

SWISSQUOTE

ePRIVATE BANKING MAGAZINE

«BESTES
FINANZ-
MAGAZIN DES
JAHRES»

BCP AWARDS



DIGITALE
SICHERHEIT

KABA, KUDELSKI, SIEMENS, IBM

DIE BESTEN INVESTMENTS

.....ADECCO.....LIVE NATION.....SWATCH GROUP.....BRINK'S.....

.....GEO GROUP.....CCA.....OLYMPIQUE LYON.....

ISSN 1664-2783



05

9 771664 278005



TERRE D'HERMÈS

DAS PARFUM. EINE NEUE ESSENZ



GEGRÜNDET 1755, AUF EINER INSEL IM GENFER SEE. UND IMMER NOCH DORT.



17. September 1755. Der junge Genfer Uhrmachermeister Jean-Marc Vacheron nimmt in der Kanzlei des Notars Maître Choisy seinen ersten Lehrling unter Vertrag. Das Schriftstück ist das erste Dokument, in dem der Gründer der prestigeträchtigen Dynastie erwähnt wird. Es gilt außerdem als Gründungsurkunde von Vacheron Constantin, der ältesten, seit ihrer Entstehung kontinuierlich tätigen Uhrenmanufaktur der Welt.

Seit der Unterzeichnung des Vertrags – und getreu der Geschichte, die das hohe Ansehen des Hauses prägte – sieht es Vacheron Constantin als seine Pflicht, das Savoir-faire der Manufaktur an seine Uhrmachermeister weiterzugeben, um die außergewöhnliche Qualität und den Fortbestand der kunsthandwerklichen Berufe und der Zeitmesser des Hauses zu gewährleisten.

Overseas Chronograph

Gehäuse aus Rotgold, Mechanisches Uhrwerk mit Automatikaufzug

Ref. 49150/000R-9338



VACHERON CONSTANTIN

Manufacture Horlogère, Genève, depuis 1755.

Sicherheit und Technologie

Sicherheit hat in der Schweiz eine lange Geschichte: Der natürliche Schutz der Berge verstärkte sich im Laufe der Jahrhunderte durch die Neutralität und eine Tradition der politischen Stabilität und Diskretion. Dabei wird in diesem Zusammenhang gerne vergessen, dass die Schweizer lange Zeit auch den Ruf von ausgezeichneten Soldaten besaßen. Der Dichter und Historiker Tacitus schrieb schon im ersten Jahrhundert: «Die Helvetier sind ein Volk von Kriegeren, berühmt für den Mut seiner Soldaten.» Später taten sich die Schweizer als besonders tüchtige Söldner hervor, und so war es nur eine logische Konsequenz, dass sie der Vatikan Anfang des 16. Jahrhunderts mit der Schaffung der berühmten Päpstlichen Garde zu Wächtern über seine persönliche Sicherheit berief.

Über das Label «Swiss Army» hinaus, das bis heute einen erstaunlich guten kommerziellen Ruf genießt, hat das Markenzeichen Sicherheit selbstverständlich auch den Erfolg unseres Finanzplatzes mit begründet. Die Banken haben in dem Bestreben, die vertraulichen Daten und den Besitz ihrer Kunden zu schützen, immense Investitionen in die Sicherheit getätigt – in bautechnische wie in elektronische Massnahmen.

So erklärt sich der Erfolg von Schweizer Unternehmen in dieser Branche auch aus der Geschichte. Neben börsennotierten Unternehmen wie Kudelski (Verschlüsselungssysteme) und Kaba (Zutrittskontrollen) machen eine ganze Reihe vielversprechender Start-ups

von sich reden, etwa Sensometrix (Biometrie) oder Wisekey (digitale Erkennung), deren Börsengänge geplant sind, und die man aufmerksam verfolgen sollte.

Das Dossier der vorliegenden Ausgabe von Swissquote Magazine (S. 38) lässt Sie den Facettenreichtum einer Wachstumsbranche entdecken, die eine lange Zukunft vor sich hat – denn Sicherheit gibt es bekanntlich nie genug.

Technisch können die Player der neuen Sicherheitsbranche von den Kompetenzen der Uhrenindustrie profitieren, die in Sachen Präzision und Genauigkeit Massstäbe gesetzt und Grundlagen geschaffen hat. Es ist daher kein Zufall, wenn sich unser Magazin diesmal auch mit der Zukunft der Swatch Group beschäftigt – durch die scharfe Linse der Biografen des diesen Sommer verstorbenen Swatch-Gründers Nicolas G. Hayek, der die Schweizer Wirtschaftslandschaft wohl wie kaum ein Zweiter geprägt hat (S. 64).

Gute Lektüre wünscht Ihnen Ihr



Marc Bürki,
CEO Swissquote

SWISSQUOTE

Herausgeber

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

Koordination des Magazins

Brigitta Cooper

Editorische und grafische Umsetzung

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

Leitung

Gabriel Sigrüst
und Pierre Grosjean

Projektleitung

Ludovic Chappex

Koordination

Luise Wunderlich

Redaktion

Bertrand Beauté
Benjamin Bollmann
Jean-Cosme Delaloye
Camille Destraz
Martin Longet
Sylvain Menétray
Delphine Neyaga
Roland Rossier
Geneviève Ruiz
Daniel Saraga
William Türler
Emilie Veillon
Eckhard Baschek/Infel

Layout

Jérémie Mercier

Seitenlayout

Jérémie Mercier
Sandro Bacco
Diana Bogesch

Übersetzung

Jean-Pierre Ammon
Eliane Bossy
Régine Finck
Claudia Grosdidier-
Schibli
Dorothee Hofer
Oldenbruch
Annika Schmidt-
Glenwinkel
Robert Schnieper
Richard Siegert

Cover

Foto: David Mayenfisch
[Model: Yelena W./
Kaizen, Make-up:
Carole Bienfait]

Fotos

Getty Images
Keystone
Newscom
Reuters

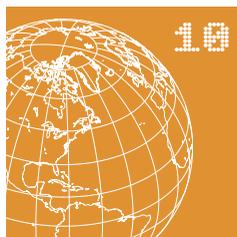
Werbung

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

Abonnement für das Swissquote Magazine

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

LIVE NATION
ENTERTAINMENT



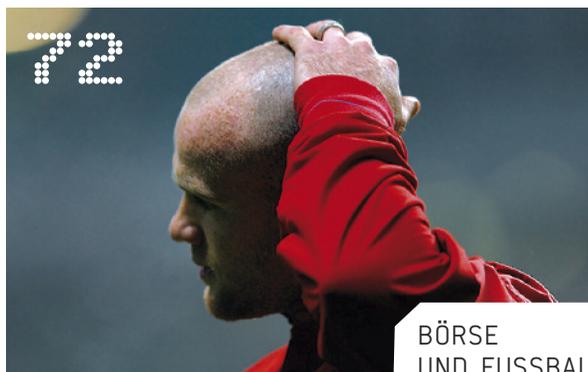
WORLD WATCH

34

BRINK'S



46



72

BÖRSE
UND FUSSBALL

INHALTSVERZEICHNIS

- | | |
|---|--|
| <p>1. EDITORIAL
von Marc Bürki</p> <p>8. GESTERN, MORGEN</p> <p>10. WORLD WATCH</p> <p>20. UNTERNEHMEN
Die Gewinner und Verlierer
des Schweizer Marktes</p> <p>24. ADECCO
Der Leader in der
Personalvermittlung
zieht wieder an</p> <p>28. ANALYSEN
Anlagetipps und Ratschläge
der Spezialisten</p> | <p>34. LIVE NATION ENTERTAINMENT
und die ungewisse Zukunft
des Musikgeschäfts</p> <p>38. SICHERHEIT</p> <p>40. Eine Chance für die Schweiz</p> <p>42. Das neue Gesicht von Kaba</p> <p>46. Brink's, eine gepanzerte Anlage</p> <p>48. Private Strafanstalten drücken
die Preise</p> <p>52. Wie Siemens Flughäfen sichert</p> <p>56. Kudelski gegen die Hacker</p> <p>60. IBM und die Verheissungen des
Cloud Computing</p> |
|---|--|

DOSSIER

DIGITALE SICHERHEIT IN DER SCHWEIZ INVESTIEREN



PRIVATE STRAFANSTALTEN



IBM UND DAS CLOUD COMPUTING



REISE NAMIBIA

VINCE KNERON, DR. RYU VOELKEL, CHRISTIAN SENGNER, BOB GOLDBERG/FEATURE PHOTO SERVICE, GREG WILLIS

QR-CODE



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

- | | |
|--|---|
| <p>64. SWATCH
Die Zeit nach Nicolas Hayek</p> <p>68. FIRMA
Eine neue Rolle für Kleinaktionäre</p> <p>72. BÖRSE UND FUSSBALL
Liebe mit Hindernissen</p> | <p>76. SWISSQUOTE
Die neuen Produkte und Services der Online-Bank</p> <p>83. DESIGN
Lampen in neuem Licht</p> <p>86. REISE
Geheimnisvolle Namib-Wüste</p> <p>92. MOBILITÄT
Koffer der Extraklasse</p> <p>96. EIN WORT ZUM SCHLUSS
Annette Gigon und die Liebe zur Architektur</p> |
|--|---|



LESERBRIEFE

Als Benutzer des Anlageinstruments Swissquote seit seinen Anfängen möchte ich Ihnen zu Ihrem neuen Magazin gratulieren. Es gefällt mir ausgezeichnet. Der grafische Stil ist sehr attraktiv, und die Texte sind klug gewichtet zwischen fachlicher Information und allgemein verständlicher Interpretation. Dennoch muss ich gestehen, dass ich manchmal Mühe habe, in der Fülle der Artikel die redaktionelle Linie zu erkennen. Ein letzter Vorschlag: Es wäre praktisch, am Schluss des Magazins die jeweils erwähnten Aktiengesellschaften mit ihrem Kotierungskürzel aufzulisten.

OLIVIER GEISSLER, NYON

Antwort:

Lieber Herr Geissler, danke für Ihre Mitteilung. Das «Swissquote Magazine» will den Leserinnen und Lesern Anlagetipps vermitteln, indem wir die wirtschaftlichen Modelle kotierter Unternehmen vorstellen, die uns besonders interessant erscheinen.

Ihre Anregung, eine Liste der aufgeführten Firmen mit ihrem ISIN-Code beizufügen, ist sinnvoll. Dieser Gedanke ist für die nächsten Nummern zweifellos überlegenswert.

Bravo für die ausgezeichneten Kommentare und die unterschiedlichen Themen in Swissquote. Besonders erwähnenswert ist Ihr Dossier über die Digitaltechnik von morgen, das einen instruktiven regionalen Einblick und neue Ideen für Anleger bietet. Ein höchst willkommener Beitrag zur Westschweizer Wirtschaftspresse.

T.C., GENÈVE

Ihre Meinung interessiert uns.

Kommentare, Fragen, Reaktionen? Hat Sie ein Artikel des «Swissquote Magazine» besonders gefreut, erstaunt, verärgert? Schreiben Sie uns an magazine@swissquote.ch

«Ich schätze das Magazin sehr, und der Bericht über Sika in der 1. Ausgabe sowie der Artikel über Baidu in der 2. Ausgabe haben mich veranlasst, Käufe zu tätigen.»

P.S.

Liebes Swissquote Magazin Team
Herzlichen Glückwunsch zur Auszeichnung als «Bestes Finanzmagazin B2C des Jahres» und der tollen Ausgabe vom September 2010.

Ich lese immer wieder mit Begeisterung die diversen interessanten Analysen, aber die September-Ausgabe fand ich ganz besonders gelungen. Die hohe Dichte an spannenden Hintergrundberichten hat mir sehr gefallen. Neben den grossen Unternehmen und ihren Führungspersönlichkeiten würde ich gerne noch mehr Unternehmerporträts lesen. Gerade in diesen wirtschaftlichen Zeiten benötigen Menschen diese Inspiration mittels Vorbildern im Sinne von «we can do it».

SILKE WOLF, ZÜRICH

Das «Swissquote Magazine» hat im Juni 2010 in Hamburg im Rahmen der BCP Awards (Best of Corporate Publishing) den Preis für die beste Finanzzeitschrift erhalten. Mit diesen Preisen in verschiedenen Kategorien werden alljährlich die besten Firmenpublikationen ausgezeichnet. Es handelt sich um den grössten und renommiertesten Wettbewerb der Art in Europa.

Die neue Swissquote App. Und tausende weitere Applications.

Call or put. Kaufen oder verkaufen. Erleben Sie Börsenkurse in Echtzeit und entdecken Sie Swissquote – den Schweizer Leader im Online-Trading – jetzt auch als Ovi Application für das neue Nokia N8. Informieren Sie sich ausserdem mit 20 Minutes über die neuesten News, holen Sie sich mit dem Augmented Reality Browser Wikitude detaillierte Infos zu Sehenswürdigkeiten oder nützen Sie eine von tausenden weiteren Ovi Apps – das neue Nokia N8 bietet unbegrenzte Möglichkeiten.

nokia.ch/N8

Nokia N8 | Ovi



NOKIA
Connecting People



G E S T E R N

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

**HOLCIM WIRD VON VENEZUELA
ENTSCHÄDIGT**

Nach der Verstaatlichung der venezolanischen Zementindustrie vor zwei Jahren haben sich der Schweizer Zementkonzern und Venezuela jetzt auf einen Vergleich geeinigt. Holcim erhält als Entschädigung von Venezuela insgesamt 650 Mio. Dollar (von denen 260 Mio. Dollar bereits überwiesen wurden). Im Sommer 2008, als der Erdölpreis ungeahnte Höhen erreichte, hatte Venezuela den Schweizer Konzern gezwungen, dem Staat 85 Prozent der Aktivitäten seiner dortigen Tochtergesellschaft zu übereignen.

☒ HOLN

**BANK SARASIN: NEUE LOKALE IN
LUGANO**

Die Bank Sarasin ist in Lugano ins Zentrum an die Via Serafino Balestra 5 umgezogen. Mit dem neuen Sitz im Herzen Luganos will die Bank ihre Präsenz in der Südschweiz unterstreichen. Damit umfasst das gut diversifizierte Filialnetz der international tätigen Privatbank in der Schweiz die Standorte Basel, Bern, Genf, Zürich und Lugano.

☒ BSAN

FÜR SCHINDLER ROLLTS IN CHINA

Der Schweizer Aufzug- und Rolltreppenhersteller hat in China einen Vertrag für die Ausrüstung der staatlichen Bahnen geschlossen. Schindler wird 353 Rolltreppen für die Bahnhöfe in 17 Städten liefern, die von Changchun im Norden bis Guangzhou (Kanton) an der Südküste verteilt sind. Die ersten der vollständig in den Schindler-Werken in Schanghai produzierten Treppen werden ab diesem Herbst installiert.

☒ SCHN

**NESTLÉ SCHLIESST DAS KAPITEL
ALCON AB**

Nestlé hat den US-amerikanischen Hersteller von Augenpflegemitteln Alcon definitiv an Novartis abgetreten. Die Trennung von diesem Sektor spülte dem Lebensmittelkonzern innerhalb von acht Jahren 41 Mrd. in die Kasse. Die letzte der drei Etappen dieses Ausstiegs fand Ende August mit dem Verkauf eines Pakets von 52 Prozent des Alcon-Aktienkapitals an Novartis statt.

☒ NESN

**ZUFRIEDENSTELLENDEN ABSCHLÜSSE
DER KANTONALBANKEN**

Die Halbjahresergebnisse der Kantonalbanken waren insgesamt positiv. Die meisten dieser Finanzinstitute erzielten Überschüsse, dies ungeachtet des niedrigen Zinsniveaus, das ihre Margen im traditionellen Kreditgeschäft schmälerte. Dennoch bestehen Unterschiede zwischen den Kantonalbanken, da sie auch von ihrer Grösse und ihrem Geschäftsmodell her sehr unterschiedlich sind. In der Westschweiz etwa wies die Waadtländer Kantonalbank (BCV) per Ende Juni eine Bilanzsumme von 36,7 Mrd. Franken aus, die Banque cantonale du Jura (BCJ) 2 Mrd. Franken.

GEBERIT IST KLASSENBESTER

Laut einer Studie der Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW) hat Geberit den besten Tätigkeitsbericht 2009 vorgelegt. Der St.Galler Sanitärtechnikhersteller setzt sich damit an die Spitze einer Liste von 69 Schweizer Unternehmen und überholt Georg Fischer, die sich jetzt mit dem zweiten Platz zufriedengeben muss. Das beste Unternehmen aus der Westschweiz ist Nestlé auf Platz 13. Seit 2002 setzt die Fachhochschule die Tätigkeitsberichte der grössten Schweizer Unternehmen auf den Prüfstand; Hauptbewertungskriterium ist dabei die Transparenz der Berichterstattung.

☒ GEBN

M O R G E N

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

UMSTRUKTURIERUNG BEI TAMEDIA



Der Tamedia-Konzern baut in der Zürcher Presselandschaft 37 Arbeitsplätze ab. Im Einzelnen werden 28 Stellen beim «Tages-Anzeiger» gestrichen, sieben bei der «Zürichsee-Zeitung» und zwei beim «Zürcher Unterländer». Die drei Blätter werden künftig eine gemeinsame Lokalredaktion haben. Parallel dazu kündigte Tamedia die Schaffung von 30 neuen Arbeitsplätzen bei Druck und Vertrieb der Lokalausgaben seiner Zürcher Zeitungen an.

☒ TAMN

DIE SWATCH GROUP BAUT IN DER SCHWEIZ AUS



Als Antwort auf die wachsende Nachfrage, die sich nächstes Jahr fortsetzen sollte, wird die Swatch Group in der Schweiz verschiedene neue Produktionszentren bauen. Dies gab Nick Hayek, Generaldirektor und Verwaltungsrat, in einem Interview mit der Genfer Zeitung «Le Temps» bekannt. Zu diesem Zweck hat die Nummer eins der Uhrenwelt an mehreren Standorten in der Schweiz Land gekauft.

☒ UHR



HEWLETT-PACKARD

Hewlett-Packard (HP) beabsichtigt, im Rahmen eines gemeinsamen Projekts mit dem auf Bankensoftware spezialisierten Berner Unternehmen RTC 90 Arbeitsplätze zu streichen. HP rechtfertigt diesen vorgesehenen Abbau mit schlechten wirtschaftlichen Ergebnissen.

☒ HPQ,U

NOVARTIS LÄSST SICH IN BRASILIEN NIEDER



Nach einer Meldung der brasilianischen Wirtschafts-Tageszeitung «Valor» wird Novartis in der nordostbrasilianischen Stadt Goiana eine Fabrik für Impfstoffe bauen, in die der Konzern 300 bis 500 Mio. Dollar zu investieren gedenkt.

☒ NOVN

ACER LÄSST SICH IM TESSIN NIEDER

Der taiwanische Computerhersteller Acer wird in Boggio bei Lugano, wo sein europäischer Hauptsitz gebaut wird, rund 100 Arbeitsplätze schaffen. Das Unternehmen wird seine Aktivitäten an diesem Standort zentralisieren. Der Spatenstich für den Neubau, der zwei Jahre beanspruchen wird, erfolgte vor einigen Wochen.

☒ ACER,ANY

HELVETIA ÜBERNIMMT ALBA UND PHENIX

Noch vor Jahresende will Helvetia die Übernahme der Versicherungsgesellschaften Alba und Phenix von der Allianz Suisse unter Dach und Fach bringen. Den Kaufpreis von 302 Mio. Franken finanziert das Unternehmen aus Eigenmitteln. Das Geschäft beschert der Helvetia eine Umsatzsteigerung von 6 Prozent, im Bereich Nicht-Lebensversicherungen sogar von 25 Prozent. Das St.Galler Unternehmen stärkt damit seine Position auf dem Schweizer Versicherungsmarkt.

☒ HELN

WORLD WATCH



1. EIN LOW-COST-LADA FÜR RUSSLAND

Der russische Autokonstrukteur Avtovaz, Besitzer der Marke Lada, an der Renault mit 25 Prozent beteiligt ist, will nächstes Jahr auf dem russischen Markt ein neues günstiges Auto lancieren. Der mit Unterstützung von Renault realisierte Lada Granta soll für ungefähr 5600 Euro angeboten werden. Wenn das Auto in Russland Erfolg hat, könnte es auch auf anderen Märkten angeboten werden, wie der Logan, der von der rumänischen Renault-Tochter Dacia produziert wird und vor allem in Westeuropa Abnehmer findet.

AVVG,ANY

2. DIE UBS VERSTÄRKT IHRE PRÄSENZ IN LONDON



Die UBS, deren europäischer Sitz in den Broadgate Estates in London sechs Gebäude umfasst, zieht innerhalb des Quartiers um. Die Grossbank hat einen Vertrag mit Bluebutton Properties für die Miete von 65'000 Quadratmeter Bürofläche in einem Neubau unterzeichnet. Der künftige Sitz der UBS mit geschätzten Gesamtbaukosten von 530 Mio. Franken wird vier Trading Floors umfassen, die je die Grösse eines Fussballfelds haben.

UBSN

3. COAL INDIA GEHT AN DIE BÖRSE

Das Staatsunternehmen Coal India, der grösste Bergbaukonzern Indiens, wird 10 Prozent des vom Staat gehaltenen Anteils an die Börse bringen. Der Konzern, der für 80 Prozent der indischen Kohleförderung sorgt, hofft, damit 3 Mrd. Dollar zu beschaffen. Dieser Börsengang ist eine Folge der Desinvestitionspolitik der indischen Regierung. Das Ziel dabei ist, die so realisierten Mittel in Entwicklungsprogramme und den Kampf gegen die Armut zu investieren.

70 MRD. DOLLAR FÜR PETROBRAS



Der halbstaatliche brasilianische Erdölkonzern Petrobras hat mit der Ausgabe neuer Aktien 70 Mrd. Dollar beschafft, was den Wert der bisher auf 150 Mrd. Dollar geschätzten Aktiengesellschaft um mehr als 40 Prozent steigert. Die Mittel sollen für die Nutzung der Erdölvorräte eingesetzt werden, die in der Tiefsee vor der Küste entdeckt wurden. Gelingt die Nutzung, würde Brasilien zu einem der bedeutendsten Rohölproduzenten der Welt.

☒ PZE,U

NORDKOREA LIEBT VIDEO-SPIELE



Die Nachricht hat die Internetfans überrascht: Die 2007 erschienenen und von einer Tochter von Newscorp vertriebenen Videospiele für Mobiltelefone «The Big Lebowski» und «Men in Black: Alien Assault» sind in Tat und Wahrheit von den Programmierern von Nosotek entwickelt worden, einem nordkoreanischen Joint-venture-Unternehmen. Es trägt dem «grossen Führer» nicht nur Devisen ein, sondern verbessert auch den Ausbildungsstand der Informatiker im Land.

☒ NXW,U

DEUTSCHLAND SETZT BEI DER KERNKRAFT AUF VERLÄNGERUNG

Deutschland, dessen 17 Kernreaktoren gemäss früheren Regierungsbeschlüssen 2022 vom Netz gehen sollten, hat eine historische Kehrtwendung gemacht, indem die Betriebszeit im Schnitt um zwölf Jahre verlängert wurde. Im Gegenzug verlangt das Abkommen von den vier deutschen Grosskonzernen des Energiesektors (EON, RWE, EnBW und Vattenfall), mehr als 15 Mrd. Euro in erneuerbare Energien zu investieren.

DIE ANGLO IRISH BANK WIRD AUFGESPALTEN

Die Anglo Irish Bank wird nach einem Beschluss der irischen Regierung aufgeteilt. Diese hatte die Bank im Januar 2009 verstaatlicht und mehr als 25 Mrd. Euro eingeschossen, um den Konkurs zu vermeiden. Der Plan der Behörden sieht vor, das Institut in eine Bad Bank, in der faule Kredite ausgelagert werden, und eine Bank mit reinem Einlagegeschäft aufzuteilen. Die Ankündigung erfolgte, nachdem die Ratingagentur S&P Irland als Schuldner auf AA- (mit negativen Perspektiven) heruntergestuft hatte.

☒ AIB,ANY

CHINA INTERESSIERT SICH FÜR EISEN AUS GUINEA

Der chinesische Chalco-Konzern, drittgrösster Aluminiumproduzent der Welt, diversifizierte seine Aktivitäten mit der Unterzeichnung einer Partnerschaft mit dem australischen Rio-Tinto-Bergbaukonzern. Bei dem Joint Venture geht es um die Ausbeutung der Eisenerzvorkommen von Simandou im Südosten Guineas. Chalco rechnet mit Investitionen von 1,35 Mrd. Dollar, um bis in fünf Jahren mehr als 70 Mio. Tonnen Eisenerz jährlich fördern zu können.

☒ CLCO,ANY

☒ RIO,GB

DIE CHINESISCHEN BANKEN SCHIELEN NACH TAIWAN



Die Bank of China und die Bank of Communications werden möglicherweise als erste Finanzinstitute der Volksrepublik Niederlassungen in Taiwan eröffnen. Dieses Vorhaben ist eine Folge des historischen Abkommens, das im Juni von den beiden Ländern unterzeichnet wurde und das eine Verstärkung der wirtschaftlichen Beziehungen sowie eine Öffnung des Inselstaats für kontinentalchinesische Industrieunternehmen und Investitionen vorsieht.

☒ W8V

☒ 3328,ANY

AUFSCHUB FÜR DUBAI WORLD

Die Investitionsgesellschaft Dubai World konnte endlich einen Umschuldungsvertrag mit ihren Gläubigern abschliessen. Er betrifft eine Summe von annähernd 25 Mrd. Dollar, wovon 19 Mrd. Dollar in den nächsten acht Jahren erstattet werden sollen. Dubai World, die ehemalige Speerspitze der ehrgeizigen Wachstumspläne von Dubai und Initiantin gigantischer Bauvorhaben, wurde von der Finanzkrise besonders hart getroffen. 2009 hatte die Zahlungsunfähigkeit von Nakheel, einem der führenden Unternehmen des Konzerns, die Finanzwelt erschüttert.

☒ DPW



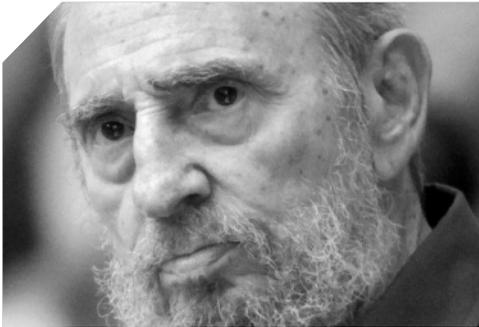
«Wir wissen in etwa, wer Sie sind, was Ihnen wichtig ist, wer Ihre Freunde sind.»

Eric Schmidt, CEO von Google, in einem Interview mit dem «Wall Street Journal».



«Ich glaube nicht, dass wir die Krise hinter uns haben. Der Druck der Staatsschulden, wachsende Haushaltsdefizite und eine unannehmbar hohe Arbeitslosigkeit in den USA sind die wichtigsten Hindernisse auf dem Weg zu einer globalen Erholung.»

Rupert Murdoch in seinem jährlichen Brief an die Aktionäre von News Corporation.



«Das kubanische Modell funktioniert nicht einmal mehr für uns.»

Fidel Castro in einem Interview mit dem amerikanischen Journalisten Jeffrey Goldberg, Korrespondent des Magazins «The Atlantic».



«Die Aufwertung des Yuan kann weder das Handelsdefizit der USA gegenüber China aufheben noch das Problem der Arbeitslosigkeit in den USA lösen.»

Jiang Yu, Sprecherin des chinesischen Aussenministeriums.



«2011 werden wir noch Negativwachstum haben, aber es wird deutlich weniger negativ ausfallen.»

Der griechische Finanzminister George Papaconstantinou in einem Interview mit der französischen Zeitung «La Croix».

DR, KEVIN LAMARQUE/REUTERS, ENRIQUE DE LA OSA/REUTERS, KYODO NEWS/ON, JONATHAN ERNST/REUTERS

AP

AUDEMARS PIGUET

Le maître de l'horlogerie depuis 1875



JULES AUDEMARS

CHRONOGRAPH

GENEVA: AUDEMARS PIGUET BOUTIQUE, PLACE DE LA FUSTERIE 12, TEL. +41 22 319 06 80
MONTRES PRESTIGE, GRAND HÔTEL KEMPINSKI, QUAI DU MONT-BLANC 19, TEL. +41 22 732 83 00

GSTAAD: AUDEMARS PIGUET BOUTIQUE, GRAND HÔTEL PARK, TEL. +41 33 748 31 73

www.audemarspiguet.com

SEKTOREN

IT

Explodierender E-Commerce-Markt In China hat der Online-Verkauf im ersten Halbjahr 2010 260 Mrd. Euro erreicht, was einer Steigerung von 60 Prozent innert Jahresfrist entspricht. Der chinesische E-Commerce wird vom Alibaba-Konzern dominiert. Er hat einen Marktanteil von ca. 80 Prozent beim B2B-Geschäft (Business to Business) sowie über seine Tochtergesellschaft Taobao von 80 Prozent beim C2C-Absatz (Customer to Customer). Der E-Commerce bietet im Reich der Mitte enorme Wachstumschancen angesichts des riesigen Potenzials, das rasch wachsenden Zahl der Internauten – gegenwärtig 420 Mio. – sowie des Ausbaus der 4G-Telefonie.

Outsourcing in der Schweiz im Aufwind Der Umsatz des Schweizer Outsourcing-Markts ist von 2 Mrd. Franken im Jahr 2005 auf 2,6 Mrd. Franken 2010 angestiegen. Das ergab eine Umfrage des Marktforschungsinstituts Pierre Audoin Consultants. Die Wachstumsperspektiven in diesem noch jungen Sektor sind offenbar enorm. Während die ersten Plätze in der Schweiz von Marktriesen wie IBM (19 Prozent Marktanteil) belegt werden, sind auch indische Anbieter gut aufgestellt, belegen sie doch vier Plätze unter den 20 umsatzstärksten Outsourcingunternehmen des Landes.

RAUSSTOFFE

Helium wird rar Beim gegenwärtigen Rhythmus der Heliumextraktion könnte dieses Gas in 20 bis 30 Jahren von der Erdoberfläche verschwunden sein. Zu diesem Schluss kommt ein von der US National Academy of Sciences (NAS) angeforderter Bericht. Das Dokument erinnert daran, dass keinerlei Möglichkeit besteht, Helium künstlich herzustellen, und prangert den angesichts seiner Seltenheit viel zu günstigen Preis an. Dieser müsste 20- bis 50-mal so hoch sein, um dem wahren Wert des Edelgases gerecht zu werden. Auslöser dieses Alarmrufs ist die 1996 mit dem Helium Privatization Act getroffene Entscheidung, bis 2015 die riesige nationale Reserve bei Amarillo in Texas an die Privatwirtschaft zu veräussern, um die Anfangsinvestitionen zurückzuzahlen. Die betroffenen Vorkommen stellen ungefähr die Hälfte der weltweit bekannten Reserven dar.

Machtkampf um russisches Nickel Der zweitgrösste Aluminiumhersteller der Welt, der russische Rusal-Konzern, kämpft mit der ebenfalls russischen Holding Interros um die Kontrolle über das Unternehmen Norils Nickel, an dem beide mit 25 Prozent des Aktienkapitals beteiligt sind. Oleg Deripaska, Hauptaktionär von Rusal, will es nicht hinnehmen, dass er im Juni 2010 seinen Sitz im Verwaltungsrat von Norils Nickel zugunsten eines Interros-Vertreters räumen musste. Deshalb hat Rusal über die Website «savenornickel.com» eine Gegenoffensive gestartet. Damit sollen die Aktionäre von Norils Nickel überzeugt werden, die Zusammensetzung des Verwaltungsrats an der ausserordentlichen Generalversammlung vom 21. Oktober 2010 zugunsten von Rusal zu ändern.

GESUNDHEITSWESEN

3M weitet ihren Einfluss aus Der US-Multi 3M hat für ungefähr 810 Mio. Dollar das Unternehmen Arizant erworben. Dieses erzeugt Produkte für die Aufrechterhaltung der Körpertemperatur von Patienten bei Operationen. 3M ist überzeugt, dass der Markt für körperwärmende Erzeugnisse, der bereits etwa 1 Mrd. Dollar jährlich ausmacht, künftig um 10 Prozent pro Jahr wachsen wird. Die Akquisition erfolgt etwa zeitgleich mit der Absichtserklärung von 3M, die auf digitale Identifikation spezialisierte Firma Cogent für 943 Mio. Dollar zu übernehmen.

Ein Impfstoff gegen Hirnhautentzündung Ein von Novartis entwickeltes Arzneimittel könnte zum ersten Impfstoff überhaupt gegen die Meningitis B werden, sofern sich die ersten ermutigenden Ergebnisse der Phase III der klinischen Studien bestätigen. Im Gegensatz zu den Varianten A und C existiert nämlich heute kein Impfstoff gegen diese in Nordamerika und Europa überwiegende Form der Hirnhautentzündung. Die Analysten bewerten den potenziellen Markt für dieses Mittel auf 2 Mrd. Dollar.

.. .. . BANKEN

Gefährdete amerikanische Banken

Die vom FDIC (Federal Deposit Insurance Corporation) erstellte Liste der in Schwierigkeiten steckenden US-Banken wurde im zweiten Quartal 2010 noch länger. Sie umfasst 829 Institute gegenüber 775 im ersten Quartal. Besonders betroffen sind die kleinen und mittleren Banken.

Ethik tritt in den Hintergrund

In Sachen ethisches Verhalten klassiert sich der Finanzsektor auf dem 14. Platz von 18 Wirtschaftssektoren in einem Klassement der Genfer Firma Covallence, das den Zeitraum Juli 2009 bis Juni 2010 abdeckt. Es klassiert 581 international tätige Konzerne nach 45 ethischen Kriterien, die in vier Gruppen unterteilt sind: Arbeitsbedingungen, Auswirkungen der Produktion, Auswirkungen der Produkte und institutionelle Auswirkungen. Die ethische Reputation der Banken wurde durch die hohen Vergütungen der Führungsinstanzen beschädigt. Ausserdem sind sie mit dem Anbieten nachhaltiger Produkte seit der Finanzkrise zurückhaltender geworden.

Erhöhung der Eigenmittel ab 2013

Mitte September beschlossen die in Basel versammelten Vertreter der Zentralbanken von 27 Ländern, die vorgeschriebene Eigenmittellrate der Banken auf 7 Prozent anzuheben. Die Übergangsbestimmungen dieser «Basel III» genannten Vereinbarung sollen im Januar 2013 in Kraft treten, ihre endgültige Form im Jahr 2019. Die Massnahmen sollen vom nächsten G20-Gipfel im November genehmigt werden, hatten doch vor allem die G20-Staaten nach der Finanzkrise von 2008 verstärkte Normen für die Banken gefordert.

UP

Coca-Cola



Der amerikanische Gigant für Kohlensäuregetränke hat bekannt gegeben, dass

er den russischen Fruchtsaft-Hersteller Nidan übernehmen will. Laut der russischen Tageszeitung «Kommersant» dürfte sich die Transaktion auf 300 Mio. Dollar belaufen.

Eurotunnel



Der Eurotunnel-Konzern, der die Eisenbahn-Tunnelstrecke unter dem Ärmelkanal betreibt, hat im Juli bzw. August eine Zunahme der Autoreisezüge um 17 Prozent verzeichnet. Das Unternehmen spricht von einem Rekordsommer, was die Auslastung betrifft.

Ikea



Der schwedische Einrichtungsgigant hat am 15. September in Genf ein neues

Geschäft eröffnet. Damit verfügt Ikea jetzt über 253 Verkaufspunkte in 24 Ländern, die pro Jahr 565 Mio. Besucher verzeichnen und annähernd 130'000 Beschäftigte zählen.

China Railway Construction



Die China Railway Construction (Umsatz 54 Mrd. Dollar) wird Weltführer im

Klassement der Bau- und Verkehrsunternehmen. Auf Platz zwei folgt ein weiteres chinesisches Unternehmen, die China Railway Group (53 Mrd. Dollar Umsatz). Die beiden verdrängen Vinci und Bouygues auf die Ränge 3 und 4 der Welttrangliste.

DOWN

Chung Sung-Eun



Der Patron von Kia Motors ist im August von seinen Funktionen zurückge-

treten und übernimmt damit die Verantwortung für den Rückruf von mehr als 85'000 Fahrzeugen wegen Problemen durch die fehlerhafte Verkabellung der Fahrzeuge.

