

SWISSQUOTE

ePRIVATE BANKING MAGAZINE

«BESTES
FINANZ-
MAGAZIN
DES JAHRES
2010»
BCP AWARDS

SCHWEIZ AG DIESE UNTERNEHMEN MACHEN 2011 DAS RENNEN



.....GIVAUDAN.....SELTENE ERDEN.....DEFIBRILLATOREN.....

.....TGV.....SECO.....WESTERN UNION.....MATTEL.....

Nichts ist inspirierender
als ein weisses Blatt Papier.
Es ist die Chance, etwas
Einzigartiges zu kreieren.



Der Audi A7 Sportback.

Ein völlig neues Fahrzeugkonzept mit innovativem Design, bei dem in jedem Detail die Kraft einer Stilikone steckt. Lang gezogene, fließende Linien strahlen Dynamik, Leichtigkeit und Eleganz aus. Ein Eindruck, der auf Anhieb alle Blicke auf sich zieht. Erleben Sie es selbst – jetzt bei Ihrem Audi Händler und auf **www.audi.ch/a7**



Vorsprung durch Technik

Audi





LES AMBASSADEURS

THE LEADING HOUSE OF LEADING NAMES

GENÈVE
RUE DU RHÔNE 62
+41 22 318 62 22

ZÜRICH
BAHNHOFSTRASSE 64
+41 44-227 17 17

WWW.LESAMBASSADEURS.CH

LUGANO
VIA NASSA 5
+41 91-923 51 56

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

«Invest in what you know»

Sind die Schweizer wirklich schlauer als andere? Wir stellen uns das gerne vor und verbergen dieses leichte Gefühl der Überlegenheit manchmal nur schlecht ... Statt diesen etwas naiven Chauvinismus zu pflegen, haben wir beschlossen, uns in dieser Ausgabe des «Swissquote Magazine» an die Fakten zu halten. Und Fakt ist, dass die Schweiz die Finanz- und Wirtschaftskrise besser bewältigt hat als die anderen westlichen Länder.

Die Stärke des Pharmasektors, die Schuldenbremse für öffentliche Ausgaben, die Flexibilität des Arbeitsmarkts, die Konkurrenzfähigkeit der Unternehmen und die Innovationskapazität der KMU haben es der Schweiz ermöglicht, schneller auf den Wachstumspfad zurückzufinden als andere. Dies zeigt unser Dossier (S. 53) im Detail auf. Und die Zukunftsaussichten sind im Grossen und Ganzen positiv, trotz einiger Beunruhigungen bezüglich der Währungspolitik, die Seco-Direktor Jean-Daniel Gerber aufzeigt (S. 40).

Es ist deshalb kein Zufall, dass die Aktien von Schweizer Unternehmen – die vom Know-how, aber auch von der grossen politischen und wirtschaftlichen Stabilität des Landes profitieren – sich häufig als ausgezeichnete Anlagen erweisen. Darüber hinaus bieten sie einen nicht zu unter-

schätzenden Vorteil. Sie sind uns nahe: Wir kennen die Tätigkeit dieser Unternehmen, ihre Mitarbeiter, ihre Führungskräfte. Und gewiefte Finanzier wissen es: Es gibt keinen besseren Rat, als nur in das zu investieren, was man kennt. «Invest in what you know» lautet denn auch das Mantra von Peter Lynch und Warren Buffett.

Diese Ausgabe zum Jahresende geht in diese Richtung und vertieft das Thema, indem die vielversprechendsten Schweizer Unternehmen vorgestellt werden.

Und weil vermutlich einige von Ihnen ihrem Töchterchen zu Weihnachten eine Barbie-Puppe kaufen (weltweit werden drei pro Sekunde verkauft), taucht diese Ausgabe auch in die vielfältige und umstrittene Welt des Spielzeugriesen Mattel ein (S. 72). Ob mit oder ohne Barbie unter dem Tannenbaum: Ich wünsche Ihnen und Ihren Lieben frohe Festtage und alles Gute zum neuen Jahr!



Marc Bürki,
CEO Swissquote

SWISSQUOTE

Herausgeber

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

Koordination des Magazins

Brigitta Cooper

Editorische und grafische Umsetzung

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

Leitung

Gabriel Sigrist
und Pierre Grosjean

Projektleitung

Ludovic Chappex

Koordination

Luise Wunderlich

Redaktion

Bertrand Beauté
Julia Dao
Joël Espi
Blaise Duval
Camille Guignet
Lukas Hässig
Martin Longet
Sylvain Menétrey
Henry Muller
Xavier Pellegrini
William Türler
Emilie Veillon
Eckhard Baschek/Infel
Andreas Turner/Infel

Layout

Jérémy Mercier

Gestaltung

Jérémy Mercier

Seitenlayout

Sandro Bacco
Diana Bogsch
Jérémy Mercier
Yan Rubin

Übersetzung

Jean-Pierre Ammon
Régine Finck
Dounya François
Claudia Grosdidier
Dorothee Hofer
Annika Schmidt-
Glenewinkel
Robert Schnieper
Richard Siegart

Cover

Foto: David
Mayenfisch (Model:
Aline P. / Kaizen,
Make-up: Carole
Bienfait)

Fotos

Keystone
Newscom
Reuters
Thierry Parel

Werbung

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

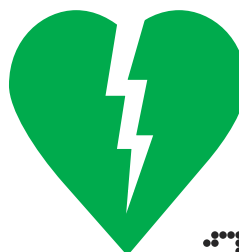
Abonnement für das Swissquote Magazine

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

WORLD WATCH



HERZ - DEFIBRILLATOREN



34



GIVAUDAN

24



62

WESTERN UNION

INHALTSVERZEICHNIS

1. EDITORIAL
von Marc Bürki
8. GESTERN, MORGEN
10. WORLD WATCH
20. UNTERNEHMEN
Die Gewinner und Verlierer
des Schweizer Marktes
24. GIVAUDAN
Der weltweite Marktführer für
Geschmacks- und Duftstoffe
28. ANALYSEN
Anlagetipps und Ratschläge
der Spezialisten
34. HERZ - DEFIBRILLATOREN
Die Versprechen der Reanimation
38. SCHWEIZ AG
DIE SCHWEIZER WIRTSCHAFT
IM JAHR 2011
40. Interview mit Jean-Daniel Gerber,
Direktor des Seco
45. Ein Jahr voller Herausforderungen:
Eine Analyse
46. Unternehmen, die das
Rennen machen
53. Warum es der Schweiz gelang, die
Krise zu überwinden

DOSSIER SCHWEIZ AG DIE SCHWEIZER WIRTSCHAFT 2011

39



REISE
INDIEN

YANTY YARKONU / KEYSTONE AP, MATTEL, ANGUS MAC RAE



ISLAMIC FINANCE



MATTEL
72

- 62. WESTERN UNION
Geldtransfer ohne Grenzen
- 68. ISLAMIC FINANCE
Finanzgeschäfte nach den
Regeln der Scharia
- 72. MATTEL
Der US-Riese
der Spielzeug-Welt
- 76. SWISSQUOTE
Die neuen Produkte und
Services der Online-Bank

- 83. TECHNOLOGIE
3D für jedermann
- 86. REISE
Delhi-Mumbai mit dem Auto
- 91. AUTO
Baby-SUV: der freche kleine
Bruder des Geländewagens
- 96. EIN WORT ZUM SCHLUSS
Jörg Boner, Designer

QR-CODE



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

 LESERBRIEFE

Ich finde Ihr Magazin, die Aufmachung und die Berichte positiv herausragend – gerade für den kleinen Investor sind sie sehr gut geschrieben und bringen interessante Investitionsideen.

Dennoch finde ich folgende Bemerkung auf Seite 13 unter «Down» etwas geschmacklos: «Die Schweiz hat im ersten Halbjahr weniger Kriegsmaterial ans Ausland verkauft. [...]» Rein in finanzieller Hinsicht ist dies sicherlich ein Down, aber dass weniger Kriegsmaterial verkauft (und somit hergestellt) wird, ist sehr positiv. Nutzen Sie die Chance, und seien Sie kritischer gegenüber Zahlen, die Sie veröffentlichen. Dies würde Sie auch von Ihrer Konkurrenz abheben. Gerade der «kleine» Investor ist kritischer gegenüber «ethisch vertretbaren Investitionen» eingestellt als institutionelle Kunden. Weiterhin viel Erfolg mit Ihrem Magazin.

MARKUS THURNER, ZÜRICH

Hier ein kleiner Glückwunsch zu Ihrer Wahl des laminierten Cover-Papiers. Das Gefühl beim Anfassen ist wirklich sehr angenehm. Ich habe das Magazin auch an einige Freunde geschickt, und das Feedback war durchwegs positiv. Gute Arbeit!

PAUL SERVANT, GENÈVE

Ihre Meinung interessiert uns.

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

Ihre Artikel lese ich mit grossem Interesse. Besonders schätze ich, wie Sie Sachverhalte allgemein verständlich darstellen und mit Beispielen veranschaulichen. Vor allem Begriffe in Zusammenhang mit unsicheren Märkten, Optionen, «Put» u.ä. Ich denke, dass Sie mit solchen Beiträgen auch Leser ansprechen, die sich mit Börsengeschäften nicht auskennen, die zwar gerne mehr darüber wissen möchten, sich aber nicht trauen nachzufragen.

Glückwunsch und herzlichen Dank für diese gelungene Initiative!

GASTON S., NEUBURG

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

BMW (Schweiz) AG
8157 Dielsdorf



Tel. 0844 260 260
bmw-motorrad.ch

Freude am Fahren



DIE NEUEN BMW TOURER MIT 6-ZYLINDER-DYNAMIK.

BMW feiert Premiere mit dem kompaktesten und effizientesten Reihen-6-Zylinder, der je in einem Serienmotorrad verbaut wurde. Mit Laufruhe, Kultiviertheit, Durchzug und Vorwärtsdrang. Mit dem ersten adaptiven Kurvenlicht für höchste aktive Sicherheit. Und mit Komfort und Styling echter High-Class-Tourer. Fahren Sie Neuland!

PREMIERE: SWISS-MOTO 2011



K 1600 GT ABS



K 1600 GTL ABS



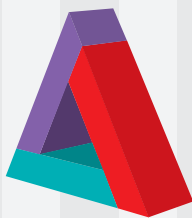
G E S T E R N

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

**SARASIN FÜR
NACHHALTIGKEIT AUSGEZEICHNET**

Die Bank Sarasin ist beste Privatbank des Jahres 2010 für sozial verantwortliches Investment. Die Auszeichnung wird von den beiden Branchenzeitschriften «The Banker» und «Professional Wealth Management» der Financial Times Group vergeben. Mit ihr wird die stetige Innovation im Bereich der nachhaltigen Anlagen sowie der führende Ansatz in der Vermögensverwaltung eines Instituts gewürdigt, das Ende 2009 einen Anteil von 30 Prozent am Markt für sozial verantwortliche Anlagen hielt.

BSAN

**PHENIX UND ALBA UNTER
DEM DACH VON HELVETIA**

Nach der Genehmigung durch die Aufsichtsbehörden hat die St.Galler Versicherungsgruppe die Übernahme von Alba und Phenix abgeschlossen. Beide Gesellschaften waren zuvor Töchter der Allianz Suisse. Die Transaktion über einen Gesamtpreis von 302 Mio. Franken war im September angekündigt worden. Der mit Eigenmitteln finanzierte Zukauf dürfte das Umsatzvolumen der Helvetia um fast 6 Prozent steigern.

HELN

**SGS BAUT FÜHRERSCHAFT IN DER
BIOCHEMIE AUS**

Die Société Générale de Surveillance bekräftigt ihren Anspruch auf Marktführerschaft im Bereich der biologischen Testsysteme mit der Übernahme der britischen M-Scan Group. Diese 1979 gegründete Laborgruppe ist auf chemische Analysen, Massenspektrometrie und Chromatografie spezialisiert und erwirtschaftete 2009 einen Umsatz von annähernd 7 Mio. Pfund (10.9 Mio. Franken). Der Zukauf, dessen Preis nicht öffentlich gemacht wurde, ist Teil des «Strategieplans 2014» der SGS, mit dem diese den Ausbau ihrer Führungsposition im Bereich Biochemie anstrebt.

SGSN

ABB: AUFTRÄGE AUS INDIEN

Der Energietechnikkonzern ABB erhält einen Auftrag über 40 Mio. Dollar für die Errichtung von drei neuen Unterstationen in Indien. Für die PMC Project (India) sollen Unterstationen mit einer Leistung von 400 bzw. 765 Kilovolt errichtet werden. Sie sollen die Stromversorgung mehrerer grosser Agglomerationen im Bundesstaat Maharashtra an der Westküste Indiens (Hauptstadt Bombay) sichern. Der Auftrag umfasst Konstruktion, Bau, Lieferung und Inbetriebnahme der Anlagen.

ABBN

MERCK SERONO VERKAUFT THERAMEX

Die Genfer von Merck Serono verkaufen ihre auf Frauengesundheit spezialisierte Sparte Theramex an die israelische Teva, inzwischen Weltmarktführerin für Generika. Für einen Gesamtpreis von 360 Mio. Franken werden alle Aktien von Theramex Monaco und Italien abgegeben. Die Vereinbarung gibt Teva bestimmte Vertriebsrechte für Theramex-Produkte, namentlich für Spanien und Brasilien. 2009 realisierte Theramex einen Umsatz von fast 100 Mio. Euro.

MRK

**EATON ERÖFFNET AUSBILDUNGSZEN-
TRUM IN MORGES**

Mit der Einweihung eines neuen Ausbildungszentrums in Morges stärkt der amerikanische Systemhersteller Eaton seinen regionalen Hauptsitz in der Schweiz. Das Zentrum wird für die operative Region Europa, Nahost und Afrika des Konzerns zuständig sein, der seine Abhängigkeit vom US-Markt verringern will. Es soll vor allem zur Ausbildung der 250 Mitarbeiter der Gruppe in Morges dienen.

