

SWISSQUOTE

FINANCE AND TECHNOLOGY UNPACKED

BÖRSE
Kleinanleger
an die Macht?

PHARMA
Interview mit
Roche-Präsident
Christoph Franz

ANALYSE
Der Seetransport
boomt



DOSSIER

Wasser: wertvoll wie nie

Diese Firmen verdienen prächtig am blauen Gold

► KURITA ► VEOLIA ► GEBERIT ► XYLEM ► EUROFINS ► SUEZ ► PENTAIR ► EVOQUA WATER ►

ISSN 1664-2783

68



9 771664 278050



SANTOS
DE
Cartier

Wertvolles Wasser



Marc Bürki,
CEO von Swissquote

Wir haben Glück. Als Wasserspeicher Europas besitzt unser Land etwa 5 Prozent der Süsswasservorkommen des Kontinents, obwohl es nur 1 Prozent der Fläche der Europäischen Union abdeckt. In der Regel genügt es bei uns, den Hahn aufzudrehen, und schon fliesst Wasser von ausgezeichneter Qualität. Dieser Eindruck des Überflusses darf uns allerdings nicht täuschen, denn im Sommer droht uns regelmässig Trockenheit. Die Landwirte stöhnen, und die Kulturen leiden darunter, dass es an ausreichenden Niederschlägen fehlt.

Die Lage im stark landwirtschaftlich geprägten Mittelland ist bereits besorgniserregend. Infolge des Klimawandels könnte die Situation in den kommenden Jahren noch ernster werden. Laut Studien des Bundesamts für Umwelt (BAFU) zu diesem Thema, die im März dieses Jahres veröffentlicht wurden, dürften unsere Flüsse bis zum Ende des Jahrhunderts im Sommer wohl rund 40 Prozent weniger Wasser führen.

Selbstverständlich bleibt die Wasserversorgung in der Schweiz gut, insbesondere im Vergleich zu der Situation von vier Milliarden Menschen weltweit, die mindestens einmal pro Jahr von Dürren heimgesucht werden. Dennoch hatte der Bundesrat seine Gründe, als er im August 2020 eine Verordnung über die Sicherstellung der Trinkwasserversorgung in schweren Mangellagen erliess. Hier

und auch anderweitig sind enorme **Investitionen** erforderlich, um den Zugang zu Wasser dauerhaft zu gewährleisten.

In Millionenstädten wie Rom oder New York gehen heute rund 40 Prozent des Wassers verloren. Eine Senkung dieser Quote um einige Dutzend Prozent würde Millionen Kubikmeter Wasser einsparen. Innovationen leisten einen wertvollen Beitrag zur Umsetzung dieses Ziels. Vernetzte Infrastrukturanlagen, die mit künstlicher Intelligenz ausgestattet sind, ermöglichen es heute, die Instandhaltung der Rohrleitungen zu optimieren und Lecks zu orten, bevor sie grossen Schaden anrichten. In trockeneren Ländern heissen die Lösungen Wasseraufbereitung und **Entsalzung**. Vor allem eine energiesparende Entsalzung 2.0. In unserem Dossier stellen wir die wichtigsten **Unternehmen** des Sektors vor, die Lösungen bieten, um eine globale Wasserkrise zu verhindern.

Trotz der Neuerungen müssen auch wir als Bürgerinnen und Bürger das Unsere dazu beitragen. Dazu gehört beispielsweise die gute Gewohnheit, das Wasser nicht unnötig lange laufen zu lassen und Armaturen regelmässig zu warten. Ein Hahn, der alle vier Sekunden tropft, verliert immerhin mehr als 1'600 Liter Wasser pro Jahr.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre!

S. 42

S. 44

S. 36



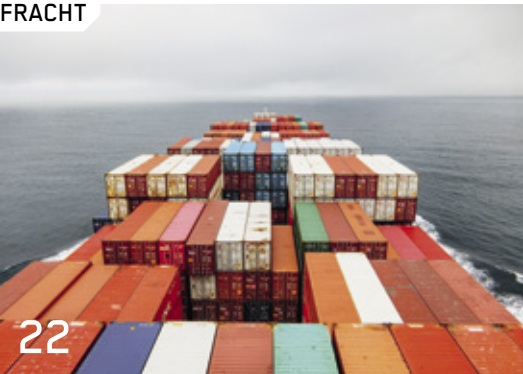
HAPPY SPORT

- Handcrafted in Ethical Gold -

Chopard

THE ARTISAN OF EMOTIONS - SINCE 1860

FRACHT



22



CONZZETA

26



DOSSIER

30

PROFIT MIT DEM BLAUEN GOLD



56

INTERVIEW



72

REISE

INHALT

3. EDITORIAL

von Marc Bürki
6. SCANS

Aktuelles aus der Wirtschaft
14. TRENDS

Märkte, Manager, Innovationen
16. ANALYSE

Kleinanleger an die Macht?
20. KRYPTO-CHRONIK

Sagten Sie «Alt Season»?
22. FRACHT

Das Comeback der Reeder
26. PORTRÄT

Conzzeta: Weniger ist mehr

30. DOSSIER: PROFIT MIT DEM BLAUEN GOLD
34. Infografik:

Wasser: die wertvolle Ressource
36. Mit allen Wassern gewaschen:

Diese Unternehmen profitieren vom blauen Gold
42. Interview mit Daniel Küffer,

Senior Portfolio Manager bei Robeco
44. Trinkwasser aus dem Meer
48. Sprudel aus der Plastikflasche – voll unter Druck
50. Interview mit Mike Young, «Vater» des Wassermarkts
52. Krieg ums Wasser

56. PHARMA

Roche-Präsident Christoph Franz im Interview
60. INNOVATION

Start-ups à la Suisse
64. KOSMETIK

Beauty setzt auf Bio
68. SWISSQUOTE

Das asiatische Momentum
70. AUTO

Der BMW iX3: Begegnung der dritten Art
72. REISE

Fünf Schweizer Ferien-Trümler
80. TEST

Schnelles Geld auf Reddit

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

Manager
Brigitta Cooper

REDAKTION

Chefredaktor
Ludovic Chappex

Stellv. Chefredaktor
Bertrand Beauté

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

Autoren
Bertrand Beauté, Stanislas Cavalier,
Ludovic Chappex, Gérard Duclos,
Salomé Kiner, Raphaël Leuba, Martin
Longet, Angélique Mounier-Kuhn,
Grégoire Nicolet, Gaëlle Sinnassamy,
Julie Zaugg

Gestaltung
Natalie Bindelli, Caroline Fischer,
Romain Guerini (CANA atelier graphique)

Cover
Getty Images

Fotos
AFP, Keystone, Getty images,
Istockphoto, Newscom, Reuters

Schlussredaktion der deutschsprachigen Ausgabe
ZURBONSEN Schweiz

Übersetzung
Technicis Finance

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

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

WEMF
2020: 53'555 Ex./Auflage: 60'000 Ex.



gedruckt in der
schweiz

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

RINSON CHORY / CONZZETA / ISTOCK / ROCHE / ANAKO LODGE

SCANS



«Technologie ist an sich manchmal wunderbar, aber sie ist nicht das letzte Ziel»

Satya Nadella, CEO von Microsoft, am 9. März 2021 in der «Financial Times»



Die 2004 gestartete und bei Kindern und Jugendlichen sehr beliebte Videospieleplattform Roblox hat an der New Yorker Börse für Furore gesorgt.

Gaming STERNSTUNDE DES VIDEOSPIELS

Die Gaming-Branche erscheint immer mehr als neues Börsen-Eldorado. Das beweist der Börsenknaller des kalifornischen Unternehmens Roblox am 8. März. Der Entwickler des gleichnamigen Free-to-play-Spiels erreichte am ersten Börsentag eine Kapitalisierung von 38 Mrd. Dollar und damit acht Mrd. Dollar mehr als die Bewertung im Januar und auch mehr als diejenige von Take-Two (Grand Theft Auto) und Electronic Arts (FIFA, Battlefield). Der Aktienkurs des letztgenannten Unternehmens stieg 2020 um 34 Prozent, während sich der Aktienkurs von Activision Blizzard um 56 Prozent verbesserte. Auch an Fusionen und Übernahmen mangelt es nicht. Zynga, Spezialist für Social Games für Smartphones, hat innert zehn Monaten drei Studios übernommen. Der Markt soll zwischen 2020 und 2025 um durchschnittlich 9,17 Prozent pro Jahr auf 256 Mrd. Dollar wachsen. RBLX EA ATVI ZNGA COR

RANKING

TOP 5 DER SMARTPHONE-VERKÄUFER 2020 (in Millionen verkaufter Einheiten und Marktanteil)

SAMSUNG	255,6
APPLE	207,1
HUAWEI	188,5
XIAOMI	149,6
OPPO	115,1

Quelle: Canalsys

TOP 5 DER STREAMING-SERIEN IN DEN USA 2020 (in Millionen gestreamter Minuten)

OZARK (NETFLIX)	30'462
LUCIFER (NETFLIX)	18'975
THE CROWN (NETFLIX)	16'275
TIGER KING (NETFLIX)	15'611
THE MANDALORIAN (DISNEY+)	14'519

Quelle: Nielsen

TOP 5 DER LIEBLINGSAUTOMARKEN DER SCHWEIZER 2020 (Basis: 26 Millionen Suchanfragen auf comparis.ch zwischen Januar und Dezember 2020)

MERCEDES-BENZ	12,1%
VW	10,6%
BMW	10,6%
AUDI	8,7%
PORSCHE	4,3%

Quelle: comparis.ch



Gramm an CO₂-Emissionen wird durch eine Stunde Netflix-Streaming verursacht. Berechnet hat das die University of Bristol im Auftrag von Netflix! Diese Treibhausgasbelastung entspricht dem Sechs-Stunden-Betrieb eines 75-Watt-Ventilators.

Big Data PALANTIR: TOLLER FANG FÜR DEN KANTON SCHWYZ



Bundesrat Alain Berset (rechts) im Gespräch mit Alex Karp, dem CEO von Palantir, während des Weltwirtschaftsforums 2018 in Davos.

PETER KLAUNZER / KEYSTONE

Das umstrittene US-Unternehmen Palantir, das seit Kurzem an der Börse kotiert ist (Swissquote Magazine Ausgabe 06/2020), wird seine Europazentrale in Altendorf SZ errichten. Dies soll aber nicht nur eine Steueradresse sein: Das auf Big Data spezialisierte Unternehmen will in Altendorf 20 bis 40 Ingenieurstel-

len schaffen. Weltweit arbeiten 2'000 Ingenieure für die Firma. Palantir hebt als Standortvorteil die Nähe zu Zürich hervor und will von den Technologiefirmen in der Region profitieren. CEO Alex Karp erwähnte nebenbei auch sein Faible für die nahe gelegenen Langlaufloipen...

PLTR



x4
Der Umsatz mit Logitech-Webkameras lag im dritten Quartal 2020 (verschobenes Geschäftsjahr 2020/2021) bei 132 Mio. Dollar und damit viermal so hoch wie im gleichen Zeitraum des Vorjahrs.



«Wir wollen an Tesla ran und dann überholen»

Herbert Diess, CEO von Volkswagen, am 16. März laut einem Bericht von CNBC



«Die Pandemie hat uns klar vor Augen geführt, wie ungleich unbezahlte Arbeit zwischen Frauen und Männern verteilt ist»

Christine Lagarde, Vorsitzende der EZB, in einem Gastbeitrag zum Internationalen Frauentag am 8. März

Pharma

ZUR ROSE WILL EUROPA EROBERN



ZUR ROSE

Wird der Pharma-Grosshändler Zur Rose das Zalando der Gesundheit? Nachdem der Schweizer Konzern in den letzten Jahren mehrere europäische Websites für den Verkauf von Medikamenten aufgekauft hat, versucht er nun, seine Sichtbarkeit zu verbessern. Er hat seine Portale Doctipharma (Frankreich) und Promoforma (Spanien) unter der Marke DocMorris zusammengefasst. Die 2012 erworbene niederländische DocMorris ist die führende Versandapotheke in Deutschland. Anfang des Jahres wurde

auch ein neues Gesundheitsangebot, DocMorris+, eingeführt, das verschiedene Dienstleistungen von der Apotheke bis zur Online-Sprechstunde anbietet. Zur Rose hat sich ins Zeug gelegt, um seine Ziele zu erreichen: Die internationale Agentur Mucho wurde mit der Gestaltung einer neuen visuellen Identität beauftragt. Mit der Designagentur, die unter anderem für Apple und PayPal arbeitet, hat man sich für die Marke ein Herz in drei Grüntönen ausgedacht.

ROSE AAPL PYPL

Soziale Netzwerke

TWITTER BAUT ANGEBOT WEITER AUS



Ende Februar hatte die Aktie Rekordhöhen erreicht. Jetzt baut Twitter auf diesem Erfolg auf und führt neue Funktionen ein. Die seit Anfang April verfügbare Funktion «Spaces» ermöglicht es, Live-Audio-Chaträume zu erstellen. Das Angebot konkurriert mit der Clubhouse-App, einem Audionetzwerk nur für geladene Gäste, das seit dem Start 2020 sehr erfolgreich ist. Auch «Super Follow» ist eine gute Einnahmequelle. Mit dieser Funktion kann man das Konto eines Creators abonnieren, um auf Vorteile wie exklusive Inhalte oder einen Newsletter zuzugreifen (4,99 Dollar pro Monat). Mit diesen Angeboten hofft Twitter, seine ambitionierten Finanzziele zu erreichen: Bis 2023 soll der Umsatz von 3,7 Mrd. auf 7,5 Mrd. Dollar verdoppelt werden.

TWTR



\$ 5'000

Dollar hat Google an mehrere Schweizer Zeitungen gezahlt.

TSLA MSTR PYPL



129 MRD.

Dollar macht der Markt für Cloudinfrastruktur aus. Er hat im Vergleich zu 2019 um 32 Mrd. Dollar zugelegt.



«Wir sind vermutlich zu risikoscheu»

Jakob Stausholm, CEO von Rio Tinto, am 17. Februar im «Wall Street Journal»

Kryptowährungen

WER BRAUCHT NOCH BITCOINS?



Mit einigen Twitter-Meldungen hat Elon Musk den Preis von Bitcoin in die Höhe getrieben.

BRITTA PEDERSEN / AFP

Tesla erwarb im Januar Bitcoin im Gegenwert von 1,5 Mrd. Dollar und kündigte an, dass man seine Autos bald mit der digitalen Währung kaufen könne. Die in Kalifornien ansässige Marke ist kein Einzelfall: In den letzten Monaten haben mehrere Unternehmen begonnen, Bitcoin zu horten. In den USA hält die Software-Firma MicroStrategy mehr als 91'000 Bitcoins mit einem Wert von 2,196 Mrd. Dollar. In Deutschland hat das Cannabis-Unternehmen Synbiotic einen Teil seines Geldes in Bitcoin transferiert – ein Novum für ein börsenkotiertes deutsches Unternehmen, das sich nach eigenen Angaben auf diese Weise gegen die Abwertung des Euro absichern will. Eine andere Motivation, die von Investoren vorgebracht wird, ist das Image von Bitcoin als sicherer Hafen. Oft wird die Kryptowährung auch mit Gold verglichen. Diese Begeisterung wurde unter anderem von PayPal angeheizt: Das Unternehmen erlaubt US-Kunden seit November 2020, Bitcoin zu kaufen, zu verkaufen und zu halten.

TSLA MSTR PYPL

KICKSTARTER



STORY

DAS ULTIMATIVE LADEGERÄT FÜR GEEKS

Das Ladegerät Storm 2 verspricht, mit schwachen Akkus Schluss zu machen. Denn in seinem transparenten Gehäuse im Cyberpunk-Stil steckt ein Mini-Kraftwerk mit einer Kapazität von 99,36 Wh. Das Storm 2 verfügt über zwei USB-C-Anschlüsse und einen USB-A-Anschluss, die mit dem 100-W-PD-Schnellladestandard kompatibel sind, sowie über einen einstellbaren Gleichstromanschluss von 3,3 V bis 25,2 V, der etwa für den Betrieb einer Kühlbox bei einem Picknick nützlich ist. Ein Display zeigt u.a. die Betriebstemperatur oder die Akkulaufzeit (aufladbar in 90 Minuten) an. Drei Geräte können gleichzeitig geladen werden, und eine Pass-through-Funktion macht es möglich, Geräte über USB-Anschlüsse zu laden, während das Storm 2 selbst geladen wird. Es ist für Flugzeuge zugelassen, verfügt über einen Panasonic-Lithium-Akku und ein feuerfestes PC-Gehäuse sowie einen Überspannungs-, Kurzschluss- und Überhitzungsschutz.

MOBILISIERTES KAPITAL USD 482'125

MARKTEINFÜHRUNG APRIL 2021

SCANS



«Cyber-Angriffe haben deutlich zugenommen. Die Pandemie hat die gesamte Gesellschaft anfälliger für diese Angriffe gemacht»

André Kudelski,

CEO des Technologiekonzerns Kudelski in der «Tribune de Genève»

Der FLOP

Bei Loon ist die Luft raus

Alphabet, der Mutterkonzern von Google, hat den Stecker für das Loon-Projekt gezogen. Diese Stratosphärenballons der firmeneigenen Forschungsabteilung X sollten Internetzugang in den entlegensten Gebieten der Erde ermöglichen, für die berühmte «letzte Milliarde Nutzer». Als Hauptgrund gibt Alphabet an, dass es nicht gelungen sei, ein tragfähiges Geschäftsmodell zu entwickeln. Die Entscheidung ist dennoch

überraschend, da das Projekt nach dem erfolgreichen Einsatz von Ballons in Kenia, Peru und Puerto Rico auf dem richtigen Weg zu sein schien (s. Swissquote Magazine Ausgabe 03/2020). Verschiedene Analysten glauben, dass das wachsende Interesse von SpaceX (StarLink) und Amazon (Kuiper) an dieser Art von Angebot – in ihrem Fall aus dem Weltraum betrieben – Googles Entscheidung beeinflusst haben könnte. — GOOGL — AMZN

Hardware

MIKROCHIPS: JEDE MENGE ÜBERNAHMEN



Qualcomm-CEO Steve Mollenkopf ist gegen die Übernahme von ARM durch Nvidia.

QUALCOMM

Fusionen und Übernahmen nehmen in der Halbleiterindustrie zu. Im vergangenen Jahr erreichten diese Deals laut IC Insights einen Rekordwert von 118 Mrd. Dollar. Drei dieser Übernahmen gehören zu den fünf grössten der Geschichte: Nummer eins ist Nvidias 40-Mrd.-Dollar-Angebot für ARM, Nummer drei die Übernahme von Xilinx durch AMD für 35 Mrd. Dollar und Nummer fünf die 21-Mrd.-Dollar-Übernahme von Maxim durch Analog Devices. Ausserdem

verkaufte Intel sein NAND-Flash-Speichergeschäft in China für neun Mrd. Dollar an den Konkurrenten SK Hynix. Noch lange nicht abgeschlossen ist die Übernahme von ARM durch Nvidia. Es fehlen noch die Genehmigungen seitens der zuständigen Behörden in den USA, im Vereinigten Königreich, in der EU, in Südkorea, Japan und China. Zudem haben Google, Microsoft und Qualcomm die Übernahme vor der US-Wettbewerbsbehörde angefochten.



15'000 MRD.

Dollar ist die weltweite Verschuldung 2020 angestiegen. Sie hat mit insgesamt 277'000 Mrd. Dollar einen Rekordstand erreicht.

© GRAFF.COM 2021



GRAFF

TRIBAL

SCANS



«Die Einführung von Impfprogrammen und die größere Verfügbarkeit von Screening-Möglichkeiten schaffen die Voraussetzungen für einen Wiederanstieg des Flugverkehrs – spätestens ab diesem Sommer»

Dr. Stefan Schulte

CEO der Fraport AG,
in einem Interview vom 16. März.

Automobile

DIE (WIRKLICH) SELBSTFAHRENDEN TAXIS SIND DA



Betriebszentrale des
neue Robotaxi von
AutoX in Shanghai

AUTOX

Selbstfahrende Taxis sind in China kein Wunschtraum mehr. Im Februar eröffnete das von Alibaba und Fiat-Chrysler unterstützte Unternehmen AutoX in einem Stadtteil von Shenzhen einen Roboter-Taxiservice, der ganz ohne menschliche Hilfe auskommt. Die Roboter von WeRide hingegen sind in einigen Gebieten von Guangzhou, im Süden Chinas, im Einsatz, aber stets mit einem menschlichen Fahrer an Bord, der bei Problemen die Kontrolle übernehmen kann. Nach Angaben des Unternehmens,

das von der Renault-Nissan-Mitsubishi-Allianz finanziert wird, haben diese assistierten Robotertaxis bereits mehr als 60'000 Fahrgäste transportiert. Auch in den USA gehen die Pilotprojekte weiter: Die autonomen Autos der General-Motors-Tochter Cruise, dürfen nun in einigen Strassen von San Francisco ohne Sicherheitsfahrer verkehren. Als Vorsichtsmaßnahme hat Cruise jedoch beschlossen, dass während der neuen Testphase ein Mensch auf dem Beifahrersitz Platz nehmen soll.

© GRAFF.COM 2021



GRAFF
TRIBAL

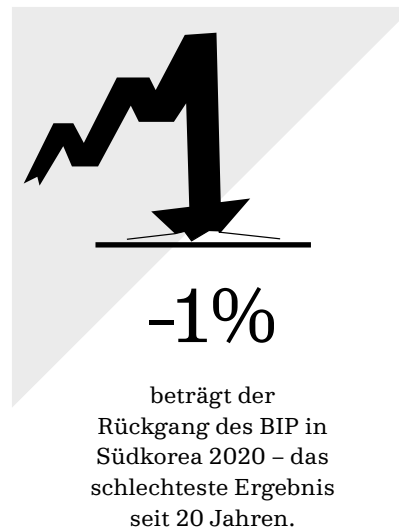
IPO

VOLLER ERFOLG FÜR INPOST

Mit einem Emissionsvolumen von 2,8 Mrd. Euro hat die polnische InPost am 26. Januar den grössten Börsengang in Europa seit 2018 erfolgreich abgeschlossen, wie Bloomberg berichtet. InPost ist auf die Herstellung von Schliessfächern spezialisiert, die in Packstationen zum Einsatz kommen. In mehreren Ländern betreibt das Unternehmen eigene Stationen – so etwa in Polen, Deutschland, Frankreich, Kanada und in Russland. Die Schliessfächer von InPost werden aber auch von lokalen Postdiensten verwen-

det wie beispielsweise in Chile, im Baltikum und in Irland. Der Börsengang macht auch CEO Rafał Brzóska zum Milliardär: Er gründete 1999 als Student die Firma als einfaches Prospektvertriebsunternehmen. InPost ist nicht das einzige europäische Unternehmen, das den Boom der Online-Bestellungen für einen Börsengang nutzt. Es folgt dem Beispiel der Online-Händler The Hut Group (September) und Allegro.eu (Oktober), die in Grossbritannien bzw. in Polen gelistet sind.

— INPOST — THG.L — ALE:WSE





Manager
PAT GELSINGER

Rückkehr des verlorenen Sohns

Position
CEO

ALTER
59 Jahre

Staats-
angehörigkeit
Amerikanisch

Intel, der weltweit führende Halbleiterproduzent, hat zwei harte Jahre hinter sich. Denn das Unternehmen hat Marktanteile verloren. Bob Swan, der wegen seiner Führungsschwäche in die Kritik geraten ist, wurde am 15. Februar von Pat Gelsinger als CEO abgelöst. Knapp zehn Jahre stand dieser Veteran der Branche an der Spitze des IT-Unternehmens VMware, das unter seiner Leitung den Umsatz von 4,6 Mrd. Dollar im

Jahr 2012 auf 10,8 Mrd. im vergangenen Jahr steigern konnte.

Pat Gelsinger ist in einer Amish-Gemeinde in Pennsylvania aufgewachsen. Seine Laufbahn bei Intel begann er mit 18 Jahren als Techniker in der Qualitätskontrolle. Gleichzeitig schloss er sein Master-Studium in Elektrotechnik an der Universität Stanford ab. In den folgenden rund 30 Jahren bei Intel stieg er auf der Karriereleiter immer höher. Er war der Architekt des Prozessors 80486, der Anfang der 1990er-Jahre hoch im Kurs stand. Pat Gelsinger blieb seinen Wurzeln treu: 2013 war er Mitgründer von Transforming the Bay with Christ – eine NGO, bestehend aus Unternehmern, Risikokapitalgebern und Pastoren mit dem Ziel, christliches Gedankengut im Silicon Valley zu fördern. INTC VMW



Länder
SPANIEN

Neues Paradies für Start-ups

Ende 2020 kündigte Spaniens Ministerpräsident Pedro Sanchez ein Start-up-Gesetz an. Ein erster Schritt auf dem Weg, das unternehmerische Potenzial des Landes aus-

zuschöpfen. Denn Spanien zieht bei Weitem nicht so viele Investitionen in Start-ups an wie England, Deutschland oder Frankreich. Eines der Projekte der spanischen Regierung ist die Einrichtung einer Oficina Nacional de Emprendimiento nach dem französischen Vorbild «La French Tech». Spanische Start-ups sollen so eine gemeinsame visuelle Identität erhalten. Ein weiteres Vorhaben heisst «Renace», bei dem Portugal Pate stand. «Renace» soll den Austausch zwischen Start-ups fördern, um die grossen regionalen Unterschiede im Land auszugleichen. Finanziert werden die Initiativen zum Teil aus dem europäischen Wiederaufbaufonds NextGenerationEU mit einem Volumen von 750 Mrd. Euro. 2021 und 2023 werden 1,5 Mrd. bzw. 4,5 Mrd. Euro investiert.

Einwohnerzahl
47'076'781
(2019)

Pro-Kopf-BIP
USD 29'600,378
(2019)

Wachstum
-12,8% (2020),
Prognose für
2021: +7,2%

Wichtigste
Wirtschafts-
sektoren
Dienstleistungen (Tourismus, Banken), Industrie (Textilien, Lebensmittelverarbeitung, Eisen, Stahl, Ingenientechnik) sowie Landwirtschaft (Öl, Wein, Orangen, Erdbeeren)



Module, die mit dem berühmten, von Metalenz entwickelten Objektiv ausgestattet sind.

Innovationen
META-OPTIK

Hersteller
Metalenz

Markteinführung
2023

Preis
Noch nicht bekannt

Revolutionäre Linse für Smartphones

Das Start-up Metalenz wurde erst 2017 als Spin-off der Universität Harvard gegründet. Doch heute schon dürfte die optische Linse, die das Unternehmen entwickelt hat, Smartphones, Virtual-Reality-Headsets und Lidar-Sensoren durch die sogenannte Meta-Optik-Technologie revolutionieren. Zurzeit setzen sich Kameramodule aus mehreren hintereinanderliegenden Linsen zusammen. Wegen ihrer Dicke entsteht auf der Rückseite von Smartphones dieser unschöne «Buckel». Jetzt kann eine einzige

Metalenz-Linse diese aus mehreren Linsen bestehenden komplexen Objektive ersetzen. Diese Meisterleistung beruht auf der Linsenoberfläche, die in Wirklichkeit aus Nanostrukturen in verschiedener Höhe besteht. Die höchste beträgt 100 Nanometer und ist damit 1'000-mal dünner als ein menschliches Haar. Durch die Anordnung dieser Nanostrukturen lässt sich das Licht präzise auf einen Sensor lenken, dessen Höhe nur einen Bruchteil normaler Optiken einnimmt. Ohne Lichtverlust. Metalenz hält

das Patent an dieser Technologie und noch rund 15 weitere in Verbindung mit der Metaoberflächentechnologie. Sie alle sind aus der Universität Harvard hervorgegangen. Das Unternehmen arbeitet nach dem Fabless-Modell, das heisst, dass die Produktion andere Firmen übernehmen. Kein Wunder, dass sich Intel und 3M an der letzten Finanzierungsrunde des jungen Unternehmens beteiligt haben.

ANALYSE

DIE MEINUNG DER EXPERTEN

INTERVIEW

Kleinanleger an die Macht?

Die Affäre um die GameStop-Aktie hat Anfang des Jahres für Aufsehen gesorgt. Dabei hatte eine grosse Zahl anonymer Kleinanleger den Kurs der Aktie in die Höhe getrieben und so mächtige Hedgefonds in Bedrängnis gebracht. Einmaliges Ereignis oder Rebellion mit Zukunftspotenzial?

ANGÉLIQUE MOUNIER-KUHN

Seit Beginn des Jahres hält die Spekulationswut um GameStop, einen Videospielverkäufer, der seit mehreren Jahren Geld verliert, weil er die Verlagerung ins Internet verpasst hat, die Finanzwelt auf Trab. Die Affäre, bei der sich Kleinanleger und gut betuchte Hedgefonds gegenüberstanden, hat in den USA derart Wellen geschlagen, dass der Kongress Anhörungen veranstaltete, um festzustellen, ob neue Regelungen notwendig sind. Die Ökonomin Michal Paserman, Professorin an der Universität Genf, hat uns diese äusserst brisante Episode genauer erläutert.

Ist die GameStop-Saga als isoliertes Ereignis zu betrachten oder spiegelt sie eine strukturelle Entwicklung auf den Finanzmärkten wider?

Diese Episode steht sinnbildlich für einen langfristigen Trend hin zu einer «Dezentralisierung» der Finanzwelt. Wir sind Zeuge einer Machtverschiebung von den traditionellen Finanzinstituten hin zu Einzelanlegern und kleineren Instituten mit wenig oder gar keiner Regulierung.

