einem radikal innovativen Ansatz. Das sind Pioniere.» Das Genfer Unternehmen testet ein Medikament gegen Multiple Sklerose – eine degenerative Erkrankung des zentralen Nervensystems. Im Gegensatz zu den heute verfügbaren Mitteln, die am Immunsystem des Patienten ansetzen und lediglich das Fortschreiten der Krankheit verlangsamen, soll der Wirkstoff von GeNeuro ihre Ursache bekämpfen.

«DAS UNTERNEHMEN LEISTET PIONIERARBEIT»

«Mir gefällt das Unternehmen vor allem, weil es eine bahnbrechende Innovation anbietet», meint Olivier Garnier. «Falls ihr Mittel auf den Markt kommt, wird man diese furchtbare Krankheit damit heilen können.» Und zugleich einen gigantischen Markt erobern: Multiple Sklerose ist die nach Verkehrsunfällen zweithäufigste Ursache für eine Behinderung junger Erwachsener und betrifft 2,5 Millionen Menschen weltweit. Schätzungen zufolge entspräche dies einem Markt von 20 Mrd. Dollar pro Jahr. GNRO

SANTHERA PHARMACEUTICALS

KAMPF GEGEN SELTENE KRANKHEITEN

Für das auf einem Nischenmarkt aktive Labor wird 2018 ein entscheidendes Jahr.

GRÜNDUNG
2004

HAUPTSITZ
LIESTAL (BL)

BESCHÄFTIGTE
80

UMSATZ 2016
CHF 19 MIO.

KAPITALISIERUNG
CHF 215 MIO.

«Ich empfehle den Titel, aber nur Anlegern, die das Risiko tragen können.» Bob Pooler, Analyst bei ValuationLAB, bringt es ohne Umschweife auf den Punkt: Wie viele andere Pharmafirmen sei auch Santhera stark von den Ergebnissen seiner klinischen Studien abhängig. So liess eine negative Beurteilung des Ausschusses für Humanarzneimittel (CHMP) den Titel des Flaggschiffprodukts Raxone im September 2017 um 60 Prozent abstürzen. Eine schlechte Nachricht, die sich aber auch als eine Chance erweisen könnte: «Gegenwärtig gibt es die Santhera-Aktie praktisch umsonst», fährt Bob Pooler fort. «Wenn die nächste Entscheidung des CHMP, die für Anfang 2018 erwartet wird, positiv ausfällt, könnten wir eine starke Aufwertung erleben.»

«GEGENWÄRTIG GIBT ES DIE SANTHERA-AKTIE PRAKTISCH UMSONST»

Und die aktuellen Projekte des Unternehmens sind in der Tat vielversprechend. Das Basler Labor arbeitet gegenwärtig an zwei Substanzen zur Behandlung seltener Krankheiten. Die erste, Omigapil, befindet sich noch im Entwicklungsstadium. Die zweite, Raxone, wurde 2015 für die Behandlung der Leberschen Optikusatrophie (LHON) zugelassen und generierte 2016 einen Umsatz von 19 Mio. Franken. Santhera möchte die Indikation des Medikaments nun auch auf andere Krankheiten, allen voran die Muskeldystrophie Duchenne (DMD), ausweiten. «Als einziges Labor der Welt testet es zurzeit ein Molekül gegen DMD. Das ist wirklich sehr vielversprechend», betont David Sherman von LifeSci Capital. «Die Santhera-Wissenschaftler haben nur noch nicht genügend Daten beisammen. Es ist aber lediglich eine Frage der Zeit, bis sie ihre Studien abschliessen werden.» SANN

ANDREAS MEIER / REUTERS

Santhera: ein riskanter, aber sehr vielversprechender Titel

«Schweizer Firmen können von der vierten industriellen Revolution profitieren»

Die hiesige Wirtschaft darf die neuesten Digitalisierungstrends auf keinen Fall verschlafen. Erläuterungen von Martin Vetterli, Präsident der ETH Lausanne.

BENJAMIN KELLER

Als ausgewiesener Kenner der Schweizer Wirtschaft sieht Martin Vetterli, Präsident der ETH Lausanne (EPFL), in den neuesten digitalen Entwicklungen eine enorme Chance, die es zu ergreifen gilt.

Die US-amerikanischen und asiatischen Unternehmen dominieren derzeit den digitalen Sektor, vor allem im Bereich der künstlichen Intelligenz. Die Schweiz hinkt hinterher. Woran liegt das?

Wir bezahlen jetzt für die Fehler der Vergangenheit. In der Schweiz ist man wie im gesamten Rest Europas viel zu spät auf den Zug der Computertechnologie aufgesprungen. In den USA gibt es seit den 60er-Jahren «Computer Science»-Fachbereiche, in denen herausragende Forscher tätig sind. In der Schweiz musste man bis in die 80er-Jahre auf die ersten kleinen Fachbereiche in diesem Segment warten. Inzwischen sind wir langsam auf Kurs. Aber es gibt nach wie vor einen Rückstand aufzuholen.

Können die Schweizer Hochschulen Antworten auf die Fragen geben, wie mit diesen Herausforderungen umzugehen ist?

Die Hochschulen sind Teil der Antwort, ebenso wie die Umgebung und die Rahmenbedingungen für Start-ups. Wir benötigen ein angemessenes Ökosystem, und das wird gerade geschaffen. Ich bin relativ optimistisch.

Wie viele Studierende bildet die EPFL auf diesem Gebiet aus?

Der Lehrgang «Machine Learning» (Maschinelles Lernen, eines der Forschungsgebiete im Bereich der künstlichen Intelligenz, Anm. d. Red.) wird von mehr als 400 Studierenden besucht. Er ist einer der grössten, den es an der EPFL je gab. Wir bieten diesen Herbst auch zum ersten Mal einen Master in Datenwissenschaft an, für den sich rund 65 Studierende eingeschrieben haben.

In welchen Branchen fehlen Spezialisten, und für welche müssten mehr Studierende ausgebildet werden?

Datenwissenschaft, Computer- und Netzsicherheit, Fintech (Finanztechnologie, Anm. d. Red.) und alle Fachrichtungen, die dazwischen liegen. Dabei geht es nicht ausschliesslich um reine Informatik, sondern auch um quantitative Verfahren für die Industrie und die Wirtschaft. Studierende haben hier schon eine Stelle, bevor sie überhaupt ihr Diplom in der Hand halten. Ich habe schon viele Unternehmer kennengelernt, und die neue Realität der Digitalisierung sieht überall gleich aus.

Welche Absatzmärkte sind aus Ihrer Sicht am aussichtsreichsten?

Die Schweiz kann einen Trumpf ausspielen, wenn es ihr gelingt, die vierte industrielle Revolution mit jenen Sektoren zusammenzubringen, in denen ihre Unternehmen traditionell stark sind: etwa bei komplexen Systemen, im Medtech- oder im Pharmabereich. Denn auch diese Branchen verändern sich durch den Einzug der IT. Vor allem in den Mensch-Maschine-Schnittstellen und in der personalisierten Medizin liegen grosse Chancen. Das sieht man an Firmen wie Mindmaze (das einzige Schweizer «Einhorn», das virtuelle Realität, Neurowissenschaften und maschinelles Lernen verbindet, Anm. d. Red.) oder Sophia Genetics (das auf datengesteuerte Medizin spezialisierte Unternehmen aus Lausanne hat seit seiner Gründung im Jahr 2011 60 Mio. Franken an Kapital eingesammelt, Anm. d. Red.). Dazu muss man sagen, dass Grosskonzerne wie Google sich damit etwas schwertun, aus der reinen Software-Entwicklung herauszukommen. Diese Lücke müssen die Schweizer Firmen nutzen, um sich vom Wettbewerb abzuheben.

FRANÇOIS WAVRE / LUNDI 13

Sonova setzt auf Premiumprodukte, mit denen sich höhere Margen erzielen lassen.

GRÜNDUNG
1947

HAUPTSITZ
STÄFA (ZH)

BESCHÄFTIGTE
14'000

UMSATZ 2016
CHF 2,4 MRD.

KAPITALISIERUNG
CHF 11 MRD.

SONOVA

SMARTE HÖRGERÄTE

Der Weltmarktführer aus dem Kanton Zürich hat erstmals einen Wireless-Chip entwickelt.

Der führende Hersteller von Hörgeräten und Cochlea-Implantaten, der ein Viertel des Weltmarkts kontrolliert, könnte sich auf seinen Lorbeeren ausruhen. Aber nichts da. Das Schweizer Unternehmen, das 2017 sein 70-jähriges Bestehen gefeiert hat, bringt weiter eine Innovation nach der anderen hervor. Erst im August lancierte es den Wireless-Chip Sword, der Phonak-Audéo-Hörgeräte via Bluetooth mit den meisten Mobiltelefonen verbinden kann und Hörgeschädigte so bei der Kommunikation unterstützt.

«Sonova hat den Vorteil, als erster Akteur auf dem Hörgerätemarkt ein solches Produkt anzubieten», so Morningstar-Analyst Alex Morozov. «Alle Mitbewerber haben sich entschieden, die Bluetooth-Low-Energy-Norm abzuwarten, die Ende 2018 oder Anfang 2019 kommen dürfte. Dadurch hat das Schweizer Unternehmen einen Vorsprung. Es beweist, dass es im Bereich Innovation zu den Besten gehört.»

Wie sein grösster Rivale, die dänische Firma William Demant, konzentriert sich auch Sonova auf Premiumprodukte, mit denen sich höhere Margen erzielen lassen. «Der ganze Sektor besitzt ein enormes Wachstumspotenzial», betont Alex Morozov. Genau wie seine Mitbewerber profitiert Sonova von geschäftsfördernden Entwicklungen: einer immer älter werdenden Bevölkerung, einer steigenden Lärmbelastung und einer geringen Marktdurchdringung. Dem Unternehmen eröffnen sich dadurch langfristig gute Perspektiven.» Dennoch empfiehlt der Analyst den Titel nicht: «Zurzeit erscheint mir die Sonova-Aktie besonders teuer. Wenn man sie bereits besitzt, ist das eine sehr gute Ausgangsposition, um sie zu halten.» SOON

GRÜNDUNG
1948

HAUPTSITZ
FLAMATT
(FR)

BESCHÄFTIGTE
1'230

UMSATZ 2016
CHF 332,4 MIO.

KAPITALISIERUNG
CHF 1,1 MRD.

COMET

RÖNTGENSTRAHLEN, HALBLEITER UND STERILISATION

Die Freiburger Unternehmensgruppe bietet Lösungen für die Automobil- und Luftfahrtindustrie an. Darüber hinaus ist sie in verschiedenen weiteren Geschäftsfeldern tätig.

Hightech, Präzision, ein beneidenswertes Industrie-Know-how: Comet ist ein Schweizer Unternehmen wie aus dem Bilderbuch. Bekannt ist die Freiburger Firma vor allem für ihre Röntgenlösungen. Sie werden von vielen Automobil- und Luftfahrtkonzernen, von Mercedes bis Boeing, zur Qualitätskontrolle ihrer Werkstoffe und Bauteile sowie an Grenzübergängen oder Flughäfen zur Kontrolle von Gütern und Gepäck eingesetzt.

Dies ist jedoch nur ein Tätigkeitsbereich von Comet. Das Unternehmen besitzt zwei weitere Standbeine. Das erste ist ein Produkt namens E-Beam, das eine chemikalienfreie und damit umweltfreundlichere Oberflächenentkeimung per Elektronenstrahlbehandlung ermöglicht. Hinzu kommen sogenannte Vakuum-Kondensatoren für Halbleiterhersteller, die für die Fertigung von elektronischen Chips, LCD- und LED-Displays sowie Solarmodulen verwendet werden. In den vergangenen Jahren war diese Sparte mit knapp 50 Prozent des Umsatzes der Wachstumsmotor des Unternehmens.

«DAS UNTERNEHMEN WIRD BEREITS ZIEMLICH HOCH BEWERTET»

«Die Zukunftsaussichten sind insgesamt positiv», so Reto Amstalden von Baader Helvea, «dies vor allem wegen des anhaltenden Booms in der Halbleiterbranche, während der Aufbau der jungen E-Beam-Sparte mit mehr Unsicherheit verbunden ist.» Comet hat erhebliche Ausgaben getätigt, um Partnerschaften und diesen Markt aufzubauen, aber bisher, ohne dadurch grosse Umsätze zu erzielen. «Da das Unternehmen bereits hoch bewertet wird, empfehlen wir, auf einen tieferen Aktienkurs zu warten.»

COTN

COMET

Comet surft auf der Erfolgswelle der Halbleiter-Branche.

Seit Ende 2016 ist die Cicor-Aktie im Steilflug.

CICOR

GRÜNDUNG
1966

HAUPTSITZ
BOUDRY (NE)

BESCHÄFTIGTE
1'900

UMSATZ 2016
CHF 186,49 MIO.

KAPITALISIERUNG
CHF 147 MIO.

CICOR

MIKROELEKTRONIK ZUM KLEINEN PREIS

Das Unternehmen hat es geschafft, seine Produktion erfolgreich zu verlagern.

Cicors Börsenkurs der vergangenen zehn Jahre lässt zunächst niemanden in Jubelschreie ausbrechen. Auf den ersten Blick zeigt sich ein hoffnungslos niedriger und flacher Kurvenverlauf. Doch Ende 2016 setzte die Aktie des Unternehmens nach ermutigenden Ergebnissen zum Steilflug an.

Seitdem hält die positive Entwicklung der Firma, die sich auf die Fertigung von Elektronikkomponenten wie Leiterplatten spezialisiert hat, an. Ihre Umsätze stiegen im ersten Quartal 2017 um 17 Prozent, und ein Nettogewinn in Höhe von 2,3 Mio. Franken im selben Zeitraum katapultierte das Unternehmen in die schwarzen Zahlen.

«EIN HOCHINNOVATIVES UNTERNEHMEN»

Cicor arbeitet unter anderem für die Automobil-, Luftfahrt- und Rüstungsindustrie, aber auch für das Gesundheitswesen. Es produziert so unterschiedliche Dinge wie Defibrillatoren, Elektronikbauteile für Haushaltsnähmaschinen und LED-Leuchttafeln für den öffentlichen Nahverkehr.
Dass die Firma seit fast zwei Jahren so gute Ergebnisse einfährt, liegt auch an der massiven Auslagerung der Produktion nach Asien (China, Indonesien, Singapur, Vietnam) und Rumänien. Zudem ist sie sehr gut im Medtech-Sektor vernetzt, in dem miniaturisierte und zuverlässige Technologien gefragt sind.