ETN

M O R G E N

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

NOVARTIS INVESTIERT AM MIT



Der Basler Pharmariese mit CEO Joseph Rimenez plant, in den nächsten fünf Jahren 600 Mio. Dollar in sein globales Forschungs- und Entwicklungszentrum in Cambridge (USA) zu investieren. Das Projekt sieht vor, die Labor- und Büroflächen des Konzerns auf dem Grundstück, das Novartis vom Massachusetts Institute of Technology (MIT) gepachtet hat, schon ab Anfang 2011 um 37'000 m² zu erweitern. Die geplanten Investitionen dürften zur Entstehung von 300 neuen Arbeitsplätzen führen.

☒ NOVN

YPSOMED GOES GLOBAL

Das Medizintechnik-Unternehmen Ypsomed Holding dehnt den Vertrieb seiner Pen-Nadeln für Diabetiker auf eine Reihe von Ländern Lateinamerikas, Nordafrikas und des Mittleren Ostens aus. Die Burgdorfer Firma baut damit ein Netz von 44 Ländern auf, in denen 60 Prozent aller Menschen mit diagnostiziertem Diabetes leben. Der Vertrieb soll über Verträge mit drei Firmen erfolgen, die auf den drei regionalen Märkten gut eingeführt und in Venezuela, Algerien bzw. im Libanon ansässig sind. Ab 2012 wird Ypsomed in den drei Regionen auch seine Insulinpumpe OmniPod verkaufen.

☒ YPSN

CLARIANT INVESTIERT IN CHINA

Die Clariant-Gruppe kündigt eine deutliche Stärkung ihrer Präsenz in China an, wo derzeit 1'300 Mitarbeitende an 21 Standorten beschäftigt sind. Das Spezialchemieunternehmen plant bis Juni 2011 Investitionen im Umfang von gesamthaft 150 Mio. Franken. Dazu gehört die Inbetriebnahme technischer Anlagen und neuer Produktionsstätten in Schanghai, Hangzhou und Dayabay. Clariant rechnet alleine für 2010 mit einem Umsatzwachstum von 30 Prozent in China.

☒ CLN

MOBIMO INVESTIERT 200 MIO. FRANKEN IN ZÜRICH

Die Luzerner Immobiliengesellschaft Mobimo will innert drei Jahren eine Überbauung mit Wohn- und Dienstleistungsflächen in Zürich-West realisieren. Das Projekt beläuft sich auf eine Gesamtsumme von 200 Mio. Franken und sieht 250 Wohnungen im Minergie-Standard sowie 1'500 m² Gewerbeflächen und eine Tiefgarage vor. Mobimo hat zu diesem Zweck von der Coop Immobilien AG schon ein Grundstück von über 18'500 m² erworben.

☒ MOBN

SWATCH BAUT IN BONCOURT

Die Swatch Group hat in der jurassischen Gemeinde Boncourt ein Gelände von 70'000 m² erworben, um einen neuen Standort zur Uhrenherstellung aufzubauen. Die Werkstätten, die in den kommenden Jahren nach und nach entstehen sollen, werden am Ende fast die Hälfte der derzeitigen Gewerbeflächen der Gemeinde ausmachen. In Boncourt sollen qualifizierte Fachkräfte Uhrenbestandteile herstellen und Uhrwerke montieren.

☒ UHRN

XSTRATA: GROSSE ZIELE IN SÜDAFRIKA

Die Zuger Bergbaugesellschaft hat ihr Projekt für den Ausbau einer Ferrochrom-Schmelze in Südafrika fertiggestellt. Durch die Investition über 681 Mio. Franken (fast 5 Mrd. südafrikanische Rand) dürften mehr als 1'000 neue Arbeitsplätze entstehen. Der geplante Ausbau der Infrastruktur wird die Produktionskapazität der Schmelze von 360'000 auf 2,3 Mio. Tonnen jährlich erhöhen. Die Arbeiten sollen im ersten Vierteljahr 2011 starten.

☒ XTAN

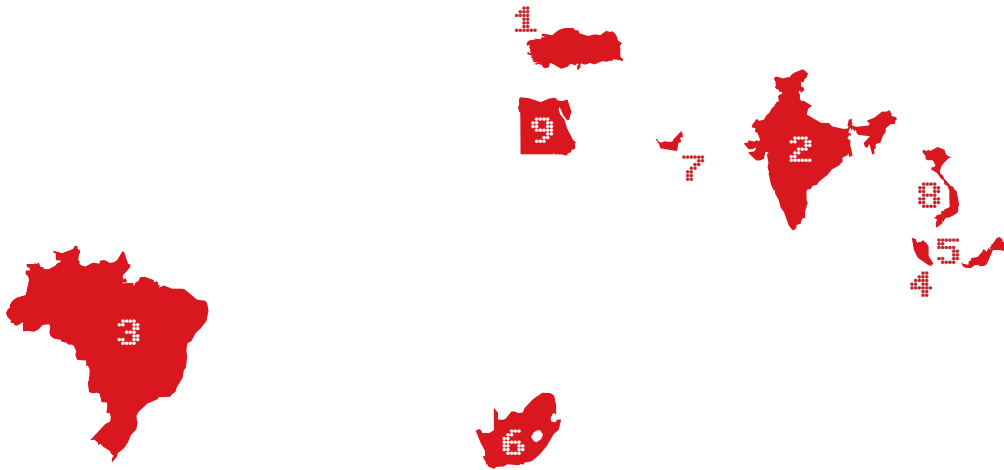
ROCHE: TURMBAU IN BASEL



Der Grossrat der Stadt Basel hat den Bebauungsplan für den neuen Roche-Turm mit grosser Mehrheit genehmigt. Das Gebäude der Architekten Herzog & de Meuron soll am Rheinufer dort entstehen, wo sich der derzeitige Unternehmenssitz befindet. Dieser soll 2011 abgerissen werden. Mit einer Gesamthöhe von 175 Metern wird der Turm bei seiner Fertigstellung 2015 das höchste Gebäude der Schweiz sein – 42 Etagen, auf denen alle Beschäftigten des Konzerns Platz finden werden, die heute über die Stadt verteilt arbeiten.

☒ ROG

WORLD WATCH



ISTANBUL WILL DUBAI VERDRÄNGEN

Die Wirtschaftshauptstadt der Türkei erholt sich besonders schnell von der weltweiten Wirtschaftskrise. Mit ihren 13 Mio. Einwohnern treibt sie das türkische Wirtschaftswachstum auf über 10 Prozent des BIP an und träumt davon, Dubai oder gar London den Rang abzulaufen und sich laut Aussagen des türkischen Wirtschaftsministers Ali Babacan als der nächste internationale Finanzplatz im Nahen Osten durchzusetzen. Istanbul allein macht 27 Prozent der Wirtschaftskraft und 55 Prozent des Aussenhandels des Landes aus.



SATYAM: IN INDIEN HAT DER JAHRHUNDERTPROZESS BEGONNEN



Im Januar 2009 trat Byrraju Ramalinga Raju als Chef des IT-Konzerns Satyam zurück, den er 1987 gegründet hatte, und gab beiläufig bekannt, er habe die Bilanzen gefälscht und die Erträge um über 1 Mrd. Dollar künstlich aufgebläht. Nun muss sich der 56-jährige Unternehmer in einem Prozess um den vermutlich grössten Bilanzbetrug in der Geschichte Indiens vor Gericht verantworten. Als der Skandal aufflog, wurde Satyam von einem Konkurrenten aufgekauft und trägt seit Juni 2009 den Namen Mahindra Satyam.  MOM,FF



BRASILIEN, DIE NEUE HEIMAT DER HEDGE FUNDS

Das Interesse der Anleger für die Märkte der Schwellenländer nimmt stetig zu. Langsam aber sicher müssen die Finanzhauptstädte des Westens die Konkurrenz der wichtigen Metropolen Asiens und Lateinamerikas fürchten lernen. In den brasilianischen Städten São Paulo und Rio de Janeiro befinden sich mittlerweile fünf Manager von Hedge Funds, die über 1 Mrd. Dollar verwalten; im Jahr zuvor gab es laut Angaben der Analysegesellschaft «Hedge Fund Intelligence» nur einen. Die Fonds der weltweiten Nummer zwei JP Morgan's Highbridge sowie von Brevan Howard, der Platz vier auf der Weltrangliste der Hedge Funds einnimmt, bereiten die Gründung eines Standorts in Brasilien vor.



SINGAPUR, MEKKA DER GESCHÄFTE

2010 wurde Singapur zum fünften Mal in Folge von der Weltbank zum Firmenstandort Nr. 1 gekürt und bleibt somit das Land mit den weltweit besten Bedingungen zum Geschäftemachen. Zu verdanken hat der Stadtstaat diese Topposition der Qualität seines Arbeits- und Geschäftsklimas. In die Beurteilung flossen Kriterien wie die Zahl der Unternehmensgründungen und der Aufwand für Steuern, Kreditbeschaffung und Baubewilligungsverfahren ein. Auf die Plätze nach Singapur kamen Hongkong, Neuseeland, das Vereinigte Königreich und die USA. Die Schweiz landet dieses Jahr auf dem 27. Rang und somit drei Stufen tiefer als 2009.



GELUNGENES BÖRSENDEBÜT VON PETRONAS



Im Zuge des von Premierminister Najib Razak eingeleiteten Transformationsprogramms der malaysischen Wirtschaft ging der Konzern Petronas Chemicals Ende November an die Börse. Der staatliche malaysische Chemieriese, in dem 22 Unternehmen zusammengefasst sind, beabsichtigt dabei, bis zu 31 Prozent seines Kapitals abzutreten. Mit dem Erlös sollen unter anderem neue Produktionsstandorte gebaut werden. Man rechnet damit, dass beim Börsengang mehr als 4 Mrd. Dollar eingesammelt werden – eine in diesem Land und sogar in ganz Südostasien bisher nie erreichte Summe.



WALMART STRECKT SEINE FÜHLER NACH DEM SCHWARZEN KONTINENT AUS



Der weltgrösste Einzelhändler Walmart plant den Zukauf von Massmart, der drittgrössten Einzelhandelskette Südafrikas, für 4,6 Mrd. Dollar. Das Unternehmen Massmart generiert fast 93 Prozent seines Umsatzes in Südafrika, ist jedoch auch in dreizehn weiteren Ländern Afrikas aktiv, namentlich in Nigeria. Für den US-Konzern wäre dies die grösste Übernahme in einem Emerging Market.

WMT,U



DUBAI WIEDER IN DER WACHSTUMSZONE

Trotz des Zusammenbruchs seines Immobiliensektors und der 110 Dollar Mrd. Schulden, die auf dem dubaiischen Emirat lasten, ist ein Aufschwung in Sicht. IWF-Regionaldirektor Masood Ahmed geht davon aus, dass Dubai vor Ende 2010 aus der Rezession finden und dank der Neubelebung des Handels- und Tourismussektors ein Wirtschaftswachstum von einem halben Prozent erzielen dürfte. Zwar steigen die Erdölpreise und die entsprechenden Einnahmen, doch die Altlasten der Immobilienbilanz sind nach wie vor spürbar. Dies drückte sich im vergangenen Jahr in Form eines BIP-Rückgangs um 0,9 Prozent aus.



GENERALI EXPANDIERT NACH VIETNAM

Der italienische Versicherungskonzern Generali hat eine Lizenz zur Eröffnung einer Vertretung für die Lebensversicherungssparte in Vietnam erhalten. Aus dieser Vereinbarung wird die Generali Vietnam Life Insurance Company mit Sitz in Ho-Chi-Minh-Stadt, im Süden des Landes, entstehen. Die nach China am zweitschnellsten wachsende Volkswirtschaft der Welt verfügt in diesem Sektor über ein besonders hohes Entwicklungspotenzial, denn die Ausgaben für Lebensversicherungen betragen 2010 nur 0,7 Prozent des BIP.

G



ÄGYPTEN GEWINNT (UND VERLIERT) DURCH DIE BAUMWOLL-PREISERHÖHUNG



Die ägyptischen Exporte profitieren von der nie dagewesenen Erhöhung der Baumwollpreise, bedingt durch die starke chinesische Nachfrage und die in einigen Ländern wie Pakistan absehbaren mageren Ernten. Im Herbst explodierten die Auftragsbücher für rohe Baumwolle. Für die einheimische Textilindustrie, deren Produktionskosten um beinahe 30 Prozent gestiegen sind, ist dies jedoch keine erfreuliche Nachricht. Die Regierung beschloss eine Aufhebung der Importzölle bis März 2011 und gewährt Herstellern, die mit ägyptischer Baumwolle arbeiten, zusätzliche 50 Prozent bei den Exportsubventionen.

WORLD ECONOMIC FORUM, C.K. KOOY, JEFF NUBLE, SCOTT D. HADDOW



«Die Reformpolitik Chinas ist in sich schlüssig und verantwortungsbewusst.»

Hu Jintao, Präsident der Volksrepublik China, in einem Interview mit dem «Figaro», als Entgegnung auf die Kritik an der Reform des Wechselkursmechanismus. Die Wertsteigerung des Yuan betrug zwischen Juli 2005 und Oktober 2010 23,7 Prozent.



«Vom Zweimilliardengewinn in unserer letzten Quartalsbilanz kommt nicht ein Euro aus Italien.»

Sergio Marchionne, CEO des Automobilherstellers Fiat, in der Sendung «Che Tempo Che Fa» des öffentlichen-rechtlichen italienischen Fernsehsenders RAI 3, über die chronischen Verluste der italienischen Konzern-Abteilungen.



«Zwischen 200 und 400 Millionen Euro pro Tag»

Wirtschaftsministerin Christine Lagarde, Gast beim Radiosender «Europe 1», über die Kosten der Streiks in Frankreich im Oktober 2010.