Mehrere Faktoren haben diese Entwicklung begünstigt. **Die Covid-19-Krise hat entscheidend zum Entstehen einer neuen Anlegergeneration beigetragen**, deren Angehörige plötzlich zu

Hause sassen, ohne die Möglichkeit zu haben, abends auszugehen oder im Fitnessstudio Sport zu treiben, und die ihr Interesse deshalb auf die Finanzmärkte gerichtet haben. Der durchschnittliche Privatanleger ist männlich und relativ gut gebildet. Sein Profil hat sich seit dem «Dot-Com»-Boom Ende der 1990er-Jahre deutlich weiterentwickelt. Auch die damalige Zeit war von einer starken Aktivität einzelner Anleger an der Börse gekennzeichnet. Der typische Investor war allerdings 50 Jahre alt und legte im Schnitt 48'000 Dollar an, ein Betrag, der ihn zur Vorsicht anhielt. Der durchschnittliche Kleinanleger von heute ist 31 Jahre alt und investiert zwischen 1'000 und 2'000 Dollar, sodass die Risiken überschaubar bleiben. Es handelt sich hierbei um eine Generation, die im Zeitalter der technologischen Revolution und der sozialen Netzwerke aufgewachsen ist. Sie investiert über Apps wie Robinhood und teilt ihre Ansichten auf Twitter oder Reddit, die als Resonanzboden für individuelle Entscheidungen dienen.

Im Fall von GameStop agierten die Einzelpersonen kollektiv als eine Art dezentraler Hedgefonds und stellten sich damit gegen die traditionellen Hedgefonds, die, auf einen

bevorstehenden Konkurs des Unternehmens wettend, mehr Leerverkäufe getätigt hatten, als tatsächlich Aktien verfügbar waren. Diese Hedgefonds befanden sich daher in einer «Short Squeeze»-Situation mit erheblichen Verlusten, als der Aktienkurs infolge der Käufe von Einzelpersonen in die Höhe schoss und sie sich eindecken mussten.

Welche Anzeichen gibt es, abgesehen von der GameStop-Affäre, für den Aufstieg dieser neuen Anlegergeneration?

Jahrzehntelang sank der Anteil der Aktien, die von US-Haushalten gehalten werden. Aber der Trend scheint sich in den letzten Jahren umgekehrt zu haben, und der Anteil ist nach wie vor sehr bedeutend: Fast ein Drittel der gesamten US-Aktien befinden sich in den Händen von Privatpersonen. Der Handel mit Privatanlegern ist seinerseits seit 2019 stark angestiegen, während er zuvor relativ stabil war, und macht nun etwa ein Viertel des am US-Aktienmarkt gehandelten Volumens aus. Das entspricht der Aktivität von Investmentfonds und Hedgefonds zusammen. Auch das Interesse von Privatanlegern an Derivaten, wie zum Beispiel Kaufoptionen, die Anlegern das Recht geben, einen

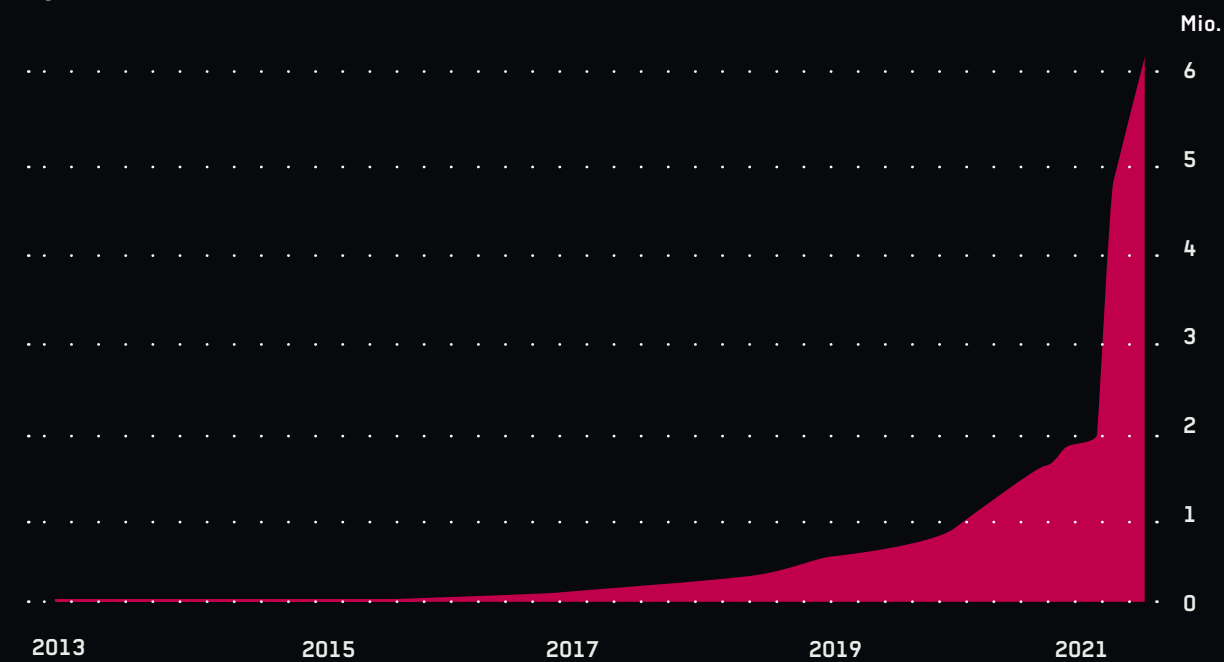
Basiswert zu einem bestimmten Preis an einem bestimmten Datum zu kaufen, hat stark zugenommen. Der Handel mit solchen Hebelprodukten birgt ein erhebliches Verlustrisiko. Was die Zahl der Mitglieder von WallStreetBets, einem der renommiertesten Finanzforen auf Reddit, betrifft, so ist diese exponentiell von einigen wenigen Personen im Jahr 2013 auf heute neun Millionen Teilnehmer angestiegen.

Gibt es weitere Beispiele für Innovationen, die zum Phänomen der «Dezentralisierung» und Disintermediation in der Finanzwelt beitragen?

Die Liste ist lang, aber erwähnenswert sind die Entstehung der partizipativen Finanzierung (Peer-to-Peer-Lending und Crowdfunding), die Entwicklung von Kryptowährungen, die Möglichkeit, in Teilaktien zu investieren, die einige Broker Einzelpersonen mittlerweile anbieten, Robo-Advisor, also automatisierte Vermögensverwalter, sowie Trading-Apps und Online-Banking-Dienste. All diese Entwicklungen wurden durch den beschleunigten technologischen Fortschritt in den letzten Jahren ermöglicht: leistungsfähige Computer, Fortschritte in der Cybersicherheit, leistungsstarke Mobiltelefone und schnelles Internet und 4G- oder 5G-Netze. ▶

IMMER AUF DER SUCHE

Registrierte Teilnehmer im WallStreetBets-Forum von Reddit (in Millionen)



Steht zu befürchten, dass die Stärke von Einzelanlegern und ihre Fähigkeit, konzentriert zu handeln, zu neuen Episoden der Instabilität an der Börse führen werden, wie wir es bei der GameStop-Affäre erlebt haben?

Es ist wichtig, zu betonen, dass die «Dezentralisierung» in der Finanzwelt definitiv auch Vorteile hat. Sie geht einher mit geringeren Transaktionskosten und grösserer Transparenz, was zu finanzieller Inklusion und mehr Gleichberechtigung führt. Ausserdem entstehen dadurch neue Investitionsmöglichkeiten. All diese Elemente sind letztlich günstig für das Wirtschaftswachstum.

Dennoch sind diese Chancen nicht ohne Risiko, zumal sich die Regulierung immer nur langsam an Finanzinnovationen anpasst. **Im Laufe der Geschichte wurden Finanzinnovationen und Deregulierung immer wieder mit Finanzkrisen in Verbindung gebracht:** Tulpenmanie im 17. Jahrhundert, die Savings-and-Loan-Krise in den USA zwischen 1985/86, die Internetblase in den frühen 2000er-Jahren, die Mortgage-Backed-Securities-Krise im Jahr 2007. Die GameStop-Episode, bei der Einzelne viel Geld verdient und andere sehr grosse Summen verloren haben, wirft einige Fragen auf, die die

US-Regulierungsbehörden beantworten müssen. Sollte es beispielsweise nichtqualifizierten Anlegern erlaubt sein, mit Vermögenswerten zu handeln, die deutlich riskanter sind als andere, wie z. B. Kaufoptionen? Die Anzahl der Margin-Konten, die die Möglichkeit bieten, Leverage einzusetzen, ist in den USA um 38 Prozent gestiegen. Damit Fahrer jedoch leistungsstarke Fahrzeuge fahren dürfen, müssen sie in der Lage sein, die Verkehrsregeln zu befolgen. Man könnte sich auch fragen, ob es legitim ist, dass unregulierte Akteure in sozialen Netzwerken Anlageberatung machen dürfen. ▲



MICHAL PASERMAN
UNIVERSITÄT GENÈVE

Dr. Michal Paserman ist Leiterin des neuen Master of Advanced Studies in Finance (MAS), der sich mit den neuesten Entwicklungen in der Finanzwelt beschäftigt. Der Studiengang wird ab September vom Geneva Finance Research Institute in Zusammenarbeit mit der Abteilung für Weiterbildung der Universität Genf angeboten.

Der schönste Traum ist jener, den man lebt.

Ambitioniert den eigenen Träumen folgen, ohne ein Abenteuer auszulassen. Francesca und Marco Kuonen führen den Familienbetrieb AK Ski in zweiter Generation. Mit Leidenschaft und Liebe zum Detail entwickeln sie Weltklasse-Ski und leben jeden Tag ihren Traum. Genau wie den Traum vom Sportwagen.

Drive Your Dream.
Mehr erfahren: porsche.ch/DriveYourDream



PORSCHE

Krypto-Chronik

Sagten Sie «Alt Season»?

Die Dominanz des Bitcoin hat abgenommen. Doch gleichzeitig hebt die Gesamtkapitalisierung des Kryptomarkts ab.

— LUDOVIC CHAPPEX —

«Werden wir wieder eine Alt Season wie 2017 erleben?», «Wann beginnt sie?», «Was ist mit dem Bull Run?». Solche und weitere bohrende Fragen beherrschten in den letzten Monaten und Wochen die sozialen Netzwerke und die Foren, die sich mit Kryptowährungen beschäftigen. Der Begriff «Alt Season» bezeichnet einen Zeitraum, in dem die Altcoins, das heisst alternative Kryptowährungen, nicht nur besser, sondern sogar bedeutend besser als der Bitcoin abschneiden.

**Heute hat sich
das Klima geändert.
Der gesamte Markt ist
auf dem Vormarsch**

Das letzte Mal war dies im Dezember 2017 der Fall. Damals dauerte die Rally etwas mehr als einen Monat, manche Token sind im Wert um das Zehnfache oder mehr gestiegen. Gleichzeitig gab das relative Gewicht des Bitcoins im Vergleich zur Gesamtkapitalisierung des Kryptomarkts – die sogenannte

Dominanz des Bitcoins – stark nach. Zwischen dem 7. Dezember 2017 und dem 13. Januar 2018 rutschte die Dominanz des Bitcoins von 62 Prozent auf 32 Prozent. Der Anteil an der Gesamtkapitalisierung hatte sich also halbiert.

Derzeit deutet alles darauf hin, dass sich dieses Szenario wiederholen könnte. Während die Dominanz des Bitcoins zum Jahresbeginn bei knapp 73 Prozent lag, beträgt sie Coinmarketcap zufolge per 19. April nur mehr 52,5 Prozent. Selbstverständlich warteten viele Kryptowährungen nicht erst auf den Monat April, um auf Höhenflug zu gehen. Ethereum und Chainlink sowie mehrere Token dezentralisierter Plattformen (DeFi) verzeichnen seit einigen Monaten hohe Kursgewinne. Diese Coins, die sich manchmal in wenigen Tagen einen Namen machten, gingen jedoch im Allgemeinen von einer relativ niedrigen Kapitalisierung aus (sogenannte Low Caps oder Mid Caps).

Heute hat sich das Klima geändert. Der gesamte Markt ist auf dem Vormarsch. Giganten wie Ethereum Classic oder Bitcoin Cash sind aus ihrem Dornröschenschlaf aufgewacht – ohne die bemerkenswerte Rally des

XRP zu vergessen – und scheinen die einschlägigen Kenner, Analysten und Youtuber davon überzeugt zu haben, dass die Alt Season begonnen hat. Am 5. April überschritt der Kryptomarkt die symbolische Schwelle von 2'000 Mrd. Dollar und startete damit offiziell einen neuen Gipfelsturm. Steve Ehrlich, CEO des amerikanischen Krypto-Brokers Voyager Digital, beschrieb dieses Ereignis am 8. April auf Twitter so: «Der Kurs des Bitcoins stabilisierte sich zwischen 55'000 und 60'000 Dollar und schuf damit einen Bullenmarkt, der die Anleger veranlasst, weitere Kryptowährungen zu sondieren.» Derzeit fliessen die meisten Anlagen weiterhin in Altcoins.

Jetzt stellt sich die nächste grosse Frage: Bis wann? Die Prophezeiungen in den sozialen Netzwerken, an denen es in solchen Zeiten nicht mangelt, könnten uns weiterhelfen. Unter den mehr oder minder orthodoxen Hellsehern finden sich auch ein paar eingefleischte Verfechter der technischen Analyse, die manchmal erstaunliche Parallelen zur Vergangenheit ziehen. Es ist also vielleicht nicht zu spät, einen Guru zu finden und auf den fahrenden Zug aufzuspringen. ▴

RADO

SWITZERLAND

RADO.COM

MASTER OF MATERIALS

DISCOVER AND FEEL
THE RADO HIGH-TECH CERAMIC DIFFERENCE!



FEEL IT

CAPTAIN COOK HIGH-TECH CERAMIC

Das Comeback der Reeder

Die Pandemie und ihre Folgen haben zu einem wahren Frachtboom geführt. Innerhalb eines Jahres sind die Containerpreise auf das Sieben- bis Zehnfache gestiegen.

ANGÉLIQUE MOUNIER-KUHN

Die Eigner von Containerschiffen fürchteten schon, die Covid-19-Pandemie werde sie in den Abgrund stürzen. Stattdessen löste sie das aus, was Lars Jensen, Chefplaner beim Weltmarktführer Maersk, als «den perfekten Sturm» bezeichnet. Der World Shipping Council, das Sprachrohr der Branche, nennt das einen «Cargo Crunch». Andere Fachleute sprechen eher von einem «Cargo Boom». All diese Begriffe beziehen sich auf ein und dasselbe Phänomen: die Überhitzung des Seehandels, eine unerwartete Folge der Corona-Krise. Explodierende Frachtraten, Containerknappheit, Staus in kalifornischen Häfen, längere Transitzeiten – seit letztem Herbst haben sich die Symptome vervielfacht, und mit ihnen ist der gesamte Welthandel in Turbulenzen geraten – zumindest der Seehandel, auf den 80 Prozent des Gütertransports entfallen.

Dieser Boom ist auf das Zusammenspiel mehrerer Faktoren zurückzuführen. Einer davon ist die unerwartet starke globale Nachfrage nach Indus-

«Die aktuellen Spannungen sind sehr aussergewöhnlich. So etwas haben wir seit einem Jahrhundert nicht gesehen»

Pierre Cariou, Professor an der Kedge Business School und Gastprofessor an der Shanghai Maritime University

triegütern im zweiten Halbjahr 2020, vor allem in den Vereinigten Staaten. «Der Wiederanstieg der Nachfrage nach Containergütern wurde durch erhöhte Ausgaben der Verbraucher angetrieben, insbesondere im Bereich Ausrüstungsgüter für den Haushalt. Hier haben die Menschen viel Zeit verbracht. Auch der Kauf von Gütern als Ersatz für Ausgaben, die normalerweise für Dienstleistungen vorgesehen sind, trug dazu bei», erklärte kürzlich Peter Sand, Analyst beim Branchenverband Bimco. Ein weiterer Faktor, der zur Auslastung der Seefracht beigetragen hat, ist der Zusammenbruch der

Flugbranche, denn unter normalen Umständen werden die meisten der per Flugzeug beförderten Container in den Laderäumen von Passagierflügen transportiert. Infolgedessen erholten sich die Seefrachtvolumen nach einem 6,8-prozentigen Einbruch während der ersten Pandemiewelle im ersten Halbjahr 2020 in der zweiten Jahreshälfte so gut, dass der Gesamtrückgang für das Jahr auf 1,2 Prozent begrenzt werden konnte.

«Die aktuellen Spannungen sind sehr aussergewöhnlich. So etwas haben wir seit einem Jahrhundert nicht gesehen», sagt Pierre Cariou, Professor an der Kedge Business School und Gastprofessor an der Shanghai Maritime University. Im Gegensatz zum On-Demand-Transport (Öl, Getreide, Kohle usw.), dessen Preise starken Schwankungen unterliegen, wird der Containertransport von Unternehmen betrieben, die einen regelmässigen Dienst zu festgelegten Terminen und nach einem festen Fahrplan anbieten. Dieser von Terminkontrakten dominierte Markt zeichnet sich durch eine relative Preisstabilität aus, mit Ausnahme ▶



Der Hafen von Ningbo-Zhoushan in der ostchinesischen Provinz Zhejiang (3. März 2021). 2020 verbuchte man dort ein Wachstum beim Warenumsatz von +14,7 Prozent.



WENG XINYANG / AFP

des volatileren Segments der Last-Minute-Transaktionen am Spotmarkt. «Ungewöhnlich ist, dass alle Preise in die Höhe geschneit sind. Je nach Route liegen sie zwischen dem Sieben- bis Zehnfachen der Vorjahrespreise. Heute kostet der Transport eines Containers von Schanghai nach Europa 7'000 Dollar, während es vor einem Jahr noch knapp 1'000 Dollar waren», erklärt Wirtschaftsprofessor Cariou.

Der transpazifische Handel (von Asien nach Nordamerika) war als erster vom «Cargo Crunch» betroffen. Über Ansteckungseffekte breitete sich der Kapazitätsmangel dann auf den Handel zwischen Asien und Europa und später auf den zwischen Europa und Afrika aus, sodass schliesslich auf allen Routen die Preise stiegen. Eine gute Nachricht für Reeder, was die Gewinnmargen angeht. Und auch für Aktionäre von Reedereien, die an der Börse kotiert

sind. So legte die Maersk-Aktie an der Kopenhagener Börse seit dem Tiefpunkt im März 2020 fast um das Dreifache zu, während die Aktie der deutschen Hapag-Lloyd ihren Wert nach starken Einbüssen im Sommer 2019 seit Januar 2020 fast verdop-

Weltweit wurden mehr als 200 neue Containerschiffe bestellt

pelt hat. Bekanntlich haben diese Unternehmen seit Langem zu kämpfen. Nach der Krise von 2008 konnte die Branche ihre Überkapazitäten nie abbauen, und die Verlader (Kunden) hatten sozusagen das Ruder in der Hand und konnten daher die Preise niedrig halten. Der Shanghai Containerized Freight Index (SCFI), ein repräsentati-

ver Welthandelsindex, war seit 2014 nicht mehr über die 1'000-Punkte-Marke gestiegen. Jetzt liegt er bei 2'800 Punkten. Um in diesem deflationären Umfeld zu überleben, hatten die Reeder keine andere Wahl, als eine Phase der Konsolidierung einzuläuten, die den Sektor veränderte. «Einige haben fusioniert, andere haben sich entschieden, strategische Allianzen einzugehen», erklärt Pierre Cariou.

Heute herrschen nur noch drei grosse Allianzen auf den Weltmeeren. Als die Volumina mit dem Beginn der Covid-19-Pandemie allmählich abnahmen, reduzierten diese Allianzen ihre Transportkapazitäten, um die Preise relativ stabil zu halten, statt sich gegenseitig zu bekämpfen, um ihre Marktanteile zu retten. Sobald die Nachfrage anstieg, wurden die Container knapp, die Preise stiegen und es kam zu Unterbrechungen in den Lieferketten. Die Spannungen im Frachtbereich tragen beispielsweise

zu einer allgemeinen Verknappung von Halbleitern bei, sodass die amerikanischen Automobilhersteller gezwungen sind, ihre Fertigungszahlen nach unten zu korrigieren, während Michelin wegen mangelnder Lieferungen von Naturkautschuk die Produktion drosseln muss. Die Verbraucher mussten bisher nur Lieferverzögerungen hinnehmen. Wenn der Anstieg der Transportkosten nicht vom Importeur übernommen wird, wirkt er sich kaum auf den Endpreis aus.

Aber wie lange noch? Ein Szenario zu skizzieren bedeutet, die Entwicklung der Pandemie vorherzusagen, daraus abzuleiten, wie sich die weltweite Nachfrage nach Industriegütern verhalten wird, und zu erraten, wer – die Kunden oder die Reeder – das aktuelle Tauziehen letztendlich gewinnen wird. Man könnte genauso gut eine Münze werfen. Die Frachtunternehmen beginnen nur zögerlich, ihre Kapazitäten wieder aufzustocken. Laut

Bloomberg wurden weltweit mehr als 200 neue Containerschiffe bestellt. Und die Verlader haben bereits zum Gegenschlag angesetzt. «Einige denken darüber nach, ihre Lieferkette zu verkürzen, um vor Transportrisiken besser geschützt zu sein. Andere überdenken ihre Beförderungsstrategie: Statt direkt mit den Unternehmen zu verhandeln, wenden sie sich an Logistikspezialisten, sogenannte Spediteure (freight forwarder), wie

den Schweizer Konzern Kuehne+Nagel (s. Kasten) oder die französische Firma Bolloré, die über eine bessere Verhandlungsposition verfügen und zunehmend selbst Frachtschiffe und -flugzeuge chartern», erklärt Pierre Cariou. Wieder andere denken daran, sich in Zukunft nur noch auf sich selbst zu verlassen, wie beispielsweise der Versandriese Amazon. Das Unternehmen hat gerade seine eigene Flugzeugflotte aufgebaut. ▲

KUEHNE+NAGEL WÄCHST IMMER WEITER

Das Schweizer Unternehmen gehört zu den Schwergewichten im Frachtsektor. Bestens gerüstet übernimmt der Logistikkonzern die Konkurrenz und expandiert nach Asien.

Mit einem Volumen von 4,5 Millionen transportierten Standardcontainern (TEU) im Jahr 2020 war Kuehne+Nagel auf den Meeren bereits der grösste aller Spediteure (freight forwarder), der Spezialisten also, die im Auftrag ihrer Kunden den Transport von Waren organisieren. Durch die Übernahme des chinesischen Logistikunternehmens Apex International, die am 22. Februar bekannt gegeben wurde, dürfte der Konzern mit Sitz in Schindellegi SZ bald auch bei der Luftfracht die Marktführerschaft für sich beanspruchen können. Die Akquisition im Wert von 1 bis 1,2 Mrd. Franken ist die grösste, die Kuehne+Nagel bisher getätigt hat.

Die Transaktion zielt vor allem darauf ab, den Ausbau der Aktivitäten im asiatisch-pazifischen Raum zu beschleunigen. Die Schwyzer Gruppe hat 78'000 Mitarbeiter in rund 100 Ländern. Aber sie erwirtschaftet bislang nur 12 Prozent ihres Umsatzes in der Region, die in Bezug auf das Wachstum des internationalen Handels am dynamischsten ist. Um die Anleger noch ein wenig mehr zu begeistern: Seit den Turbulenzen im Frühjahr 2020 ist die Aktie von Kuehne+Nagel an der Zürcher Börse um über 100

Prozent gestiegen, und sie bricht Woche für Woche neue historische Rekorde. «Die Akquisition ist ein grosser Schritt nach vorne, der das Wachstum in den kommenden Jahren vorantreiben wird», unterstreicht Vontobel-Analyst Michael Foeth in einer Mitteilung vom Februar. Die Veröffentlichung des Jahresergebnisses am 3. März und die überraschende Erhöhung der Dividende auf 4.50 Franken pro Aktie wurden mit einem weiteren Wertzuwachs von 11 Prozent begrüsst.

Während der Abschwung des Welthandels in der ersten Jahreshälfte zu einem Umsatzrückgang führte, schaffte der Spediteur mit Wurzeln in Bremen (D) im zweiten Halbjahr 2020 die Wende und konnte seine wirtschaftliche Rentabilität sogar leicht verbessern. Das Unternehmen nutzte vor allem sein logistisches Know-how im medizinischen Bereich, einem Geschäftsfeld mit hoher Wertschöpfung, um die Umsätze in der Luftfracht zu steigern. So organisiert es den weltweiten Vertrieb des Covid-19-Impfstoffs aus dem Moderna-Labor. «Kuehne+Nagel hat sich gut durch dieses schwierige Jahr manövriert», lobt Michael Foeth. «Das Unternehmen zeichnet sich weiterhin durch seine Agilität, Anpassungsfähigkeit, Innovation und Qualität der Ausführung aus. Das macht es zu einem der besten in seinem Sektor», so der Analyst weiter, der empfiehlt, die Aktie im Portfolio zu behalten. ✓ KNIN

Conzzeta: Weniger ist mehr

Bis vor Kurzem besass das Schweizer Mini-Konglomerat so unterschiedliche Sparten wie Sportbekleidung, Schaumstoffe für industrielle Anwendungen und Blechbearbeitung. Jetzt will man sich nur noch auf eine konzentrieren, die vielversprechendste: auf automatisierte Blechbearbeitung. Die Geschichte einer Auflösung.

JULIE ZAUGG

Ein Kletter-Shirt von Mammut, auch eine Firma der Conzzeta-Gruppe

MAMMUT

Das Schicksal eines der letzten Schweizer Konglomerate wurde im Dezember 2019 besiegelt: Damals gab die Geschäftsleitung von Conzzeta bekannt, dass die Firma, zu der seinerzeit so unterschiedliche Geschäftseinheiten wie die Sportmarke Mammut, der Industrieschaumstoffhersteller FoamPartner, der Blechbearbeitungsspezialist Bystronic und das auf Verpackungsdruck spezialisierte Unternehmen Schmid Rhyner gehörten, aufgelöst werden sollte.

Genauer gesagt: Conzzeta wird sich auf die profitabelste Geschäftseinheit konzentrieren, auf Bystronic, und alle anderen Teile verkaufen. Die Berner Firma erwirtschaftet 57 Prozent des Umsatzes und 90 Prozent des Gewinns. Dagegen bringt Mammut fast gar nichts ein, während FoamPartner kaum Wachstum zu verzeichnen hat und Schmid Rhyner nicht die kritische Masse besitzt, um auf eigenen Beinen zu stehen.

Diese besondere Struktur verdankt das Unternehmen einem Mann: Jacob Schmidheiny, der von 1984 bis 2014 das Amt des Verwaltungsratspräsidenten innehatte. Er stammt aus einer Deutschschweizer Industriefamilie, die hinter Flaggschiffen wie Holcim und Eternit steht, und ist der Enkel von Jacob Schmidheiny senior, der zusammen mit seinem Bruder Ernst das Ziegelimperium Zürcher Ziegeleien (ZZ) gründete.

Nach seiner Gründung im Jahr 1912 wuchs das Unternehmen schnell durch Übernahmen und kartellistische Praktiken. «In den 1920er-Jahren hatten die Gebrüder Schmidheiny eine derart dominante Stellung, dass sie die Preise diktieren und sogar entscheiden konnten, welche Ziegelei welchen Kunden beliefert», erzählt Karl Lüönd, der ein Buch über die Geschichte des Mini-Konglomerats geschrieben hat. Als man in der Architektur der 1930er-Jahre begann, Ziegelsteine durch grosse, ebene Beton- oder Glasflächen zu ersetzen, stieg «ZZ» in die Glas- und Dämmstoffindustrie ein.

Während des Baubooms in der Nachkriegszeit expandierte das Unternehmen nach Deutschland und Italien. Doch als Jacob Schmidheiny 1978 im Alter von 35 Jahren CEO wurde, hatte er noch grössere Ambitionen. Der junge Chef unternahm eine horizontale Diversifikation in ganz verschiedene Richtungen, um ein Konglomerat zu schaffen. «Es gab keine Struktur und keine Logik bei den Akquisitionen, die er tätigte», berichtet Karl Lüönd. «Wenn sich eine Gelegenheit auftat, griff er zu.»

In diesem Kaufrausch erwarb Schmidheiny 1980 die Vorgängerkfirma von FoamPartner, 1982 dann Mammut, darauf Schmid Rhyner (1987) und schliesslich Bystronic (1994). «Er liess den verschiedenen Teilfirmen seines Imperiums immer viel Autonomie und lenkte sie aus der

Ferne, denn ihm war klar, dass echte Synergien nicht möglich waren», erläutert der Historiker. In den 1980er-Jahren begann Schmidheiny zudem

«Der Käufer wird aus dem Ausland kommen, wahrscheinlich ein grosser amerikanischer oder chinesischer Konzern»

Robin Seydoux, Analyst bei Research Partners

mit dem Bau von Wohnungen und Büros und schuf am Stadtrand von Zürich ein neues Viertel, das unter anderem den Credit Suisse Tower beherbergen sollte. «Diese Immobilieninvestitionen sind das profitabelste Vorhaben, das Jacob Schmidheiny je realisiert hat», bemerkt Karl Lüönd. «Er hat seinen Einsatz mindestens verdreifacht.»

1999 verkaufte der Unternehmer angesichts der schleppenden Baukonjunktur die Ziegeleien und die Dämmstoffproduktion und benannte die Firma in Anspielung auf das Doppel-Z im ursprünglichen Namen in «Conzzeta» um. Heute beschäftigt diese Firma, die seit 1996 an der Börse kotiert ist, 5'000 Mitarbeitende an rund 60 Standorten in der »

CONZZETA IN ZAHLEN

1,28 MRD.

Franken Umsatz machte Conzzeta 2020, davon steuerte Bystronic mehr als 60 Prozent bei.

+21,4%

beträgt die jährliche Wachstumsrate, die Bystronic zwischen 2016 und 2018 verzeichnete.

100'000

Franken betrug der Gewinn vor Zinsen und Steuern, den Mammut 2015 erzielte. 2019 lag der Umsatz nach mehrjähriger Umstrukturierung bei 7,5 Mio. Franken.