«Cicor ist ein hochinnovatives Unternehmen, das sich auf Nischenmärkten bewegt», sagt Panagiotis Spiliopoulos von Vontobel. «So bietet es zum Beispiel Leiterplatten, sogenannte PCBs, in sehr guter Qualität an, und das zu einem viel niedrigeren Preis als früher. Der Wert der Aktie scheint uns dennoch bereits recht hoch zu sein. Wir empfehlen, den Titel zu halten.» CICN

BELIMO

FELDGERÄTE UND SENSOREN

Zahlreiche Gebäude rund um den Globus sind mit Temperatur- und Drucksensoren des Unternehmens aus Hinwil ausgerüstet.

GRÜNDUNG
1975

HAUPTSITZ
HINWIL (ZH)

BESCHÄFTIGTE
1440

UMSATZ 2016
CHF 533,7 MIO

KAPITALISIERUNG
CHF 2,6 MRD

Belimo – eine weitere an der Schweizer Börse kotierte Perle, von der nur wenige Privatanleger etwas wissen. Das
Unternehmen stellt Feldgeräte für die Heiz-, Lüftungs- und Klimatechnikbranche her – ein Sektor, der auch unter dem Kürzel HVAC (Heating, Ventilation, Air Conditionning) bekannt ist. Belimo-Produkte werden beispielsweise zur Temperatur- und Luftdruckmessung oder zur Betätigung von Ventilen eingesetzt. Im letztgenannten Sektor, der sogenannten Aktorik, hält Belimo 50 Prozent des Marktanteils in Europa und den USA.

«BELIMO IST EINFACH EINE AUSSERGEWÖHNLICHE FIRMA»

Belimo verkauft einen grossen Teil seiner Produkte an Gerätehersteller, die zum Teil auch seine Mitbewerber sind. Dazu zählt etwa der französische Gigant Schneider Electric. Analystin Marta Bruska von Baader Helvea ist recht angetan von dem Unternehmen. «Belimo ist in vielerlei Hinsicht einfach eine aussergewöhnliche Firma. Sie agiert in einem Nischenmarkt mit echtem Mehrwert, das Management ist kompetent, mit einer langfristig orientierten Vision.»

Im Moment konzentriert sich das Unternehmen voll und ganz auf die Digitalisierung. Es setzt auf den Boom vernetzter Objekte, um eine Fernüberwachung seiner Lösungen anzubieten und den Energieverbrauch zu optimieren. «Belimo geht gerade zu Big Data über», sagt Marta Bruska. «Das Unternehmen hat seine Wachstumsstrategie für die nächsten zehn Jahre klar definiert. Wir gehen davon aus, dass ein profitables, nachhaltiges organisches Wachstum von 6 bis 7 Prozent zu höheren Erträgen führen wird, angetrieben von strukturellen Faktoren wie Urbanisierung, Energieeffizienz, smarten Gebäude und Wellness.» BEAN

MAUD IN GENEVA

«Der Schweizer Vorsprung schmilzt dahin»

Innovationsexpertin Aline Yazgi relativiert den Spitzenplatz der Schweiz im internationalen Wettbewerb.

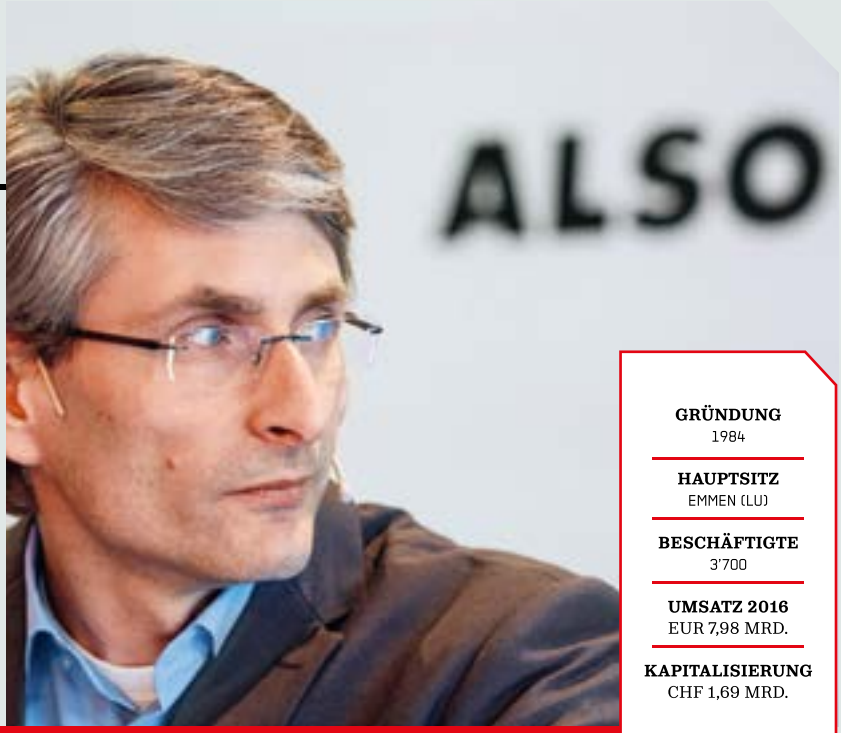
BENJAMIN KELLER

In Sachen Innovation belegt die Schweiz im internationalen Vergleich regelmässig einen der vordersten Plätze. Ist diese Position Ihrer Ansicht nach gerechtfertigt?

Sie ist insofern gerechtfertigt, als die Schweiz über enorme Stärken verfügt und die hiesigen Unternehmen innovativ sind. Die Schweizer Firmen profitieren von einem exzellenten Bildungssystem und einem Technologietransfer auf hohem Niveau. Das heisst jedoch nicht, dass alles bestens ist. Denn seit ein paar Jahren schmilzt der Vorsprung der Schweiz gegenüber anderen Ländern, die grosse Fortschritte machen. Wirft man zum Beispiel einen Blick nach Skandinavien, sieht man, dass dänische Firmen häufig in denselben Sektoren aktiv sind wie die Schweizer Unternehmen, etwa in der Biotechnologie oder der nachhaltigen Wirtschaft. Die skandinavischen Länder investieren viel in die angewandte Forschung. Daran sollten wir uns ein Beispiel nehmen und mehr Mittel in diese Bereiche stecken. Indem ständig betont wird, dass wir die Besten sind, werden zudem weniger schöne Tatsachen verschleiert.

Wie lässt sich der Zugang zu Risikokapital für aussichtsreiche Schweizer Unternehmen verbessern?

Die Pensionskassen könnten sich stärker an der Unterstützung von Innovationen beteiligen. Ihre Statuten erlauben ihnen, einen Teil des durch sie verwalteten Vermögens (insgesamt auf 850 Mrd. Franken, Anm. d. Red.) für alternative Projekte bereitzustellen. Derzeit tun dies jedoch nur wenige Kassen, da das individuelle Risiko hoch ist. Man darf nicht vergessen, dass es sich um Rentengelder handelt. Die Gründung eines gemeinsamen Fonds würde die Risiken allerdings mindern. Mit dieser in den USA weitverbreiteten Lösung könnte man nicht nur das wirtschaftliche Gefüge der Schweiz konsolidieren, sondern auch die Anlagemöglichkeiten der verschiedenen Vorsorgeeinrichtungen diversifizieren.



Ralf Retzko, Finanzchef von Also

ENNIO LEANZA / KEYSTONE

GRÜNDUNG
1984

HAUPTSITZ
EMMEN (LU)

BESCHÄFTIGTE
3'700

UMSATZ 2016
EUR 7,98 MRD.

KAPITALISIERUNG
CHF 1,69 MRD.

ALSO

DER IT-DISTRIBUTOR

Das Unternehmen aus Luzern ist eine Art Umschlagplatz für Informationstechnologie – und wächst beständig.

«Wir empfehlen den Kauf des Titels, da das Geschäftsmodell dem Unternehmen nicht nur sehr hohe, sondern sogar wachsende Gewinne ermöglicht», erläutert Panagiotis Spiliopoulos, Leiter der Research-Abteilung bei Vontobel. So wuchs der Umsatz der Also Holding zwischen 2012 und 2016 um 26,7 Prozent, während der Gewinn nach Steuern um 82,9 Prozent stieg. Und das ist noch nicht alles: In den ersten sechs Monaten des Jahres 2017 lagen die Umsätze 9,5 Prozent und die Gewinne 32,4 Prozent über denen des Vorjahreszeitraums.

Der europäische Marktführer Also bietet Lösungen für IT-Unternehmen an. Das Luzerner Unternehmen ist eine Art Online-Umschlagplatz für Waren und Dienstleistungen der IT-Branche. Es vertreibt mehr als 188'000 Artikel von 500 Lieferanten wie HP, Microsoft, Apple, Huawei, Lenovo und Samsung über seine Plattform und besitzt etwa 100'000 Kunden in 15 Ländern. Derzeit profitiert Also vom starken Wachstum neuer Gebiete wie Big Data, 3D-Druck und Cloud Computing, vor allem von kostenpflichtigen Speicherlösungen.

«ICH EMPFEHLE DEN KAUF DER AKTIE»

Hinzu kommt, dass – bedingt durch die rasant voranschreitenden Veränderungen in der IT – immer mehr Unternehmen ihre Hard- und Software heute lieber mieten, statt sie zu kaufen. Für diese Nachfrage hat Also ein spezielles Angebot entwickelt. «Dieses Lizenzmodell sichert dem Unternehmen eine gute Übersicht über die zukünftigen Einnahmen», meint Panagiotis Spiliopoulos. Gegenüber seinem US-amerikanischen Hauptrivalen Tech Data profitiert das Schweizer Unternehmen dabei von seiner Marktführerposition in Europa, da die genannten Dienstleistungen schwer verlagerbar sind. ALSN

YPSOMED

EINE HIGHTECH-SPRITZE EROBERT DIE WELT

Das auf Insulinpumpen spezialisierte Unternehmen setzt erfolgreich auf Expansion.

Mit der Eröffnung von drei weiteren Niederlassungen – in Belgien, Spanien und Polen – setzt Ypsomed seinen Expansionskurs fort. Das Unternehmen verkauft seine Produkte inzwischen in rund 40 Ländern, unter anderem in den USA und in China. «Ypsomed fährt eine erfolgreiche internationale Wachstumsstrategie», so die Einschätzung des unabhängigen Analysten Jérôme Schupp. «Das garantiert einen steten Ertragszuwachs.»

Die Medtech-Firma stellt Injektionssysteme für Diabetiker her. «Ein Markt, der ein gigantisches Potenzial birgt», wie Jérôme Schupp unterstreicht. Der Weltgesundheitsorganisation (WHO) zufolge leiden 440 Millionen Menschen weltweit an Diabetes. Eine Zahl, die bis zum Jahr 2040 voraussichtlich auf 650 Millionen steigen wird.

Um sich von der Konkurrenz abzuheben, entwickelt das Unternehmen neue drahtlose Produkte, mit denen die Blutzuckerkontrolle optimiert werden kann. «Derartige Innovationen sind gut, doch am wichtigsten ist für Ypsomed das Vertrauen der Kunden», meint Jérôme Schupp. «Wenn ein Patient, der dauerhaft eine Insulinpumpe trägt, von einer Marke überzeugt ist, bleibt er ihr in der Regel treu. Ypsomed hat inzwischen unter Beweis gestellt, dass seine Injektionssysteme gut funktionieren. Das ist seine grosse Stärke.»

Nur eines trübt das Bild: das Ende einer Vertriebsvereinbarung mit dem US-Unternehmen Insulet Mitte 2018. Die Zusammenarbeit steuerte 2016 120 Mio. Franken zum Umsatz von Ypsomed bei. Die Trennung wird sich in den Ergebnissen des Jahres 2018 spürbar niederschlagen. Jérôme Schupp ist dennoch zuversichtlich: «Ypsomed ist ein sicherer Wert. Er stellt mittel- bis langfristig eine gute Anlage dar.»

YPSN

GRÜNDUNG
2003

HAUPTSITZ
BURGDORF (BE)

BESCHÄFTIGTE
1'350

UMSATZ 2016
CHF 389,6 MIO.

KAPITALISIERUNG
CHF 2,3 MRD.

«DER DIABETIKERMARKT BIRGT FÜR YPSOMED EIN GIGANTISCHES POTENZIAL»

PETER KLAUNZER / KEYSTONE

Ypsomed verfolgt eine internationale Wachstumsstrategie.

«Die Schweiz ist nicht langsamer geworden, aber die anderen ziehen das Tempo an»

François Gabella, CEO des Unternehmens LEM, über die Besonderheiten der Schweizer Wirtschaft.

LUDOVIC CHAPPEX

François Gabella ist seit 2010 Chef von LEM, einem äusserst erfolgreichen Unternehmen, das in den vergangenen Jahren ein Rekordergebnis nach dem anderen einfährt (siehe nebenstehenden Artikel). Der CEO kennt sich im Schweizer Wirtschaftsgefüge bestens aus. In der Vergangenheit bekleidete er Führungspositionen in Grosskonzernen wie ABB und Areva, zudem war er CEO des Messunternehmens Tesa. Mit 59 Jahren hat François Gabella jetzt bekannt gegeben, dass er zum 1. April 2018 die Leitung von LEM abgeben wird.

Seit einigen Jahren macht die Schweiz mit Innovationen in der Pharmaindustrie von sich reden. Haben andere Sektoren dadurch das Nachsehen?

In der Tat haben sich die Bereiche Pharma und Biotech in der Schweiz in den letzten Jahrzehnten enorm weiterentwickelt. Noch vor 20 Jahren war die Schweiz eher für Unternehmen aus Bereichen wie Mikrotechnik und Maschinenbau bekannt. Doch das heisst nicht, dass die traditionellen Sektoren sich nicht weiterentwickelt hätten. Eine reife Industrie gibt es eigentlich gar nicht! Alle Branchen erfinden sich ständig neu und machen Fortschritte. Nehmen wir zum Beispiel die erneuerbaren Energien: Solarmodule werden immer leistungsstärker, ihr Wirkungsgrad verbessert sich stetig, genauso wie der von Elektroautos. Dieser Trend ist in allen Bereichen zu beobachten, auch in der Landwirtschaft. Sehen Sie sich die Zusammensetzung des Schweizer BIP an: Viele «klassische» Sektoren spielen dort nach wie vor eine wichtige Rolle.

Wodurch zeichnen sich Schweizer Unternehmen hinsichtlich ihrer Wettbewerbsfähigkeit besonders aus?

Das wichtigste Credo ist und bleibt die Differenzierung. Um sich von der Masse abzuheben, muss man anders als die Konkurrenz sein. Das ist etwas, das die Schweizer Unternehmen begriffen haben und wir im Übrigen auch bei LEM umsetzten. So kann eine Steigerung der Rentabilität durch eine höhere Effizienz, innovative Produkte oder qualitativ hochwertige Serviceleistungen erfolgen, die man dann auch häufig zu einem Premiumtarif verkaufen kann. Viele Schweizer Firmen erzielen einen grossen Teil ihres Umsatzes und ihrer Rentabilität mit massgeschneiderten Serviceleistungen in den Bereichen Installation und Wartung.