Transocean



Nach dem Brand der Ölplattform Deepwater Horizon wird das Leasingunternehmen

in einem Artikel der britischen Tageszeitung «Guardian» schwerer Sicherheitsmängel bei Arbeiten in der Nordsee verdächtigt.

Ferrari



Nach einer internen Untersuchung wurden sämtliche «Italia 458»-Modelle zu-

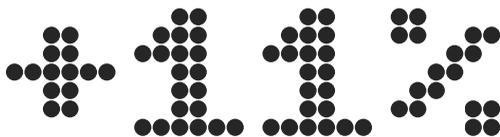
rückgerufen. Mehrere Wagen gerieten in Brand wegen fehlerhafter Hitzeschutzabdeckungen an den Radläufen. Betroffen sind weltweit mehr als tausend Besitzer.

Michael Dell



Auf der jüngsten Generalversammlung wollte ein Viertel der Aktionäre

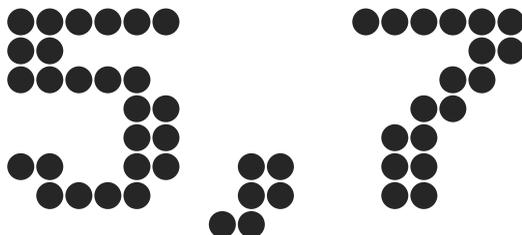
den CEO von Dell abberufen. Grund für den Aufstand war, dass Dell beim Absatz von PCs hinter HP und Acer auf den dritten Platz zurückfiel, was einen Rückgang des Reingewinns und des Aktienkurses zur Folge hatte.



Die Aufwertung des Schweizer Frankens im Vergleich zum Euro zwischen dem 1. September 2009 und dem 1. September 2010.



Das durchschnittliche Schweizer Pro-Kopf-Geldvermögen in Euro Ende 2009 laut «Global Wealth Report», der vom deutschen Versicherer Allianz erstellt wird. Während die Schweizer den ersten Platz des Klassements einnehmen, platzieren sich die Deutschen erst auf dem 16. Platz mit 56'856 Euro, unterhalb des westeuropäischen Durchschnitts von 61'940 Euro.



Die Baukosten des ersten Kasinos in Singapur, des Marina Bay Sands, in Mrd. Dollar. Es wird im Dezember 2010 fertiggestellt sein.



Die Anzahl von Beamtenstellen, die innert fünf Jahren in Grossbritannien gestrichen werden könnten, falls die Regierung ihren Plan zur Behebung des staatlichen Rekorddefizits umsetzt, das im Jahr 2010 zehn Prozent des Bruttoinlandsprodukts erreichte.



Euro betrug im August der Durchschnittspreis für 1 Quadratmeter einer Pariser Altbauwohnung. Dies ist ein historischer Höchststand der Kaufpreise, die seit dem letzten Jahr um 18 Prozent gestiegen sind.



Euro brauchen die zehn grössten deutschen Banken an frischem Kapital bis 2019, um sich an die Anforderungen des Reformwerks «Basel III» bezüglich der Erhöhung der Eigenkapitalquoten anzupassen.

UP

Schweizer Arbeitsmarkt

Laut Manpower-Barometer planen 12 Prozent der Schweizer Arbeitgeber, ihren Personalbestand im vierten Quartal aufzustocken. 3 Prozent fassen einen Abbau ins Auge.

Elektrizitätstarife

2011 wird der Strom für die Haushalte im Durchschnitt 2 Prozent teurer; bei den Preisen für Unternehmen beträgt der Anstieg drei bis vier Prozent.

Low-Cost-Flugverkehr

Ryanair und easyJet gaben bekannt, sie hätten diesen Sommer Millionen an zusätzlichen Kunden gewonnen. Der Zuwachs bei Ryanair entspricht einer Steigerung um 12 Prozent im August im Vergleich zur Vorjahresperiode.

Das Gold

Der Goldpreis hat Mitte September einen neuen Rekord mit mehr als 1277 Dollar pro Unze aufgestellt. Sein Kurs ist innerhalb eines Jahres um mehr als 25 Prozent gestiegen.

DOWN

Einkommen der Schweizer Bauern

2009 ist das Durchschnittseinkommen in der Landwirtschaft gesunken. Im Vergleich zu 2008 sank das Einkommen pro Betrieb um 6 Prozent von 64'100 auf 60'300 Franken.

Stromproduktion in der Schweiz

Die Schweiz erzeugt immer weniger Elektrizität. Von 2020 bis 2040 wird es aufgrund der Schliessung der Kernkraftwerke zu erheblichen Produktionslücken kommen.

Die Post

Laut einer Veröffentlichung von Economiesuisse muss der Schweizer Postmarkt liberalisiert werden, um die Grundversorgung zu verbessern und die Kosten zu senken. Heftige Reaktionen folgten in der Deutschschweiz.

Der Dollar

Am Dienstag, 14. September, sank der Dollar mit 0,9998 CHF auf den niedrigsten Stand gegenüber dem Schweizer Franken seit Anfang Dezember 2009.



ZOOM-ZOOM

Mazda3 EXCLUSIVE ANNIVERSARY

MEHR BEKOMMEN, WENIGER BEZAHLEN.
NUR AB CHF 24 990.-¹

MIT EINEM KUNDENVORTEIL VON CHF 2780.-²



40
JAHRE MAZDA
IN DER SCHWEIZ.

Um unsere 40-jährige Präsenz im Schweizer Markt zu feiern, lancieren wir das limitierte Sondermodell Mazda3 Exclusive Anniversary. Natürlich sparen wir zu unserem Geburtstag nicht an den Zusatzausstattungen, aber entscheiden Sie selbst: Nebelscheinwerfer • 16"-Leichtmetallfelgen* • Antiblockiersystem (ABS) und dynamische Stabilitätskontrolle (DSC) • Radio/CD-Player mit MP3-Funktion und 6 Lautsprechern • Geschwindigkeitsautomatik • Lichtautomatik • Scheibenwischer mit Regensensor • 2-Zonen-Klimaautomatik. Das Ganze zu einem sensationellen Preis. Entdecken Sie den neuen Mazda3 Exclusive Anniversary ab sofort bei Ihrem Mazda-Händler. www.mazda.ch

Energieeffizienz-Kategorie C - E, Verbrauch gemischt 6,5 - 7,6 l/100 km, CO₂-Emissionen 149 - 176 g/km (Durchschnitt aller Neuwagenmodelle 188 g/km).
* Die abgebildeten Felgen sind auf dieser Version für die Schweiz nicht ab Werk montiert.

SCAN

CHINAS WÄHRUNG WIRD INTERNATIONAL



Die chinesische Regierung hat im August angekündigt, ausländische Banken zur Zeichnung chinesischer Staatsanleihen zuzulassen. Ebenfalls im August platzierte McDonald's in Hongkong als erstes ausländisches Unternehmen, das nicht zur Finanzbranche gehört, eine Anleihe in Yuan. Der Fast-Food-Gigant könnte im russischen Aluminiumproduzenten Rusal einen Nachahmer finden. Vergangenen Januar war der Weltmarktführer für Aluminium bei seinem Börsenanstieg in Hongkong um 11 Prozent abgestürzt.

EUROPA STÄRKT FINANZAUF SICHT

Nach eineinhalb Jahren Vorarbeiten und Verhandlungen hat das Europaparlament am 22. September die Einrichtung von drei neuen Finanzaufsichtsbehörden und eines europäischen Systemrisikorates unter dem Vorsitz der Europäischen Zentralbank (EZB) beschlossen. Die drei neuen supranationalen Stellen sollen ab dem 1. Januar Banken, Versicherungen und Märkte überwachen. Ziel ist es, die nationale Zersplitterung der Finanzaufsicht in Europa, die sich in der Finanzkrise 2008 und 2009 als schädlich erwiesen hatte, zu beenden.

Canon PowerShot G12 vs Nikon Coolpix P7000



MERKMALE

Die Kompaktkamera Canon PowerShot G12 ist das neueste Modell aus der Reihe PowerShot G. Während Design und Handhabung ähnlich geblieben wie bei der Vorgängerin G11, sind einige neue Funktionen hinzugekommen. Die G12 verfügt über einen Sensor im 1/1,7-Zoll-Format und einen 10-Megapixel-Bildsensor, kann jedoch im Gegensatz zur G11, die auf 640x480 Pixel beschränkt war, neu HD-Videos mit 1280x720 Pixeln aufnehmen. Der Ton ist in Stereo.

Die P7000 ist die Antwort von Nikon auf die G-Reihe von Canon im Bereich der Kompaktkameras für Ambitionierte. Der grosse 1/1,7-Zoll-Sensor mit 10 Megapixeln sorgt für bessere Wiedergabe im hohen Empfindlichkeitsbereich (bis 6400 ISO). Über eine Anschlussbuchse kann ein externes Mikrofon an die P7000 angeschlossen werden. Im Videomodus fängt sie 1280x720 Pixel ein. Ein willkommener Pluspunkt bei der P7000 ist die Möglichkeit, während der Filmaufnahme zu zoomen.

ERGONOMIE

Die G12 ist mit einem 2,8 Zoll grossen, dreh- und schwenkbaren Monitor ausgestattet und somit leichter zu handhaben. Die Auflösung ist auf 461'000 Pixel beschränkt.

Das Display der P7000 ist zwar grösser als bei der G12 (3 Zoll), und es bietet eine bessere Auflösung (900'000 Pixel), doch es ist nicht drehbar.

OBJEKTIV

Sie ist mit einem 5-fachen optischen Zoom ausgestattet, der einen Brennweitenbereich von 28–140 mm abdeckt, einer Lichtstärke von F 2,8–4,5 und einem ISO-Empfindlichkeitsbereich von 80–3200.

Die P7000 liefert einen Sensor mit einem 7-fachen optischen Zoom, einem Kleinbildäquivalent von 28–200 mm (etwas breiter als bei der G12), einer Lichtstärke von F 2,8–5,6 und einem ISO-Empfindlichkeitsbereich von 100–6400.

GEWICHT (OHNE AKKU)

355 Gramm

310 Gramm

PREIS

798 CHF (Katalogpreis)

688 CHF (Katalogpreis)

ECKDATEN

CANON	7751,ANY	7731,ANY	NIKON
1937	GRÜNDUNGSJAHR	1917	
TOKYO	HAUPTSITZ	TOKYO	
FUJIO MITARAI	CEO	MAKOTO KIMURA	
34,9 MRD \$ (DEZEMBER 2009)	UMSATZ	8,44 MRD \$ (MÄRZ 2010)	
1,430 MRD \$ (DEZEMBER 2009)	NETTO-ERGEBNIS	148,9 MRD \$ (MÄRZ 2010)	
59,65 MRD \$	KAPITALISIERUNG	621 MIO \$	
168'000 MITARBEITER	ANZAHL BESCHÄFTIGTE	26'125 MITARBEITER	

DAVID DENNIS, CANON, NIKON



LES AMBASSADEURS

THE LEADING HOUSE OF LEADING NAMES

GENÈVE
RUE DU RHÔNE 62
+41 22 318 62 22

ZÜRICH
BAHNHOFSTRASSE 64
+41 44-227 17 17

WWW.LESAMBASSADEURS.CH

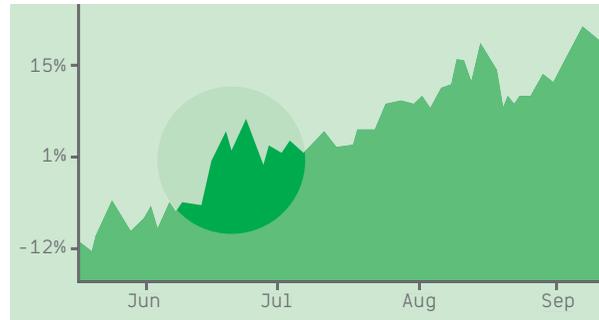
LUGANO
VIA NASSA 5
+41 91-923 51 56

ST-MORITZ
PALACE GALERIE
+41 81-833 51 77

VARIATIONEN

U-BLOX

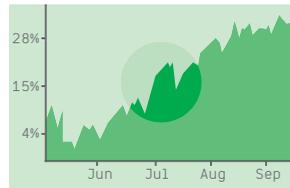
Anfang Juni hat das inzwischen auf dem Markt für GPS-Chips unumgänglich gewordene Unternehmen aus Thalwil (ZH) die Markteinführung eines GPS-Kommunikationssystems namens «ADR» (Automotive Dead Reckoning) für die Navigation und Telematik angekündigt. Die Bank Wegelin hat die Neuigkeit begrüsst, vor allem die Tatsache, dass dieses Unternehmen laufend neue Produkte entwickelt, die der Nachfrage des Markts entsprechen. Ein weiteres Argument zugunsten von U-blox ist für den Analysten der Bank Wegelin die solide Bilanz mit einer Eigenmittelquote von ungefähr 85 Prozent. Mit den Anfang September bekanntgegebenen Zahlen hat das Unternehmen seine Schätzungen von Mitte August bestätigt. Damals hatte U-blox einen Umsatz von «ungefähr» 49 Mio. Franken und einen Ebit von «zirka» 7 Mio. Franken angekün-



digt. Die Zahlen des ersten Semesters haben die Prognosen der Analysten übertroffen. Die Zürcher Kantonalbank hatte einen Gewinn von 5,4, die Bank Vontobel von 5,7 Mio. Franken erwartet. UBXN

FORBO

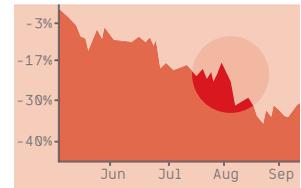
Ende Juli war der Industriekonzern Forbo laut CEO This Schneider in der Lage, einen dreistelligen Millionenbetrag für Akquisitionen einzusetzen. Mitte August veröffentlichte der Hersteller von Leimen und Bodenbedeckungen Halbjahresergebnisse, welche die Erwartungen auf sämtlichen Ebenen übertrafen. Die Analysten sprechen von «aussergewöhnlich soliden» Resultaten. Die Anhebung der Ziele für das laufende Geschäftsjahr



wurde begrüsst. Laut der Zürcher Kantonalbank profitiert Forbo von Skaleneffekten und den sinkenden Preisen für Rohstoffe. Die in den letzten Jahren getroffenen Massnahmen wirken sich nun ebenfalls positiv aus. FORN

KARDEX

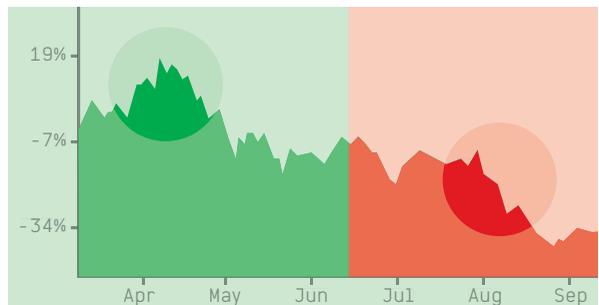
Am 10. August hat dieses Spezialunternehmen für dynamische Lagersysteme und Logistiklösungen für das erste Halbjahr 2010 durchmischte Zahlen bekannt gegeben. Die Marktabschwächung ist die Hauptursache für den Halbjahresverlust. Für den Analysten Christian Arnold von der Bank Vontobel liegt der Ebit-Verlust leicht über, der Nettoverlust hingegen leicht unter den Erwartungen. Laut Kardex-Di-



rektion «hängt ein positives Betriebsergebnis (Ebit) vor allem vom konsolidierten Umsatz des vierten Quartals ab; dieser ist jedoch angesichts der aktuellen Marktlage schwierig einzuschätzen». KARN

PETROPLUS

Der Zuger Konzern schrieb im ersten Halbjahr 2010 rote Zahlen. Der Betreiber von Raffinerien verzeichnete einen Nettoverlust von 156,5 Mio. Dollar, während er im Vorjahr noch einen Reingewinn von 193,7 Mio. Dollar ausgewiesen hatte. Im zweiten Quartal hatte das Unternehmen jedoch einen bereinigten Reingewinn von 35 Mio. Dollar erzielt (im selben Zeitraum von 2009 waren es 10 Mio. Dollar gewesen). Bei diesem Ergebnis werden allerdings die Auswirkungen des Erdölpreises auf die Lagerbestände nicht berücksichtigt. Der Umsatz wiederum ist in der Berichtsperiode gegenüber dem Vorjahr um 37 Prozent auf 4,92 Mrd. Dollar gestiegen. Diese Ergebnisse sind nach Ansicht der Analysten durchzogen. Auf der operativen Ebene hat Petroplus im ersten Halbjahr einen Reingewinn von



7 Mio. Dollar erzielt (gegenüber 289,9 Mio. Dollar im Vorjahr). Nach den internationalen Rechnungslegungsstandards (IFRS) entspricht dies jedoch einem Verlust von annähernd 120 Mio. Dollar. PPHN



PIAGET POLO
FORTYFIVE

Piaget Manufaktur-Uhrwerk 880P
Automatischer Chronograph
Flyback, zweite Zeitzone
Bis 100M wasserdicht
Titanium, Saphirglasboden
Armband aus Kautschuk

PIAGET

www.piagetpolo.com



NOMINIERUNGEN

WALTER MEIER

Sprecher der SNB

Walter Meier, stellvertretender Leiter des Ressorts Wirtschaft bei der Neuen Zürcher Zeitung, wird neuer Mediensprecher des Direktoriums der Schweizerischen Nationalbank. Er übernimmt die Leitung der Abteilung Medien der SNB. Walter Meier ist Spezialist für Wirtschafts- und Geldpolitik und verfügt über langjährige journalistische Erfahrung. Die Ernennung ist im Zusammenhang mit dem Ausbau der Abteilung Kommunikation bei der SNB zu sehen.



MARKUS R. NEUHAUS

CEO von PwC Schweiz in der globalen PwC-Geschäftsleitung

Markus R. Neuhaus, CEO von PricewaterhouseCoopers Schweiz, wurde in das «Global Network Executive Team», die Geschäftsleitung des globalen PwC-Netzwerks, berufen. Er übernimmt die Verantwortung für «PwC Experience», die Unternehmensstrategie, die sich damit befasst, wie Dienstleistungen erbracht werden, wie sich PwC-Mitarbeiter ihren Kunden gegenüber verhalten und wie sie intern im Team arbeiten.

HEINRICH BAUMANN

Verwaltungsratskandidat bei Julius Bär

Der Verwaltungsrat der Julius Bär Gruppe AG wird der Generalversammlung Anfang April 2011 die Wahl eines neuen Mitglieds vorschlagen: Heinrich Baumann, ehemaliger CEO der HSBC Guyerzeller Bank AG. Der Kandidat hat an der ETH Zürich in Betriebswirtschaft promoviert und im Laufe seiner Karriere weitreichende Erfahrungen in der Finanzindustrie erworben (Vermögensverwaltung, Finanzwirtschaft in der Schweiz, in Nordamerika und Asien). Er war mehr als 20 Jahre bei der UBS tätig und arbeitet heute als unabhängiger Berater.



JÜRGEN BRANDT

Neuer Finanzchef bei Sulzer

Ab November löst Jürgen Brandt Peter Meier als CFO des Sulzer-Konzerns ab. Derzeit ist der Deutsche in der gleichen Position als Mitglied der Geschäftsleitung bei der Austrian Energy and Environment tätig, ein Unternehmen, das Umwelt- und Energietechnik liefert. Der 54-jährige Diplom-Wirtschaftsingenieur hat vorher für verschiedene internationale Firmen gearbeitet, darunter von Roll.

☒ SUN

HERBERT J. SCHEIDT

Favorit für das Amt des Verwaltungsratspräsidenten bei Vontobel

Herbert J. Scheidt soll neuer Präsident des Verwaltungsrates der Vontobel AG und der Vontobel Holding AG werden. Ein entsprechender Vorschlag wird der Generalversammlung Anfang Mai 2011 vorliegen. Scheidt ist zurzeit CEO bei Vontobel und würde Urs Widmer ablösen, dessen Amtszeit aufgrund der statutarisch festgelegten Altersgrenze bei der nächsten Generalversammlung abläuft. Bis Frühling 2011 wird der Verwaltungsrat einen neuen CEO ernennen.

☒ VSCI

Ch nüt me schief ga!

Mitveranstalter von:



**STRUKTURIERTE PRODUKTE
MESSE 2010**

20. + 21. Oktober 2010 Kongresshaus Zürich
Stand: E10 www.stp-messe.ch

Effektiver Handel und Sicherheit schliessen sich nicht aus.

Jedes gewinnbringende Geschäft setzt auch einen sicheren und transparenten Handel voraus. Das garantiert Scoach, Ihre Börse für Strukturierte Produkte, durch die Abwicklung aller Ordergrössen unter der Kontrolle einer neutralen Marktüberwachung. Anleger und Emittenten profitieren so gleichermassen von einem Maximum an Sicherheit und Transparenz.

Ergänzend sorgen wir durch innovative Massnahmen für zusätzliche Qualität: Die neuen COSI-Produkte sind dabei nur eine von vielen Neuerungen, um die Herausforderungen des Marktes anzunehmen. Testen Sie auch unseren Qualitätscheck auf scoach.ch, mit dem Sie alle Produkte auf ihre Handelsqualitäten vergleichen können.

Sicher börslich handeln: Scoach.



**traded
on scoach**

Ihr Signet für Qualität:

- ✓ Sicherheit – Neutrale Marktüberwachung
- ✓ Transparenz – Preisstellung im Online-Vergleich
- ✓ Risikocheck – Unabhängige Produktbewertung

ADECCO KOMMT WIEDER HOCH

Nach sieben Krisenquartalen fand Adecco Anfang 2010 zum Wachstum zurück. Der weltgrösste Personalvermittler, dessen Geschäftsgang eng an die Konjunktur gekoppelt ist, profitiert von der wirtschaftlichen Erholung und von der gegenwärtigen Unsicherheit auf dem Arbeitsmarkt. *Delphine Neyaga*



Adecco im Überblick

Im November 1957 gründete der Waadtländer Henri-Ferdinand Lavanchy das «Bureau d'occupation provisoire temporaire». Aus dem kleinen Unternehmen wurde 1959 Adia Interim. Nach der Fusion mit der französischen Firma Ecco entstand schliesslich 1996 der Riese Adecco. Henri-Ferdinand Lavanchy verliess die Konzernspitze 1986. Er ist mittlerweile über 80 Jahre alt, richtete unter anderem den Golfplatz von Bonmont (VD) ein und ist Besitzer zahlreicher Immobilien.

Die weltweite Nummer eins unter den Stellenvermittlern hat ihren Sitz in Glattbrugg (ZH), beschäftigt 31'000 Personen in über 60 Ländern und vermittelt täglich 650'000 Menschen eine Arbeit. Mit einer Beteiligung von 22 Prozent ist die Familie Jacobs – Hauptaktionärin von Barry Callebaut und Infront Sports & Media – die grösste Aktionärin.

Im zweiten Quartal 2010 verbuchte der Branchenriese einen Nettogewinn von 97 Mio. Euro, währenddem er im Vergleichszeitraum 2009 einen Verlust von 147 Mio. Euro hatte hinnehmen müssen. Der Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (Ebita) betrug 168 Mio. Euro; im Vorjahr waren es 32 Mio. Euro gewesen.

Als besonders konjunkturabhängiges Unternehmen wurde Adecco von der Krise nicht verschont. Zwei Jahre lang befanden sich seine Ergebnisse im Sinkflug. Doch seitdem sich ein Aufschwung abzeichnet, zeigt die Tendenz bei Adecco wie auch bei den Hauptkonkurrenten Manpower und Randstad steil nach oben.

So gab die Nummer eins der Temporärfirmen im ersten Quartal dieses Jahres ein Umsatzplus von 7 Prozent im Vergleich zu den ersten drei Monaten des Vorjahres bekannt. Ende des zweiten Quartals wurde dieser Trend durch einen Umsatzanstieg der Adecco-Gruppe von 29 Prozent auf 4,65 Mrd. Euro gegenüber dem zweiten Quartal 2009 klar bestätigt.

Für Jérôme Schupp, Leiter der Forschungsabteilung Finanzen der Bank Syz & Co, hat diese Rückkehr in die schwarzen Zahlen auch mit der Ungewissheit über die Entwicklung des Arbeitsmarktes zu tun, der weiterhin auf schwachen Beinen steht: «Obwohl sie Gewinne erwirtschaften, können sich viele Unternehmen angesichts des unsicheren wirtschaftlichen Umfelds nicht dazu durchringen, festes Personal anzustellen. Sie greifen sicherheitshalber auf Zeitarbeiter zurück.»

STARKE NACHFRAGE IN DER INDUSTRIE

Bei der Veröffentlichung der Ergebnisse Mitte August präziserte der Zeitarbeitsgigant, dass die Nachfrage hauptsächlich in der Industriebranche angezogen hatte – einem Sektor, der 2008 und 2009 unter der Wirtschaftsrezession schwer zu leiden hatte. Besonders gefragt sind Arbeitskräfte in der Automobilindustrie, «die einen grossen Bedarf an temporären Angestellten hat und einen starken Nachfrageschub sowohl in Europa als auch in den USA erlebt», erklärt Jérôme Schupp.

Zum guten Geschäftsgang des Konzerns tragen auch Nordamerika und Frankreich bei. Aus diesen beiden Regionen zusammen wird etwa die Hälfte der Einnahmen erwirtschaftet. Die kräftige Erholung im zweiten Quartal verdankt Adecco somit zu einem grossen Teil der Umsatzsteigerung von 15 Prozent in Übersee (auf 925 Mio. Euro, ohne die Auswirkungen der Akquisitionen) beziehungsweise von 20 Prozent in Frankreich auf 1,4 Mrd. Euro.

In den aufstrebenden Regionen – allen voran Südamerika, Osteuropa und Indien – beträgt die Zunahme 27 Prozent. Hingegen verzeichnet die Zone, in der Grossbritannien und Irland zusammengefasst sind, einen leichten Rückgang um 3 Prozent; dieser ist auf die Übernahme des Amerikaners MPS

und des Briten Spring zurückzuführen. Aus Sicht der Analysten betrieb Adecco mit der Akquisition von MPS und Spring eine kluge Expansionspolitik. Beide Firmen sind nämlich auf die Vermittlung von höher qualifizierten Arbeitskräften (Professional Staffing) spezialisiert, einem besonders lukrativen und weniger zyklusanfälligen Sektor, mit dem das multinationale Unternehmen seine Margen erhöhen kann.

JEDE SECHSTE STELLE

Mit der Nummer eins auf dem Gebiet der Temporärstellen geht es aber nicht zuletzt auch deshalb bergauf, weil sie sich für eine strenge Kostenkontrolle entschieden hat. Unter anderem wurden mehrere tausend Mitarbeiter entlassen. Ende 2008 beschäftigte Adecco in den 60 Ländern, in denen das Unter-

Analystenmeinungen

«Unsere Position ist neutral»

Jérôme Schupp, Leiter der Forschungsabteilung Finanzen der Bank Syz & Co, hatte mit den guten Ergebnissen von Adecco gerechnet.

«Ausgehend von den Zahlen, die die Konkurrenten bekannt gegeben hatten, war mit guten Ergebnissen beim Schweizer Konzern zu rechnen, zumal die monatlichen Statistiken der wichtigsten Märkte auf dem Gebiet der Zeitarbeit namentlich in den USA, dem zweitgrössten Markt des Konzerns, und in den Niederlanden ebenfalls in diese Richtung wiesen.» Der Spezialist urteilt, dass sich Adecco im Vergleich zu Manpower und Randstad «gegenwärtig genauso gut aus der Affäre zieht. Diese Konzerne mussten seit Ende 2008 Einbussen hinnehmen. Dafür profitieren sie jetzt von der Ankurbelung der Nachfrage.» Der Analyst weist auf die grosse Abhängigkeit von Randstad gegenüber den Märkten Benelux und Frankreich hin. Hinsichtlich der Zeitarbeitsbranche sei er neutral, meint der Analyst auf die Frage nach der Adecco-Aktie, deren Kurs Ende 2008 und Anfang 2009 gefallen war. «Gegenwärtig werden zyklische

Wertpapiere bei uns untergewichtet. In den kommenden Quartalen dürfte es den meisten Firmen in den betreffenden Sektoren, namentlich Vermittlern von Temporärstellen, eher nicht gelingen, die Erwartungen der Analysten zu übertreffen.»

Michael Foeth, Analyst bei der Bank Vontobel, war von den Ergebnissen für das zweite Quartal 2010 überrascht: «Die Erträge lagen 6 Prozent und die Gewinne gar 40 Prozent über unseren Prognosen.» Neben dem Wachstum in den Hauptmärkten hat nach Meinung des Analysten auch die «beispielhafte Kostendisziplin» für diese erfreuliche Entwicklung gesorgt.

«Adecco ist weltweit Nummer eins, noch vor Manpower und Randstad», fährt Michael Foeth fort. «Zwar ist ihre Performance in den Regionen und Unterbereichen mit derjenigen der Konkurrenten vergleichbar, doch Adecco konzentriert sich stärker auf die Rentabilität als auf das reine Wachstum und erzielt gewöhnlich höhere Margen.»

nehmen präsent ist, insgesamt 34 000 Vollzeitangestellte. Dann wurde innerhalb eines Jahres Personal im Umfang von 6000 100-Prozent-Stellen entlassen. Die Zahl der Filialen ging – hauptsächlich aufgrund von Zusammenlegungen – von 6500 auf 5500 zurück. Seitdem das Geschäft besser läuft, baut Adecco auch wieder Stellen auf: Im ersten Quartal 2010 stieg die Zahl der Mitarbeiter auf nunmehr 31'000.

Der Konzern blickt optimistisch in die Zukunft und sieht keine Hinweise auf eine Verlangsamung seiner Tätigkeit. Als die neuesten Ergebnisse mitgeteilt wurden, liess Generaldirektor Patrick De Maeseneire (siehe Porträt) verlauten, die Nachfrage werde in den meisten Märkten robust bleiben. Nach der krisenbedingten Umstrukturierung

brauchen viele Firmen nach Auffassung des CEO von Adecco jetzt flexible Arbeitskräfte.

Dies sehen die Analysten etwas nuancierter. Sie zweifeln zwar nicht daran, dass die führende Interimsfirma weiter wachsen wird, glauben aber kaum an die Nachhaltigkeit des gegenwärtigen Wachstumstempus. Der Höhenflug der Konzernzahlen muss vor dem Hintergrund des besonders schwierigen Vergleichsjahrs 2009 gesehen werden. Der rot-weiße Riese ist nach wie vor ausgesprochen konjunkturabhängig. Sobald die allgemeine Marktentwicklung ins Stocken gerät, wird auch sein eigenes Wachstum abflachen. ▾

ADEN



Vom Kakao zur Leiharbeit

Patrick De Maeseneire ist seit dem 1. Juni 2009 CEO von Adecco. Zuvor war der 53-jährige Belgier sieben Jahre lang CEO von Barry Callebaut, dem weltweit grössten Hersteller von Kakao- und Schokoladeprodukten. Hauptaktionärin beider Firmen ist die Familie Jacobs.

Als er die Leitung der grössten Zeitarbeitsfirma übernahm, betrat Patrick de Maeseneire insofern nicht Neuland, als er bereits von 1998 bis 2002 für Adecco gearbeitet hatte. Apple und Arthur Andersen Consulting waren weitere Stationen seiner Laufbahn. 2007 wurde er vom belgischen König Albert II. geadelt.



DIE ENTSTEHUNGSGESCHICHTE VON ADECCO

«Ich hätte nicht gedacht, dass dieses Vorhaben solche Ausmasse annehmen würde»

1957 lancierte der Waadtländer Henri-Ferdinand Lavanchy das Konzept der Interimsarbeit und gründete einen Betrieb, aus dem der heutige Gigant Adecco hervorging. Der mittlerweile 84-jährige Gründervater erzählt Swissquote Magazine, wie damals alles anfang.

SWISSQUOTE MAGAZINE ▶ Wie kamen Sie 1957 auf die Idee, ein Bureau d'occupation provisoire temporaire (BOP) zu gründen?

HENRY-FERDINAND LAVANCHY ▶ Eigentlich zufällig ... Ich besass eine Treuhandfirma und hörte immer wieder von Kunden, dass sie während der Ferienzeit unter einer erheblichen zusätzlichen Arbeitsbelastung zu leiden hätten. Gewissermassen als Versuchsballon habe ich dann in einer waadtländischen Zeitung ein Inserat geschaltet: «An die Arbeitgeber in Lausanne: Sie brauchen eine Sekretärin oder eine Tippistin als Aushilfe für einen Tag, eine Woche oder einen Monat? Wir helfen Ihnen! Keine Sozialabgaben.» Am nächsten Tag rief gleich der Friedensrichter des Bezirks Lausanne bei mir an. Ich erschrak und dachte, er werde mir jetzt die fehlenden Sozialabgaben vorwerfen ... doch er wollte eine Sekretärin für vier Monate. Leicht war es nicht, aber ich konnte ihm schliesslich eine vermitteln.

Sie eröffneten sehr bald Büros in der Deutschschweiz, dann in Europa und schliesslich überall auf der Welt. Hatten Sie mit so viel Erfolg gerechnet?

Ich konnte mir nicht vorstellen, dass das Unterneh-

men jemals solche Dimensionen annehmen würde, ehrlich nicht. Angefangen haben wir mit drei Büroangestellten und zwei Lehrlingen. Ich sah in dieser Tätigkeit eher einen Nebenerwerb, eine zusätzliche Einnahmequelle neben meinem Treuhandbüro.

Heutzutage ist Adecco in 60 Ländern präsent und stellt jeden Tag etwa 650'000 Personen an. Wie erklären Sie diesen Erfolg?

Das beginnt damit, dass ich mich an meine eigenen Zielvorgaben halte. Und ich finde die richtigen Leute. Martin Pestalozzi – mein Nachfolger an der Spitze von Adia – und Yves Paternot, der die Expansion des Konzerns in den amerikanischen Markt möglich machte, sind hervorragende Persönlichkeiten, echte Bosse. Die Unternehmensleitung habe ich bewusst deshalb abgegeben, weil sie mir in dieser Funktion überlegen waren. Im Gegensatz zu mir haben sie studiert, und sie sprechen Englisch.

Wie schätzen Sie den Zustand von Adecco ein – jetzt, wo das Unternehmen nach zweijähriger Durststrecke wieder wächst?

Ich vertraue der Konzernleitung und bin optimistisch. Als ich das Unternehmen verliess, habe ich einen guten Teil meiner Aktien an meine Mitarbeiter verkauft, aber ich besitze immer noch zwischen 8 und 10 Prozent. Ein Verkauf käme zurzeit für mich nicht in Frage. Wissen Sie, ich bin ja 84 Jahre jung und kann ruhig noch warten!

INVESTMENT

ANALYSTEN & BERATER

«Die Hausse des Luftverkehrs wird den Zulieferern zugutekommen»

Der Analyst Yan Derocles, Spezialist für den Sektor Luftfahrt bei Oddo Securities in Paris, rechnet ab nächstem Jahr mit steigender Rentabilität bei den Ausrüsterfirmen der Zivilluftfahrt.

Bei der Luftfahrtmesse in Farnborough (Grossbritannien) in diesem Sommer erhöhten sich die Bestellungen für Verkehrsflugzeuge deutlich, vor allem bei Airbus und Boeing, und zwar auf einen geschätzten Gesamtbetrag von annähernd 50 Mrd. Dollar. Eröffnen sich für diesen Sektor nach einem schwierigen Jahr nun erfreulichere Perspektiven?

YAN DEROCLES ▶ Einen Zuwachs der Bestellungen in diesem Ausmass erwarteten wir wirklich nicht. Die Mehrzahl der Kunden stammt gegenwärtig aus den aufstrebenden Ländern, wo der Verkehr expandiert. Wir nehmen jedoch an, dass die europäischen und amerikanischen Gesellschaften gegen Ende Jahr ebenfalls zahlreiche Bestellungen tätigen werden. Nicht um ihre Flotte zu vergrössern, sondern um sie zu erneuern. Denn das Durchschnittsalter der Flugzeuge beträgt in Europa ungefähr 12 und in den USA 17 Jahre. Das ist enorm, vor allem weil zum Beispiel die Flugzeuge der Airlines aus der Golfregion durchschnittlich weniger als fünf



YIORDOS KARAHALLIS/REUTERS

Jahre alt sind. Der Komfortunterschied ist augenfällig.

Die andere positive Überraschung für diesen Sektor ist, dass keine ins Gewicht fallenden Lieferverzögerungen zu beobachten waren. Das erklärt sich aus der Tatsache, dass die Hersteller, nach dem Vorbild der Fluggesellschaften, in den letzten Jahren überbucht hatten, also zu viele Bestellungen annahmen. Als dann wegen der Krise zahlreiche Aufträge annulliert wurden, konnten sie in ihren Auftragsbüchern jene Kunden auswählen, die über genügend Kapazität verfügten, Flugzeuge zu beziehen.