Schweiz, in weiteren europäischen Ländern, in China und in den USA. Aber Conzzeta leidet unter der allzu starken Zersplitterung. Jacob Schmidheiny pflegte zu sagen: «Wir sind zu gross, um in Nischenmärkten zu agieren, aber zu klein, um uns mit den Grossen zu messen.» Als er 2014 in den Ruhestand ging, berief er Ernst Bärtschi, den ehemaligen CEO von Sika, an die Spitze des Verwaltungsrats und wählte damit erstmals keinen Nachfolger aus der eigenen Familie.

Bärtschi gab dann den Anstoss für die Neuausrichtung des Unternehmens. Diese Strategie führte zum Verkauf der Automatisierungssysteme (2014) und des Glasbearbeitungsgeschäfts (2019). Das Immobilienportfolio wurde 2015 in einer eigenen Gesellschaft namens Piazza Immobilien zusammengefasst. Ende 2019 beschleunigte sich die Entwicklung mit der Ankündigung, dass man sich künftig auf Bystronic fokussieren werde.

In den folgenden Monaten trennte sich die Conzzeta-Gruppe von zwei Unternehmen: Im März 2020 wurde Schmid Rhyner für eine nicht veröffentlichte Summe an den deutschen

Chemiekonzern Altana veräussert, und im November 2020 ging FoamPartner für 270 Mio. Franken an den belgischen Polyurethanschäum-Spezialisten Recticel.

Jetzt muss nur noch für Mammut eine Lösung gefunden werden. «Es handelt sich um eine starke Marke mit High-End-Image», bemerkt Analyst Robin Seydoux, der Conzzeta bei Research Partners verfolgt. «Aber sie ist zu klein, um mit den Branchenriesen zu konkurrieren. Das seit 2014 schwächelnde Aargauer Unternehmen hat 2016 ein ehrgeiziges Restrukturierungsprogramm gestartet, um sein Sortiment aus Bergsportbekleidung, Schuhen und Kletterseilen zu straffen, sein Online-Verkaufsportal zu verbessern und sein Image neu zu gestalten, um als Mainstream-Marke aufzutreten», erklärt der Analyst.

2018 trug die Strategie mit einer deutlichen Umsatz- und Gewinnsteigerung erste Früchte, aber es bleibt noch viel zu tun. Die Marke hat Schwierigkeiten, auf dem amerikanischen und asiatischen Markt Fuss zu fassen, wo für Bergsportbekleidung derzeit das stärkste Wachstum verzeichnet wird, insbesondere dank der

neuen chinesischen Mittelschichten, die zunehmend den Wintersport entdecken. Der ursprünglich für 2020 geplante Verkauf der Marke hat sich durch die Covid-19-Krise verzögert,

In Zukunft wird das Wachstum auf amerikanischen und asiatischen Märkten generiert, die noch wenig erschlossen sind

in der die Umsätze um 30 Prozent zurückgingen. Er dürfte nach Angaben von Conzzeta jetzt in der ersten Hälfte des Jahres 2021 stattfinden. Mehr als 50 Interessensbekundungen sollen eingegangen sein. «Der Käufer wird aus dem Ausland kommen, wahrscheinlich ein grosser amerikanischer oder chinesischer Konzern, für den der Verkaufspreis (geschätzte 300 Mio. Franken) kein Hindernis darstellt und der durch die Aufnahme dieser Marke in sein Portfolio Synergien realisieren kann», erklärt

Robin Seydoux. Zu den erwähnten Kandidaten zählen das US-Unternehmen VF (The North Face, Timberland) und die chinesische Gruppe Anta (Salomon, Atomic).

Nach dem Verkauf wird Conzzeta im Wesentlichen auf Bystronic reduziert sein. Das in Niederösterreich ansässige Unternehmen beschäftigt 2'987 Mitarbeitende in der Schweiz sowie in Deutschland, Italien und China. Es liefert ein komplettes Sortiment an Maschinen zum Blechschneiden mit Lasern oder Hochdruckwasserstrahl sowie Abkantpressen und Software zur Bedienung dieser Maschinen. Zu den Abnehmern gehören Hersteller von Seilbahnkabinen, Dunstabzugshauben, Autokarosserien und Baumaschinenteilen.

«Bystronics grosse Stärke ist die Fähigkeit, integrierte, allumfassende Lösungen anzubieten, die eine automatisierte Blechbearbeitung fast ohne menschliches Zutun nach dem Vorbild der intelligenten Fabrik ermöglichen», erklärt Philippe Cordonnier, der im Schweizer Verband der Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie Swissmem für die Suisse romande zuständig ist. Dieser Vorteil ist seiner Meinung nach entscheidend in einer Branche, die sich unter anderem durch niedrige Margen auszeichnet und in einem Umfeld operiert, das durch den starken Franken und den harten Wettbewerb aus Asien geprägt ist.

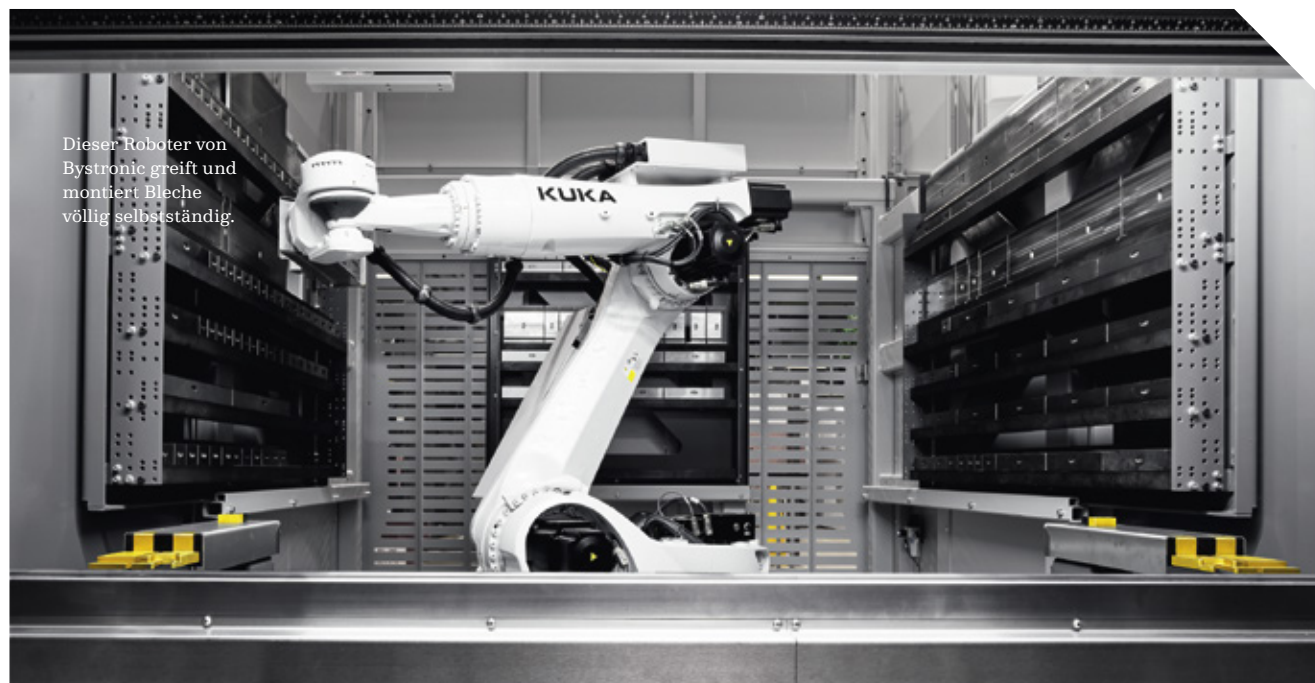
Die Schweizer Marke setzt vor allem auf Innovationen. «Bystronic ist mit dem branchenführenden Laserlieferanten IPG Photonics eine strategische Partnerschaft eingegangen, die es dem Unternehmen ermöglicht, von dessen Know-how zu profitieren und schneller als seine Mitbewerber neue Laser einzuführen», bemerkt Robin Seydoux. Durch diese Annäherung konnte die Lücke zu seinen beiden Hauptkonkurrenten, dem deutschen Unternehmen Trumpf und dem japanischen Hersteller Amada geschlossen werden.



Nach Ansicht des Analysten wird das zukünftige Wachstum vor allem auf den amerikanischen und asiatischen Märkten generiert, die noch wenig erschlossen sind. 2019 wurden lediglich 22 Prozent beziehungsweise 26 Prozent des Umsatzes in diesen beiden Regionen erzielt, verglichen mit 52 Prozent in Europa. Die 2016 begonnene und 2020 abgeschlossene Übernahme des chinesischen Herstellers DNE Laser wird die Präsenz des Unternehmens in China erhöhen, wo es bereits zwei Werke besitzt.

Bystronic plant zudem die Eröffnung einer neuen amerikanischen Produktionsstätte in der Nähe von Chicago.

Robin Seydoux sieht auch grosses Potenzial im Servicebereich. «Der Kundendienst ist oft viel profitabler als der Verkauf der Maschinen selbst», meint er. «Allerdings macht dieser Bereich derzeit nur 19 Prozent des Umsatzes von Bystronic aus.» Das Unternehmen hofft, diesen Anteil bis 2025 durch verstärktes Marketing auf 26 Prozent steigern zu können. ▲



Dieser Roboter von Bystronic greift und montiert Bleche völlig selbstständig.

BYSTRONIC

ANALYSTENMEINUNG

KLARE STRATEGIE UND REKORDMARGEN

Nach Ansicht von Torsten Sauter, der das Unternehmen bei Kepler Cheuvreux beobachtet, verfolgt Conzzeta mit der Konzentration auf Bystronic eine erkennbare Strategie, die den Wert der Aktie nach oben treiben wird. Das Blechbearbeitungsunternehmen hat zudem ehrgeizige Wachstumsziele angekündigt und strebt bis 2025 ein EBIT von 153 Mio. Franken und Margen von 12 Prozent an. Das wäre Rekord in der Schweizer Maschinenindustrie. Der Analyst hält diese Ziele dennoch für realistisch. Zwischen 2015 und 2019 hat sich der Betriebsgewinn des Unternehmens im Bereich Blechbearbeitung mit einem Anstieg

von 55,4 auf 121,1 Mio. Franken etwas mehr als verdoppelt. Und es gibt noch viele Wachstumsbereiche, wie zum Beispiel Kundendienstleistungen, digitale Lösungen und die Expansion in neue Märkte. Torsten Sauter hält das Unternehmen daher für eine attraktive Anlage und spricht eine Buy-Empfehlung aus, zumal die Erlöse aus dem Verkauf von FoamPartner und – in naher Zukunft – auch von Mammut in Form einer Sonderdividende an die Aktionäre zurückfliessen werden. «Die Gruppe könnte an sie ohne Weiteres rund 500 Mio. Franken verteilen», schrieb er in einem Statement. ✓ CON

PROFIT MIT DEM BLAUEN GOLD

Weltweit steigt die Nachfrage nach Wasser – und das bei gleichzeitig begrenzten Ressourcen. Glänzende Aussichten also für den Wassermarkt. Experten gehen davon aus, dass der mehr als 800 Mrd. Dollar schwere Sektor jährlich um mindestens 6 Prozent wachsen wird.

BERTRAND BEAUTÉ

- 34. Infografik: Wasser: die wertvolle Ressource
- 36. Mit allen Wassern gewaschen: Diese Unternehmen profitieren vom blauen Gold
- 42. Interview mit Daniel Küffer, Senior Portfolio Manager bei Robeco
- 44. Trinkwasser aus dem Meer
- 48. Sprudel aus der Plastikflasche - voll unter Druck
- 50. Interview mit Mike Young, «Vater» des Wassermarkts
- 52. Krieg ums Wasser

12. April, 13. Mai oder war es der 15. Juli? Auch wenn das exakte Datum je nach Berechnung variiert, so ist doch eines sicher: Im ersten Halbjahr 2018 kam Kapstadt dem «Day Zero» sehr nahe, dem Tag also, an dem kein Tropfen Wasser mehr aus dem Hahn kommt. Nach drei langen Dürrejahre stand die südafrikanische Metropole kurz vor dem Kollaps. Durch drastische Restriktionen – das Wasser wurde seinerzeit auf nur 50 Liter pro Tag und Person begrenzt – konnte der «Tag null» für 4,5 Millionen Stadtbewohner zwar im letzten Moment vermieden werden, aber viel hatte nicht gefehlt. ▶

«Das Beispiel Kapstadt ist geradezu sinnbildlich», sagt Professor Frédéric Lasserre, Spezialist für die Geopolitik des Wassers an der Universität Laval in Quebec. «Diese Megastadt ist geografisch von Wasser umgeben und dennoch herrscht dort Wasserknappheit. Auf globaler Ebene ist es dasselbe: Es gibt eine Menge Wasser in den Ozeanen, aber das nutzbare Süsswasser macht weniger als 1 Prozent der Ressourcen aus.» Dieser globale Vorrat verändert sich nicht, während der Verbrauch rasant ansteigt (s. Infografik S. 35). Nach Angaben der Water Resource Group 2030 hat sich der weltweite Süsswasserverbrauch seit der Jahrhundertwende 1900 versiebenfacht, was hauptsächlich auf das Bevölkerungswachstum, aber auch auf die

wirtschaftliche Entwicklung zurückzuführen ist.

Bis zum Jahr 2050 könnte rund 100 Megastädten das Wasser ausgehen

«Der Wasserverbrauch ist eng mit dem Bevölkerungswachstum und dem BIP verbunden», erklärt Xavier Regnard, Analyst bei der Investmentbank Bryan, Garnier & Co. «Wenn eine Gesellschaft die Armut überwindet und zu einem komfortableren Leben übergeht, wird der Lebensstil wasserintensiver. Das heisst, dass zum

Beispiel mehr Fleisch oder mehr Fertigprodukte konsumiert werden.» Wasser wird überall gebraucht: Um eine einzige Jeans herzustellen, benötigt man allein 7'000 bis 10'000 Liter Wasser – das entspricht ungefähr 285 Duschen – und zur Erzeugung von einem Kilo Rindfleisch rund 16'000 Liter. In den nächsten Jahrzehnten dürfte der Wasserverbrauch mit einer Rate von 1 Prozent pro Jahr weiter ansteigen und 2050 schliesslich 20 bis 30 Prozent über dem heutigen Niveau liegen. Wenn nichts unternommen wird, werden der Menschheit 2030 rund 40 Prozent des benötigten Wassers fehlen, so der jüngste UN-Wasserbericht, der im März 2021 veröffentlicht wurde.

«Auch die globale Erwärmung wird sich auf die verfügbaren Ressourcen auswirken. Sie führt zu einer Zunahme von Extremereignissen wie Dürren oder auch Überschwemmungen, die die Wasserqualität beeinträchtigen», erklärt Antonio Celeste, Spezialist für ESG-Anlagen bei Lyxor ETF (ESG steht für Environment, Social, Governance). «All dies wird zu einer globalen Wasserkrise führen.» Und diese Krise dürfte besonders Städte wie Kapstadt treffen, Metropolen also, in denen sich die Weltbevölkerung zunehmend konzentriert. Nach einer Studie, die 2018 im «Nature Sustainability Journal» veröffentlicht wurde, könnte so weltweit rund 100 Megastädten bis 2050 das Wasser ausgehen, darunter Los Angeles, Bangalore, São Paulo, Peking oder London. Die Auswirkungen betreffen jedoch die gesamte Weltwirtschaft. Weltweit werden 69 Prozent des entnommenen Süsswassers – in einigen Entwicklungsländern sogar 95 Prozent – für die Landwirtschaft (Ackerbau, Viehzucht und Aquakultur), 19 Prozent für die Industrie und 12 Prozent für Kommunen genutzt.

Dieser sich abzeichnende Wassermangel weckt das Interesse von Tradern, die im «blauen Gold» ein neues Eldorado sehen. Bereits 2011 machte der Ökonom Willem Buiter von sich

reden, als er in einem Statement ankündigte, dass der Wassermarkt bald den Ölmarkt übertreffen könnte: «In naher Zukunft erwarte ich massive Investitionen in den Wassersektor (...). Ich sehe Pipelinesetze, deren Kapazität die der heutigen Öl- und Gasnetze übersteigen wird. Ich sehe Flotten von (Einhüllen-)Tankern und Lagereinrichtungen, die diejenigen, die wir derzeit für Öl, Erdgas und LNG haben, in den Schatten stellen werden», schrieb der Top-Analyst von Citi, um anschliessend einen neuen globalen Markt zu skizzieren, auf dem das blaue Gold wie jeder andere Rohstoff gehandelt werden würde.

Rund zehn Jahre nach diesem Statement ist festzustellen, dass einige von Willem Buiters Vorhersagen mittlerweile wahr geworden sind: Im Dezember 2020 haben der Nasdaq und die Chicago Mercantile Exchange, eine der grössten Rohstoffbörsen der Welt, Futures auf kalifornisches Wasser eingeführt, die es grossen kalifornischen Wasserverbrauchern (Kommunen, Industrie, Landwirte), aber auch Investmentfonds, Banken und Hedge-Fonds erlauben, Millionen von Litern zu kaufen und zu verkaufen und damit den Weg für Spekulationen auf den Wasserpreis zu ebnen. Während die Befürworter glauben, dass Wassermärkte einem seltenen, kostbaren

«In westlichen Ländern sind die Leitungen oft marode»

Arnaud Bisschop, Mitgründer und Co-Manager von Thematics Asset Management

Gut auch einen Wert geben können (s. Interview S. 50), befürchten viele Kritiker, dass das blaue Gold wie jeder andere Rohstoff gehandelt wird: «Wir können ohne Kupfer oder Öl leben, aber nicht ohne Wasser. Es ist eine lebenswichtige, unersetzliche Ressource», sagt ein Analyst, der die

Wassermärkte für gefährlich hält. Die Tatsache, dass ein Markt für Wasser bereits entsteht, sollte jedoch nicht überschätzt werden. «Wir erleben die Finanzialisierung des Wassers», sagt Arnaud Bisschop, Mitgründer und Co-Manager von Thematics Asset Management. «Aber ich denke, dass diese Märkte, ähnlich wie in Kalifornien oder an der Chicago Mercantile Exchange, lokal begrenzt bleiben werden. Es wird keinen globalen Markt für Wasser geben, wie wir ihn für Öl kennen, nicht zuletzt, weil der Transport von Wasser derzeit keinen wirtschaftlichen Sinn macht.»

Obwohl die Möglichkeiten, direkt in Wasser zu investieren, so wie man beispielsweise auch Golderz kauft, begrenzt bleiben, profitiert dennoch eine Vielzahl der im Wassersektor tätigen Unternehmen von der wachsenden Lücke zwischen der Nachfrage nach Süsswasser und dem Angebot (s. Firmenporträts S. 36 bis 41).

«Der Wassersektor ist durch die angekündigte Krise zu einer Trendbranche geworden. Und das wird mehrere Jahrzehnte so weitergehen», vermutet Antonio Celeste. «Die in diesem Bereich tätigen Unternehmen werden von der Situation

QUALITÄT GEHT ÜBER ALLES

Beim Thema Wassermangel und Wasserversorgung denkt man meist nur an die Menge des verfügbaren Wassers. Aber die Qualität ist genauso wichtig. «Das Problem der Mikroverunreinigungen im Trinkwasser rückt immer stärker ins Bewusstsein der Öffentlichkeit», berichtet Arnaud Bisschop, Mitgründer der Wasserstrategie bei Thematics Asset. «Infolgedessen werden weltweit strenge Vorschriften erlassen, was Unternehmen zugutekommt, die in der Detektion von Verunreinigungen und/oder der Wasseraufbereitung tätig sind. Das ist ein stark wachsender Sektor.» Das Problem der Wasserverschmutzung wird noch zunehmen, wenn sich mehr Menschen in den Städten ansiedeln und die Abwassermenge steigt.

profitieren, denn um Engpässe zu vermeiden, sind massive Investitionen notwendig.» Um den Wasserstress zu reduzieren, investieren Küstenregionen wie beispielsweise Südafrika massiv in die Meerwasserentsalzung und spielen damit den Spezialisten auf diesem Gebiet in die Karten, zu denen beispielsweise das amerikanische Versorgungsunternehmen Essential Utilities und der französische Wasserkonzern Suez gehören (s. S. 44).

Für die anderen Regionen muss eine bessere Infrastruktur entwickelt werden. «Und das gilt nicht nur für Entwicklungsländer», präzisiert Arnaud Bisschop. «In westlichen Ländern sind die Leitungen oft marode.» In Städten wie New York, London und Rom betragen die Sickerverluste im Versorgungsnetz mehr als 40 Prozent! Es sind also massive Investitionen notwendig, um Wasser zu sparen. «Die Installation von vernetzten Systemen (Sensoren, intelligente Zähler usw.) ermöglicht es heute, die Netze zu überwachen und Verluste besser zu erkennen», so Arnaud Bisschop weiter. «Anders als vielfach angenommen, ist Wasser ein Sektor, in dem es eine Menge Innovationen gibt.» ▲

EIN STARK DIVERSIFIZIERTER SEKTOR

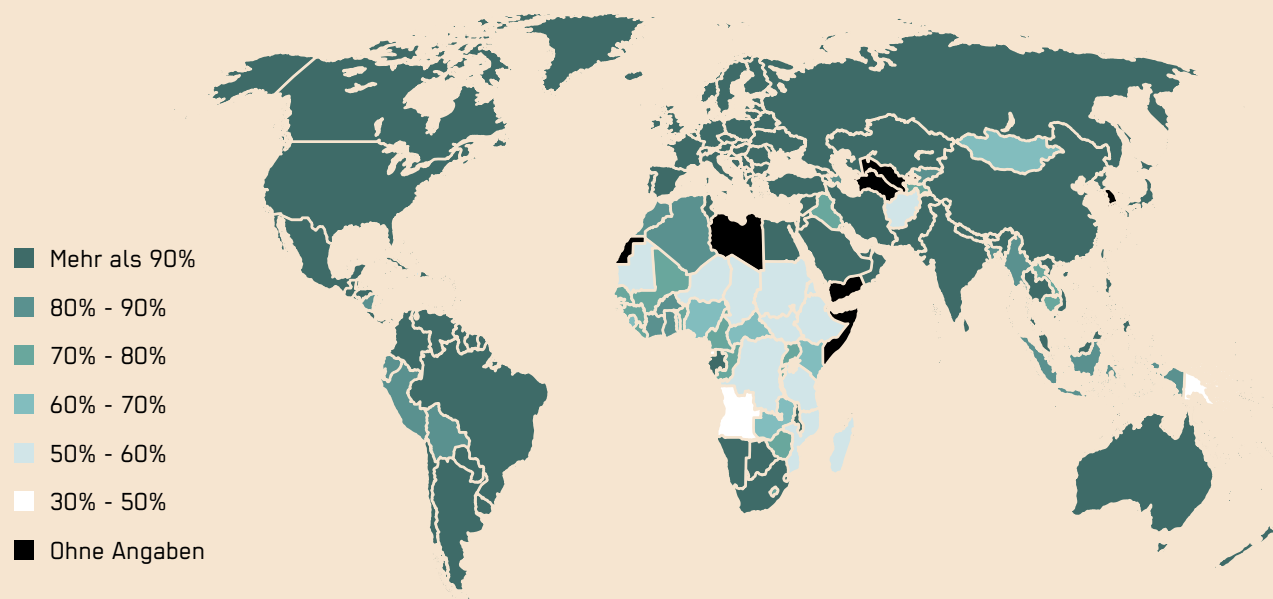
Was versteht man unter dem Begriff Wassermarkt? Die genauen Konturen dieser Branche sind unklar, aber schematisch lassen sich drei grosse Kategorien von Akteuren unterscheiden: die Unternehmen, die die Infrastrukturen verwalten, diejenigen, die Abwasser behandeln und Verschmutzungskontrollen durchführen, und auch solche, die zu einer effizienteren Wassernutzung beitragen (Anbieter von Sensoren, Wasserspartoiletten, künstlicher Intelligenz usw.).

Insgesamt ist dieser Markt derzeit zwischen 800 und 1'000 Mrd. Dollar wert, je nachdem, wie man ihn eingrenzt. «Seit 2010 hat der Wassermarkt ein schönes Wachstum verzeichnet, das nur, wie auch in weiten Teilen der Wirtschaft, durch die Pandemie unterbrochen wurde. So kam es 2020 zu einem Rückgang um 17,7 Prozent», bemerkt Antonio Celeste, Spezialist für ESG-Anlagen bei Lyxor ETF. «Sobald die Gesundheitskrise vorbei ist, wird das Wachstum wieder bei durchschnittlich 5 bis 6 Prozent liegen.» Das sind interessante Perspektiven für Anleger. In den letzten fünf Jahren, vom 31. März 2016 bis zum 31. März 2021, hat der Lyxor World Water ETF um mehr als 70 Prozent zugelegt. «Das Thema Wasser ist für Investoren besonders interessant, denn es ermöglicht den Aufbau von hoch diversifizierten Portfolios», erklärt Antonio Celeste. Diese Portfolios können sowohl Versorgungsunternehmen als auch Teile-Lieferanten (Pumpen, Filter, Ventile, Rohre, Membranen) oder Spezialisten für Abwasserreinigung beinhalten.

WASSER: DIE WERTVOLLE RESSOURCE

WER ZUGANG ZU TRINKWASSER HAT

(Anteil an der Bevölkerung in Prozent)



RÜCKGANG DES SÜSSWASSERS

Es gibt viel Wasser auf dem Planeten, doch der Süsswasseranteil liegt bei nur 2,5 Prozent.

Meerwasser **97,5%**

Süswasser **2,5%**
(davon 0,5 Prozent verfügbares Frischwasser)

IM STICH GELASSEN



5 MILLIARDEN

So viele Menschen könnten laut UNICEF bis 2050 Schwierigkeiten beim Zugang zu sauberem Trinkwasser haben. Mehr als 2,2 Milliarden Menschen sind nach Angaben von UNICEF bereits von diesem Problem betroffen.



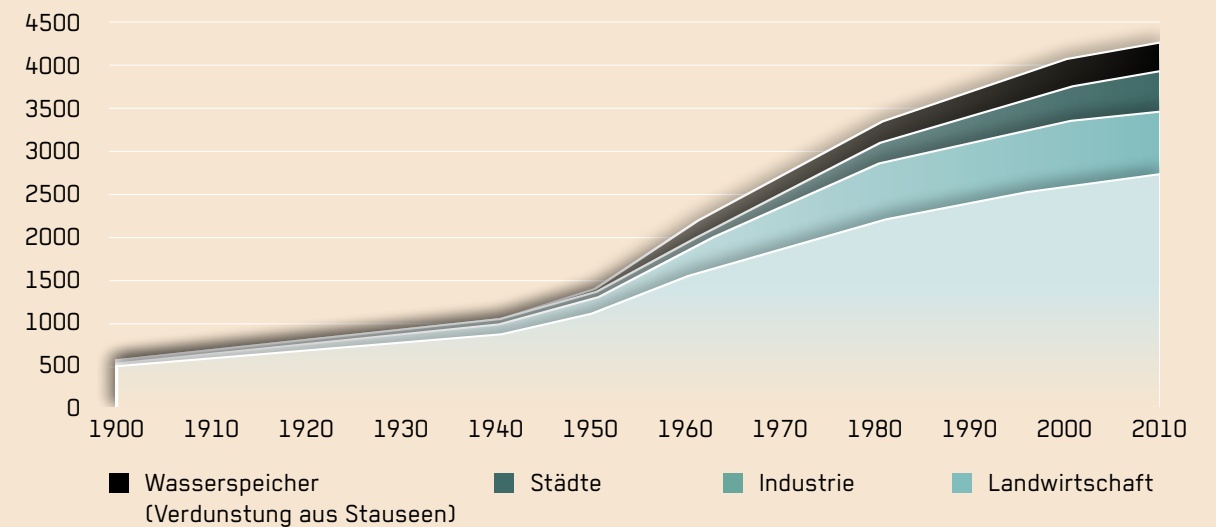
800 MILLIONEN

Anzahl der Menschen, die nicht genug Wasser haben, um sich zu waschen.



ANSTIEG DES WASSERVERBRAUCHS

(in Kubikkilometern)



EIN RIESEN MARKT



805 MRD. DOLLAR

So viel ist heute der gesamte Wassermarkt wert (Infrastrukturen, Aufbereitung, Recycling, Entsalzung etc.)



+ 6%

Durchschnittliches jährliches Wachstum, das die Analysten der Branche für die kommenden 30 Jahre prognostizieren.

Viehzucht und Textilien: GIGANTISCHER WASSERVERBRAUCH



15'000 LITER

So viel Wasser ist nötig, um ein Kilo Rindfleisch zu produzieren.

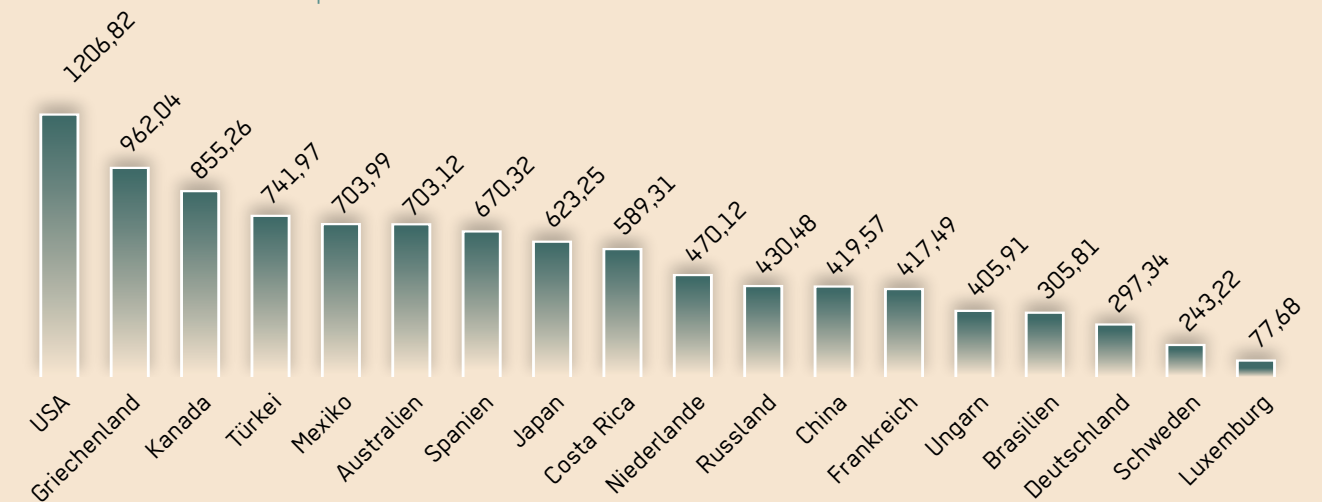


7'000 BIS 10'000 LITER

So viel Wasser braucht man für die Produktion einer einzigen Jeans.