Stellt das Label «Made in Switzerland» einen Vorteil dar?

Nicht unbedingt. Bei LEM zum Beispiel stellen wir diesen Aspekt gar nicht heraus, da wir uns nicht unmittelbar an die Verbraucher richten und wir weltweit sowie im Automobilbereich tätig sind. Wir haben ein Stadium erreicht, wo «Made by LEM» für hohe Qualität steht, egal wo wir produzieren. Bei vielen anderen international aufgestellten Firmen verhält es sich ähnlich. Doch sicherlich bietet der Umstand, eine Schweizer Firma zu sein, Vorteile. Denn in den Augen der Kunden handelt es sich dabei um eine Garantie für eine gewisse Qualität und ein professionelles Geschäftsgebaren. Davon profitieren Schweizer Unternehmen, sofern sie diesen Erwartungen auch entsprechen können.

Beim Thema Innovation führt die Schweiz das Feld im internationalen Vergleich weiterhin an, doch einige Länder sind dabei, rasch aufzuholen. Sollte dies Anlass zur Sorge geben?

Ich glaube nicht, dass die Schweiz langsamer geworden ist. Aber ich stelle fest, dass andere Länder das Tempo deutlich angezogen haben.

China ist hierfür ein gutes Beispiel. Das Land besitzt gerade am Schweizer Modell ein enormes Interesse. Die Art, wie dieses kleine Land, das vor 200 Jahren nur Käse produzierte, sich in wenigen Jahrzehnten an die Spitze der Innovation gehievt hat, interessiert viele, die sich ein Beispiel an unserem Vorgehen nehmen möchten. Kurz gesagt: Der globale Wettbewerb hat sich verschärft.

Ist es in Ihrem Geschäftsfeld einfach, neue Fachkräfte zu finden, die aus der Schweiz kommen?

Manche Kompetenzen fehlen bei uns, vor allem im Automobilsektor. In den letzten Jahren haben die Schweizer Hochschulen die traditionelleren Industriezweige im Vergleich zu anderen Fachbereichen vielleicht etwas vernachlässigt.

Ist die Stärke des Frankens, die den Schweizer Firmen zuletzt grosse Sorgen bereitete, nach wie vor ein Problem?

Für kleine Firmen, die ausschliesslich in der Schweiz produzieren und deren Produkte in direkter oder indirekter Konkurrenz zu im Ausland produzierten Waren stehen, ist das weiterhin problematisch. Der starke Franken wirkt sich auf ihre Ergebnisse aus, worunter häufig als Erstes ihre Investitionen in Forschung und Entwicklung leiden. Grösseren Unternehmen, die bereits international aufgestellt sind, ist es dagegen in aller Regel besser gelungen, sich davon nicht beeinträchtigen zu lassen, da sie meist im Ausland fertigen und ihre Produkte auch ausserhalb der Schweiz verkaufen. LEM zum Beispiel setzt nur 2 Prozent seiner Produkte in der Schweiz ab und produziert hauptsächlich in China und Bulgarien. Und diese geografische Aufteilung betrifft nicht nur die Produktion. Wir haben zum Beispiel in Frankreich ein F&E-Zentrum eröffnet, weil es dort sehr kompetentes Personal im Mikroelektronikbereich gibt und die Arbeitskosten zudem sehr wettbewerbsfähig sind.

LEM

LEM

VOLLER SPANNUNG

Das auf seinem Markt führende Unternehmen entwickelt Stromsensoren.

GRÜNDUNG
1972

HAUPTSITZ
PLAN-LES-OUATES (GE)

BESCHÄFTIGTE
1'540

UMSATZ 2016
CHF 265 MIO.

KAPITALISIERUNG
CHF 1,6 MRD.

Fast 50 neue Produkte innerhalb der letzten fünf Jahre: Das Unternehmen LEM scheut beim Thema Forschung und Entwicklung keine Mühe, um seinen Status als Branchenprimus zu festigen. Die Firma mit Sitz in Genf entwickelt Strom- und Spannungssensoren, die in verschiedensten Industrien zum Einsatz kommen, zum Beispiel bei Elektrofahrzeugen, in Zügen, Solarpaneelen oder Klimaanlagen.

Im vergangenen November verzeichnete LEM mit einer EBIT-Marge von über 20 Prozent – deutlich mehr als seine Mitbewerber – die besten Ergebnisse der Firmengeschichte. Das Schweizer Unternehmen profitiert von seiner dominierenden Stellung in einem Nischenmarkt, in dem die Zuverlässigkeit der Produkte und das Vertrauensverhältnis zum Kunden von zentraler Bedeutung sind. Um die Konkurrenz aus Asien auf Abstand zu halten, werden die F&E-Investitionen von Jahr zu Jahr deutlich gesteigert, aktuell liegen sie bei gut 7 Prozent.

«INNOVATION LIEGT DEM UNTERNEHMEN IM BLUT»

Angesichts der steigenden Anzahl an Kabeln und elektrischen Komponenten – vor allem aufgrund der boomenden E-Mobilität, Robotik und Automatisierung – steht LEM bei den Analysten hoch im Kurs. Sie unterstreichen, dass die Aktie sie immer wieder positiv überrascht. Übrigens erhalten die Aktionäre seit 2009 eine Dividende von mehr als 3,5 Prozent. «Innovation liegt dem Unternehmen im Blut», bestätigt Reto Huber von Research Partners. «Trotzdem scheint mir LEM bereits sehr gut bewertet zu sein.»

LEHN

VAT

ERFOLG DURCH VAKUUM

Das Unternehmen stellt Ventile her, die für die Halbleiterproduktion unverzichtbar sind.

GRÜNDUNG
1965

HAUPTSITZ
HAAG
(SG)

BESCHÄFTIGTE
1'439

UMSATZ 2016
CHF 508 MIO.

KAPITALISIERUNG
CHF 3,8 MRD.

«Hidden Champion.» Der Begriff passt perfekt zur VAT-Gruppe. Obwohl in der Schweiz wenig bekannt, gehört das St. Galler Unternehmen zu den weltweit führenden Unternehmen seiner Branche. Gegenwärtig erlebt VAT (Vakuum Apparate Technik) einen wahren Höhenflug: «Die Aktie hat seit 2016 stark zugelegt, hat aber wahrscheinlich ihren Höhepunkt noch nicht erreicht», sagt Remo Rosenau von der Neuen Helvetischen Bank. «Die VAT-Gruppe profitiert von einem beispiellosen Zyklus in der Halbleiter- und Displayindustrie.» Das Unternehmen mit Sitz in Haag fertigt Vakuumventile, die für die Herstellung von Mikrochips, Flachbildschirmen und Solarmodulen unverzichtbar sind und für viele industrielle Anwendungen benötigt werden. Denn bei der Fertigung von elektronischen Bauteilen ist eine staubfreie Umgebung Pflicht.

Die steigende Nachfrage nach elektronischen Bauelementen bietet dem Unternehmen gute Wachstumsperspektiven. Der Umsatz stieg von 411 Mio. Franken im Jahr 2015 auf 508 Mio. Franken im Jahr 2016. Für 2017 rechnet die Gruppe mit einer 30-prozentigen Umsatzsteigerung. Diesen Anstieg verdankt der Konzern vor allem dem asiatischen Markt, wo er 70 Prozent seiner Ventile absetzt. Deshalb investiert das Unternehmen auch viel Geld in den Ausbau seiner Produktionskapazitäten in Malaysia. «VAT ist ein sehr starkes und gut aufgestelltes Unternehmen», sagt Remo Rosenau. «Die Erweiterung der Produktionskapazitäten wird es der Firma ermöglichen, ihren Aufwärtstrend 2018 fortzusetzen.»

VACN

VAT

«DIE AKTIE HAT IHREN HÖHEPUNKT NOCH NICHT ERREICHT»

Der scheidende CEO Heinz Kundert kann zufrieden sein: VAT verzeichnet ein starkes Wachstum.

INTERROLL

GLOBALER LEADER DER INTRALOGISTIK

Die Tessiner Firma stattet die Werke der weltgrössten Unternehmen aus.

GRÜNDUNG
1959

HAUPTSITZ
BELLINZONA (TI)

BESCHÄFTIGTE
2'000

UMSATZ 2016
CHF 401,5 MIO.

KAPITALISIERUNG
CHF 1,15 MRD.

Amazon, Coca-Cola, Nestlé, Walmart, Siemens, DHL und Zalando zählen zu den Stammkunden der Interroll-Gruppe. Der weltweite Branchenführer liefert diesen renommierten Lösungen für den Materialfluss in ihren Werken, wie beispielsweise Hochgeschwindigkeitssortieranlagen, Rollenförderer und Lagersysteme. Die Absatzmärkte für die Produkte des Schweizer Unternehmens sind extrem vielfältig: Postdienste, E-Commerce, Flughäfen, Auto- und Lebensmittelindustrie usw. Nicht zuletzt dank dieser breiten Aufstellung ist Interroll eines der wenigen Unternehmen unserer Auswahl, die zweistellige Wachstumsraten erzielen.

«Interroll ist eine der langfristigen Investitionen, die ich im Blick habe», sagt Michal Lichvar von Vontobel. «Die Geschäftsführung zeichnet sich durch hohe Kompetenz und ein bemerkenswertes Langzeitkonzept aus, das seit mehr als zehn Jahren zum Erfolg der Firma beitragen. Das Unternehmen gilt als qualitative Referenz im Intralogistikmarkt.» Interroll ist der Konkurrenz regelmässig einen Schritt voraus, sei es durch energieeffizientere 24-Volt-Antriebe für seine Rollen, um die Umweltauswirkungen zu mindern, Innovationen bei seinen Magnetrollen, um die Schwerkraft zu beherrschen, oder durch kluge Akquisitionen, wie die Übernahme der US-Firma Portec im Jahr 2013. Kein anderes Unternehmen der Branche investiert so viel in Forschung und Entwicklung.

«EIN BEMERKENSWERTES LANGZEITKONZEPT»

INRN

Die multinationalen Unternehmen kommen nicht der Innovation wegen in die Schweiz

Viele innovative Firmen haben ihren Sitz in der Schweiz – hauptsächlich aus steuerlichen Gründen.

Es ist ein offenes Geheimnis: Viele ausländische Unternehmen haben ihren Geschäftssitz in der Schweiz, einige davon sind an der Swiss Exchange (SIX) kotiert. Viele dieser Firmen hätten es verdient, auf Grundlage ihrer Investitionen in Forschung und Entwicklung oder ihres starken Wachstums in unsere Auswahl aufgenommen zu werden. Wir haben uns jedoch letztlich entschieden, nur echte schweizerische Unternehmen zu berücksichtigen, und zwar vor allem deshalb, weil sich nur wenige ausländische Unternehmen wegen der Schweizer Innovationskraft hier ansiedeln. Laut einer im November 2016 veröffentlichten Studie von KPMG bleibt der niedrige Steuersatz der wichtigste Grund für ausländische Firmen, ihren Hauptsitz in die Schweiz zu verlegen. Ein attraktives Steuersystem ist für 68 Prozent dieser Unternehmen ein Ansiedlungsgrund. Ein weiteres zentrales Kriterium ist die Flexibilität des Arbeitsrechts. Dagegen glauben nur 44 Prozent der multinationalen Unternehmen, dass sie durch ihre Präsenz in der Schweiz ihre Innovationsfähigkeit erhöhen werden – obwohl die Schweiz in vielen Forschungs- und Entwicklungsrankings Spitzenplätze einnimmt. Und nur 30 Prozent der 850 von KPMG befragten Unternehmen sehen in den Schweizer Universitäten und Hochschulen einen wesentlichen Standortvorteil für die Zukunft.

GRÜNDUNG
2017

HAUPTSITZ
ALLSCHWIL (BL)

BESCHÄFTIGTE
600

UMSATZ 2016
–

KAPITALISIERUNG
CHF 2,3 MRD.

IDORSIA

ACTELIONS KLEINE SCHWESTER

Die Biotech-Firma besitzt eine gut gefüllte Pipeline mit potenziellen Arzneimitteln.

Ist Idorsia das neue Actelion? Auf dem Papier ist das junge Start-up seiner grossen Schwester verblüffend ähnlich: dasselbe Gebäude, dasselbe Team, dieselben Firmengründer. Und das kommt nicht von ungefähr. Denn bei der Übernahme von Actelion liess Johnson & Johnson ein knappes Dutzend Wirkstoffe, die sich noch in der Entwicklung befanden, einfach fallen. Daraufhin gründete Actelion-CEO Jean-Paul Clozel Idorsia, um diese Substanzen zu Medikamenten zu entwickeln. «Es ist erstaunlich, dass Johnson & Johnson diese Pipeline nicht wollte», meint der unabhängige Analyst Jérôme Schupp. «Wenn der US-Konzern geglaubt hätte, unter ihnen könnte sich ein Blockbuster befinden, hätte er sie behalten.»

Ist Idorsia folglich eine riskante Investition? «Das Management des Unternehmens ist unglaublich. Welches andere Team kann schon von sich sagen, eine Firma wie Actelion aus dem Nichts gestampft und für 30 Mrd. Dollar verkauft zu haben?», sagt Bob Pooler von ValuationLAB. «Abgesehen davon kann Idorsia auf die Erfahrung von 600 Wissenschaftlern und Rücklagen von einer Mrd. Dollar bauen.»

Eine Ausgangslage, die viele Anleger überzeugt. Der Titel, der beim Börsengang im Juni 2017 mit zehn Franken an den Start ging, ist heute rund 20 Franken wert. Doch Vorsicht: Es bleibt ein hochspekulativer Titel. «Ich empfehle die Aktie, aber sie ist riskant», meint Bob Pooler. Eine Meinung, die Lorenzo Biasio von Credit Suisse nicht teilt: «Wir empfehlen, den Titel zu verkaufen, da wir der Ansicht sind, dass der Markt seine Erfolgsaussichten überschätzt.» Alle von Idorsia entwickelten Wirkstoffe zur Bekämpfung diverser Erkrankungen wie Bluthochdruck, Schlaflosigkeit oder Epilepsie befinden sich noch im Frühstadium und sind noch sehr weit von einer potenziellen Markteinführung entfernt.

IDIA

«DAS MANAGEMENT VON IDORSIA IST UNGLAUBLICH»

IDORSIA

Idorsia: kommender Star oder nur ein überschätztes Start-up?

BOSSARD

Bossard gilt als Pionier beim Thema «intelligente Fabriken» bzw. Industrie 4.0.

GRÜNDUNG
1831

HAUPTSITZ
ZUG (ZG)

BESCHÄFTIGTE
2'100

UMSATZ 2016
CHF 695 MIO.