Welches sind momentan die profitiertesten Unternehmen?

Da der Flugverkehr diesen Winter um 5 Prozent zunehmen dürfte, wird dies erhöhte Materialkosten und den Kauf von Ersatzteilen nach

sich ziehen. Die Zulieferer und Ausrüster wie MTU, Safran oder Zodiac, deren Umsatz zur Hauptsache mit Kundendienstaktivitäten erzielt wird, werden als erste davon profitieren. Wir erwarten daher für das Jahr 2011 eine Neubewertung dieser Titel. Bei den beiden Giganten Boeing und EADS (Airbus-Hersteller) erlebt man zurzeit an der Lieferfront einen Kampf aufs Messer (2010: 500 Flugzeuge bei Airbus, 450 bei Boeing). Die Rentabilität von Boeing bleibt im Moment höher, denn Airbus wird durch die ungünstige Euro/Dollar-Parität benachteiligt, dies bei einem nicht besonders guten Deckungsgrad (1,36 Dollar 2010 und 1,38 Dollar 2011). Dabei muss man wissen, dass ein Kursrückgang des Dollars um nur 1 Cent gegenüber dem Euro im operativen Ergebnis von EADS einen Minderertrag von 110 Mio. Euro verursacht.

Ausserdem bleibt die Produktion des A-380, des neuen Flaggschiffs von Airbus, angesichts der bescheidenen möglichen Serien kostspielig. Bei Mittelstreckenflugzeugen wie dem A-320 oder der Boeing 737 sind die Margen höher.

Wie sieht es im Markt des Regional- und Geschäftsflugverkehrs aus?

Mit einem Bestellungenrückgang von bis zu 50 Prozent bei einigen Modellen ist er besonders hart getroffen worden. Der Aufwärtstrend bleibt zögerlich angesichts der hohen Lagerbestände an Occasionsflugzeugen; sie entsprechen 12 Prozent der im Bau befindlichen Businessjet-Flotte. Ausserdem liegt die Zahl der Flugstunden immer noch um fast 20 Prozent unter dem Höchststand von 2008. Konzerne wie Bombardier oder Dassault Aviation, die auf diesem Markt sehr präsent sind, verzeichnen gerade einmal einen Stillstand der Verschlechterung.

Und wie stehts um die Militärfliegerei? Ist dieser Sektor weniger von den Konjunkturzyklen betroffen?

Ja, für Unternehmen, die in diesem Bereich tätig sind, ist die Problematik anders gelagert. Sie hängen direkt von den staatlichen Verteidigungsbudgets ab. Gegenwärtig ist es schwierig, hier klar zu sehen ... Unsicherheit herrscht vor allem über die Entscheidungen der europäischen Regierungen. Es wird bestimmt Kaufverschiebungen geben, was Risiken für die Titel von Gesellschaften wie Thalès, BAE Systems oder Finmeccanica zur Folge hat. Alle Akteure dieses Marktes fahren dieselbe Überlebensstrategie einer internationalen Expansion. Das führt zu grösserer Konkurrenz und somit zu starkem Druck auf die Margen. ▴



Yan Derocles
Spezialist für den Sektor Luftfahrt bei Oddo Securities, Paris.

Indien und China lassen grüne Energien spriessen

Indien und China, die Motoren der Weltwirtschaft, werden zu bedeutenden Märkten für erneuerbare Energien. In Indien, wo mehr als 300 Mio. Menschen noch nicht ans Elektrizitätsnetz angeschlossen sind, hat sich die Regierung zum Ziel gesetzt, bis 2020 rund 20 Prozent der Energieversorgung des Landes aus erneuerbaren Energiequellen zu beziehen. Das indische Staatsbudget für 2010/2011 sieht dafür Investitionen in die Cleantech-Förderung in Höhe von 1 Mrd. Dollar vor.

Damit eröffnen sich lokalen Produzenten von Wind- und Sonnenenergie interessante Perspektiven. Dank der idealen Besonnung und den staatlichen Fördermassnahmen sollte die Kapazität der in Indien installierten Solarmodule zwischen 2010 und 2012 um 100 Prozent ansteigen. Moser Baer, eine der wichtigsten indischen Technologiefirmen, die unter anderem Solarzellen produziert, sowie Tata BP Solar, ein Joint Venture von BP Solar und der Tata Power Company, werden vom Erfolg der Solarenergie profitieren. Der Löwenanteil entfällt dabei wohl auf die kleinen, individuellen Photovoltaikanlagen: Wenn die Preise sinken, werden sie erschwinglich für die ländliche Bevölkerung, die oft noch nicht ans Stromnetz angeschlossen ist.

Was die Windenergie angeht, so wird in Indien derzeit erst ein Viertel des Potenzials ausgeschöpft. Schätzungen zufolge sollten bis 2030 rund 15 Prozent des indischen Energiebedarfs durch Windenergie gedeckt werden. Der indische

Windturbinenhersteller Suzlon, der bereits heute 50 Prozent des indischen und 12 Prozent des internationalen Marktes innehat, wird von dieser Entwicklung profitieren.

Auch China setzt vermehrt auf erneuerbare Energien: Das Land hat sich zum Ziel gesetzt, bis 2020 1 Prozent seines Energieverbrauchs aus klimaneutralen Energiequellen zu beziehen. Dadurch bietet sich vor allem für die Windenergie ein interessantes Wachstumspotenzial. Die örtlichen Lieferanten werden bei der Auftragsvergabe ausländischen Unternehmen gegenüber bevorzugt: Ihr Marktanteil ist so in den letzten fünf Jahren von 28 auf 80 Prozent gestiegen. Derzeit gehören bereits fünf chinesische Hersteller von Windkraftanlagen zu den 15 wichtigsten Windenergiefirmen weltweit. Dazu gehören unter anderem Sinovel (Marktanteil: 9,2 Prozent), Goldwind (7,2 Prozent) und Dongfang (6,5 Prozent).

Die langfristigen Aussichten für Investoren sind weiterhin positiv. In den «gereiften» Industriebranchen der Wind- und Sonnenenergie werden sich die Aktienkurse jedoch tendenziell an die allgemeine Börsenentwicklung angleichen. Bei der Auswahl der Titel sollte man sich auf die vielversprechenden neuen Technologien konzentrieren, ohne aber deren Risiken zu verschleiern. ▴



Dr. Matthias Fawer,
Sustainability Research,
Banque Paribas & Cie,
Basel.

«HÄUFIG SIND SOGENANNTEN LANGWEILIGE FIRMAN DIE INTERESSANTESTEN INVESTMENTS»

10 Fragen an Matthias Henny



Matthias Henny ist als CIO der AXA Winterthur und Mitglied der Geschäftsleitung für die Kapitalanlagen des Versicherten in Höhe von 70 Mrd. Franken verantwortlich. Seine Aufgabe ist es, eine hohe und stabile Rendite zu erwirtschaften, um die Garantien und Überschüsse für die Kunden sicherzustellen. Henny hat an der Universität Basel in Physik promoviert und war Berater bei McKinsey.

1. Was war Ihr erstes Investment?

Als Schüler habe ich im Sommer 1990 in Obligationenfonds investiert. Das war zu einer Zeit rekordhoher Zinsen und von daher ein guter Einstieg.

2. Füllen Sie Ihre Anlageentscheide immer streng rational, oder hören Sie auch auf das Bauchgefühl?

Streng rationale Anlageentscheide gibt es nicht, es braucht immer noch eine subjektive Einschätzung dazu. Natürlich stützt man sich bei seinen Überlegungen zunächst auf Fakten. Aber danach muss man sie interpretieren und in einen Kontext setzen. Das ist der schwierigere Teil der Übung, denn Anlegen besteht nicht aus reiner Mathematik, mit der man etwas exakt berechnen kann.

3. Welches Investment hat Ihnen schlaflose Nächte beschert?

Wenn ich wegen meinen Investments schlaflose Nächte hätte, würde ich damit aufhören. Solange man seine Anlagestrategie so ausrichtet, dass man mit den Risiken umgehen und Verluste wegstecken kann, gibt es keinen Grund, schlaflose Nächte zu haben.

4. Was war Ihr bisher grösster Anlageerfolg?

Anfang März 2009 bin ich wieder in Aktien eingestiegen. Im Nachhinein muss ich sagen: Ich war zu vorsichtig und hätte mehr investieren können. Denn wie viele andere auch wurde ich von der Geschwindigkeit des Aufschwungs überrascht. Aber im Nachhinein ist man immer klüger ...

5. Wie erkennen Sie gute Anlagemöglichkeiten?

Gute Anlagemöglichkeiten ergeben sich, wenn ein Unternehmen kurzfristig die Gunst der Anleger verloren hat und von der Börse übermässig abgestraft wird. Da ist es essenziell, die langfristigen Perspektiven für das Unternehmen abzuschätzen. Gute Indikatoren sind eine tiefe Bewertung, eine stabile Ertragslage, ein vernünftiger Verschuldungsgrad, ein gutes Managementteam und nicht zu viel Fantasie in der Bewertung. Häufig sind sogenannte langweilige Firmen die interessantesten Investments.

6. Wann werden Sie vorsichtig, was sind Warnsignale?

Vorsicht ist geboten, wenn alle in die gleiche Richtung laufen und davon ausgehen, dass alles

nur noch nach oben geht. Gefährlich wird es zudem, wenn sich die Meinung durchsetzt, dass bisherige Regeln plötzlich nicht mehr gelten und man risiko- und mühelos Geld verdienen kann. Wenn sich dann auch noch Anleger verschulden, um möglichst stark zu partizipieren, oder neue Anleger dazukommen, die noch nie investiert haben, kann man davon ausgehen, dass sich eine Blase gebildet hat, die kurz vor dem Platzen ist. Leider hatten wir in den letzten zehn Jahren zwei solche Blasen, die Internet- und die Credit-Bubble. Bei der Bewertung von einzelnen Firmen sollte man dann vorsichtig sein, wenn das Management sich nicht mehr auf seine Kernaufgabe konzentriert, in neue Geschäftsbereiche expandiert, die nichts mit dem bisherigen Geschäft zu tun haben, oder wenn die Kosten aus dem Ruder laufen.

7. Was ist Ihr Rezept gegen Investorenstress?

Man sollte sich nicht zu stark von kurzfristigen Schwankungen ablenken lassen, sondern stets die langfristige Perspektive im Auge haben.

8. Welches ist Ihre goldene Anlageregeln?

Das Wichtigste ist, dass die Anlagestrategie der ei-

Agrobusiness: eine gute Möglichkeit für Investoren

genen Risikofähigkeit entspricht. Wer zu viele Risiken eingeht, kann gezwungen werden, nach einer Korrektur am tiefsten Punkt zu verkaufen. Weiter ist es wichtig, eine vernünftige Diversifikation zu haben, so dass der Verlust eines einzelnen Titels das Gesamtportfolio nicht zu stark belastet. Es empfiehlt sich auch, genügend Cash zu halten, um Flexibilität zu haben und von Bewertungskorrekturen zu profitieren.

9. Und der grösste Fehler, den ein Anleger machen kann?

Etwas zu kaufen, das man nicht versteht! Dies ist die älteste Regel des Anlegens, aber leider auch diejenige, die am häufigsten verletzt wird.

10. Wo sehen Sie zurzeit das grösste Potenzial für erfolgreiche Investments?

Bei den momentan tiefen Zinsen sind Aktien mit einer hohen Dividendenrendite und einem stabilen Geschäftsmodell interessant. Aufgrund der hohen Credit Spreads sind teilweise auch Unternehmensanleihen mit nicht zu langer Laufzeit eine gute Alternative. ▲

Im August kletterten die Getreidepreise auf das höchste monatliche Niveau seit 37 Jahren. Der Weizen stieg auf einen Höchststand von mehr als 8 Dollar pro Bushel, gestützt durch die Dürre in Russland (ca. 13 Prozent der weltweiten Weizenexporte 2009) und die Überschwemmungen in anderen Produzentenregionen (Kanada, Pakistan, Teile der Ukraine), welche die diesjährigen Ernten stark belasten dürften. Die Entscheidung Russlands, seine Getreideexporte ab dem 15. August einzuschränken, verschärfte die Lage zusätzlich, und man spekulierte daraufhin, dass weitere Länder nachziehen und Beschränkungen beschliessen könnten – ähnlich, wie dies schon 2008 der Fall war. Die jüngsten Ereignisse wecken schlechte Erinnerungen bei anfälligen Einfuhrländern wie Ägypten, das nur die Hälfte seines Gesamtkonsums selbst produziert (geschätzte 9 Tonnen verglichen mit einem Verbrauch von 18 Tonnen) und wo es bereits im Jahr 2008 aufgrund des Preisanstiegs zu Unruhen gekommen war.

Eine vernachlässigte Anlagekategorie

Diese relativ chaotische Situation ist für Investoren im Grunde genommen eine grosse Chance. Man kann die aktuelle, börsenkotierte Agrarbranche weltweit zum Beispiel durch einen Blick auf den Market Vectors Agribusiness Index (MOO) messen. Die Branche

entspricht einem Börsenwert von rund 700 Mrd. Dollar. Diese Zahl macht global fast 100 Dollar an Börsenwert pro Kopf aus. Im Vergleich dazu entspricht die Energiebranche, einer der Giganten auf dem Markt, einem Börsenwert von fast 400 Dollar pro Kopf. Die Analogie mag äusserst vereinfacht sein, doch sie zeigt, in welchem Masse der landwirtschaftliche Sektor unterentwickelt ist bzw. es ihm an Investitionen mangelt, zumindest auf den Finanzmärkten.

Die FAO (Food and Agriculture Organization) schätzt, dass die weltweite Nahrungsmittelproduktion bis 2030 um 50 Prozent gesteigert werden muss, bis 2050 sogar um 80 Prozent, um die wachsende Nachfrage zu decken. Darin liegt eine riesige Herausforderung, die bedeutsame Investitionen in die Branche erfordert – eine neue, starke und dauerhafte «grüne Revolution».

Die guten Wachstumsaussichten der Landwirtschaft bringen einen Nutzen für eine ganze Reihe von Unternehmen in vielen damit verbundenen Marktsegmenten. Natürlich ist es günstig, direkt in landwirtschaftliche Betreiber zu investieren; doch es gibt auch andere attraktive Investitionen: Düngerproduzenten (ein sehr grosses und liquides Segment), Saatgutentwickler, Hersteller und Betreiber von

Infrastruktur, Lagerung und Transport, Agrarausüstung und Agrartechnologie. Unser Fonds-Portfolio beinhaltet beispielsweise Investments in Sino Forest, mit fast 1 Mio. Hektar Weichholz-Plantagen in China der grösste börsennotierte Plantagenbetreiber, oder auch in Mriya, einer der grössten ukrainischen Landwirtschaftsbetriebe – und im Übrigen Europas wichtigster Kartoffelanbauer –, der auf gut 200'000 Hektar Land in der Westukraine Getreide und andere Nutzpflanzen anbaut. Erwähnen sollten wir ebenfalls den grossen Kaliproduzenten Potash One und America Latina Logistica (ALL), ein Leader in den Bereichen Getreideverarbeitung und -transport in Brasilien. Diese Unternehmen sind nach unserem Dafürhalten die grössten Nutzniesser des Landwirtschaftsbooms.

Vorsicht jedoch bei jeglichen Investitionen in Agrar-Futures oder ETF-Strukturen (Exchange-Traded Funds), die an materielle Anlagen gebunden sind; die Roll-over-Renditen sind oft sehr hoch, was die Erträge schwinden lässt. Nicht zu vergessen: Aus sozialer Sicht kann diese «Spekulation» auf den Markt der effektiven Anlagen dazu beitragen, die Preise in die Höhe schnellen zu lassen und den Hunger weltweit zu verschlimmern. Möglicherweise werden in diesem Bereich bald Vorschriften eingeführt, die den Aktionsradius von Investoren begrenzen werden. ▲



Coast Sullenger
Fondsmanager
The GAIA World Agri Fund,
Genf.

Rallye wird vertagt

Nach einem starken Wachstum im ersten Halbjahr dieses Jahres werden die Autoverkäufe nun etwas moderater verlaufen. Reto Hess, Analyst der Credit Suisse, gibt einen Einblick in die besten Investitionsmöglichkeiten.

Die Autohersteller profitierten im ersten Halbjahr 2010 von einem starken Anstieg der Verkäufe. Zu verdanken ist dies der besseren wirtschaftlichen Entwicklung, staatlichen Unterstützungsmassnahmen und einer tiefen Vergleichsbasis im Hinblick auf die schlechten Zahlen des vergangenen Halbjahrs. So stiegen die Zulassungen in den USA um 16,8 Prozent, in China um 49 Prozent und in Indien um 31 Prozent. In Brasilien fiel das Wachstum wegen des Fehlens staatlicher Unterstützungsmassnahmen etwas schwächer aus (6 Prozent), und in Europa (EU 27 und Efta) nahmen die Zulassungen nur um 0,6 Prozent zu, da diese in Deutschland aufgrund des Auslaufens der Abwrackprämien im zweiten Halbjahr 2009 um 29 Prozent sanken.

Für das zweite Halbjahr 2010 präsentiert sich der Ausblick allerdings weniger optimistisch. Zwar dürfte die Nachfrage aus den Schwellenländern stark bleiben, aber die rasanten Wachstumsraten, die im ersten Halbjahr erzielt wurden, sind nicht nachhaltig. Gründe dafür sind insbesondere die erwarteten höheren Finanzierungskosten, das Auslaufen staatlicher Unterstützungsmassnahmen und ein moderateres Wirtschaftswachstum. Aufgrund der hohen Vergleichsbasis sind negative Wachstumsraten in China im zweiten Halbjahr möglich,

während Indien und Brasilien gemäss den Prognosen der Credit Suisse um 12 Prozent beziehungsweise 6 Prozent wachsen dürften.

Die Situation in den Industrieländern ist durchzogen: Für Europa und Japan erwarten wir einen Rückgang von 12 Prozent bzw. 9 Prozent, für die USA ein Wachstum von etwa 7 Prozent. Der Rückgang in Europa und in Japan ist ausschliesslich mit dem Auslaufen staatlicher Unterstützungsmassnahmen zu erklären, während die USA von einer sehr tiefen Vergleichsbasis profitieren dürften. Allerdings bleiben wir mit Blick auf den amerikanischen Markt aufgrund einer hohen Penetration und hoch verschuldeten Konsumenten mittelfristig skeptisch.

Tiefere Wachstumsraten und höhere Kapazitäten (insbesondere in den Schwellenländern) beziehungsweise eine tiefere Nachfrage in Europa und Japan dürften zu einem erhöhten Preisdruck führen. In China gibt es Anzeichen für höhere Lagerbestände, und die Preisnachteile nehmen zu – hauptsächlich im Massenmarkt. In Europa und Japan gehen wir davon aus, dass die schwächere Nachfrage mit einer tieferen Produktion ausgeglichen wird. Erfahrungsgemäss wird die Produktion jedoch nicht stark genug reduziert, was zu einem Lageraufbau und damit



NEWSCOM

BMW hat Restrukturierungsmassnahmen durchgeführt, was, laut Reto Hess, höhere Margen ermöglichen sollte. Obenstehend die Präsentation des BMW Concept 7 Series ActiveHybrid auf der Los Angeles Auto Show im November 2008.

zu Preisdruck führen dürfte. Wir erwarten kurzfristig einen stärkeren Nachfragerückgang und Preisdruck bei kleineren Autos, da diese stärker von staatlichen Unterstützungsmassnahmen profitieren haben und der Kapazitätsausbau bei den Herstellern kleinerer Autos grösser war.

In Europa bevorzugen wir in diesem Umfeld die Aktien von Daimler und BMW. Beide Anbieter profitieren von einem attraktiven Produktzyklus (neue E-Klasse bzw. neue 5er-Reihe), einer starken Nachfrage aus China (Wachstum von mehr als 100 Prozent im ersten Halbjahr) und den USA sowie vom schwachen Euro. Zudem haben sie nur minimal von den staatlichen Stimulierungsmassnahmen profitiert. Beide Anbieter haben Restrukturierungsmassnahmen durchgeführt, was eine höhere Marge ermöglichen sollte. Allerdings gehen wir davon aus, dass die operative Marge im Automobilgeschäft mit fast 10 Prozent

im zweiten Quartal einen vorläufigen Höchststand erreicht hat. Volkswagen gefällt uns aufgrund seiner Grösse, die Skaleneffekte ermöglicht, sowie seines attraktiven Markenportfolios und des geografischen Exposure.

Vorsichtiger sind wir gegenüber den Aktien von Renault-Nissan und Peugeot Citroën. Beide Unternehmen profitierten in der Vergangenheit stark von Abwrackprämien und erzielten einen relativ hohen Anteil der Verkäufe in Europa. Obwohl beide Firmen die Produktion stark erhöhten, war ihre operative Marge im ersten Halbjahr 2010 mit 2,2 Prozent bzw. 2,5 Prozent relativ gering, sodass bei tieferen Volumen und höheren Rohstoffkosten wiederum ein Verlust droht.

Die japanischen Anbieter litten im ersten Halbjahr unter dem schwachen Yen sowie unternehmensspezifischen Nachrichten wie der Rückrufaktion in den

USA bei Toyota oder dem Streik in einem chinesischen Werk von Honda. Honda, Nissan und Toyota sollten von ihrem hohen Verkaufsvolumen in den USA profitieren, sind allerdings einem anhaltend hohen Währungsrisiko ausgesetzt. Aufgrund des hohen Anteils an Kompaktwagen, die in Japan fünf der zehn meistverkauften Modelle stellen, und aufgrund eines relativ tiefen Umsatzanteils Europas und Japans bevorzugen wir Honda, gefolgt von Toyota, die mit dem Toyota Prius im Juni zum 13. Mal in Folge den ersten Platz der meistverkauften Autos in Japan einnahm. Insbesondere in einer längerfristigen Betrachtung ist zudem der Verkaufserfolg der Elektroautos Leaf (Nissan) und i-MiEV (Mitsubishi) interessant. ▽



Reto Hess
CFA, Aktienanalyst
Credit Suisse, Zürich.



LIVE NATION ENTERTAINMENT UND DIE UNGEWISSE ZUKUNFT DES MUSIKGESCHÄFTS

Das Angebot an Festivals und Konzerten war noch nie so vielfältig wie heute. Doch die Gewinnmargen des weltweit grössten Veranstaltungsorganizers schrumpfen. Erklärungen und Prognosen.

William Türler

Jedes Jahr wird die Liste der Live-Veranstaltungen länger. Eine logische Entwicklung: Um den sinkenden Absätzen der Musikbranche entgegenzuwirken, richtet die Musikindustrie immer mehr Aufmerksamkeit auf Live-Events – mit ständig steigenden Eintrittspreisen, welche die Inflation der Künstlergagen «kompensieren» sollen.

HEIKLE FUSION

Doch auch für die Livemusik-Industrie ist die Lage nicht gerade rosig. Seit einigen Jahren schrumpfen die Gewinnmargen der Branche. Der Anstieg der Ticketpreise deckt die Entwicklung der Gesamtkosten, welche die Künstlerhonorare, aber auch verschiedene administrative, ökologische und sicherheitstechnische Massnahmen umfassen, nicht vollständ-

dig. Hinzu kommen immer mehr alternative Medien wie YouTube oder Facebook – neue Konkurrenten, die auf den Markt für Freizeitaktivitäten drängen.

«Ich habe meine Live-Nation-Aktien kurz nach Abschluss der Fusion verkauft.»

Um diese heikle Situation besser zu meistern, hat die amerikanische Firma Live Nation, der grösste Veranstaltungsorganisator weltweit, beschlossen, mit Ticketmaster, einem wichtigen Akteur im Ticketverkauf, zu fusionieren. Seit Januar dieses Jahres ist der Zusammenschluss vollzogen und eine neue Firma

entstanden: Live Nation Entertainment. Für Paul Larson, Analyst bei Morningstar in Chicago, bleibt diese jedoch relativ unattraktiv: «Vor der Fusion erlitt Live Nation einen Verlust von 52 Mio. Dollar im Jahr 2009 und von 284 Mio. Dollar im Jahr 2008. Ticketmaster hingegen war während dieser beiden Jahre profitabel, mit einem Gewinn von 30 Mio. beziehungsweise rund 100 Mio. Dollar.» Das Ticketing bringe geringere Kosten mit sich und sei deshalb eine viel stabilere und rentablere Branche als die Live-Musikindustrie als Ganzes, meint der Analyst.

Da ist es leicht zu verstehen, warum sich Live Nation mit Ticketmaster zusammengeschlossen hat. Was Ticketmaster hingegen zur Fusion bewog, scheint weniger offensichtlich. Paul Larson vermutet, dass Ticketmaster seine Position durch die Ticketing-Abteilung von Live Nation bedroht sah und es deshalb bevorzugte, zu fusionieren, anstatt Energie und Geld in den Konkurrenzkampf zu stecken. Das neue Unternehmen ist ihm zufolge jedoch von geringfügigem Interesse. Ein etwas zwiespältiger Eindruck also, der durch die langfristigen Schulden von Live Nation Entertainment noch verstärkt wird: Laut Morningstar belaufen sie sich auf 1,7 Mrd. Dollar, bei Aktiva von total 5,5 Mrd. Dollar. «Ich habe meine Live Nation-Aktien kurz nach Abschluss der Fusion verkauft», verrät Paul Larsen. Taten sagen mehr als Worte ...

EIN «RUNDUM»-GESCHÄFT

Um ihre Lage zu verbessern, setzt die Firma auf ein Geschäftsmodell, das auf einer «Rundum»-Verwaltung basiert. Neben ihrer Tätigkeit im Konzertmanagement, der Verwaltung von Veranstaltungsräumlichkeiten, der Betreuung von Künstlern und dem Sponsoring will der amerikanische Konzern – der die Konzerte

Live-Events in der Schweiz: Sinkende Margen trotz zunehmender Besucherzahlen

Die Margen der Branche in der Schweiz schrumpfen. Ihr Umsatz nimmt aber dank des Preisanstiegs der Tickets* dennoch zu: Letztes Jahr wurde ein Spitzenumsatz von 250 Mio. Franken erwirtschaftet. Dies entspricht einer Zunahme um 8,6 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Fast 2300 Künstler traten bei mehr als 1000 Veranstaltungen in der Schweiz auf, die Besucherzahlen beliefen sich auf mehr als 4,5 Millionen. Verglichen mit dem Vorjahr entspricht dieser Anstieg 40'000 zusätzlichen Besuchern.

Michael Driberg betont, dass derzeit nur 20 Prozent der Bevölkerung Konzerte besuchten. Es bestehe also grosses Wachstumspotenzial: «Vielseitige Diversifizierungen sind möglich, insbesondere im Bereich der Pferdeveranstaltungen, beim Zirkus oder beim Humor, weil sie ein breiter gefächertes Publikum anlocken könnten, bestehend aus Kindern, älteren Menschen oder in der Schweiz lebenden englischsprachigen Personen.» Die Krise der Musikindustrie sei für

ein kleines Land wie die Schweiz übrigens insofern eine Chance, als dass sie Künstler dazu zwingt, in kleineren Sälen als in Paris oder London aufzutreten.

Der Direktor von Live Music Production sieht jedoch auch eine grosse Gefahr: die ständige Erhöhung der Ticketpreise, die den Verkauf stark bremsen könnte. «Wir müssen aufhören, die Tickets immer teurer werden zu lassen, denn sonst muss das Publikum unter mehreren Veranstaltungen auswählen. Wenn es uns nicht gelingt, aus dieser Inflationsspirale herauszukommen, werden immer mehr Veranstaltungen wegen ungenügender Besucherzahlen abgesagt werden, selbst wenn die Zahl der verkauften Tickets für Veranstaltungen insgesamt zunimmt.»

*Laut den Zahlen der Swiss Music Promoters Association (SMPA) ist der durchschnittliche Ticketpreis von 64 Franken im Jahr 2005 auf 84 Franken letztes Jahr angestiegen.



JUEL BEZ

Live Nation Entertainment organisiert die Konzerte von Stars wie AC/DC, hier live im April 2009 im Hallenstadion in Zürich.

von Koryphäen wie Coldplay oder AC/DC organisiert und mehr als 4700 Personen beschäftigt – seine Position im Bereich des Ticketing stärken. Er betreibt zudem E-Commerce-Websites mit durchschnittlich 25 Mio. Besuchern pro Monat. Live Nation gibt an, letztes Jahr 140 Mio. Tickets verkauft, die Salespromotion von 21'000 Konzerten übernommen und Partnerschaften mit 850 Sponsoren organisiert zu haben.

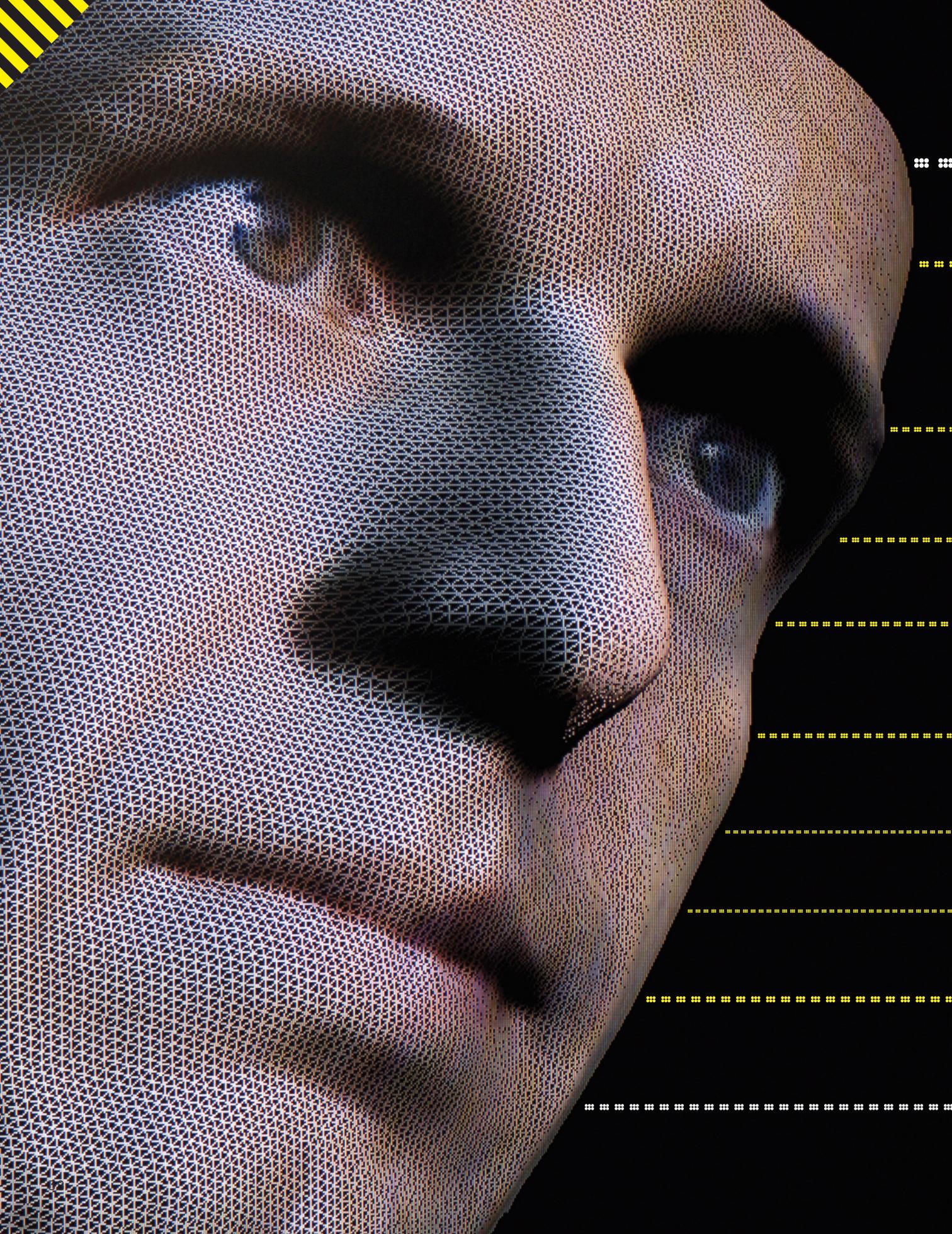
Laut Michael Driberg, Direktor von Live Music Production, dem grössten Veranstaltungsorganisateur in der Westschweiz, ist

dieses «Rundum»-Modell unerlässlich und bietet die besten Zukunftsaussichten, nicht nur für Live Nation Entertainment, sondern für die gesamte Branche: «Die Musikfirmen – Warner, Universal oder Sony zum Beispiel – haben den gleichen Weg eingeschlagen: Sie kaufen Unternehmen auf, die im Bereich Konzertveranstaltungen tätig sind, aber auch Veranstaltungsräumlichkeiten und Künstler – mit Verträgen, die sämtliche Arten von Leistungen einschliessen: Übertragungsrechte, Merchandising, Ticketing und Werbung.»

Für Live Nation geht es demnach darum, den grösstmöglichen Nutzen aus den möglichen Synergien zwischen Ticketing auf der einen und Salespromotion sowie Betreuung von Künstlern auf der anderen Seite zu ziehen. Ein Nutzen, der die Firma, wenn er denn umgesetzt werden kann, für Investoren interessanter und für kleinere Konkurrenten besonders bedrohlich werden liesse. ▲

LYV,U





DIGITALE SICHERHEIT: IN DER SCHWEIZ INVESTIEREN...

DER SEKTOR DER SICHERHEITSTECHNOLOGIEN,
IN DEM DIE SCHWEIZ EINE FÜHRENDE
ROLLE SPIELT, BEFINDET SICH
IN VOLLEM WACHSTUM.....

DAS ZÜRCHER UNTERNEHMEN KABA IST ZUM
LEADER IM BEREICH DER ELEKTRONISCHEN
ZUTRITTSKONTROLLE GEWORDEN...S. 42.....

DIE WAADTLÄNDER KUDESJKI-GRUPPE PROFILIERT SICH
AUF DEM GEBIET DER VERSCHLÜSSELUNGSTECHNIK...S. 56....

DER RIESE SIEMENS HAT DIE SCHWEIZ
ALS STANDORT SEINER DIVISION BUILDING
TECHNOLOGIES AUSGEWÄHLT...S. 60.....

WÄHREND MAN SICH IM IBM-FORSCHUNGSZENTRUM
IN RÜSCHLIKON (ZH) AUF DATENSICHERUNG
MITHILFE DES CLOUD COMPUTING KONZENTRIERT ...S. 52.....

NATÜRLICH BEINHÄLTET DER SICHERHEITSMARKT
AUCH TRADITIONELLERE GESCHÄFTSZWEIGE WIE DEN TRANSPORT VON WERTVOLLEN
GÜTERN, IN DEM DAS UNTERNEHMEN BRINK'S DOMINIERT...S. 46.....

ODER AUCH DIE VERWALTUNG VON GEFÄNGNISSEN,
EINE BRANCHE, DIE IN DEN USA STARK PRIVATISIERT IST...S. 48.....

EIN EINBLICK IN FIRMEN
MIT VARIATIONSREICHEN PROFILLEN,
DIE ALLE DASSELBE ZIEL VERFOLGEN.....

NÄMLICH SICHERHEITSRISIKEN ZU REDUZIEREN.....

Eine Chance für die Schweiz

Zuverlässigkeit, Innovation, Diskretion ...
Das klassische Bild der Schweiz ist im
expandierenden Markt der digitalen
Sicherheit ein gutes Verkaufsargument.
Ob gross oder klein: Schweizer Unternehmen
können sich dieses Bild zunutze machen.

Ludovic Chappex

Im boomenden Markt der digitalen Sicherheit werden seit einigen Wochen die Karten neu gemischt: Nach der Übernahme des Virenschutzherstellers McAfee durch Intel (Kaufsumme 7,68 Mrd. Dollar) geht auch Hewlett Packard auf Einkaufstour. Kaum war 3PAR für 2,3 Mrd. Dollar geschluckt, erwarb HP für 1,5 Mrd. Dollar die Internetsicherheitsfirma ArcSight.

Cyberkriminalität ist zunehmend in der Hand professioneller Hacker, die in immer besser organisierten Gruppen arbeiten und bei den betroffenen Unternehmen Schäden in Millionenhöhe verursachen. Der Schutz sensibler Daten ist somit zu einem zentralen Anliegen geworden. Computerriesen unternehmen immer mehr Anstrengungen, um ihre Produkte zu sichern. Dies gilt beispielsweise für den IBM-Konzern, der heutzutage im Bereich der Software und der Onlinedienste führend ist (siehe S. 60).