GLOBALER WASSERVERBRAUCH - KRASSE DISPARITÄTEN

Durchschnittlicher Verbrauch pro Person in Kubikmetern (2018)



Quellen: UNICEF, OECD, UBS, CREDIT SUISSE, ETH Zurich, BANQUE MONDIALE, WRI, AQUASTAT

Mit allen Wassern gewaschen

Auf dem Wassermarkt tummeln sich viele Unternehmen aus ganz unterschiedlichen Sektoren: vom Infrastrukturbau über die Abwasseraufbereitung bis hin zur Erkennung von Mikroverschmutzungen. Ein Überblick.

BERTRAND BEAUTÉ

Pentair, der Partner von Starbucks

Wie kommt es, dass der Kaffee bei Starbucks immer gleich schmeckt, ob man ihn nun in New York, Schanghai oder Zürich trinkt? Wasser ist ein Teil der Antwort. Damit der Geschmack der Produkte nicht von der Wasserqualität vor Ort beeinflusst wird, verwendet Starbucks an allen Standorten die Wasserfilter des US-Unternehmens Pentair. Dem Hersteller zufolge entfernen seine Filter 95 Prozent der Festkörper im Wasser, reduzieren Verunreinigungen und ermöglichen es, Tee und Kaffee mit perfektem Geschmack zuzubereiten.

Neben den industriellen Anwendungen bietet Pentair Filtersysteme an, die direkt an der Wasserleitung befestigt werden. Dieses Angebot erfreut sich grosser Beliebtheit, insbesondere in den USA, seitdem in Flint im Bundesstaat

Michigan Tausende Einwohner eine Bleivergiftung durch das Leitungswasser erlitten haben. «Wasserqualität hat Priorität», unterstreicht Arnaud Bisschop, Co-Manager des Fonds Thematics Water. «Immer mehr Menschen achten darauf, weil sie entdeckt haben, dass die Qualität des Trinkwassers ihre Gesundheit beeinflusst. In manchen Ländern haben sie das Vertrauen in Leitungswasser verloren. Ein Filtersystem direkt an der Wasserleitung zu Hause bietet zusätzlichen Schutz.» Diese Haltung sichert Pentair eine vielversprechende Zukunft. Das Unternehmen bietet auch Lösungen zum Thema Wasserpumpen, für Whirlpools, Schwimmbadausrüstungen und Bewässerungsanlagen. Die meisten Analysten empfehlen, die Aktie zu halten. Deren Kurs ist seit dem 1. Januar 2020 um 38 Prozent gestiegen ist.

GRÜNDUNG
1966

HAUPTSITZ
LONDON (GB)

BESCHÄFTIGTE
9'750

UMSATZ 2020
USD 3 MRD.

PNR

Eine Angestellte bereitet einen Kaffee im neuen Flagship Starbucks Reserve Roastery im Stadtzentrum von Mailand zu.



REUTERS / STEFANO RELLANDINI

AUCH INTERESSANT...

NONGFU SPRING, DER CHINESISCHE MARKTFÜHRER

Die Nummer eins auf dem chinesischen Markt für in Flaschen abgefülltes Wasser, mit einem Marktanteil von 21 Prozent im Jahr 2019, ging im September 2020 in Hongkong an die Börse.

GRÜNDUNG: 1996

HAUPTSITZ: HANGZHOU (CN)

BESCHÄFTIGTE: 19'000

UMSATZ 2019: USD 3,09 MRD.

9633

BIO-UV, ULTRAVIOLETTE AUFBEREITUNG

Die französische Firma Bio-UV ist auf die Wasseraufbereitung mit ultravioletttem Licht spezialisiert. 2020 stieg ihr Umsatz steil um 61 Prozent, zum Teil aufgrund der Pandemie, denn ihre Produkte eliminieren SARS-CoV-2 (s. *Swissquote Magazine*, Ausgabe 05/2020).

GRÜNDUNG: 2000

HAUPTSITZ: LUNEL (FR)

BESCHÄFTIGTE: 115

UMSATZ 2020: EUR 32,1 MIO.

ALTUV

ITRON, DER INTELLIGENTE ZÄHLER

Das amerikanische Tech-Unternehmen Itron entwickelt Messgeräte, insbesondere intelligente Zähler, die den Wasserkonsum messen, und Sensoren, die Lecks in den Leitungsnetzen orten.

GRÜNDUNG: 1977

HAUPTSITZ: LIBERTY LAKE (US)

BESCHÄFTIGTE: 8'000

UMSATZ 2020: USD 2,2 MRD.

ITRI

KURITA, DER JAPANISCHE EXPERTE

Kurita Water ist auf Wasseraufbereitungslösungen spezialisiert und agiert im Bereich des ultrareinen Wassers, das für die Halbleiterherstellung benötigt wird.

GRÜNDUNG: 1949

HAUPTSITZ: TOKIO (JP)

BESCHÄFTIGTE: 6'600

UMSATZ 2020: USD 2,421 MRD.

6370

Der Smartball von Xylem kann in Rohre eingeführt werden, um Lecks zu erkennen.

GRÜNDUNG
2011

HAUPTSITZ
RYE BROOK (US)

BESCHÄFTIGTE
16'000

UMSATZ 2020
USD 4,88 MRD.

XYL



Xylem, der Experte für «Digital Water»

2014 rechnete Radio Télévision Suisse (RTS) aus, dass aufgrund des schlechten Zustands der Infrastruktur pro Sekunde 4'000 Liter Wasser aus den Schweizer Rohrleitungen austreten. Das sind 13,9 Prozent des jährlichen Trinkwasserbedarfs der Schweiz. Diese Menge ist zwar beträchtlich, aber im Vergleich zu anderen europäischen Ländern nicht rekordverdächtig. Dem Marktforschungsinstitut BIPE zufolge lag die Quote 2019 in Frankreich bei 20 Prozent, in Grossbritannien bei 21, in Belgien bei 27 und in Italien sogar bei 38 Prozent.

Wie lassen sich so hohe Verluste erklären, wo Wasser doch so kostbar ist? «Die Erneuerung der Rohrleitungen, die in den westlichen Ländern oft 100 Jahre alt sind, ist sehr teuer, weil das Netz gross ist und unterirdisch verläuft», erklärt Arnaud

Bisschop, Co-Manager des Fonds Thematics Asset Management Water. «Um zu sparen, nutzen die für die Wasserversorgung zuständigen Behörden lange Zeit Strassenarbeiten, um die Rohrleitungen zu erneuern, ohne deren genauen Zustand zu berücksichtigen. Aufgrund der intelligenten Sensoren und vernetzten Infrastrukturanlagen ist es heute möglich, nur noch dort einzugreifen, wo es wirklich erforderlich ist. In diesem Bereich, der Digital Water genannt wird, gibt es viele Innovationen.»

Der Wasserspezialist Xylem übernahm 2017 ein wahres Juwel: Pure Technologies. Diese Firma vermarktet unter anderem eine Lösung namens Smartball. Der kleine Ball ist mit Sensoren ausgestattet. Er rollt durch die Rohre und spürt Lecks auf. Im Oktober 2020 inspizierte die fran-

zösische Firma Saur einen Teil ihres Leitungsnetzes mit dem Smartball. Nach Angaben des Unternehmens lassen sich mit diesem Verfahren stecknadelkopfgrosse Lecks auf einen Meter genau erkennen.

Xylem deckt die gesamte Wertschöpfungskette ab, von der Wasserquelle bis hin zur Abwasserklärung. Die Gruppe liefert Pumpen, Aufbereitungs- und Analyseanlagen sowie Armaturen. Ihr dürfte das Infrastrukturprogramm von Präsident Biden in Höhe von 3'000 Mrd. Dollar zugutekommen. Das Unternehmen rechnet 2021 mit einem Umsatz von 5,16 bis 5,26 Mrd. Dollar, das entspricht einem Plus von 3 bis 5 Prozent gegenüber 2020. Die meisten Analysten empfehlen, die Aktie zu halten. Deren Kurs ist seit dem 1. Januar 2020 um 35 Prozent gestiegen.

Eurofins, der Wassertester

«Wer von der Wasserwirtschaft spricht, denkt oft an verfügbare Mengen, an Mangel oder Trockenheit. Aber die Qualität ist ebenfalls ein sehr wichtiger Faktor», unterstreicht Arnaud Bisschop, Co-Manager des Fonds Thematics Water. Der Weltgesundheitsorganisation zufolge sterben jedes Jahr weltweit zwei Millionen Menschen an Durchfallerkrankungen, die auf verschmutztes Trinkwasser zurückzuführen sind.

Um die Lage zu verbessern, braucht es selbstverständlich wirksame Kläranlagen, aber das Wasser muss auch analysiert werden. Eurofins Scientific ist in diesem Sektor tätig und gehört zu den schönsten Erfolgsgeschichten an der Pariser Börse. Die Firma wurde 1987 in Nantes gegründet und entwickelte sich bald zu einem Giganten mit 800 Labors, die 50'000 Mitarbeitende in 50 Ländern beschäftigen.

Als Spezialist für Bioanalysen führt die Gruppe pro Jahr mehr als 450

Millionen Tests in den Bereichen Gesundheitswesen, Nahrungsmittelherstellung und Umwelt durch. Im Ökosektor bietet Eurofins Wasserwerken die Möglichkeit, die Qualität und die Trinkbarkeit des Wassers zu testen. Mikroverschmutzungen, Medikamentenrückstände und andere geregelte Gefahrstoffe können ebenfalls quantifiziert werden. Schliesslich testet Eurofins auch Badegewässer.

Die meisten Analysten empfehlen, die Aktie zu kaufen, deren Kurs seit 1. Januar 2020 schon um mehr als 78 Prozent gestiegen ist. Eurofins profitiert von der Pandemie und könnte 2021 ein Rekordjahr verzeichnen. Das Labor hat eine zuverlässige Methode zur Analyse von SARS-CoV-2 im Abwasser und im Trinkwasser entwickelt. Ferner brachte die klinische Sparte des Unternehmens serologische Tests zum Nachweis von Antikörpern gegen das Coronavirus, Testkits für zu Hause und PCR-Schnelltests auf den Markt.

GRÜNDUNG
1987

HAUPTSITZ
LUXEMBURG (LU)

BESCHÄFTIGTE
50'000

UMSATZ 2020
EUR 5,439 MRD.

ERF



Die Hydrologie-Abteilung von Eurofins analysiert die Trinkbarkeit von Leitungswasser, aber auch die Qualität von natürlichem Wasser.

ISTOCK

BEIJING WATER, DER CHINESISCHE GOLIATH

Beijing Enterprises Water Group Limited ist vor allem in der Wasserwirtschaft tätig. Zu den Geschäftsfeldern zählen die Abwasseraufbereitung sowie der Bau und der Betrieb von Kläranlagen.

GRÜNDUNG: 1992

HAUPTSITZ: HONGKONG

BESCHÄFTIGTE: 18'400

UMSATZ 2019: USD 3,62 MRD.

0371

PRIMO WATER, DER TRINKBRUNNENANBIETER

Die ursprünglich kanadische Firma Primo Water installiert und betreibt Trinkbrunnen für Unternehmen.

GRÜNDUNG: 1952

HAUPTSITZ: TAMPA (US)

BESCHÄFTIGTE: 8'880

UMSATZ 2020: USD 1,953 MRD.

PRMW

BELIMO, DIE SCHWEIZER PERLE

Belimo ist der Weltmarktführer im Bereich von Feldgeräten zur Regelung und Steuerung von Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlage. Das Unternehmen stellt zudem Regelventile für Trinkwasser her (s. *Swissquote Magazine*, Ausgabe 06/2020).

GRÜNDUNG: 1975

HAUPTSITZ: HINWIL (CH)

BESCHÄFTIGTE: 1'789

UMSATZ 2020: CHF 661,2 MIO.

BEAN

AMERICAN WATER, DER WASSERVERSORGER

Der grösste börsennotierte Trinkwasserversorger in den USA beliefert rund 15 Millionen Personen in 46 Bundesstaaten.

GRÜNDUNG: 1886

HAUPTSITZ: CAMDEN (US)

BESCHÄFTIGTE: 7'100

UMSATZ 2020: USD 3,777 MRD.

AWK

Veolia, der Weltmarktführer

Das Kriegsbeil ist begraben. Veolia und Suez gaben am 12. April bekannt, eine Grundsatzvereinbarung über eine Fusion geschlossen zu haben, die einer achtmonatigen Finanz-, Medien- und Gerichtsschlacht ein Ende setzt. Aus der Verschmelzung solle ein «Weltmarktführer der ökologischen Wende» mit einem Umsatz von rund 37 Mrd. Euro entstehen, so Veolia in einer Pressemitteilung. Hinter dem Konzept der ökologischen Wende stehen im Wesentlichen zwei Sparten: Abfallentsorgung und Wasser. Die tonangebenden Akteure der Abwasseraufbereitung und Trinkwasserversorgung Veolia und Suez

halten zu zweit mehr als 10 Prozent des Weltmarkts. Eigentlich ein relativ kleiner Anteil, da die meisten Wasserwerke und Kläranlagenbetreiber lokale Player sind, die in ihrer Region eine Monopolstellung geniessen, etwa Severn Trent in Grossbritannien, Sabesp in Brasilien oder American Water Works in den USA. Der neue Gigant führt den Wettbewerb mit klarem Vorsprung an: Die weltweite Nummer drei, die chinesische Beijing Enterprises Water Group, erzielt derzeit nur ein Viertel des Umsatzes von Veolia in der Wasserwirtschaft. Der neue Konzern muss sich allerdings zunächst von einigen Tochtergesell-

schaften trennen, um eine Vormachtstellung zu vermeiden. Dazu gehören 100 Prozent von Suez in Frankreich (Abfallentsorgung und Wasser), die kommunale Wasserversorgung in Italien, in der Tschechischen Republik, Australien und Indien sowie 300 Mio. Euro Jahresumsatz in der Wasserwirtschaft in China und 700 Mio. Euro in Afrika. Die neue Suez-Gruppe wird also 6,9 Mrd. Euro Umsatz erwirtschaften. Nach der Bekanntgabe der Fusion schnellten die Kurse von Suez und Veolia um 7,5 Prozent bzw. 9 Prozent in die Höhe. Der endgültige Fusionsvertrag soll bis zum 14. Mai unterschrieben werden.



GETTY IMAGES

GRÜNDUNG
1853

HAUPTSITZ
PARIS (FR)

BESCHÄFTIGTE
178'750

UMSATZ 2020
EUR 26,010 MRD.

— VIE

Antoine Frerot, der Vorstandsvorsitzende von Veolia (rechts), konnte seinen Amtskollegen von Suez, Bertrand Camus (links), davon überzeugen, die beiden französischen Wasser- und Abfallunternehmen zusammenzuführen.

ETFs und Fonds: Gewinn durch Diversifizierung

Da sehr viele Akteure im Wassersektor tätig sind, kann es interessant sein, über ETFs oder thematische Fonds zu investieren, um die Risiken zu mindern und die Vorteile eines diversifizierten Portfolios zu nutzen. Dazu gehören etwa der iShares Global Water ETF und Lyxor World Water ETF oder die Fonds Pictet-Water, RobecoSAM Sustainable Water und Thematics Water.

GRÜNDUNG
2013

HAUPTSITZ
PITTSBURGH (US)

BESCHÄFTIGTE
4'000

UMSATZ 2020
USD 1,429 MRD.

— EDW

Für die Herstellung eines einzigen elektronischen Chips werden etwa 100 Liter Wasser benötigt. Hier der M1-Chip von Apple



Evoqua, ultrareines Wasser

Während Taiwan unter der schlimmsten Trockenheit in der Geschichte des Inselstaats leidet, wird die Halbleiterbranche immer durstiger. Die Chip-Herstellung verbraucht einfach sehr viel Wasser. Allein die Taiwan Semiconductor Manufacturing Company (TSMC), der weltweit grösste Auftragsfertiger für Halbleiter (s. Swissquote Magazine, Ausgabe 03/2020), konsumiert täglich 156'000 Tonnen Wasser. Das Unternehmen, das auch Apple mit Chips versorgt, kauft derzeit sehr teures Wasser, das seit Februar mit Tankwagen angeliefert wird. Diese Massnahme, auf die auch andere Unternehmen der Branche wie Vanguard International Semiconductor Corporation und United Micro-electronics Corp (UMC) zurückgegriffen haben, wird voraussichtlich noch bis zum Ende

der Trockenzeit im Mai fortgeführt. «Wie die Pharmaindustrie setzt der Halbleitersektor ultrareines Wasser ein», so Arnaud Bisschop, Co-Manager des Fonds Thematics Water. Einige wenige Unternehmen wie Evoqua, Pentair, Veolia, Suez und Kurita Water bieten Anlagen an, die Wasser von allen Mineralsalzen und sonstigen chemischen Bestandteilen befreien. Evoqua Water Technologies erwirtschaftet sogar 100 Prozent des Umsatzes mit Wasser. Die Kunden stammen nicht nur aus der Mikroelektronik, sondern auch aus vielen anderen Branchen, etwa dem Gesundheitswesen, der Industrie, der Seefracht oder dem Bauwesen. Sie alle brauchen Desinfektions-, Aufbereitungs- und Filtersysteme. Die meisten Analysten empfehlen den Kauf des Titels Evoqua Waters.

SULZER, DER SPEZIALIST IM FLUID-ENGINEERING

Der Schweizer Konzern ist der weltweit führende Anbieter von Pump-, Rühr-, Misch-, Trenn- und Applikationstechnologien für Flüssigkeiten aller Art. Im Januar 2021 übernahm er das schwedische Unternehmen Nordic Water zum Preis von 128 Mio. Franken.

GRÜNDUNG: 1834
HAUPTSITZ: WINTERTHUR (CH)
BESCHÄFTIGTE: 5'000
UMSATZ 2020: CHF 3,3 MRD.
— SUN

SABESP, DER BRASILIANISCHE GIGANT

Sabesp ist auf die Wasserbeförderung spezialisiert und versorgt 28,5 Millionen Menschen in 375 Kommunen des brasilianischen Bundesstaats São Paulo mit Wasser. Die mangelhafte Unternehmensführung machte anlässlich der Wasserkrise 2014 Schlagzeilen.

GRÜNDUNG: 1973
HAUPTSITZ: SÃO PAULO (BR)
BESCHÄFTIGTE: 15'000
UMSATZ 2020: USD 3,103 MRD.
— SBS

GEBERIT, DIE SCHWEIZER IKONE

Die Geberit-Gruppe ist europäischer Marktführer für Sanitärprodukte und entwickelt unter anderem wassersparende WCs. Die meisten Analysten empfehlen, den Titel zu halten, dessen Kurs seit Januar 2020 bereits um 10 Prozent gestiegen ist.

GRÜNDUNG: 1874
HAUPTSITZ: RAPPERSWIL-JONA (CH)
BESCHÄFTIGTE: 11'569
UMSATZ 2020: CHF 2,986 MRD.
— GEBN

COWAY, DER REINIGER

Das südkoreanische Unternehmen Coway entwickelt und produziert Wasser- und Luftreinigungssysteme für Haushalte.

GRÜNDUNG: 1989
HAUPTSITZ: SEOUL (KR)
BESCHÄFTIGTE: 5'000
UMSATZ 2020: USD 2,89 MRD.
— 021240

INTERVIEW

«In den USA sind enorme Investitionen geplant»

Dieter Küffer, Senior Portfolio Manager bei Robeco und seit Langem auf Wasserwirtschaft spezialisiert, beschreibt die jüngsten Trends in dieser Branche.

LUDDOVIC CHAPPEX



CHRISTIAN BEUTLER / KEYSTONE

Ein Blick in die Kläranlage Werdhölzli im Kanton Zürich: Die Abwässer aus der Region werden hier durch verschiedene biologische, chemische und Filtrationsverfahren gereinigt.

Dieter Küffer verwaltet den RobecoSAM Sustainable Water Equities Fonds, seit er 2001 aufgelegt wurde. Dieses Produkt erzielte im vergangenen Jahr eine Performance von 12 Prozent und damit fast das Doppelte des Wachstums des MSCI WORLD TRN-Index (6,2 Prozent). Dieter Küffer hat ein paar Tipps für Investments in Wasser parat.

Welche Entwicklungen prägen den Wassermarkt am stärksten?

Es gibt tatsächlich viele. Nennen wir zuerst die Mikroschadstoffe in Böden, Wasserläufen und Seen. Sie stammen von Pestiziden, die in der Landwirtschaft eingesetzt werden, Medikamenten oder Chemikalien. Das Problem ist seit Langem bekannt, doch beginnt man erst jetzt, sich ernsthaft damit zu befassen. In der Schweiz ist beispielsweise in den kommenden Jahren eine Modernisierung der 100 grössten Kläranlagen geplant. Diese Arbeiten sind teuer und eröffnen den Akteuren in dieser Branche neue Chancen. In den USA plant die Biden-Administration enorme Investitionen, nicht nur zur Erneuerung der völlig veralteten Rohrleitungsnetze des Landes, sondern auch um das Problem der per- und polyfluorierten Chemikalien (PFAS) zu lösen. Diese Investitionspläne müssen allerdings noch verabschiedet werden.

Welche Unternehmen profitieren von diesen Arbeiten?

Zunächst die Unternehmen, die Systeme zur Prüfung der Wasserqualität entwickeln. Dann die Firmen, die Wasseraufbereitung mit verschiedenen Techniken anbieten. Dazu gehören UV-Desinfektion und Umkehrosmose.

Gib es Bereiche, in denen Investitionen besonders stark zum Tragen kommen?

Die Landwirtschaft zieht viel Aufmerksamkeit auf sich, denn auf diesen Sektor entfallen 70 Prozent des Wasserverbrauchs weltweit. Mikrobewässerungstechniken werden immer effizienter und ermöglichen es, bis zu 80 Prozent der Wassermenge einzusparen. Ferner entwickeln Unternehmen Feuchtigkeitssensoren, die den Wasserbedarf der Böden genau bestimmen. Das ist insbesondere bei grossen Kulturlächen, wie man sie in den USA vorfindet, sehr wichtig.

Ist es richtig, dass Entsalzungsanlagen eine nachhaltige Wasserversorgung sicherstellen?

Dieser Markt wächst rasant. Das Verfahren ist aber teuer und deshalb eher für die Trinkwasseraufbereitung in grossen Ballungszentren geeignet, weniger für die Landwirtschaft.

«Mikrobewässerungstechniken werden immer effizienter und ermöglichen es, bis zu 80 Prozent der Wassermenge einzusparen»

Sie haben die veralteten Rohrleitungsnetze in den USA erwähnt. Das Problem betrifft jedoch auch Europa. Machen wir Fort-

Schritte bei der Überwachung und der Erneuerung der Systeme?

Ja, wir machen Fortschritte. Neue, vor allem digitale Technologien erlauben es heute, den Zustand der Versorgungsnetze zu überwachen. Beispielsweise kann man einen kleinen Ball mit Sensoren durch die Rohrleitungen schicken, damit er undichte Stellen aufspürt. Kleine Roboter oder Fahrzeuge, die mit Sensoren und Kameras ausgestattet sind, werden in Rohrleitungen mit einem grösseren Durchmesser eingesetzt, meistens in der Nähe der Kläranlagen. Es gibt sogar Unternehmen, die mit künstlicher Intelligenz prognostizieren, wo das nächste Leck auftreten dürfte.

Was geschieht in den Schwellenländern?

Sie sind ebenfalls ein Wachstumsfaktor, auch für westliche Unternehmen. China investiert beispielsweise seit einigen Jahren hohe Summen in

seine Infrastruktur. Für diese Arbeiten werden meistens chinesische Firmen beauftragt. Dennoch erhalten ausländische Unternehmen oft den Zuschlag für Leistungen mit hohem Mehrwert, beispielsweise für Analyse- und Überwachungsdienste. ▴



DIETER KÜFFER
SENIOR PORTFOLIO MANAGER
ROBECO

Trinkwasser aus dem Meer

Meerwasserentsalzung scheint die Lösung für das Problem knapper Wasserressourcen zu sein. Die Technologie setzt sich immer mehr durch. Doch sie ist auch mit enormen Umweltbelastungen verbunden.

BERTRAND BEAUTÉ

Der «blaue Planet» trägt seinen Namen zu Recht. Immerhin sind drei Viertel der Erdoberfläche mit Wasser bedeckt, das dem Planeten seine charakteristische Farbe verleiht. Doch 97 Prozent dieses Wassers sind salzhaltig, einfach ungeniessbar. Und die restlichen 3 Prozent an Süsswasservorräten sind sehr ungleichmässig auf der Erde verteilt und liegen meist in Form von Eis vor. Folglich leben mehr als vier Milliarden Menschen in Regionen, in denen mindestens einmal im Jahr Wassermangel herrscht. Daher ist die Idee verlockend, die immensen Salzwasserreserven in Trinkwasser umzuwandeln.

«Das Wasser der Ozeane ist eine unerschöpfliche Ressource», unterstreicht Miguel Angel Sanz, Direktor für strategische Entwicklung bei Suez und ehemaliger Präsident der International Desalination Association (IDA). «Die Entsalzung ist für Regionen mit Wassermangel eine echte Lösung des Problems.» Diese Idee ist keineswegs neu. In der Antike berichtete der griechische Philosoph Aristoteles von den ersten Entsal-

zungsversuchen griechischer Fischer. Sie erhitzten Salzwasser auf mehr als 100 Grad Celsius. Der Dampf, der dabei entsteht, lässt sich auffangen. Und das nach der Kondensation entstandene Wasser kann man dann trinken (s. Kasten S. 47). Diese als «Destillation» bezeichnete Technik kam auch zwei Jahrtausende später noch zur Anwendung, als man in den 1960er-Jahren die ersten Entsalzungsanlagen baute. Sie hat jedoch einen ganz grossen Nachteil: Diese Technik ist extrem energieaufwendig. Darum war die Entsalzung lange Zeit ein Nischenmarkt, der den Golfstaaten vorbehalten war, wo die Ölquellen sprudelten.

Mit dem Aufkommen der Umkehrosmose in den frühen 1970er-Jahren änderte sich das allmählich. Bei dieser Technik wird die Flüssigkeit durch halbdurchlässige Membranen, die einem Gewebe mit immer feiner werdenden Poren ähneln, geführt, um Wasser und Salz zu trennen. «Das Entsalzungsgeschäft war wegen seines Energieverbrauchs und der hohen Kosten lange Zeit eingeschränkt. Aber mit dem Aufkommen immer

besserer Membranen für die Umkehrosmose konnte sich diese Technologie stärker verbreiten», erklärt Miguel Angel Sanz. «Der für die Entsalzung benötigte Energieverbrauch ist innerhalb von 40 Jahren auf ein Drittel gesunken.» Das wirkte sich auf die Kosten aus. Der Preis für entsalztes Wasser ist von zwei Franken pro Kubikmeter vor 20 Jahren auf heute einen Franken gesunken, wobei er je nach Energiequelle von Region zu Region sehr unterschiedlich ausfällt. Zum Vergleich: In der Schweiz liegt der Trinkwasserpreis, der zwischen den Gemeinden variiert, bei durchschnittlich 1.60 Franken pro Kubikmeter. Eine verbesserte Energieeffizienz bei gleichzeitig sinkenden Preisen erklärt den zunehmenden Erfolg der Entsalzung. Die Branche

Es gibt inzwischen weltweit gut 20'000 Installationen, die mehr als 300 Millionen Menschen mit Trinkwasser versorgen

befindet sich in einem regelrechten Boom. Zwischen 2010 und 2020 stieg die Menge an entsalztem Wasser auf der Erde um fast 100 Prozent, von 60 Millionen Kubikmeter pro Tag auf 115 Millionen. Insgesamt gibt es inzwischen weltweit gut 20'000 Installationen, die mehr als 300 Millionen Menschen mit Trinkwasser versorgen (s. Infografik S. 46). «Nicht alle dieser Anlagen pumpen Wasser

aus dem Meer», betont Miguel Angel Sanz. «40 Prozent der Entsalzungsanlagen bereiten Brackwasser mit einem deutlich geringeren Salzgehalt als Meerwasser oder Abwasser auf.» Der Markt wächst noch weiter. Wie im jüngsten UN-Wasserbericht von März 2021 nachzulesen ist, wird die Entsalzung «in den nächsten 15 Jahren für Küstengemeinden auf der ganzen Welt zu einer Lösung für Dürreperioden werden».