KAPITALISIERUNG
CHF 1,8 MRD.

BOSSARD

DER TESLA-ZULIEFERER

Das Unternehmen ist auf Montagetechnik, Logistik und Ingenieurdienstleistungen inklusive 3D-Druck spezialisiert und zählt zu den innovativsten seiner Branche.

Offensichtlich sind Eisenwarenhändler zu allem fähig, sogar zur Zusammenarbeit mit den fortschrittlichsten Highech-Firmen im Silicon Valley. Dabei deutete nichts darauf hin, dass das 1831 gegründete Unternehmen Bossard für ein solches Schicksal bestimmt sein könnte. Jedenfalls zählt der Lieferant von Verbindungselementen (Schrauben, Muttern, Nieten usw.) heute den Elektroautohersteller Tesla sowie zahlreiche andere kalifornische Start-ups aus diesem Bereich zu seinen Kunden. Darüber hinaus vertreibt er auch Produkte für die Luft- und Raumfahrtindustrie.

«Aus unserer Sicht ist Bossard eine Investition, die sich langfristig lohnt», sagt Marta Bruska von Baader Helvea. «Das Unternehmen ist führend bei neuen Industrietrends und zeichnet sich darüber hinaus durch hohe Servicequalität aus. Die Kunden bleiben Bossard treu. Das Unternehmen macht auf uns einen guten Eindruck.» Bossard ist auch Vorreiterin im Bereich der «intelligenten Fabriken», auch Industrie 4.0 genannt. So hat das Unternehmen zum Beispiel Warenboxen eingeführt, die automatisch die Lagerbestände der Kunden erkennen und sie bei Bedarf rechtzeitig auffüllen – und zwar bei optimalem Timing und so effizient organisiert, dass der gesamte Prozess der Lagerhaltung signifikant verbessert wird. Der Kunde muss sich nicht mehr um den Nachschub beispielsweise einer speziellen Schraube kümmern. Offenbar beunruhigen Teslas jüngste Produktionsprobleme mit seinem Modell 3 die Analysten nicht. Sie glauben, dass das Fertigungstempo allmählich zunehmen wird.

«EINE INVESTITION, DIE SICH LANGFRISTIG LOHNT»

Ausserdem besitzt Bossard Im Elektroautobereich zahlreiche weitere Partnerschaften mit erfolgreichen Start-ups in den USA und im Zukunftsmarkt Asien, zum Beispiel mit Proterra, Gogoro, Alta Motors und Lucid Motors, die Busse, Roller, Motorräder beziehungsweise Luxusautos herstellen. BOSN

GRÜNDUNG
1975

HAUPTSITZ
DIERIKON (LU)

BESCHÄFTIGTE
1'709

UMSATZ 2016
CHF 373 MIO.

KAPITALISIERUNG
CHF 1,1 MRD.

KOMAX

DER KABEL-SPEZIALIST

Das Luzerner Unternehmen ist ein wichtiger Zulieferer der Automobilindustrie.

Komax-Maschinen werden insbesondere in der Automobil- und Luftfahrtindustrie für die Konfektionierung, den Zuschnitt und das Testen von elektrischen Leitungen eingesetzt – zunehmend automatisierte Aufgaben. In diesem Nischenmarkt, dem sogenannten «Wire Processing», ist das Schweizer Unternehmen sogar unangefochtener Marktführer. Komax rüstet die überwiegende Mehrheit der Autohersteller aus und schult sie auch im Umgang mit Maschinen und Software.

«KOMAX IST BESTENS AUFGESTELLT»

Damit lässt das Unternehmen seine Verfolger weit hinter sich und hält mittlerweile einen doppelt so hohen Marktanteil wie sein schärfster Konkurrent.

«Angesichts des Booms elektrischer und selbst fahrender Autos ist Komax bestens aufgestellt, um in den nächsten Jahren ein starkes organisches Wachstum zu generieren. Diese Aktie sollte man kaufen», sagt Michal Lichvar von Vontobel. Zudem werden die Miniaturisierung und die zunehmende Komplexität elektrischer Verkabelungen auch in Zukunft neue Maschinen erfordern.

Die Aussichten sind also denkbar gut. Hinzu kommt, dass die Luzerner Gruppe im November ihren ersten Grossauftrag aus der Luft- und Raumfahrtindustrie über mehr als 10 Mio. Franken erhalten hat. Der Name des Kunden wurde nicht bekannt gegeben. Voller Zuversicht hat sich Komax für den Zeitraum 2017 bis 2021 ehrgeizige Ziele gesetzt. So beabsichtigt das Unternehmen, seinen Aktionären jährlich 50 bis 60 Prozent des Gewinns nach Steuern (EAT) auszuzahlen.

KOMN

KOMAX

Komax hat sich für den Zeitraum 2017 bis 2021 ehrgeizige Ziele gesetzt.

«Die Schweiz darf sich nicht auf ihren Lorbeeren ausruhen»

André Kudelski ist Präsident der neuen schweizerischen Agentur für Innovationsförderung Innosuisse. Er will die Kapazitäten der Unternehmen aufstocken.

BERTRAND BEAUTÉ

Am 1. Januar 2018 wird die Kommission für Technologie und Innovation (KTI) in die Schweizerische Agentur für Innovationsförderung Innosuisse umgewandelt. Die neue, von der Bundesverwaltung unabhängige Institution will zeitgemässe Antworten auf die wirtschaftlichen Herausforderungen der Schweiz finden. Der Bundesrat hat André Kudelski zu ihrem Präsidenten ernannt. Der Geschäftsführer des auf digitale Sicherheitssysteme spezialisierten gleichnamigen Waadtländer Unternehmens will bahnbrechende Innovationen fördern. Das dafür zur Verfügung gestellte Budget beträgt knapp 1 Mrd. Franken für den Zeitraum 2017 bis 2020.

Mit Innosuisse erhält die Eidgenossenschaft eine neue Struktur zur Innovationsförderung. Was wird sich dadurch ändern?

Grundsätzlich hat Innosuisse die gleiche Aufgabe wie die bisherige Kommission für Technologie und Innovation (KTI). Sie soll die wirtschaftlichen Herausforderungen von morgen meistern. Formal wird sich jedoch vieles ändern. So wird es beispielsweise eine klarere Führungsstruktur geben – mit einem Verwaltungsrat für die strategische Vision von Innosuisse und einem Innovationsrat, der die Projekte auswählt, die gefördert werden sollen. Denn in der Vergangenheit waren diese Zuständigkeiten nicht eindeutig voneinander getrennt.

Woran fehlt es der Schweiz konkret im Hinblick auf Innovationen?

Wir sind sehr gut darin, technologische Probleme zu lösen, aber wir denken nicht genug über wirtschaftliche Konsequenzen nach. So passiert es, dass jemand eine tolle Idee und eine exzellente Technologie hat und den Markt dennoch komplett verfehlt, weil er nicht über den Mehrwert seines Produkts nachgedacht hat. Deshalb müssen wir an unserer Fähigkeit arbeiten, neue Geschäftsmodelle zu entwickeln, so wie es Google oder Facebook getan haben. Zudem sind wir in der Schweiz nicht besonders risikoaffin. Aber wenn man Gefahren minimiert, riskiert man zugleich, disruptive Innovationen zu verpassen.

Welchen Beitrag kann Innosuisse leisten, um diese Situation zu verbessern?

Es gibt zwei Möglichkeiten, Innovationen zu fördern: Erstens können wir den Universitäten helfen, Absatzmöglichkeiten für ihre Technologien zu finden, insbesondere durch die Gründung von Start-ups. Zweitens können wir den Unternehmen einen besseren Zugang zur Hochschulforschung eröffnen. Für Innosuisse wird es vorrangig darum gehen, den KMU, die in der Schweiz die meisten Arbeitsplätze anbieten, nicht nur die Erkenntnisse der Universitäten zur Verfügung zu stellen, sondern ihnen auch die Überlegungen der Wirtschaft über neue Geschäftsmodelle zu vermitteln.

Die Schweiz steht in internationalen Innovationsrankings weiterhin ganz oben. Gibt es nicht längst die Brücke zwischen Hochschulen und Unternehmen?

Nichts ist von ewiger Dauer. Wir dürfen uns nicht auf unseren Lorbeeren ausruhen, denn die Welt ändert sich sehr schnell. Derzeit sind unsere Unternehmen und Universitäten erfolgreich, aber das Umfeld, in dem sie sich entwickeln, ist hart umkämpft. So wird beispielsweise die Digitalisierung viele Wirtschaftszweige grundlegend verändern. Die Schweiz hat die Chance, bei dieser digitalen Revolution mitzuwirken. Aber für die KMU sind die erforderlichen Investitionen zur Anpassung manchmal zu hoch. Deshalb müssen wir ihnen dabei helfen, die Herausforderung der Digitalisierung zu meistern.

Welche weiteren Risiken sehen Sie für Schweizer Unternehmen?

Die grösste Gefahr liegt meines Erachtens darin, sich abzukapseln oder zu glauben, dass Europa uns schützt. Der Schweizer Markt ist für unsere Unternehmen zu klein und der europäische Markt zu zurückhaltend. Deshalb müssen wir uns international ausrichten. Während sich die KTI vor allem auf die Schweiz konzentrierte, besitzt Innosuisse einen internationaleren Fokus. Wir streben Kooperationen mit Universitäten und Unternehmen aus aller Welt an.

KUDELSKI

GRÜNDUNG
2003

HAUPTSITZ
LAUSANNE (VD)

BESCHÄFTIGTE
80

UMSATZ 2016
CHF 23,2 MIO.

KAPITALISIERUNG
USD 616 MIO.

AC IMMUNE

ALZHEIMER IM VISIER

Die Firma aus Lausanne entwickelt Behandlungsmöglichkeiten und Diagnose-Instrumente für neurodegenerative Erkrankungen.

Wird ausgerechnet ein kleines Unternehmen aus Lausanne da punkten, wo sich die Branchengiganten seit Jahren die Zähne ausbeissen? 2016 gaben zwei grosse US-Labore, Eli Lilly und Merck, bekannt, dass sie nach ergebnislosen klinischen Tests die Entwicklung ihrer neuen Alzheimer-Medikamente aufgeben. Seitdem stehen die Chancen gut, dass AC Immune als erstes Pharmaunternehmen ein Mittel gegen diese Krankheit auf den Markt bringen könnte.

«WIR EMPFEHLEN, DIE AKTIE ZU KAUFEN»

«Wir empfehlen den Kauf von AC Immune», erklärt Lorenzo Biasio, Analyst bei Credit Suisse, «aufgrund der diversifizierten Pipeline im Kampf gegen Alzheimer, eine der teuersten Krankheiten der Welt, für die es derzeit keine gute Therapie auf dem Markt gibt.» Der Weltgesundheitsorganisation zufolge leiden etwa 30 Millionen Menschen weltweit unter der Krankheit, bei der nach und nach immer mehr Neuronen zerstört werden. Aufgrund des demografischen Wandels wird sich diese Zahl bis 2050 voraussichtlich verdreifachen.

Im Vergleich zu seinen Mitbewerbern besitzt das Lausanner Unternehmen den Vorteil, gleich an fünf Wirkstoffen zu arbeiten: «AC Immune zeichnet sich durch ein Portfolio mehrerer Arzneimittelkandidaten aus, die verschiedene therapeutische Ansätze zur Behandlung dieser Krankheit verfolgen», so Lorenzo Biasio. Das Unternehmen testet zudem Diagnose-Instrumente für Alzheimer und Parkinson sowie – in weniger fortgeschrittenen Entwicklungsphasen – Substanzen gegen Parkinson, Trisomie 21 und den Grünen Star.

ACIU

Der Flughafen Zürich dürfte von der Zunahme des Luftverkehrs profitieren.

FLUGHAFEN ZÜRICH

«AB 2018 MÜSSEN DIE DUTY-FREE-SHOPS HÖHERE GEBÜHREN ZAHLEN»

FLUGHAFEN ZÜRICH

EIN KURS IM STEIGFLUG

Die Inhaber dieser Aktie haben in den letzten Jahren ein gutes Geschäft gemacht.

Was viele nicht wissen: Der Flughafen Zürich ist an der Schweizer Börse notiert. Seine Aktie hat in den vergangenen fünf Jahren mit einer Steigerung von 50 auf derzeit fast 250 Franken eine bemerkenswerte

GRÜNDUNG
2000

HAUPTSITZ
KLOTEN (ZH)

BESCHÄFTIGTE
1'773

UMSATZ 2016
CHF 1,01 MRD.

KAPITALISIERUNG
CHF 6,7 MRD.

Entwicklung hingelegt. Mit diesem in der Schweiz einzigartigen Profil gehört das Unternehmen ganz klar in unsere Auswahl.

Die Zunahme des Luftverkehrs wird dem Flughafen Zürich, der von seiner geografischen Lage als Drehkreuz im Herzen Europas profitiert, weiter zugutekommen. Im vergangenen Jahr stieg die Passagierzahl erneut um 5,3 Prozent auf mehr als 27 Millionen – am Flughafen Genf waren es im Vergleich dazu nur 16,5 Millionen. Der international gut vernetzte Flughafen Zürich bietet heute Flüge zu 178 Destinationen an. Darüber hinaus wird er regelmässig für die Qualität und Zuverlässigkeit seiner Dienstleistungen ausgezeichnet und landet in der Regel unter den Top 3 der europäischen Flughäfen. Ausserdem überzeugen die Verantwortlichen durch ein gutes Kostenmanagement.

Die Analysten der Zürcher Kantonalbank sind zufrieden und begrüssen das Wachstum der Handelsaktivitäten der letzten Monate, das trotz gleichzeitiger Renovierungsarbeiten erzielt wurde. Auch Pascal Furger von Vontobel zeigt sich optimistisch: «Ab dem Geschäftsjahr 2018 müssen die Duty-free-Shops höhere Gebühren zahlen, was sich positiv auf die Rentabilität auswirken wird.»

FHZN

DÄTWYLER

GRÜNDUNG
1902

HAUPTSITZ
ALTDORF (UR)

BESCHÄFTIGTE
7'000

UMSATZ 2016
CHF 1,22 MRD.

KAPITALISIERUNG
CHF 2,7 MRD.

«SEHR HOHE GEWINNSPANNEN UND INNOVATIVE PRODUKTE»

Derzeit ist Dätwyler vor allem in der Sparte Verpackungen für die Pharmabranche innovativ.

DÄTWYLER

DER NESPRESSO-KAPSEL-HERSTELLER

Das Unternehmen besticht durch seine Expertise im Bereich Verpackungstechnologie.