Hiesige Unternehmen profitieren in diesem stark wachsenden Markt wie auch im Bereich der physischen Sicherheit (elektronische Zugangskontrolle, Videoüberwachung, biometrische Identifikation) vom Ruf der Schweiz als Hochburg der Sicherheit, den das Land namentlich seinen Banken und Tresoren zu verdanken hat.

«In allen Sektoren der Sicherheitsbranche kann sich die Schweiz auf ein äusserst positives Image stützen und steht für Zuverlässigkeit, Diskretion und Innovation», bestätigt Rolf Gobet, Direktor des Genfer Amtes für Industrie- und Technologieförderung (Office de promotion des industries et des technologies, OPI).

Unter den börsennotierten Sicherheitsfirmen befinden sich mindestens zwei Schweizer Unternehmen, die zu den Global Players zählen: Der Zürcher Schlüsselfabrikant Kaba (siehe S. 42), der seine Tätigkeit auf den Bereich der elektronischen Zutrittskontrolle ausgeweitet hat, und der Waadtländer Verschlüsselungsspezialist für Pay-TV, Kudelski.

Neben diesen grossen Konzernen mischen auch kleinere Schweizer Firmen auf dem internationalen Parkett mit. Mehrere von ihnen haben sich in der Region Genf niedergelassen, wo sie unter anderem dank der Bankenindustrie ein vielfältiges Kundenpotenzial vorfinden. In die Kategorie der Senkrechtstarter fällt beispielsweise die Firma Sensometrix, die sich auf die Analyse biometrischer Daten spezialisiert hat. Sie erhielt eine Einladung an die New Champions 2010 des World Economic Forum (WEF), einem Treffen besonders erfolgversprechender Startups aus der ganzen Welt. Ihr



Erkennungssystem anhand des Venenmusters der Hand dürfte weltweiten Erfolg ernten.

Zu den anerkannten Akteuren im Bereich Internetsicherheit und digitale Sicherheit gehört auch die Genfer Firma WISEkey, die ihren Börsengang vorbereitet. WISEkey wurde vom WEF in den exklusiven Kreis der gegenwärtig 250 «Global Growth Companies» aufgenommen. Um dieser Gruppe anzugehören, muss ein Unternehmen ein jährliches Wachstum von über 15 Prozent und einen Umsatz von mindestens 100 Mio. Dollar vorweisen können sowie fähig sein, weltweit tätig zu werden.

MANGELNDE UNTERSTÜTZUNG DURCH DIE POLITIK

«Der Börsengang von WISEkey ist seit zwei Jahren vorgesehen, doch wir verschieben ihn aufgrund der gegenwärtigen Volatilität der Märkte», erklärt Carlos Moreira, CEO des Genfer Unternehmens. «Das ist eine unangenehme Situation, da wir zurzeit viele kleine Startup-Firmen in Schwellenländern, in Russland, China oder auch Brasilien zukaufen und eine Übernahme bekanntlich leichter gelingt, wenn man dem betreffenden Unternehmen eine Börsennotierung garantieren kann.»

Der CEO von WISEkey bedauert denn auch, dass die Behörden und die Finanzwelt in der Schweiz zu wenig vorausdenken: «Auf dem Gebiet der digitalen Sicherheit verfügt die Schweiz über einen

wichtigen Trumpf: ihre Neutralität. Diese Besonderheit gibt Unternehmen und institutionellen Kunden aus dem Ausland ein Gefühl der Sicherheit. Wenn Bund und Grossbanken sich dafür engagieren würden, indem sie die beteiligten Akteure bündeln und den Markt konsolidieren, könnte in der Schweiz durchaus eine weltweit führende Industrie der digitalen Sicherheit entstehen.» Doch Carlos Moreira gibt zu bedenken: «Dazu müsste man allerdings schnell reagieren, bevor die besonders talentierten schweizerischen Unternehmen den Appetit grosser ausländischer Konzerne wecken.»

Dieser Auffassung ist auch Nicolas Mayencourt, Direktor der Firma Dreamlab und Experte für IT-Sicherheit beim Seco: «Die Bündelung der Kräfte käme der Vermarktung von standardisierten Massenprodukten bestimmt zu gute. Und eine Firma wie ID Quantique zum Beispiel, die als Pionier auf dem Gebiet der Quantenverschlüsselung gilt, bräuchte jetzt gleich eine Finanzspritze, um auf internationaler Ebene Fuss fassen zu können.»

Angesichts der zunehmenden Bedeutung des elektronischen Datenaustauschs kann der Markt für digitale Sicherheit in den kommenden Jahren eigentlich nur wachsen. Bleibt zu hoffen, dass die Schweizer Unternehmen ihre ausgezeichneten Grundbedingungen zu nutzen wissen.



Der Umsatz des Business Segments «Door Automation» (Automatiktüren) von Kaba nahm innerhalb eines Jahres um 3 Prozent zu.



DAS NEUE GESICHT VON KABA

Die Marke aus Zürich, die traditionell für die Herstellung von Schlüsseln, Schlössern und Safes bekannt ist, erweitert ihr Spektrum auf elektronische Zutrittskontrollen. Die Firma, die inzwischen ein internationales Schwergewicht ist, setzt auf das Spitzensegment mit technologisch innovativen Lösungen. Benjamin Bollmann und Ludovic Chappex

Kaba: Kurs auf den Weltmarkt

1862

Franz Bauer gründet die Firma Kaba in Rümlang im Kanton Zürich. Kaba baut sich über den Verkauf von Schlüsseln, Panzerschränken und Tresoren einen Ruf auf.

1934

Erster Durchbruch: der Wendeschlüssel, der in zwei Richtungen ins Schloss gesteckt werden kann. Dieser Standard findet sogleich Nachahmer auf der ganzen Welt.

1988

Kaba steigt mit dem Erwerb von Anteilen des deutschen Unternehmens Benzing Zeit und Daten in den Markt für elektronische Betriebsdatenerfassung (Stempeluhr) ein.

1998

Mit einigem Vorsprung entwickelt die Firma die ersten Produkte auf Basis der RFID-Technologie (Radio Frequency Identification), einem System zur Identifikation ohne physischen Kontakt, das heute allgegenwärtig ist.

2001

Die Übernahme des kanadischen Riesen Unican Security Systems macht aus dem lokalen Unternehmen einen globalen Akteur der Sicherheitsbranche. Die Kosten für die Übernahme beliefen sich auf mehr als 1 Mrd. Franken.

2006

Mit dem Erwerb des chinesischen Konzerns Wah Yet lässt sich Kaba auch im wachstumsstarken Asien nieder und erhöht seine Produktionskapazitäten.

2008

Kaba entwickelt die Identifikationstechnologie RCID, die mit dem «Security Innovation Award» der Messe Essen, dem begehrtesten Preis der Sicherheitsbranche, ausgezeichnet wird.

2010

Die Kaba Gruppe beschäftigt rund 8000 Mitarbeitende in mehr als 60 Ländern.

Die Marke Kaba ist den Schweizern zweifellos ein Begriff. Spontan assoziieren sie damit Schlüssel und Schlösser. Doch nur wenige ahnen, dass das Zürcher Unternehmen, das im vorletzten Jahrhundert gegründet wurde, in den letzten Jahren auf den Hightech-Zug aufgesprungen ist. Heute kann Kaba auf eine erfolgreiche Diversifizierung in den Bereichen elektronische Zutrittskontrolle, Automatiktüren und Kommunikationsschnittstellen zurückblicken: Das Unternehmen ist in verschiedene hochsensible Infrastrukturprojekte in der ganzen Welt eingebunden – von den Räumlichkeiten im Pentagon über den Flughafen von Zürich bis zur Metro von Hongkong und Paris.

Die breite Öffentlichkeit weiss von diesen Entwicklungen so gut wie nichts. Wer würde zum Beispiel vermuten, dass Kaba zwei Drittel aller Geldautomaten weltweit mit den entsprechenden Tresoren und den Mechanismen zur Geldausgabe versorgt? Deutlich sichtbar ist da schon die häufige Beteiligung von Kaba an imposanten Bauprojekten, seien es neue Türen für den Zugang zur Aussichtsplattform des Eiffelturms, sei es das Sicherheitssystem des Casinos MGM City-Center in Las Vegas oder auch jenes des 630 Meter hohen Wolkenkratzers Shanghai Center. Neben öffentlichen Gebäuden und Hotels machen auch Banken und Versicherungen einen wichtigen Teil der Kunden aus.

Auf dem Markt für private Wohngebäude spielt Kaba nur in der Schweiz eine zentrale Rolle. Im Ausland hebt sich die Zürcher Firma von ihren grössten Konkurrenten ab, indem sie sich auf hochwertige Lösungen für Unternehmen konzentriert, einen Markt mit einem Jahreswachstum von 10 Prozent. «Wir nehmen Nischen ins Visier, die massgeschneiderte Lösungen erfordern», erklärt Saskia Hengartner, Pressesprecherin von Kaba. Ein Beispiel dafür ist ein



Die aktuellen Produkte von Kaba setzen auf ein verfeinertes Design.

eigens für Schiffscontainer entwickeltes Schloss, das sicherstellt, dass die Container nicht geöffnet werden können, bevor sie ihr per GPS-Chip ermitteltes Ziel erreicht haben. Auch in Luxushotels kann sich Kaba profilieren: Mit RFID-Badges (Radio Frequency Identification) wird nicht nur der Zutritt zum Hotelzimmer ermöglicht, sondern auch die automatische wunschgemässe Einstellung der Temperatur, des Lichts und des Fernsenders, sobald der Gast den Raum betritt. Das alles kann einfach von der Rezeption aus gesteuert werden.

Mit einem Marktanteil von 3 Prozent steht Kaba weltweit an dritter Stelle hinter dem schwedischen Marktführer Assa Abloy (13 Prozent) und der amerikanischen Firma Ingersoll Rand (8 Prozent). Knapp 70 Prozent der Einnahmen stammen aus der Modernisierung der Sicherheitssysteme von bestehenden Kunden, sodass Kaba vom Auf und Ab des Bausektors relativ unabhängig ist. «Assa Abloy hat ebenfalls den Vorteil einer Stammkundschaft mit vielen Institutionen: Krankenhäuser, Schulen und Regierungen», macht Klas Bergelind, Analyst bei der RBS, deutlich. «Dagegen ist Ingersoll Rand viel stärker vom Immobilienmarkt abhängig.» Anders als seine Mitbewerber vertreibt der Schweizer Konzern die meisten seiner Pro-

Meinung der Analysten «Die Ergebnisse übertreffen die Erwartungen»

Der Geschäftsbericht von Kaba, der am 15. September veröffentlicht wurde, hat die Analysten positiv überrascht. Das Unternehmen aus Zürich trotz der Krise, obwohl der amerikanische Markt nur mühsam in die Gänge kommt.

Verglichen mit dem Geschäftsjahr 2008/09 ist der Konzerngewinn um knapp ein Viertel (+22,9 Prozent) auf 86,9 Mio. Franken gestiegen. Der Umsatz des Unternehmens ging zwar infolge der noch deutlich spürbaren Rezession um 3,1 Prozent auf 1,13 Mrd. Franken zurück, positiv zu werten ist aber, dass er im zweiten Halbjahr mit einem Wachstum von 4,2 Prozent wieder einen klaren Aufwärtstrend verzeichnet.

«Die Ergebnisse von Kaba übertreffen die Erwartungen», bekräftigt Alessandro Migliorini, Analyst bei Helvea. «Besonders auffällig ist für mich die gute Ebit-Marge der Gruppe (13 Prozent), was von einem effizienten Management zeugt. Allerdings bleiben die Wachstumsaussichten auf dem nordamerikanischen Markt ungewiss. Wir stufen die Aktie neutral ein.»

Serge Rotzer, Analyst bei Vontobel, ist ebenfalls der Ansicht, dass der amerikanische Markt, der gerade erst sein Tief erreicht hat, das Sorgenkind des Schweizer Unternehmens bleibt. «Der Hotelsektor in den USA, wo Kaba sehr stark vertreten ist, läuft weiterhin schlecht.»

Die Zahlen des letzten Halbjahres geben jedoch Grund zu Optimismus, vor allem mittel- bis langfristig. «Wir rechnen für die nächsten fünf Jahre mit einem Wachstum von rund 5 Prozent», sagt Alessandro Migliorini.

Noch eine gute Nachricht: Den Aktionären wird eine Dividende von 7 Franken pro Aktie ausgeschüttet.

dukte unter einer einzigen Marke. Daher geniesst er bei den Endkunden einen hohen Bekanntheitsgrad.

Um die «Premium»-Strategie, die auf das Spitzensegment abzielt, zu festigen, setzt Kaba ganz klar auf Innovation. «Die Stärke von Kaba besteht darin, langfristig zu denken, um sich die technologische Führerschaft zu sichern, anstatt von heute auf morgen möglichst viel Gewinn machen zu wollen», bekräftigt Oskar Schenker, Analyst bei der Bank Sarasin. Das Unternehmen investiert jedes Jahr knapp 4 Prozent seines Umsatzes in Forschung und Entwicklung, «doppelt so viel wie unsere Konkurrenten», fügt Kabas CEO Rudolf Weber hinzu.

Schon 1934 machte eine bahnbrechende Erfindung Kaba plötzlich erfolgreich: der Wendschlüssel, der in zwei Richtungen ins Schloss gesteckt werden kann. Neueren Datums ist die von Kaba entwickelte Identifikationstechnologie «RCID» (Resistive Capacitive Identification), ein System, das die elektrostatische Aufladung des menschlichen Körpers nutzt, um Informationen zu übertragen. Der Vorteil: Eine verschlossene Tür kann einfach durch Berühren des Türgriffs geöffnet werden, sofern man einen kleinen Transponder bei sich trägt. Die oft mühsame Suche nach dem Schlüssel wird damit überflüssig. Die Signale gehen durch den Körper und den Türgriff, bevor das Schloss sie empfängt und die Zutrittsberechtigung überprüft. Die elektrostatische Ladung ist dabei millionenfach geringer als jene, die etwa beim Haarekämmen erzeugt wird.

«In puncto Sicherheit übertrifft diese Technologie alle Wireless-Lösungen wie Bluetooth oder RFID, da sich niemand zwischen Sender und Empfänger schalten kann, um die Daten abzufangen», erklärt Elgar Fleisch, Professor an der ETHZ. «Ausserdem benötigt das RCID-System weniger Energie, was

gut für die Batterien ist.» Vor Kurzem hat Kaba sein auf RCID basierendes Schliesssystem «TouchGo» auf den Markt gebracht. Zu den ersten, die es installiert haben, gehören die Behörden von St.Gallen. Zuvor hat das Unternehmen in einer Testphase einige Einrichtungen erfolgreich damit ausgestattet, unter anderem ein Zentrum für motorisch Behinderte in Wetzikon im Kanton Zürich, wo der Nutzen solcher Schlösser auf der Hand liegt.

Kaba entwickelt seine Produkte kontinuierlich weiter: Die Sensoren könnten künftig auch in den Boden integriert werden, sodass die Tür ganz ohne physischen Kontakt geöffnet werden könnte. Die Identifikation mittels RCID könnte bald sogar in anderen Bereichen zur Anwendung kommen, beispielsweise bei Geldautomaten. «Das System sorgt dafür, dass die Nutzer die Hände freihaben, was dem aktuellen Trend im Sicherheitsbereich entspricht: hocheffiziente Sicherheitstechnik, die man nicht sehen kann», fasst Rudolf Weber zusammen.

Neben der Hochtechnologie setzt Kaba auch auf das Design der Produkte, um sich im Premiumsegment von den Mitbewerbern abzuheben. In Zusammenarbeit mit einer Agentur aus Luzern wurde kürzlich ein neues Gestaltungskonzept festgelegt; das Design ist schlicht und die Nutzung intuitiv. Übrigens hebt Kaba immer wieder hervor, dass seine Produkte niemals überflüssige Funktionen haben. Sie verbinden Qualität, technologische Innovation und Design und konzentrieren sich damit auf das Wesentliche: das klassische «Swiss Made»-Image, mit dem sich der nunmehr international erfolgreiche Konzern profilieren möchte. ▀

☒ KABN



Brink's, eine gepanzerte Anlage

Das 1859 von Perry und Fidelia Brink in Chicago gegründete Unternehmen hat trotz mehrmonatiger Schwierigkeiten weiterhin seinen festen Platz im Bereich der Sicherheitsdienstleistungen. Die Analysten sind zuversichtlich.

Jean-Cosme Delaloye

Brink's. Bei diesem Namen denken viele zunächst an die legendären Raubüberfälle, die mit ihm in Verbindung gebracht werden. Noch heute spricht man in den USA über den bewaffneten Überfall auf einen gepanzerten Wagen von Brink's am 20. Oktober 1981, der zwei Polizisten und einem Angestellten der Firma das Leben kostete. Der Angriff war von Mitgliedern mehrerer militanter Untergrundorganisationen geplant und durchgeführt worden. Auch in Frankreich erinnern sich manche noch an die Bande von Roubaix, die am 25. März 1996 mit Granaten und Panzerfaust bewaffnet einen Geldtransporter von Brink's überfallen hatte.

Der Geldtransport in gepanzerten Fahrzeugen ist jedoch längst nicht die einzige Tätigkeit des Konzerns, der 2009 59'400 Personen in über 50 Ländern beschäftigte. Brink's Company sichert auch Botschaften und Flughäfen, verwaltet Geldautomaten-Netze von Banken, befördert Edelmetalle und kümmert sich um die Vernichtung von Dokumenten. Entsprechend finden sich die beiden Schweizer Niederlassungen der Firma denn auch an den Flughäfen Genf und Zürich.

2009 war für das Unternehmen mit Sitz in Richmond (Virginia), wie auch für andere Unternehmen der Branche, ein schwieriges Jahr. Chris Marangi, Analyst bei Gabelly & Company im Bundesstaat New York, meint dazu: «Der Konzern wurde von der Wirtschaftskrise stark in Mitleidenschaft gezogen. Der Edelsteinmarkt – für Brink's ein äusserst gewinnbringender Geschäftsbereich – brach zusammen. Ganz zu schweigen von den Schwierigkeiten in Venezuela, wo der Konzern sehr aktiv ist.» In der Tat gab Brink's Ende 2009 bekannt, dass die Konvertierung seines in venezolanischen Bolivar erzielten Umsatzes zu einem Verlust von 23 Mio. Dollar führen würde.

Dass der Aktienkurs seit Jahresanfang um 20 Prozent gefallen ist, ist somit keine Überraschung. Grund dafür sind unter anderem die instabile politische Lage in Venezuela und die Wechselkursschwankungen in Europa und Lateinamerika. Im zweiten Quartal 2010 verzeichnete der Konzern einen dreiprozentigen Rück-

gang des Gesamtumsatzes im Vergleich zum Vorjahr, trotz eines organischen Wachstums von 7 Prozent.

«Brink's ist und bleibt trotzdem eine gute Investition», meint Chris Marangi. «Der Konzern gehört zu den Weltmarktführern auf dem Gebiet der Sicherheit. Zudem hat die Firma diversifiziert: Sie transportiert nicht nur Bargeld in aller Herren Länder, sondern bietet auch eine Reihe von Dienstleistungen auf dem Gebiet der Verwaltung dieses Geldes an. So steigert sie ihre Rentabilität und gewinnt an Stabilität gegenüber ihren Kunden.»

Der amerikanische Konkurrent des schwedischen Riesen Securitas und des Briten G4S, weltweit die Nummer eins im Sicherheitsgeschäft, hat vor allem in der eigenen Heimat zu kämpfen: Im zweiten Quartal war das organische Wachstum in Nordamerika im Vergleich zur Vorjahresperiode mit 0,9 Prozent schwach. «Im weiterhin kompetitiven amerikanischen Markt gibt es nach wie vor Perspektiven, aber die eigentlichen Wachstumsbereiche liegen vor allem in Lateinamerika und Brasilien», erklärt Chris Marangi.

In diesem Zusammenhang verweist Clinton Fendley, Analyst bei Davenport & Company in Richmond, auf die Umsatzsteigerung von 13 Prozent in Lateinamerika im zweiten Quartal 2010. Er empfiehlt den Kauf von Brink's-Aktien, weil er davon ausgeht, dass der Konzern unter anderem in der Lage sein wird, beim Umsatz und beim Gewinn pro Aktie zuzulegen.

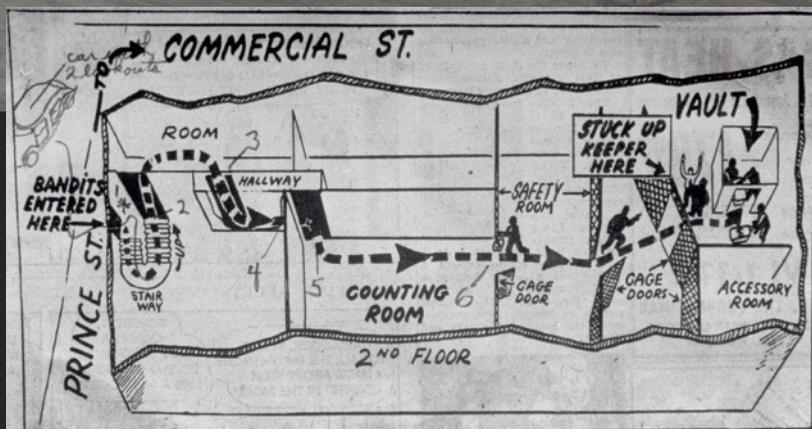
Brink's verfügt über Cash. Mit 131,9 Mio. Dollar war das Unternehmen im August in den USA die Sicherheitsfirma, die am meisten davon besass. Sie lag vor der Corrections Corporation of America (47,17 Mio. Dollar) und vor der Geo Group (30,28 Mio. Dollar). «Ich mag diesen Titel sehr», meint Chris Marangi abschliessend. «Er bleibt den Wirtschaftsschwankungen ausgesetzt, ist aber alles in allem eine robuste Aktie mit guten Aus-sichten.» ▲ 





Oben: Ein Sicherheitsbeamter öffnet einen Safe für eine Kundin (1945).

Rechts: Der Raubüberfall auf Brink's in Boston, bisher noch ungelöst, war das perfekte Verbrechen in den Augen von Plemmons und Tromenhauser. Hier ihre Zeichnung des Überfalls.



Private Strafanstalten drücken die Preise



Das für die freie Marktwirtschaft zugängliche amerikanische Gefängnisssystem erholt sich langsam von der Wirtschaftskrise. Bei zwei Giganten der Branche, CCA und Geo Group, stehen die Zeichen wieder auf Wachstum.

Jean-Cosme Delaloye



Gefängnis in den USA, das vom Unternehmen GEO Group betrieben wird.

GEO GROUP

In den USA entkommt selbst der Strafvollzug nicht den Gesetzen des freien Marktes. Aus Kostengründen neigen die Bundesstaaten immer mehr dazu, die Inhaftierung von Gefangenen mittels Zulieferungsvertrag an private Firmen zu vergeben, da diese sich als kostengünstiger erweisen.

Privatgefängnisse erlauben den Bundesstaaten durchschnittliche Kosteneinsparungen von 10 bis 15 Prozent im Vergleich zur Verwaltung einer staatlichen Strafanstalt. Das Marktsegment wird von zwei grossen Konzernen beherrscht: der Corrections Corporation of America (CCA), dem grössten Betreiber von privaten Gefängnissen in den USA, dicht gefolgt von der Geo Group. Letztes Jahr lag der Marktanteil der privaten Firmen bei fast 9 Prozent; im Jahr 2000 waren es erst 6 Prozent.

In Arizona werden heute 5 der bestehenden 15 Strafvollzugsanstalten von privaten Firmen betrieben. Der Bundesstaat plant sogar, neun der zehn verbleibenden Einrichtungen einer privaten Verwaltung zu unterstellen. Das Geschäftsmodell von CCA und Geo Group beschränkt sich aber nicht nur auf die Betreuung von Strafanstalten. Es umfasst auch die Planung und den Bau der Einrichtungen. Hier können sogar noch bedeutendere Einsparungen erzielt werden: «Ein neues Gefängnis zu bauen kostet einen privaten Konzern zwischen 100 und 125 Mio. Dollar. Kümmert sich ein Bundesstaat um den Bau, muss man mit fast doppelt so hohen Kosten rechnen», betont T.C. Robillard, Analyst bei Signal Hill in Baltimore.

Die privaten Unternehmen erzielen hohe Einsparungen in der Bauphase, da sie auf eine beschränkte Anzahl Zulieferer zurückgreifen und das gleiche Gebäudemodell erneut verwenden können. Die staatlichen Gefängnisse hingegen müssen das Projekt öffentlich

ausschreiben und können sich nicht immer für die kostengünstigste Lösung entscheiden, insbesondere aus politischen Überlegungen. Staatliche Stellen neigen dazu, Aufträge an eine lokale Firma zu vergeben.

Neben dem Kostenargument ist der Boom der privaten Gefängnisse auch auf eine Verschärfung der Gesetze nach dem 11. September 2001 zurückzuführen: Die Bush-Regierung ergriff damals Sicherheitsmassnahmen zur Bekämpfung der illegalen Einwanderung und beschloss, zahlreiche Personen im Ausschaffungsverfahren in private Einrichtungen zu überführen. «Die illegale Einwanderung ist zweifellos einer der Wachstumsmotoren der privaten Gefängnisse», betont Gregg Klein, Analyst bei BNP Paribas in New York.

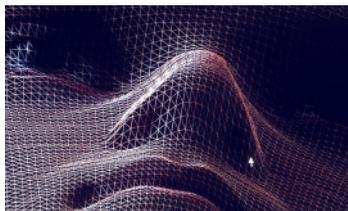
Privatgefängnisse erlauben den Bundesstaaten durchschnittlich 10 bis 15 Prozent Kosteneinsparung.

Der Einfluss der zwei Riesenkonzerne beschränkt sich übrigens nicht nur auf die USA. Geo Group etwa verwaltet Gefängnisse in Grossbritannien, Australien und Südafrika. «Dort werden gerade 5 neue Verträge für je 3000 Gefangene vergeben», erklärt T.C. Robillard. «Geo Group verwaltet bereits ein Gefängnis dieser Grösse vor Ort und ist in einer guten Ausgangsposition, um die Ausschreibungen zu gewinnen.»

BUDGETKÜRZUNGEN

Nach Jahren des Wachstums, in denen der durchschnittliche Wert

Biometrie-Technologie



441530075

In den USA müssen die privaten Haftanstalten die Sicherheitskriterien der American Correction Association (ACA) erfüllen. Afix Technologies, eine private Firma aus Pittsburg (Kansas), hat eine Sicherheitsschleuse mit biometrischer Erkennung entwickelt. Das bereits in 25 Einrichtungen in den USA installierte System erlaubt die Identifizierung der Häftlinge und Besucher mittels Fingerabdrücken und Iris-Scan. Afix Technologies arbeitet mit spezialisierten Firmen der Branche zusammen, u. a. mit Aware Inc (Nasdaq: AWRE), das Software zur biometrischen Erkennung und Komprimierung von Videoaufnahmen entwickelte. Die Firma mit Sitz in Massachusetts verzeichnete im zweiten Quartal 2010 zwar einen Umsatzrückgang von 14 Prozent verglichen mit dem Vorjahreszeitraum. Dennoch unterzeichnete Aware einen Vertrag mit dem amerikanischen Verteidigungsministerium für die Mitarbeit an einem

Projekt, in dem ein tragbares biometrisches Erkennungsgerät entwickelt werden soll.

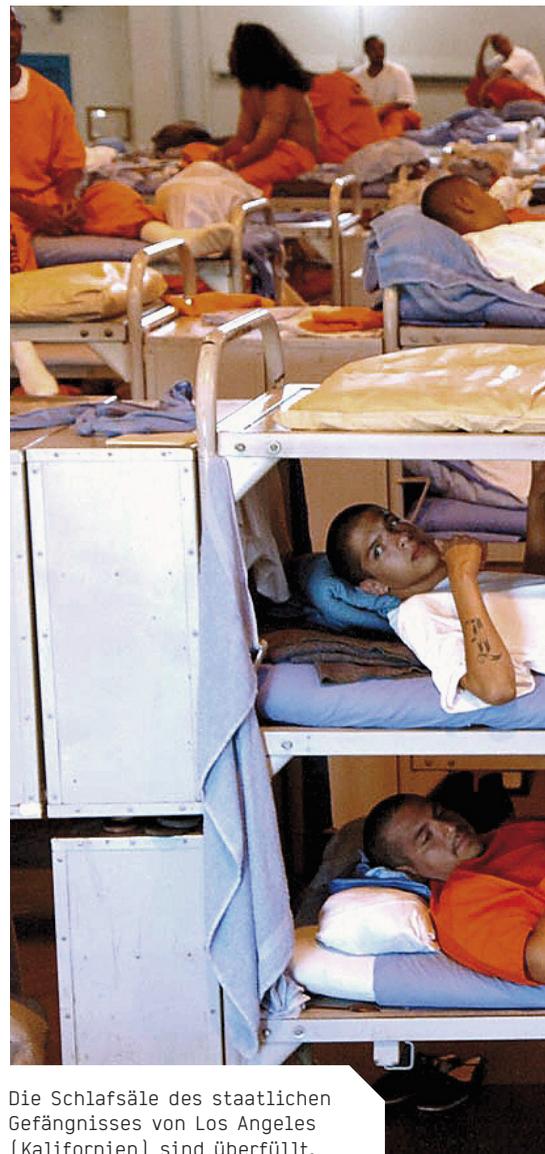
Zu den privaten Firmen im Bereich der biometrischen Identifizierung gehören Crossmatch Technologies, Indentix, Mentalix, Viisage, Securimetrics sowie die Airborne Biometrics Group. Eines der bekanntesten Unternehmen ist L1 Identity Solutions (Nasdaq: ID). Es bietet Gefängnissen wie dem Jefferson County Jail in Colorado ein automatisiertes, auf Iriserkennung basierendes Registrierungssystem der einzelnen Häftlinge an.

Mehrere staatliche Gefängnisse sind mit einem von Alanco Technologies (Nasdaq: ALAN) entwickelten System zur Bewegungsverfolgung von Häftlingen ausgestattet. Sie tragen ein Armband, das alle zwei Sekunden ein Radiofrequenzsignal aussendet. Dies erlaubt es, die Bewegungen jedes Häftlings in Echtzeit mitzuverfolgen. 2009 schloss Alanco eine Partnerschaftsvereinbarung mit G4S Justice Services (LSE: GFS) aus Grossbritannien ab, das einen der grössten internationalen Konkurrenten von CCA und der Geo Group darstellt.

der Aktien von 2,38 Dollar im Jahr 2000 dieses Jahr auf Preise zwischen 19 und 25 Dollar angestiegen ist, mussten selbst die Privatgefängnisse in den letzten Monaten Geschäftseinbussen hinnehmen. Aufgrund der Wirtschaftskrise zogen die Bundesstaaten eine – zeitweilige – Überbelastung ihrer eigenen Einrichtungen vor, um die Kosten weiter herunterzufahren. Gregg Klein von BNP Paribas erklärt dies wie folgt: «Vereinfacht gesehen kostet ein Häftling einen

Staat insgesamt weniger, wenn er an ein privates Gefängnis «weitervergeben» wird, ausser wenn sich der Staat für die Lösung der «Überbelegung» entscheidet und noch mehr Häftlinge in seine eigenen, bereits überfüllten Gefängnisse steckt ... Das ist das, was in den letzten Jahren geschehen ist, weil die Konjunktur wirklich schlecht lief.»

Eine aussergewöhnliche Situation also, welche die Effizienz des Modells nicht in Frage stellt (siehe



Die Schafsäle des staatlichen Gefängnisses von Los Angeles (Kalifornien) sind überfüllt.

nebenstehende Meinungen von Analysten]. «Die Lage ist in einigen staatlichen Anstalten so kritisch, dass die Behörden sich derzeit erneut an die privaten Firmen wenden», fasst Gregg Klein die Situation zusammen. «Es besteht kein Zweifel daran, dass Letztere schwierige Zeiten durchgemacht haben, doch langfristig sind die Aussichten für Investoren gut.»

✉ CXW,U

✉ GEO,U





KEYSTONE

ANALYSTENMEINUNGEN

6 Prozent Wachstum pro Jahr

Die Corrections Corporation of America (CCA) verzeichnete im zweiten Quartal 2010 ein Umsatzwachstum von 1,6 Prozent und korrigierte ihre Gewinnaussichten für 2010 nach oben. In seinem neuesten Bericht sieht Cooley May, Analyst bei Macquarie Research in New York, für die Branche der privaten Haftanstalten ein jährliches Wachstum von 6 Prozent bis 2013 voraus. «Jetzt ist der ideale Zeitpunkt, um ins Geschäft der Privatgefängnisse zu investieren», erklärt er.

Am 12. August dieses Jahres schluckte die Geo Group für 730 Mio. Dollar Cornell Companies. «Diese Übernahme stärkt unseren Konzern durch eine Erhöhung des Umsatzes auf 1,5 Mrd. Dollar (Anm. d. Red.: verglichen mit 1,7 Mrd. Dollar für CCA) und verbessert unser Angebot», bekräftigte George Zoley, Chef der Geo Group. Die Analysten betrachten das Geschäft mit Wohlwollen: «Bis jetzt gab es drei grosse Akteure auf dem Markt der privaten Strafanstalten in den USA», betont Gregg Klein von BNP Paribas. «Nun bleiben noch zwei übrig, und die Geo Group wird durch die Übernahme des Netzwerks von Cornell ihre Kosten senken können.»

Der Analyst von BNP Paribas schätzt, dass die privaten Gefängnisse 2011 erneut gute Ergebnisse erzielen werden.

«Die Branche ist dabei, ihre Schwierigkeiten zu überwinden», meint auch T.C. Robillard von Signal Hill. «Sie bietet den Investoren zweifellos gute Aussichten für die nächsten zwei oder drei Jahre, denn die Zahl der Häftlinge in den USA wird weiter steigen.» Cooley May von Macquarie setzt vor allem auf die Geo Group: «Wir rechnen damit, dass Geo ihren Gewinn je Aktie bis 2013 jährlich um 13 bis 16 Prozent steigern wird.»

Siemens sichert Flughäfen

Die Division Building Technologies des deutschen Siemens-Konzerns gehört zu den führenden Unternehmen im Bereich der Infrastruktursicherheit. Die Firma mit Sitz in Zug konzentriert sich auf Technologien, die einen intelligenten, kompletten Schutz von Standorten – Städte, Flughäfen oder Unternehmen – gewährleisten. Benjamin Bollmann

In Zug steht ein auffälliges neues Parkhaus neben den Gleisen, dessen Fassade nachts durch Tausende farbiger LEDs erleuchtet wird: Willkommen bei Siemens «Building Technologies» (BT), einem weltweit führenden Unternehmen auf dem Gebiet der Infrastruktursicherheit! Die Division des deutschen Riesenunternehmens ist auch der grösste Arbeitgeber der Region (2000 Mitarbeitende in Zug). Sie entstand 1998 durch die Übernahme der industriellen Tätigkeiten des auf Gebäudeautomation und Brandschutz spezialisierten Schweizer Konzerns Elektrowatt.

Building Technologies nimmt nunmehr eine Spitzenposition im Markt für Gebäudetechnik ein: Sicherheitssysteme und -lösungen, Brandschutz, grünes Energiemanagement, aber auch Automation und Komfort. 2009 betrug der Umsatz 7 Mrd. Euro, das heisst 9 Prozent des konsolidierten Siemens-Umsatzes von 76,7 Mrd. Euro.

Mit seinen 40'000 Mitarbeitenden in 50 Ländern macht BT nur gerade 10 Prozent des Mutterkonzerns aus. Aber Siemens ist ja auch riesig. In seinem eigenen Markt mischt BT hingegen bei den ganz Grossen mit. Zu den bekanntesten Konkurrenten gehört Tyco International.

Die Sicherheitsdienstleistungen von BT sind unter der Bezeichnung

«Siveillance» zusammengefasst. Das Unternehmen sichert sowohl ganze Stadtgebiete, Flughäfen und Krankenhäuser als auch einfache Gebäude. Zu den laufenden Projekten gehören die Polizei von Dubai, der Flughafen von Barcelona, die Weltausstellung in Schanghai, aber auch der Airbus A380. Nicht zuletzt sichert BT auch von anderen Siemens-Divisionen gebaute Infrastrukturen wie U-Bahnen oder Elektrizitätswerke. Michael Busse, Analyst bei der Landesbank Stuttgart, schätzt, dass «BT als erfahrenes Unternehmen mit diversifiziertem Portfolio auf dem Markt sehr gut positioniert ist. Es kann nur besser werden.»