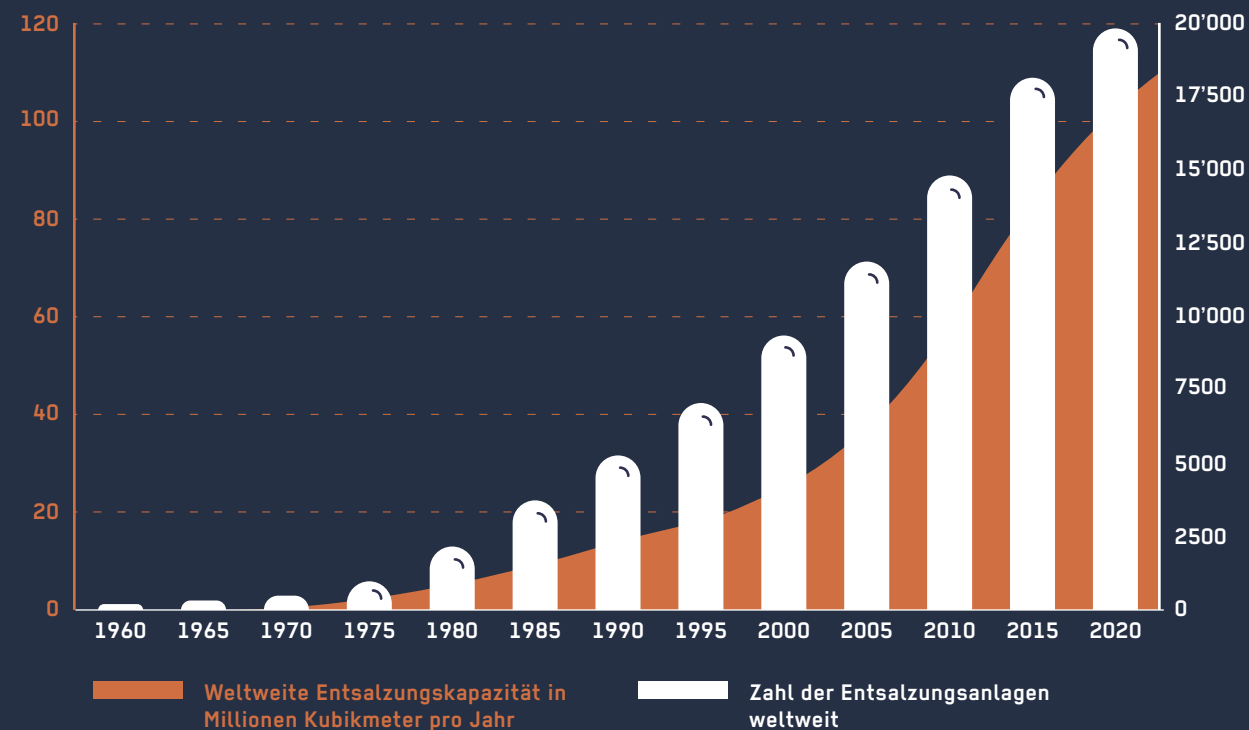
Der Markt, der sich heute auf knapp 17,7 Mrd. Dollar pro Jahr beläuft, soll bis 2027 nach Prognosen von Research & Markets auf 32,1 Mrd. Dollar anwachsen. Mehrere Unternehmen wie Veolia und Suez (Frankreich), Abengoa (Spanien), IDE Technologies (Israel) und Xylem (USA) teilen sich ▶



Membranschläuche für die Umkehrosmose, hier in der Entsalzungsanlage Hadera, nördlich der israelischen Metropole Tel Aviv

ENTSALZUNG – DIE BRANCHE BOOMT

In den 1960er-Jahren gab es sie so gut wie gar nicht. Inzwischen sind Entsalzungsanlagen in der Lage, mehr als 100 Millionen Kubikmeter Wasser pro Tag zu produzieren.



dieses lukrative Geschäft (s. Firmenprofile S. 36 bis 41). «Entsalzung hat sich zu einem Dienstleistungsmarkt entwickelt», erklärt Miguel Angel Sanz. «Der Bau neuer Anlagen generiert jedes Jahr vier bis fünf Mrd. Dollar Umsatz, Betrieb und Wartung bringen zehn Mrd. Dollar ein pro Jahr.»

In Israel beispielsweise werden inzwischen fast 70 Prozent des verbrauchten Trinkwassers auf diese Weise gewonnen. Das gelobte Land für Branchenunternehmen: «Aufgrund des Drucks, der bei der Umkehrosmose ausgeübt wird, und wegen der Korrosion verschleissen die Membranen schnell und müssen regelmässig ausgetauscht werden», erklärt Xavier Regnard, Analyst bei der Geschäftsbank Bryan, Garnier & Co. «Dies ist eine Einnahmequelle für die Unternehmen, die diese Anlagen verkaufen und betreiben. Ähnlich wie bei den Nespresso-Kapseln sind die Kunden gebunden, sobald sie die Maschine gekauft haben.»

BARCELONA UND LONDON PRESCHEN VOR

Die Hälfte der weltweiten Kapazität befindet sich im Nahen Osten und in Nordafrika», erklärt Miguel Angel Sanz. «Aber in Asien steigt die Nachfrage jährlich um stolze 30 Prozent. In Amerika liegt das Wachstum bei 15 Prozent und in Europa bei 5 Prozent.» Denn die Entsalzung findet nicht mehr nur in Wüstenregionen und abgelegenen Gegenden statt. Seit 2009 gibt es beispielsweise in Barcelona eine Anlage, die 200'000 Kubikmeter Trinkwasser pro Tag produzieren kann. 2010 wurde in London eine Anlage eingeweiht. Und die US-Bundesstaaten Florida und Kalifornien investieren derzeit Hunderte von Millionen Dollar in den Bau neuer Entsalzungsanlagen.

«Der Standort Barcelona war als Reserve für den Krisenfall gedacht», erklärt Miguel Angel Sanz, der bei Suez am Verkauf der Anlage beteiligt war. «Bei normalen Wit-

terungsbedingungen ist sie nicht in Betrieb. Aber in Trockenperioden müssen die Behörden nur auf einen Knopf drücken, damit genug Wasser produziert wird, um die Versorgung von 1,3 Millionen Katalanen sicherzustellen. Darum haben die Einwohner der Anlage den Namen «sechster Staudamm» gegeben.»

Dass die Katalanen ihre Anlage nur sparsam nutzen, liegt daran, dass die Umweltkosten für entsalztes Wasser im Vergleich zu den Kosten für Entnahmen aus Flüssen und Grundwasser immer noch sehr hoch sind. «Die Entsalzungstechnologien sind besser geworden, aber sie sind immer noch sehr energieintensiv», betont der Analyst Xavier Regnard. «Im derzeitigen umweltpolitischen Kontext bin ich mir nicht sicher, ob die Entsalzung der richtige Weg ist. Ich halte es für sinnvoller, die Versorgungsnetze zu verbessern und den Wasserverbrauch zu reduzieren.» In Australien, wo Entsalzungsanlagen in grossem

Umfang genutzt werden, tragen die Behörden dieser Problematik zunehmend Rechnung: Sie fordern die Betreiber auf, bei allen grösseren Projekten im Land erneuerbare Energien einzusetzen. So wird beispielsweise der Energiebedarf der Umkehrosmoseanlage in Perth zu 100 Prozent von einem Windpark gedeckt. Das Gleiche gilt für Marokko: In Agadir wird derzeit die grösste Entsalzungsanlage Afrikas gebaut, die teilweise mit Windturbinen betrieben werden soll.

«Die Entsalzungstechnologien sind besser geworden, aber sie sind immer noch sehr energieintensiv»

Xavier Regnard, Analyst bei Bryan, Garnier & Co.

Gleichzeitig versuchen die Wissenschaftler, die Energieeffizienz von Entsalzungsanlagen zu verbessern. Ein internationales Team liess sich beispielsweise von Aquaporinen – Poren auf der Oberfläche menschlicher Zellen, die nur Wasser durchlassen – inspirieren. Man fand einen Weg, um die für die Entsalzung benötigte Energie um 12 Prozent zu reduzieren, wie in einem Beitrag im Wissenschaftsjournal «Nature Nanotechnology» von November 2020 nachzulesen ist.

«Wir arbeiten mit mehreren grossen Unternehmen zusammen, damit sie unsere Membranen in ihren Anlagen einsetzen», erklärt Mihail Barboiu. Er ist Chemiker am Institut Européen des Membranes in Montpellier und Koordinator für diese Kooperationen. Doch die Industrialisierung brauche Zeit, so Barboiu. «In den nächsten zehn Jahren wird der Energieverbrauch dank Innovationen wie

neuen, effizienteren Membranen um weitere 10 bis 15 Prozent sinken», schätzt Miguel Angel Sanz. «Aber den grössten positiven Einfluss hat die Grösse der Anlagen: Je grösser, desto energieeffizienter sind sie auch, weil es Skaleneffekte gibt.»

Doch die Energieversorgung ist nicht die einzige Schwierigkeit bei der Entsalzung. In einer Studie, die 2019 in der Fachzeitschrift «Science of the Total Environment» veröffentlicht wurde, zeigen sich die Forscher besorgt über den massiven Ausstoss von Sole, einer Substanz mit einem hohen Salz- und Chemikaliengehalt, die bei der Entsalzung entsteht. Um einen Liter Trinkwasser zu gewinnen, muss ein Liter Sole ins Meer eingeleitet werden. Dies führt nach Ansicht der Autoren zu einer zunehmenden Versalzung des Wassers und der marinen Ökosysteme, die das Leben für die dort lebende Flora und Fauna erschwert, wenn nicht gar unmöglich macht.

Miguel Angel Sanz weist diese Sorge zurück: «In Ländern, die die Entsalzung schon lange nutzen, haben wir keine Auswirkungen gesehen.» Auch die australische Regierung kam nach vierjährigen Studien zu dem Schluss, dass die Entsalzung keine signifikanten Auswirkungen auf die Meeresumwelt hat. Diese Schlussfolgerung ist allerdings in der Wissenschafts-Community immer noch umstritten, da mehrere andere Studien einen Rückgang bestimmter Arten an den Orten nachgewiesen haben, an denen Sole eingeleitet wird.

Derzeit nutzen 174 Länder Entsalzungsverfahren, um den Wasserbedarf ihrer Bürger zu decken. Doch diese Technologie bleibt noch immer ein Privileg reicher Länder: Nicht einmal 0,1 Prozent der Anlagen befinden sich in Ländern mit einem niedrigem Pro-Kopf-Einkommen. Obwohl die afrikanischen Länder südlich der Sahara keineswegs von Wasserknappheit verschont sind, bleiben sie bei dieser Entwicklung in der Re-

SO FUNKTIONIERT DIE ENTSALZUNG

Rund 1 Prozent des weltweit verbrauchten Trinkwassers stammt aus der Entsalzung von Meer- oder Brackwasser. Dabei werden drei Technologien eingesetzt.

Thermische Destillation

Dies ist die älteste und einfachste Methode. Das Meerwasser wird entnommen, gefiltert, um Verunreinigungen zu entfernen, und dann auf 120 Grad Celsius bis zur Verdampfung erhitzt. Der Dampf wird dann in einem Kondensationstank abgekühlt, wobei Trinkwasser entsteht.

Umkehrosmose

Das gefilterte Salzwasser wird unter hohem Druck (50 bis 80 bar) durch semipermeable Polyamidmembranen gepresst. Diese Membranen halten das Salz zurück und lassen nur die Wassermoleküle passieren. Die Umkehrosmose macht derzeit 90 Prozent des Entsalzungsmarktes aus.

Elektrodialyse

Das Salzwasser durchläuft Membranen, die das Salz unter Einwirkung eines elektrischen Feldes zurückhalten. Diese Technik hat den Vorteil, dass sie nur wenig Energie verbraucht. Aber sie ist nur für Wasser mit geringem Salzgehalt geeignet. Daher kommt sie nicht oft zum Einsatz.

gel aussen vor. Ghana war 2015 das erste Land in Westafrika, das diesen Zustand beendete: Die Regierung in Accra nahm damals eine Anlage mit einer Leistung von täglich 60'000 Kubikmetern Wasser in Betrieb, die die spanische Firma Abengoa gebaut hatte. Und in Senegal baut die Firma Suez derzeit in Dakar eine neue Anlage mit einer Kapazität von 50'000 Kubikmetern am Tag, die noch in diesem Jahr eröffnet werden soll. ▲

Sprudel aus der Plastikflasche – voll unter Druck

Der Kampf gegen Plastikverpackungen bringt die Hersteller von Flaschenwasser in vielen Ländern in Bedrängnis. Um sich nicht weiter der Kritik auszusetzen, müssen die Marken innovativ werden.

BERTRAND BEAUTÉ

«Wir schliessen Firmen, die Wasser in Plastikflaschen liefern, nicht in unsere ETFs ein, weil der Sektor nicht umweltfreundlich und den Behörden aus diesem Grund ein Dorn im Auge ist.» Laut Antonio Celeste, Lyxor-Experte für ESG-Investments, also Anlagen, die Kriterien aus den Bereichen Umwelt, Soziales und verantwortungsvolle Unternehmensführung entsprechen, ist hier die Achillesferse des Markts für Flaschenwasser: die Plastikbehälter, die einen enormen CO₂-Ausstoss verursachen.

Es steht viel auf dem Spiel: Jeden Tag werden 500 Milliarden Plastikflaschen auf der ganzen Welt verbraucht – 100 Milliarden davon sind mit Wasser gefüllt. In der Schweiz werden zwar 80 Prozent der PET-Flaschen gesammelt und recycelt, weltweit sind es allerdings nicht einmal 10 Prozent, wie in einem Bericht von Euromonitor International zu lesen ist. Kurz gesagt landet die Mehrheit der Flaschen in den Meeren, auf Müllablageplätzen oder in Verbrennungsanlagen. Umwelttechnisch ein Desaster.

«Den Markt für Wasser in Kunststoffflaschen wird es immer geben, weil er dort, wo es keinen Zugang zu Trinkwasser gibt, oder in Städten, in denen Leitungswasser nicht schmeckt, ein Bedürfnis erfüllt», er-

«Die Premium-Marken schneiden besser ab»

Julie Saussier-Clément,
Analystin bei Credit Suisse

läutert Julie Saussier-Clément, Analystin bei Credit Suisse. «Gleichzeitig steigt bei den Verbrauchern aber das Umweltbewusstsein, was Plastikverpackungen angeht.» Das Fazit lautet: Der Verbrauch von Plastikflaschen-Wasser in den westlichen Ländern stagniert, wenn er nicht sogar einbricht. So sank er in der Schweiz von 115 Litern pro Jahr und

Einwohner im Jahr 2017 auf 108 Liter im Jahr 2019. Ein Rückgang, der sich bei den Branchenriesen auch in der Kasse bemerkbar macht. Nestlé etwa macht seit drei Jahren immer weniger Umsatz mit seinen Wasserprodukten. 2017 lag der Umsatz bei 7,45 Mrd. Franken, doch 2019 waren es nur noch 7,39 Mrd. Franken (und 2020 aufgrund der Pandemie sogar nur 6,4 Mrd.).

Um ihren Umsatz auf den etablierten Märkten zu halten, versuchen Hersteller ihre Umweltauswirkungen zu reduzieren. Evian beispielsweise – 2020 als CO₂-neutral zertifiziert – vertreibt sein Wasser in der Schweiz, in Frankreich, Deutschland, Belgien und im Vereinigten Königreich seit September 2020 in Flaschen, die zu 100 Prozent aus recyceltem PET (rPET) bestehen. Die zum Danone-Konzern gehörende Marke will diese Aktion bis 2025 weltweit ausrollen. «Bei der Nutzung von rPET können im Vergleich zu PET-Neuware 50 Prozent der Emissionen eingespart werden», so Frédéric Haas, Country Manager für Danone Waters Switzerland. «Uns ist es wichtig, ein nachhal-

tiges Modell zu finden.» Nestlé wiederum will sein Wassersortiment bis 2025 CO₂-neutral gestalten.

Diese Wende der vier Big Player des Sektors (Nestlé, Danone, Coca-Cola und PepsiCo) hat ihren Preis: «Sie versuchen, die ESG-Kriterien vor allem im Verpackungsbereich immer stärker zu berücksichtigen, sodass der Druck auf die Margen steigt», sagt Julie Saussier-Clément. Eine Situation, die das untere Marktsegment unter Druck setzt. So gab Nestlé im Februar 2021 bekannt, seine

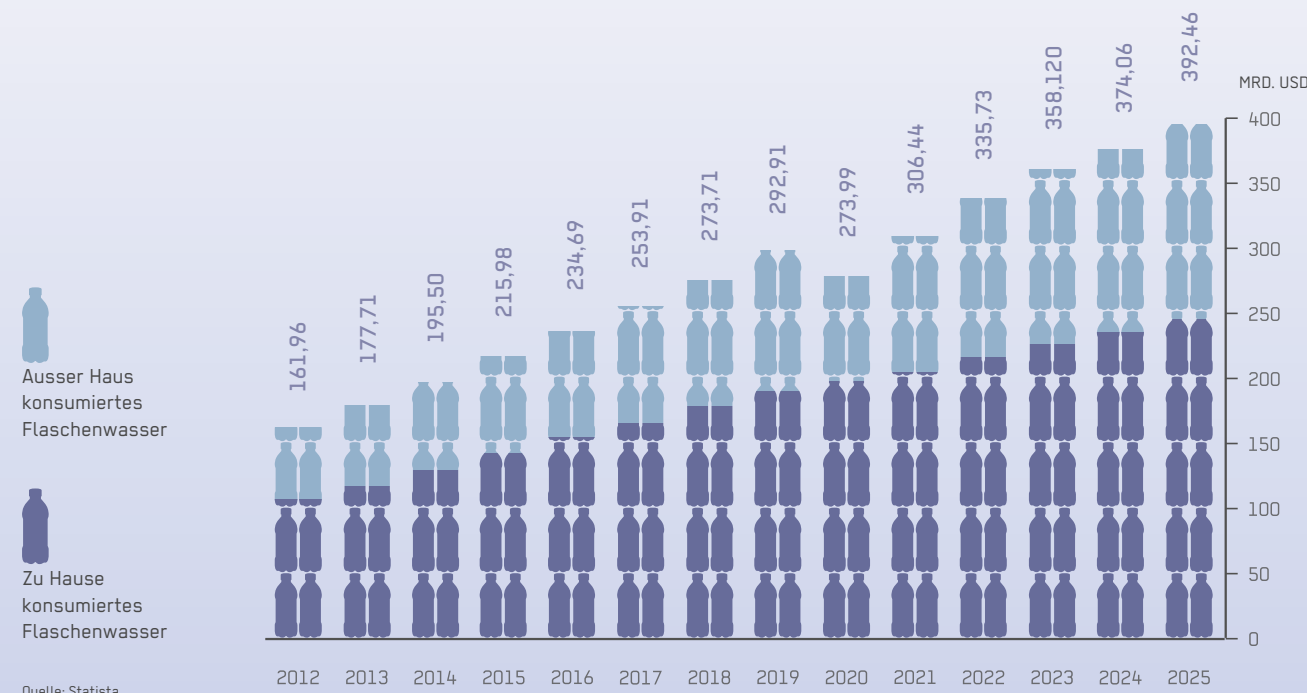
Flaschenwasserspate in den USA abzustossen, die billige Marken vertreibt. Der Preis von 4,3 Mrd. Dollar, den die Käufer (die Fonds One Rock Capital Partners und Metropoulos & Co) bezahlt haben, liegt allerdings unter den Schätzungen der Analysten, die auf fünf Mrd. Dollar gesetzt hatten. Die Differenz «spiegelt wider, wie schnell die Aussichten für Wasser in Kunststoffflaschen für Endkonsumenten auf den etablierten Märkten schrumpfen», lassen sich Analysten der UBS in der Tageszeitung «Le Figaro» zitieren. Top-Marken

wie Perrier, San Pellegrino und Acqua Panna hat das Veveyer Unternehmen dennoch im Portfolio behalten. «Die Premium-Marken schneiden besser ab», so Julie Saussier-Clément. «Sie können unter anderem in Restaurants konsumiert werden, wo die Margen grösser sind.» Zumindest, solange die Gastro-Betriebe in Zeiten der Coronakrise geöffnet sind. Im Jahr 2020 ging der Wasserverkauf durch die pandemiebedingten Einschränkungen bei Danone immerhin um 16,8 Prozent zurück und bei Nestlé betrug das Minus 13,4 Prozent. ▲

WELTWEIT WÄCHST DIE BRANCHE WEITER

Zwar stagniert der Verbrauch an Flaschenwasser auf den etablierten Märkten, global gesehen wächst er allerdings weiter rasant. Das liegt an den Schwellenmärkten, auf denen Wasser in Plastikflaschen wegen des problematischen Zugangs zu Trinkwasser notwendig ist. So dürfte der Weltmarkt für Flaschenwasser jährlich um durchschnittlich 6 bis 8 Prozent weiterwachsen, von

275 Mrd. Dollar 2020 auf mehr als 390 Mrd. Dollar 2025. Eine Situation, von der vor allem lokale Anbieter wie der Konzern Nongfu Spring, Marktführer in China, profitieren. Im Gegensatz dazu erwirtschaftet die Wasserspate von Nestlé beispielsweise weniger als 10 Prozent ihres Umsatzes in der AOA-Region, die Asien, Ozeanien, Japan und das subsaharische Afrika umfasst.



«Wenn man dem Wasser einen Preis gibt, bekommt es einen Wert»

Ist es moralisch und sinnvoll, an der Börse auf den Wasserpreis zu wetten? Der Ökonom Mike Young, der dieses Marktkonzept mitentwickelt hat, antwortet auf diese Frage im Interview.

JULIE ZAUGG

Australien nahm mit der Einführung eines Börsenmarkts für den Kauf und Verkauf von Wasser vor über 30 Jahren eine Vorreiterrolle ein. Inzwischen hat das System Nachahmer gefunden, insbesondere in Kalifornien. Im Dezember führte der US-Bundesstaat einen Terminkontrakt ein, mit dem Anleger an der Chicago Mercantile Exchange (CME) eine Wette auf die Wertentwicklung seines Wassers eingehen können. Wir haben über dieses Thema mit Mike Young, einem der Gründerväter des australischen Wassermarkts, gesprochen.

Wann hat Australien seinen Wassermarkt eingeführt?

Die Idee kam in den späten 1980er-Jahren auf, als wir feststellten, dass wir die Grenzen dessen erreicht hatten, was wir aus dem Murray River, einem Fluss im Südosten des Landes, herausholen konnten. Damals hat man Kontingente eingeführt und die Möglichkeit geschaffen, diese vorübergehend oder auf Dauer an den Meistbietenden zu verkaufen. Ein Teil des Wassers wurde für die Städte reserviert – je nach Bedarf. Der Rest wurde den Landwirten in Form von

Aktien zugeteilt, die auf den Märkten gehandelt werden konnten. Die Regierung kauft zusätzliches Wasser, um den Erhalt der natürlichen Biotope sicherzustellen. Das System wurde 1994 formalisiert und 2004 auf das ganze Land ausgeweitet.

Wie hat sich das auf die Wasserknappheit ausgewirkt, mit der das Land regelmäßig konfrontiert ist?

Der Wassermarkt hilft den lokalen Gemeinden, diese Ressource optimal zu verteilen. In Dürrezeiten werden sich Landwirte, die Schwierigkeiten haben, ihre Pflanzen anzubauen oder Gewinne zu erzielen, dafür entscheiden, ihre Kulturen aufzugeben und das Wasser an einen anderen Landwirt zu verkaufen, der es effizienter nutzen kann. Dies führt dazu, dass bestimmte wasserintensive und unrentable Kulturen wie Reis oder Baumwolle zugunsten von Obstbäumen mit höherer Wertschöpfung (Avocado- und Orangenbäume, Weinreben) aufgegeben werden. In Kerang im Bundesstaat Victoria, einer überkultivierten Region, die unter Bodenversalzung litt, haben viele Landwirte ihr Wasser an Weinbauern in anderen Teilen des Bundesstaats verkauft.

Welche Folgen hat das für den Wasserpreis?

Der Wert der Aktien, die den Landwirten zugeteilt wurden, steigt tendenziell im Laufe der Jahre. Aber dieser Anstieg hat weniger mit dem System selbst zu tun als mit der globalen Erwärmung, die den Bedarf an Wasser erhöht und die Verfügbarkeit verringert. Diese Entwicklung spiegelt sich einfach im Preis wider, den der Markt dieser wertvollen Ressource zuweist.

Ist eine solche Kommodifizierung dessen, was eigentlich ein Gemeingut sein sollte, wünschenswert?

Wenn man dem Wasser einen Preis gibt, bekommt es einen Wert. Man hört auf, es zu verschwenden,

und der Diebstahl wird zu einem Verbrechen, das genauso wie ein Einbruchsdiebstahl bestraft wird. Das scheint mir nicht die schlechteste Art zu sein, eine knappe Ressource zu verwalten. Und wenn die Leute für das Wasser bezahlen müssen, werden sie sehr erfinderisch. In Australien wurden neue Formen der Bewässerung entwickelt, wie Tropfsysteme oder der Einsatz von Sensoren zur exakten Messung der Bodenfeuchte.

Die Märkte scheinen besser in der Lage zu sein, Wasser auf die effizienteste Weise zuzuweisen, als Regierungen

Aber wie können wir sicherstellen, dass jeder Zugang zu Wasser hat, einem von der UNO garantierten Recht?

Wenn ein Landwirt es sich nicht leisten kann, das benötigte Wasser zu kaufen, ist sein Geschäftsmodell nicht profitabel und der Bankrott unvermeidlich. Der Wassermarkt ermöglicht es, nur die wirtschaftlich rentablen Betriebe zu erhalten und andere aufzugeben. Was die Stadtbewohner betrifft, die Schwierigkeiten haben, ihre Wasserrechnungen zu bezahlen, so ist dies ein Armutsproblem, das durch Sozialleistungen gelöst werden sollte und nicht durch das Angebot von kostenlosem Wasser.

Besteht nicht die Gefahr, Monokulturen zu fördern, insbesondere von besonders profitablen Arten wie Mandelbäumen?

In einigen Regionen sind Monokulturen zweifellos die effizienteste Art der Wassernutzung. Andersorts hindert die Regierung nichts daran, Schutzmassnahmen zum Erhalt der Artenvielfalt einzuführen. Aber auch dieses Problem lässt sich nicht dadurch lösen, dass man

jedem erlaubt, Wasser kostenlos und unbegrenzt zu nutzen.

Die Wassermärkte haben auch Finanzintermediäre und Investoren auf den Plan gerufen, die darin ein rein spekulatives Instrument sehen...

Die Aktien, die auf dem Wassermarkt gehandelt werden, haben einen hohen Wert, und das hat institutionelle Investoren angezogen. Einige Landwirte haben auch begonnen, in guten Jahren Wasser zu speichern, um es bei der nächsten Dürre zu einem höheren Preis zu verkaufen. Aber es gibt keine gross angelegte Manipulation dieser Märkte, wie eine Studie der australischen Verbraucherorganisation unlängst bestätigt hat. Insgesamt scheinen die Märkte besser in der Lage zu sein, Wasser auf die effizienteste Weise zuzuweisen, als die Regierungen.

Wird das australische Modell anderswo auf der Welt nachgeahmt?

Es laufen Versuche in Nevada und Kalifornien sowie in Chile und auf den Kanarischen Inseln. Aber Australien ist das einzige Land, in dem der Mechanismus der Wasserwirtschaft komplett überarbeitet wurde, was zur Etablierung eines ausgefeilten Wassermarkts geführt hat. Andersorts hat man sich damit begnügt, dem bestehenden Wasserzuteilungssystem Marktregeln überzustülpen.

Kann dieses Wirtschaftsmodell auch ausserhalb von Dürregebieten, beispielsweise in Westeuropa, angewendet werden?

Ja, und das ist sogar wünschenswert. Es ist besser, einzugreifen, bevor Wassermangel auftritt. Mit der globalen Erwärmung ist kein Land mehr vor Dürren gefeit. Wenn man eingreift, um ein bereits angeschlagenes System zu reparieren, wie im Central Valley in Kalifornien, wo die Landwirte so viel Wasser gepumpt haben, dass die Böden abgesackt und Häuser eingestürzt sind, ist die Herausforderung noch viel grösser... ▴

HÜTER DES WASSERS

Mike Young, Professor für Wasser- und Umweltpolitik an der University of Adelaide, trug zur Einführung eines Wassermarkts in Australien bei und hat auch die Regierungen mehrerer US-Bundesstaaten und Grossbritanniens beraten. Ausserdem beschäftigte sich Young mit der Einführung von Fischfangquoten und von einem Emissionshandelssystem in Australien sowie mit Massnahmen zum Erhalt der Artenvielfalt und zur Reduzierung überzähliger Kängurubestände. Er arbeitete 30 Jahre bei der Commonwealth Scientific and Industrial Research Organisation, einer staatlichen Behörde.

Krieg ums Wasser

Wasser ist eine knappe Ressource – und der Klimawandel, die Verstädterung und das rasante Bevölkerungswachstum verschärfen die Situation. Das führt weltweit zu immer grösseren Spannungen.

BERTRAND BEAUTÉ

Sommer 2020. Das ägyptische Fernsehen zeigt Kampffjets auf einem Rollfeld. Der Kommentator erklärt, dass sie nur auf den Befehl warten, Äthiopien zu bombardieren. Aber warum und wozu? Der Grund ist eine 175 Meter hohe und 1'800 Meter lange Betonmauer, die den Blauen Nil in zwei Hälften teilt: der Renaissance-Staudamm, dessen Bau zehn Jahre zuvor auf der äthiopischen Seite begann. Wenn das Riesenbauwerk einmal fertig ist, soll es 6'000 Megawatt produzieren – dreimal mehr als das Stauwerk Grande Dixence im Wallis. Doch im Land der Pharaonen ist man beunruhigt, weil Kairo durch den Damm um das lebenswichtige Nilwasser gebracht werden könnte.