«Viele Darlehensnehmer werden übers Ohr gehauen. Man erklärt sie für insolvent, obwohl sie es laut ihrem Darlehensvertrag nicht sind.»

Paul Krugman, Träger des Wirtschaftsnobelpreises 2008 und Professor an der Universität Princeton, über illegale Enteignungen im Zusammenhang mit der amerikanischen Immobilienblase. Als Kolumnist der «New York Times» meint er, zahlreiche Schuldner würden betrogen und Opfer eines juristischen Sumpfs.



«Ich frage: Hat es jemals ein dreisteres Schneeballsystem gegeben?»

Bill Gross, Pimco-Chef, zur Staatsverschuldung der USA und zur Politik der US-Notenbank Federal Reserve, die ein neues Programm von Anleiheaufkäufen vorsieht. Die amerikanische Anleihenfondsgesellschaft Pimco gehört zu den grössten Gläubigern des Staates.

Die neue Swissquote App. Und tausende weitere Applications.

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

nokia.ch/N8

Nokia N8 | ovi



NOKIA
Connecting People



SEKTOREN

ROHWAREN

Historische Rekordpreise für Baumwolle

Wegen der steigenden chinesischen Nachfrage erreichen die Baumwollpreise historische Rekorde. Der dramatische Anstieg wurde diesen Sommer durch die Naturkatastrophen ausgelöst, die einen ebenso dramatischen Rückgang der Produktion vor allem in Pakistan und China zur Folge hatten (diese beiden Länder liefern normalerweise 40 Prozent der globalen Erzeugung). Die Angst vor einer Verknappung wurde noch geschürt durch die Tatsache, dass die Produktionsvolumen in den letzten zwei Jahre generell zurückgegangen waren, und zwar wegen der niedrigen Baumwollpreise. Das hat sich jetzt gründlich geändert und beunruhigt den Textilsektor, der mit massiv höheren Produktionskosten konfrontiert ist, vor allem für Marken des Einstiegsegments.

Angekündigter Kautschukmangel 2010 schoss der Kautschukpreis um annähernd 65 Prozent in die Höhe, dies wegen allzu reichlicher Regenfälle in Thailand, Indonesien und Malaysia, den wichtigsten südostasiatischen Erzeugerländern. Dieses Jahr wird man nur 9,5 Mio. Tonnen produzieren können, fast 1 Mio. Tonnen weniger, als für die Deckung der Nachfrage notwendig wäre. Angesichts des Booms der asiatischen Automobilindustrie dürfte die Sorge der Märkte bezüglich der globalen Reserven bis Ende 2011 anhalten, selbst wenn die künftigen Ernten besser ausfallen werden.

Gold im Zentrum einer neuen Weltfinanzordnung?

Angesichts der wachsenden Besorgnis der Analysten wegen des immer stärker aufgeblähten Defizits der USA und der Unterbewertung des Yuan brachte Weltbankpräsident Robert Zoellick am Vorabend des G-20-Gipfels in Seoul einen interessanten Gedanken ins Spiel: Gold könne in einer neuen zu entwerfenden internationalen Währungsordnung wieder an Bedeutung gewinnen. Der Vorschlag kommt annähernd 40 Jahre, nachdem die USA die Garantie der Golddeckung für den Dollar 1973 aufgeben mussten. Was nur ein Versuchsballon? Oder die Erkenntnis, dass es notwendig sei, international eine neue Reservewährung durchzusetzen? Mit der Revision der Sonderziehungsrechte (SZR; engl. Special Drawing Right, SDR) – sie werden von den Zentralbanken benutzt, um ihre Währungsreserven zu ergänzen – wird auch die Diskussion fällig, ob eine Rückkehr zum Goldstandard als Schutz vor dem «Währungskrieg» Sinn macht. Robert Zoellick macht sich für ein System stark, das den Dollar, den Euro, den Yuan und den Yen umfasst – wie der aktuelle SZR-Währungskorb –, aber das Gold als Referenzpunkt einschliesst, weil es für Marktvorhersagen bezüglich Inflation, Deflation und Bewertung der Währungen besonders nützlich ist. Diese Wiedereinführung würde das internationale Währungssystem von der Verfügbarkeit von Gold bzw. von der Angebotspolitik der Förderländer abhängig machen.

PHARMA

Förderung für Allergietests Das Lausanner Start-up-Unternehmen Abionic will Diagnosetests entwickeln, mit denen sich allergene Substanzen bereits in einem kleinen Tropfen Blut nachweisen lassen. Nun hat es vom privaten Risikokapitalprogramm Venture Kick für die Unterstützung junger Unternehmer 130'000 Franken Startkapital erhalten. Der Prototyp des Tests wird in Zusammenarbeit mit der Eidgenössischen Technischen Hochschule Lausanne (EPFL), der Haute Ecole d'Ingénieurs von Sitten und dem Waadtländer Universitätsspital (CHUV) entwickelt und soll noch vor Ende 2010 bereit sein. Die klinischen Versuche sind für 2011 vorgesehen; die Einführung des Produkts innerhalb der nächsten Jahre wird als wahrscheinlich angesehen.

Patente Die Welle von Patenten, die dieses Jahr ausgelaufen sind oder bis 2012 auslaufen werden, trifft die Pharmaindustrie unterschiedlich. Dies ergibt eine Studie der Ratingagentur Fitch Ratings. Sie schätzt, dass die US-Pharmakonzerne Eli Lilly, Amgen und Pfizer in diesem Zeitraum Patente verlieren, die mehr als 30 Prozent ihrer Einkünfte aus der Arzneimittelproduktion ausmachen. Dieser Anteil klettert beim Konzern Bristol-Myers Squibb (BMS) gar auf 39,5 Prozent des Umsatzes von 2009; beim Pharmaunternehmen Merck beträgt er nur 14 Prozent, bei der französischen Sanofi-Aventis-Gruppe weniger als 10 Prozent. Um Gegensteuer zu geben, stehen bei all diesen Konzernen Diversifikationsstrategien und Kostenreduzierungsprogramme auf der Traktandenliste.

ENERGIE

EU-Subventionen für

Solarstrom Um die Kosten und die Umweltbelastung der Produktion von Siliziummodulen zu senken, ist die Generaldirektion Energie der Europäischen Kommission daran, ein gesamteuropäisches Projekt zu finanzieren. Der in Pfäffikon SZ domizilierte Technologiekonzern OC Oerlikon erhält aus diesem Topf eine Unterstützung von 9,4 Mio. Euro für das Forschungsprojekt «PEPPER», das in Zusammenarbeit mit dem Fotovoltaik-Labor der Eidgenössischen Technischen Hochschule Lausanne (EPFL) sowie verschiedenen europäischen Unternehmen und Institutionen durchgeführt wird. Zu Letzteren gehören auch die Universitäten von Northumbria (GB) und Patras (Griechenland). Für das im September 2010 gestartete Forschungsprogramm «PEPPER» wird mit Gesamtkosten von annähernd 16,7 Mio. Euro innerhalb von drei Jahren gerechnet.

Zuger Unternehmen soll riesiges Gasvorkommen ausbeuten

Das 1998 im russischen Teil der arktischen Barentssee entdeckte Gasvorkommen von Chtokman ist die grösste bisher bekannte derartige untermeerische Lagerstätte. Es wird möglicherweise von der in Zug domizilierten Gesellschaft Shtokman Development ausgebeutet werden, und zwar über ein Konsortium, dem Total, Gazprom und die staatliche norwegische Statoil angehören. Die Erschliessung dieses Gasvorkommens, das Tausende von Arbeitsplätzen schaffen könnte, wird jedoch durch die grosse Entfernung von den Küsten – mehr als 500 km – und die extremen klimatischen Bedingungen erschwert. Die Barentssee ist häufig zugefroren.

UP

Todd Combs



Todd Combs, 39, gilt als neuer Favorit für die Nachfolge von Warren Buffett. Der ehemalige Manager eines Hedge Funds in Connecticut wurde zum Anlagechef von Berkshire Hathaway ernannt.

Peach Property



Die junge Zürcher Immobilienfirma Peach Property Group geht die konjunkturelle Wette ein, sich ungeachtet der aktuellen Befürchtungen vor einer Blase in diesem Sektor durchzusetzen. Das Unternehmen profiliert sich im Luxussegment und durch atypische Transaktionen, die sehr konjunkturabhängig sind.

AIA



Die asiatische Tochter des US-Versicherers AIG hat am ersten Tag ihrer Kotierung an der Hongkonger Börse mehr als 20 Mrd. Dollar eingefahren. Damit hat sich die in 15 asiatischen Ländern tätige Versicherung den 3. Rang unter den grössten bisher realisierten Börsengängen gesichert.

Kuoni



Das in Zürich domizilierte Unternehmen hat im November 2010 in Lausanne den Schweizer Ethikpreis erhalten. Damit wurden seine internationalen Aktionen zum Schutz von Minderjährigen ausgezeichnet.

DOWN

Affichage Holding



Das auf Aussenwerbung spezialisierte Medienunternehmen hat rechtliche Schritte gegen Verkäufer seiner griechischen Filiale eingeleitet. Sie werden des Betrugs und der Irreführung beschuldigt.

Cytos



Das Zürcher Biotech-Unternehmen muss 2012 eine Anleihe von 41,1 Mio. Franken zu-

rückzahlen. Das stimmt gewisse Analysten skeptisch, ungeachtet der vielversprechenden Entwicklung eines Impfstoffs gegen Asthma. Grund sind die früheren, gescheiterten Projekte im Kampf gegen Übergewicht, Bluthochdruck und Nikotinabhängigkeit.

Panalpina



Der Basler Logistikkonzern wird in den USA der Korruption beschuldigt und muss

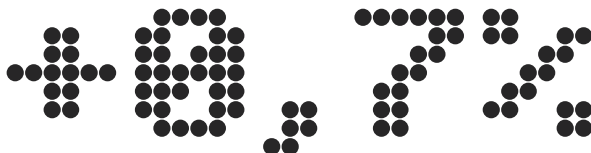
81,9 Mio. Dollar Busse bezahlen sowie ausserdem 128 Mio. Franken Rückstellungen für Verfahrenskosten im Zusammenhang mit Kartellabsprachen vornehmen. Damit wird Panalpina das Geschäftsjahr 2010 mit einem Verlust abschliessen.

Nguyen Tan Dung



Das Image des vietnamesischen Premierministers wurde durch den Fast-

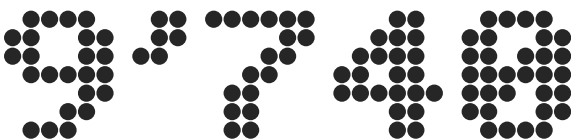
Bankrott des staatlichen Schiffbauers Vinashin stark beschädigt. Seine Bestätigung für eine weitere Amtszeit ist alles andere als sicher.



Anstieg der Reallöhne 2011 in der Schweiz gemäss den Prognosen aus einer UBS-Umfrage.

1'650'000'000'000

Summe öffentlicher Gelder in Dollar, die der Westen in den letzten 50 Jahren in die Entwicklungshilfe investierte, ohne dass dies die Armut auch nur im Mindesten verringert hätte, wie der schwedische Ökonom Fredrik Segerfeldt meint.



Zahl der Schweizer, deren offizielles Vermögen mehr als 10 Mio. Franken beträgt. An der Spitze des Rankings steht der Kanton Zürich, wo 2980 von ihnen wohnen. Landesweit hat sich ihre Zahl gegenüber 2006 um 1'000 erhöht.

1'785'000'000

Reingewinn in Dollar, den der britische Erdölkonzern BP im dritten Quartal 2010 erzielte, obwohl er infolge der Explosion der Plattform im Golf von Mexiko vor sechs Monaten einen Verlust von 40 Mrd. Dollar verbuchen musste. Das ist nur ein Drittel des Gewinns, den BP ein Jahr zuvor einfahren konnte.



Durchschnittliche Geschwindigkeit in Millionstelsekunden, mit der Turquoise nach eigenen Angaben die Transaktionen abwickelt. Die Londoner Handelsplattform, eine Tochterfirma von London Stock Exchange, wäre damit rund doppelt so schnell wie ihre Hauptkonkurrenten und hätte so einen Vorsprung im Kampf um die Mikrosekunden, den sich die wichtigsten europäischen Börsenplätze liefern.

215'000'000'000'000

Höhe der staatlichen Finanzhilfen in Dollar, die die beiden amerikanischen Immobilienfinanzierungsriesen Fannie Mae und Freddie Mac noch bräuchten, wie Belastungstests bei den 19 grössten Banken des Landes auf der Basis der Fed-Kriterien ergaben.

UP

Weihnachtsgeschäft

Das Prüfungs- und Beratungsunternehmen Ernst & Young schätzt, dass die Schweizer dieses Jahr im Mittel 301 Franken für ihre Weihnachtsgeschenke ausgeben werden. 2009 waren es nur 267 Franken gewesen.

Saubere Energien in Genf

Im Genfer Palexpo wird im Oktober 2011 die nächste Ausgabe des European Future Energy Forum (EFEF) stattfinden. Erwartet werden Tausende von Teilnehmern aus rund 50 Ländern.

Bier in der Schweiz

Von 2009 bis 2010 hat der Verkauf von Bier in der Schweiz um 1,7 Prozent zugenommen, hauptsächlich wegen verstärkter Importe aus Deutschland. Mehr als 450 Mio. Liter wurden während dieser Zeit im Land getrunken.

DOWN

Mikrokredit

Schlechte Zeiten für das Mikrofinanz-Geschäft: Nach Nicaragua, Marokko und Pakistan durchlebt Indien eine politische Krise. Dortige Mikrokreditinstitute stehen in der Kritik, rücksichtslos ausstehende Rückzahlungen einzufordern. Vorausgegangen war eine Welle von Selbstmorden aufgrund von Zahlungsschwierigkeiten in der Region Andhra Pradesh.