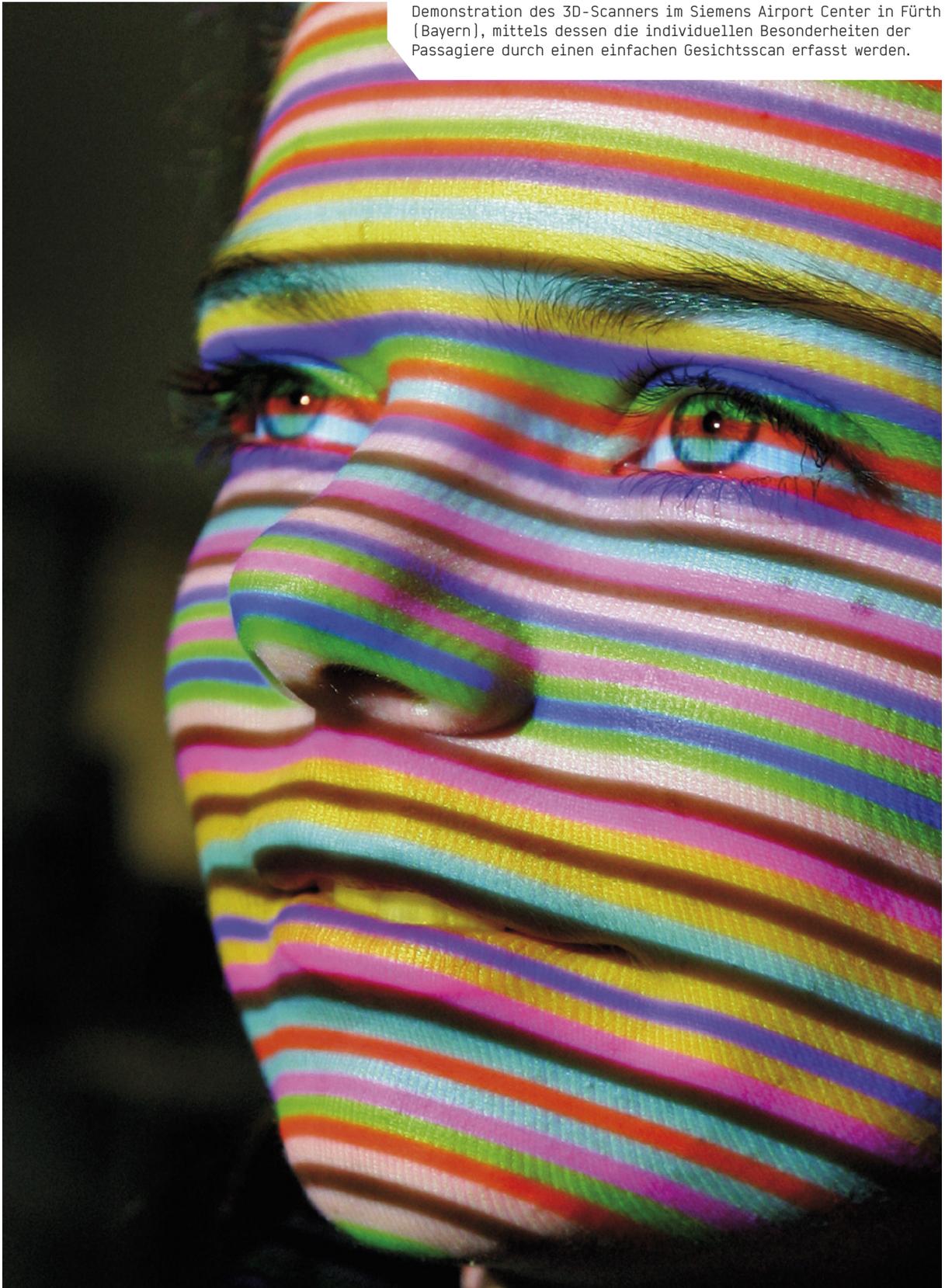
Zu den Schlüsselkompetenzen des Unternehmens gehört die Integration verschiedener Sicherheitslösungen in ein leicht verwaltbares Sicherheitsmanagement. Im Kern dieses Ansatzes steht ein Kontrollzentrum, in dem einige wenige Aufseher den Gesamtüberblick über einen Standort behalten können, der von Hunderten von Kameras, Bewegungsmeldern und weiteren Sicherheitssystemen überwacht wird. Die Aufmerksamkeit eines Angestellten, der das Geschehen auf sechs bis zehn Videoüberwachungs-Bildschirmen mitverfolgt, nimmt erwiesenermassen nach einer halben Stunde deutlich ab. Folglich sind intelligente Systeme nötig, die Bedrohungen automatisch erkennen.

Um entsprechende Lösungen entwickeln zu können, arbeitet BT mit offenen Standards. Dazu erklärt Anand Mecheri, Marketingdirektor von BT: «Der Sicherheitsmarkt ist sehr stark fragmentiert. Zahlreiche Hersteller verwenden noch proprietäre Standards, die nicht mit anderen Marken kompatibel sind. Wir setzen uns aktiv für die Entwicklung offener Standards ein, die firmenübergreifend einsetzbar sind und intelligentere Sicherheitslösungen ermöglichen.»

Beispielsweise braucht es für die Videoüberwachung eines Gebäudes Kameras, ein Netzwerk und Monitore. Funktioniert das System mit offenen Standards, können Kameras beliebig durch ein neueres Modell oder durch Kameras einer anderen Marke ersetzt werden. Das System ist flexibel. Ausserdem ist es kompatibel mit weiteren Sicherheitssystemen des Gebäudes, beispielsweise Einbruch- und Brandschutz, der Zutrittskontrolle oder Alarmanlagen. Es entsteht ein integriertes System, bei dem alle Komponenten untereinander kommunizieren und im Kontrollzentrum übersichtlich dargestellt werden.

«Ab Oktober stellen wir eine neue Lösung vor, bei der Gebäude- und IT-Sicherheit integriert werden», kündigt Anand Mecheri an. Damit kann beispielsweise der Computer eines Angestellten so lange blockiert werden, bis das Zutritts-

Demonstration des 3D-Scanners im Siemens Airport Center in Fürth (Bayern), mittels dessen die individuellen Besonderheiten der Passagiere durch einen einfachen Gesichtsscan erfasst werden.



MICHAEL ARENLE/REUTERS

AKTEURE DER SICHERHEITSBRANCHE

ADT WORLDWIDE

Die Filiale des Konzerns Tyco International ist weltweit das grösste Unternehmen für elektronische Sicherheit (Videoüberwachung, Zugangskontrollen, Feuermelder). Der Hauptsitz von Tyco befindet sich in Schaffhausen. ADT Worldwide hat kürzlich Broadview Security erworben, einen Marktführer für Alarmsysteme in den USA.

Gründung: 1874
CEO: Naren K. Gursahaney
Angestellte: 67'000
Umsatz: 7,2 Mrd. Dollar
www.adt.com
TYC,U

AMERICAN SCIENCE AND ENGINEERING (AS&E)

Das KMU im Bundesstaat Massachusetts erregt Aufsehen mit Neuerungen im Bereich der Röntgenscanner für die Kontrolle von Fahrzeugen, Schiffsccontainern und Frachtflugzeugen. Sein Spitzenprodukt wirkt wie ein herkömmlicher Kleinlieferwagen, der jedoch mit einem Scanner den Inhalt vorbeifahrender Autos inspizieren kann.

Gründung: 1958
CEO: Anthony R. Fabiano
Angestellte: 400
Umsatz: 242.1 Mio. Dollar
www.as-e.com
ASEI,U

ASCOM

Der Berner Konzern, internationaler Anbieter von Kommunikationsdienstleistungen, entwickelt auch Sicherheitssysteme (Security Communication: zuverlässige Lösungen für Alarmierung und taktische Kommunikation). Er schloss Partnerschaften mit EADS und Saab, um seine Division Security Solutions, bisher allzu abhängig vom Bedarf der Schweizer Armee, auf eine internationalere Basis zu stellen.

Gründung: 1987
CEO: Riet Cadonau
Angestellte: 2300
Umsatz: CHF 281,2 Millionen
www.ascom.com
ASCN

kontrollsystem meldet, dass er sich wieder im selben Raum wie sein PC befindet.

Besonders komplex ist die Flughafensicherheit. Hier gilt es nicht nur, Terminals und Fluggäste zu überwachen, sondern auch alle Areale zu kontrollieren, in denen der Zutritt für Unbefugte verboten ist. «Sicherheitssysteme für Flughäfen werden ständig weiterentwickelt», erläutert Craig Bradbrook, Sicherheitsspezialist der Organisation Airport Council International. «Sie sind stets offen für neue Technologien.» Die Boston Consulting Group rechnet bis 2015 mit weltweit 200 Mrd. Dollar Investitionen im Flughafenbereich.

Siemens ist dafür bekannt, verschiedenste Technologien für Flughäfen anzubieten und zu integrieren (Infrastrukturen, Logis-

tik, Sicherheit). Der Konzern ist bereits in 300 der grössten Flughäfen der Welt präsent und hat im bayerischen Fürth sogar eine «Flughafenattrappe» gebaut, um seine High-Tech-Lösungen vorzustellen. Landebahn und Flugzeuge sucht man hier zwar vergebens, doch die fiktiven Passagiere können per Handy einchecken und biometrische Identifikationssysteme oder Förderbänder erleben, auf denen mit RFID-Chips ausgestattete Gepäcketiketten die Koffer automatisch kontrollieren und umleiten. Abflug und Landung werden in Echtzeit simuliert.

«Die Sicherheit an Flughäfen hängt von drei Faktoren ab: der Technologie, dem Sicherheitspersonal und den Abläufen», betont Craig Bradbrook. «Das Kunststück besteht darin, sie richtig zu kombinieren.» Mit der BT-Lösung lässt sich das gesamte Flughafenareal durch ver-

Meinung der Analysten

«Noch grosses Wachstumspotenzial»

Eine zunehmende Städteverdichtung, das Altern der Bevölkerung, der Klimawandel und die Globalisierung sind Tendenzen, die ein erhöhtes Sicherheitsbedürfnis mit sich bringen. Dies wirkt sich nicht nur auf die Division Building Technologies (BT) von Siemens aus – sie entspricht 10 Prozent des Umsatzes –, sondern auf die gesamte Konzerntätigkeit.

Das von CEO Peter Löscher lancierte Umstrukturierungsprogramm wird ab diesem Jahr greifen. Britte Simon, Analystin bei der Bank Julius Bär, meint dazu: «Die guten Resultate der Reformen machen sich in den Zahlen bereits bemerkbar, haben sich aber noch nicht ganz im Wert des Titels niederschlagen können. Das dürfte jedoch bald der Fall sein.»

Die starke Präsenz von Siemens in den aufstrebenden Märkten garan-

tiert dem Industriesektor (Elektrizität, Automation, Robotik usw.) ein stabiles Wachstum. Und auch die Gesundheitsreform in den USA führt zu Investitionen, da amerikanische Krankenhäuser unter anderem Medizintechnik von Siemens kaufen. Der Gesundheitsbereich ist die profitabelste Division des Konzerns.

Auch Philipp Gamper, Analyst bei der Bank Sarasin, empfiehlt den Titel zum Kauf: «In den Bereichen, in denen Siemens dem Konjunkturzyklus voraus ist – etwa bei der Elektronik –, ist das Auftragsniveau bereits stark angestiegen. Dort, wo die Entwicklung eher etwas im Rückstand ist – BT, Schwerindustrie –, hat Siemens noch grosses Wachstumspotenzial. Ausserdem brachte die Umstrukturierung eine erhebliche Kostensenkung, so dass eine Umsatzsteigerung zu entsprechend höheren Gewinnen führen wird.»



NITRO KUZMANOVIC/REUTERS

Siemens liefert die nötige Technologie zur Erstellung des neuen biometrischen Passes. Obenstehend ist das Passbüro des Kantons Zürich zu sehen.

Siemens im Überblick

Der deutsche Elektronik- und Elektrotechnikkonzern verfügt über ein breites Produktsortiment. Er entwickelt sowohl Sparglühbirnen wie auch Gasturbinen, schwimmende Windenergieanlagen, Hochgeschwindigkeitszüge und Magnetresonanzscanner.

Peter Löscher übernahm 2007 als CEO die Nachfolge von Klaus Kleinfeld, dem der Rücktritt wegen Korruptionsaffären nahegelegt worden war. Löscher führte eine Reihe begonnener Reformen zu Ende und definierte drei Kernbereiche der Unternehmenstätigkeit: Industrie, Energie und Gesundheit.

schiedenste Detektoren überwachen. Der Sicherheitsbeauftragte hat nur einen einzigen Bildschirm mit einer Satellitenaufnahme (oder einem 3D-Display) des Geländes vor sich. Aussergewöhnliche Ereignisse werden systematisch und automatisch erfasst und analysiert. Auf dem Foto des Geländes erscheint sodann ein Warnhinweis, die Aufnahme der nächstgelegenen Kamera wird gezeigt, und die Wächter erfahren, wo genau das Problem steckt.

Die IT-Division von Siemens stellt zwar biometrische Geräte her (Fingerabdrücke, Gesichtserkennung), doch der Konzern produziert keine eigenen Röntgenscanner und keine Sprengstoffdetektoren. Diese werden bei Bedarf von anderen Herstellern bezogen. «Ganzkörperscanner kommen immer mehr zum Einsatz»,

erklärt Craig Bradbrook. «Und derzeit wartet man besonders gespannt auf die Detektoren zur Erkennung von Flüssigsprennstoff.» Führend in diesem Bereich sind unter anderem GE, Smith Detection (Smith Group), Rapiscan (OSI Group), L-3 Communications, AS&E, ICx Technologies und auch Morpho (Safran Group).

Flughäfen, ganze Städte oder Unternehmen: Die Nachfrage nach Sicherheit nimmt angesichts der steigenden Mobilität und der stark anschwellenden Pendlerströme stetig zu. Durchaus denkbar also, dass ein deutsch-schweizerisches Unternehmen in den nächsten Jahren gut ausgelastet sein wird ...▲

✉ SIE,X





Kudelski gegen die Hacker

Die Verschlüsselungstechnik, die der Schweizer Konzern an die Pay-TV-Kanäle vermietet, verhalf ihm zurück auf den Erfolgspfad. Nun versucht er, seine Geschäfte auf das Mobilfernsehen auszuweiten. Von Daniel Saraga

A woman with long, wavy brown hair, wearing a white, long-sleeved dress, stands on a beach. She is looking over her shoulder towards the camera. The background shows a vast ocean under a sunset sky with soft, golden light. The water is dark blue with gentle ripples. The overall mood is serene and contemplative.

Kudelski ist über den Berg. Nachdem der Schweizer Konzern im Jahr 2008 rote Zahlen schrieb – eine «Durststrecke», wie CEO André Kudelski sagt –, kann er jetzt wieder Gewinne verbuchen. In seiner Sparte für Digitalfernsehen, die Verschlüsselungstechnik für Pay-TV vertreibt, wurden kürzlich mehrere neue Verträge mit wichtigen ausländischen Anbietern unterzeichnet: Cable One in den USA, HD+ in Deutschland, Abertis in Spanien, BGCTV in China oder auch SkyLife in Korea. Ausserdem wurde der Vertrag mit EchoStar, der zum drittgrössten Pay-TV-Anbieter der USA (Dish Network) gehört, um zehn Jahre verlängert.

Die positiven Zahlen von 2009 und des ersten Halbjahrs 2010 belegen vor allem, dass das neue Geschäftsmodell von Kudelski Früchte trägt: Die Verschlüsselungstechnik wird nicht mehr verkauft, sondern in Form einer regelmässig aktualisierten Chipkarte (Smartcard) vermietet. Hinter dieser Umstellung verbirgt sich der diskrete, aber unaufhörliche Kampf gegen Hacker, die illegale Decoder verbreiten. «Eine Verschlüsselungstechnik hat eine Lebensdauer von nur wenigen Jahren, bevor sie geknackt wird», weiss Kudelskis Pressesprecher Daniel Herrera zu berichten. «Mit der Verkaufslösung entscheiden sich die Anbieter mitunter dafür, ihre

Ein Ausschnitt aus dem Film „Pirates of the Caribbean: Fluch der Karibik“ (2003). Die englische Schauspielerin Keira Knightley ist gemeinsam mit Johnny Depp zu sehen.

AKTEURE DER SICHERHEITSBRANCHE

ASSA ABLOY

Der schwedische Konzern (Konkurrent des Schweizer Unternehmens Kaba) ist der führende Hersteller von Schlössern und Öffnungssystemen für Türen; die Letzteren finden sich an den Türen von rund 5 Mio. Hotelzimmern. Wie Kaba profitiert Assa Abloy im Augenblick vom starken Wachstum der südamerikanischen und asiatischen Märkte.

Gründung: 1994
CEO: Johan Molin
Angestellte: 29'000
Umsatz: 4.75 Mrd. Dollar
www.assaabloy.com
ASA ASSA^B,S

McAFEE

McAfee ist der zweitgrösste Anbieter von Sicherheitsprogrammen nach Symantec. Neben dem Antivirusprogramm Virus-Scan vertreibt das kalifornische Unternehmen, das seit Kurzem zum Chip-Riesen Intel gehört, vor allem Sicherheitsprogramme und -zertifizierungen für Anbieter von Cloud Computing (Salesforce.com, Amazon, Microsoft).

Gründung: 1987
CEO: David DeWalt
Angestellte: 6100
Umsatz: 1.93 Mrd. Dollar
www.mcafee.com
M INTC,U

MORPHO

Morpho, eine Filiale des französischen Konzerns Safran, ist Weltmarktführer für Verfahren und Dokumente der biometrischen Identität bzw. Identifizierung und ein wichtiger Akteur im Sektor der Sprengstoffdetektoren. Morpho wurde vom indischen Staat mit dem Aufbau eines Systems betraut, das jedem einzelnen Inder (Gesamtbevölkerung 1,2 Mrd.) eine Identifikationsnummer zuteilen soll.

Gründung: 1982
CEO: Jean-Paul Jainsky
Angestellte: 5'600
Umsatz: 1.16 Mrd. Dollar
www.morpho.com
M SAF,E

Technik nicht zu ersetzen.» Anders gesagt, einige Anbieter strahlen ihre Programme aus Kostengründen weiterhin mit alten Systemen aus, die bereits geknackt wurden. Mit dem Mietmodell kann es nicht mehr dazu kommen: Die Verantwortung für die Aktualisierung der Sicherheitssysteme liegt nun bei Kudelski. Das Konzept scheint zu überzeugen, denn die Mehrheit der Kunden in der Sparte Digital-TV hat zum Mietsystem gewechselt. «Die Vermietung sichert uns viel regelmässiger und besser kalkulierbare Einnahmen», erklärt Daniel Herrera.

Die Umstellung war für das waadt-ländische Unternehmen allerdings schmerzvoll. «Der Übergang zum Mietmodell hat die Einnahmen in die Zukunft verschoben, ohne dass die Ausgaben reduziert werden konnten», erklärt Michael Foeth, Analyst bei Vontobel.

«Die Anleger konnten sich kein Bild mehr von den künftigen Einnahmen machen.» Die Folge: grosse Unsicherheit bei den Aktionären und Analysten – und eine Aktie, die Mitte 2007 innerhalb von 9 Monaten fast 70 Prozent an Wert verloren hatte.

Der Umsatz und die Einnahmen sind Michael Foeth zufolge heute wieder auf ihrem Langzeitniveau, und der Aktienkurs hat sich im Sommer 2009 innerhalb von fünf Monaten verdoppelt. «Die Volatilität der Firma war schon immer recht hoch, es wird viel in F&E investiert», macht der Analyst deutlich. «Für uns ist die langfristige Entwicklung wichtiger als die Bekanntgabe der Quartalszahlen», verteidigt sich CFO Mauro Saladini. Trotz der stabilen Ergebnisse und Aussichten, die der Konzern Ende August 2010 kommunizierte, wurde die Aktie nämlich von den Anlegern verschmäht und verlor am Tag der Veröffentlichung 9 Prozent.

Bankkarten mit Tastatur



COURTESY OF THE KUDELSKI GROUP

Eine der Tochtergesellschaften von Kudelski, NagraID, hat eine Bankkarte mit eingebauter Tastatur entwickelt. Ziel: die Erstellung eines Passwortes für den einmaligen Gebrauch, um die Echtheit einer Online-Transaktion zu überprüfen. Diese Karte könnte somit die aktuellen Systeme wie Kartenlesegeräte oder SMS mit Geheimcode ersetzen. Den ersten Probelauf startete die türkische Bank Yapi Kredi im Frühling, indem sie 1000 Visa-Karten mit Tastatur und Mini-Bildschirm ausgab. Das System wurde vom Anbieter MasterCard anerkannt, der in Kooperation mit TEB eine Geldkarte lancieren wird.

Kudelski ist mit den Tochterfirmen SkiData und Polyright (elektronische Badges) auch auf dem Markt für Zutrittsmanagement vertreten. Das österreichische Unternehmen SkiData, das seit 2001 zur Gruppe gehört, stattet Skilifte sowie Stadien und Parkplätze aus. Es hat sechs der zehn Stadien der Fussballweltmeisterschaft 2010 beliefert und vor Kurzem einen neuen Vertrag für das Parkraummanagement am Flughafen von Dallas erhalten.

«Der Bereich der Zutrittstechnik ist für Kudelski interessant, aber die Margen sind dort kleiner als beim Digitalfernsehen», meint Michael Foeth von Vontobel. Der Ansicht ist man auch bei Goldman Sachs, wo auf die geringere Performance dieser Sparte hingewiesen wird.



André Kudelski, Präsident der Kudelski Group, die weltweit mehr als 3000 Angestellte zählt.

DOMINIC FAVRE/KEYSTONE

VIDEO ON DEMAND

Aber Kudelski hat Lust auf mehr: Der Konzern will sein Betätigungsfeld nun über die Systeme zum Schutz von TV-Inhalten hinaus erweitern. Dafür will er die neuen interaktiven Features der digitalen Technologie nutzen und auf den Zug des mobilen Fernsehens aufspringen. Mit der kürzlich erfolgten Übernahme der amerikanischen Firma OpenTV, deren Schwerpunkt auf interaktiven Technologien liegt, setzt Kudelski seinen Einzug in diese Sphäre fort.

«Unsere Strategie besteht darin, Geschäftsmodelle zu entwickeln, mit denen die Anbieter ihre Inhalte zu Geld machen können, also zum Beispiel Video on Demand, personalisierte Werbung oder auch elektronische Programmführer (EPG), die man über den Fernseher aufrufen kann», berichtet Mauro Saladini. «Wir wollen unseren Kunden Komplettlösungen anbieten, die sowohl die Verschlüsselung als auch diese zusätzlichen Features enthalten.»

Schliesslich werden die Fernsehsendungen nicht mehr nur auf Fernsehern betrachtet. «Wir entwickeln Techniken, mit denen die Verbreitung von Videoinhalten auf verschiedenen Plattformen, also TV, Internet oder Mobilgeräte, gesteuert werden kann», erklärt der CFO. Um den Empfang von kostenpflichtigen Programmen auf Mobiltelefonen zu ermöglichen, will der Konzern seine Zugriffsmodule direkt in die SIM-Karten integrieren und arbeitet dazu mit Herstellern von Smartphones sowie mit Anbietern wie Vodafone oder dem chinesischen Konsortium CMMB zusammen. Zu diesem Zweck wurde auch in Peking ein F&E-Zentrum eingerichtet. Dort sind bereits um die 300 Angestellte beschäftigt. ▽

☒ KUD



Meinung der Analysten

«Europa wird digital, das bringt neues Wachstum»

Die Umstellung auf das Modell der Vermietung von Smartcards habe Kudelski wieder zurück in den Sattel gehoben, meint Michael Foeth von Vontobel, der seit November 2009 zum Kauf rät. Er setzt das Kursziel bei 37 Franken fest. «Dieser Bereich ist zutiefst technologisch geprägt und verändert sich ständig, aber Kudelski ist in Sachen Innovation gut dabei und war Vorreiter auf dem Gebiet», so der Analyst.

Kudelski teilt sich die Branche mit dem englischen Konkurrenten NDS. Dieser gehört teilweise zu News-corp, dem Medienkonzern von Rupert Murdoch. «Die Mitglieder von NDS bleiben dort, aber andere Anbieter wollen sich lieber nicht in die Hände von Murdoch begeben und wenden sich an Kudelski», bemerkt Michael Foeth. «Marktanteile kann Kudelski eher über den Kundenservice als über die Technologie gewinnen. Dem Anleger sei geraten, die Entwicklung des Digitalfernse-

hens und besonders der dazugehörigen Infrastruktur zu verfolgen. Europa geht vom analogen ins digitale Zeitalter über, und das wird auf jeden Fall Wachstum bringen.»

Auch Credit Suisse äussert sich positiv (Buy, Kursziel bei 37 Franken) und rechnet mit einem Wachstum, das durch die Verbreitung von kostenpflichtigen Programmen über Satellit und digitales terrestrisches Fernsehen (DVB-T usw.) unterstützt wird. Die Bank erwartet, dass die neuen Märkte für Internet-TV, DVB-T und Mobil-TV hohe Einnahmen einbringen werden.

Goldman Sachs gibt ein neutrales Rating und ein Ziel von 37 Franken an. Die US-amerikanische Bank weist auf die Gefahren von zunehmenden Hacking-Angriffen und Verlusten von Kunden an NDS hin, unterstreicht aber, dass ein schnellerer Wechsel der bestehenden Kunden zum Mietsystem möglich ist.

IBM UND DIE VERHEISSUNGEN DES CLOUD COMPUTING

Der amerikanische IT-Riese beginnt mit dem Fokus auf Cloud Computing ein neues Kapitel in seiner Firmengeschichte. Das Verfahren, mit dessen Hilfe Unternehmen ihre Informatikressourcen auslagern können, setzt sich nach und nach als Standard durch. Die Sicherung der Daten ist dabei das tragende Element. Hier der Stand der Dinge.

Benjamin Bollmann

Bei seiner Inbetriebnahme 1961 war der Supercomputer IBM Stretch (auch IBM 7030 genannt) der schnellste Rechner der Welt ... In Sachen Leistung liegt er jedoch meilenweit hinter den neuesten Servern der amerikanischen Firma zurück.

IBM in Zahlen

400'000

Anzahl der Beschäftigten von IBM.

18,1 Mrd. \$

Rekordbruttogewinn von 2009, 9 Prozent Wachstum.

95,8 Mrd. \$

Umsatz 2009, 5 Prozent Rückgang. Immer noch mehr als doppelt so hoch wie der Umsatz von Apple.

4'914

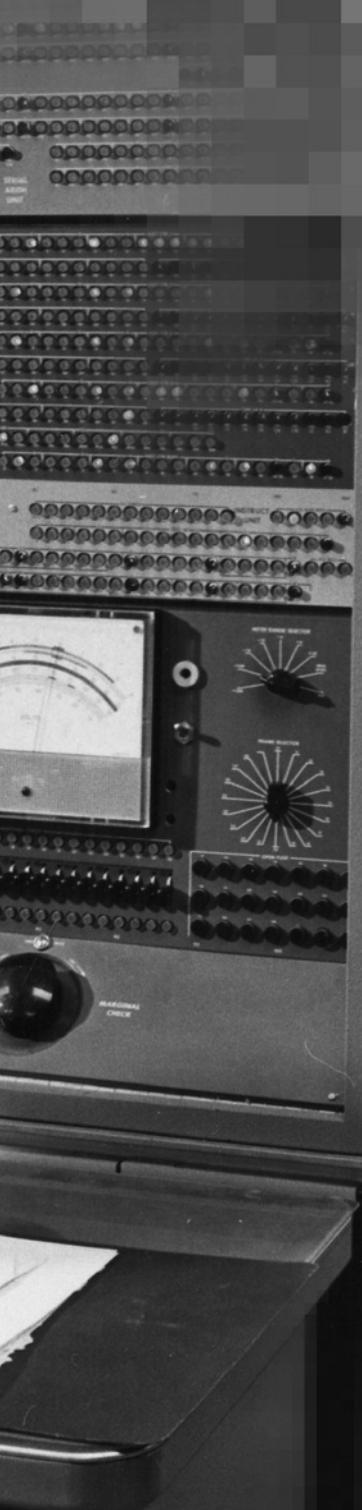
Anzahl der 2009 von IBM entwickelten Patente. Ein neuer Rekord, mit dem das Unternehmen zum 17. Mal in Folge zur Weltspitze in Sachen Innovation gehört.

80%

Anteil des Software- und Dienstleistungsbereichs an den Gesamteinnahmen. Zurzeit konzentriert sich IBM ausschliesslich auf den Markt der Firmenkunden. Der amerikanische Konzern produziert aber weiterhin seine Server, die weltweit als die leistungsfähigsten und verlässlichsten überhaupt angesehen werden. Das jüngste Modell zEnterprise wurde im Juli angekündigt.

5

Anzahl der IBM-Forscher, die mit dem Nobelpreis ausgezeichnet wurden. Die Marke IBM hat einen aussergewöhnlich hohen Wert: Im Ranking des «Businessweek» landet sie hinter Coca-Cola auf dem zweiten Platz.



AKTEURE DER SICHERHEITSBRANCHE

SECURITAS AB

Der weltweit zweitgrösste Anbieter von Sicherheitsleistungen nach dem britischen Unternehmen G4S ist in 40 Ländern tätig. Die Schweizer Tochter heisst Protec-tas SA. Der Konzern setzt seine Akquisitionspolitik fort, um in den asiatischen Märkten Fuss zu fassen, die ein dreimal höheres Wachstumspotenzial als Europa oder den USA erwarten lassen.

Gründung: 1934
CEO: Alf Göransson
Angestellte: 260'000
Umsatz: 8,52 Mrd. Dollar
www.securitas.com
SECURITAS

SMITHS DETECTION

Die britische Tochtergesellschaft des Smiths-Konzerns entwickelt und produziert Detektoren für Sprengstoffe, chemische und biologische Wirkstoffe. Mit diesen Detektoren sind 80 Prozent der Flughäfen der Welt ausgerüstet. CEO Stephen Phipson erwartet, dass sich der Absatz von Smiths Detection auf dem Subkontinent in den nächsten drei Jahren verfünffacht.

Gründung: 1997
CEO: Stephen Phipson
Angestellte: 22'000
{Smiths Group}
Umsatz: 780 Mio. Dollar
www.smithsdetection.com
SMITHS

SYMANTEC

Die für ihr Antivirusprogramm Norton bekannte Symantec bietet auch andere Online-Lösungen für Sicherheit und Datenspeicherung an. Neu ist ein durch ein Web-Interface betreutes Antivirusprogramm, das das Cloud-Computing-Angebot des Unternehmens verstärkt. Symantec hat kürzlich VeriSign erworben, das Datenbanken mit den Domain-Endungen «.com» und «.net» verwaltet.

Gründung: 1982
CEO: Enrique Salem
Angestellte: 17'500
Umsatz: 5,98 Mrd. Dollar
www.symantec.com
SYMANTEC

Willkommen in einer Welt, in der elektronische Verbrechen (eCrimes) an der Tagesordnung sind. «Noch vor wenigen Jahren war das Hacken nur ein Spiel», erklärt Klaus Julisch, Experte für IT-Sicherheit im IBM-Forschungszentrum Rüschlikon in der Nähe von Zürich. «Heute ist Cyberkriminalität eine lukrative Tätigkeit, die sowohl politischen als auch wirtschaftlichen Zielen dienen kann. Sie wird von bestens organisierten Untergrund-Communities gesteuert.»

Laut Angaben des US-amerikanischen Instituts Ponemon, das 45 Firmen untersucht hat, belaufen sich die Kosten für die entstehenden Schäden auf durchschnittlich 6,5 Mio. Dollar pro Jahr und Unternehmen.

Der US-amerikanische Technologiegigant IBM, Weltmarktführer im Bereich der Firmennetzwerke, hat die

Sicherung dieser Netzwerke zu einem seiner Spezialgebiete entwickelt. Dies wurde mit der Auszeichnung «Best Security Company» der amerikanischen Fachzeitschrift «SC Magazine» belohnt. Mit der Positionierung im Sicherheitsbereich will IBM eine erhebliche Rentabilitätssteigerung herbeiführen. Das Unternehmen hat sich in den letzten Jahren von einem Teil seines Hardwaresegments getrennt, dessen Bruttomarge bei nur 35 Prozent liegt, und dafür knapp 100 Firmen aus der Softwarebranche mit Margen von bis zu 80 Prozent übernommen.

«IBM hat sich vollkommen umstrukturiert», erklärt Oskar Schenker, Analyst der Bank Sarasin in Basel. «Die neue Unternehmensstrategie konzentriert sich auf integrierte Dienstleistungen, zu denen auch die Sparte Cloud Computing gehört.» Unter Cloud Computing versteht man die Verwaltung der

Wie funktioniert Cloud Computing?

Der Begriff Cloud Computing verweist auf Informatikdienstleistungen, die je nach Bedarf über das Internet zur Verfügung gestellt werden. Umgesetzt wird das Prinzip über virtualisierte Server, die in Rechenzentren gehostet werden.

Das Verfahren revolutioniert die Art und Weise, wie Unternehmen ihre IT-Ressourcen verwalten, und ermöglicht erhebliche Kosteneinsparungen. Es ist auch eine Möglichkeit, zuvor unvorstellbare Rechen- oder Speicherkapazitäten nutzen zu können.

In der so genannten «öffentlichen» Version des Cloud Computing werden Anwendungen (E-Mail-Verwaltung, Online-Zusammenarbeit, CRM) auf der Internetseite eines externen Dienstleistungsanbieters wie Google oder IBM gemietet. Somit müssen Unternehmen nicht mehr selbst in entsprechende Software, eine zentrale Infrastruktur oder IT-Experten investieren. Für die IT-Beauftragten ist das System flexibel: Mit einem

Klick können sie ihren Bedarf an Speicherkapazität oder Rechenleistung anpassen. Das Unternehmen zahlt nur das, was es in Anspruch nimmt.

Bekanntere Beispiele für kostenlose öffentlich zugängliche Anwendungen von Cloud Computing sind Facebook oder Gmail. Das bekannteste öffentliche Cloud-Angebot von IBM ist LotusLive, eine Business-Plattform, die an Facebook erinnert, aber zusätzlich über Funktionen wie E-Mail-Verwaltung, Videokonferenzen und gemeinsame Datennutzung verfügt. Der Nutzer kann über seinen Browser darauf zugreifen und zahlt eine monatliche Gebühr. Im Januar hat Panasonic angekündigt, alle seine 300'000 Mitarbeiter auf dieses Programm umzustellen.

In der «privaten» Version des Cloud Computing werden die Anwendungen nur über ein privates IP-Netzwerk zur Verfügung gestellt, der Zugriff via Internet ist beschränkt.

E-Banking unter Kontrolle

Banken kennen das Szenario zur Genüge: Ein Kunde, der über eine Malware infiziert wurde, führt eine Online-Überweisung aus. Die unsichtbare Software fängt den Datenaustausch zwischen dem Computer des Kunden und der Bank ab. Sie ändert die Adresse des Empfängers und den Betrag des Zahlungsauftrags, der an die Bank geschickt wird, während auf dem Bildschirm des Kunden zum Zeitpunkt der Bestätigung noch die korrekten Daten angezeigt werden.

Seit 2008 hat IBM eine Antwort parat. In Rüschlikon entwickeln Forscher einen USB-Stick, der mit den Bankenservern kommunizieren kann, ohne dass dafür eine Software auf dem Rechner des Kunden installiert werden muss. Der Stick ermöglicht es dem Kunden also, einen Überweisungsauftrag auf absolut sichere Weise zu prüfen und zu bestätigen. Problem gelöst. UBS ist die erste Bank, die das System im Frühling 2010 von IBM übernahm.

Informatikressourcen von Kunden auf dezentralen Servern (siehe Box). Der Markt verspricht dem Institut Gartner zufolge bis 2014 ein jährliches Wachstum von 20 Prozent.

Das Modell des Cloud Computing impliziert, dass die Daten mehrerer Firmenkunden in den Rechenzentren eines einzigen Dienstleisters, wie zum Beispiel IBM, verarbeitet und gespeichert werden, was in puncto Sicherheit einige heikle Fragen aufwirft: Wo genau befinden sich die Daten? Sind sie ausser Reichweite von Konkurrenten oder sonstigen Hackern? Was tun bei Sicherheitslücken oder Zugriffsproblemen?