Das Geschäftsmodell von Dätwyler beruht seit jeher auf zwei Säulen: In der Unternehmenssparte «Technical Components» werden Elektronikkomponenten gefertigt. Sie befindet sich zurzeit mitten in einer Umstrukturierung und steht in der Gunst der Analysten momentan nicht besonders weit oben. Der Konzernbereich «Sealing Solutions», der Technologien für luftdichte Verpackungen entwickelt, gilt hingegen als Juwel der Schweizer Industrie.

«Die Situation von Dätwyler ist uneinheitlich», fasst Michal Lichvar von Vontobel zusammen. «Wir bewerten die Aktie derzeit mit 'halten', da noch viele Fragen bezüglich der Sparte Technical Components ungeklärt sind. Der Bereich Sealing Solutions erreicht jedoch sehr hohe Gewinnspannen und bietet wirklich innovative Produkte an. Zudem ist man dort in der Lage, grosse Auftragsvolumina abzuwickeln, und zwar extrem schnell und zuverlässig. Ein gutes Beispiel ist der Vertrag mit Nestlé über die Lieferung von Aluminiumkapseln für Nespresso-Maschinen – ein Geschäft mit hohen Margen.»

Seit einigen Jahren konzentrieren sich die Innovationen des Schweizer Unternehmens hauptsächlich auf Verpackungen für Pharmaprodukte. In diesem Sektor werden 40 Prozent der Einnahmen erwirtschaftet. Präparate dieser Art erfordern in der Tat häufig eine absolut luftdichte Verpackung. Dätwyler gehört in diesem Bereich zu den unangefochtenen Marktführern. Der grösste Rivale ist das US-Unternehmen West Pharmaceutical Services. Durch eine hochmoderne neue Fabrik wird der Schweizer Konzern seine Produktionskapazitäten vergrössern und so ab Ende 2018 der wachsenden Nachfrage in den USA gerecht werden können. DAE

BACHEM

Bachem bewegt sich auf einem 21-Mrd.-Dollar-Markt.

BACHEM

DER PEPTIDKÖNIG

Der Basler Pharma-Zulieferer ist einer der grossen Gewinner des letzten Jahres.

Lange Zeit zeigte die Bachem-Aktie weder grosse Ausschläge nach unten noch nach oben. Doch das ist inzwischen kalter Kaffee. Denn seit Januar 2016 hat der Börsenkurs einen Sprung von 50 auf 125 Franken hingelegt. Und das ist nicht alles: Sowohl Vontobel als auch die Zürcher Kantonalbank empfehlen den Kauf des Titels. In einer Investitionsstudie begrüsst die ZKB die Tatsache, dass Bachem ausschliesslich «sehr hochwertige Produkte» liefere.

«BACHEM LIEFERT AUSSCHLIESSLICH SEHR HOCHWERTIGE PRODUKTE»

Seit fast 50 Jahren synthetisiert das Basler Unternehmen Peptide, also Bruchstücke von Proteinen. Ein boomender Markt. «Die Nachfrage nach Arzneimitteln auf Peptidbasis, die die Grundlage unseres zukünftigen Wachstums darstellt, ist so gross wie nie zuvor», freut sich Bachem-CFO Stephan Schindler. Seit mehreren Jahren mausern sich die kleinen Moleküle tatsächlich zu einer vielversprechenden Quelle neuer Therapieansätze. Sie werden bereits in der Behandlung von Brust-, Prostata-, Eierstock- und Bauchspeicheldrü-senkrebs eingesetzt und könnten sich noch auf vielen weiteren Gebieten bewähren. Einer Studie des Marktforschungsinstituts «Research and Markets» zufolge wird der Weltmarkt, der 2016 noch 21 Mrd. Dollar schwer war, zwischen 2017 und 2023 voraussichtlich um 9 bis 9,5 Prozent jährlich anwachsen. Und Bachem dürfte davon stark profitieren.

Derzeit entfallen 50 Prozent der Weltproduktion auf Pharmaunternehmen wie Novartis, Eli Lilly oder Sanofi. An der Seite dieser Branchengiganten ist Bachem mit 30 Prozent Produktionsanteil der erste Pure Player des Sektors – und gleichzeitig der mit der besten Ausgangsposition, um von einer möglichen Auslagerung dieser Aktivität durch die Big Pharma zu profitieren. BANB

GRÜNDUNG
1971

HAUPTSITZ
BUBENDORF (BL)

BESCHÄFTIGTE
1'022

UMSATZ 2016
CHF 236,5 MIO.

KAPITALISIERUNG
CHF 1,7 MRD.

TRADING: LEICHT GEMACHT PER WEBINAR

In unseren interaktiven Internetseminaren kann man sich mit der Online-Plattform der Swissquote Bank vertraut machen, aber auch über aktuelle Themen diskutieren. Mehr dazu von Training Manager Daniel Ballarin.

WWW.SWISSQUOTE.COM/WEBINARS

An wen richten sich die Swissquote-Webinare?

Einerseits an alle, die mehr über die Funktionalitäten unserer Plattform und die von uns angebotenen Serviceleistungen erfahren möchten. Doch wir bieten auch Webinare zu aktuellen Themen aus der Finanzwelt, die von renommierten Referenten gehalten werden und sich an ein breiteres Publikum richten. Die Teilnehmer haben die Möglichkeit, per Chat-Funktion live mit unseren Moderatoren zu interagieren.

Was sind die wichtigsten Vorteile des Formats?

Für Teilnehmer können klassische Seminare einen grossen logistischen und zeitlichen Aufwand bedeuten. In ein Webinar kann sich dagegen jeder Internetnutzer von überall einloggen. Zusätzlich werden unsere Webinare aufgezeichnet und im Nachhinein als Video zur Verfügung gestellt*. Die Dauer eines Webinars liegt bei höchstens 45 Minuten. Damit bietet es eine effektive Möglichkeit, sich über unsere Plattform und die Marktentwicklungen auf dem Laufenden zu halten. Und dazu kommt noch, dass das Angebot vollkommen kostenfrei ist.

Welche Themen werden behandelt?

Der Themenkatalog ist breit gefächert. Das Webinar mit dem Titel «Von der Plattform zur Börse», das alle zwei Monate stattfindet, bietet Anfängern einen guten Einstieg in unsere Plattform. Darin lernt man zum Beispiel, wie sich das eigene Konto individuell einstellen lässt, wo man wichtige Informationen zur Kursangabe findet, wie man Handelsaufträge in das System eingibt oder wie man sein Portfolio aufbaut. Unsere Veranstaltungen interessieren aber auch Finanzprofis. Am 20. März nächsten Jahres wird das deutsch-schweizerische Publikum zum Beispiel die Möglichkeit haben, sich mit dem Schweizer Investor Felix Zulauf zu unterhalten, einem weltweit anerkannten Experten. Viele weitere Videos sind bereits auf unserer Seite verfügbar, zum Beispiel ein Seminar zur Investition in Bitcoins. ◢

* swissquote.com/trading/replay
swissquote.com/forex/replay

DEFINITION
Ein Webinar ist eine interaktive Konferenz oder Schulung, die via Internet übertragen wird. Die Teilnehmer können Fragen stellen und den Vortrag des Referenten kommentieren.

LES AMBASSADEURS
THE LEADING HOUSE OF LEADING NAMES

ÖFFNEN SIE
DIE TÜREN
ZUR FEINSTEN
UHRMACHEREI

UND ENTDECKEN SIE
UNSERE NEUE VIRTUELLE
BOUTIQUE UNTER
WWW.LESAMBASSADEURS.CH

ZÜRICH
BAHNHOFSTRASSE 64
+41 44 227 17 17

GENÈVE
RUE DU RHÔNE 62
+41 22 318 62 22

LUZERN
KAPELLPLATZ 5
+41 41 227 10 50

LUGANO
VIA NASSA 5
+41 91 923 51 56

ST. MORITZ
PALACE GALERIE
+41 81 833 51 77

WWW.LESAMBASSADEURS.CH

1. LANGE 1 MONDPHASE – WEISSGOLD
REF. 192.03 - CHF 40 600.–

2. KLEINE LANGE 1 MONDPHASE
REF. 182.830 - CHF 49 500.–

3. DATOGRAPH PERPETUAL
REF. 410.03 - CHF 129 300.–

LES AMBASSADEURS
THE LEADING HOUSE OF LEADING NAMES

WWW.LESAMBASSADEURS.CH

1. FIFTY FATHOMS AUTOMATIKAUFZUG
REF. 5015 12B40 052A - CHF 14 700.–

2. VILLERET - WOCHENKALENDER MIT GROSSDATUM UND 8 TAGEN GANGRESERVE
REF. 6637 3631 55B - CHF 33 900.–

3. VILLERET DATUM MONDPHASEN
REF. 6106 3642 55A - CHF 13 800.–

LES AMBASSADEURS
THE LEADING HOUSE OF LEADING NAMES

WWW.LESAMBASSADEURS.CH

1. RÉCITAL 19 MISS DIMIER
REF. R19S0001-SD1 - CHF 17 820.–

2. AMADEO® FLEURIER MONSIEUR BOVET
REF. A143005 - CHF 54 000.–

3. RÉCITAL 20 ASTÉRIUM®
REF. R20N001 - CHF 361 800.–

LES AMBASSADEURS
THE LEADING HOUSE OF LEADING NAMES

WWW.LESAMBASSADEURS.CH

1. MARINE ÉQUATION MARCHANTE
REF. 5887BR/12/9WV - CHF 210 000.–

2. CLASSIQUE PHASES DE LUNE
REF. 7787BB/29/9V6 - CHF 29 500.–

3. REINE DE NAPLES 8918
REF. 8918BR/5T/964 D00D - CHF 34 200.–

LES AMBASSADEURS
THE LEADING HOUSE OF LEADING NAMES

WWW.LESAMBASSADEURS.CH

1. AVENGER HURRICANE 45
REF. XB0180E4/I534 - CHF 8235.–

2. SUPEROCEAN HÉRITAGE II 46
REF. AB202012/BF74 - CHF 4180.–

3. NAVITIMER RATTRAPANTE
REF. RB031121/Q619 - CHF 32 400.–

LES AMBASSADEURS
THE LEADING HOUSE OF LEADING NAMES

WWW.LESAMBASSADEURS.CH

1. PANTHÈRE DE CARTIER
REF. WJPN0009 - CHF 27 100.–

2. DRIVE DE CARTIER ULTRA-FLACH
REF. WGNM0006 - CHF 15 400.–

3. TANK LOUIS CARTIER
REF. WJTA0014 - CHF 21 000.–

LES AMBASSADEURS
THE LEADING HOUSE OF LEADING NAMES

WWW.LESAMBASSADEURS.CH

1. NEO BRIDGES
REF. 84000-21-001-BB6A - CHF 24 300.–

2. LAUREATO 34 MM
REF. 80189D56A132-56A - CHF 15 300.–

3. LA ESMERALDA TOURBILLON
REF. 99275-52-000-BA6E - CHF 194 000.–

LES AMBASSADEURS
THE LEADING HOUSE OF LEADING NAMES

WWW.LESAMBASSADEURS.CH

1. THE LONGINES MASTER COLLECTION
REF. L2.859.4.78.3 - CHF 2710.–

2. CONQUEST V.H.P.
REF. L3.717.4.96.6 - CHF 1550.–

3. RECORD
REF. L2.321.0.57.2 - CHF 4260.–

LES AMBASSADEURS
THE LEADING HOUSE OF LEADING NAMES

WWW.LESAMBASSADEURS.CH

1. SEAMASTER AQUA TERRA «RAILMASTER» MASTER CHRONOMETER
REF. 220.12.40.20.01.001 - CHF 4850.–

2. SPEEDMASTER CAPPUCCINO 38 MM
REF. 324.28.38.50.02.002 - CHF 9300.–

3. SPEEDMASTER RACING MASTER CHRONOMETER
REF. 329.32.44.51.01.001 - CHF 8400.–

LES AMBASSADEURS
THE LEADING HOUSE OF LEADING NAMES

WWW.LESAMBASSADEURS.CH

1. LUMINOR SUBMERSIBLE 1950 3 DAYS AUTOMATIC ORO ROSSO – 42 MM
REF. PAM00684 - CHF 26 300.–

2. LUMINOR MARINA 1950 3 DAYS AUTOMATIC ACCIAIO – 44 MM
REF. PAM00723 - CHF 8100.–

3. LUMINOR DUE 3 DAYS TITANIO – 42 MM
REF. PAM00728 - CHF 8600.–

LES AMBASSADEURS
THE LEADING HOUSE OF LEADING NAMES

WWW.LESAMBASSADEURS.CH

1. TONDA 1950 LUNE
REF. PFC284-0001400-XA1442 - CHF 12 900.–

2. KALPA DONNA ANNIVERSAIRE
REF. PFC186-0023801-XC6122 - CHF 9900.–

3. TONDA 1950 TOURBILLON
REF. PFH279-1002400-HA1241 - CHF 130 000.–

LES AMBASSADEURS
THE LEADING HOUSE OF LEADING NAMES

WWW.LESAMBASSADEURS.CH

1. FREAK BLUE CRUISER
REF. 2056-131/03 - CHF 84 000.–

2. MARINE TORPILLEUR
REF. 1183-310/40 - CHF 6900.–

3. CLASSIC DUAL TIME LADY
REF. 3243-222B/93 - CHF 13 500.–

LES AMBASSADEURS
THE LEADING HOUSE OF LEADING NAMES

WWW.LESAMBASSADEURS.CH

1. OVERSEAS KLEINES MODELL
REF. 2305V/000M-B400 - CHF 29 800.–

2. PATRIMONY KLEINES MODELL
REF. 4100U/000R-B180 - CHF 26 100.–

3. TRADITIONNELLE DATUMS- UND WOCHENTAGSANZEIGE, GANGRESERVE
REF. 85290/000R-B405 - CHF 46 500.–

LES AMBASSADEURS
THE LEADING HOUSE OF LEADING NAMES

WWW.LESAMBASSADEURS.CH

1. VULCAIN AVIATOR INSTRUMENT CHRONOGRAPH STEEL
REF. 590163A37.BFC010 - CHF 3750.–

2. VULCAIN PRESIDENT'S WATCH
REF. 400150A05.BAL100 - CHF 6150.–

3. VULCAIN FIRST LADY DIAMONDS SET
REF. 61L164N70.BAL411 - CHF 5950.–

LES AMBASSADEURS
THE LEADING HOUSE OF LEADING NAMES

WWW.LESAMBASSADEURS.CH

LES AMBASSADEURS

THE LEADING HOUSE OF LEADING NAMES

ZÜRICH
BAHNHOFSTRASSE 64
+41 44 227 17 17

GENÈVE
RUE DU RHÔNE 62
+41 22 318 62 22

LUZERN
KAPELLPLATZ 5
+41 41 227 10 50

LUGANO
VIA NASSA 5
+41 91 923 51 56

ST. MORITZ
PALACE GALERIE
+41 81 833 51 77

WWW.LESAMBASSADEURS.CH

PLENITUDE DEUXIEME P2 DEEPER AND BEYOND

When Dom Pérignon blesses its Vintage with a second life.