Telecom-Markt

Die Eidgenössische Kommunikationskommission ist der Ansicht, dass eine Anpassung des Fernmeldegesetzes erforderlich ist, um den Markt zu stimulieren und die Verbraucher besser zu schützen. Im Moment erkennt der Bundesrat das Problem, sieht aber von einer Revision der Gesetzgebung ab.

Rentabilität der Banken

Die mit Basel III festgeschriebene Bankenreform wird die Rentabilität der Finanzinstitute wegen der Erhöhung der Eigenmittel von bisher 18 bis 20 Prozent auf 10 bis 15 Prozent hinunterdrücken.



**WENN ES UM DIE QUALITÄT DER KAFFEEBOHNEN GEHT, IST ANTON
DER STAR. IN DER ÜBRIGEN ZEIT BLEIBT ES NATÜRLICH GEORGE CLOONEY.**

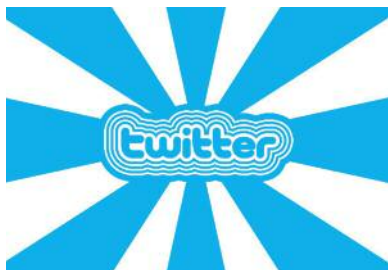


Am Anfang eines aussergewöhnlichen Kaffees steht ein aussergewöhnlicher Rohkaffee, dessen Qualität wir über den gesamten Produktionsprozess kontrollieren. Bei *Nespresso* sind bis zu 15 Etappen notwendig, damit aus den Kaffeebohnen ein Espresso wird, der sein ganzes Aromenspektrum in der Tasse entfalten kann. Damit all diese Schritte strengstens eingehalten werden, vertrauen wir auf Antons Fachwissen als Experte für die Rohkaffeequalität bei *Nespresso*. Erfahren Sie mehr auf www.nespresso.com/experts

NESPRESSO[®]
Die Seele des Kaffees

SCAN

TWITTER DECHIFFRIERT DEN DOW JONES



Einem Forscherteam der University of Indiana ist es gelungen, mittels Twitter die Dow-Jones-Schlusskurse vorauszusagen. Frühere Studien hatten bewiesen, dass durch Auswertung dieses Netzwerks der Erfolg von Filmen an den Kinokassen vorhergesagt werden kann. Dank der Analyse von annähernd 9,8 Mio. Twitter-Botschaften, die von Februar bis Dezember 2008 versandt worden waren, entdeckten Johan Bollen und einer seiner Studenten, Huina Mao, dass es eine Korrelation zwischen ruhigen Perioden im Web und der Entwicklung des Industrieindex des Dow Jones gibt.

INVESTMENTGESELLSCHAFT FÜR GRÜNE TECHNOLOGIEN

Erneuerbare Energien, umweltschonende Transporte und Abfallmanagement-Verfahren: In Vevey ist eine neue Investmentgesellschaft gegründet worden, die sich auf «grüne Technologien» spezialisiert. Die «One Creation» getaufte Gesellschaft wird in Unternehmen investieren, die im Bereich von Umwelttechnologien tätig sind. Das Anlageportfolio setzt sich zu gleichen Teilen aus börsenkotierten Unternehmen und Investmentfonds für Umwelttechnologien zusammen. Annähernd 4 Prozent des Gewinns gehen an die Stiftung One Nature, die sich für Biodiversität und die Renaturierung von Industriebrachen einsetzt.

Apple iPad

VS Samsung Galaxy Tab



INBETRIEBNAHME

Apple-Habitués finden sich mit dem iPad sofort zurecht, da die Ergonomie und das Interface direkt vom iPhone übernommen wurden. Die Navigation im Internet oder die Abfrage von E-Mails sind einfach und schnell.

Das Taktilettab von Samsung funktioniert mit dem Betriebssystem Android von Google. Die ersten Rückmeldungen sind positiv. Einziger Nachteil: Die Reaktivität ist leicht langsamer als beim iPad. Der Flash-Plug-in hingegen ist ein echtes Plus im Vergleich zum Apple-Modell.

FUNKTIONEN

Gegenüber dem neuen Konkurrenten wirkt das iPad in Sachen Konnektivität ein wenig «mittellos»: keine Kamera, kein Slot für eine SD-Karte, kein HDMI-Port. Dafür ist der Zugriffstarif des Apple-Tablets viel günstiger. Beide Geräte bieten eine maximale Speicherkapazität von 64 GB.

Das Galaxy Tab spielt mit seinen beiden Kameras (3 Mio. Pixel hinten, 1,3 Mio. Pixel vorn, für die Visiokonferenz) die Technologiekarte aus. Es verfügt zudem über einen HDMI-Port für den Anschluss an einen Bildschirm sowie über einen Slot für die SD-Karte.

ABMESSUNGEN UND GEWICHT

Das iPad profitiert von einem Bildschirm von 9,7 Zoll (25 cm) mit einer Auflösung von 1024 x 768 Pixel, der grösser und benutzerfreundlicher ist als jener des Galaxy Tab. Dafür sind auch die Abmessungen und das Gewicht (730 g) deutlich grösser.

Von der Grösse her liegt das Tablet von Samsung auf halbem Weg zwischen dem iPhone und dem iPad. Mit seinem 7-Zoll-Bildschirm (17,8 cm) und einer Auflösung von 1024 x 600 Pixel lässt sich das Galaxy Tab gerade noch in die Jeans-Gesässstasche schieben. Dank seinem Gewicht von nur 380 Gramm und dem kompakten Format kann es dafür leicht in einer Hand gehalten werden.

PREIS

Das 16-GB-Modell ist ab 599 Franken lieferbar.

Das 16-GB-Modell ist ab 999 Franken lieferbar.

ECKDATEN

APPLE 	SAMSUNG 
GRÜNDUNG	GRÜNDUNG
1977	1938
UMSATZ	UMSATZ
\$ 65,225 MRD (2010)	\$ 172,5 MRD (NET SALES 2009)
REINGEWINN	REINGEWINN
\$ 14 MRD (2010)	\$ 13,8 MRD (2009)
PERSONALBESTAND	PERSONALBESTAND
49'400 (2010)	275'000 (2009)
BÖRSENKAPITALISIERUNG	BÖRSENKAPITALISIERUNG
\$ 310 MRD	\$ 103,3 MRD



**WENN ES UM DIE AUSWAHL DER BESTEN KAFFEEKIRSCHEN GEHT,
SCHENKT GEORGE CLOONEY JUAN DIEGO SEIN VOLLES VERTRAUEN.**



Juan Diego ist Diplomlandwirt. Seine Aufgabe ist es, Kaffeebauern im qualitativen Kaffeeanbau zu unterstützen und so für *Nespresso* auch langfristig feinste Bohnen zu sichern. Um Ihnen den Genuss unvergleichlichen Kaffees garantieren zu können – Tasse für Tasse – überlässt Juan Diego nichts dem Zufall. Erfahren Sie mehr auf www.nespresso.com/experts

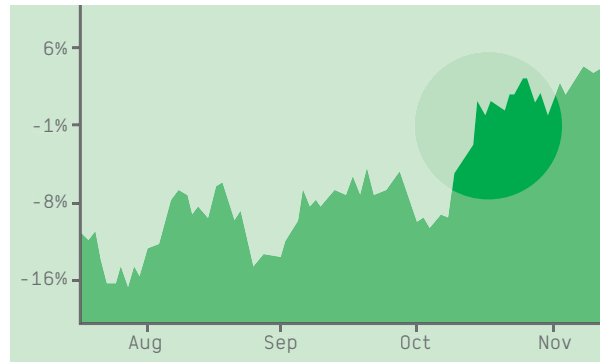
NESPRESSO®
Die Seele des Kaffees

VARIATIONEN

SYNGENTA

Am 14. Oktober verzeichnete das Basler Unternehmen für das vergangene Quartal einen deutlich höheren Umsatz als erwartet. Die Prognosen für 2010 wurden bestätigt, und die Firma zeigt sich optimistisch für das kommende Jahr. Der Umsatzanstieg ergab sich durch höhere Verkaufszahlen im Bereich Pflanzenschutz (+18 Prozent). Die Bank Vontobel spricht von einem «beeindruckenden» Volumen. Der zuständige Analyst von Cheuvreux zeigte sich seinerseits äusserst beeindruckt von der rasanten Entwicklung in Lateinamerika, wo der Absatz um 15 Prozent angestiegen ist.

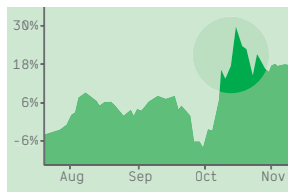
In der Sparte Saatgut konnte Syngenta ihre durchschnittlichen Verkaufspreise um 8 Prozent erhöhen. Dies ist deutlich mehr, als Beobachter für möglich gehalten hatten. Martin Flückiger, Analyst bei Helvea,



schätzt, dass Syngenta auf dem richtigen Weg ist, um wie versprochen bis 2011 seine Ebitda-Marge in diesem Segment um 15 Prozent zu steigern. SYNN

ACTELION

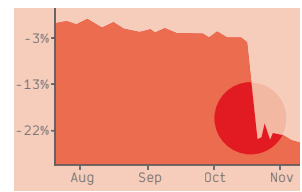
Im dritten Quartal 2010 erwirtschaftete Actelion einen Reingewinn von 105,3 Mio. Franken, verglichen mit 108,5 Mio. Franken im Vorjahresquartal. Der Umsatz des Konzerns belief sich auf 451,2 [447,3] Mio. Franken, der Betriebsgewinn betrug 100,3 Mio. Franken, verglichen mit 120,4 Mio. Franken im vergangenen Jahr. Laut einer vom Pharma- und Biotechunternehmen veröffentlichten Medienmitteilung entspricht dies einem Rückgang von 2 Prozent in



Lokalwährungen. Actelion übertraf die Prognosen der Analysten laut einem von AWP ermittelten Konsens bezüglich des Reingewinns, enttäuschte jedoch ihre Erwartungen hinsichtlich des Umsatzes und des operativen Ergebnisses. ATLN

VALIANT

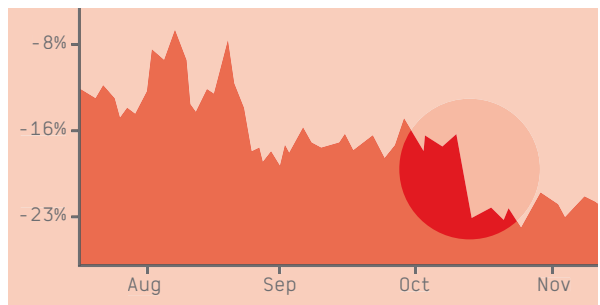
Mitte Oktober fiel der Titel der Berner Bankengruppe innerhalb von drei Tagen um fast 20 Prozent, nachdem der Kurs über die vergangenen zwei Jahre praktisch unverändert geblieben war. Laut Valiant könnte der Einbruch durch eine Studie der Bank Vontobel über die Regionalbanken ausgelöst worden sein. Vontobel zufolge wird es Valiant aufgrund der neuen Eigenkapital-Vorschriften nicht möglich sein, ihre Übernahmestrategie in den nächsten



12 bis 24 Monaten weiter zu verfolgen, was das Wachstum der Bank bremsen wird. Michael Hobmeier, CEO der Valiant Holding AG, sieht im jüngsten Einbruch des Aktienkurses seiner Bank eine gute Gelegenheit zum Erwerb von Valiant-Aktien. VATN

STRAUMANN

Am 19. August präsentierte der Marktführer für Zahnimplantate seine Halbjahreszahlen. Insgesamt entsprechen sie den Prognosen der Analysten. Für das ganze Jahr geben sich die Firmenverantwortlichen zurückhaltend, was das Branchenwachstum angeht. Nichtsdestotrotz beabsichtigen sie, ihren Marktanteil weiter zu erhöhen. Laut der Bank Wegelin sind die Branchenaussichten nicht gerade «euphorisch», wenn man die Konjunktorentwicklung der wichtigsten Märkte, wie beispielsweise die USA, berücksichtigt. Die langfristigen Rahmenbedingungen bleiben jedoch bestehen. Dazu zählen die demografische Entwicklung, die zunehmende Bedeutung der Ästhetik sowie steigende Einkommen in den Schwellenländern. Wegelin empfiehlt geduldigen Investoren, die Kursvariationen zu nutzen,



um ihre Position zu stärken. Dank einer besseren Positionierung findet sich Straumann ganz oben auf ihrer Empfehlungsliste, wenn der Titel auch teuer ist. STMN

Cha nüt me schief ga!

Effektiver Handel und Sicherheit schliessen sich nicht aus.

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

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

Sicher börslich handeln: Scoach.



Ihr Signet für Qualität:

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

NOMINATIONEN

CLEMENS RÜTTIMANN

Generaldirektor von Thurella

Clemens Rüttimann wird ab dem 1. Februar 2011 die Leitung des Thurgauer Fruchtsaftherstellers Thurella übernehmen. Der 46-jährige Experte für Lebensmittelmarketing verfügt über Leitungserfahrungen in der Schweiz und im Ausland, insbesondere bei Kneipp, Rausch und 3M. Sein Vorgänger, Benedikt Scheideck, hatte angekündigt, das Unternehmen verlassen zu wollen, nachdem Thurella im ersten Quartal 2010 in Schwierigkeiten geraten war, die zu einer Umstrukturierung und zur Halbierung der Beschäftigtenzahlen führten.