Fast 90 Prozent der Wasserressourcen Ägyptens stammen aus diesem 6'700 Kilometer langen Fluss. Das heisst, wenn Äthiopien die Stauklappen schliesst, könnten den 100 Millionen Ägyptern ein schrecklicher Wassermangel drohen. «Niemand kann es sich erlauben, Ägypten auch nur einen Tropfen Wasser zu entziehen. Denn dann würde die Region eine unvorstell-

bare Instabilität erleben», mahnte der ägyptische Präsident Abdel Fattah al-Sisi am 30. März 2021, bevor er warnte: «Niemand sollte sich einbilden, dass der Renaissance-Staudamm für Ägypten unerreichbar ist.» Und das war nicht die erste Warnung. Bereits 2013 drohte Präsident al-Sisi Äthiopien mit Luftangriffen und versuchte auf diese Weise, die Bauarbeiten zu stoppen.

«Niemand kann es sich erlauben, Ägypten auch nur einen Tropfen Wasser zu entziehen. Denn dann würde die Region eine unvorstellbare Instabilität erleben.»

Abdel Fattah al-Sisi, Präsident der Arabischen Republik Ägypten

Wird künftig das blaue Gold anstelle des schwarzen Goldes bewaffnete

Konflikte zwischen Staaten heraufbeschwören? Die Prognosen sind so alarmierend, dass «Wasserkriege» seit Anfang des Jahrtausends als grosses Risiko für künftige Generationen angesehen werden. Und das aus gutem Grund: Laut dem jüngsten UN-Wasserbericht, der im März 2021 veröffentlicht wurde, leben bereits vier Milliarden Menschen in Regionen, die jedes Jahr mindestens einmal von schwerem Wassermangel betroffen sind. Man geht davon aus, dass diese Zahl aufgrund des Bevölkerungswachstums und der Folgen des Klimawandels (Dürre, Verschmutzungen etc.) bis 2050 noch ansteigen wird: auf 5,7 Milliarden Menschen.

Der Cocktail ist umso brisanter, als es weltweit 250 grenzüberschreitende Flüsse wie den Nil gibt, der allein zehn Länder durchquert. Wenn ein flussaufwärts gelegenes Land einen Staudamm baut oder die Wassereutnahme erhöht, leiden alle flussabwärts gelegenen Staaten unter den Folgen. China, Indien und Bangladesch liefern sich beispielsweise ein Tauziehen um die Aufteilung des Wassers aus dem Brahmaputra.

«Es gibt mehrere Regionen in der Welt, darunter Südostasien, in denen Wasserkonflikte zwischen Staaten schwelen», bestätigt Frédéric Lasserre, Professor mit dem Spezialgebiet Geopolitik des Wassers

an der Universität Laval in Quebec. «Das Szenario eines Wasserkriegs zwischen den Nationen halte ich jedoch kurz- und mittelfristig für unwahrscheinlich. Kriegsrhetorik bedeutet nicht, dass man auch zur Tat schreitet, und ich kann mir kaum vorstellen, dass beispielsweise Ägypten in Äthiopien einmarschiert oder ein anderes Land seinem Nachbarn das Wasser stiehlt.»

David Blanchon, Spezialist für Hydropolitik am iGlobes-Labor in Tucson, Arizona, teilt diese Ansicht: «Noch nie wurde ein Krieg zwischen zwei Nationen ausschliesslich um Wasserressourcen geführt», sagt Blanchon, Autor des Buchs «Géo-

politique de l'eau» (Geopolitik des Wassers). «Auch wenn man nicht unbedingt von der Vergangenheit auf die Zukunft schliessen kann, bleibe ich recht optimistisch: Ein Wasserkrieg zwischen Staaten ist unwahrscheinlich.» Für diese relative Zuversicht der Experten gibt es mehrere Erklärungen. «Der erste Grund ist, dass wir technische Lösungen haben – beispielsweise ein besseres Ressourcenmanagement, Entsalzung und Abwasserrecycling. Sie können helfen, wasserbezogene Probleme zu lösen», fährt Blanchon fort. «Und diese Lösungen kosten nicht so viel wie ein Krieg.» So konnte Israel die Abhängigkeit seiner Wasserversorgung von Syrien und Jordanien ►



Die Baustelle des «Grand Ethiopian Renaissance Dam» im Nordwesten Äthiopiens, aufgenommen am 25. November 2017. Der Damm wird derzeit am Blauen Nil gebaut und wird der grösste Staudamm Afrikas.

KESTONE

durch den Bau von Entsalzungsanlagen verringern. Und die Golfstaaten haben dank der Entsalzung ebenfalls keine Wasserprobleme, obwohl sie in Wüstenregionen liegen.

Der zweite Grund: «Spannungen im Zusammenhang mit dem Wassermanagement führen eher zu Kooperationsvereinbarungen zwischen Staaten als zu bewaffneten Konflikten», erklärt Christian Brethaut, Assistenzprofessor für Wassergouvernanz am Institut für Umweltwissenschaften der Universität Genf. Während Ägypten zum Beispiel mit Bombardierungen droht, verhandelt es weiterhin mit Äthiopien, um Addis Abeba dazu zu bewegen, sich zu einer garantierten Mindestabflussmenge in Dürrezeiten zu verpflichten. «In den kommenden Wochen wird es Verhandlungen

«Mit der globalen Erderwärmung werden die Konflikte wohl noch zunehmen»

Frédéric Lasserre, Professor an der Universität Laval in Kanada

geben, und ich hoffe, dass wir ein rechtsverbindliches Abkommen erzielen», bestätigte Präsident al-Sisi im März 2021. So gibt es für viele Flusseinzugsgebiete der Welt grenzüberschreitende Vereinbarungen, Abflussplanungen und Informationsaustausch mit dem Ziel, die Wasserressourcen gerecht zu verteilen.

KÜNFTIG BÜRGERKRIEGE?

Diese zwischenstaatlichen Vereinbarungen verhindern jedoch nicht, dass sich die Situation in vielen Ländern lokal verschlechtert: «Mit der globalen Erderwärmung werden die Konflikte ums Wasser wohl noch zunehmen, vor allem in Regionen, in denen die Dürreperioden länger werden», meint Frédéric Lasserre. «In

DIE RHONE – ZANKAPFEL ZWISCHEN BERN UND PARIS

Aus Schweizer Perspektive erscheinen Wasserkriege sehr weit weg. Doch auch in unseren Breiten gibt es Spannungen bei diesem Thema. Eine berühmte Episode ist vielen noch in Erinnerung: 2011 beschloss Genf, wegen einer schlimmen Trockenperiode den Durchfluss der Rhone am Seujet-Staudamm, der sich mitten in der Stadt befindet, einzuschränken, um den Pegel des Genfer Sees zu halten. In der Folge musste das Kernkraftwerk Bugey, das etwa 30 Kilometer von Lyon entfernt liegt, seine Stromproduktion drosseln, weil es nicht genügend Wasser für das Kühlsystem hatte.

«Die einseitige Entscheidung der Genfer Behörden, die gezwungen waren, das interkantonale Gesetz zur Regelung der Pegelstände des Genfer Sees zu respektieren, brachte Frankreich in die Enge. Dies war der Auslöser für anhaltende Diskussionen zwischen Bern und Paris», erzählt Christian Brethaut, Assistenzprofessor für Wassergou-

vernanz am Institut für Umweltwissenschaften der Universität Genf. Um zu verhindern, dass sich ein solcher Vorfall wiederholt, haben Frankreich und die Schweiz 2012 das Projekt «GouvRhône» ins Leben gerufen, das dazu beitragen soll, die Koordination zwischen beiden Ländern zu verbessern. Im Oktober 2020 erklärte sich der Schweizer Bundesrat schliesslich dazu bereit, Verhandlungen mit Frankreich aufzunehmen, um die heikle Frage der Regelung des Rhoneabflusses zu klären. Das Thema ist umso heikler, als sich die Spannungen zwischen beiden Ländern durch die globale Erderwärmung noch verschärfen könnten. Wie man den Ergebnissen des Forschungsprojekts Hydro-CH2018 entnehmen kann, die das Bundesamt für Umwelt (BAFU) im März 2021 veröffentlicht hat, werden die Schweizer Flüsse am Ende des Jahrhunderts im Winter durchschnittlich 30 Prozent mehr Wasser führen, im Sommer aber 40 Prozent weniger.

einigen Ländern könnte dies lokal zu internen Konflikten oder sogar Bürgerkriegen führen.» Laut einem 2019 veröffentlichten UN-Bericht nehmen Wasserkonflikte bereits zu, wenn auch noch auf kleinerer Flamme: Zwischen 2010 und 2018 gab es weltweit 263 Vorfälle, während es zwischen 2000 und 2009 nur 94 waren.

2016 kam es beispielsweise in Indien zu Unruhen, die mehrere Todesopfer forderten. Grund dafür waren Rivalitäten zwischen zwei benachbarten Bundesstaaten – Karnataka und Tamil Nadu – um die Ressourcen des Kaveri, der durch beide Gebiete fliesst. In jüngster Zeit spitzte sich die Situation im Mai 2020 im süd-negalesischen Badeort Cap Skirring zu, wo Aufrührer wegen des Trinkwassermangels gewaltsam gegen die Ordnungskräfte vorgingen. Und während des Wasserengpasses in Kapstadt 2018 kam es zu mehreren Demonstrationen gegen die Regierung. Aber in diesen Fällen ist Wasser oft nur ein zusätzliches Problem

bei schon bestehenden sozialen Spannungen. «In Südafrika zum Beispiel verbraucht die reiche Bevölkerung viel Wasser, um ihre Swimmingpools zu füllen, während die Ärmsten nichts zu trinken haben. Die Tatsache, dass nicht alle gleichberechtigt Zugang zu Wasser haben, sorgte während der Dürre für grosse Spannungen», berichtet Frédéric Lasserre. «Und in Indien haben die Behörden die Konflikte zu Wahlkampfzwecken noch angeheizt.»

«Die Probleme der Wasserversorgung hängen nicht mit der Verfügbarkeit der Ressource zusammen, sondern eher mit mangelnden Investitionen in die Infrastruktur», meint David Blanchon. «Es gibt keine Wasserkrise, sondern eine Krise des Wassermanagements.» So leiden rund 1,6 Milliarden Menschen auf der Welt unter «wirtschaftlicher» Wasserknappheit. Das heisst, sie leben in einer Region, in der Wasser zwar physisch vorhanden ist, aber aufgrund mangelnder Infrastruktur der Zugang dazu fehlt. ▲

COVID-19 als Katalysator des digitalen Wandels



Rebecca Gibergues

Client Relationship Manager, BlackRock

Wie die Pandemie Vermögensverwalter zum Umdenken beim Client Engagement zwang

Im Jahr 2020 wurde wieder unter Beweis gestellt, dass Kunden sich in Zeiten erhöhter Unsicherheit und Marktvolatilität zunehmend an Anlageberater und Vermögensverwalter wenden, um sicherzustellen, dass ihre Anlagen auf die Erreichung ihrer finanziellen Ziele optimal ausgerichtet sind. Als aufgrund der Pandemie die persönliche Interaktion schwierig oder gar unmöglich war, spielten für Berater digitale Kanäle eine entscheidende Rolle beim Aufbau und Pflege ihrer Kundenbeziehungen.

Der richtige Mix aus analog und digital

Vermögensverwalter und -berater, die die Kunst beherrschen, mit neuen Technologien auch neue Möglichkeiten zur Wertschöpfung zu schaffen, haben sich in diesem Umfeld nicht nur differenzieren können. Sie sind gewachsen, während diejenigen, die auf traditionelles Vorgehen setzten, sich schwer taten. Auslöser dieser Entwicklung war nicht Corona. Die Pandemie ist eher als Katalysator zu verstehen, der den Wandel hin zu einer Zukunft stark beschleunigt hat, in der Dienstleister,

die den richtigen Mix aus analogem und digitalem Client Engagement bieten, einen deutlichen Wettbewerbsvorteil haben werden. Denjenigen, die noch dazu mit zielführenden Anlagevorschlägen aufwarten können, gehört die Zukunft im Wealth Management.

Aufgrund der veränderten Umstände durch das Coronavirus mussten Kunden sich darauf besinnen, was sie eigentlich von ihrer Vermögensverwaltung bzw. ihrer Anlageberatung erwarten. Auf Dienstleisterseite wiederum stellte sich die Frage, ob das Leistungsangebot noch stimmt und wie man in einem zunehmend kompetitiven Markt eine Alleinstellung erreicht. Es bedarf mehr, als sich auf traditionelle Muster der Kundenbindung und die «social skills» der Berater zu verlassen. Sie sind zwar für den Aufbau dauerhafter Beziehungen nach wie vor wichtig, aber nicht länger ein Unterscheidungsmerkmal. Vor allem, wenn der persönliche Kontakt grundsätzlich schwieriger geworden ist. Dadurch dass die persönliche Interaktion in den Hintergrund gerät, rücken die konkreten Bedürfnisse des Kunden ins Licht.

Client Engagement ganzheitlich betrachtet

Letzten Endes geht es Kunden darum, dass sie auf ergebnisorientierte und zielführende Beratung zählen können und sich bei der Erreichung ihrer finanziellen Ziele unterstützt fühlen. Dabei gilt es nicht nur, ihnen beim Navigieren durch die Unsicherheiten an den Finanzmärkten zur Seite zu stehen, sondern sie auch in den unterschiedlichen Lebenslagen zu begleiten. Angesichts der historisch niedrigen Obligationsrenditen und der zu erwartenden geringeren Aktienerträge sind strenge Anlagen- und Risikomanagementansätze nötig, wie man sie eigentlich nur von grossen institutionellen Managern kennt. Am Ende des Tages bestimmt das Risiko die Anlageperformance. Deshalb liegt der Schlüssel zum Erreichen der gewünschten Ergebnisse im Einklang mit den Kundenzielen eindeutig im klaren Verständnis und

Risiken im Zusammenhang mit Kapital. Alle Finanzanlagen bergen ein Risikoelement. Daher werden der Wert Ihrer Anlage und die Erträge daraus Schwankungen unterliegen und Ihr ursprünglicher Anlagebetrag kann nicht garantiert werden.

Wichtige Informationen

Herausgegeben von BlackRock Investment Management (UK) Limited, einer Tochtergesellschaft von BlackRock, Inc., zugelassen und beaufsichtigt durch die Financial Conduct Authority. Eingetragener Geschäftssitz: 12 Throgmorton Avenue, London, EC2N 2DL. Registrationsnummer in England: 2020394. Tel.: + 44 207 743 3000. Zu Ihrer Sicherheit können Telefongespräche aufgezeichnet werden. BlackRock ist ein Handelsname von BlackRock Investment Management (UK) Limited. BlackRock Inc. und ihre Tochtergesellschaften sind als BlackRock Gruppe bekannt. Die hierin genannten Analysen wurden von BlackRock erarbeitet und können nach eigenem Ermessen verwendet werden. Die Resultate dieser Analysen werden ausschliesslich zu einem bestimmten Zweck zur Verfügung gestellt und entsprechen nicht notwendigerweise der Meinung der BlackRock-Gruppe oder anderer Gesellschaften der Gruppe, und für ihre Richtigkeit wird keinerlei Garantie übernommen. Dieses Dokument dient nur zu Informationszwecken und stellt weder ein Angebot noch eine Empfehlung zur Anlage in einen BlackRock-Fonds dar und wurde nicht im Zusammenhang mit einem solchen Angebot erstellt.

erfolgreichen Management der unterschiedlichen Risikofaktoren.

Mehr Transparenz in Bezug auf Anlagerisiken wirkt sich sowohl auf das Kunden- als auch das Beraterverhalten aus. Auf beiden Seiten entsteht somit eine klarere Vorstellung dessen, was unter bestimmten Marktbedingungen passieren könnte. Damit sind sie auch besser vorbereitet, falls die Ereignisse dann doch eintreten. An den Finanzmärkten ist es wie im Flugzeug: Auf der Strecke kann es zu geringen aber auch manchmal heftigen Turbulenzen kommen. Meldet sich das Cockpit vorausschauend mit verständlichen Informationen über Ausmass und Dauer, reagieren die Passagiere entspannter, wenn es dann etwas unruhig wird. Gutes Risikomanagement ist nicht nur entscheidend für den Anlageprozess, sondern ermutigt Kunden, längerfristig investiert zu bleiben.

Zielführend bedeutet auch den Werten des Kunden entsprechend

Zunehmend suchen Kunden auch nach Finanzanlagen, die ihre Werte widerspiegeln, von Nachhaltigkeit bis hin zu anderen persönlichen Anliegen (Stichwort ESG: Environment=Umwelt, Social=Soziales, Governance=Unternehmensführung). Anlageberater und Vermögensverwalter, die in der Lage sind, ESG-Faktoren zielführend in die Risiko/Rendite-Konstellation des Kunden zu integrieren, sind bereits im Vorteil. Da ein massiver Vermögenstransfer hin zu einer nachhaltigkeitsaffineren Generation ansteht, werden Dienstleister, die auf diesem Gebiet sicher aufgestellt sind, in den kommenden Jahren und Jahrzehnten noch besser performen.

Im Umgang mit Kunden führt an der Digitalisierung kein Weg vorbei. Dabei sind digitale Technologien keineswegs als Ersatz zu verstehen, sondern eher als Ergänzung zur menschlichen Interaktion, die für ein Vertrauensverhältnis – vor allem wenn es um die Verwaltung persönlichen Vermögens geht – entscheidend ist. Dabei kommt dem Risikomanagement nicht nur bei der Institutionalisierung des Anlageprozesses eine zentrale Rolle zu, sondern auch bei der Beeinflussung des Kundenverhaltens im Hinblick auf den langfristigen Vermögensaufbau, der auf die eigenen Werte ausgerichtet ist.

Auch wenn die Erholung von der Pandemie sich noch durchwachsen zeigt, eines steht bereits fest: Anlageberater und Vermögensverwalter, die alle Potenziale des Risikomanagements und der Digitalisierung ausschöpfen, werden als Sieger aus dieser Krise hervorgehen.

«Wir wollen Weltmarktführer bleiben»

Christoph Franz, Verwaltungsratspräsident des Schweizer Pharmaunternehmens Roche, erklärt die Herausforderungen in der Diagnostik und der personalisierten Medizin – zwei Bereiche, auf die sich der Konzern spezialisiert hat.

PHILIPPE D. MONNIER

VOM VERKEHRSWESEN ZUR PHARMAINDUSTRIE

Der Werdegang von Christoph Franz prädestinierte ihn nicht unbedingt dafür, 2014 die Leitung des Roche-Konzerns zu übernehmen. Der gebürtige Frankfurter, der an der Technischen Universität Darmstadt im Fach Betriebswirtschaft promovierte, verbrachte den Anfang seiner beruflichen Laufbahn ausschliesslich im Verkehrssektor. So war er CEO von Swiss International Air Lines (2004–2009) und CEO der Deutschen Lufthansa (2011–2014). Doch die Tatsache, dass er eine Aussensicht einbringt, dürfte die Grossaktionäre des Basler Pharmakonzerns beeindruckt haben. Christoph Franz ist auch Co-Autor des Buchs «Die digitale Pille», das kürzlich bei Campus erschienen ist.

Für den Basler Pharmakonzern Roche steht ausser Frage: Diagnostik ist ein unverzichtbares Werkzeug, vor allem, um die Entwicklung der personalisierten Medizin zu beschleunigen. Und die aktuelle Pandemie hat ihn in dieser Überzeugung nur noch bestärkt. Seit Beginn der weltweiten Coronakrise hat Roche nicht weniger als 19 Diagnostiklösungen für Covid-19 auf den Markt gebracht. Im März 2021 kündigte die Geschäftsleitung die Übernahme des US-Unternehmens GenMark Diagnostics für 1,8 Mrd. Dollar an, was die Position von Roche in diesem Bereich weiter stärken wird. Wir haben Verwaltungsratspräsident Christoph Franz am Konzernsitz in Basel zur aktuellen Situation befragt.

Personalisierte Medizin ist auf dem Vormarsch, aber die Covid-Impfstoffe sind nicht individuell auf Patienten zugeschnitten. Werden Covid-Impf-

stoffe der zweiten Generation personalisiert sein und dadurch noch wirksamer werden?

Ich glaube nicht, denn mit der 95-prozentigen Wirksamkeit, die durch die neuen Boten-RNA-Technologien möglich ist, stossen wir bereits an die Grenzen des Machbaren.

«Derzeit profitiert nur jeder zweite Krebspatient von seiner Behandlung»

Dennoch ist es relevant, beispielsweise zu untersuchen, warum manche Menschen trotz Impfung keine Antikörper bilden. Diesen Weg gehen wir mit der Entwicklung verschiede-

ner Diagnostik-Tools in Verbindung mit Covid-19 (s. Kasten S. 58). Dabei ist bemerkenswert, dass die Covid-Impfstoffe innerhalb von nur knapp einem Jahr auf den Markt gebracht wurden, während dieser Prozess normalerweise mindestens fünf Jahre dauert. Das ist ein wahres wissenschaftliches Wunder. Und ich kann sehr frei darüber sprechen, da diese Impfstoffe nicht von Roche entwickelt wurden.

In welche Richtung wird sich die personalisierte Medizin entwickeln?

Zukünftig wird diese Medizin viel mehr Möglichkeiten und Präzision in der Personalisierung bieten. Diese Entwicklung ist extrem wichtig, und darum verfolgen wir die Strategie, weltweit führend in der In-vitro-Diagnostik zu bleiben. Die personalisierte Medizin verbessert nicht nur die Qualität der Behandlung, sondern minimiert auch»

die Verschwendung von Medikamenten und verbessert den Aufbau klinischer Studien. Meiner Meinung nach sollte in Zukunft jedes Medikament möglichst mit einem therapiebegleitenden Test (Begleitdiagnostikum) entwickelt werden.

Könnten Sie ein Beispiel nennen?

Derzeit profitiert nur jeder zweite Krebspatient von seiner Behandlung. Bei den anderen hat die Therapie im besten Fall keine Wirkung auf die Krankheit, im schlimmsten Fall schwere Nebenwirkungen. Wenn die Behandlung unwirksam ist, wird der Arzt dies natürlich einige Wochen oder Monate später feststellen. Dann kann er eine andere Behandlung vorschlagen, aber in der Zwischenzeit wird der Krebs leider weiter fortgeschritten sein und vielleicht sogar Metastasen gebildet haben. Daher ist es für die Ärzte sehr wichtig, bereits im Voraus zu wissen, ob ein Patient auf eine Behandlung ansprechen wird oder nicht.

Deshalb haben wir bei Roche eine prädiktive Diagnostik entwickelt, mit der Patienten identifiziert werden können, die mit hoher Wahrscheinlichkeit positiv auf bestimmte Behandlungen ansprechen werden.

Ein Beispiel ist der PD-L1-Test, der 2019 von der Food and Drug Administration (FDA) zugelassen wurde. Mit diesem Test, der an einer Gewebeprobe durchgeführt wird, ist man in der Lage, bestimmte Brustkrebspatientinnen zu identifizieren, die mit hoher Wahrscheinlichkeit positiv auf eine Immuntherapie ansprechen werden.

«Künstliche Intelligenz ist ein wichtiger Treiber für die personalisierte Medizin»

Entwickeln Sie auch Begleitdiagnostika für die Medikamente Ihrer Wettbewerber?

Allerdings. Und das schon in den frühen Phasen der Entwicklung neuer Medikamente. Es versteht sich von selbst, dass wir vertrau-

liche Informationen, die wir von unseren Wettbewerbern erhalten, niemals intern weitergeben. Bei dieser Art von Projekten gibt es eine echte Chinesische Mauer zwischen unseren verschiedenen Abteilungen. Wir hatten noch nie ein Problem, und deshalb arbeiten andere Pharmaunternehmen regelmässig mit unseren Diagnostikteams zusammen.

Welche neuen Kompetenzen werden heute für die personalisierte Medizin benötigt?

Know-how im Zusammenhang mit digitalen Werkzeugen, denn es geht um die Analyse riesiger Datenmassen. Zudem sind künstliche Intelligenz und erhöhte Computerleistung ein wichtiger Treiber für die personalisierte Medizin.

Welche Unternehmen sind führend in diesem Bereich?

Es gibt drei bis vier spezialisierte Start-up-Unternehmen. Eins von ihnen ist das New Yorker Start-up Flatiron Health, das wir 2018 übernommen haben und das im Onkologiebereich tätig ist. Seine Teams sind in der Lage, ausgehend von elektronischen Krankenakten von Krebspatienten eine beeindruckende Menge an hochwertigen Daten aus der klinischen Praxis zu aggregieren und zu nutzen. Diese Daten werden nicht nur von Roche, sondern auch von anderen Pharmaunternehmen und Onkologen genutzt.

Start-ups wie Flatiron Health sind wahrscheinlich hochprofitabel...

Nicht wirklich, denn sie sind noch sehr klein und befinden sich in der Entwicklungsphase. Sie sammeln eine Menge Erfahrung und investieren in grossem Umfang. Vorerst sind sie noch nicht in den schwarzen Zahlen.

Wo rekrutieren Sie Ihre IT-Spezialisten?

An europäischen Universitäten, auch in der Schweiz, insbesondere in den Fachbereichen Informatik und künstliche Intelligenz. Wir rekrutie-

ren auch an Universitäten ausserhalb Europas und bei Hightech-Unternehmen. Glücklicherweise ist unser Haus in der Lage, Top-Talente anzuwerben. Obwohl gute Leute sehr begehrt sind, wissen sie es zu schätzen, dass sie durch ihre Arbeit bei Roche einen grundlegenden Einfluss auf das Leben von Patienten haben werden. Das ist wahrscheinlich befriedigender als zu versuchen, die Effektivität von gezielter Google-Werbung noch weiter zu erhöhen.

«2020 war aufgrund der Pandemie ein Ausnahmejahr, was zu einem starken Umsatzwachstum in unserer Sparte Diagnostik geführt hat»

Im vergangenen Jahr ist die Diagnostiksparte von Roche stark gewachsen. Aber die Rentabilität lag in der Regel niedriger als die der Pharma-Sparte...

2020 war aufgrund der Pandemie ein Ausnahmejahr, was in der Tat zu einem starken Umsatzwachstum in unserer Diagnostiksparte geführt hat (Anm. d. Red.: s. Kasten oben auf dieser Seite). Ich denke, dies unterstreicht auch die Bedeutung der Diagnostik weit über Covid-19 hinaus.

Generell haben die beiden Geschäftsbereiche sehr unterschiedliche Geschäftsmodelle. Unsere Diagnostiksparte ist relativ stabil und hat daher eine vergleichsweise geringe Profitabilität. Im Gegensatz dazu sind die Risiken, die wir in der Pharmasparte – bei Forschung und Entwicklung neuer Medikamente – eingehen, sehr hoch. Das rechtfertigt eine vergleichsweise höhere Profitabilität.

WOLKEN AM HIMMEL

Ludovic Chappex

Der Umsatz von Roche ist im vergangenen Jahr um 5 Prozent auf 58,3 Mrd. Franken gesunken. Das lag zum Teil am starken Schweizer Franken, aber auch an der Pandemie. Der Gesamtumsatz der Division Diagnostics ist zwar dank der vielen Covid-19-Tests (s. Kasten S. 58) um 14 Prozent gestiegen. Doch das reicht nicht aus, um den Rückgang in der Division Pharma von -2 Prozent und bei Tests, die nicht für Covid-19 gedacht sind, zu kompensieren. Die globale Gesundheitssituation hat zu einem Rückgang der Arzttermine und damit der Verschreibungen, aber auch zu einer Verschiebung zahlreicher Operationen und Diagnosen in den Krankenhäusern geführt. Das ist dem Schweizer

Erwägen Sie angesichts dieser unterschiedlichen Geschäftsmodelle, die Diagnostiksparte auszugliedern?

Das steht absolut nicht auf der Tagesordnung. Im Gegenteil: Die beiden Geschäftsbereiche profitieren voneinander. Und wenn sich das Konzept der personalisierten Medizin in Zukunft so entwickelt, wie wir es uns vorstellen, das heisst mit eng mit den Medikamenten verknüpften Begleitdiagnostika, dann werden die Synergien zwischen den Geschäftsbereichen Pharma und Diagnostik noch deutlicher werden.

Denken Sie in diesem Fall daran, die Produktion der diagnostischen Testkits auszulagern, um die Margen zu verbessern?

Nein. Es ist unerlässlich, die Fähigkeit zu erhalten, qualitativ hochwertige Tests in einem sehr grossen Umfang zu produzieren. Dies ist für kleine Unternehmen sehr schwierig zu bewerkstelligen. Allerdings arbeiten wir viel und auf unterschiedliche Weise mit Biotech-Start-ups zusammen,

Konzern ein Dorn im Auge: «Die Einnahmen von Roche hängen ziemlich stark von der Behandlung im Krankenhaus ab», sagt Lorenzo Biasio von Credit Suisse. «Daher ist das Unternehmen von der aktuellen Lage stärker betroffen als andere Arzneimittelgruppen.» Mittelfristig sei auch der Plan der neuen US-Regierung, die Medikamentenpreise zu senken, ein Grund zur Sorge, so der Analyst, der dennoch die Solidität des Pharmariesen auf lange Sicht hervorhebt: «Roche hat sehr interessante Produkte in der Pipeline. Zudem schüttet das Unternehmen eine hohe Dividende aus.» Credit Suisse empfiehlt, die Aktie zu halten, mit einem Kursziel von 350 Franken.

denn wir haben kein Monopol auf gute Ideen. Ausserdem sind wir kein Fan des «Not invented here»-Syndroms.

Die Verlässlichkeit von klinischen Daten ist besonders für die personalisierte Medizin von essenzieller Bedeutung. Sind Sie sicher, dass die Qualität der von Ihnen verwendeten Daten, auch derjenigen aus Schwellenländern, stimmt?