Mehrere Umfragen zeigen, dass die Frage nach der Sicherheit die grössten Zweifel bezüglich der Nutzung des CC hervorruft. Firmen, die keinerlei Risiko eingehen wollen, entscheiden sich daher für eine «private» Cloud, sodass sie die Server des Anbieters nicht mit anderen Kunden teilen müssen. «Eine private Cloud ist sehr viel teurer, aber die grossen Unternehmen, die einen möglichst hohen Grad an Vertraulichkeit gewährleisten wollen, interessieren sich mehr und mehr dafür», berichtet Christopher Silbern, Analyst bei der Bank Pictet.

IBM hat auf dem besagten Markt eine gute Stellung: Aus einer Umfrage des Genfer Instituts IDC

geht hervor, dass IBM der beliebteste Anbieter von Dienstleistungen rund um die private Cloud ist, mit grossem Vorsprung vor Accenture, Microsoft, Google, Oracle, CSC und HP. «Zentrale Rechner, Server und deren Sicherheit sind die Basiskompetenzen von IBM», macht Oskar Schenker von der Bank Sarasin deutlich. «Das Unternehmen hat sich seinen Ruf über Hardware und Dienstleistungen aufgebaut. Dieses Know-how ist grundlegend für das Management privater Clouds.» Schon heute zählt IBM 95 Prozent der 500 grössten Banken zu seinen Kunden.

Auch Regierungen ziehen in Erwägung, das Cloud Computing für sich zu nutzen. Die Obama-Administration sieht in ihrem Haushalt für 2011 vor, die Staatsorgane zur Nutzung des Systems zu ermutigen. Die Regierung hofft darauf, so die IT-Ausgaben zu reduzieren, die bei knapp 80 Mrd. Dollar pro Jahr liegen (eine Studie von Booz Allen Hamilton zeigt, dass bis zu 85 Prozent der derzeitigen Ausgaben eingespart werden könnten). «Die Umstellung der Regierungen könnte etwas mehr Zeit in Anspruch nehmen», erklärt Laura Ledermann, Analystin bei William Blair & Company. «Aber weltweit gesehen werden Anbieter von privaten Clouds, die in den Organisationen schon ihren Platz haben und schlüsselfertige Lösungen anbieten können, zweifellos von diesem riesigen

Meinung der Analysten

«Ein klares Bild von der Zukunft»

Für Oskar Schenker, Analyst bei der Bank Sarasin, hat IBM alle Trümpfe in der Hand: einen reichen Erfahrungsschatz, Spitzentechnologien und einen guten Service. «Die Übernahmepolitik von IBM konzentriert sich auf kleine Technologiefirmen. Die Analyse des Potenzials dieser Übernahmen zeigt, dass IBM ein klares Bild von der Zukunft der Kommunikationstechnologien hat. Auf lange Sicht ist meine Prognose für die Aktie sehr positiv. Ich rate zum Kauf.»

«Über die Forschung und zahlreiche Übernahmen hat sich IBM in den letzten Jahren noch weiter entwickelt und kümmert sich nun um Schlüsselfragen wie die Zugriffskontrolle und die Sicherheit der Daten auf den Servern oder die Netzwerksicherheit», stellt auch Illena Armstrong, Chefredaktorin des «SC Magazine» in New York, fest. «Sein Team «X-Force», eine Art CIA des Web, überwacht das Internet rund um die Uhr, um jegliche Bedrohung für die Öffentlichkeit aufzudecken. Ausserdem arbeitet IBM mit der Industrie, den Regierungen und den Universitäten zusammen, um die Sicherheitsmodelle der Zukunft zu entwickeln. Aus Sicht unserer Jury hebt sich IBM eindeutig von den anderen ab. Wir haben der Firma den Preis für das beste Sicherheitsunternehmen 2010 verliehen.»

Markt profitieren. Wie zum Beispiel IBM oder Microsoft.»

Aber nicht nur in den Industrienationen, sondern auch in Schwellenländern wie Indien und China erkennen die Regierungen die Vorteile dieser neuen Lösungen. Von diesem Jahr an wird ein deutlicher Anstieg ihrer Informatikausgaben erwartet.▲

☒ IBM,U



Die Zeit nach Nicolas Hayek: Meinung der Biografen

Der Gründer der Swatch Group hatte seine Nachfolge gut vorbereitet und hinterlässt seinen Kindern ein äusserst konkurrenzfähiges Unternehmen. Dennoch rechnen Friedemann Bartu und Jürg Wegelin mit Veränderungen im Uhrenkonzern.

Von Sylvain Menétrey

Über Nicolas Hayek wurde eigentlich schon alles gesagt. Unternehmer mit visionärer Intuition, Patron mit heftigen Wutausbrüchen, Retter der Schweizer Uhrenindustrie, alter Weise, den Politiker wie seinerzeit Helmut Kohl zu Rate ziehen, um die Umrisse des gemeinschaftlichen Europas zu gestalten: Der Chef der Swatch Group gehörte zu den grossen Figuren seiner Zeit.

Sein Tod im Juni hinterlässt zweifellos eine grosse Lücke an der Spitze des von ihm gegründeten Unternehmens, das nun in die Hände seiner Kinder Nick und Nayla Hayek überging; sie sind Präsident der Konzernleitung beziehungsweise Präsidentin des Verwaltungsrates. «Er besass die seltene Gabe, seine Truppen motivieren zu können und ihnen unkonventionelle Ideen zu ent-



Nicolas G. Hayek, 82, der dieses Jahr verstorbene Gründer der Swatch Group, genialer Unternehmer und Erfinder, wird bei der Vollendung seines Traums vom kleinen Ökoauto fehlen. Mercedes-Benz will 2012 eine elektrische Version des Smart auf den Markt bringen.

Nick Hayek, 55, 1994 als Marketingdirektor zur Swatch Group gestossen, ist seit 2003 CEO des Unternehmens. Unter seiner Leitung hat der weltgrösste Uhrenhersteller mehrere Verkaufsrekorde aufgestellt.



Nayla Hayek, 59, die renommierte Züchterin von Araberpferden, hat die Nachfolge ihres Vaters im Präsidium des Verwaltungsrats der Swatch Group angetreten, dem sie seit 15 Jahren angehört.

locken», bestätigt Friedemann Bartu, Journalist bei der «Neuen Zürcher Zeitung» (NZZ), der bald eine offizielle Biografie des Unternehmers veröffentlichen wird. Er brachte bereits 2005 den Band «Nicolas G. Hayek im Gespräch mit Friedemann Bartu» (NZZ-Libro) heraus.

«Nick wird ohnehin Änderungen vornehmen und einige Personen auswechseln, die in der Gunst des Vaters lagen.»

Ähnlich wie in Russland, wo das eigentliche Machtzentrum nicht klar zu erkennen ist, schien auch Nicolas Hayek bis zu seinem Tod weiterhin die Fäden zu ziehen und Grundsatzentscheide mitzuprägen. «Zwar hatte er die Leitung der Swatch Group vor sieben Jahren an seinen Sohn abgegeben, doch ist dessen Leistungsausweis schwer einzuschätzen, denn der Vater war im Hintergrund stets präsent», versichert Jürg Wegelin, der im vergangenen Jahr die Biografie «Mister Swatch: Nicolas Hayek und das Geheimnis seines Erfolges» (Nagel & Kimche) veröffentlichte, die von der Presse als neutral, vom Betroffenen aber als reisserisch und ... verfrüht bezeichnet wurde.

Friedemann Bartu äussert sich positiver zu den Kapazitäten und der Legitimität von Nick Hayek: «Sieben Jahre an der Spitze eines Unternehmens, das ist mehr als die durchschnittliche Amtszeit eines CEO in der Schweiz. Das Ressentiment, das bei der Ernennung des Filius bestanden haben mag, hat sich verflüchtigt. Wäh-

rend dieser Zeit konnte er seine Fähigkeiten unter Beweis stellen.»

Beide Biografen sind sich darin einig, dass der Nachfolger zunächst unterschätzt wurde. «Als Geschäftsführer hat er sich eindeutig gemacht. Unklar ist jedoch, inwieweit er die visionären Eigenschaften seines Vaters besitzt», urteilt Jürg Wegelin. Ob Swatch mit Wasserstoffbatterie oder Smart: Es wäre ohnehin schwer, mit dem väterlichen Einfallsreichtum mitzuhalten. «Nicolas sagte immer, er wolle keinen Sohn, der eine Fotokopie von ihm selbst ist. Nick hat einen anderen

Die Meinung
des Analysten

«Keinerlei Anlass zur Sorge»

Aus Sicht von René Weber, der als Analyst bei der Bank Vontobel auf die Uhrenindustrie spezialisiert ist, dürfte der Tod von Nicolas Hayek keine Auswirkungen auf den Geschäftsgang der Swatch Group haben. «Nick Hayek hat vor sieben Jahren die Führung der Geschäfte übernommen und seither beweisen können, dass er das Unternehmen im Griff hat. Die Persönlichkeit von Nicolas Hayek wird in manchen Bereichen bestimmt vermisst werden, namentlich in der Politik und bei der Entwicklung von Belenos, doch hinsichtlich der Swatch Group sehe ich überhaupt keine negativen Aspekte. Das Unternehmen läuft optimal. Es erobert Marktanteile. Die Ergebnisse werden weiterhin positiv sein. Der Aktienkurs nähert sich dem Rekordniveau von 395 Franken, das 2008 erreicht worden war. Folglich sehe ich keinerlei Anlass zur Sorge.»

Stil. Er ist ernster, weniger jovial und verfügt über weniger Charisma als sein Vater. Aber aus Gesprächen mit Angestellten der Marketingabteilung, die mit ihm zusammengearbeitet haben, weiss ich, dass er viele Ideen hat», fährt Friedemann Bartu fort. Marketing soll übrigens das wichtigste Interessengebiet des Sohnes sein – ein weitaus enger begrenzter Bereich als beim Vater, der sich auch mit Zahlen, Produktion und Märkten auseinanderzusetzen wusste. Aber der Zürcher Journalist räumt ein, dass «er von ausgesprochen kompetenten Leuten umgeben ist. Swatch ist zu einem Riesenschiff geworden, das auch dann auf Kurs bleibt und nicht gegen einen Eisberg prallt, wenn der Kapitän beim Manövrieren einen Fehler macht.»

Tatsache ist, dass die neuesten Zahlen, die vom Konzern bekanntgegeben wurden, optimistisch stimmen. Die ersten Halbjahresergebnisse für 2010 weisen auf einen Betriebsgewinn von 80 Prozent und einen Umsatz hin, der über dem Rekordjahr 2008 liegt. «Dieses Jahr dürfte das Unternehmen also gut über die Runden kommen», folgert Jürg Wegelin. Generell gilt, dass die Exegeten des Vaters mittelfristig keine Sorgen verspüren, da dieser seine Nachfolge sorgfältig geregelt haben soll und seinen Kindern ein kerngesundes Unternehmen zurückliess. Auch die Fortsetzung der Unternehmensgeschichte soll schon geplant sein: Marc, Naylas Sohn, der zum Präsidenten von Breguet ernannt wurde, dürfte als logischer Nachfolger seines Onkels Nick in einigen Jahren an die Spitze der Konzernhierarchie gelangen. Dies liess er zumindest in der Presse durchblicken.

Bis dahin wird das Unternehmen nach dem Modell eines Familien-Triumvirats funktionieren. Die beiden Biografen vertreten diesbezüglich unterschiedliche Mei-



Marc A. Hayek, 39, Sohn von Nayla, leitet seit 2002 mit Erfolg die Marke Blancpain und hat nun auch die Nachfolge seines Grossvaters an der Spitze von Breguet angetreten. Eine gewaltige Herausforderung für denjenigen, den viele als den kommenden starken Mann des Konzerns bezeichnen.

nungen: Friedemann Bartu sieht darin eine gelungene Ablösung von der Figur des Übervaters, während Jürg Wegelin eine starke Führungspersönlichkeit für unerlässlich hält. «Das durchaus vertretbare Argument von Nicolas Hayek war, dass drei Familienmitglieder an der Unternehmensspitze

«In den letzten Jahren entstand kein neues Produkt, das als Aushängeschild von Swatch hätte dienen können.»

dem Konzern ein Gesicht verleihen würden. Geht es um Entscheidungen, ist es allerdings effizienter, wenn alle Macht bei einer Person liegt», gibt er zu bedenken. In dieser Dreierkonfiguration gilt Nick Hayek, der die operative Geschäftsführung innehat, gewissermassen als Brückenkopf. Im Tandem mit Nayla, die nach Einschätzung der Blogafren über die nötige Kompetenz und Erfahrung für ihren Posten verfügt, dürfte es ihm gelingen, die Lücke zu füllen, die durch den Tod des Vaters entstanden ist. «Sie sind klar vom Geist des Patriarchen beseelt, handeln pragmatisch, pflegen einen regelmässigen Austausch und dürften sich in ihren Entscheidungen gegenseitig unterstützen», befindet der NZZ-Journalist.

Die erste Herausforderung wird wohl die Neubesetzung der Schlüsselpositionen des Konzerns sein. «Im Verwaltungsrat sitzen alte Weggefährten von Nicolas Hayek wie Esther Grether oder Peter Gross, die schon seit 20 oder 30 Jahren mit dabei und mittlerweile 70 oder 80 Jahre alt sind. Werden sie als Garant für Stabilität bleiben?

Werden sie gehen?», fragt sich Friedemann Bartu. «In anderen Geschäftsbereichen, namentlich Hayek Engineering, sind einige Personen geblieben, weil Nicolas sie nachgerade dazu verdammt hat. Trotz seines schwierigen Charakters brachten seine Mitarbeiter ihm viel Loyalität entgegen. Sie schätzten sein ausgeprägtes Charisma und sein aussergewöhnliches Talent. Mittelfristig wird sich herausstellen, ob sie auch der neuen Generation die Treue halten. Nick wird ohnehin Änderungen vornehmen und einige Personen austauschen, die in der Gunst des Vaters lagen.»

Jürg Wegelin formuliert Bedenken hinsichtlich der Innovationskapazität des Konzerns. «In den letzten Jahren entstand kein neues Produkt, das als Aushängeschild von Swatch hätte dienen können. Sollte es in diesem Sektor zu einer technologischen Revolution kommen, werden wir sehen, ob die Marke ihre Stellung auch ohne Nicolas Hayek halten kann.» Friedemann Bartu meint dagegen, dass das Kreativteam von Swatch sowie der anderen Marken des Konzerns durchaus fähig ist, der Konkurrenz die Stirn zu bieten.

Bleibt noch die Frage, wie sich Breguet, die Perle im Portfolio des Konzerns, nach dem Tod des Patrons entwickeln wird. «Hayek Senior leitete diese Luxusmarke. Sein Tod löste hier einen sichtlich tiefen Schock aus. Marc wird es nicht leicht haben, obwohl er die Erfahrung von Blancpain mitbringt: Breguet liegt nun mal noch einen Tick höher.» Erschwerend kommt dazu, dass sein Grossvater sich zuletzt stark mit dem Unternehmen identifizierte und es schnell wachsen liess, ihm aber keine Zeit für die Konsolidierung des Erreichten blieb. Sein Nachfolger steht somit vor einer grossen Herausforderung. ▽

☒ UHR



Eine neue Rolle für Kleinaktionäre

Noch nie in der Wirtschaftsgeschichte der Schweiz verfügten die Aktionäre über so viele Rechte wie heute. Die Generalversammlungen sind immer besser besucht. Und die demnächst in Kraft tretende Aktienrechtsreform wird ihren Einfluss noch ausweiten.

Roland Rossier

Eine echte Wende: Am 14. April 2010 weigerten sich mehr als 52 Prozent der Aktionärinnen und Aktionäre der UBS, den Führungsorganen der Bank für ihre Verantwortung im katastrophalen Geschäftsjahr 2007 Entlastung zu erteilen. Vor diesem historischen Datum wirkten die Kleinaktionäre, aber auch die grossen institutionellen Anleger und Vorsorgefonds, die bei den grossen Konzernen auf mehr Transparenz dringen, wie lächerliche Zwerge im Kampf gegen einen Goliath. Der liess sich bisher durch diese Anwürfe der Basis kaum je aus der Ruhe bringen und empfand sie allenfalls als lästig.

Heute kämpfen verschiedene Organisationen unablässig an dieser Front, in der Schweiz etwa Ethos als Zusammenschluss von Pensionskassen oder Actares als Vertreter der Kleinaktionäre. Und das zeigt Wirkung. Jetzt kann sich der Kleinaktionär in Positur setzen. Er existiert. Man hört auf ihn, ja manchmal fürchtet man seinen Einfluss.

Und morgen? Eine «Abzocker»-Initiative gegen überrissene Vergütungen ist hängig. Sie wurde vom Schaffhauser Fabrikanten der Trybol-Zahnpasta, Thomas Minder, lanciert. Seither kann es sich kein Leiter eines schweizerischen Kon-

zerns – von der UBS über die Credit Suisse, Nestlé und Novartis bis zu Roche – mehr leisten, die Stellungnahmen der Aktionärsvereinigungen einfach zu ignorieren.

Denn nicht nur die Rolle der institutionellen Anleger, auch jene der Kleinaktionäre hat sich beträchtlich geändert. Freute er sich gestern über die Pralinschachtel von Lindt, die nach der Generalversammlung verteilt wurde, wird er heute ermutigt, während der Versammlung das Wort zu ergreifen.

Was aber sind denn genau die Rechte des Aktionärs, ausser Aktien kaufen und verkaufen zu können? Seine gesetzlichen Grundrechte sind im Obligationenrecht festgeschrieben, während weitergehende Regelungen in den Statuten aufgeführt sein müssen. Als Mitbesitzer der Aktiengesellschaft hat der Aktionär zunächst Anspruch auf einen Teil des Reingewinns. Wird das Unternehmen aufgelöst oder geht es in Konkurs, hat er zudem Anspruch auf einen Teil des Liquidationserlöses. Zudem muss er innert nützlicher Frist über wichtige Geschehnisse informiert werden, die «sein» Unternehmen betreffen. Dazu gehören selbstverständlich die finanziellen Ergebnisse, aber auch andere Schlüsselzahlen oder Ereignisse



wie Übernahmen von Drittunternehmen, Verkauf von Filialen oder Geschäftszweigen, Fusionen, Kapitalerhöhungen oder -senkungen, bedeutende Investitionen, Öffnung oder Schliessung von Büros sowie allgemeine Nachrichten, welche die Reputation und damit den Wert des Unternehmens beeinflussen – kurz, jedes Ereignis, das sich auf den Fortbestand des Unternehmens auswirken kann.

Der Aktionär hat auch Anspruch darauf, über die vom Unternehmen gebildeten Rückstellungen bzw.



JESSICA RONALDI/REUTERS

Die Generalversammlung der Aktionäre des amerikanischen Einzelhandelskonzerns Wal-Mart im Juni 2008. Kleinaktionäre und Angestellte aus der ganzen Welt sind nach Fayetteville (Arkansas) gereist, um sich zu äussern.

finanziellen Reserven informiert zu werden, denn wenn dieses spart wie ein Eichhörnchen, ohne ihm auch nur eine Nuss zu gönnen, könnte er versucht sein, sich anderweitig umzusehen, sprich: seine Anteile zu verkaufen.

Ein besonders wichtiges Recht der Anteilseigner ist es, an der Generalversammlung der Aktionäre teilzunehmen: Sie wählen die Mitglieder des Verwaltungsrats der Gesellschaft, genehmigen den Jahresbericht oder lehnen ihn ab, befinden über die Verwendung des

Gewinns sowie über allfällige Änderungen der Statuten oder der Kapitalstruktur und erteilen dem Verwaltungsrat Entlastung oder nicht.

Ausserdem kann jeder Aktionär, auch wenn er nur eine Aktie besitzt, bei der GV einen Antrag auf eine Sonderprüfung stellen, um bestimmte Sachverhalte aufzuklären. Stimmt die GV dem Antrag zu, kann ein Richter mit der Ernennung eines Sonderprüfers beauftragt werden. Lehnt die GV die Sonderprüfung ab, können Aktio-

näre, die zusammen mindestens 10 Prozent des Aktienkapitals oder Aktien im Nennwert von 2 Mio. Franken halten, innerhalb von drei Monaten auf dem Gerichtsweg die Bestimmung eines solchen unabhängigen Experten gemäss OR Art. 697a fordern. Im Dezember 2007 machte die Stiftung Ethos Schlagzeilen, als sie ihre Absicht bekannt gab, im Fall der UBS eine Sonderprüfung zu beantragen, um «allfällige Fehlentwicklungen und Funktionsmängel in Sachen Risikobewirtschaftung und -kontrolle aufzuzeigen».

Von GV zu GV hatte die UBS-Affäre in der Rubrik Wirtschaft für Schlagzeilen gesorgt bis zum schicksalshaften 14. April 2010, als dem Verwaltungsrat die Entlastung für das Jahr 2007 verweigert wurde. Ist das der Beginn einer neuen Ära? «Ich denke schon», meint Vinzenz Mathys, Corporate Communications Manager bei Ethos. «Die Tatsache, dass eine Mehrheit der Aktionäre einen Antrag des Verwaltungsrats einer bedeutenden kotierten Gesellschaft ablehnt, ist einmalig und beweist, dass die Anteilseigner sich des Werts ihres Stimmrechts bewusst geworden sind. Die Entwicklung hin zu einer systematischen und kritischen Ausübung der Aktionärs-Gesellschaftsrechte ist noch lang. Ein klares Zeichen für diesen Trend ist allerdings, dass der durchschnittliche Prozentsatz der Teilnahme an der GV in den letzten Jahren kontinuierlich zugenommen hat.»

Für Vinzenz Mathys genügt dies jedoch nicht. Seiner Meinung nach «haben die Aktionäre in gewissen Bereichen nicht genügend Rechte, zum Beispiel bei der Kontrolle der Vergütungen für das Management oder in Umwelt- und sozialen Fragen, die den langfristig orientierten Anlegern Sorgen machen.» Und er präzisiert, dass die Schweiz in diesem Bereich hinten nachhinkt: «In der Mehrheit der Finanzmärkte haben die Aktionäre das gesetzlich verankerte Recht, zu den Vergütungen der Führungsinstanzen Stellung zu nehmen, was in der Schweiz noch nicht der Fall ist.»

Diese Frage wird weiterhin Schlagzeilen machen. Alles wird aufgeschlüsselt und untersucht: die Vergütungen, die den ehemaligen Verwaltungsratsmitgliedern direkt oder indirekt überwiesen werden, die Boni und anderen Vorteile, Umsatzbeteiligungen, Abgangsschädigungen, allfällige Darlehen des Unternehmens an Mitglieder des Verwaltungsrats und der Generaldirektion.

Doch damit nicht genug. Die laufende Revision des Aktiengesellschaftsrechts wird die Vorrechte der Aktionäre zusätzlich ausweiten. Denn auch wenn der Minderheitsaktionär korrekt informiert wird, hat er bis heute – abgesehen von Wortmeldungen an der GV – kaum Einfluss. An den meisten Generalversammlungen enden Abstimmungen noch immer mit «sowjetischen» Mehrheiten, die von den Führungskräften im Voraus geschmiedet und dann mit selbstherrlicher Allüre bekannt gegeben werden.

Als wichtige Änderung kristallisiert sich ein gewisses Mitspracherecht des Aktionärs heraus. Und vor allem könnte das Damoklesschwert, das in Form der Sonderprüfung über den Führungsinstanzen hängt, geschärft werden. Wenn die Parlamentarier, die diese Fragen zurzeit beraten, die Revision absegnen, werden 0,5 Prozent des Aktienkapitals (statt bisher 10 Prozent) genügen, um eine Sonderprüfung zu beantragen.

Auch die Schwelle, um als Aktionär die Einberufung einer Generalversammlung fordern zu können, könnte auf 2,5 Prozent des Aktienkapitals (statt heute 10 Prozent) herabgesetzt werden. Und für die zwingende Traktandierung eines Aktionärsantrags sollen künftig 0,25 Prozent des Aktienkapitals beziehungsweise der Stimmrechte genügen. Damit würde eine heute bereits ziemlich weit fortgeschrittene Entwicklung in geltendes Recht übergeführt.

Rashid Bahar, Rechtsanwalt bei Bär & Karrer in Zürich und Assistenzprofessor an der Juristischen Fakultät der Universität Genf, weist zudem darauf hin, dass zwar die Traktandierungsschwelle im heutigen Obligationenrecht noch immer bei 10 Prozent des Aktienkapitals oder der Aktien (entsprechend 1 Mio. Franken Nominalwert) liegt, je-

doch von vielen in der Schweiz kotierten Gesellschaften bereits gesenkt wurde. So liegt diese Hürde bei Nestlé heute bei 0,15 Prozent des Aktienkapitals, was allerdings noch immer einer beträchtlichen Investition entspricht.

ABSTIMMEN VON ZU HAUSE AUS

Schliesslich wird es in Zukunft nicht mehr nötig sein, für die Teilnahme an der Generalversammlung nach Zürich oder Basel zu pilgern: Dank der elektronischen Medien soll es eines nicht allzu fernen Tages möglich sein, vom eigenen Wohnort, ja von der eigenen Stube aus an der GV abzustimmen. Es lebe die Cyber-GV!

Sollten die Aktionäre noch mehr Rechte erhalten? «Theoretisch haben sie bereits viele Rechte», findet Rashid Bahar. «In der Praxis überlassen sie es jedoch dem Verwaltungsrat und der Geschäftsleitung, die Generalversammlungen vorzubereiten. Die wichtige Frage ist, wie man ihnen die Ausübung ihrer Rechte erleichtert. Indem man beispielsweise ihre angemessene und standardisierte Information sicherstellt, nicht nur über finanzielle Fragen, sondern auch über Faktoren qualitativer Art, etwa die Corporate Governance.»

Ein weiterer Bereich, in dem die Ausübung der Aktionärsrechte nach Ansicht dieses Juristen erleichtert werden müsste, ist das Auskunftsrecht. Ein Beispiel: «Indem man vor der GV eine Frist festsetzt, während derer sie ihre Fragen stellen können, und dann sicherstellt, dass die Antworten an der Versammlung bekannt gegeben werden. Und nicht zuletzt wäre es auch vorstellbar, dass Anteilseigner, die einen Antrag traktandiert haben, die Möglichkeit erhalten, im Abstimmungsmaterial ihre Motive in einer eigenen Stellungnahme zu begründen.» ▲



5 Anlageregionen 13 neue ETFs Eine Bank, die Ihnen die Emerging Markets näher bringt

Credit Suisse ETFs – Expert Expertise

Credit Suisse ETFs bieten Ihnen nicht nur ein interessantes Renditepotenzial, sondern auch höchste Transparenz, Kosten-Effizienz und grösstmögliche Liquidität. Für Sie als Anleger die optimale Ergänzung zum traditionellen Portfolio. Schöpfen Sie dieses Potenzial jetzt noch weiter aus: mit den neuen ETFs auf Aktien, überwiegend aus den Emerging Markets. Gleich um 13 neue ETFs haben wir unsere 41 bestehenden Fonds erweitert. Damit Sie wirklich alle Vorteile nutzen und Ihre Chancen erhöhen können. Für weitere Informationen kontaktieren Sie uns telefonisch 044 333 68 68* oder besuchen Sie uns auf

csetf.com

ETF Name	Valoren-Nr.	ISIN	Bloomberg Code
CS ETF (IE) on MSCI EM EMEA	11476333	IE00B5W0VQ55	CSEMEM SW
CS ETF (IE) on MSCI Russia	11476335	IE00B5V87390	CSRU SW
CS ETF (IE) on MSCI South Africa	11476336	IE00B4ZTP716	CSZA SW
CS ETF (IE) on MSCI EM Asia	11476346	IE00B5L8K969	CSEMAS SW
CS ETF (IE) on MSCI India	11476343	IE00B564MX78	CSIN SW
CS ETF (IE) on MSCI Korea	11476344	IE00B5W4TY14	CSKR SW
CS ETF (IE) on MSCI Taiwan	11476345	IE00B5VL1928	CSTW SW

ETF Name	Valoren-Nr.	ISIN	Bloomberg Code
CS ETF (IE) on CSI 300	11476342	IE00B5VG7J94	CSCSI3 SW
CS ETF (IE) on MSCI EM Latin America	11476337	IE00B5KMFT47	CSEMLA SW
CS ETF (IE) on MSCI Brazil	11476338	IE00B59L7C92	CSBR SW
CS ETF (IE) on MSCI Chile	11476340	IE00B5NLL897	CSCL SW
CS ETF (IE) on MSCI Mexico Capped	11476341	IE00B5WHFQ43	CSMXCP SW
CS ETF (IE) on MSCI Australia	11476347	IE00B5V70487	CSAU SW



Die in dieser Publikation genannten Fonds sind Anlagefonds nach irischem Recht. Vertreter in der Schweiz ist die Credit Suisse Asset Management Funds AG, Zürich. Zahlstelle in der Schweiz ist die Credit Suisse AG, Zürich. Zeichnungen sind nur auf Basis des aktuellen Verkaufsprospekts und des letzten Jahresberichts (bzw. Halbjahresberichts, falls dieser aktueller ist) gültig. Der Prospekt, der vereinfachte Prospekt, die Vertragsbedingungen bzw. Statuten sowie die Jahres- und Halbjahresberichte können bei der Credit Suisse Asset Management Funds AG, Zürich, und bei allen Banken der Credit Suisse Group AG in der Schweiz kostenlos bezogen werden. Die vorliegend erwähnten Indizes, Marken und Dienstleistungsmarken sind geistiges Eigentum der entsprechenden Indexanbieter und/oder ihrer Lizenzgeber und sind an die Credit Suisse Fund Management Company (Ireland) Limited zur Nutzung lizenziert. Die erwähnten Fonds werden von den entsprechenden Indexanbietern weder unterstützt noch gefördert oder beworben. DIE INDEXANBIETER GEBEN KEINE GARANTIE UND ÜBERNEHMEN KEINERLEI HAFTUNG FÜR EINEN DER ERWÄHNTEN FONDS ODER EINEN INDEX, AUF DEM EIN SOLCHER FONDS BASIERT, UND GEBEN KEINE EMPFEHLUNG BEZÜGLICH DER ZWECKMÄSSIGKEIT DES HANDELS MIT DEN ENTSPRECHENDEN FONDS AB. Der jeweilige Fondsprospekt enthält eine detailliertere Beschreibung des Verhältnisses zwischen den Indexanbietern, Credit Suisse Fund Management Company (Ireland) Limited und den betroffenen Fonds. *Wir machen Sie darauf aufmerksam, dass Gespräche auf unseren Linien aufgezeichnet werden. Bei Ihrem Anruf gehen wir davon aus, dass Sie mit dieser Geschäftspraxis einverstanden sind.

BÖRSE UND FUSSBALL: LIEBE MIT HINDEKÄNDEN

Einige Success Stories haben bewiesen, dass die Börse und der Fussball nicht unbedingt inkompatibel sind. Doch die Unwägbarkeiten bei den Ergebnissen der Klubs machen diesen Anlagetyp langfristig riskant. Einige Beispiele.

Bertrand Beauté

«In börsenkotierte Fussballklubs investieren ist sportlich!» Dieses Bonmot eines Welschschweizer Analysten ist nicht falsch, handelt es sich dabei doch um einen echten Risikosport. Eine Niederlage, eine rote Karte, ein heftiges Foul oder ein verschossener Penalty genügen, um den Kurs ab-

stürzen zu lassen. «Die dem Sport inhärente Unsicherheit passt schlecht zur Notwendigkeit für Anleger, Prognosen treffen zu können», befindet Frédéric Bolotny, Ökonom am Zentrum für Sportrecht und -ökonomie in Limoges (Centre de droit et d'économie du sport, CDES). «Die Börse



LESLIE NELLMAN

setzt gern auf die Sicherheit künftiger Erträge, nicht auf eine Lotterie, wie sie etwa das Penaltyschiessen darstellt.» Diese Bedingung ist a priori mit den Fussballklubs unvereinbar, sind doch deren Einkünfte direkt von den sportlichen Resultaten abhängig. Im April 2010 strafte

etwa die Pariser Börse die OL-Groupe-Aktie (OLG.PA) nach dem Ausscheiden des Klubs Olympique Lyonnais aus der prestigeträchtigen Champions League gnadenlos ab. Nach der 3:0-Niederlage gegen Bayern München verlor der Titel an einem Tag 10 Prozent. Die Ursache dafür: ein geschätz-

ter Einkommensausfall von 6,4 Mio. Euro. Das beweist nicht, dass ein Sieg einen Kursanstieg um 10 Prozent zur Folge gehabt hätte, aber man darfs wohl annehmen.

Ende Mai 2009 stieg der Titel von Lazio Rom nach dem Sieg im italienischen Cup, dank dem das

Team einen lukrativen Platz im Europacup eroberte, auf fast 0,40 Euro gegenüber 0,30 Euro einen Monat zuvor (+33 Prozent). Am 20. Juni 2009, auf den Tag genau einen Monat nach dem Sieg, war das Papier wieder auf 0,30 Euro gesunken ... «Die Aktien kotierter Klubs sind äusserst volatil», bestätigt Frédéric Bolotny. «Das erlaubt zweifellos, beim Wetten auf die Resultate ein Schnäppchen zu machen, ein bisschen wie beim Sporttoto, bietet aber längerfristig keine beruhigenden Aussichten, und das entmutigt die Investoren.»

Eine Niederlage zieht einen Kursrückgang von 0,7 Prozent nach sich.

AUSNAHME MANU

Laut einer Untersuchung der Universität Paris I, die 2005 an börsenkotierten englischen Klubs durchgeführt wurde, hat ein gewonnenes Spiel am nächsten Tag eine Überperformance des Titels von 0,5 Prozent zur Folge. Andererseits zieht eine Niederlage einen Kursrückgang von 0,7 Prozent nach sich. Die Autoren der Studie präzisieren, dass diese Schwankung umso ausgeprägter ausfällt, je wichtiger das Spiel ist. Sich zum Beispiel für den Europacup zu qualifizieren oder auszuschneiden, hat höhere Kurschwankungen zur Folge. Wird andererseits ein von der Sportpresse abqualifizierter Trainer ausgetauscht, löst dies einen Kursanstieg von 4 Prozent aus.

Ist deswegen der Kauf von Fussballklub-Aktien in jedem Fall eine langfristig schlechte Investition? Skeptiker der Liaison

Börse-Fussball zählen die zahlreichen gescheiterten Beispiele dieser unwahrscheinlichen Allianzen auf. So wurde der eine Zeitlang an der Schweizer Börse kotierte Grasshopper-Club Zürich 2001 nach einer schweren Finanzkrise auf eigenen Wunsch dekotiert. In Frankreich pendelt die OL-Groupe-Aktie, die im Januar 2007 mit 24,2 Euro auf den Markt kam, heute zwischen 7 und 8 Euro. In Grossbritannien wurden Nottingham Forest und Leicester City nach dem katastrophalen Absturz ihrer Kurse dekotiert. Und in Italien werden die Aktien der S.S. Lazio S.p.A. (SSL) wie oben erwähnt für 30 bis 40 Cent gehandelt; bei der Einführung hatte der Kurs 21,53 Euro betragen ...

Dessen ungeachtet gibt es neben diesen Tauchern auch echte Börsenerfolge. Beim Börsengang im Juni 1991 war der Titel von Manchester United 16,67 Pfund wert. Zehn Jahre später wurde er für 171,67 Pfund gehandelt. Ironie des Schicksals: Der englische Klub war 2005 vom Amerikaner Malcom Glaser in einer unfreundlichen Übernahme aufgekauft und sofort von der Börse zurückgezogen worden. «Der Erfolg von Manchester United ist der Baum, hinter dem sich der Wald verbirgt», schätzt Frédéric Bolotny. «Dieser Klub ist eine weltweit bekannte Marke, die in der Sportwelt praktisch nicht ihresgleichen kennt. Das hat es möglich gemacht, einen Teil der finanziellen Ergebnisse von den sportlichen Resultaten abzukoppeln. Egal ob Sieg oder Niederlage: Manchester verkauft weiterhin weltweit Leibchen mit seinem Namen, was bei seinen weniger bekannten Konkurrenten nicht der Fall ist.»