Dom Pérignon

Please drink responsibly

WAS 2018 WICHTIG WIRD

Die wirtschaftlichen Aussichten für das Jahr 2018: eine Einschätzung von Peter Rosenstreich, Head of Market Strategy bei Swissquote.

FED: BIS AN DIE ZÄHNE BEWAFFNET

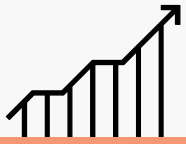
Frei nach einem Musikkritiker, der in den 1980er-Jahren die Band The Clash als «the only group that matters» anpries, ist die Geldpolitik derzeit «das Einzige, was zählt». Geldpolitische Entscheidungen wirken sich direkt auf den Preis von Vermögenswerten aus. Und so lässt sich das hohe aktuelle Bewertungsniveau zu einem grossen Teil durch die expansive Geldpolitik der Zentralbanken, allen voran der US-Notenbank (Fed), erklären. Solange nicht mehrere Zentralbanken eine «Normalisierung» der Geldpolitik einleiten, wird die blinde Risikobereitschaft anhalten. Während die Zentralbanken mehrerer entwickelter Länder den Märkten Geduld abverlangen, ist die Fed bereit, sofort einzuschreiten, sollte die Inflation wieder anziehen.

2018 wird das amerikanische BIP voraussichtlich um 2,2 Prozent wachsen und die Verknappung am Arbeitsmarkt die PCE-Kerninflation auf 2 Prozent drücken. Doch paradoxerweise hat die gute Konjunktur bisher nicht zu einem Wiederanstieg der Inflation geführt. Die Fed sorgt sich zudem um das Infla tionsrisiko, das mit Donald Trumps Haushalts- und Handelspolitik einhergeht. Voraussichtlich wird sie also nach und nach den Leitzins anheben. Ihr Handeln bleibt bestimmt von der Paranoia einer möglichen Inflation. Nach der lange erwarteten Zinsanhebung im Dezember ist 2018 mit drei weiteren geldpolitischen Straffungen zu rechnen.

POLITISCHE KRISE IN SPANIEN SCHWEISST EUROPA ZUSAMMEN

Die jüngsten Ereignisse in Katalonien deuten auf einen Wendepunkt im europäischen Projekt hin. Die Aufrufe der katalanischen Regionalregierung, das gewaltsame Einschreiten der Polizei während des Referendums über die Unabhängigkeit zu verurteilen, wurden nicht erhört: Brüssel und die meisten EU-Mitgliedsstaaten haben keinerlei Kritik an Madrid geäussert. Die Stimme der Minderheit wurde von der Mehrheit übertönt. Dieses beunruhigende Schweigen entstand im Kielwasser der Wahlsiege zweier Befürworter einer stärkeren politischen Integration, Angela Merkel und Emmanuel Macron, die (immer noch bzw. seit kurzem) an der Spitze zweier EU-Gründungsstaaten stehen.

Anfang des Jahres liess das Aufkommen der Populisten, die dem Staatenbund am liebsten den Todesstoss versetzen würden, noch den Zusammenbruch Europas befürchten. Doch für solche Sorgen gibt es keinen Grund mehr, seit das Trio Macron, Merkel und Draghi eine wirkungsvolle Schutzmauer gegen den Zerfall gebildet hat. Inzwischen ist die EU wieder zurück auf Wachstumskurs, ganz unabhängig von den Schwierigkeiten bei der Regierungsbildung in Deutschland. Dieser Wachstumskurs der EU dürfte eine grosse Rolle für die Bewertung der Union spielen, vor allem mit Blick auf die Umsetzung des Brexit und die Parlamentswahlen in Italien.



WACHSTUM AUF DEN SCHWELLENMÄRKTEN

Die Schwellenmärkte sind auch 2017 schneller gewachsen als die entwickelten Märkte und haben höhere Renditen generiert. Dieser Trend dürfte sich 2018 angesichts einer Wachstumsrate von 4,5 Prozent im Jahr 2017 – die höchste seit 2015 – im Vergleich zu 2,1 Prozent in den entwickelten Ländern fortsetzen. Zu Jahresbeginn war das Wort «Protektionismus» in aller Munde, nachdem Donald Trump sehr schnell den Rückzug der USA aus der Transpazifischen Partnerschaft (TTP) erklärt und ihren Verbleib im Nordamerikanischen Freihandelsabkommen (NAFTA) infrage gestellt hatte. Doch seine Rhetorik war nicht von Dauer, und der Welthandel zog 2017 weiter an.

Die globalen Wachstumsprognosen für 2018 wurden vor dem Hintergrund einer zu erwartenden Erholung der Wachstumsaussichten der entwickelten Märkte wiederum nach oben korrigiert (+3,6 Prozent). Die aufstrebenden Märkte werden vor allem von der Intensivierung des weltweiten Handelsgeschehens 2018 profitieren. Aus diesem Grund hat China auch 15 Freihandelsabkommen mit 23 Ländern und Regionen abgeschlossen. Der Protektionismus wird weiter für Schlagzeilen sorgen, doch in Wirklichkeit ist der Handlungsspielraum klein, selbst für die Trump-Regierung. Der Handel zwischen den Schwellenländern bietet ihnen einen gewissen Schutz vor der Teuerung des US-Dollars, aber auch vor den politischen Unsicherheiten in den USA, in Europa und Japan.

KRYPTOWÄHRUNGEN, DIE WAHREN GEWINNER DES «TRUMP TRADE»

Die überraschende Wahl von Donald Trump zum US-Präsidenten wurde als reaktionärer Reflex der Wählerschaft interpretiert, der es weniger darum gegangen sei, eine bestimmte Person zu wählen, als darum, ein kaputtes System abzuwählen. Der Aufstieg der Kryptowährungen folgt einer ähnlichen Logik. Seit 40 Jahren greifen die Zentralbanken immer stärker in den Lauf der Welt ein und schaden so dem Ansehen des Staates als Inhaber des Geldmonopols. So stiegen die Bilanzsummen der Zentralbanken weltweit um 20 Mrd. Dollar, allein die Fed hat «aus dem Nichts» 4 Mrd. geschaffen.

Sicher lässt sich der Wertgewinn von «Altcoins» (alternative Währungen) zum Teil durch Spekulanten und revolutionäre Technologien erklären. Doch vor allem sind sie bei normalen Menschen beliebt, die nicht mehr daran glauben, dass der Staat ihr Eigentum schützen kann. Den Einwohnern von Venezuela und Simbabwe bieten die virtuellen Währungen beispielsweise einen Ausweg aus der Unterdrückung und der Misswirtschaft ihrer skrupellosen Regime. Auch wenn Korrekturen unvermeidlich sind, werden die Kryptowährungen nicht so bald wieder verschwinden.

CHINA ERGREIFT SEINE CHANCE

Bestärkt durch das unberechenbare Verhalten Donald Trumps richtet sich China in seiner neuen Rolle als regionale und weltweite Führungsmacht ein. In den 1980er-Jahren erklärte Deng Xiaoping, dass das Reich der Mitte sich entwickeln, «seine Talente verstecken und auf den richtigen Moment [in der Aussenpolitik] warten» müsse. Angesichts der Äusserungen von Staats- und Parteichef Xi Jinping beim Weltwirtschaftsforum 2017 in Davos und beim chinesischen Parteikongress scheint dieser Moment nun gekommen zu sein. 2018 muss die Welt sich auf ein China einstellen, das ebenso selbstbewusst wie wirtschaftsstark ist. Im Hinblick auf seine wirtschaftlichen Reformpläne und deren Umsetzungstempo wird sich das Land nicht nur weiter von fremden nationalen und supranationalen Einflüssen befreien. Es wird seine Bemühungen auch verstärkt nach innen richten, um sein hybrides politökonomisches Modell zu festigen.

Der politische Trend, der sich beim Kongress der KP Chinas abzeichnete, deutet auf eine Stärkung der Planwirtschaft hin. So sollen Konjunktureinbrüche aufgefangen werden, die den Machtanspruch der KP gefährden könnten. 2018 dürfte das chinesische Wachstum sich leicht verlangsamen, auf 6,6 Prozent. Diese Entwicklung geht einher mit einer vorsichtigen Straffung der chinesischen Geldpolitik. ◢

Champagner hoch im Kurs

ISTOCKPHOTO

Um sich von anderen Schaumweinen abzuheben, setzen Champagner-Hersteller verstärkt auf Exporte und das Premiumsegment.

BERTRAND BEAUTÉ

Das Jahresende rückt näher. Und damit auch die Zeit der üppigen Festessen und der knallenden Korken. Was kann es Besseres geben, als das neue Jahr mit einem guten Champagner zu begrüssen?

Die Flasche muss allerdings nicht unbedingt aus einer Kellerei oder einem guten Geschäft stammen. Man kann Champagner auch an der Börse erwerben. Natürlich ist die Auswahl dort deutlich begrenzter als im Handel: Nur vier Akteure haben sich bislang auf diesen Markt gewagt. Doch eine Beteiligung an einem Champagner-Hersteller ist langfristig deutlich weniger riskant als eine Flasche auf gut Glück zu kaufen, da die Eintrittsschranken für diesen Markt für mögliche neue Mitbewerber nahezu unüberwindlich sind. «Die Anbaufläche für Champagner ist auf ein winziges Gebiet von 34'300 Hektar begrenzt, das entspricht lediglich 0,4 Prozent der weltweiten Rebfläche», erklärt Thibault Le Mailloux, Kommunikationsdirektor des Branchenverbands für Wein aus der Champagne (Comité Interprofessionnel du Vin de Champagne, CIVC). «Die Produktionsmenge kann also nicht unendlich weit gesteigert werden.»

Zieht man ausserdem das streng reglementierte Know-how und die über 300-jährige Tradition in Betracht, so ist der Champagner-Sektor ein durchaus solider Wirtschaftszweig. Und doch haben die Winzer aus der Champagne derzeit wenig zu lachen. Das liegt vor allem an der anhaltenden Flaute auf dem französischen Markt und am Brexit-Schock, nach dem die Ausfuhren ins Vereinigte Königreich – das volumenmässig wichtigste Exportland für Champagner – um fast 10 Prozent eingebrochen sind.

Der Versand in Nicht-EU-Länder hat sich in den letzten 20 Jahren verdoppelt

Insgesamt ist die Anzahl der weltweit verkauften Flaschen im vergangenen Jahr um 2,1 Prozent im Vergleich zu 2015 auf 306 Millionen Flaschen gesunken, eine Zahl, die weit hinter dem Rekord von 2007 (339 Millionen Flaschen) liegt. Auch beim Umsatz war ein leichter Rückgang auf 4,71 Mrd. Euro (-0,6 Prozent im Vergleich zu 2015) zu verzeichnen.

Die schwierigen heimischen Bedingungen gleicht der Champagner allerdings durch sehr gute Ergebnisse auf internationaler Ebene aus. Und zwar überall auf der Welt: in Amerika (+4,9 Prozent in den USA, +9,4 Prozent in Kanada, +12 Prozent in Mexiko), in Afrika (+15,1 Prozent in Südafrika), in Ozeanien (+25,4 Prozent in Neuseeland) und auch in Asien (+14,2 Prozent in Südkorea). «Der Versand in Nicht-EU-Länder hat sich in den letzten 20 Jahren verdoppelt», freut sich Thibault Le Mailloux. «Aber es stimmt, dass die Produzenten, die vor allem auf die reifen Märkte wie Frankreich und Nordeuropa ausgerichtet sind, leiden.» Konkret bedeutet dies, dass die Winzer und die Genossenschaften in der Champagne in Schwierigkeiten geraten sind, während sich verschiedene «Häuser» seit 2009 auf dem Vormarsch befinden. Zu den Letzteren gehören auch die an der Pariser Börse notierten Gesellschaften. ▷

DIE 10 GRÖSSTEN ABSATZMÄRKTE 2016

(nach Anzahl der Flaschen)

1.	Frankreich	157,9 Mio.
2.	Vereinigtes Königreich	31,2 Mio.
3.	USA	21,8 Mio.
4.	Deutschland	12,5 Mio.
5.	Japan	10,9 Mio.
6.	Belgien	8,3 Mio.
7.	Australien	7,4 Mio.
8.	Italien	6,6 Mio.
9.	Schweiz	5,7 Mio.
10.	Spanien	4,0 Mio.

Quelle: Comité Interprofessionnel du Vin de Champagne (CIVC)

Der mit grossem Abstand führende Akteur ist die Wein- und Spirituosensparte des Luxusgüterkonzerns LVMH, zu der so prestigeträchtige Marken wie Dom Pérignon, Ruinart, Krug oder Veuve Clicquot gehören. In einem rückläufigen Markt hat LVMH es geschafft, 2016 63,2 Millionen Flaschen Champagner (+3 Prozent im Vergleich zum Vorjahr) zu verkaufen. Diese positive Entwicklung hat sich auch 2017 fortgesetzt: In den ersten neun Monaten des Jahres verzeichneten die Champagner-Verkäufe des Unternehmens ein Wachstum von 4 Prozent. Es lohnt sich indes nicht nur aufgrund des (guten) Champagners, an der Börse auf LVMH zu setzen. Denn der Konzern, dessen Wein- und Spirituosensparte knapp 13 Prozent seines Umsatzes ausmacht, steuert dieses Jahr auf ein Rekordergebnis zu.

Die anderen börsennotierten Akteure (Laurent-Perrier, Lanson-BCC und Vranken-Pommery Monopole) fahren eine ähnliche Strategie. «Angesichts der Tatsache, dass die Mengen nicht unendlich steigen können, verbessern die Produzenten die Qualität und setzen vermehrt auf Spezial-Cuvées, Rosé-Champagner oder Jahrgangschampagner, die höhere Margen erzielen», erklärt Thibault Le Mailloux. «Diese Strategie erweist sich umso zugkräftiger, als Premium-Champagner sich im Ausland, wo sich die Wachstumshebel befinden, besser verkaufen als in Frankreich.» So werden in Frankreich zwar 51,6 Prozent des produzierten Champagners konsumiert, aber nur 44 Prozent des Werts erwirtschaftet.