Was die klinischen Daten betrifft, die wir verwenden, bin ich mir ihrer Qualität absolut sicher, ganz unabhängig von ihrer jeweiligen geografischen Herkunft. Um diese Qualität zu gewährleisten, arbeiten wir nur mit einer kleinen Anzahl klinischer Studienzentren zusammen, die wir vorab auswählen. Für jedes neue Medikament nutzen wir nur einige Dutzend hoch qualifizierte Zentren. Um die ethnische Repräsentanz unserer Medikamente zu erhöhen, bemühen wir uns auch darum, mit mehr Zentren in Entwicklungsländern, auch afrikanischen, zusammenzuarbeiten. ▲

CORONAVIRUS: ROCHE UND SEIN ARSENAL

Das Basler Unternehmen bleibt an der Pandemiefront nicht untätig. Bereits seit Anfang 2020 vermarktet Roche molekulardiagnostische Tests (RT-PCR) zum Nachweis des Virus mithilfe von Nasen-Rachen-Abstrichen sowie SARS-CoV-2-Antikörpertests zur Überwachung der Immunantwort von infizierten Patienten. Im März wurde das Portfolio durch neue Tests ergänzt, die neben dem ursprüng-

lichen Stamm auch die britische, brasilianische und die südafrikanische Variante des Virus erkennen können. Neben Testkits entwickelt Roche auch Arzneimittel gegen das Coronavirus: Vier Präparate befinden sich derzeit in der Entwicklungspipeline, darunter REGN-COV2, ein Cocktail aus künstlich erzeugten Antikörpern, der im November letzten Jahres in den USA die Notfallzulassung erhielt.

START-UPS À LA SUISSE

GRÉGOIRE NICOLET



EYEWARE

DAS UNTERNEHMEN, DAS IN DEN AUGEN LIEST

Gründungsjahr
2016Beschäftigte
18

Die Verfolgung von Augenbewegungen mithilfe einer Kamera, das «Eyetracking», ist an sich keine revolutionäre Technologie. Doch das Walliser Start-up Eyeware hat dafür eine einzigartige Methode entwickelt: Eine Software, die es erlaubt, mithilfe von 3D-Kameratechnik den menschlichen Blick zu interpretieren. Die Lösungen der Mitbewerber benötigen dagegen zusätzliche Hardwarekomponenten. Ursprünglich war die Software von Eyeware dafür gedacht, Menschen mit eingeschränkter Mobilität dabei zu unterstützen, einen Computer ohne Tastatur oder Maus aus der Ferne zu steuern. Mit der Demokratisierung der 3D-Kameras hat sich das Spektrum der Anwendungsmöglichkeiten im Laufe der Jahre erheblich erweitert, sodass das in Martigny ansässige Start-up 2019, drei Jahre nach seiner Gründung, zwei Mio. Dollar einsammeln konnte.

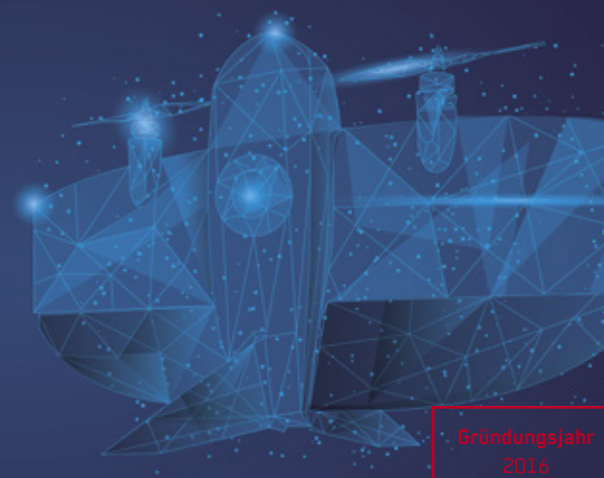
Derzeit ist das Marketing vor allem auf drei Märkte ausgerichtet: medizinische Forschung, Verbraucherverhalten in Geschäften und Trainingssimulationen (zum Beispiel Flugsimulatoren). Zu den Kunden des Start-ups zählt das an der Schweizer Börse kotierte österreichische Unternehmen AMS, das auf Sensoren und Detektionslösungen spezialisiert ist. Ende 2020 integrierte AMS die Eyeware-Technologie in ein Fahrerüberwachungssystem, wodurch beispielsweise Schläfrigkeit erkannt oder sogar verhindert werden kann.

WINGTRA

DIE DROHNE DER KARTOGRAFEN

Wingtra wurde von Venturelab zum zweitbesten Schweizer Start-up des Jahres 2020 gekürt. Das Zürcher Jungunternehmen fertigt die Drohne WingtraOne, ein Nurflügler, der von zwei Propellern angetrieben wird und senkrecht startet und landet (VTOL). Er ist für umfangreiche Kartierungen bestimmt. Wingtra gehört nach eigenen Angaben zu den weltweit führenden Herstellern von VTOL-Drohnen für Experten aus den Bereichen Kartierung, Luftbildprospektion und Bergbau.

Die Drohne wurde 2017 auf den Markt gebracht, und Wingtra hat angeblich bereits über 1'000 Exemplare zu einem Mindeststückpreis von 20'000 Schweizer Franken verkauft. Das Start-up, das nach eigenen Angaben 60 Distributoren und Kunden auf allen Kontinenten ausser der Antarktis hat, setzt sich ambitionierte Ziele: «In naher Zukunft wird der WingtraOne Flugzeuge bei gross angelegten Kartierungsmissionen komplett ersetzen», beteuert der CEO und Gründer Maximilian Boosfeld.

Gründungsjahr
2016Beschäftigte
60+

LATTICEFLOW

DIE KÜNSTLICHE INTELLIGENZ DER SBB

Gründungsjahr
2020Beschäftigte
11

LatticeFlow ist das erste Start-up, das aus dem Forschungszentrum für künstliche Intelligenz (KI) der ETH Zürich hervorgegangen ist. Es hat sich zum Ziel gesetzt, die Effizienz von KI in ganz konkreten Anwendungen zu verbessern. So hilft das Zürcher Unternehmen beispielsweise der SBB, die Qualitätskontrolle von Eisenbahnschienen zu optimieren: «Mit unserer Lösung lassen sich KI-Modelle erstellen, die Defekte unter verschiedenen Umgebungsbedingungen korrekt identifizieren», erklärt Petar Tsankov, CEO und Gründer von LatticeFlow.

Das System, mit dem man die Robustheit von KI-Algorithmen prüfen kann, erhielt die höchste Bewertung im ersten internationalen Wettbewerb zur Zertifizierung neuronaler Netzwerke (VNN-COMP 2020) und übertraf damit Teams vom MIT und aus Oxford. Das Start-up konnte 2,8 Mio. Dollar von den Risikokapitalfonds Global Founders Capital und btov einsammeln. «Wir nutzen diese Finanzierung, um unser Ingenieurteam zu erweitern und unsere Lösung bei unseren Kunden einzusetzen», sagt Petar Tsankov. «Anschliessend werden wir eine grössere Finanzierungsrunde starten, um das Marketing zu entwickeln und einige Aktivitäten in die USA und nach Asien zu verlagern.»

ERNÄHREN SIE DEN PLANETEN MIT IHREM PORTFOLIO



Werbung

Wie wäre es, etwas für die Gesellschaft zu tun, indem Sie in Unternehmen investieren, die die Produktion lebenswichtiger Ressourcen optimieren?

Das Bevölkerungswachstum zieht eine steigende Nachfrage nach Wasser und Lebensmitteln nach sich. Mit dem Zertifikat «Nahrung & Wasser» (erhältlich über die Schweizer Börse SIX) setzen Sie auf Schlüsselunternehmen, die Grundnahrungsmittel anbauen und herstellen, und nehmen so Einfluss auf die Entwicklung der Weltwirtschaft. Investieren Sie mit diesem Zertifikat mit nur einem Klick in die Produktion wertvoller Rohstoffe!

Zertifikat
Nahrung & Wasser

ISIN
CH0385843740

Symbol
SQBFWU



swissquote.com/foodwater

 **Swissquote**

Asset Management

CREDIT SUISSE 

ETF mit Top-ESG-Rating für Small Caps aus den USA

Im Juni 2020 legte Credit Suisse Asset Management den CSIF (IE) MSCI USA Small-Cap ESG Leaders Blue UCITS ETF auf, einen ETF, der in US-Aktien mit einer Marktkapitalisierung von weniger als USD 10 Mia. investiert. Es handelt sich dabei um einen von mehreren an der Schweizer Börse kotierten ETFs von Credit Suisse Asset Management mit einem ESG-Fokus. Insbesondere ist es der erste ETF in Europa, der ESG-Kriterien auf einen breit diversifizierten US-Small-Cap-Index anwendet.

Small Caps aus den USA haben in den letzten Monaten beeindruckende Kursgewinne verzeichnet. Abgesehen vom Chaos rund um GameStop und AMC ist eine herausragende Performance von US-Small-Caps festzustellen, die der expansiven Fiskalpolitik und der durch die aufgestaute Nachfrage befeuerten wirtschaftlichen Erholung nach der Pandemie zu verdanken ist.

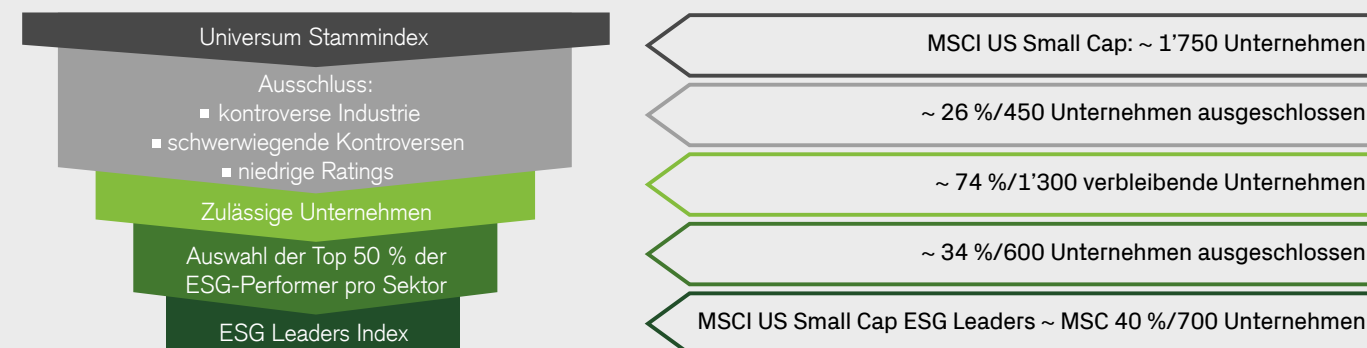
Auch wenn lediglich 15 % der US-Aktienmarktkapitalisierung auf Small Caps entfallen, ist es besonders wichtig, ESG-Kriterien bei Investitionen in Unternehmen in diesem Marktsegment in Betracht zu ziehen. Während grosse Unternehmen über die Ressourcen für eine umfassende ESG-Berichterstattung verfügen, ist die ESG-Leistungsbewertung bei Small-Cap-Unternehmen schwieriger, weil sie hierbei aufgrund eingeschränkter Ressourcen weniger transparent sind.

Der CSIF (IE) MSCI USA Small-Cap ESG Leaders Blue UCITS ETF wendet die Methodologie der ESG-Leaders-Indizes auf Small Caps aus den USA an.

Der Indexaufbau erfolgt in zwei Schritten: Erstens durch den Ausschluss von Unternehmen mit kontroversen Geschäftsaktivitäten oder -praktiken, und zweitens mit der Auswahl der besten Titel aus jedem GICS-Sektor, gemessen an ihrem ESG-Profil.

Die Nachhaltigkeitskriterien umfassen mehr als den Portfolioaufbau. Alle ETFs werden physisch repliziert. Der Zusatz «Blue» im Fondsamen besagt, dass der Fonds keine Wertschriftenleihe betreibt und somit kein Gegenparteirisiko aufweist.

Mit einem Gesamtvermögen von rund USD 300 Mio. ist der CSIF (IE) MSCI USA Small-Cap ESG Leaders Blue UCITS ETF gross genug, um seinen Referenzindex mit hoher Präzision nachzubilden. Die laufenden Kosten betragen 20 Basispunkte p.a. Der ETF ist an der SIX Swiss Exchange kotiert (Tickersymbol: USSMC SW) und über Swissquote für eine Flat Fee pro Trade von lediglich CHF 9.– handelbar.



Quelle Credit Suisse Darstellung MSCI-Daten, April 2021

Für weitere Informationen zu Credit Suisse Index Solutions besuchen Sie unsere Homepage: credit-suisse.com/ch/indexsolutions.

Allgemeine Risiken von Indexfonds: Die Fonds bieten keinen Kapitalschutz. Anleger können ihr investiertes Kapital teilweise oder vollständig verlieren. Die Anlagen der Fonds unterliegen Marktschwankungen. Die Fonds erzielen gegenüber ihren Referenzindizes keine signifikante Outperformance. Aktien unterliegen markt-, sektor- und unternehmensspezifischen Risiken, die zu Kursschwankungen führen können.

Die bereitgestellten Informationen dienen Werbezwecken. Sie stellen keine Anlageberatung dar, basieren nicht auf andere Weise auf einer Berücksichtigung der persönlichen Umstände des Empfängers und sind auch nicht das Ergebnis einer objektiven oder unabhängigen Finanzanalyse. Die bereitgestellten Informationen sind nicht rechtsverbindlich und stellen weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Abschluss einer Finanztransaktion dar. Diese Informationen wurden von der Credit Suisse Group AG und/oder mit ihr verbundenen Unternehmen (nachfolgend CS) mit grösster Sorgfalt und nach bestem Wissen und Gewissen erstellt. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen und Meinungen repräsentieren die Sicht der CS zum Zeitpunkt der Erstellung und können sich jederzeit und ohne Mitteilung ändern. Sie stammen aus Quellen, die für zuverlässig erachtet werden. Die CS gibt keine Gewähr hinsichtlich des Inhalts und der Vollständigkeit der Informationen und lehnt, sofern rechtlich möglich, jede Haftung für Verluste ab, die sich aus der Verwendung der Informationen ergeben. Ist nichts anderes vermerkt, sind alle Zahlen ungeprüft. Die Informationen in diesem Dokument dienen der ausschliesslichen Nutzung durch den Empfänger. Weder die vorliegenden Informationen noch Kopien davon dürfen in die Vereinigten Staaten von Amerika versandt, dorthin mitgenommen oder in den Vereinigten Staaten von Amerika verteilt oder an US-Personen (im Sinne von Regulation S des US Securities Act von 1933 in dessen jeweils gültiger Fassung) abgegeben werden. Ohne schriftliche Genehmigung der CS dürfen diese Informationen weder auszugsweise noch vollständig vervielfältigt werden. CSIF (IE) MSCI USA Small-Cap ESG Leaders Blue UCITS: Diese Fonds sind in Irland domiziliert. Vertreter in der Schweiz ist die Credit Suisse Funds AG, Zürich. Zahlstelle in der Schweiz ist die Credit Suisse (Schweiz) AG, Zürich. Der Prospekt, der vereinfachte Prospekt und/oder die wesentlichen Informationen für den Anleger sowie die jährlichen und halbjährlichen Berichte können gebührenfrei bei der Credit Suisse Funds AG, Zürich, und bei jeder Geschäftsstelle der CS in der Schweiz bezogen werden.

Copyright © 2021 CREDIT SUISSE GROUP AG und / oder mit ihr verbundene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten.

Beauty setzt auf Bio

Immer mehr Verbraucher wünschen sich natürliche Pflegeprodukte, «Bio» ist gefragt. Inzwischen bedienen viele Anbieter von Beauty- und Hygieneartikeln diesen Trend. Doch es gibt dabei immer noch zahlreiche technische und logistische Herausforderungen.

JULIE ZAUGG

Oliveöl «Extra Vierge» aus der Provence, Kokosnussöl von der Insel Samoa, grüne Apfelschale aus biologischem Anbau – was sich wie Zutaten für Bio-Joghurt oder Bio-Suppe liest, sind Inhaltsstoffe für Kosmetika der Marken La Provençale (L'Oréal), The Body Shop und Juice Beauty.

«Bis vor Kurzem wurden solche Produkte hauptsächlich von kleineren Marken verkauft, die sich auf Bio-Artikel konzentrieren», erklärt Emily Mayer, die den Bereich Hygiene und Beauty beim französischen Forschungsinstitut IRI leitet. Aber nach einer Reihe von Skandalen im

Zusammenhang mit vermeintlich gefährlichen Inhaltsstoffen wie Parabenen oder Aluminiumsalzen in Deodorants ist die Nachfrage explodiert.

Daher sind alle Grossen in der Branche, wie L'Oréal, Henkel, Unilever und Procter & Gamble, auf den Zug aufgesprungen. «In den Supermärkten stieg der Anteil der Bioprodukte zwischen 2017 und 2020 von 1 auf 4,4 Prozent des Umsatzes», berichtet Emily Mayer, deren Institut regelmässig Marktstudien durchführt. In der Kategorie Gesichtspflege komme dieser Anteil sogar auf 20 Prozent.

«Das ist jetzt eine fundierte Bewegung, die sich durch die gesamte Branche zieht», meint Leïla Rochet, Gründerin der Beratungsfirma Cosmetics Inspiration & Creation. Es wird erwartet, dass der Markt für Natur- und Bioprodukte bis 2026 weltweit 15,3 Mrd. Dollar erreicht, was einem jährlichen Wachstum von 7,5 Prozent entspräche. «Während der Absatz von konventionellen Produkten insbesondere von Marken, die auf Masse setzen, zurückgeht, legen Bio-Produkte kontinuierlich zu», ergänzt Emily Mayer.

Die L'Oréal-Gruppe gehörte zu den ersten Unternehmen, die dieses Marktpotenzial erkannt haben. 2018 brachte sie die Bio-Linie La Provençale heraus und begann, Bio-Produkte in das Sortiment ihrer konventionellen Marken (Garnier, Dop, Mixa usw.) aufzunehmen. In den letzten Jahren hat die Gruppe auch eine Reihe kleinerer Bio-Marken erworben, darunter zum Beispiel Sanoflore und Logocos Naturkosmetik. Und im März stellte das französische Unternehmen eine ehrgeizige «grüne» Strategie vor. Danach sollen bis 2030 immerhin 95 Prozent aller Inhaltsstoffe aus erneuerbaren pflanzlichen Quellen, aus reichlich vorhandenen Mineralien oder zirkulären Prozessen stammen.

Trotz der stark steigenden Nachfrage nach natürlichen und auch ethisch vertretbaren Produkten nimmt Bio-Kosmetik vorerst nur einen Bruchteil des Marktes ein. Wie erklärt sich diese relative Trägheit, während sich Bio-Lebensmittel seit etwa zehn Jahren einen festen Platz in den Supermarktregalen erobert haben? Es gibt viele Gründe dafür.

Entgegen der landläufigen Meinung sind Bio-Produkte nicht immer das Beste für die Gesundheit

«Die Herstellung eines Bio-Kosmetikprodukts ist nicht einfach: Es müssen viele künstliche Substanzen ersetzt werden, etwa solche, die für die Textur des Produkts verantwortlich sind oder spezifische chemische Eigenschaften haben», erklärt Leïla Rochet. So kommt beispielsweise Retinol (eine Form von Vitamin A, das der Hautalterung entgegenwirkt, Anm. d. Red.) nicht in der Natur vor.

Aber damit ist es mit den gesundheitlichen Beeinträchtigungen noch nicht getan: Entgegen der landläufigen Meinung sind Bio-Produkte nicht immer das Beste für die Gesundheit. Dermatologen warnen schon seit Jahren vor den allergieauslösenden Eigenschaften bestimmter Naturstoffe wie Lavendel oder Teebaumöl. «Empfindliche Haut mag Bio-Kosmetik überhaupt nicht», bemerkt Michelle Wong, eine australische Chemikerin, die den Beauty-Blog «Lab Muffin» betreibt. Ausserdem enthalten einige Naturprodukte keine Konservierungsstoffe und sind

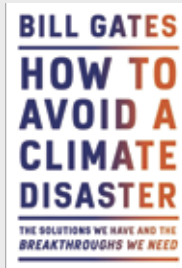
damit anfällig für Bakterienkontaminationen. Zu diesen Nachteilen kommt noch das Risiko von Betrügereien dazu: «Die Industrie ist wenig reguliert. Einige Produkte werden als Bio-Produkte angepriesen, obwohl sie nur einen einzigen natürlichen Inhaltsstoff in sehr geringen Mengen enthalten», berichtet Michelle Wong.

Um dieser Art von Green Washing entgegenzuwirken, wurden verschiedene Bio-Siegel wie Ecocert, Cosmos oder Natrue eingeführt. «Marken, die nach Cosmos zertifiziert werden wollen, müssen nachweisen, dass 95 Prozent der natürlichen Inhaltsstoffe ihres Produkts und 20 Prozent des Gesamtvolumens aus biologischem Anbau stammen», erklärt die Chemikerin.

Und last, but not least: Wenn eine Marke in den Bio-Markt einsteigen möchte, muss sie ihre Lieferkette entsprechend gestalten. Sie muss Kontakte zu kleinen lokalen Erzeugern knüpfen, die auf ökologische und nachhaltige Weise arbeiten. Doch dieser Ansatz ist nicht selbstverständlich und verursacht zusätzliche Kosten. Morningstar-Analyst Ivan Su erläutert dies am Beispiel der Sheabutter, einem Inhaltsstoff, den die französische Bio-Kosmetikmarke L'Occitane für ihre Produkte verwendet: «Während die meisten Konkurrenten eine bereits raffinierte Industrieverversion einsetzen, bezieht L'Occitane Rohbutter von Kleinbauern in Burkina Faso, was hohe Transport- und Raffinierungskosten verursacht. Am Ende zahlt das Unternehmen 20 bis 30 Prozent mehr für seine Sheabutter.»

Für Emily Mayer vom IRI-Institut ist es angesichts solcher Zusatzkosten nicht verwunderlich, dass Bio-Kosmetika im Durchschnitt 30 bis 40 Prozent teurer sind als ihre konventionellen Pendanten – ein Aufpreis, den die Verbraucher derzeit jedoch bereit sind zu akzeptieren. ▴

LESEN, HERUNTERLADEN



Knopf, 2021
CHF 15.–

HOW TO AVOID A CLIMATE DISASTER THE SOLUTIONS WE HAVE AND THE BREAKTHROUGHS WE NEED

Von Bill Gates

Der engagierte Klimaschutzakteur, Stifter und Unternehmer Bill Gates stellt in seinem neuesten Buch einen detaillierten Aktionsplan vor, um eine Welt ohne Treibhausgasemissionen zu schaffen – bevor es zu spät ist. Das optimistische und zukunftsorientierte Buch enthält zahlreiche Beispiele und beschreibt konkrete technische Innovationen zur Erreichung dieses Ziels.

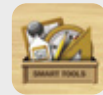


Palgrave MacMillan,
2020
CHF 125.–

A WORLD OF PUBLIC DEBTS A POLITICAL HISTORY

Von Nicolas Barreyre und Nicolas Delalande

In diesem gut fundierten Buch untersuchen Nicolas Barreyre, Dozent an der École des Hautes Études en Sciences Sociales (EHESS) in Paris, und Nicolas Delalande, Professor am Institut d'Études Politiques (Sciences Po) in Paris, das Phänomen der Staatsverschuldung in verschiedenen Epochen, politischen Systemen und Regionen der Welt. Eine detaillierte, globale Analyse zum besseren Verständnis der politischen und wirtschaftlichen Probleme im Zusammenhang mit der Staatsverschuldung.



Google Play,
CHF 3.50

SMART TOOLS 2 DIGITALES MULTITOOL

Die kleine, leichte App «Smart Tools 2» ist so etwas wie ein Schweizer Taschenmesser für Smartphones mit einem Dutzend verschiedener Werkzeuge. Dazu gehören beispielsweise ein Kompass, ein Lineal, ein Währungsumrechner und ein Metaldetektor.



App Store,
Google Play,
kostenlos,
In-App-Käufe

INVESTING.COM DAS MEKKA DER FINANZWELT

Investing.com ist wahrscheinlich die ultimative Finanzdaten-App. Sie deckt mehr als 70 Märkte und mehr als 100'000 Finanzinstrumente ab und bietet ein komplettes Angebot an Echtzeit-Informationen mit leistungsstarken Grafiken und den üblichen Analyse-Tools.



App Store,
kostenlos

CLUBHOUSE DAS NETZWERK DER MÄCHTIGEN

Clubhouse ist das neue soziale Netzwerk, von dem alle Welt spricht und bei dem alle mitmachen wollen. Das Konzept: Man kann sich nur auf Einladung anmelden und hat dann auf Tausende von Live-Podcasts Zugriff, in denen verschiedene Persönlichkeiten wie Elon Musk, Bill Gates oder Ashton Kutcher in entspannter Atmosphäre über Gott und die Welt plaudern.



App Store,
Google Play,
kostenlos,
In-App-Käufe

TAOMIX 2 ZUR ENTSPANNUNG

TaoMix 2 ist eine erholsame und originelle App. Sie funktioniert wie eine Datenbank mit Hunderten von Klängen aus der Natur und Entspannungsmelodien, die man mischen und fusionieren kann, um eigene «Soundscapes» zu komponieren. Ideal für ein sanftes Aufwachen vor der Kulisse eines tropischen Wasserfalls oder eines buddhistischen Klosters.



MÖCHTEN SIE IHRE UHR EINTAUSCHEN?

Verkaufen oder tauschen Sie die Uhren, die Sie nicht mehr tragen. WatchBox Uhrenspezialisten verfügen über das Wissen und die Erfahrung, Sie sicher und vertrauenswürdig durch den Prozess zu begleiten.

SWITZERLAND | UNITED STATES | HONG KONG | SINGAPORE | MIDDLE EAST

WATCHBOX

Rue Promenade Noire 5 | 2000 Neuchâtel | +41 32 722 12 80

THEWATCHBOX.COM

MÄRKTE

DAS ASIATISCHE MOMENTUM

Der Zeitpunkt ist günstig für eine Investition in asiatische Titel. Jürg Schwab, Direktor der Handelsabteilung bei der Swissquote, erläutert die Gründe dafür.

Während die Impfkampagnen gegen das Coronavirus in vollem Gange sind und viele Länder allmählich Licht am Ende des Tunnels sehen, befinden sich die Aktien asiatischer Unternehmen mehr denn je im Aufwind. Die Swissquote Bank mit Niederlassungen in Hongkong und Singapur kann dies aus erster Hand bezeugen.

Was spricht derzeit für eine Investition in die asiatischen Märkte?

Asiatische Exportunternehmen dürften am meisten von der Erholung profitieren. Tatsächlich beherrschen sie derzeit den Konsumgütermarkt, und die Abnehmer ihrer Produkte werden ihren Konsum wieder massiv erhöhen. Die aktuelle Phase nach der Krise beginnt mit Hilfs- und Konjunkturprogrammen, die den Konsum in vielen Ländern enorm unterstützen.

Asiatische Länder haben in vielen Sektoren die Nase vorn. China ist seit 2019 bei der Anzahl der Patente vor den USA international die Nummer eins und hat seinen Vorsprung im letzten Jahr noch weiter ausgebaut. Südkorea ist auch

im Hightech-Bereich sehr gut aufgestellt. Ausserdem entwickeln sich Hongkong und Singapur immer mehr zu führenden Finanzzentren.

Wie können Swissquote-Kunden von diesem Trend profitieren?

Unsere Kunden können über unsere Plattform bereits direkt an den Börsen in Tokio, Hongkong, Singapur und Sydney investieren. Daneben arbeiten wir aktiv an der Einführung neuer Angebote. Schon bald bieten wir einen direkten Zugang zum thailändischen, indonesischen, malaysischen und chinesischen Markt. Über die Hongkonger Börse, die als eine Art internationales externes Zentrum für die Kotierung chinesischer Unternehmen fungiert, können Anleger jedoch schon jetzt in die meisten chinesischen Unternehmen investieren. Darüber hinaus sind die grössten asiatischen Unternehmen auch an den amerikanischen oder europäischen Märkten kotiert.

Anleger, die asiatische Unternehmen nicht so aufmerksam verfolgen oder

einfach ihr Portfolio diversifizieren wollen, können auch in Anlagefonds, ETFs sowie in unser «Chinesische Drachen» Zertifikat investieren.

Auf welche Märkte sollten Anleger setzen?

Zu erwähnen ist hier die Börse in Singapur, deren Index während der Krise stärker gefallen ist als die Indizes anderer Märkte. Dieser bereits sehr bedeutende Finanzplatz dürfte noch weiterwachsen. Auch Japan erlebt ein Comeback. Das gilt etwa für die japanischen Reedereien, die die Produkte vieler asiatischer Exportunternehmen transportieren. Anleger haben also viele Möglichkeiten, mit Investitionen in Asien Gewinne zu erzielen. ▲



JÜRGEN SCHWAB
HEAD OF TRADING
SWISSQUOTE BANK



Der neue elektrische
Honda e

100 %

Elektrisch

Vernetzt

Innovativ



Profitieren Sie von exklusiven Flotten-Angeboten bei Ihrem Honda e-Händler.

Honda e:TECHNOLOGY



AUTO

Begegnung der dritten Art

RAPHAËL LEUBA

Mit der «Null Emissionen»-Variante seines beliebten Mittelklasse-SUVs setzt BMW Massstäbe. Kein Raumschiff, dafür viel Sinnlichkeit und echte Komfortqualitäten.



BMW iX3

MOTOR:
ELEKTRISCH ERREGTER SYNCHRONMOTOR,
80-KWH-LITHIUM-IONEN-BATTERIE

LEISTUNG:
210 KW (286 PS), 400 NM

AUTONOMIE (WLTP):
460 KM

BESCHLEUNIGUNG:
6,8 S VON 0 AUF 100 KM/H

PREIS:
AB CHF 77'600.–

Das äussere Erscheinungsbild des iX3 hinterlässt beim Betrachter ein Déjà-vu, nur dass irgendetwas anders ist, irgendwie irreal. Kurz glaubt man, die vertrauten Konturen könnten einen Transformers-Roboter verbergen. Vielleicht wegen der gleissend weissen Karosserie, den grossen Bicolor-Felgen oder den leuchtend blauen Akzenten, die dem Gefährt einen gewissen Raumschiff-Look verleihen. Auch die niedrige Bodenfreiheit und die aerodynamischeren Stossfänger machen neugierig. Aber ohne ihn zu starten, werden wir nicht erfahren, was wirklich in dem Hightech-Klon steckt. Im Innenraum erkennen wir eindeutig das Cockpit des X3. Und zwar das der obersten Preisklasse. Doch beim Druck auf den Startknopf geht weder ein dröhnender Sechszylinder los, noch kommt ein

zerstörerischer Autobot hervor. Wir haben es eindeutig mit dem vollelektrischen Modell zu tun, das in der Entwicklung der Baureihe G01 schon von Anfang an geplant war.