TRLN



ERIK JENS

CEO von ABN AMRO Private Banking Schweiz

Der 51-jährige Erik Jens wird Country Executive und CEO der Schweizer Private-Banking-Abteilung von ABN AMRO, der grössten Bank der Niederlande. Zuvor hatte er Führungspositionen im Privat- und Firmenkundengeschäft bei der ABN AMRO Bank, Fortis und MeesPierson inne. Die unabhängige Schweizer Tochtergesellschaft von ABN AMRO Private Banking, deren Leitung er übernimmt, gibt es seit 50 Jahren.

JENS FANKHÄNEL

Leiter von Kardex Remstar

Kardex ernennt Jens Fankhänel zum neuen Leiter von Remstar, dem Geschäftsbereich, der auf die Produktion automatischer Lagersysteme spezialisiert ist. Der gebürtige Deutsche [*1965] kann auf eine langjährige Erfahrung auf dem globalen Logistikmarkt zurückblicken und wird seine neue Aufgabe zum ersten Quartal 2011 übernehmen. Zuletzt arbeitete er bei der Aargauer Logistikgruppe Swisslog, davor war er in leitender Funktion unter anderem bei Dematic in Offenbach tätig. Er folgt auf Jos De Vuyst, der die Division Remstar seit 2009 interimistisch leitet.

KARN



JAKOB SCHAAD

Leiter Finanzmärkte International bei der Schweizerischen Bankiervereinigung

Der ehemalige wirtschaftspolitische Berater von Doris Leuthard, Jakob Schaad, wurde von der Schweizerischen Bankiervereinigung (SBVg) zum Leiter der Abteilung «Finanzmärkte International» ernannt. Der 1964 geborene Ökonom hat an der Universität Zürich promoviert und war in verschiedenen Positionen bei der Schweizerischen Nationalbank (SNB) tätig. Des Weiteren war er leitender Berater des schweizerischen Exekutivdirektors beim Internationalen Währungsfonds in Washington. Er wird ab dem 1. März 2011 Claude-Alain Margelisch ersetzen, der seit Mitte September als CEO der SBVg tätig ist.

MARTIAL PASQUIER

Vizepräsident der WEKO

Der Bundesrat hat Martial Pasquier zum Vizepräsidenten der Wettbewerbskommission (WEKO) ernannt. Der 47-jährige Professor für Public Management und Public Marketing am Hochschulinstitut für öffentliche Verwaltung IDHEAP in Lausanne ersetzt Vincent Martenet, der im Sommer das Amt des Präsidenten der Kommission übernommen hat. Martial Pasquier leitet zudem das Swiss Public Administration Network, ein Kooperationsprojekt der Universitäten Bern, Lausanne und Lugano. Zu seinen Forschungsbereichen gehört das strategische Verhalten von öffentlichen und privaten Unternehmen.

ULRICH EHME

Chief Executive Officer von Leclanché

Ein Jahr nach dem Rücktritt von Raoul Sautebin wird nun Ulrich Ehmes neuer CEO des Batterien- und Lithium-Akku-Herstellers Leclanché. Seit dem 1. März 2010 ist der 47-jährige Chief Operating Officer (COO) von Leclanché; zuvor hatte er verschiedene Funktionen beim Kamerahersteller Leica und bei Groz-Beckert, dem Weltmarktführer für Präzisionssteile in der Textilindustrie, inne. Ausserdem wird Stefan A. Müller neuer Finanzchef (CFO) der Firma aus Yverdon und ersetzt damit Dario Bello.

LECN



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

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

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

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

Frau / Herr

Name

Vorname

Firma

Strasse, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefon

Email

Datum / Unterschrift

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

Getragte Aromen vom Marktleader Givaudan

In den ersten drei Quartalen 2010 konnte das multinationale Genfer Unternehmen glänzende Ergebnisse vermelden. Die Akquisition des Konkurrenten Quest wurde offensichtlich gut verdaut. Dank seiner hervorragenden Forschungs- und Entwicklungsabteilung wird der Duftstoffhersteller seinen Marktanteil voraussichtlich weiter steigern, in erster Linie in den Schwellenländern. Xavier Pellegrini

Pünktlich zum Beginn der Weihnachtszeit haben die grossen Einzelhandelskonzerne ihre Produktpalette weiterentwickelt und verfeinert, um sie noch besser auf den Geschmack der Konsumenten abzustimmen. Innerhalb dieses Prozesses ist die Zugabe von Additiven (Aromen und Parfüme), wie sie zum Beispiel Givaudan anbietet, ein entscheidender Erfolgsfaktor. Die Unternehmen posaunen es nicht unbedingt heraus, doch die gekonnt in Genf zusammengebrachten Inhaltsstoffe verleihen Luxusparfüms, Trüffeln, Kerzen, Gewürzkuchen und sogar dem Truthahn ihre speziellen Duftnoten, genauso wie das ganze Jahr Waschmitteln, Beutelsuppen sowie Glace und anderen Süssigkeiten.

Mit einem beachtlichen Vorsprung gegenüber ihrem lokalen Genfer Rivalen Firmenich ist die Givaudan SA mit 25 Prozent eines auf 16 Mrd. Franken geschätzten Markts die Nummer eins in ihrem Sektor. Die Krise hat das Unternehmen kaum getroffen (mit Ausnahme des Luxusparfümsegments), und der neue Wirtschaftsaufschwung zeichnet sich für den Duftriesen aus Genf als wahres Feuerwerk ab. Während der ersten neun Monate dieses

Jahres ist der Umsatz auf 3'283 Mio. Franken in die Höhe geschossen: Das entspricht einem Plus von 9,8 Prozent in lokalen Währungen. In den Schwellenmärkten ist der Anstieg zweistellig, mit besonders zufriedenstellenden Ergebnissen in China, Indien, Indonesien, Argentinien, Mexiko sowie in Afrika und in Osteuropa. 2009 erzielte Givaudan 38 Prozent seines Umsatzes in den Schwellenländern. Laut CEO Gilles Andrier sollten die 50 Prozent schon bald erreicht werden. Dank seiner grossen Innovationskapazität gedenkt das Unternehmen jedoch auch, seine Position in den reifen Märkten zu verstärken.

MEHR ALS NUR CHEMIKER

Gilles Andrier ist ein sehr diskreter Mensch. In den wenigen Interviews, die er gegeben hat, gebraucht der 49-jährige Franzose häufig das Wort «Leidenschaft». Diese Eigenschaften sind in der Tat nötig in einem Bereich, der sich in die intime Sphäre zwischen Endverbraucher und den Produkten, die er einatmet oder kostet, wagt. Die «Nasen» und «Gaumen», die in ihren Labors mit kostbaren Substanzen herumexperimentieren, sind weit mehr als Chemiker. Man könnte sie fast als Künstler betrachten, und deren «Gagen» lassen sich die Marken einiges kosten.

Zur Entdeckung neuer Aromen geht Givaudan aber auch ungewöhnliche Wege: In sogenannten «taste treks» reisen Techniker in die entlegenen Ecken der Erde, wo sie mit speziellen Saugern Düfte in Glas-kugeln einfangen. Dort werden die Moleküle an ein Polymer gebunden und an das Labor geschickt. Hier werden sie registriert und in einer





MARTINRIETSCH/KEYSTONE

Moleküle im Dienste des guten Geschmacks

Bei Givaudan arbeiten Wissenschaftler an einem einzigartigen kulinarischen Forschungsprogramm namens «Taste Solutions». Dabei werden in Lebensmittelaromen Moleküle eingesetzt, die auf die Geschmacksrezeptoren wirken und beim Konsumenten das Signal für süß oder salzig verstärken. So wird es möglich, auf die Zugabe von Geschmacksverstärkern zu verzichten, die, wie beispielsweise Natriumglutamat, eine Vielzahl allergischer Reaktionen auslösen können.

Givaudan ist bisher das einzige Unternehmen, das in der Erforschung von Geschmacksrezeptoren und Geschmacksempfindungen so weit gekommen ist – ein Vorteil, der seinen Vorsprung als Weltmarktführer festigt.

Das Konzept findet den Beifall der Lebensmittelhersteller, die auf ihren Produktetiketten die Angaben für künstliche oder chemisch klingende Zutaten weglassen können.

Die «Nasen» und «Gaumen», die in ihren Labors experimentieren, könnte man fast als Künstler betrachten...

Molekülbibliothek gespeichert, um Ausgangsbasis neuer Aromen zu werden, die natürlich von den Verbrauchern getestet werden, bevor sie auf den Markt kommen.

Doch das Feld ist weit, und die auf Aromen und Parfüms spezialisierten Firmen müssen sich der Identität und dem Marketing jedes

Produktes anpassen. Oft gilt es zudem, die Vorlieben der Konsumenten jeder Region zu berücksichtigen. Hier spielt die Abteilung Research & Development eine enorm wichtige Rolle. Bei Givaudan wird ihr eine besonders grosse Wichtigkeit zugeschrieben (8,2 Prozent des Umsatzes im Jahr 2009).

Vom Labor zum Multi

Das Unternehmen wurde 1895 von Léon Givaudan und seinem Bruder Xavier gegründet. Gemeinsam richteten sie in Zürich ein Laboratorium für die Produktion von Duftstoffen ein. Bereits 1898 verlegten sie den Firmensitz nach Vernier bei Genf. Die Geschichte des seit 1927 als Aktiengesellschaft eingetragenen Unternehmens ist durch Übernahmen geprägt, welche die Marktpresenz von Givaudan gestärkt haben. 1934 kaufte das Unternehmen die Firma Mühlethaler (Nyon), 1948 den Duftstoff-Fabrikanten Esrolsko in Dübendorf. Doch 1963, nach dem Tod des Gründers Léon, wurde Givaudan selbst von Hoffmann-La Roche geschluckt und mit Roure-Berland im südfranzösischen Grasse fusioniert. Die Basler Firma akquirierte überdies 1990 Fritsche Dodge & Olcott (USA). Damit war ein mächtiger Aromen- und Parfüm-Pool errichtet. Doch die Basler «Schutzherrschaft» war nicht von Dauer: Im Jahr 2000 wurde Givaudan wieder selbstständig und übernahm unmittelbar danach das Aromageschäft von Nestlé.

Der Givaudan SA geht es also hervorragend. Aber das war nicht immer so. Das Unternehmen ist für zwei der grössten von der Chemie-industrie verursachten Umweltkatastrophen nach dem Zweiten Weltkrieg verantwortlich. 1972 war es in die Talkumpuder-Affäre Morhange verwickelt, die 36 Babys das Leben kostete und Hunderte vergiftete. Vier Jahre später schwebte eine Dioxinwolke über der Gemeinde Seveso in der Lombardei. Sie war aus einem Reaktor der zu Givaudan gehörenden Chemiefabrik Icmesa entwichen. Nach diesen Skandalen wurde eine ganze Reihe von europäischen und schweizerischen Umweltschutzgesetzen ausgearbeitet. Gegenwärtig ist eine weitere Verschärfung dieser Normen im Gespräch, an der sich auch die Schweiz beteiligen will. Die Behauptung, die Givaudan SA versuche, ihr Image «zurückzukaufen», wäre wohl ungerrecht. Dennoch ist es auffällig, dass das Unternehmen besonders strikte Sicherheitsvorschriften besitzt und regelmässig Initiativen im Umweltbereich ergreift, indem es sich zum Beispiel für Programme zum Schutz der Biodiversität engagiert.

2006 erfolgte ein wichtiger strategischer Schritt: Givaudan übernahm ihren britischen Konkurrenten Quest International. Die Aktion war riskant, doch scheint die Fusion heute vor allem dank der Komplementarität der beiden Firmen vollständig verdaut zu sein: Quest war in den Schwellenmärkten ausgezeichnet positioniert, während sich Givaudan in den reifen Märkten sehr gut etabliert hatte. Zudem hatten die beiden Unternehmen unterschiedliche Spitzenprodukte. Dazu äussert sich Pascale Boyer Barresi, Analystin bei Bordier & Cie: «Quest war im Bereich Mentholpräparate sehr stark, Givaudan hingegen führend bei Vanilleprodukten.»

Laut Pascale Boyer Barresi verdankt der Konzern seine Spitzenposition «einer im Vergleich zur Konkurrenz höher entwickelten und qualitativ besseren R & D. Ausserdem ist Givaudan dem Rest des Feldes punkto Verbraucherforschung um Längen voraus. Und schliesslich hat sich das Unternehmen der Globalisierung sehr schnell angepasst.»

GIVN



Die Meinung der Analysten

«Die Aktie hat ihren Höhepunkt erreicht»

«Die Givaudan-Aktie war in den letzten zwölf Monaten stark auf dem Vormarsch. Nach einem Tief im Jahr 2009 (600 Franken) ist sie wieder auf 1'100 Franken gestiegen. Unserer Ansicht nach ist dieser Stand im Hinblick auf das starke Wachstum des Unternehmens und seine guten Perspektiven gerechtfertigt. Doch die Givaudan-Aktien sind nicht mehr günstig. Sie sagen eher defensiven Anlegern zu, die langfristig planen, aber auch eine anständige Dividende schätzen.»

Claudia Lenz, Bank Vontobel

«Die neuesten Resultate sind sehr gut und zeugen von der Dynamik der Givaudan SA, der die Integration von Quest gelang und die ihre Bilanzstruktur verbesserte. Das Unternehmen zählt mehrere Giganten wie Nestlé und L'Oréal zu seinen Kunden. Die Aktie reagiert kaum zyklisch, da die von Givaudan vertriebenen Parfüms und Aromen zum Grossteil für die Erzeugung von Produkten

des täglichen Gebrauchs verwendet werden (Kosmetika, Waschmittel, Fertiggerichte usw.), auf die die Kundschaft nur schwer verzichten kann. Es handelt sich also um eine typisch defensive Position. Der Aktienkurs dürfte in naher Zukunft nicht wesentlich ansteigen, denn er hat sich in den letzten Monaten bereits stark verbessert. Ich glaube, dass die Aktie ihren Höhepunkt erreicht hat, es besteht jedoch kaum das Risiko eines Einbruchs, in erster Linie wegen der starken Konzentration dieses Bereichs (kein intensiver Preiswettbewerb) und angesichts der hohen Schranken für die Marktpenetration.»