«Angesichts der Tatsache, dass die Mengen nicht unendlich steigen können, verbessern die Produzenten die Qualität»

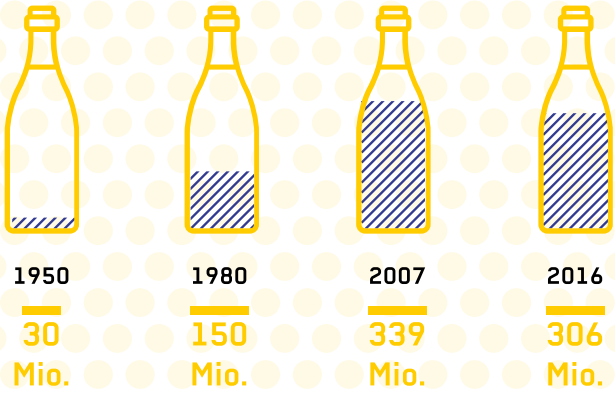
Thibault Le Mailloux, Direktor des Comité Interprofessionnel du Vin de Champagne (CIVC)

So lancierte Lanson-BCC 2016 zum Beispiel seinen Premium-Champagner «Clos Lanson», während Laurent-Perrier seinen neuen «La Cuvée» auf den Markt brachte. «Mit der Einführung dieses neuen Produkts stützen wir unsere Strategie zum kontinuierlichen Ausbau der oberen Produktsegmente», so Sezai Özkan, Regionalleiter des Konzerns für Deutschland, die Schweiz und Österreich. Das Ergebnis: Der Anteil des Premiumsegments am Umsatz von Laurent-Perrier erreicht inzwischen 39,9 Prozent, während er beim Rest der Branche bei 20 Prozent liegt, wodurch das Unternehmen seinen Betriebsgewinn trotz geringerem Absatzvolumen verbessern konnte (+0,6 Prozent im Jahr 2016, wechselkursbereinigt).

Neben der Verbesserung der Margen und dem Vorantreiben der Internationalisierung verfolgt die Ausrichtung der Marken auf das Premiumsegment noch ein anderes Ziel: das Image des Champagners aufzupolieren, der bei den Konsumenten in Europa durch den Massenvertrieb etwas in Ungnade gefallen ist. «Die preisgünstigen Produkte leiden bisweilen unter der funktionalen Konkurrenz durch andere Schaumweine wie Prosecco», bestätigt Thibault Le Mailloux. «Doch der Kannibalisierungs-Effekt scheint mir hier nur eine marginale Rolle zu spielen: Man trinkt schliesslich nicht gleichzeitig Champagner und Schaumwein. Zudem sind die prestigeträchtigen Marken und die Jahrgangschampagner davor gefeit, da sie in einer ganz anderen Preisklasse rangieren.»

Die wenigen Analysten, die den Sektor gut kennen, empfehlen, das Portfolio um Lanson-BCC und Vranken-Pommery Monopole zu «verschlanken», deren Marken kein besonders hohes Renommee geniessen. Den Titel von Laurent-Perrier raten sie dagegen zu halten. «Um die Abwertung des britischen Pfunds in Teilen aufzufangen, handelt Laurent-Perrier Preiserhöhungen aus. Es besteht das Risiko, dass sich dies auf die Verkaufsmengen niederschlägt», schreiben die Analysten von Oddo Securities, die den Sektor beobachten. «Bis sich die mengenmässige Marktentwicklung klarer abzeichnet, lautet unsere Empfehlung ‹Neutral›». Auf alle Fälle scheinen Champagner-Häuser relativ stabile Vermögenswerte darzustellen: Weder steigen sie besonders hoch, noch stürzen sie tief ab. Ganz im Gegensatz zu Champagner-Korken. ◢

WELTWEIT VERKAUFTE FLASCHEN



LESEN, HERUNTERLADEN

Ab 14.–

THE UPSTARTS

Von Brad Stone
(Little, Brown and Company, 2017)

TEILE UND HERRSCHE

Noch vor zehn Jahren war die Vorstellung, das Auto eines Fremden zu nutzen oder für den Urlaub die Wohnung unbekannter Menschen zu mieten, ziemlich abwegig. Heute tun wir es ganz selbstverständlich. Unternehmen wie Uber und AirBnB haben die fälschlicherweise als «Sharing-Economy» bezeichnete Vermarktung von privaten Dingen und Dienstleistungen zu ihrem Geschäftsmodell gemacht. Der US-Journalist Brad Stone, der bereits ein Buch über den Aufstieg von Jeff Bezos und dessen Versandhandel Amazon geschrieben hat («Der Allesverkäufer», 2013), beschreibt in seinem neuen Werk die Entstehung dieser neuen Unternehmen aus dem Silicon Valley, die mit ihrer Technologie ganze Industrien umkrempeln.

Ab 21.–

BALD!

Von Kelly und Zach Weinersmith
(Hanser, 2017)

ZEHN REVOLUTIONÄRE TECHNOLOGIEN, MIT DENEN ALLES GUT WIRD ODER KOMPLETT DEN BACH RUNTERGEHT

Von der virtuellen Realität über Fusionsenergie, Robotik und die Eroberung des Weltraums bis hin zum 3D-Druck von Organen – die US-Biologin Kelly Weinersmith und ihr Mann, der Cartoonist Zach Weinersmith, gehen zehn vielversprechenden Zukunftstechnologien auf den Grund, die unseren Alltag verbessern, die Menschheit aber in den Abgrund stürzen könnten. Das ebenso ernste wie humorvolle Buch erklärt, warum diese Innovationen nötig sind, wie sie funktionieren und welche Hürden es noch zu überwinden gilt.

Gratis
App Store,
Google Play

NYT VR

DIE «NEW YORK TIMES» IN VR

Mit der irakischen Armee die Stadt Falludscha zurückerobern und den Islamischen Staat zurückdrängen oder gemeinsam mit dem Kletterer Jimmi Chin das World Trade Center in Manhattan besteigen: Mit der VR-App der «New York Times» und einer entsprechenden VR-Brille für Smartphones sind Sie bei den 360-Grad-Reportagen der New Yorker Tageszeitung stets live dabei.

Gratis
App Store,
Google Play

LASTPASS

DAS ULTIMATIVE PASSWORT

Viele Passwörter müssen inzwischen mindestens einen Grossbuchstaben, ein Sonderzeichen und eine Ziffer enthalten. Ausserdem dürfen sie nicht identisch mit dem Benutzernamen sein. Nicht selten führt dies dazu, dass man sich nicht mehr an sie erinnert. Doch zum Glück gibt es die App LastPass, die sämtliche Passwörter verwaltet und speichert. So müssen Sie sich in Zukunft nur noch ein einziges Kennwort merken.

Gratis
App Store,
Google Play

RUNTASTY

GESUNDE KÜCHE

Der Anbieter der Lauf-App Runtastic hat eine neue Anwendung auf den Markt gebracht: Runtasty. Die App enthält 40 Rezepte für gesunde, ausgewogene Gerichte und stellt jeweils ein Video-Tutorial dazu bereit. Vegetarische Gerichte, Speisen ohne Zucker, ohne Milchprodukte, Blitzgerichte, die in 15 Minuten fertig sind, Frühstücks- und Snackrezepte – für jeden Geschmack ist etwas dabei.

Gratis
App Store,
Google Play

TODOIST

DIGITALE TO-DO-LISTE

Um keine Termine oder offenen Rechnungen zu vergessen, kann man sich natürlich überall Post-it hinkleben. Das hat einen gewissen altmodischen Charme, ist auf Dauer aber keine besonders effiziente Lösung. Die App Todoist (eine Verkürzung von «To-do-Liste»), eine der besten ihrer Art, bietet Abhilfe und besitzt noch dazu eine sehr intuitive und optisch ansprechende Bedienoberfläche.

AUTO

Gran Tourismo hybrid

SCIENCE-FICTION IN IHRER SCHÖNSTEN FORM

PHILIPP MÜLLER

LEXUS LC 500H: EIN AUTO, DAS BEGEHRLICHKEITEN WECKT

MOTOR: V6 3'456 CM³ + ELEKTROMOTOR
LEISTUNG: 359 PS
0–100 KM/H: 5 Sekunden
GRUNDPREIS: CHF 115'900.–.

In seinem Hauptquartier am Nordpol hat der Weihnachtsmann dieses Jahr neben Nintendo-Switch-Konsolen und iPhones X zweifelsohne auch einige Autos der Extraklasse auf Lager. Den Range Velar zum Beispiel oder den Audi RS5 und sicher auch ein paar Lexus LC. Aber ist gerade Letzterer wirklich eine Überlegung wert? Und ob! Vergessen ist die spiessige Lexus-Langeweile von früher: Die Premium-Marke von Toyota traut sich inzwischen richtig was. Nach dem Ärger um den Supersportwagen LFA und den rassigen Coupé RC ist der dritte Versuch ein Volltreffer. Ein echter Gran Turismo, der anders ist als alles, was man bisher gesehen hat, und der unweigerlich alle Blicke auf sich zieht. Der gerade einmal 1,34 Meter hohe und 1,92 Meter breite Flitzer ist auch in Kanariengelb erhältlich, doch er besticht vor allem durch seine Details, wie die holografischen Tentakel-Heckleuchten. Der Klang des LC steht seinen eleganten Konturen in nichts nach. In der Standardausführung mit 5-Liter-V8-Motor und 10-Gang-Getriebe röhrt er wie ein Stier. In der Hybridvariante zum gleichen Preis findet man dagegen ein altbekanntes Markenzeichen von Lexus wieder: Stille. Denn Ruhe im richtigen Moment kann wie Musik in den Ohren klingen, die beim LC 500h durch einen kombinierten Verbrauch von nur 6,5 Litern auf 100 Kilometern begleitet wird. Der 3,5-Liter-V6-Motor ist dennoch gut bei Stimme und besonders leistungsstark, wenn ihm sein elektrisches Pendant unter die Arme greift. Der schöne 2+2-Sitzer mobilisiert bis zu 359 PS ausschliesslich über den (gelenkten) Hinterradantrieb. Trotz 2'020 Kilo Leergewicht gleitet er leichtfüssig um die Kurven. Von den Schaltwippen über die Türöffner bis hin zur analogen Uhr ist der Innenraum genau wie das Exterieur des Fahrzeugs einzigartig. Um nicht zu sagen geheimnisvoll, wenn man liest, dass eine «Klima-Concierge»-Funktion die Fahrgastzelle mithilfe von Ionen reinigt und befeuchtet. Tolle Sache!

BMW I8, WIEDERAUFLADBARER GT

Carbon-Fahrgastzelle, Scherentüren, Elektromotor an der Vorderachse und 3-Zylinder-Turbomotor mit 1,5 Litern an der Hinterachse: Der 362 PS starke Plug-in-Hybrid-Sportwagen, ein Viersitzer, der in 4,4 Sekunden von 0 auf 100 beschleunigt, ist ein echter Alleskönner, und das bei sehr niedrigem Verbrauch. **Ab 158'200 Franken**

HONDA NSX, SUPERCAR 2.0

Ein 3,5-Liter-V6-Kompressormotor und drei Elektromotoren sorgen für 581 PS, 308 Stundenkilometer Spitzengeschwindigkeit und eine Beschleunigung von 0 auf 100 in nur 3 Sekunden. Teuflische Effizienz, erstaunlicher Komfort und niedriger Verbrauch. **Ab 216'000 Franken**

Wins are decisions.

Take the lead at swissquote.com/wins

Every win is a story.
Every story has a beginning.

What does it take to be a leader —
both in football and Forex?

Watch the full story with David De Gea,
Marcus Rashford and Henrikh Mkhitaryan.

Point your phone camera here

Swissquote

MANCHESTER UNITED GLOBAL PARTNER

REISE

Jazz und Voodoo am Mississippi

Wer nach New Orleans fährt, kommt verändert zurück. Die karibische Enklave am Golf von Mexiko ist ein eigener, vibrierender Kosmos innerhalb der USA .

VON SALOMÉ KINER

ISTOCKPHOTO

New Orleans ist ein vibrierender kultureller Schmelztiegel. Das liegt vor allem daran, dass die Stadt im 19. Jahrhundert ein Zufluchtsort für befreite Sklaven war und ihre spanische und französische Vergangenheit nach wie vor allgegenwärtig ist. Deshalb sprüht die Grande Dame des Bundesstaats Louisiana nur so vor Originalität. Die Stadt, von den Landsleuten «Big Easy» genannt, hat fürs Auge wie für den Magen viel zu bieten: Wer durch die Strassen schlendert, wird verblüfft sein von den schönen bunten Häusern – und kann es sich unterwegs mit Gumbos, Po'-Boy-Sandwiches und überbackenen Austern gutgehen lassen. Doch am grössten ist der Genuss, den New Orleans für die Ohren zu bieten hat: Denn Musik ist hier eine ausgesprochen sinnliche, polytheistische und ansteckende Religion.

Es heisst, die ersten Jazznoten wären am Congo Square gespielt worden. Ab dem Ende des 18. Jahrhunderts trafen sich auf diesem Platz jeden Sonntag die Sklaven zum Feiern. Sie hatten in New Orleans mehr Freiheiten als in benachbarten Städten. Die heute in den Louis-Armstrong-Park integrierte Kultstätte für Musikliebhaber und Voodoo-Zeremonien ist die Grenze zwischen dem Stadtteile Tremé (siehe Kasten S. 77) und dem französischen Quartier Vieux Carré, das die historische Altstadt bildet. ▷

Permissiv und verrückt: Das Leben in «Big Easy» findet auf der Strasse statt.

Eine ganz normale Jazznacht in der Frenchman Street.

DR

Das Hotel Maison Dupuy, das am Standort der ersten Baumwollpresse erbaut wurde, ist ideal gelegen, um die beiden Quartiere zu erkunden. Mit seinem Hallenschwimmbad und seinen Privatkonzerten ist es auch der perfekte Rückzugsort, um den Horden betrunkener Touristen, die bei Einbruch der Dämmerung losziehen, auszuweichen: Weil man hier auf der Strasse trinken darf, und weil das Leben freiheitlicher und verrückter ist als in anderen US-Städten, zieht New Orleans die Massen an, die die Reize der Stadt voll und ganz auskosten wollen.

Zum Frühstück geht es ins Café du Monde, direkt am Ufer des Mississippi, wo der Tag mit Beignets (frittierten Krapfen) und Milchkaffee schon gut losgeht. Man kann hier wunderbar die vorbeifahrenden Raddampfer beobachten und den ersten Strassenkonzerten des Tages lauschen. Tom-Sawyer-Fans sollten sich ein Musical-Dinner an Bord des Steamboat Natchez gönnen, um die Stadt einmal vom Wasser aus an sich vorbeiziehen zu lassen.