Erstaunlich nur, dass ein Elektro-BMW nach dem selbstbewussten Auftritt des i3 so ein Geheimnis um seinen Antrieb macht. Wozu braucht man eigentlich eine so grosse Motorhaube, wenn der einzige Motor im Heck sitzt und die zehn Lithium-Module im Unterboden verbaut sind? Schwer zu sehen, was sich unter der dicken Plastikverkleidung verbirgt, aber allem Anschein nach füllen das zentrale Ladegerät und die Batteriekühlung nicht den gesamten Platz aus, den bei einem Benziner, Diesel oder Hybridfahrzeug normalerweise der Motorblock belegt. Aber was soll's...

Dank der kompakten Integration des Gen5-iDrive-Antriebsstrangs an der Hinterachse sind das Platzangebot im Kofferraum (510 - 1'560 Liter) und im Innenraum nach wie vor grosszügig. Auf dem Papier kann der iX3 ausser mit dem Verzicht auf seltene Erden nicht so richtig glänzen. Während Tesla mit dem 1'100 PS (!) starken Model S Plaid von sich reden macht, begnügt sich «unser» iX3 mit 286 PS, die 2'260 Kilogramm Masse (rund 300 Kilogramm mehr als beim Verbrennermodell) bewegen müssen. Und dann hat er nicht einmal Allradantrieb, der Gipfel für einen SUV! Ist der Kampf nicht von vornherein schon verloren, im Vergleich zum Mercedes EQC und zum Audi e-tron, die beide theoretisch stärker dastehen?

Wer das glaubt, unterschätzt die Kompetenz der Münchner Ingenieure, vor allem, was das Dynamikverhalten betrifft. Denn ganz ehrlich: Der iX3 wartet mit einem unvergleichlichen Fahrkomfort auf. Seine Leistung ist zwar geringer, dafür ist er aber auch leichter als seine Konkurrenten. Kurvendynamik, Lenkpräzision, Strassenlage und Geräuschniveau sind fantastisch. Und das ganz ohne Dämpferregelung. Das allgegenwärtige Drehmoment von 400 Newtonmeter (Nm) lässt den Wagen weich beschleunigen und anziehen. Mehr PS hätten wahrscheinlich kaum etwas gebracht und nur unnötig Reichweite gefressen.

Apropos: Mit einer nutzbaren Batteriekapazität von 74 Kilowattstunden (kWh), Nennwert 80 kWh, schafft der iX3 unserem Test zufolge unter normalen Bedingungen rund 300 Autobahnkilometer (460 Kilometer im genormten WLTP-Zyklus). Am Fahrtziel angekommen kann man ihn mit einer Ladeleistung von 150 kW dafür umso schneller wieder aufladen. Nach einer guten halben Stunde ist die Nadel wieder bei 80 Prozent. Im Gegensatz zu den meisten Elektroautos hat der iX3 eine Besonderheit: Es gibt keine Schaltwippen, mit



MERCEDES EQC 400 4MATIC

Sondermodell mit Elektroantrieb. SUV von 4,83 Meter Länge (iX3 4,73 Meter), zwei Motoren mit zusammen 300 kW (408 PS) Leistung, 765 Nm, Allradantrieb. Kombierter Verbrauch 26,3 kWh/100 km (zum Vergleich der iX3: 19 kWh/100 km). In 5,1 s Beschleunigung von 0 auf 100 km/h, Höchstgeschwindigkeit 180 km/h (ebenso beim BMW). 80-kWh-Batterie (Nennkapazität), 2'495 Kilogramm Gewicht, 505-Liter-Kofferraum.

CHF 84'900.–



AUDI E-TRON 55 QUATTRO

SUV (4,90 Meter) oder Coupé, Elektroantrieb mit drei Leistungsstufen, zwei Batteriekapazitäten. Ausführung e-tron 55 mit grosser Batterie (95 kWh Nennkapazität), zwei Antriebsachsen, Gesamtleistung von 300 kW (408 PS), 664 Nm. Von 0 auf 100 km/h in 5,7 s, Höchstgeschwindigkeit 200 km/h. Kombierter Verbrauch 26,1 kWh/100 km. Das Gewicht beträgt 2'595 Kilogramm, der Kofferraum fasst 660 Liter.

CHF 91'900.–

DIE KONKURRENTEN

denen man die Stärke der Motorbremse und damit die Energierückgewinnung einstellen kann. Stattdessen kann man den Schalthebel auf «Brake» stellen und dann die entsprechende Einstellung wählen, um die Bremswirkung zu verstärken. Viel herumspielen lässt sich mit dem System nicht, wir belassen es im adaptiven Modus. Das ist perfekt

für das «One-Pedal-Driving», bei dem Systeme und Rekuperation das Bremspedal praktisch ersetzen. Die anderen Assistenzsysteme funktionieren grosso modo ebenfalls mit der gewünschten Wirkung. Der jeweils an den Fahrmodus angepasste künstliche Motorsound kann übrigens abgeschaltet werden, und dann herrscht – himmlische Stille. ▀

REISE

Fünf Schweizer Ferien-Trümli

Angesichts der Covid-19-Pandemie müssen wir die Kunst des Reisens überdenken. Halten wir es mit Goethe: «Warum in die Ferne schweifen...»? Hier fünf Highlights der Schweizer Hotellerie – abseits der Ballungszentren.

SALOMÉ KINER



Anako Lodge Mein schönes Maiensäss

Angesichts einer neuen, von Abstandsregeln bestimmten Welt sind isolierte Orte sehr gefragt: Seit dem Frühjahr 2020 verzeichnet der Weiler Anako Lodge eine Flut von Reservierungen. Am Fusse des Eringertals, in einem Winkel des Wallis, das besser erhalten und weniger erschlossen ist als die Nachbartäler, sind sechs Maiensässe wie Juwelen auf den grünen Weiden platziert. Architekt Olivier Cheseaux hat diese Hütten neu gestaltet. Das Sanierungsprojekt hat sie vor dem Abriss gerettet: Sie wurden gemäss Walliser Tradition und unter Berücksichtigung ihrer Umgebung wieder aufgebaut – und tragen heute noch den Namen ihrer früheren Besitzer: Henri, Madeleine, Pierre...

Auch die Dekoration stammt noch aus früheren Zeiten oder ist zumindest an Volksbräuche angelehnt. Das Projekt Anako Lodge bietet mit seinen geschichtsträchtigen Balken auch die Möglichkeit, in die Welt einer vergangenen Landwirtschaft einzutauchen: Die zwei Lärchenholzspeicher, die Scheunen und drei Ställe werden Naturliebhaber, Paare auf der Suche nach ungewöhnlichen Übernachtungsmöglichkeiten und ausgepowerte Sportler begeistern. Das gilt besonders für die Teilnehmer der Mountainbike-Europameisterschaft oder des Raid Evolénard, die jedes Jahr kommen, um ihre Waden in diesen Kokons zu entspannen, die von aussen rustikal wirken, aber innen allen Komfort bieten.

LA FORCLAZ VS

[ANAKOLODGE.CH](https://anakolodge.ch)

075 413 50 04

AB 190 FRANKEN PRO NACHT
(AUFENTHALT MIT MINDESTENS
ZWEI ÜBERNACHTUNGEN)

Palazzo Salis Näher am Paradies



PALAZZO SALIS

de Gäste empfangen, darunter den Schriftsteller Rainer Maria Rilke, der von Soglio fasziniert war, oder den Bildhauer Giacometti.

Heute trifft man dort hauptsächlich Wanderer an, die die Via Panoramica Val Bregaglia, einen spektakulären Höhenweg, erkunden möchten. Dabei lädt der märchenhafte Barockgarten des Restaurants Palazzo Salis ein, eine Kastanienspezialität zu probieren. Wer ein komplettes touristisch-gastronomisches Erlebnis sucht, sollte sich das Kastanienfest schon mal vormerken, das jedes Jahr im Herbst stattfindet. Hinweis: Sechs von 14 Zimmern haben ein eigenes Bad.

SOGLIO GR
PALAZZOSALIS.CH
081 822 12 08
AB 240 FRANKEN PRO NACHT

Soglio, das 2015 zum «schönsten Dorf der Schweiz» gekürt wurde, ist kein leicht zu erreichendes Ziel. Aber seine Schönheit ist so anziehend, dass jedes Jahr Zehntausende von Menschen den Passo del Maloja – ein Reiseziel an sich – erklimmen, um diesen abgelegenen Ort zu erreichen, den der symbolistische Maler Giovanni Segantini so treffend als «die

Schwelle zum Paradies» bezeichnete. Der aus Granit erbaute 80-Seelen-Weiler liegt auf einer Bergterrasse in 1'100 Metern Höhe und öffnet sich zu einer üppigen Landschaft mit legendären Gipfeln. Im Zentrum von Soglio steht der Palazzo Salis, ein Patrizierhaus aus dem Jahre 1630. Der 1876 in ein Hotel umgewandelte Palast hat schon einige bedeuten-

Wer einmal die massive Steintreppe des Ospizio Bernina betreten hat, wird sich lange an seinen Aufenthalt in Poschiavo erinnern. Hier gibt es keinen protzigen Luxus und keine Design-Koketterie. Auf einer Höhe von 2'309 Metern über dem Meeresspiegel steht erhaben dieses Haus – gleich am Berninapass, einer bei Velofahrern wie Motorradfans gleichermaßen beliebten Strecke, die das Engadin mit Italien verbindet. Das Hotel glänzt vor allem mit Schlichtheit, und das ist auch gut so. Denn das Panorama ist so umwerfend, dass es ohnehin allen Schnickschnack in den Schatten stellt. Die Fenster der mit viel Holz eingerichteten Zimmer zeigen in Richtung Ostalpen, wo sich die Bernina-Kette bis auf 4'048 Meter erhebt.

Im Ospizio Bernina ist es nicht ungewöhnlich, beim Frühstück auf Spitzensportler zu treffen, die hierherkommen, um ihrem Training in der reinen Luft den letzten Schliff zu geben. Man kann sich davon inspirieren



BERNINA HOSPIZ

Hotel Bernina Eldorado für Spitzensportler

lassen und zwischen einer der zahlreichen Sportaktivitäten wählen, die in der Umgebung angeboten werden: Hier gibt es nicht weniger als drei Kite- und Snowkite-Schulen, Schneeschuhwanderungen sowie Skiabfahrten. Vielleicht gelingt auch eine gute Farbaufnahme am Lago Bianco. Der See wird von Gletscherwasser gespeist und ist reich an Schlamm, was seine matte Färbung erklärt. Man kann auch die Gelegenheit nutzen, mit dem schönsten aller Panorama-

züge, dem Bernina Express zu fahren, der zum UNESCO-Welterbe gehört. In etwas mehr als vier Stunden geht es mit dieser Bahn von Chur über Davos und Sankt Moritz bis zur italienischen Stadt Tirano – und dabei ziehen unvergessliche Landschaften vor den Augen der Reisenden vorbei.

POSCHIAVO GR
BERNINA-HOSPIZ.CH
081 844 03 03
AB 120 FRANKEN PRO NACHT

Hôtel Beau Séjour Luzern Ode an die Musse



BEAU SÉJOUR LUCERNE / MIRIAM HILLER

Liegt es an dem retromodernen Stil des Beau Séjour, dass dieses Hotel seine Gäste auf altmodische Weise verwöhnt, obwohl die Welt doch auf Geschwindigkeit steht, auch beim Reisen? «True Love» lautet das Credo des Hauses, und niemand wagt zu widersprechen. In dieser Villa aus der Belle Époque, die 1875 erbaut wurde und in der einige Armaturen aus dem Jahr 1920 stammen, überbieten sich die 28 Zimmer in Sachen Stil, Fantasie und Komfort. Alles lädt zum Farniente ein: der gemütliche Salon, dekoriert mit Werken der zeitgenössischen Künstlerinnen Claudia Comte und Nina Staehli, die Kronleuchter

und Intarsien, die Leckereien, die man auf der Terrasse probieren kann, der Vierwaldstättersee, dessen Wasser gleich auf der anderen Strassenseite glitzert, oder die Rigi und der Pilatus, deren Gipfel die Landschaft prägen und zum Meditieren anregen.

Das schöne Luzern verdient es allerdings, sich ein paar Stunden vom Beau Séjour zu entfernen. Man sollte die Gelegenheit nutzen, um auf den Spuren der grossen einheimischen Komponisten zu wandeln: Nach einem Besuch der Villa Wagner am See können Sie mit dem Schiff nach Vitznau fahren, um sich die Villa Senar

anzusehen, ein herrliches Anwesen im Bauhausstil, das Sergej Rachmaninow hier im Exil errichten liess. Zurück in der Stadt könnten Sie eine Partie Pétanque auf dem Helvetiaplatz, «Luzerns kleinem Brooklyn», spielen, bevor Sie sich einen Spritz in einem der Strassencafés dieses Viertels gönnen und die Kunsthandwerker besuchen, die dort arbeiten.

LUCERNE (LU)
BEAUSEJOURLUCERNE.CH
041 410 16 81
AB 180 FRANKEN PRO NACHT

Manoir de la Côte-Dieu Garten Eden in Porrentruy



MANOIR DE LA CÔTE-DIEU

Meryl Boulanger war Uhrmacherin, bevor sie Ihre 5-Sterne-Pension im Manoir de la Côte-Dieu eröffnete. Sie überwachte selbst die Renovierungsarbeiten und achtete dabei auf jedes Detail: auf Farbvariationen an den Wänden der Gästezimmer in dezenten, warmen Pastelltönen, auf altes Parkett, Qualität beim Bettzeug, auf antike Kleinmöbel und Deko-Stücke, Liegestühle am Pool und auf die Blumenanlagen. Der Garten ist ihr ganzer Stolz. «Selbst die Einwohner von Porrentruy können es nicht glauben. Der Garten ist eine Oase der Ruhe, ein Kokon, weit-ab vom Stadtlärm, wo man sofort abschaltet und sich gleich wie im Urlaub fühlt.»

Dieses Haus, das bereits 1720 die Fürstbischöfe von Porrentruy beherbergte, empfängt seit 2019 maximal zehn bis zwölf Gäste in fünf Zimmern mit höchstem Komfort:

Das Manoir de La Côte Dieu bietet Familien einen idealen, abgeschiedenen Stützpunkt, um diese lebendige Region zu erkunden, die dank der Initiativen von Jura Tourisme viel zu bieten hat. Die Empfehlung von Meryl Boulanger? Der Geheimrundgang! Die Besucher erhalten im Fremdenverkehrsbüro einen Badge, mit dem sie Zutritt erhalten zu ungewöhnlichen kulturellen Highlights am Ort, die teilweise mit Ton- und Lichtschauen überraschen.» Das ist noch nicht alles: Da wäre noch das Jurassica-Museum, die Höhlen von Réclère, der Préhisto-Parc und vieles mehr. Der Jura hat viel zu bieten.

PORRENTRUUY JU
COTE-DIEU.CH
077 401 32 91
AB 175 FRANKEN PRO NACHT

AUCH INTERESSANT...

Hotel Bella Tola

Die ersten Gästebücher dieser Einrichtung stammen aus dem Jahr 1859. Ebenso alt sind die Holzarbeiten, Parkettböden und die bemalte Decke. Das hindert dieses alpenländische Juwel aber nicht daran, einen grosszügigen Spa-Bereich anzubieten.

Saint-Luc VS
bellatola.ch
Ab 200 Franken pro Nacht

Hotel Victoria

Wenn man durch den Rokoko-Luxus dieses besonders gut erhaltenen Belle-Époque-Etablissements schlendert, denkt man an das Dekor der TV-Serie «Downtown Abbey».

Glion VD
victoria-glion.ch
Ab 250 Franken pro Nacht

Bauhaus-Hotel Monte Verità

Architekturliebhaber werden sich an diesem Hotel erfreuen, das 1927 auf Wunsch von Baron Eduard von der Heydt erbaut wurde, dem der geschichtsträchtige Hügel damals gehörte. Der Bankier und Kunstsammler starb 1964 in Ascona, eine umstrittene Persönlichkeit.

Ascona TI
monteverita.org
Ab 145 Franken pro Nacht

Villa Honegg

Das 5-Sterne-Hotel mit seiner Jugendstilarchitektur bietet einen herrlichen Blick auf den Vierwaldstättersee, auch vom beheizten Außenpool aus. Ein Klassiker auf Top-Niveau. Ennetbürgen (NW)
villa-honegg.ch
Ab CHF 700 pro Nacht

Zürich ganz privat

Einzigartig. Charmant. Individuell.
Ihre Zürich City Hotels



Weil Zürich lockt.
Mit viel Spass, Erlebnis und Inspiration:
Die über 20 Zürich City Hotels laden im
Mai und Juni 2021 zum top Angebot.

**Ab 2 Übernachtungen
25% Rabatt auf die publizierten
Preise*, inklusive Frühstück.**

Reservationen per Email mit dem Stichwort «Swissquote»
an das von Ihnen ausgewählte Hotel. *Rabatte nicht kumulierbar.

**Wenn nicht jetzt, wann dann?
Besuchen Sie Zürich!**



BOUTIQUE



LÄSSIGE AUTO-ALTERNATIVE

Die spanische Marke Rayvolt bringt ein ausgefallenes E-Bike im Vintage-Look heraus. Das lässige Gefährt, das an ein Retro-Moped erinnert, besticht durch Fatbike-Reifen und die Shimano 7-Gang-Kettenschaltung. Das stylische E-Bike ist mit drei unterschiedlichen Akkukapazitäten (10,5 Ah, 13 Ah oder 16,5 Ah) erhältlich, die teilweise über die stromerzeugenden Bremsen wieder aufgeladen werden können.

rayvoltbike.com

Ab 2'615.-

COOLE SOCKEN IM ABO

Das Zürcher Label Francis et son Ami produziert Socken aus einer Oeko-Tex-zertifizierten, umweltfreundlichen Baumwollmischung, die mit einem feinen Elasthanfaden abgestimmt ist. Es gibt davon mehr als 200 Modelle mit grafischen Motiven und in poppigen Farben. Man kann ein Paar einzeln kaufen oder aber ein Halbjahres- oder Jahresabonnement abschliessen: An Abonnenten liefert die Firma ein Überraschungssortiment oder ausgewählte Modelle nach Hause.

francisetsonami.ch

Ab 13.90



TELESKOP FÜR ÄSTHETEN

Das EvScope-Teleskop des französischen Start-ups Unistellar vereint auf brillante Weise Einfachheit, Qualität, Leistung und Leichtigkeit. Mit Stativ wiegt es nur neun Kilo, sodass man es auf Exkursionen mitnehmen kann. Dieses GoTo-Gerät ist mit einer Technologie, die Enhanced Vision genannt wird, ausgestattet. Sie verstärkt das Licht. Das EvScope kann die beobachteten Sterne in wenigen Sekunden automatisch identifizieren. Einsteiger können so den Kosmos bequem durch das Teleskop oder auf dem Smartphone erkunden. In Kooperation mit dem SETI-Institut erhalten die Nutzer Beobachtungsempfehlungen und sind eingeladen, ihre Entdeckungen mit Wissenschaftlern zu teilen. Dadurch entsteht das erste partizipative Astronomie-Netzwerk.

unistellaroptycs.com

3'750.-



PFLANZEN AN DER DECKE

Der Designer Noé Duchaufour-Lawrance hat für die italienische Marke Kundalini eine 2-in-1-Hängelampe entworfen, die, mit dem Kopf nach oben montiert, als Lichtreflektor fungiert und sich in eine Pflanzenampel verwandelt, wenn man sie umdreht. Das «Viceversa 1» genannte Objekt kann einzeln oder dank einer Deckenrosette gruppenweise aufgehängt werden. So lässt sich ein geschmackvoller leuchtender Hängegarten kreieren.

Ab 872.-

kundalini.it



24-STUNDEN-ÜBERWACHUNG

Montblanc hat eine Smartwatch für Herren geschaffen, die auf ihr Wohlbefinden bedacht sind. Die mit einem 43-Millimeter-Gehäuse aus recyceltem Aluminium und Edelstahl ausgestattete Summit Lite erfasst den körperlichen Zustand ihres Besitzers. So überwacht sie beispielsweise die Dauer und Qualität der verschiedenen Schlafphasen sowie die Reaktionen des Körpers auf stressreiche Ereignisse und schlägt bei Bedarf vorbeugende Atemübungen vor.

montblanc.com

795.-

REINE LUFT

Der Teqoya-Raumluftreiniger, der von einem Start-up in der französischen Region Gironde entwickelt und hergestellt wurde, neutralisiert 99 Prozent der in der Luft vorhandenen Feinstaubpartikel, Viren, Bakterien, Pollen, Schimmelpilze, Gerüche, Dämpfe und sonstigen Schadstoffe. Dank der patentierten und als ozonfrei zertifizierten Technologie gibt das Gerät negative Ionen ab und arbeitet ohne Filter. Es ist energieeffizient, absolut geräuschlos, hat ein elegantes Design und ist in drei Grössen erhältlich (Wohnzimmer, Schlafzimmer, Auto).

teqoya.ch

Ab 260.-



PELERINE FÜR RADLER

Das von der französischen Marke Spad de ville entwickelte Fulap-Regencape bietet Radfahrern wirksamen Schutz, indem es gleich mehrere Vorteile kombiniert: Neben dem geringen Gewicht von nur 300 Gramm verfügt dieser Poncho über eine grosse Kapuze mit integriertem Schirm, die sich bei jeder Kopfbewegung mitdreht. Ausserdem ist er so geschnitten, dass die Oberschenkel bedeckt sind, sodass das Cape nicht wegfliegen kann. Es ist in vier Farben erhältlich und wird ausschliesslich aus recyceltem Polyester (PET-Flaschen) hergestellt.

spaddeville.com

80.-

TEST

SCHNELLES GELD AUF REDDIT

GÉRARD DUCLOS

Angelockt vom Reiz des schnellen Geldes hat sich unser Kolumnist auf die Suche nach neuen Informationsquellen gemacht, die ihn sehr schnell sehr reich machen sollten.

Anfang dieses Jahres erschütterte die Saga um die GameStop Corporation (GME) die Finanzwelt. Innerhalb weniger Tage legten eine Handvoll amerikanischer Wertpapiere einen exponentiellen Kursanstieg hin, im Falle der Symbolaktie GME um bis zu 1'700 Prozent.

Ausgelöst wurde der ganze Hype von dem Bauchgefühl einiger Privatanleger im Reddit-Forum WallStreetBets, einem der meistfrequentierten Internetforen der USA: Der Aktienkurs der Unternehmen, die bereits vor der Coronakrise geschwächt hatten, würden von Hedgefonds durch massives «Shorten» künstlich niedrig gehalten. Sollte eine kritische Masse an Anlegern die Titel kaufen, würde deren Wert automatisch steigen. So wären die Hedgefonds gezwungen, die Titel zurückzukaufen, um ihre Verluste zu decken, was wiederum den Kurs nach oben treiben und die Papiere in eine Aufwärtsspirale katalysieren würde (Short Squeeze).

Ergebnis: eine Börsenpanik, die die Hedgefonds Milliarden gekostet und eine neue Generation von Privatanlegern ins Rampenlicht gerückt hat, an deren Kopf DeepFuckingValue

steht, mit richtigem Namen Keith Gill. So eine Chance auf schnellen Reichtum konnten wir uns doch nicht entgehen lassen. Aber statt auf den fahrenden Zug aufzuspringen, warum nicht lieber neue Rohdiamanten suchen, mit denen man endlich schnell und mühelos mehr als 1'000 Prozent Gewinn machen kann?

Also auf zu WallStreetBets, wo die neuen Anlagepropheten sitzen, dorthin, wo alles angefangen hat. Am 25. März, einem Tag, nachdem der GME-Titel um 33 Prozent eingebrochen ist, handelt es sich bei den meisten Beiträgen um Screenshots der spektakulären Verluste, die von den frenetischen Usern gefeiert werden, die «das Papier lieben» und sich gegenseitig versprechen, es niemals wieder zu verkaufen, untermauert von Zehntausenden Emojis und allen möglichen Memes.

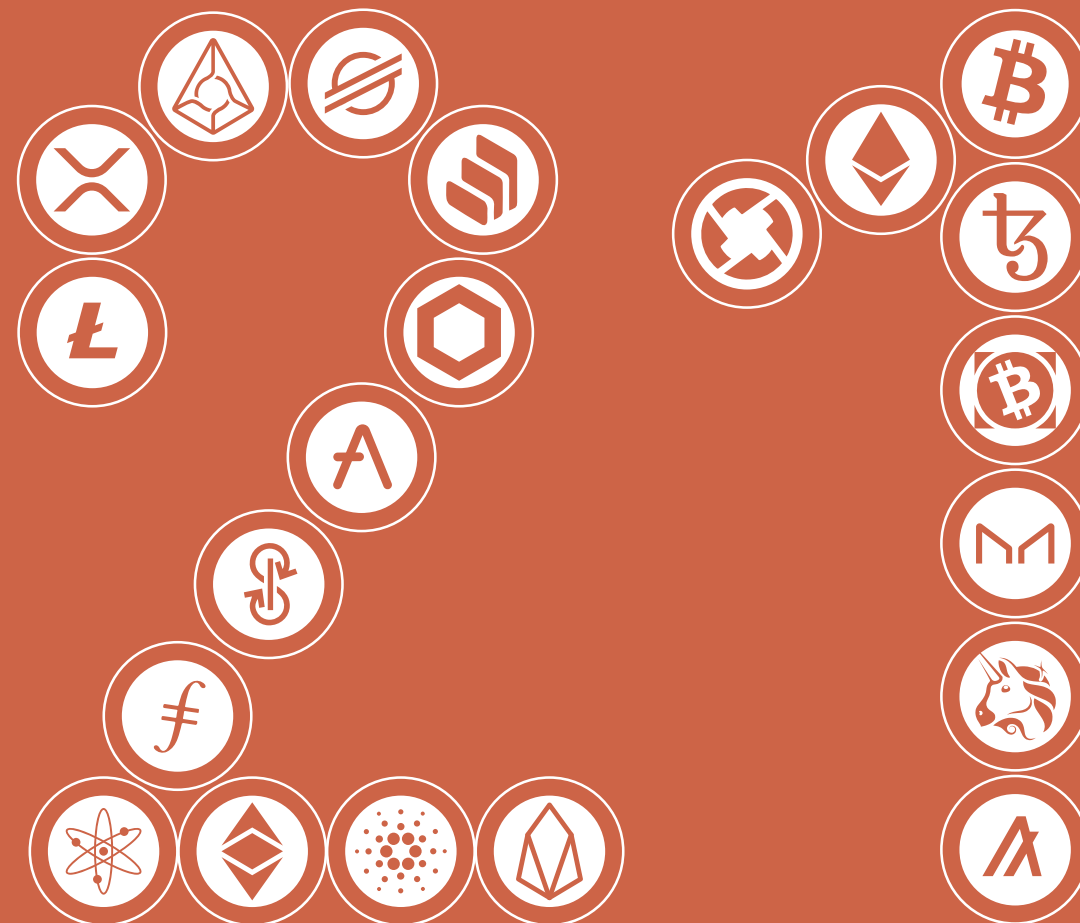
Doch wenn man ein bisschen sucht, findet man auch originelle Anlageempfehlungen für kaum bekannte Wertpapiere, oft extrem unterbewertet, deren Fundamentaldaten auf baldigen Konkurs hindeuten.

Tipps, auf die niemand bei klarem Verstand hören würde, die eher wie

Wetten wirken, die man in stark alkoholisiertem Zustand abschliesst. Und genau da liegt des Pudels Kern: Würden diese Papiere auf den Finanzmärkten auf breiten Konsens stossen, würde sie jeder kaufen und ihr Wert wäre gleich null. Die versprochenen phänomenalen und schnellen Gewinne implizieren leichtfertige Risiken, die übrigens oft genug auch in den Verlust führen. Nachzulesen in der WallStreetBets-Rubrik «loss porn», wo Anleger veröffentlichen, wie viel sie mit hochriskanten, um nicht zu sagen völlig verrückten Positionen verloren haben, unter dem Applaus einer entfesselten Masse, die diese rätselhafte Dummheit auch noch bejubelt.

Am Ende des Ausflugs in neue Sphären der Finanzinformation bleibt festzustellen, dass sich Kapital heute wie gestern eher vermehren lässt, indem man geduldig Anlagemöglichkeiten studiert, egal ob mit technischen oder mit Fundamentalanalysen, als damit, einfach gegen alles und jeden zu wetten. Übrigens handelte DeepFuckingValue gar nicht so unbesonnen, sondern legte seiner Wette eine sehr gründliche und durchdachte Analyse zugrunde. Seine Erkenntnis? Dass GME künstlich unterbewertet sei... ▲

🔗 Crypto Assets



KRYPTOS VERFÜGBAR!

Swissquote bietet neu 21 Kryptos an! Entdecken Sie die Neuankömmlinge: ADA, UNI, AAVE, ATOM, ALGO, FIL, MKR, COMP und YFI. Profitieren Sie vom Potenzial dieser Vermögenswerte mit der Sicherheit einer Schweizer Bank.

[swissquote.com/crypto](https://www.swissquote.com/crypto)

 **Swissquote**

BORN IN LE BRASSUS



AUDEMARS PIGUET
Le Brassus

RAISED AROUND THE WORLD



AUDEMARS PIGUET BOUTIQUES : ZÜRICH | GENÈVE