Daniel Bürki, Zürcher Kantonalbank

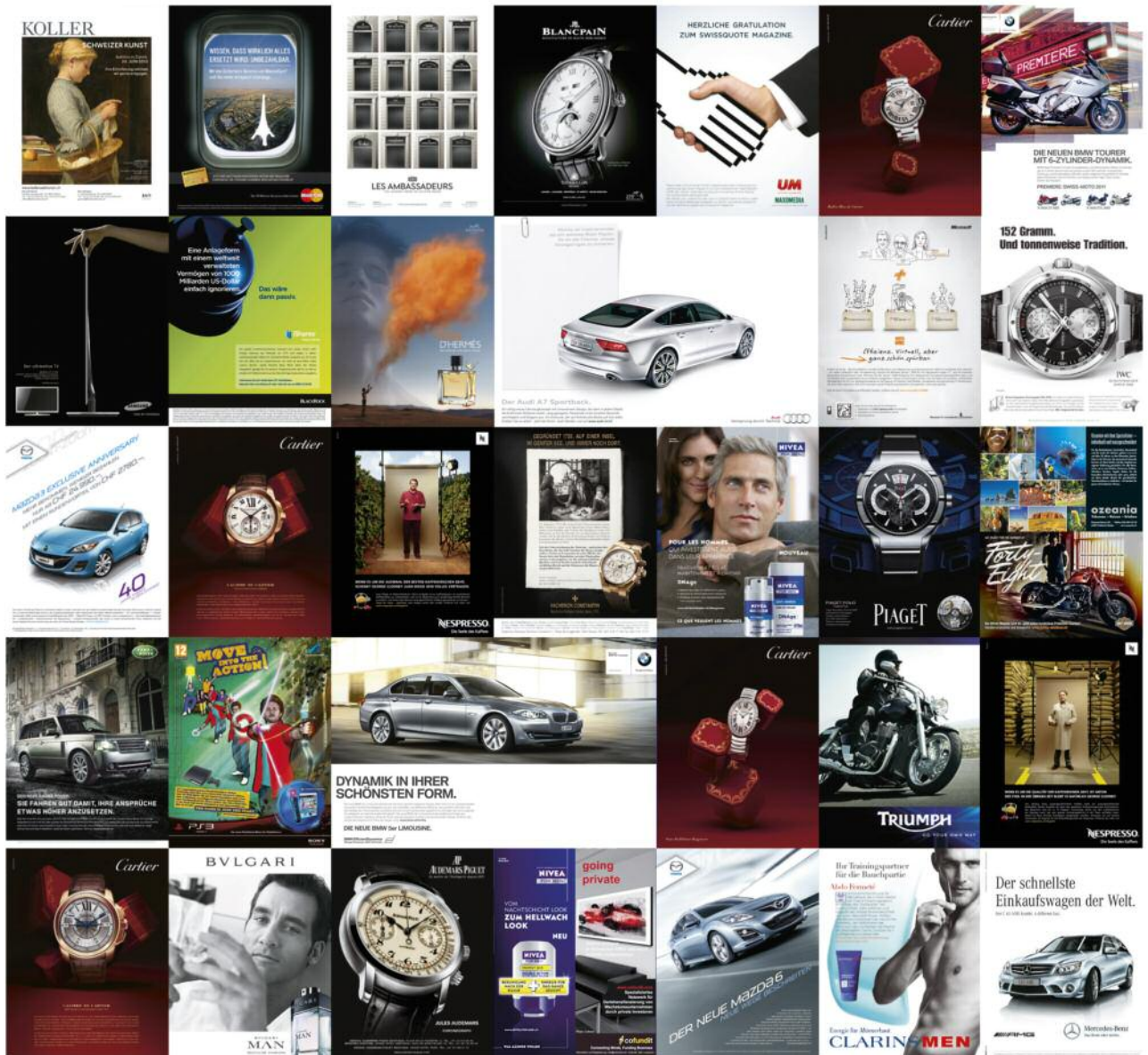
«Der Sektor ist oligopolistisch, was ihm erlaubt, mit grosszügigen Margen zu arbeiten. Der vorherrschende Trend ist die wachsende Bedeutung der Schwellenmärkte. In diesen Ländern nimmt die Mittelklasse zu, und die Konsumenten können sich den Kauf von Kosmetika und Fertiggerichten leisten. Bis 2014, 2015 werden sie mehr als die Hälfte der Verkaufszahlen ausmachen. Givaudan ist in diesem Wettbewerb besonders gut aufgestellt.»

Pascale Boyer Barresi, Bordier & Cie

Dankeschön

1 Jahr Swissquote Magazine

Wir danken allen Werbepartnern herzlich für Ihr Vertrauen
und wünschen Ihnen ein erfolgreiches Jahr 2011.



INVESTMENT

ANALYSTEN & BERATER

«Seltene Erden»: die Metalle der Zukunft

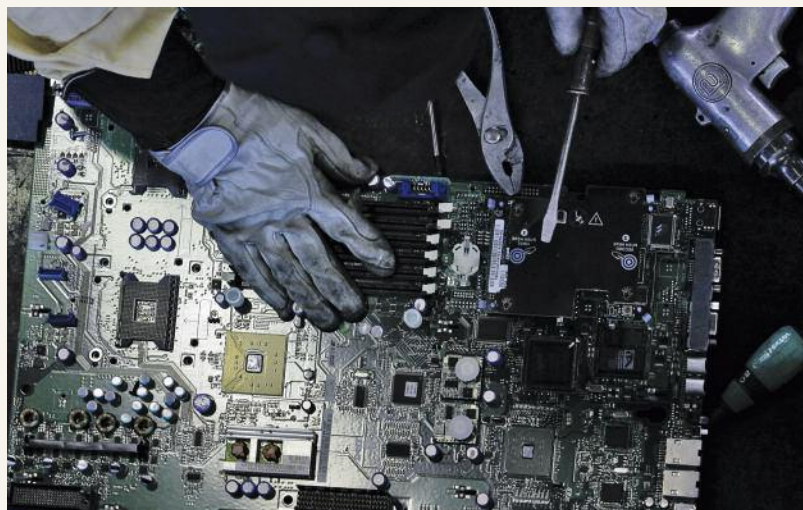
Der Markt für Seltene Erden, ohne die zahlreiche grüne Technologien undenkbar wären, erlebt seit Juni ein kräftiges Wachstum. Doch nun hat Hauptexporteur China neue Exportquoten für die begehrten Metalle festgesetzt. Fragen und Antworten zu den Hintergründen eines zukunftssträchtigen Marktes.

SWISSQUOTE MAGAZINE ► Was sind eigentlich Seltene Erden?

URS GMÜR ► Eine Gruppe von 17 Metallen (sogenannte Rare Earth Elements, kurz REE) aus der Familie der Lanthanoide, wie z.B. Terbium oder Cer. Seltene Erden kommen vor allem in grünen Technologien wie Energiesparlampen oder Hybridautos zum Einsatz, aber auch bei der Herstellung von Flachbildschirmen. Sie verfügen über Eigenschaften wie Lumineszenz und Leitfähigkeit, die sie besonders interessant machen. Der Begriff Seltene Erden ist insofern irreführend, als die Metalle fast überall vorkommen. Seltener werden sie allerdings dadurch, dass sie nur schwer in einer für den Abbau ausreichend hohen und dadurch wirtschaftlich lukrativen Konzentration zu finden sind.

Was spielt sich derzeit auf dem Markt der Seltenen Erden ab?

Im Moment geht es darum, dass China als wichtigster Lieferant für Seltenerdmetalle den Export beschränkt hat: China kontrolliert über 90 Prozent der weltweiten Produktion. Gleichzeitig können wir beobachten, dass bestimmte Bergbauaktien stark anziehen. Damit stellt sich natürlich die Frage, wie aussichts-



TORU HANAI/REUTERS

reich eine Investition in Seltene Erden sein kann.

Könnte die Senkung der Exportquote die Investoren abschrecken?

Wenn Anleger langfristig in das Thema Rohstoff investieren, dann deshalb, weil ein Stoff für Industrie und Gesellschaft auf Dauer eine wichtige Rolle spielen wird. Die Seltenen Erden erfüllen als Metalle der Zukunft genau dieses Kriterium. Auch wenn die Blockadedrohungen der Chinesen die Aktienpreise nach oben gedrückt

haben, so sprechen nach unserer Einschätzung die langfristigen Argumente und Aussichten weiterhin dafür, diese Papiere auch in Zukunft zu kaufen.

Was macht die Seltenen Erden so wertvoll?

Zunächst einmal der stark wachsende Bedarf an erneuerbaren Energien. Viele Industrieländer haben mit der Entwicklung und dem Bau riesiger Windparks begonnen, um ihre CO₂-Emissionen nicht weiter ansteigen zu lassen oder sie zu reduzieren. Nun sind aber

Windkraftwerke grosse Neodym-«Fresser», denn aus diesem Selten-erdmittel sind die Dauermagneten gemacht, ohne die sich kein Windrad drehen könnte. China plant, in den nächsten zehn Jahren 120 Gigawattstunden Strom aus Windenergie herzustellen. Das entspricht 6 Prozent der jährlichen Produktion an Seltenen Erden.

Ein weiteres Argument: Auf dem Gebiet der Fortbewegung zeichnet sich ein Wandel unserer Gewohnheiten ab, der sich auch in einem Trend zu umweltverträglicheren Verkehrsmitteln widerspiegelt. Allerdings werden in Hybrid- und Elektrofahrzeugen mit geschätzten 12 bis 15 Kilo pro Fahrzeug enorme Mengen an Seltenen Erden verbaut. Besonders ausgeprägt ist diese Entwicklung in Asien, wo Elektroroller massiv auf dem Vormarsch sind.

Ausserdem spielen Seltene Erden bei den Spitzentechnologien eine entscheidende Rolle. Die grüne Farbe unserer Flachbildschirme verdanken wir zum Beispiel dem Metall Terbium. Auch die Miniaturisierung wäre ohne Seltene Erden nicht möglich – sie stecken in den Mikromotoren und Magneten für Festplatten sowie in vielen Bauteilen des iPhone. Und im Bereich der Rüstungstechnologie wäre die Steuerung von Marschflugkörpern ohne Seltene Erden nicht vorstellbar.

Der vierte Wachstumsmarkt für Seltene Erden ist die Landwirtschaft, die einige leichtere Elemente als Futterzusätze in der Viehzucht verwendet.

All dies sind stark wachsende Märkte, die eng an die rasante Entwicklung der Emerging Markets und insbesondere der BRIC-Länder (Brasilien, Russland, Indien, China) gekoppelt sind. Deshalb denken wir, dass der Sektor der Seltenen Erden im nächsten Jahrzehnt beste Chancen hat, stärker

zu wachsen als die Weltwirtschaft als solche.

Wie kann ein Einzelner oder eine Pensionskasse in diesen Markt investieren?

Es gibt keinen organisierten Markt für Seltene Erden als Rohstoff, sodass sich Anleger nach börsennotierten Unternehmen umsehen müssen. Hier gibt es Bergbauunternehmen wie die Lynas Corp (Australien) oder Molycorp (USA), Raffineriegesellschaften wie die China Rare Earth (Hongkong) und Neo Materials (Canada) oder aber Unternehmen, die Seltene Erden aufarbeiten, wie die Shin-Etsu (Japan) und Rhodia (Frankreich).

Im Sektor Bergbau Seltene Erden hat es seit Juni spektakuläre Kursanstiege gegeben – doch das ist kein Grund, jetzt nicht mehr auf diesen Zug aufzuspringen. Die Nachfrage aus Ländern ausserhalb Chinas ist und bleibt sehr hoch.

Interessant sind auch Unternehmen, die Seltene Erden verarbeiten, sei es für die Energie-, die Hightech- oder die Agrarwirtschaft. Leider gibt es bis heute nur sehr wenige Firmen, deren REE-Anteil hoch genug wäre, um sich in den Umsatz- oder Gewinnzahlen niederzuschlagen.

Welche technischen Faktoren sind bei der Gewinnung Seltener Erden zu berücksichtigen?

Wir weisen potenzielle Investoren immer darauf hin, dass die Extraktion Seltener Erden generell sehr aufwendig ist. Ausserdem können diese Mineralien, wie beispielsweise Monazit, auch Thorium enthalten, das, wie Uran, radioaktiv ist. In diesem Zusammenhang muss ausserdem gesagt werden, dass die Belastung von Mensch und Umwelt, die bei der Ausbeutung von Lagerstätten Seltener Erden entsteht, einer der Gründe ist, weshalb China eine Drosselung seiner Exporte beschlossen hat. Ein Investor muss daher berücksichtigen,

dass die technische und wirtschaftliche Machbarkeit eines Bergbauprojekts im Bereich Seltene Erden ein besonderes Vorgehen erfordert, das den Bedürfnissen der Industrie und der Umwelt gerecht wird. Wir denken, dass nur ein kleiner Anteil der derzeit aktiven Bergbauunternehmen am Ende eine Genehmigung erhalten bzw. die Produktionsphase tatsächlich erreichen wird. Hier wird deshalb ein sehr selektives Vorgehen bei der Wahl der Investments empfohlen.

Wie bildet sich der Marktpreis für Seltene Erden?

Der Preis für Seltenerdmetalle hängt von der Knappheit, vor allem aber von der Reinheit des jeweiligen Elementes ab. Die Gewinnung durch Raffination ist hochkomplex, aber sehr profitabel. Wenn wir bei Gold einen Reinheitsgrad von bis zu 99,99 Prozent haben, so erreichen gewisse Seltene Erden sogar 99,9999 Prozent. Mit anderen Worten: je reiner das Element, desto höher sein Preis.