MITTELPRÄCHTIGE PERFORMANCE

Insgesamt gesehen haben die Kurse von Fussballklubs im Zeitraum 1995 bis 2000 einen spektakulären Höhenflug erlebt. Auf dem Höhepunkt der Hausse reprä-

sentierten sie kumuliert einen fünffach höheren Börsenwert als bei ihrer Einführung. Doch die Explosion dieser Blase im Jahr 2000 hatte eine brutale Abwertung zur Folge, bis die Aktien 2003 auf ihren Wert von 1995 gesunken waren. Seither bleiben die Veränderungen bescheiden. Insgesamt sind Kursverluste zwar kein Thema, eine markante langfristige Wertsteigerung blieb bisher jedoch aus (siehe Grafik). So tauchen zwar diese Titel insgesamt nicht, ihr Kurs steigt jedoch auch nicht auf signifikante und langfristige Weise (siehe Grafik). Wie erwähnt, werden deshalb die Aktien von Lazio Rom für 0,30 Euro gehandelt, genau wie anno 2005.

«Gesamthaft ist die Performance der kotierten europäischen Klubs (rund 30) gegenwärtig mittelmässig», urteilt Caroline Grinda, Ko-Managerin des Fonds «Actions loisirs et sports» in der französischen Anlageberatungsfirma Conseil plus gestion. «Vor allem aber bleibt ihre Volatilität sehr gross, weil die finanziellen Ergebnisse direkt mit den sportlichen Ergebnissen und den Spielertransfers korreliert sind.»

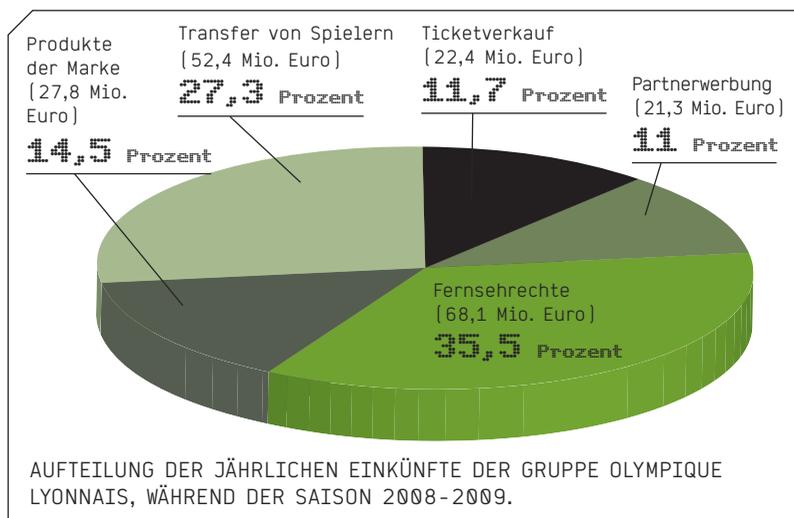
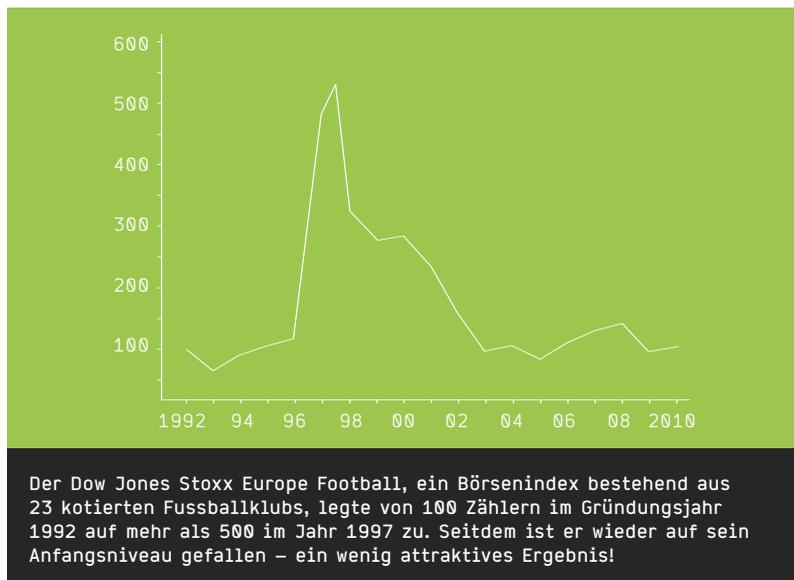
Um ihren Börsenwert so gut wie möglich von den sportlichen Resultaten abzukoppeln, versuchen die Klubs, ihre Aktivitäten zu diversifizieren. Neben dem Fussball hat die OL Groupe zahlreiche Tochtergesellschaften gegründet, etwa die OL Images, die den Fernsehkanal OL TV betreibt, aber auch OL Santé Jeunes (eine Krankenkasse) oder M2A, eine Einheit, die auf Werbeartikel spezialisiert ist. Ausserdem hat der OL-Konzern verschiedene Lizenzen verkauft, über die andere Unternehmen seine Marke nutzen können. So gibt es eine OL-Fahrschule, OL-Weine, ja sogar eine Kette von OL-Coiffeursalons. Insgesamt haben die Markenprodukte in der Saison 2009/10 einen Umsatz von

28,2 Mio. Euro generiert, was einem Plus von 1,4 Prozent gegenüber der Vorjahresperiode entspricht.

Doch für die Finanzanalysten bleiben diese Aktivitäten ausserhalb des grünen Rasens zu bescheiden im Vergleich zum sportlichen Bereich. 49 Prozent des Umsatzes der OL Groupe stammen aus TV-Übertragungsrechten, die direkt auf die sportlichen Ergebnisse indexiert sind, während sie bei Manchester United weniger als 30 Prozent ausmachen. «In diesem Kontext sind wir der Ansicht, dass die Bewertung der OL Groupe sowie jene der anderen Akteure noch zu hoch ist. Vor allem aber bleibt die Volatilität sehr gross», betont die Fondsmanagerin Caroline Grinda.

In Sachen Diversifikation hat ein wenig bekannter dänischer Konzern Vorbildfunktion: Parken Sport & Entertainment (PARKEN). Diese Holding, welcher der FC Kopenhagen gehört – ein auf europäischer Ebene eher unbedeutender Klub –, erzielt den grösseren Teil ihrer Einkünfte aus aussersportlichen Aktivitäten wie dem Immobiliensektor, der Veranstaltung von Shows im klubeigenen Stadion und dem Betrieb von Freizeitzentren. Seit dem Börsengang von 1997 vervielfachte sich der Wert der Parken-Aktie bis 2007 auf 766 Prozent ihres Initialwerts. Seither hat allerdings die Wirtschaftskrise auch diesen Kurs in die Tiefe gezogen. So betrug ihr Wert beispielsweise Ende April 2007 noch 845 dänische Kronen, heute dümpelt er bei schwachen Umsätzen bei etwa 80 Kronen.

Trotzdem ist dies der Weg, den auch Jean-Michel Aulas einzuschlagen sucht, Präsident und «Wahrzeichen» des Klubs Olympique Lyonnais, der davon träumt, ein OL-Land zu bauen. Geplant sind bei diesem leicht grössen-



wahnsinnig anmutenden Projekt neben dem Bau eines Stadions mit 60'000 Plätzen mehrere Bürohäuser, ein Einkaufszentrum, zwei Hotels, ein Freizeitpark und ein Museum. All das soll dann OL alljährlich zwischen 50 und 60 Mio. Euro zusätzlich einbringen.

«Der Lyoner Klub versucht mit dem Bau dieses Stadions, seine Einkünfte zu diversifizieren. Das ist sicher eine gute Idee», meint Caroline Grinda. «Aber das finanzielle Vorhaben ist gewaltig und birgt deshalb beträchtliche Risiken, weshalb wir nicht geneigt

sind, in diesen Titel zu investieren.» Darüber hinaus ist das OL-Land-Projekt bereits im Rückstand. Das Stadion, das 2010 eröffnet werden sollte, besteht zurzeit erst auf dem Zeichentisch und wird frühestens Ende 2013 eingeweiht werden. «Dannzumal wird es vielleicht eine gute Idee sein, Aktien der OL Groupe zu kaufen», meint Frédéric Bolotny. «Nicht zuletzt, weil man dann eigentlich nicht mehr von einem Fussballklub sprechen kann. Die OL Groupe wird ein Mischkonzern sein, der Unterhaltung bietet und Nutzflächen vermietet.» ▲

Ungewisse Marktentwicklung: Wie soll man investieren?

Das Marktgeschehen verändert sich seit Anfang Jahr wenig, und Trends lassen sich nur schwer ausmachen. Wie geht man vor, um trotzdem aktiv zu investieren? Dazu nachstehend vier Strategien.

Nachdem die Börse während der Krise von Ende 2007 bis März 2009 um die Hälfte eingebrochen war, legte sie bis Ende 2009 wieder um 50 Prozent zu. Doch seither bewegt sich der Markt kaum und bleibt in einer Bandbreite von plus/minus 10 bis 15 Prozent, wie Jürg Schwab, Trading-floor-Leiter bei Swissquote, erläutert: «Es gibt nur sehr wenig Bewegung an der Börse, und die Volatilität bleibt bescheiden. Die Leute horten ihr Bargeld, weil sie nicht wirklich wissen, wie sie es anlegen sollen.»

Ein allgemeiner Wiederaufschwung ist zwar festzustellen, doch die staatlichen Schulden belasten den Handel in hohem Mass, von der Ungewissheit über den Eurokurs ganz

zu schweigen. In den Medien lösen sich gute und schlechte Nachrichten ab, und die Spezialisten schwanken zwischen Optimismus und Pessimismus. Die Folge: Die Entwicklung des Börsentrends ist schwierig zu deuten.

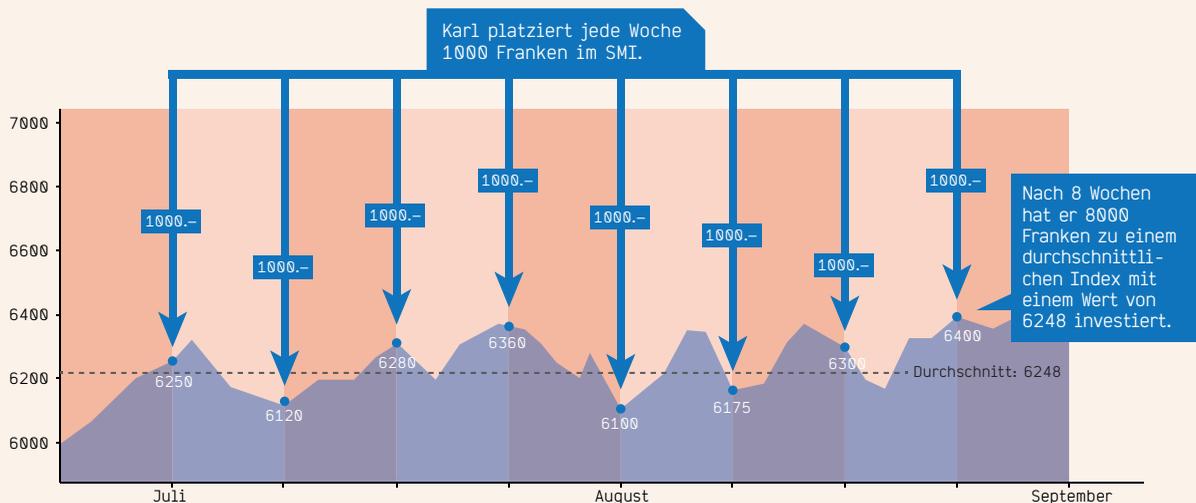
Dabei gibt es durchaus Strategien, um sich gegen diese Unwägbarkeiten abzusichern, sowie – allerdings riskantere – Techniken, damit man von den ständig auftretenden kleinen Kursschwankungen profitieren kann. Denn selbst wenn die Börsenindexe relativ ruhig bleiben, gibt es doch stets interessante Variationen bei den einzelnen Aktien und anderen Finanzprodukten. Das sei nun an vier Anlagestrategien demonstriert: von der konservativsten bis zur spekulativsten.

1. NACH UND NACH INVESTIEREN

Wann genau man wieder in den Markt einsteigen soll, ist schwer zu sagen. Die Börsenindexe ziehen an, können aber auch schnell wieder fallen. Viele Leute wagen es deshalb nicht, wieder zu investieren, aus Angst, den richtigen Augenblick zu verpassen. Sie bleiben unentschlossen und behalten ihr Bargeld.

Um diese Angst zu umgehen, gibt es ein einfaches Mittel: Woche um Woche in kleinen Tranchen investieren und so die Wiederanlage-Zeitpunkte auf mehrere Monate verteilen. «Statt sich unablässig zu fragen, wann man auf einen Schlag wieder einsteigen soll, ist es gescheiter, jede Woche regelmässig eine kleine Summe zu investieren, entweder in

einen Sparplan, in Anlagefonds oder einzelne Aktien», erklärt Jürg Schwab. «So verringert man das Risiko, im falschen Moment einzusteigen. Statt um eine geografische oder sektorielle Diversifikation handelt es sich hier um eine zeitliche Risikostreuung.» Mit den Instrumenten der Swissquote-Plattform kann dies automatisch geschehen.



Indem man jede Woche eine kleine Summe investiert, reduziert man das Risiko, im falschen Moment einzusteigen.

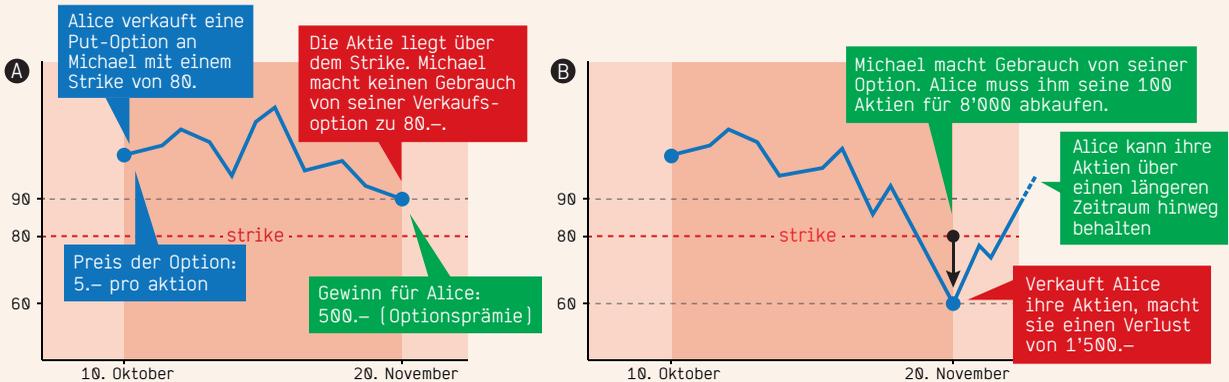
2. EINE PUT-OPTION VERKAUFEN

Mit dem Verkauf einer Put-Option können Sie auf zwei Ebenen spielen. Auf der ersten rechnen Sie damit, dass der Titel über den Strike (den Ausübungspreis) steigt. In diesem Fall wird Ihr Abnehmer sein Recht, die Aktie zum Ausübungspreis zu verkaufen, nicht ausüben. Ergebnis: Sie kassieren die Optionsprämie – einen kleinen Mehrwert, ohne Aktien austauschen oder viel Geld einsetzen zu müssen.

Auch der umgekehrte Fall ist möglich. Fällt der Titel unter den Strike, übt Ihr Abnehmer sein Recht aus, und Sie müssen seine Aktien zum Ausübungspreis kaufen. Ihre effektiven Kosten entsprechen also dem Ausübungspreis abzüglich der kassierten Prämie. Stossen Sie die Aktie unverzüglich ab, fahren Sie einen Verlust ein. Aber Sie müssen ja nicht verkaufen. Handelt es sich um einen Titel, den Sie sowieso in Ihrem langfristigen Wertchriftenportfolio haben wollen, be-

halten Sie ihn einfach. Steigt er später wieder, haben Sie keinen Nettoverlust erlitten, nur die Gelegenheit verpasst, diese Aktie zum günstigsten Preis einzukaufen.

«Um eine Put-Option verkaufen zu können, muss man eine gewisse Summe als Garantie blockieren bzw. hinterlegen», ruft Jürg Schwab in Erinnerung. «Aber es ist gescheiter, dieses Geld so einzusetzen, als in Form von Cash schlafen zu lassen!»



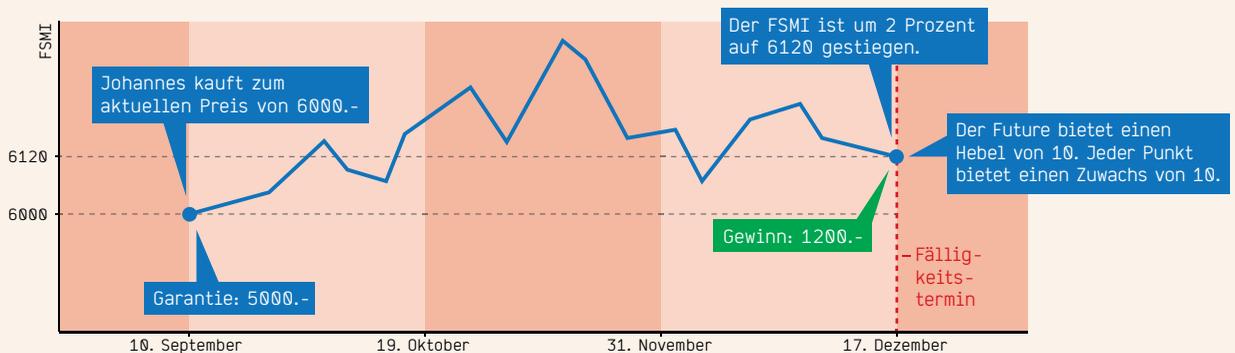
Die Option gibt das Recht, einen Monat lang bis zum 19. November 100 Aktien zu einem Wert von 80 Franken zu verkaufen. Verkaufen Sie eine Put-Option, können Sie auf zwei Ebenen spielen. Entweder erhalten Sie die Optionsprämie, falls der Titel steigt (A), oder Sie können die Aktie über einen längeren Zeitraum hinweg behalten.

3. AUF FUTURES SETZEN

Als noch etwas spekulativeres Instrument als die Put-Option nutzen Futures (Finanz- oder Warenterminkontrakte) einen Hebeleffekt, um von kleinen Schwankungen eines wenig volatilen Markts zu profitieren. Man engagiert sich, einen Future an einem vorausbestimmten Datum (viermal pro Jahr) zu einem vorgängig festgelegten Preis zu kaufen. Letzterer hängt von einem zugrunde gelegten Wert ab,

zum Beispiel einem Börsenindex wie dem SMI. SMI-Futures sind zehnmal mehr wert als der Index und bieten damit einen Hebel von 10. Ist der SMI um 1 Punkt gestiegen, entspricht der Gewinn einem Zuwachs von 10 Franken. Man kann die Position jederzeit schliessen, das heisst den Future-Kontrakt zu einem beliebigen Zeitpunkt verkaufen.

Selbstverständlich entspricht ein Index, der zu diesem Zeitpunkt oder beim Fälligkeitstermin gesunken ist, einem Verlust ... Will man auf Baisse spekulieren, kann man umgekehrt vorgehen und einen Future-Kontrakt verkaufen statt kaufen (siehe dazu «Von der Kunst, auf Baisse zu spekulieren», Magazin Swissquote, Juli 2010, (S. 76).



Mit einem Hebel von x10 erlaubt es der Future, auf kleinere Kursschwankungen zu spekulieren. Ein Zuwachs von 2 Prozent hat einen Ertrag von 24 Prozent auf einer Garantie von 5000 zur Folge.

4. AUF DEVISENMÄRKTE SPEKULIEREN

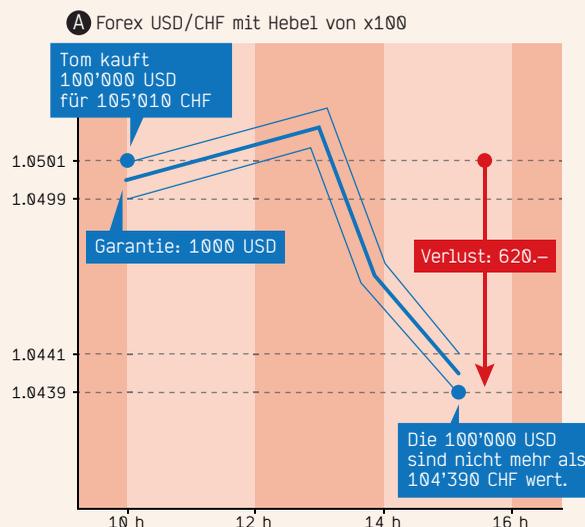
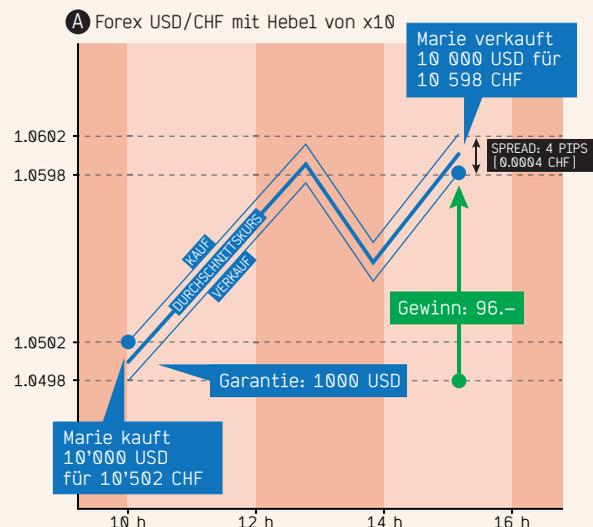
«Wenn es an den Börsen ruhig ist, kann man auch einfach auf andere Märkte ausweichen, in denen mehr läuft und die volatil sind. Zum Beispiel der Devisenmarkt (Forex), der Gold- und der Silbermarkt.» Hier kann man sehr grosse Hebel einsetzen, und das bedeutet, dass solche Geschäfte auch hoch spekulativ sind. «Bei eFOREX ist der maximale Hebel 100», präzisiert Jürg Schwab. «Er wird nur von «Intraday-Tradern» be-

nutzt, die mehrmals täglich in diesen Markt ein- und wieder aussteigen. Mit kleineren Hebeln kann man auf die Bewegungen über mehrere Tage hinweg setzen.»

Dank diesen Hebeln kann man von kleinen Kursschwankungen profitieren. Auf FXBook, der entsprechenden Swissquote-Plattform, lassen sich alle üblichen automatischen Aufträge definieren. Man kann zum

Beispiel einen «Stop» setzen; dann wird automatisch verkauft, wenn der Kurs das damit festgelegte Niveau erreicht hat.

Doch aufgepasst: Die Positionen werden automatisch geschlossen, wenn die aufgelaufenen Verluste die Hälfte der Kreditlimite erreicht haben. Bei einem Hebel x100 kann dies an einem üblichen Tag durchaus passieren.



[A] Bei einem Hebel von 10 zieht eine Erhöhung des Kurses von einem Cent einen Zuwachs von 9 Prozent auf der Garantie von 1000 USD nach sich. [B] Bei einem Hebel von 100 reicht ein Kursfall von 0.6 Cent aus, um die Garantie um mehr als die Hälfte zu reduzieren. Die Position wird geschlossen.

Lexikon

Hebelwirkung

Als Hebelwirkung wird der Multiplikator zwischen dem tatsächlich fest eingesetzten Geld und der Summe bezeichnet, mit der man spekuliert. Bei einem Hebel von 10 kann man zum Beispiel mit einem Einsatz von 1000 Franken mit 10'000 Franken spekulieren.

Put-Option

Mit dem Kauf einer Put-Option erwirbt der Anleger das Recht, einen individuellen Titel (den zugrunde gelegten Wert) an einem bestimmten Termin zu einem vorgängig definierten Ausübungspreis zu verkaufen. In diesem Fall ist der Verkäufer verpflichtet, den Titel bei Fälligkeit zu kaufen. Der Optionspreis variiert je nach Markt. Auf der Swissquote-Plattform betragen die Kommissionen 1,50 Franken, 1,00 Euro und 1,99 Dollar pro Kontrakt.

Future

Ein Future ist ein Vertrag (Kontrakt) für den künftigen Kauf oder Verkauf zu einem festgelegten Zeitpunkt von zugrunde gelegten Werten wie Indizes, etwa SMI, DAX

oder Dow Jones Industrial Average. Bei Swissquote kostet dieses Geschäft eine Kommission ab 1 Euro pro Kontrakt.

Garantiesumme

Um mit einem Future oder einer Option handeln zu können, muss eine Garantiesumme oder «Marge» blockiert bzw. hinterlegt werden, deren Höhe vom zugrunde liegenden Wert abhängt.

Spread und Pips

Auf dem Devisenmarkt versteht man unter dem «Spread» die Differenz zwischen Ankaufs- und Verkaufspreis, gemessen in «Pips» (der 4. Dezimale). Bei einem Euro-Dollar-Kurs von 1,3000 ergibt ein Spread von 2 eine Ankaufs-/Verkaufskote von 1,2999–1,3001. Swissquote bietet konkurrenzfähige Spreads ab 1,8 Pips an.

Kotierung

Die Ankaufs-/Verkaufskotierung wird vom Market-Maker festgesetzt. Der Anleger kauft also zum Verkaufspreis und verkauft zum Ankaufspreis.



Verstärken Sie die Wirkung: Investieren Sie in Faktor Zertifikate.

Mit Faktor Zertifikaten begleiten Sie den Trendverlauf oder nutzen kurzfristige Kursbewegungen gemäss Ihrer Marktmeinung zu einer einzelnen Aktie des SMI, dem SMI- oder DAX-Index. Sie können sowohl auf steigende (Long) als auch auf fallende (Short) Kurse setzen. Durch den gewählten Faktor (-3 Short/+3 Long) partizipieren Sie im Ergebnis überproportional von den Bewegungen der Aktie oder der Indizes.

Auf www.zertifikate.commerzbank.ch finden Sie weitere Informationen und die notwendigen Angaben zum Erwerb von Faktor Zertifikaten. Mehr Infos unter Telefon **0800 11 77 11** oder derivatives.swiss@commerzbank.com

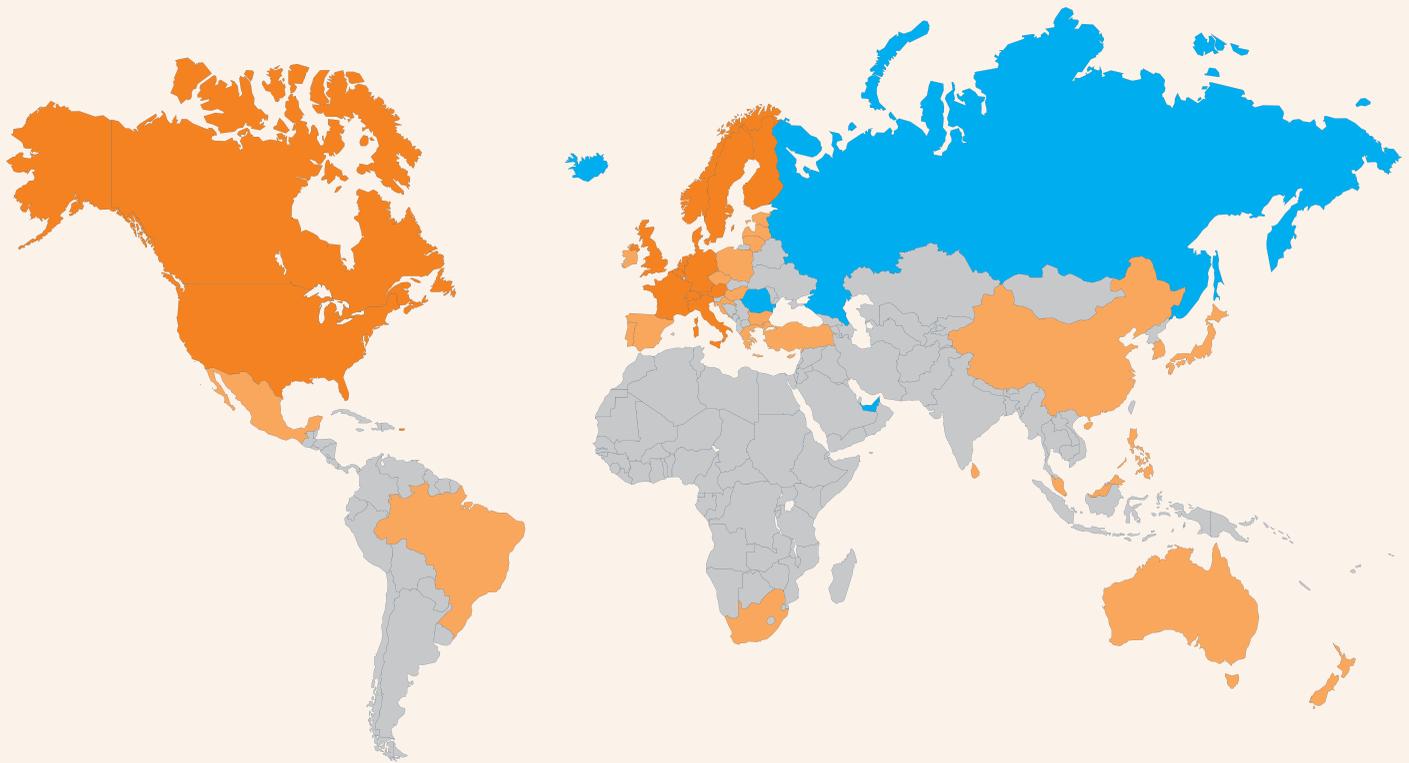
Valor	Basiswert
11656082	Faktor Triple Long SMI Index
11380768	Faktor Triple Long ABB Index
11380769	Faktor Triple Long Actelion Index
11380770	Faktor Triple Long Adecco Index

 **STRUKTURIERTE PRODUKTE**
MESSE 2010

20. + 21. Oktober 2010 Kongresshaus Zürich

Wir freuen uns auf Ihren Besuch am Stand K1.

Gemeinsam mehr erreichen



- ONLINE ECHTZEITAUSFÜHRUNG
- ONLINE VERZÖGERTE AUSFÜHRUNG
- PER TELEFON

SWISSQUOTE BIETET NOCH VIEL MEHR

- Informationsportal swissquote.ch mit kostenlosen Echtzeit-Dienstleistungen für die Kunden der Bank
- Innovative Instrumente für die private Vermögensverwaltung (ePrivate Banking) und/oder Wertschriftenanalyse
- Echtzeit-Bankkonto in verschiedenen Währungen, Wertschriften-Depositenkonto, Online-Zahlungsdienst, Wertschriftenhandel zu Discountpreisen
- Echtzeit-Aktienhandel auf den wichtigsten Börsenplätzen der Welt (siehe Karte)
- Online-Handel mit Optionen und Futures auf den wichtigsten Terminmärkten (Eurex, CME – Chicago Mercantile Exchange, ISE – International Securities Exchange)
- Echtzeit-Handel mit Warrants und anderen derivativen oder strukturierten Produkten (Scoach, Euwax)
- Fundshop: die grösste schweizerische Handelsplattform für Anlagefonds (mehr als 5500 Produkte online)
- Obligationenhandel (mehr als 9000 Produkte)
- eForex (Devisen und Edelmetalle): Dank unserer innovativen FXBook-Technologie (Spread ab 1,8 Pips, Leverage 100:1) stehen mehr als 40 Währungs-paarungen zur Verfügung
- Neuartiges Sparkonto
- Devisen: Devisenhandel (Spot, Termin, Swap, Optionen)
- Lombardkredite
- Fest- bzw. Termingeld-Konten und Treuhand-anlagen
- Kreditkarten (Visa, Mastercard)
- Mehrsprachiges Customer Care, wochentags durchgehend geöffnet von 8 bis 22 Uhr: in der Schweiz 0848 25 88 88, aus dem Ausland +41 44 825 88 88

Anlagezertifikate und Hebelprodukte



21.000 Hebelprodukte, 7.000 Bonuszertifikate, 7.000 Discountzertifikate, 4.000 Reverse Convertibles und 1 schlaue Nummer für Sie.

Als Schweizer Privatanleger profitieren Sie von unserem außergewöhnlichen Produktangebot. Denn als Mitglied an der SIX können Sie viele unserer Strukturierten Produkte auch auf Scoach handeln. Das alleine reicht uns aber nicht. Deshalb klären wir Sie gerne in einem persönlichen Gespräch verständlich und vollständig über unsere Zertifikate und Hebelprodukte auf. An jedem Börsentag von 8.00 bis 19.00 Uhr. Damit Sie erfolgreicher investieren können. Rufen Sie uns kostenfrei an.



Kostenfreie Infoline 00800 4000 9100 Hotline für Berater +49 211 910-4722 zertifikate@hsbctrinkaus.de www.hsbc-zertifikate.ch

Die hierin enthaltenen Produktinformationen stellen keine Empfehlung zum Kauf oder Verkauf der darin besprochenen Wertpapiere seitens der HSBC Trinkaus & Burkhardt AG dar und können eine individuelle Anlageberatung durch die Hausbank nicht ersetzen. Die Programm Dokumentation und die Endgültigen Bedingungen können bei der HSBC Trinkaus & Burkhardt AG, Marketing Retail Products, Königsallee 21/23, 40212 Düsseldorf, Bundesrepublik Deutschland, kostenlos bezogen werden und sind unter www.hsbc-zertifikate.ch einsehbar und/oder in elektronischer Form abrufbar. Die hier vorgestellten Finanzprodukte gelten in der Schweiz als strukturierte Produkte im Sinne von Art. 5 des Schweizer Kollektivanlagegesetzes („KAG“) und stellen keine Beteiligung an einer kollektiven Kapitalanlage im Sinne von Art. 7 oder 119 KAG dar und unterstehen somit nicht der Aufsicht der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht. Deshalb kommt ein Investor nicht in den Genuss des vom KAG vermittelten Anlegerschutzes. Display-Abbildung modifiziert dargestellt. Motorola und das stilisierte M-Logo sind Marken oder eingetragene Marken der Motorola Trademark Holdings, LLC. © 2010 Motorola Mobility, Inc. Alle Rechte vorbehalten. Stand: 24.09.2010.



..ABONNEMENT...SWISSQUOTE...MAGAZINE...ABONNEMENT...

..Die 6 nächsten Ausgaben...kommen zu Ihnen nach Hause...für nur CHF 40.-.....

- Bestellen Sie Ihr Abo online unter www.swissquote.ch/magazine/d/
- Oder füllen Sie untenstehendes Formular aus (nur für die Schweiz).

Ich bestelle ein Abonnement für die nächsten 6 Ausgaben für eine Summe von 40 CHF.

Frau / Herr

Name

Vorname

Firma

Strasse, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefon

Email

Datum / Unterschrift

Koupon
 zurücksenden an
 Swissquote Magazine
 Ch. de la Crétaux 33
 1196 Gland, Suisse
 F +41 44 825 88 89

DESIGN

In neuem Licht

Die Lampendesigner lassen sich von den neuen Beleuchtungstechnologien wie LED inspirieren und sprudeln nur so vor Kreativität. Die neusten Trends auf dem Markt im Detail.

Emilie Veillon



«HORSE LAMP»
VON MOOOI
Preis: 4'975.-
www.moool.com



«SIRCHESTER»
VON SERRALUNGA
Preis: 1'430.-
www.serralunga.com

In den letzten Jahren kam es im Beleuchtungssektor zu einem regel- rechten Kreativitätsrausch. Die Entwicklung neuer Technologien und Materialien, aber auch das geplante Verschwinden der Glühlampe (siehe Kasten) regten die Leuchtdesigner zu unzähligen Innovationen an.

Eine davon sind Leuchten im minimalistischen Design. Dank der Verwendung von sehr kleinen LEDs (engl.: Light Emitting Diode) ist so eine Lampe schlicht und dezent und bringt neue Proportionen in die Räume. Das gilt zum Beispiel für die Hängeleuchte «Miyako» von Danese, die einzeln oder in Kombination über einem Tisch aufgehängt werden kann. Die rechteckige Leuchte hat einen Durchmesser von nur fünf Zentimetern und verströmt dennoch helles direktes Licht bei sehr niedrigem Energieverbrauch.

Vom Konzept her zwar weniger revolutionär, aber ebenfalls Gegenstand zahlreicher Innovationen ist die sogenannte Skulpturlampe. Sie thront regelrecht im Zimmer, hat also eine vornehmlich dekorative Funktion. Als Vorbild dient ihr die imposante «Horse Lamp» von Moooi, ein lebensgrosses Pferd, das als Kopfschmuck einen Lampenschirm trägt. Oder auch das Modell «Tress» von Foscarini, ein Geflecht aus einem Material auf Glasfaserbasis, das um einen zylindrischen Halter mit zwei Lichtquellen gewickelt ist: unten eine zum Lesen und oben eine für eine stimmungsvolle Beleuchtung des Raumes. «Dieser Leuchtentyp bietet den Designern heute ein breites Experimentierfeld. Sie scheuen sich nicht mehr, ungewöhnliche Materialien wie Kohlefasern oder sogar Zement einzubauen», bemerkt Jean-Pierre Goumaz, Inhaber des gleichnamigen Showrooms für zeitgenössische Möbel und Leuchten in Lausanne.