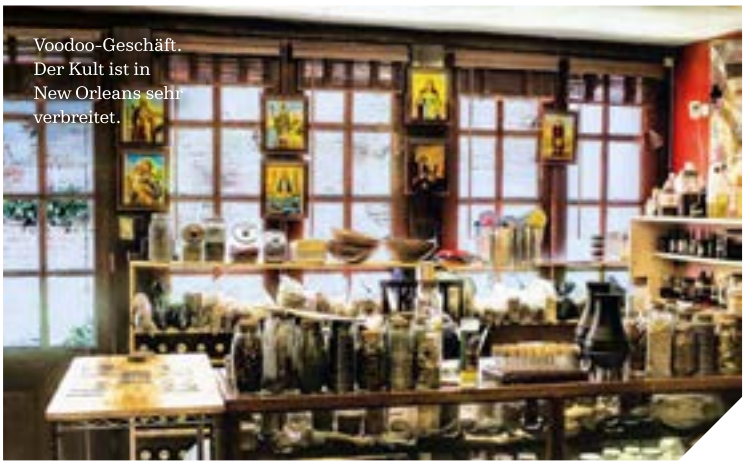
Wer beim Tanzen lieber festen Boden unter den Füssen hat, muss in die Frenchmen Street gehen. Schon die Trottoirs sind eine Attraktion, und man sollte sie unbedingt entlanglaufen, vorbei an improvisierten Bands, Voodoo-Priesterinnen, Hiphop-Darbietungen und herabhängendem Louisianamoos. Gute Jazzclubs, die man je nach Stimmung und Besucherandrang besuchen kann, sind das Blue Nile, The Spotted Cat, The Apple Barrel oder d.b.a. Und nicht vergessen: Die Musiker verdienen nur das, was man ihnen in den Hut wirft. Man kann auch problemlos einen Tag lang durch die Strassen des Garden District, des Wohnquartiers mit den schönsten Häusern der Stadt, flanieren. Bei

KULT UM DEN KARNEVAL

So mancher wundert sich, warum in New Orleans Perlenketten um Bäume oder Portale geschlungen sind: Es handelt sich dabei um Reliquien des Mardi Gras, die von Karnevalswagen in die Menge geworfen werden, ebenso wie Unmengen von Medaillen, Bonbons und Kokosnüssen. Der Karneval ist der Höhepunkt im Festtagskalender der Stadt und ein weltweit einzigartiges Spektakel, das seinen Verwandten in Venedig oder Rio in nichts nachsteht. Dabei ziehen die verschiedenen «Krewes» (Krewe Rex, Krewe der Zulu, Krewe der Black Indians, Krewe Bacchus usw.) mit grossartigen Kostümen und Masken zu Fanfarenmusik auf Wagen durch die Stadt. Das Fest endet mit dem Anschnitt des King Cake, eines Kuchens in den drei Farben des Karnevals: Gelb, Grün und Violett.

Ausserhalb dieser Jahreszeit bieten die sonntäglichen Second Lines einen kleinen Vorgeschmack auf die Karnevalsstimmung. Die Paraden, die meist im Rahmen der Jazz-Beerdigungen zu Ehren verstorbener Musiker abgehalten werden, ziehen jede Woche im Rhythmus der Fanfaren durch die Stadt. Die Reihen dieses Zugs füllen sich von Strasse zu Strasse, alles endet in einer wilden Mischung aus Tanz, Schweiss und Freude.

- Der nächste Karnevalsdienstag (Mardi Gras) ist der 13. Feburar 2018
- Alle Informationen dazu auf www.mardigrasneworleans.com
- Einen Kalender der Second Lines erhält man im Tourismusbüro.



Voodoo-Geschäft. Der Kult ist in New Orleans sehr verbreitet.

WILLIAM SINDA

dieser Gelegenheit sollte man sich eine extragrosse Portion Meeresfrüchte bei Casamento's, ein paar saftige Pancakes bei Slim Goodies oder eine mehrfarbige Granita beim Glacelanden Hansen's Sno-Bliz gönnen, wo bereits seit 1939 die inzwischen legendären Sorbets verkauft werden. Um den Abend musikalisch ausklingen zu lassen, hat man die Wahl zwischen Tipitina's und Le Bon Temps Roule – es sei denn, man bringt genug Ausdauer mit, um beiden Orten einen Besuch abzustatten.

Das Voodoo-Museum präsentiert Talismane und Zaubertrankrezepte

Einen anderen Eindruck vom typischen New-Orleans-Potpourri der Kulturen vermitteln die Black Indians, die im Tremé-Quartier und auch beim Karnevalsdienstag einen besonderen Platz einnehmen. Dieser «Stamm», der bunt funkelnde, mit Perlen und Federn verzierte Kostüme trägt, hat eigene Codes, eigene Tänze, eigene Musik, eigene Anführer und ein eigenes Museum. Das in einem ortstypischen «Shotgun House» – einem Haus ohne Flure, desse Zimmer direkt miteinander verbunden sind – untergebrachte Backstreet Museum gewährt einen seltenen, authentischen Blick auf die Schätze der lokalen Kultur. Im selben Sinne präsentiert das Voodoo-Museum Talismane, Zaubertrankrezepte und bergeweise Opfergaben. Ein Muss für alle, die sich ein Bild von der mystischen Tradition machen wollen, die noch heute zahlreiche Anhänger hat. ◢

REISEVORBEREITUNG PER FERNSEHSERIE

Im August 2005 überfluteten Wassermassen mit zerstörerischer Kraft die Strassen von New Orleans, nachdem durch Hurrikan Katrina mehrere Dämme gebrochen waren. Mit den Folgen der Katastrophe hatte die schwer gezeichnete Stadt lange zu kämpfen. Während dieser schmerzhaften Zeit spielte Musik eine extrem wichtige Rolle. Zunächst, indem sie die Herzen der Sturmopfer wärmte, später, indem sie die Touristen mit ihren betörenden Blechblasinstrumenten in ihren Bann zog. David Simon, Regisseur von «The Wire», hat die unglaubliche Widerstandskraft der Stadtbewohner in der Serie «Treme» verarbeitet, die man sich auf keinen Fall entgehen lassen sollte.

Die «Mardi Gras Indians» ziehen beim Karneval in Kostümen durch die Stadt, die an indianische Trachten erinnern.

ALEXIS PAZOUMIAN / HANS LUCAS / AFP

BOUTIQUE

ZEIT FÜR EINE RALLYE

Die Apple Watch Hermès Series 3 hat ein neues Gewand. Die jüngste Generation der vernetzten Uhr des Sattlers aus Paris bietet nicht nur 4G, sondern auch ein Sammlerarmband aus schwarzem, perforiertem Gala-Kalbsleder, das an die berühmten Rallye-Handschuhe der Marke erinnert. Ein neu entwickeltes Zifferblatt in einem sehr grafisch anmutenden Design – eine Hommage an die 1993 von Henri d'Origny entworfene Carrick-Uhr – erweitert die Auswahl der verfügbaren Ziffernblätter.

www.hermes.com
Ab 1'349.–

SKIFAHRER IN ANTHRAZIT

Für die Winterkollektion von Z Zegna, der Zweitmarke des italienischen Luxus-Herrenausstatters, stand der Skifahrer-Look der 70er-Jahre Pate. Besondere Erwähnung verdient die anthrazitgraue Jacke aus ultraleichter Merinowolle mit weissen Streifen und abnehmbarer gesteppter Innenjacke.

www.zegna.ch
2'665.–

SCHWARZES GOLD AUS DEM WALLIS

«Caviar with life» lautet das Motto des Walliser Unternehmens Kasperskian. Die Philosophie dahinter? Kaviar zu produzieren, ohne Störe zu töten. Das Start-up aus Susten, das eine Top-Ökobilanz vorweisen kann, hegt und pflegt seine Fische, die ohne Antibiotika oder ähnliche Behandlungen aufgezogen werden. Man kann sogar Fischpatenschaften für die erwachsenen Weibchen übernehmen. Diese sind beringt und tragen alle eigene Namen. Stammkunden erhalten so bevorzugt den Kaviar ihres ganz persönlichen Störs.

www.kasperskian.com
Ab 70.–

FLASHY HI-FI LAUTSPRECHER

Das französische Unternehmen Focal, das für seine audiophilen Produkte bekannt ist, die zwischen Handwerk und Spitzentechnologie rangieren, hat jüngst die Kanta No. 2 vorgestellt. Im Inneren des Hi-Fi-Lautsprechers befinden sich weiterentwickelte bewährte High-End-Lösungen der Marke, wie Lautsprecher mit Flachsmembran und Beryllium-Hochtöner. Das gewagte Design und die Auswahl an verschiedenen Farben und Membranmaterialien bieten ganz neue Personalisierungsmöglichkeiten. Eindeutig eine der Audio-Innovationen des Jahres.

www.focal.com

8'300.–

SUPERHELDEN-TRIO

Zum Kinostart von «Justice League» hat Caran d'Ache eine Kollektion mit drei Kugelschreibern zu Ehren der legendärsten Figuren aus dem DC-Universum – Superman, Batman und Wonder Woman – kreiert. Die auf 60 Exemplare limitierten Boxen aus dem Hause der Genfer Handwerksmeister enthalten drei ausgeklügelte Schreibgeräte in den Farben der Superhelden. Dabei handelt es sich wahlweise um Füllfederhalter aus 18-karätigem Gold oder um Roller.

www.carandache.com

Ab 2'970.–

TASTATUR MIT DREHREGLER

Logitech bringt etwas Leben in die recht eintönige Welt der Computertastaturen. Die hochwertige kabellose Craft positioniert sich ganz klar im Premiumsegment. Ihre Besonderheit: ein Drehregler an der oberen linken Ecke, mit dem man klicken kann und der sich, in Kombination mit bestimmten Tasten, an die gerade verwendete Software anpasst. Praktisch, um schnell bestimmte Shortcuts und Einstellungen aufzurufen, zum Beispiel in Photoshop.

www.logitech.com

229.–

GRÜNE PISTE

Der Schweizer Sportartikelhersteller Stöckli hat sich der Fertigung ökologischer Ski verschrieben. Das neue Modell 0 Tree aus Bambus und Kautschuk besitzt eine Mittelbreite von 70 Millimetern und einen Radius von 15,7 Metern. Fahrspass garantiert!

www.stoeckli.ch

Ab 1'170.–

VIRGINIE BASSELOT
KÖCHIN DES JAHRES 2018
GEBOREN AM 21. APRIL 1979
IM FRANZÖSISCHEN DEAUVILLE

DR

KARDONEN, KAMPFPILOTIN UND LAS VEGAS

«Immenses Fachwissen, ein beeindruckendes Zusammenspiel klug gewählter Aromen, und dies mit einem Schuss Enthusiasmus, den man in jedem Gericht schmeckt»: Der Gourmetführer Gault-Millau Schweiz geizt bei der zur «Köchin des Jahres 2018» gekürten Französin Virginie Basselot nicht mit Komplimenten. Die Auszeichnung ist umso wertvoller, weil sie an eine Preisträgerin vergeben wird. Denn in der Gastronomie gibt es nur wenige Frauen, die sich «ganz nach oben kochen», wie der Restaurantführer betont.

Die Köchin aus der Normandie muss also viel Talent haben. In Genf kann man ihre Kunst jetzt erleben. Virginie Basselot, die in Frankreich bereits extrem bekannt ist (sie hat sich mit dem Saint-James in Paris bereits einen Stern erkocht und wurde als zweite Köchin überhaupt mit dem prestigeträchtigen Titel «Meilleur Ouvrier de France» ausgezeichnet), hat 2016 die Leitung der Restaurants des Fünf-Sterne-Spa-Hotels La Réserve am rechten Ufer des Genfer Sees übernommen. Das Meer hat sie einfach mitgebracht: Auf der Speisekarte des Loti (16/20 Punkten im Gault-Millau) erinnern Wolfsbarsch, Austern, Kabeljau und Steinbutt an die Heimat der Köchin. Doch auch Süsswasserfische kommen nicht zu kurz!

EINE SCHLÜSSELERFAHRUNG IHRER KINDHEIT?
Mein Vater war Koch, und ich habe ihm in der Küche geholfen. Den Duft von Fisch, Muscheln und Meeresfrüchten habe ich noch in der Nase.

EIN ANDERER BERUF, DEN SIE GERNE ERGRIFFEN HÄTTEN?
Kampfpilotin.

IHR HEIMLICHES HOBBY?
Heimlich ist es nicht: Sporttauchen.

WAS HAT SIE IN LETZTER ZEIT INSPIRIERT?
Ein Produkt: Genfer Kardonen (ein typisches Genfer Gemüse aus der Familie der Artischocken, Anm. d. Red.).

EIN ORT, DER SIE GEPRÄGT HAT – UND WARUM?
Las Vegas, wegen seiner gastronomischen Vielfalt.

DER FILM, IN DEM SIE GERNE LEBEN WÜRDEN?
«Die fabelhafte Welt der Amélie»

EIN SONG, IN DEM SIE SICH WIEDERFINDEN?
«Être une femme» von Michel Sardou.

DIE IDEALE FRAU?
Simone Veil, wegen ihrer Charakterstärke (französische Politikerin und Feministin, die sich unter anderem für die Legalisierung von Abtreibungen einsetzte, Anm. d. Red.).

DER IDEALE MANN?
Antoine de Saint-Exupéry.

DAS IDEALE TIER?
Pferde. Immerhin reite ich selbst, seit ich sechs Jahre alt bin.

EINE VERRÜCKTHEIT, DIE SIE SICH IN LETZTER ZEIT ERLAUBT HABEN?
Der Kauf eines Autos.

IHRE LIEBLINGSREDEWENDUNG?
«Plaît-il?» (zu Deutsch etwa: «Wie meinen?»)

TO BREAK THE RULES, YOU MUST FIRST MASTER THEM.

DAS VALLÉE DE JOUX: SEIT JAHRTAUSENDEN WURDE DIESES TAL IM SCHWEIZER JURAGEBIRGE VON SEINEM RAUEN UND UNERBITTLICHEN KLIMA GEPRÄGT. SEIT 1875 IST ES DIE HEIMAT VON AUDEMARS PIGUET, IM DORF LE BRASSUS. DIE ERSTEN UHRMACHER LEBTEN HIER IM EINKLANG MIT DEM RHYTHMUS DER NATUR UND STREBTEN DANACH, DIE GEHEIMNISSE DES UNIVERSUMS DURCH IHRE KOMPLEXEN MECHANISCHEN MEISTERWERKE ZU ENTSCHLÜSSELN. DIESER PIONIERGEIST INSPIRIERT UNS AUCH HEUTE NOCH, DIE REGELN DER FEINEN UHRMACHERKUNST STETS ZU HINTERFRAGEN.

ROYAL OAK
CHRONOGRAPH
AUS TITAN UND PLATIN

AUDEMARS PIGUET
Le Brassus

AUDEMARS PIGUET BOUTIQUES:
GENF | ZÜRICH

+41 21 642 32 66 | AUDEMARSPIGUET.COM

Wählen Sie Ihr Weihnachtsgeschenk.

Machen Sie im Dezember 5 Trades mehr als im November und wir schenken Ihnen nach Wahl*:

- Eine Flasche Dom Pérignon
- Einen Trading Credit im Wert von CHF 150
- Einen TUMI Reisekoffer

swissquote.com/christmas

Swissquote

*Siehe Angebotsbedingungen