Wie würden Sie Ihre Anlageempfehlung zusammenfassen?

Wenn das Profil eines Investors (Risikoneigung, Renditeerwartungen, Anlagehorizont) ihm ein Engagement in Aktien erlaubt, dann empfehlen wir eine Investition in Seltene Erden. Natürlich werden Entwicklung und Börsenverhalten dieser Gesellschaften an den allgemeinen Börsenverlauf gebunden bleiben. Doch wir sind der Meinung, dass ein gut über die ganze Breite des Sektors gestreutes Portfolio (d.h. Bergbau, Raffination und Verarbeitung), wie wir es in unserem «Rare Earth Elements Fund» anbieten, mittel- und langfristige den Anlegern erfreuliche Renditen bringen sollte. ▲



Urs Gmür, CFA
Portfolio Manager REE-Fund
Dolefin SA, Genf

10 FRAGEN AN DAVID SADIGH

«Ich misstraue Firmen, die zu viel kommunizieren»



David Sadigh, 29, ist Mitbegründer der IC-Agency, einer auf interaktives Online-Marketing spezialisierten Firma. Das im Jahr 2000 ins Leben gerufene Unternehmen beschäftigt derzeit um die 30 Mitarbeitende in seinen Büros in Genf und Bathurst (Kanada). Zu seinen regelmässigen Kunden zählen Marken wie Nespresso, Dior, Omega und Tag Heuer.

1. Worin bestand Ihre erste Investition?

Das war in der Zeit der Internet-Blase. Ich war um die 20 und habe mit einer kleinen Gruppe von Freunden in die Firma THK investiert, ein im Digital Marketing aktives, an der Nasdaq kotiertes Unternehmen.

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

Beides. Einerseits muss mich das Geschäftsmodell des Unternehmens überzeugen, also ein klar rationales Element. Andererseits sollte mir auch die Tätigkeit des betreffenden Unternehmens zusagen, und ich muss sie befürworten können. Ein Beispiel: Ich würde nicht in eine Firma investieren, die Tabak verkauft.

3. Ist es schon vorgekommen, dass Ihnen eine Investition schlaflose Nächte bereitet hat?

Nein, derartige Probleme hatte ich noch nie. Zwar habe ich schon schlechte Investitionen getätigt, aber es war nie so schlimm, dass ich deswegen nachts nicht schlafen

konnte. Einmal erhielt ich als einer der Ersten eine Information über die mögliche Übernahme der Firma «Value Click» durch einen grossen Konzern – worauf ich Aktien dieser Firma kaufte. Die Information erwies sich jedoch als falsch, und ich verlor ziemlich viel Geld ...

4. Was würden Sie als Ihre beste Investition bezeichnen?

Eine Geldanlage bei der Firma Research in Motion (RiM), die den BlackBerry herstellt. Es handelte sich um eine meiner ersten Investitionen, Anfängerglück könnte man sagen... Ich war von der Relevanz des Produkts überzeugt und glaubte daran, dass dafür ein Zielpublikum existierte. Die Aktie konnte ich zweimal mit Erfolg erwerben und wieder verkaufen.

Ein weiteres gutes Geschäft gelang mir, als ich auf Fiat setzte, nachdem Sergio Marchionne 2004 die Leitung des Unternehmens übernommen hatte. Ich glaubte daran, dass er die Firma wieder auf Erfolgskurs bringen würde. Ich schätze seinen Führungsstil sehr, er ist jemand, der tut, was er sagt, und oft sogar seine eigenen Prognosen übertrifft.

5. Woran erkennen Sie gute Anlagemöglichkeiten?

Ich vertraue auf den Track Record des Unternehmens und auf die Art und Weise, wie es geführt wird. Vor allem muss ich aber ganz genau verstehen können, wie das Unternehmen und sein jeweiliges Geschäftssegment funktionieren. Dank dieses Wissens kann ich frühzeitig gutes Investitionspotenzial erkennen. Persönlich setze ich gerne auf kleinere Firmen, beispielsweise solche, die an der Alternext kotiert sind (eine Plattform für Technologie-KMU der Euro-Zone, Anm. d. Red.).

6. Wann werden Sie vorsichtig, und worin erkennen Sie Warnsignale?

Ich investiere lieber nicht, wenn ich die Tätigkeit eines Unternehmens nicht durch und durch verstehe. Vor einigen Jahren habe ich darauf verzichtet, Aktien von Sun Power, einer Firma, die Solarzellen herstellt, zu kaufen, weil ich diesen Bereich nicht gut genug kenne. Ich misstraue zudem Geschäftsmodellen, die nicht langfristig zuverlässig sind – etwa bestimmte Internet-Glücksspiele, bei denen sich die Gesetzgebung ändern

kann. Des Weiteren bin ich äusserst zurückhaltend gegenüber Unternehmen, die zu viel kommunizieren oder immer wieder Ankündigungen machen, ohne dass darauf konkrete Ergebnisse folgen.

7. Was ist Ihr Mittel gegen Stress?

Ganz einfach: die Spielregeln akzeptieren, also sich des Risikos bewusst sein. Jeder Gewinn birgt logischerweise auch die Möglichkeit eines Verlustes in sich ...

8. Welches ist Ihre «goldene Regel» für Investitionen?

Ich investiere nur Geld, das ich nicht dringend brauche.

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

Alles auf eine Karte zu setzen oder ein unnötiges Risiko einzugehen.

10. Wo sehen Sie derzeit das höchste Investitionspotenzial?

Trinkwasser und alle damit zusammenhängenden Bereiche scheinen mir ein Schlüsselsegment zu sein. Das Gleiche gilt für die erneuerbaren Energien. Ich persönlich verfolge in erster Linie die Entwicklung der neuen Technologien. In unserer immer stärker digitalisierten und automatisierten Welt bestehen in dieser Branche weiterhin gute Investitionsaussichten. ▀

«Der starke Franken ist eine Herausforderung für die Schweizer Unternehmen»

Solange der Dollar schwächelt, profiliert sich der Schweizer Franken immer mehr als Fluchtwährung. Einschätzungen einer Analystin.

SWISSQUOTE MAGAZINE ▶ Wie erklärt sich der Kurssturz des Dollars gegenüber dem Franken und dem Euro in den letzten Monaten?

URSINA KUBLI ▶ Die unter den Erwartungen gebliebenen Wirtschaftszahlen der Vereinigten Staaten haben bei den Anlegern Befürchtungen geweckt, dass das Land in eine zweite Rezession rutschen könnte. Ausserdem haben die Finanzmärkte eine erneute Lockerung der Geldpolitik der Fed vorweggenommen, während die Europäische Zentralbank und die Schweizerische Nationalbank keinerlei Bereitschaft zu weiteren Entspannungsmassnahmen auf dem Geldmarkt erkennen lassen. Der Wechselkurs zwischen Euro und Dollar wiederum hängt nicht nur von den makroökonomischen Gegebenheiten ab, sondern vor allem auch von der Risikobereitschaft der Finanzmarktakteure. In einem «Risk on»-Klima bleibt der Greenback unter Druck, während er in einer «Risk off»-Phase normalerweise zulegt.

Was für Folgen hat der starke Franken für die Schweizer Unternehmen?

Die Konkurrenzfähigkeit der Schweizer Industrie ist in den letzten zwölf Monaten stark zurückgegangen. Die Abkühlung der Weltwirtschaft in der zweiten Hälfte 2010 und der starke Franken stellen die Schweizer Unternehmen vor grosse Herausforderungen. Allerdings variieren die Auswirkungen des steigenden Frankenkurses je nach Profil des

Unternehmens. Eine starke Währung schadet hauptsächlich jenen Firmen, die in einem Sektor tätig sind, in dem leicht auf andere Partner ausgewichen werden kann. Unternehmen mit einem ausgeprägten technologischen Vorteil hingegen werden wenig Marktanteile einbüßen.

Spiegelt die Frankenstärke nicht einfach die gute Gesundheit der Schweizer Wirtschaft wider?

Der Schweizer Franken wird historisch als klassische Fluchtwährung betrachtet. Solange die Angst vor einer weltweiten Rezession anhält, bleibt der Schweizer Franken unter Aufwertungsdruck.

Wie können die Anleger von der Dollarschwäche profitieren?

Die Position der Investoren zu analysieren, ist eine der Möglichkeiten, um zu beurteilen, ob die jüngsten Währungsentwicklungen gerechtfertigt sind. Dabei zeigt sich, dass die Anleger kurzfristige Dollarpositionen angehäuft haben, und diese Positionen wirken enorm hoch. Ich würde also nicht auf eine weitere Baisse des Dollars spekulieren. Wenn alle Anleger in dieselbe Richtung marschieren, kann sich der Kurs der Währungen sehr schnell ändern ... ▴



Ursina Kubli
Forex Strategist
Bank Sarasin & Co,
Zürich

Hochgeschwindigkeitszüge: China auf dem Überholgleis

Während immer mehr Länder in Superschnellzüge investieren, profilieren sich besonders die chinesischen Konzerne als zukünftige Spitzenreiter auf dem Markt. Hier einige Einblicke.

China hat seinen Rückstand auf dem Gebiet der Bahntechnik mehr als nur wettgemacht. Seit 2010 verfügt das Land über das weltweit längste Hochgeschwindigkeitsnetz: Auf über 20'000 km können die Züge mit mindestens 270 km/h rollen. Wenn alles nach Plan läuft, bauen die chinesischen Eisenbahnkonzerne bis 2014 die grösste Anzahl Schnellfahrstrecken der Welt (siehe Tabelle).

Bis 2020 soll das Netz auf 25'000 km anwachsen und somit mehr als halb so lang werden wie das gesamte Weltnetz. Dadurch werden die chinesischen Unternehmer mehr Know-how gesammelt haben als die «historischen» Bahnbau-Akteure Alstom (Frankreich), Siemens (Deutschland) und Kawasaki (Japan) sowie – in geringerem Masse – der kanadische Konzern Bombardier, der hauptsächlich in Europa tätig ist. Gestützt auf die feste Grundlage im einheimischen Markt können sich die chinesischen Hersteller nunmehr an die Eroberung des Weltmarktes machen und

dabei in den Ländern beginnen, die das Projekt «Hochgeschwindigkeitszüge» gerade erst angehen: Brasilien, Argentinien, USA und Saudi-Arabien.

Der Aufstieg Chinas in die Spitzengruppe der Anbieter von Hochgeschwindigkeits-Bahntechnik dauerte 20 Jahre und erfolgte in mehreren Anläufen. Anfänglich entwickelten die Chinesen eigene Modelle, blieben damit jedoch unter dem internationalen Standard. Später wandten sie sich den Magnet-schwebebahnen zu und kauften in Deutschland einen «schlüssselfertigen» Flughafenzubringer für Shanghai. Schliesslich wurden Joint Ventures mit westlichen Herstellern gegründet, um rasch an modernste Bahntechnik zu gelangen.

Das erste Joint Venture wurde 1998 mit Bombardier geschlossen. Danach entstanden weitere Gemeinschaftsunternehmen mit Herstellern, die in China Fuss fassen wollten: Kawasaki (Konstrukteur

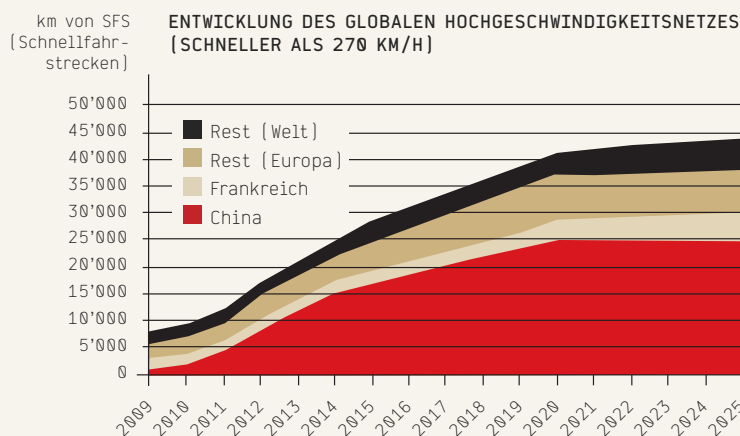
des japanischen Hochgeschwindigkeitszugs Shinkansen) 2001, dann Siemens im Jahre 2005.

Um die Entwicklung des Hochgeschwindigkeitsnetzes zu unterstützen, schuf die chinesische Regierung 2001 zwei nationale Vorzeigeunternehmen: die China North Locomotive and Rolling Stock Industry Corporation (CNR), deren Teilbörsengang 2009 in Shanghai erfolgte, sowie die China South Locomotive and Rolling Stock Corporation (CSR).

FRUCHTBARER TECHNOLOGIETRANSFER

Früher oder später werden die chinesischen Betriebe selbst Netze konzipieren und bauen, während sich die westlichen Partner mit der Lieferung von Spezialkomponenten begnügen müssen, die bis dahin noch nicht Teil des Technologietransfers waren. Knapp 15 Jahre genügten den chinesischen Unternehmen, um die von westlichen «Partnern» – allen voran Siemens und Kawasaki – gelieferte Spitzentechnologie zu importieren und sich zu eigen zu machen. Bis ungefähr 2014 benötigt China die grösste Flotte von Schnellbahnstrecken – konstruiert und gewartet von chinesischen Unternehmen –, um die immense Erweiterung des Bahnnetzes realisieren zu können. Diese beachtliche Produktionskapazität verleiht ihrem Angebot auf dem internationalen Markt Glaubwürdigkeit.