MÖBEL MIT INTEGRIERTEN LEDs

Parallel zu den Lampen im eigentlichen Sinne tauchen seit einigen Modezyklen in den Kollektionen der Hersteller auch Möbel



«TRESS»
VON FOSCARINI
Preis: 1'026.- [110 cm]
oder 1'757.- [195 cm]
www.foscarini.com

und Gegenstände mit integrierten LEDs auf. Gartenbank, Übertopf oder Tisch werden so mit einer Leuchtfunktion ausgestattet, wie der beeindruckende Chesterfield-Kunststoffsessel «Sirchester» von Serralunga, der sich mit einer schimmernden Lichthülle umgibt. «In Zukunft wird sich der Einbau von LEDs nicht mehr auf Möbel oder Gegenstände beschränken, sondern sie werden auch in Teile von Gebäuden integriert, also in Wandflächen, Treppen, Böden und Decken», so die Prognose von Simon Simos, Lichtarchitekt und Professor an der Genfer Hochschule für Kunst und Design.

Gerade ist die Entwicklung von OLEDs (Organische Leuchtdioden) in vollem Gange, durch die es sogar möglich wird, Licht ganz ohne Lampenkolben auszustrahlen. Diese Dioden bilden Leuchtflächen von weniger als zwei Millimetern Dicke. Wie die LEDs gehören auch sie zur Familie der Lichtquellen auf Halbleiterbasis, für die Lichterzeugung werden aber organische Stoffe, genauer gesagt Kohlenwasserstoff-Verbindungen, ver-



«MIYAKO»
VON DANESE
Preis: 392.-
(mit LED-Leuchte)
www.danese milano.it

wendet. Diese brandneue Technologie weckt schon jetzt das Interesse der Designer. Bei der letzten Mailänder Möbelmesse präsentierte der Brit Tom Dixon Prototypen von flachen Hängeleuchten. Diese «Flat Lamps» haben einen extrem dünnen Rahmen. «Genau darin liegt das Potenzial der OLED-Technologie. Sie kann gleichmässig gestreutes Licht auf einer grossen Kunststoff- oder Glasfläche mit sehr geringer Dicke erzeugen», erklärt Simon Simos. «So könnte es sein, dass in Zukunft die Gegenstände selbst leuchten.» ▲

DAS ENDE DER GLÜHBIRNE

Am 1. September 2010 hat die Schweiz das Glühlampenverbot übernommen, das in der Europäischen Union bereits früher in Kraft trat. Verschwinden werden die Glühbirnen allerdings erst nach und nach. In einem ersten Schritt wurden alle matten Birnen und alle klaren Glühlampen ab 100 Watt verboten. Bis 2016 werden dann alle Glühbirnen und die meisten Halogenlampen vom Markt verschwunden sein.

Ihren Platz in den Regalen werden drei Arten von stromsparenden Leuchtmitteln einnehmen: die sogenannten ECO-Halogenlampen, die LED-Leuchten (Licht emittierende Dioden) und die Energiesparlampen auf Leuchtstoffbasis.

going private

Online anlegen in Schweizer KMU und nicht notierte Unternehmen



Photo: Yves Garneau

www.cofundit.com

Spezialisiertes Netzwerk für Darlehensfinanzierung von Wachstumsunternehmen durch private Investoren



Connecting Minds, Funding Business

Information und Registrierung info@cofundit.com Cofundit Sarl, Lausanne

REISEN

Geheimnisvolle Namib-Wüste

Spektakuläre Dünen bis an die Atlantikküste, Schiffswracks mitten in der Wüste, kleine, zwischen Wellen und Wüste eingeklemmte Städtchen – die Wüste Namib ist ein magischer Ort. Eine Reise durch West-Namibia, im Süden Afrikas. *Camille Destraz*



Dünen in der Region Hardap in Namibia, von einem Luftschiff aus fotografiert.



Die Wüste Namib ist die älteste Wüste der Welt. Auf 2000 Kilometern erstrecken sich hier spektakuläre Landschaften, geheimnisvolle Orte, es herrscht sengende Hitze, aber auch Trostlosigkeit. Namib-Besucher können die verschiedenen Farbnuancen der riesigen Dünen bewundern, beeindruckende Kolonien von Basstölpeln, Robben und Brillenpinguinen beobachten, in einer vom Sand bedeckten Geisterstadt herumspazieren und vielleicht sogar einen Blick auf die letzten (noch lebenden) Wüstenpferde erhaschen. Das Angebot an aussergewöhnlichen Aktivitäten ist gross: Ballonfahrten über der Wüste zum Beispiel oder – etwas weniger umweltfreundlich, aber genauso spannend – eine Quad-Tour, bei der es mit heissem Fahrtwind im Gesicht von einer Düne zur nächsten geht.

Wie den beiden Nachbarländern Südafrika und Botswana ist es auch Namibia gelungen, die Nachfrage nach Übernachtungsmöglichkeiten zu befriedigen: Diese reichen von der Jugendherberge bis zur Luxus-Lodge – sogar mitten in der Wüste. Hinzu kommt eine grosse Gastfreundschaft. «Selbst ganz im Norden findet man Luxusunterkünfte für eine beschränkte Zahl von Touristen», erklärt Hans-Peter Lüthi, Spezialist für das südliche Afrika und Gründer des Reisebüros Swissafrican. «Einige Camps achten sehr auf den Schutz der Umwelt und unterstützen gleichzeitig lokale Projekte. Dieses Vorgehen hilft, einen gesunden Tourismus zu erhalten.»



DIE SKELETTKÜSTE

Ganz im Norden der Wüstenzunge, die sich vom Atlantik begrenzt bis nach Angola erstreckt, liegt die sogenannte Skeleton Coast, auf Deutsch bekannt als Skelettküste. Wer sie mit dem Flugzeug überfliegt, versteht, weshalb sie diesen eher makaberen Namen erhalten hat: Im Sand versunken findet man hier – manchmal sogar mehrere Kilometer vom Ozean entfernt – Dutzende von Schiffswracks, die seit Jahrzehnten unter der Sonne glühen. Besuche des Skelettküsten-Nationalparks sind jedoch nur im Rahmen von organisierten Führungen gestattet.

Wer sich in Richtung des Kaokoveld aufmacht, mag trotz des besonders unwirtlichen Geländes – mit viel Glück und Ausdauer – Wüstenelefanten, Löwen, Bergzebras, Giraffen, Oryxantilopen oder Spitzmaulnashörner antreffen. Vögel scheinen sich hier ebenso wohl zu fühlen: An die 250 Vogelarten zählt man in dieser Gegend. Auch sonst gibt es in der Region einiges zu sehen. Doch Vorsicht – ihre Ausdehnung bedingt, dass man oft mehrere Autostunden Weg einplanen muss. Zum Beispiel, um Himba-Dörfer zu besuchen oder die Felsgravuren von Twyfelfontein zu bewundern, die

vor ungefähr 6000 Jahren in den roten Sandstein geritzt wurden.

DIE LEGENDÄRE DÜNE 45

Um voll und ganz zu spüren, welche Kraft die Wüste in sich birgt, ist ein Besuch der Düne 45 unumgänglich. Diese rote, 150 Meter hohe Düne verdankt ihre berühmte Nummer der Anzahl von Kilometern, die sie vom Parkeingang bei Sesriem trennen. Ein absolutes Muss: Verlassen Sie Ihre Unterkunft in Sesriem um 4 Uhr morgens, damit Sie die Düne vor der Morgendämmerung erreichen. Besteigen Sie die Düne von der Seite – am



JACK OYSON

besten barfuss, um den eiskalten Sand zwischen Ihren Zehen zu spüren.

Der Sonnenaufgang in der Wüste ist ein wahrhaft atemberaubendes Schauspiel. Die Dünen wechseln im Minutentakt ihre Farbe: von Dunkelviolett über ein blasses Lila, bis hin zu verschiedenen Orange- und Rottönen. Inmitten dieser überwältigenden Landschaft scheint die Zeit stehen zu bleiben. Wenn die Sonne vollends aufgegangen ist (Wolken sind in dieser Gegend eher selten), können Sie sich auf den Abstieg freuen: wandernd, rennend, springend oder auch gerne rollend -



THORSTEN WAGNER



LOTHAR HEERZOG



VAL C.

je nachdem, worauf Sie gerade Lust haben! Am Fusse der Düne befinden sich einige vertrocknete, krumme Bäume als quasi alleinige Vertreter der örtlichen Pflanzenwelt. Und für diejenigen, die hoch hinauswollen, bietet sich die einmalige Gelegenheit eines unvergesslichen Ballonflugs über Sossusvlei.

LÜDERITZ UND SEINE GEISTERSTADT

In Lüderitz herrscht eine ganz besondere Stimmung. Die Stadt liegt im Südwesten Namibias, weit weg von allem, eingezwängt zwischen Ozean und Wüste. Der nächste Ort ist gut 100 Kilometer entfernt. Auf der einzigen Strasse, die nach Lüderitz führt, trifft man mit ein wenig Glück auf die weltweit einzigen in einer Wüstengegend lebenden Wildpferde.

Obwohl Lüderitz im Herzen der Wüste Namib liegt, hat es die Stadt geschafft, ihre bayerische Atmosphäre aus dem 19. Jahrhundert zu bewahren. Deutsche Ladenschilder, typische Bierlokale, eine lutherische Kirche: Manchmal muss man sich in den Arm kneifen, um glauben zu können, dass man sich tatsächlich in Afrika befindet. Wie es sich für eine ehemalige deutsche Kolonie gehört, isst man hier im Bierlokal Sauerkraut und Würste und hört Schlagermusik für die richtige Stimmung!

Zum Meer hin liegt der Hafen von Lüderitz, der regelmässig in Nebel gehüllt ist. Von hier aus kann man das Gerangel unter Seebären- und Brillenpinguin-Kolonien und auch Strausse und Rosaflamingos beobachten.



LEANNIE ADAMS

Ein weiterer faszinierender und absolut sehenswerter Ort ist das Dorf Kolmannskuppe. Nur wenige Kilometer entfernt von Lüderitz stösst man auf diese in den 50er-Jahren aufgegebene Diamantensiedlung. Häuser, ein Krankenhaus, eine Kegelbahn, ein Theater, ein Kasino, eine Schule, eine Teestube: All das findet man hier. Einige der Häuser versinken bis zum Dach im Wüstensand – eine wahrhafte Geisterstadt. Der Legende nach musste man zur Zeit, als Kolmannskuppe gebaut wurde, bloss warten, bis der Mond am Himmel aufging, um das Funkeln der Diamanten im Sand zu erkennen. Nachdem die Mine erschöpft war, verliessen die Menschen den Ort. Das Gebiet südlich um Lüderitz gehört jedoch immer noch zu den grossen Diamantensperrgebieten des Landes, wo die letzten geheimnisvollen Winkel der Wüste Namib eifersüchtig gehütet werden ... ▲

PRAKTISCHE TIPPS

Man kann problemlos selbst einen Flug bis nach Windhoek reservieren (mehrere Fluggesellschaften, darunter Swiss, fliegen die Landeshauptstadt mit zwei Zwischenlandungen an) und Namibia im Mietauto bereisen. Einige Regionen sind jedoch nur schwer zugänglich, zum Beispiel der Nationalpark Skelettküste. Seien Sie gewarnt: Aufgrund der teilweise schlechten Strassen ist die Gefahr relativ hoch, mitten im Niemandsland eine Reifenpanne zu erleiden!

Wer für den Besuch die Erfahrung eines Führers und die Vorteile eines organisierten Transports in Anspruch nehmen möchte, der findet zahlreiche organisierte Touren. In der Schweiz bietet beispielsweise das von einem Ehepaar geführt Reisebüro Swissafrican mit Sitz in Zürich diverse Reisen ins

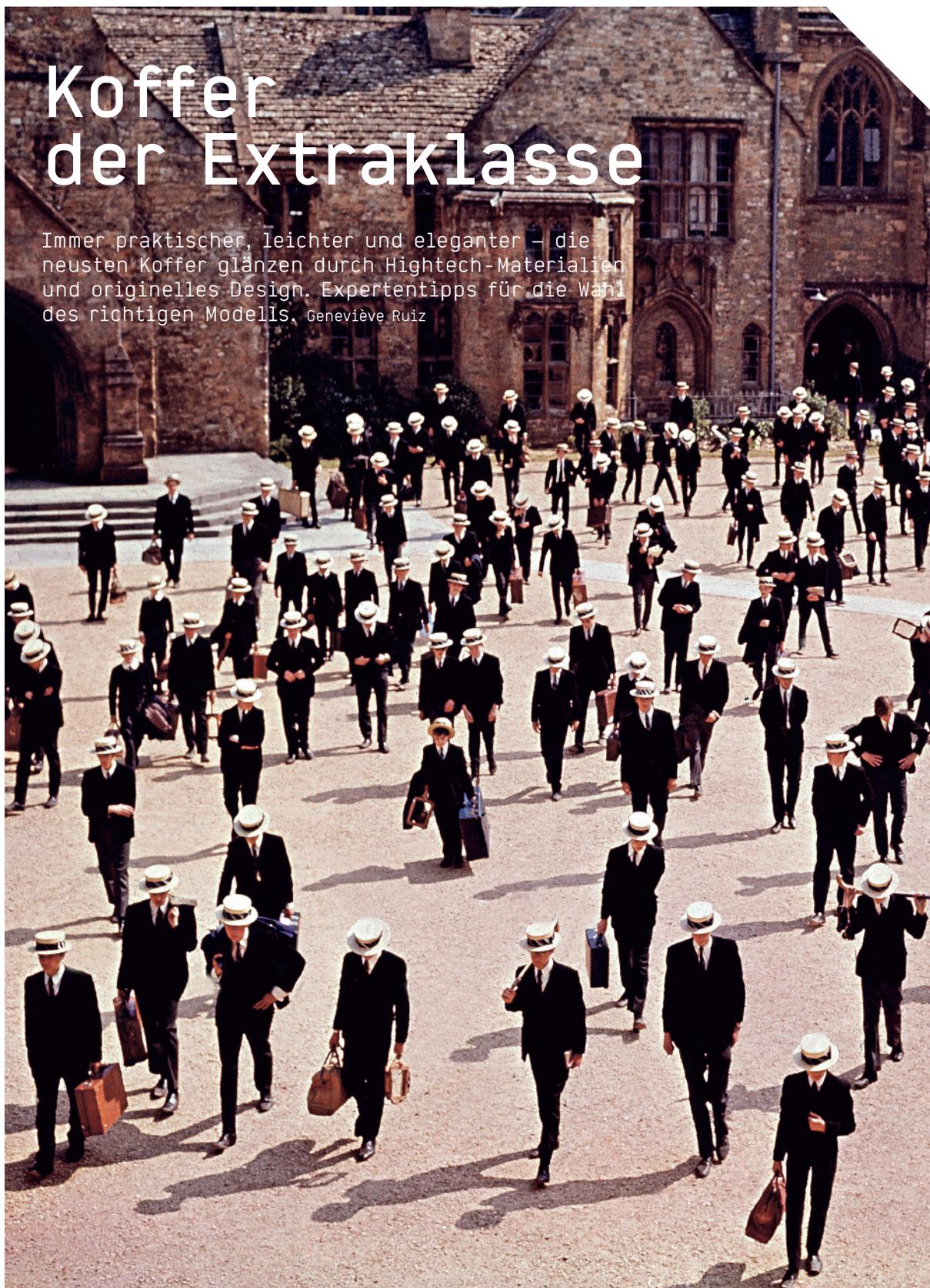
südliche Afrika an. Die beiden Afrika-Kenner offerieren unter anderem massgeschneiderte Reisen nach Namibia – auch für Familien mit Kleinkindern. Informationen auf www.swissafrican.ch oder unter 044 451 40 51.

Das Reisebüro Jerrycan Voyages in Genf bietet ebenfalls individualisierte Aufenthalte für jeden Geschmack und jedes Portemonnaie an. Keine Gruppenreisen, nur das Beste Namibias, bevorzugt mit Übernachtung in bequemen Lodges an zauberhaften Orten. www.jerrycan-travel.ch oder 022 346 92 82.

Was das Klima betrifft, sollte natürlich besonders die Hitze erwähnt werden. Von Oktober bis März können die Temperaturen bis auf 40 Grad klettern. Ab April wird das Klima angenehmer.

Koffer der Extraklasse

Immer praktischer, leichter und eleganter – die neusten Koffer glänzen durch Hightech-Materialien und originelles Design. Expertentipps für die Wahl des richtigen Modells. Geneviève Ruiz



GOODBYE, MR. CHEFS/NEWS.COM

Man trägt ihn bis ans Ende der Welt und vertraut ihm oft all seine Reichtümer an: Der Koffer ist ein unverzichtbarer Gegenstand jeder Reise, so wie die Zahnbürste oder die Sonnenbrille. Die Vielfalt ist gross und reicht von Basismodellen «Made in China» bis zu ultraleichten Exemplaren aus Polypropylen.

Der Weltmarkt wird seit 40 Jahren von Samsonite aus Amerika und Delsey aus Frankreich bestimmt. Während Delsey in den 70er-Jahren den Rollkoffer erfand, sicherte sich Samsonite im letzten Jahrzehnt den Vorsprung mit der Entwicklung einer neuen Produktklasse von ultraleichten Koffern (siehe Beschreibung des Modells Cosmolite). Die amerikanische Marke war schon immer für die Robustheit ihrer Produkte bekannt, doch diese neue Generation brachte sie zur Weltspitze im Hinblick auf die Marktanteile.

Leichtigkeit ist für Konsumenten zum wichtigsten Kriterium geworden.

Gerade die Leichtigkeit ist für die Konsumenten zum wichtigsten Kriterium geworden. «Sie wollen sich nicht mehr den Rücken kaputt machen», so die Beobachtung von Elle Steinbrecher bei Manor. «Ausserdem hängt der Trend zu den Leichtgewichten auch mit den Vorgaben der Fluggesellschaften zusammen, die immer strenger werden.»

Fast genauso wichtig wie das Gewicht: die unverzichtbaren Rollen. «Es müssen vier sein, und sie müssen sich in alle Richtungen drehen können», betont Elle Steinbrecher. «Stimmt die Qualität, so ist das Gepäck damit leicht zu handhaben und zu transportieren.»

HART ODER WEICH?

Bei den Farben sind Schwarz und Marine nach wie vor am beliebtesten, doch in den letzten Jahren setzte sich gerade bei der jüngeren Kundschaft auch ein Trend zu kräftigen Farben

mit leuchtenden Pink-, Grün- oder Gelbtönen durch. «Das ist das beste Mittel, um seinen Koffer auf dem Gepäckband zu erkennen», meint Eric Braunschweig, Fachverkäufer für Reisegepäck bei Globus.

Oft können sich die Kunden nur schwer zwischen einem harten und einem weichen Koffer entscheiden. «Die Entscheidung hängt vom Verkehrsmittel ab», erklärt Elle Steinbrecher. «Trotz enormer Fortschritte in der Festigkeit flexibler Gewebe sind Hartschalenkoffer einfach am stabilsten. Für eine Flugreise würde man also ein Modell der Kategorie Hartgepäck nehmen, das Erschütterungen und Feuchtigkeit besser standhält und auch sicherer ist. Verreist man mit dem Zug oder dem Auto, so ist ein flexibleres Material besser geeignet, weil das Gepäck dann leicht im Kofferraum oder im Abteil verstaut werden kann.» ▲

Der Koffermarkt in Zahlen



Anzahl der Koffer, die im letzten Jahr in der Schweiz verkauft wurden.



Vom Verlassen des Werks bis zum Verkauf an den Kunden hat sich der Preis für einen Koffer nahezu verzehnfacht.

1'000'000'000

Samsonites Umsatz 2009 in Euro.

DER ERWEITERBARE TROLLEY FIBER LITE, CHAMPION UNTER DEN FALTKOFFERN

Delsey versucht, angesichts der Übermacht von Samsonite nicht klein beizugeben und schlägt sich gut. Besonders mit seinem flexiblen Modell Fiber Lite, bei dem das geringe Gewicht mit einer Stabilität verbunden ist, die den Modellen mit starrem Gehäuse beinahe gleichkommt. Die Qualität ergibt sich aus einem Gewebe, das dem von kugelsicheren Westen ähnelt, sowie aus einem extrem strapazierfähigen Fiberglasgerüst. Er wiegt 4 kg bei einem Fassungsvermögen von 98 Litern, das auf 110 Liter erweitert werden kann. Wichtige Details: verstärkte Ecken, 4 leise Rollen, komfortable gepolsterte Tragegriffe und ein eingebautes TSA-Vorhängeschloss (siehe Folgeseite). Zur Kollektion gehören auch Modelle, die man leicht zusammenfalten und flach verstauen kann. Ideal, wenn man wenig Platz hat.



Grösse: 77 cm
Volumen: 98+12 Liter
Gewicht: 4 kg
Preis: rund 220 Franken
www.delsey.com

COSMOLITE SPINNER, EXTREM LEICHT

Samsonite hat den Sprung in eine neue Dimension geschafft: Das Cosmolite-Modell verbindet minimales Gewicht (2,97 kg für ein Volumen von 70 Litern) und eine Stabilität, die allen Strapazen die Stirn bietet. Dies ist der Curv-Technologie zu verdanken, einem Verbundmaterial von Faserstrukturen auf Polypropylen-Basis. Das muschelartige Design der Schale bietet zusätzlichen Schutz vor Schäden. Der in Deutschland produzierte Cosmolite wurde mit dem Red Dot Design Award «Best of the Best 2010» ausgezeichnet sowie dem «Henry van de Velde Label 2009», einem Preis für innovative Produkte in Sachen Design und Technologie. «Die Cosmolite-Kollektion ist in diesem Jahr unser Verkaufsschlager», berichtet der Reisegepäck-Experte des Lederwarengeschäfts Buzzano in Genf. «Trotz des Preises lassen sich die Kunden von den Eigenschaften der Modelle verführen.»



Grösse: 68 cm
Volumen: 70 Liter
Gewicht: 2,97 kg
Preis: rund 700 Franken
www.samsonite.com

PRO-DLX 3 BUSINESS ROLLING TOTE, MASSGESCHNEIDERT FÜR GESCHÄFTSREISEN

Der kompakte und dezente Prox-DLX 3 Business von Samsonite ist der ideale Koffer für Geschäftsleute. Mit seinen bescheidenen Massen kann er mit in die Flugzeugkabine genommen werden, was grosse Zeiterparnisse bei der Gepäckabholung bedeutet. Das spezielle Notebook-Fach kann beim Sicherheitscheck gescannt werden: Zeitraubendes Auspacken wird also überflüssig. Die wasserdichten Taschen für Papiere und Handy sowie das elegante Design mit Details aus Leder und Nickel führen schliesslich dazu, dass man diesen Koffer auf keiner Geschäftsreise missen möchte.



Grösse: 27cm
Volumen: 25,5 Liter
Gewicht: 3,38 kg
Preis: rund 400 Franken
www.samsonite.com

Profitipps fürs Kofferpacken

Rollen

Anstatt die Kleidung zu falten, sollte man sie so eng wie möglich zusammenrollen. Mit dieser Technik wird vermieden, dass Falten entstehen. Für Kleidungsstücke, die dennoch zerknittert ankommen werden, nimmt man einen Kleiderbügel mit, sodass man sie unverzüglich aufhängen kann.

Das Schwerste nach unten

Schuhe, Bücher oder elektronische Geräte sollten auf dem Boden des Gepäckstücks platziert werden. Zerbrechliche Gegenstände kommen in die Mitte, wo sie gut vor möglichen Stössen geschützt sind.

Möglichst viele Tüten

Eine Tüte für jedes Paar Schuhe, für Kosmetik- und Hygieneprodukte, schmutzige Wäsche oder auch für Souvenirs. So sind die Sachen geschützt und können leichter wiedergefunden werden.

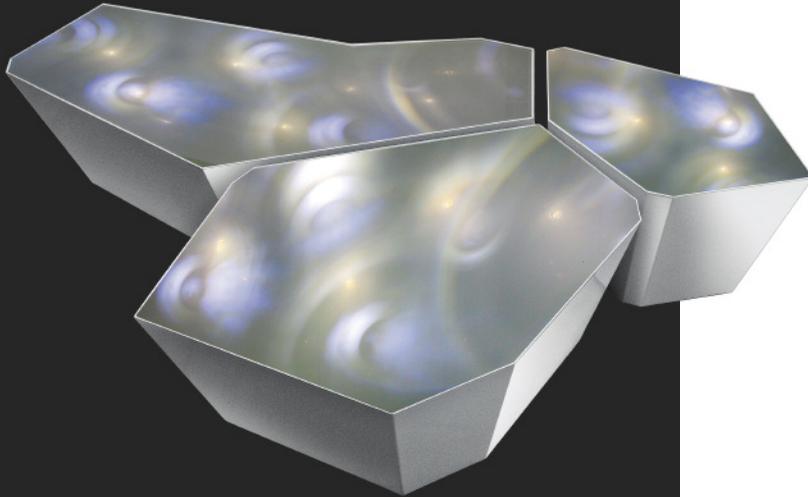
Namen angeben

Reiseunternehmen raten dazu, aussen am Gepäck ein Etikett anzubringen, auf dem der Name und die Telefonnummer oder E-Mail-Adresse des Besitzers stehen, um Verluste oder Verwechslungen zu vermeiden. Die vollständige Adresse sollte aus Sicherheitsgründen nicht angegeben werden.

TSA-Schloss

Das Gepäck mit einem Schloss zu verschliessen, verringert natürlich das Diebstahlrisiko. Bei Reisen ins Ausland sind jedoch einige Sicherheitsbeamte befugt, die Schlösser aufzubrechen, um das Gepäck zu durchsuchen. Das kommt insbesondere in den USA vor, wo der Besitzer anschliessend auch nicht entschädigt wird. Damit man nicht mit einem offenen Koffer reisen muss, gibt es spezielle Vorhängeschlösser der TSA (Transportation Security Association) mit einem Schliessmechanismus, den nur die Sicherheitsdienste öffnen können.

HINGUCKER



LEDs und Kristalle

Voll im Trend der Leuchtmöbel liegen die aus Metall gefertigten und mit einer laminierten Glasoberfläche versehenen Floe-Kaffeetische von Tomoko Azumi. Im Innern des Tisches projizieren LEDs Lichtstrahlen auf Swarovski-Kristalle, wodurch ein Schimmern auf der Oberfläche erzeugt wird.

*Floe von Tomoko Azumi für LaPalma
www.lapalma.it*

12'000.-



Urbane Maus

Verspielte Konkurrenz für die alten Fotorahmen auf dem Arbeitstisch: Die Computermaus der Firma Urban Factory besitzt eine integrierte Anzeigefläche für Digitalfotos. Die mit 1 MB Speicher ausgestattete Photo Mouse enthält zudem ein Softwareprogramm, das die Bilder direkt ins richtige Format umwandelt.

*Photo Mouse von Urban Factory
www.urban-factory.com*

ca. 50.-



Sanftes Erwachen

Traditionelle Wecker reißen uns häufig genug un- sanft aus dem Schlaf. Eine angenehme Alternative sind Lichtwecker, die einen Sonnenaufgang simu- lieren. Der britische Hersteller Lumie bietet meh- rere Modelle an, darunter auch den innovativen Lumie 300. In verschiedenen Lichtstufen ahmt er einen Sonnenauf- und -untergang nach und verfügt zudem über ein Radio und einen MP3-Player.

*Lumie 300
www.lumie.com*

389.-



Fahrendes Juwel

Im Sattel der Teammachine SLR01 nahmen die Radweltmeister Cadel Evans und Alessandro Bal- lan die Saison 2010 in Angriff. Getreu seinem Ruf als «Goldschmied» unter den Zweiradherstel- lern hat der Schweizer Fahrradhersteller BMC Trading ein Velo entwickelt, das Leistung und Leichtgewicht miteinander vereint. Ästheten werden sich an dem schlichten Rahmen erfreuen.

*Teammachine SLR01 von BMC
www.bmc-racing.com/ch*

Ab 6'999.-



Vielseitig

Der von Philippe Starck entworfene Hocker «Bubu» ist zurück – in zwölf neuen Farben. Das Designerstück besticht seit seiner Erfindung durch Vielseitigkeit: Bubu kann neben seiner Hauptfunktion auch als Container, Beistelltisch oder Vase verwendet werden.

*Bubu von Philippe Starck
www.xo-design.com*

Ab 100.–

Stabil und schnell

Von der Fachpresse gelobt, bieten sich die neuen Progressor 10+ Skis von Fischer mit ihrem «Dual Radius System» am ehesten für rasche, stabile Kurvenfahrten und harten Schnee an. Die Skimitte ist mit 73 mm leicht breiter als bei den Vorgängern der gleichen Serie.

*Progressor 10+ C-Line von Fischer
www.fischersports.com*

1'300.–



3D für zuhause

Ein Grund zur Freude für angehende Regisseure und Fans von 3D-Filmen: Panasonic hat die Lancierung des ersten 3D-Camcorders für Normalsterbliche angekündigt, den HDC-SDT750. Wie er funktioniert? Ganz einfach: Man muss bloss eine spezielle Linse auf das Objektiv schrauben, kann sie aber auch wieder entfernen, um in 2D aufzunehmen.

*Camcorder HDC-SDT750 von Panasonic
www.panasonic.ch*

2'100.–



Fashion auf der Piste

Formlose und ästhetisch nicht gelungene Skianzüge in Leuchtfarben – das war in den 80ern. Die heutige Skimode ist schnittig und präsentiert sich in trendigen Farben, wie die Skijacken des schwedischen Herstellers Lindeberg.

*Skijacke von J. Lindeberg
www.jlindeberg.com*

799.–



In jeder Ausgabe von Swissquote Magazine erzählt ein Schweizer Kunstschaffender, wie er seine Ideen entwickelt. Nach dem Designer Yves Behar, dem Regisseur Stefan Kaegi, dem Schriftsteller Charles Lewinsky und der Künstlerin Maya Bringolf ist nun Raum für die Architektin Annette Gigon.

«Ideen nicht gleich in Skizzen bannen»

Von Annette Gigon

Manche Ideen stellen sich wie Visionen ein, andere leiten sich aus Bestehendem ab. Aus der Betrachtung von guter, anonymer Architektur und immer wieder auch von sogenannt schlechter Architektur entstehen Vorstellungen, wie mit dem «Stoff» etwas ganz anderes geformt werden könnte.

Doch unabhängig davon, ob die Idee im Halbschlaf, beim Musikhören oder beim Studieren von Modellen kommt, den Ausgangspunkt des Projektentwurfs bilden immer wieder der Ort, die städtebauliche oder landschaftliche Umgebung, auch die Geschichte oder die mögliche Entwicklung dieses einen Punkts auf der Erdoberfläche, auf dem gebaut werden soll. Der nähere oder weitere Kontext des künftigen Gebäudes ist die primäre Inspirationsquelle und gleichzeitig der strengste Massstab.

Ich mag Ideen im Zustand der Leichtigkeit, der Flüchtigkeit, d.h. ich mag es, Ideen im Kopf zu behalten, mit ihnen zu spielen und zu jonglieren. Darum widerstrebt es mir immer ein bisschen, sie gleich zu Beginn in Skizzen zu bannen. Zumeist teile ich sie einfach mit, spreche sie aus oder skizziere sie dann schliesslich doch. Wenn ich nicht weiterkomme, wechsele ich das Medium, vom Plan zum Modell oder umgekehrt, gehe zu einem andern Projekt oder ziehe mich in mein Büro zurück, trinke Tee oder esse Schokolade.

Es mag merkwürdig klingen, aber dass eine Idee stark ist, weiss man einfach. Das heisst aber noch nicht, dass man damit den Wettbewerb gewinnt – und falls doch, dass das Gebäude so ausgeführt wird. Von der guten Idee bis zur Umsetzung in Materie – anders ausgedrückt: bis zur gelungenen Realisierung – ist es ein ziemlich langer Weg. Für die neue «Halle für Strassenverkehr» im Verkehrshaus Luzern haben wir drei wirklich starke Entwürfe entwickelt – zuerst ein gläsernes Haus mit umlaufenden Rampen, dann ein geschlossenes Gebäude, das mit dem Blech rezyklierter Autokarosserien verkleidet war, und schliesslich einen Bau, dessen Hülle aus alten und neuen Strassenschildern besteht. Wir hätten alle



C.Scholz

Annette Gigon, 51, ist Mitbegründerin des in der Schweiz hoch angesehenen Architekturbüros Gigon/Guyer in Zürich, das sie zusammen mit Mike Guyer betreibt. Internationale Anerkennung fanden die beiden durch den Bau mehrerer wegweisender Museen. Dazu gehört allen voran das Kirchner Museum in Davos, das durch den gekonnten Einsatz von Glas gekennzeichnet ist und 1989 gebaut wurde. Sie haben auch den Prime Tower entworfen, den mit 126 Meter höchsten Turm der Schweiz, der nächstes Jahr in Zürich fertiggestellt sein wird.

Projekte gerne gebaut, aber erst das letzte fand dann die Zustimmung aller Beteiligten.

Für ein Projekt braucht es allerdings viel mehr als nur eine Grundidee. Es braucht zig Ideen, die ineinandergreifen und in einem übergeordneten Konzept aufgehen. In einem geduldigen Prozess des Suchens, Untersuchens, Betrachtens und Wiederverwerfens werden in den verschiedenen Phasen des Projekts in vielen Arbeitsschritten die Form, die Räume, die Konstruktion und die Detailgestaltung entwickelt. Manche Ideen haben wir tatsächlich über Jahre mitgetragen, bis wir sie umsetzen konnten; andere warten noch darauf.

Gegenwärtig arbeite ich an zwei, wahrscheinlich bald an drei Wettbewerben – an einem Museum für Weltkulturen in Frankfurt sowie an einem Wohnbauprojekt und einem Schulhausprojekt in Zürich. Parallel dazu beschäftigen mich ein Ausbildungs- und Administrationsgebäude am Ufer des Bodensees in Rorschach, in Zürich ein Bürogebäude und zwei Wohnbauprojekte und in Locarno ein Kunstdepot mit Ausstellungsraum, die sich alle in Planung befindenen.▲

Cartier



CALIBRE DE CARTIER

1904 MC MANUFATURWERK

DAS KALIBER 1904 MC STEHT, WIE SEIN NAME VERMUTEN LÄSST, FÜR ÜBER 100 JAHRE TECHNISCHE ÜBERLEGENHEIT AUS DEM HAUSE CARTIER. DIE UHR CALIBRE DE CARTIER IST MIT EINEM AUTOMATIKWERK AUSGESTATTET, DAS VON CARTIER ENTWORFEN, ENTWICKELT UND HERGESTELLT WURDE UND NEUE STILISTISCHE UND TECHNISCHE MASSSTÄBE IN DER TRADITIONELLEN UHRMACHERKUNST SETZT.

42 MM GEHÄUSE AUS 18 KT. ROTGOLD. MECHANISCHES MANUFATURWERK MIT AUTOMATIKAUFZUG, KALIBER CARTIER 1904 MC (27 LAGERSTEINE, 28.800 HALBSCHWINGUNGEN PRO STUNDE, DOPPELTES FEDERHAUS, BEIDSEITIGES AUFZUGSSYSTEM), KLEINE SEKUNDE, DATUMSFENSTER. MEHRKANTKRONE AUS 18 KT. ROTGOLD MIT EINEM FACETTIERTEN SAPHIR. VERSILBERTES OPALIN-ZIFFERBLATT. KRATZFESTES SAPHIRGLAS.

Trading. Self-made.



Bester Beweis für die Qualität des Online-Tradings bei Swissquote sind unsere Kunden: Tagtäglich nutzen sie unsere Tools und Services und tätigen so erfolgreich Börsengeschäfte. Möchten auch Sie uns näher kennenlernen und mit Swissquote ins Online-Trading einsteigen? Dann besuchen Sie unsere Lounge in Zürich. Ihr Konto eröffnen wir mit der Swissquote-Box direkt vor Ort. Dabei profitieren Sie von unseren unschlagbar günstigen «Trading-Packages» ab CHF 19.- flat pro Trade.
www.swissquote.ch

 **SWISSQUOTE**
DER SCHWEIZER LEADER IM ONLINE-TRADING