Es besteht also tatsächlich ein gewisses Risiko, dass die westlichen Hersteller nicht von denjeni-





BOMBARDIER

Mit einem Zusammenschluss der europäischen Hersteller nach dem Airbus-Muster ist aus heutiger Sicht kaum zu rechnen...

gen Märkten profitieren können, deren Erwachen sie so lange erwartet haben. Dies umso mehr, als die chinesischen Konkurrenten bereit sind, die Finanzierung gleich mitzuliefern, lokal zu produzieren und Technologietransfer anzubieten. Auf diese Weise passen sie sich der Spar- und Beschäftigungspolitik der jeweiligen Auftraggeber an. Ein gutes Beispiel für diese Strategie sind die Diskussionen über den Aufbau des kalifornischen Hightech-Zugnetzes.

Um ihren technologischen Vorsprung aufrechtzuerhalten, müssen die westlichen Bahnkonzerne natürlich weiterhin in Forschung und Innovation investieren (Sicherheit, Zuverlässigkeit, Wartungskosten, Modularität usw.). Gefragt sind aber vor allem massgeschneiderte Lösungen für jeden Kunden. Um in den internationalen Märkten gemeinsam bestehen zu können, wäre ein Zusammenschluss der europäischen Hersteller nach dem Airbus-Muster zwar denkbar, aber aus heutiger Sicht ist damit kaum zu rechnen.

FÜR ANLEGER IST VORSICHT GEBOTEN

Alles in allem muss die Bedeutung der Hochgeschwindigkeitszüge für die Börsenentwicklung von Firmen wie Alstom oder Siemens relativiert werden: Schnellfahrstrecken machen

nur einen kleinen Anteil ihrer Aktivitäten im Eisenbahnsektor aus. Zudem handelt es sich um diversifizierte Konzerne. Dies gilt besonders für Siemens, wo der Bereich Verkehrstechnik nicht einmal 10 Prozent des Gesamtumsatzes ausmacht.

Die beiden chinesischen Unternehmen sind auf den Bahnbau spezialisiert. Sie gehören dem Staat, doch zur Entwicklung der Produktionskapazitäten musste neues Kapital eingeschossen werden. Ende 2009 fand deshalb der teilweise Börsengang von CNR mit einer Ausgangsbewertung statt, die dem 48-fachen Ertrag entsprach. Die bisherige Börsenbilanz ist durchgezogen: Der Einführungskurs wurde im Oktober 2010 wieder erreicht.

Dabei standen die Aussichten ursprünglich sehr gut: CNR hat über die Hälfte der momentan betriebenen Eisenbahnen geliefert und profitiert vom Ausbau des chinesischen Streckennetzes und von der Erneuerung des alternden Rollmaterials.

Allerdings herrscht Ungewissheit in Bezug auf die Entwicklung des einheimischen Markts: In einigen Wachstumssegmenten scheint der Konkurrent CSR dynamischer zu sein. Beispielsweise ist sein Auftragsbuch für Schnellfahrstrecken

	UMSATZ 2009 (MIO. €)	ANTEIL DES EISENBAHN- SEKTORS
ALSTOM	18'739	33%
SIEMENS	76'651	8%
BOMBARDIER	15'403	46%

besser gefüllt, obwohl CSR bisher weit weniger Projekte baute als CNR. Vor allem aber könnte die zukünftige Nachfrage enttäuschend ausfallen. Der versprochene Ausbau des Netzes wird zwar stattfinden, doch die Wachstumsaussichten beim Personen- und Güterverkehr lassen sich für die neuen Strecken angesichts der fehlenden Vergleichsmöglichkeiten nur schwer abschätzen. Dieses Verkehrsaufkommen ist jedoch für den Bedarf an Rollmaterial entscheidend, was selbst die chinesische Verwaltung im jüngsten Bericht des Forschungsinstituts der Nationalen Entwicklungs- und Reformkommission eingeräumt hat. Die Exporttätigkeit ist gewiss real und in den asiatischen Schwellenländern durchaus erfolgreich; gemessen am riesigen einheimischen Markt ist sie jedoch völlig unbedeutend. Unter diesen Umständen sollten sich Anleger vorsichtig verhalten. ▀



Arnaud Aymé
Geschäftsführender
Gesellschafter,
Transport & Logistik
SIA Conseil, Paris

Wiederbelebung als Markt

Dank der Förderung durch die öffentliche Hand werden immer mehr externe Herz-Defibrillatoren installiert. Für die Branche entsteht ein neues Marktterrain mit guten Perspektiven. Von Sylvain Menétrey

Seit dem Herbst 2008 klingelt das Telefon in der Baarer Firma Schiller, die externe Herz-Defibrillatoren herstellt, häufiger als früher. Ein paar Tage zuvor hatte Altbundesrat Hans-Rudolf Merz zu Hause einen Herz-Kreislauf-Stillstand erlitten. Dieser Zusammenbruch erinnerte uns daran, dass das Leben oftmals an einem seidenen Faden hängt, beziehungsweise manchmal von

einem externen Defibrillator abhängt. Mit diesem Gerät, auch AED (automatic external defibrillator) genannt, kann man auch ohne vorherige Diagnose einer medizinischen Fachperson ein Herz wieder zum Schlagen bringen. Verschiedene Untersuchungen haben gezeigt, dass der Einsatz eines Defibrillators die Überlebenschancen nach einem Herzstillstand deutlich steigen



Jährlich erleiden in der Schweiz 8'000 Menschen einen Herzstillstand. Der Einsatz eines Defibrillators lässt die Überlebenschancen auf 80 Prozent steigen.

lässt, nämlich auf 80 Prozent. Wird hingegen auf das Eintreffen der Rettungskräfte gewartet, überleben nur 5 Prozent der Patienten.

Die Schweizerische Herzstiftung setzt sich dafür ein, dass Institutionen und Unternehmen ein derartiges Gerät anschaffen. «Jährlich erleiden in unserem Land 8'000 Menschen einen Herzstillstand», betont Caroline Hobi, Leiterin des HELP-Programms der Stiftung. «Wenn es darum geht, Leben zu retten, zählt jede Minute.

Früher oder später sollten Defibrillatoren genauso selbstverständlich zur Sicherheitsausrüstung gehören wie etwa Feuerlöscher.»

Nur muss sich der medizinische Laie erst einmal trauen, Elektroschocks an einen leblosen Körper abzugeben. «Die modernen Geräte analysieren zuerst den Herzrhythmus, bevor sie einen Impuls liefern», beruhigt Caroline Hobi.

«Mit unserer Kampagne wollen wir die Menschen auch schulen und ihnen die Angst vor dieser Maschine nehmen.»

Diese Bemühungen geben dem bis anhin kaum existierenden Markt für paramedizinische Reanimation Auftrieb. Laut Schätzungen der Schweizerischen Herzstiftung hat sich die Zahl der Defibrillatoren innerhalb der letzten fünf Jahre in der Schweiz verdoppelt. Auch Denise Esseiva, Firmensprecherin bei Schiller, bestätigt den erfreulichen Geschäftsgang: «Die Verkaufszahlen klettern unauf-

hörlich. Wegen der Alterung der Bevölkerung ist das Thema sehr aktuell.»

Seit dem vergangenen Jahr sind Taxifahrer in Stockholm mit Defibrillatoren ausgerüstet. Die französische SNCF hat in 130 Bahnhöfen Defibrillatoren angebracht. In Deutschland setzt man sich seit mehreren Jahren für die Einführung des Geräts ein. «Der europäische Markt wächst jährlich um 10 bis 12 Prozent», schätzt Sowmya Rajagopalan, Forscher bei Frost & Sullivan. «2004 betrug der Umsatz für unseren Kontinent noch 68 Mio. Dollar. Er liegt nunmehr bei 120 Mio. Dollar, und für 2014 rechnen wir mit 190 Mio. Dollar.» Der Experte kommt

zum Schluss, dass der Wunsch von Caroline Hobi, alle Gebäude mit einem Defibrillator auszustatten, bis 2020 durchaus in Erfüllung gehen könnte.

In einer Studie aus dem Jahre 2006 bezifferte das Marktforschungsinstitut Frost & Sullivan den weltweiten Markt auf 540 Mio. Dollar und sah für 2013 einen Anstieg auf 911 Mio. Dollar voraus.

Für die Branchenführer Philips Medical Systems, Medtronic, Zoll Medical, Cardiac Science und Schiller sind die Aussichten zwar noch begrenzt, aber generell vielversprechend, nicht zuletzt weil neue Geräte auf den Markt kommen. So zum Beispiel der FRED easyport von Schiller, ein externer Defibrillator im Taschenformat, den Herz-Risiko-Patienten stets bei sich tragen können. Zudem wird der Apparat aufgrund der deutlich sinkenden Preise insbesondere für Privatkunden immer erschwinglicher. «Heutzutage sind qualitativ hochstehende AEDs bereits ab 2500 Franken zu haben», weiss Caroline Hobi.

«Früher oder später sollten Defibrillatoren genauso selbstverständlich zur Sicherheitsausrüstung gehören wie Feuerlöscher.»

Dennoch ist die Entwicklung in diesem Sektor schwer abzusehen, zumal einige Unternehmen, namentlich Schiller, nicht einmal an der Börse notiert sind. Erstens machen Wiederbelebungsgерäte für Giganten wie Medtronic und Philips bislang nur einen verschwindend kleinen Anteil des Unternehmensumsatzes aus. Und zweitens wird die Euphorie des europäischen Marktes durch die Flaute in den USA, dem wichtigsten Abnehmer dieser Produkte, gedämpft.

«Seit der Krise sinken die Verkaufszahlen in Amerika, dem weltweit grössten Absatzmarkt von AEDs. Die Beschaffung eines De-

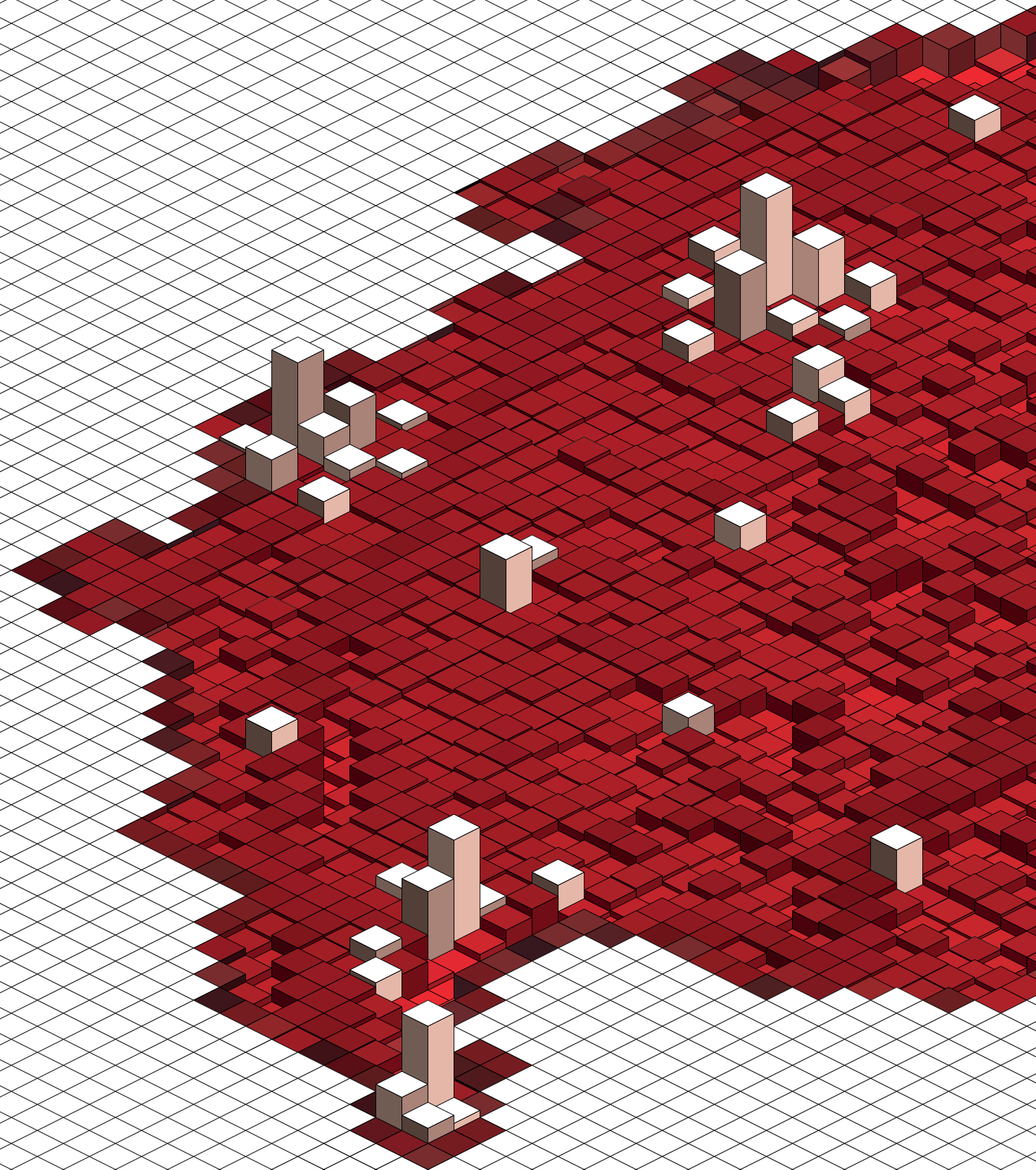
fibrillators stellt für Betriebe und Privatpersonen keine Priorität mehr dar», erläutert Sameer Harrish, Analyst und Spezialist für medizinische Geräte bei der Investitionsbank Needham & Company in Boston. So musste Cardiac Science, eine Nasdaq-notierte Firma, zwischen 2008 und 2009 in diesem Geschäftsbereich eine Ertragseinbusse von 30 Prozent hinnehmen. Diesen Rückgang erklärte sie vorwiegend mit der Tatsache, dass sich ihr japanischer Importeur der Konkurrenz öffnete, schrieb ihn aber auch der Verlangsamung der amerikanischen Nachfrage zu. Schlimmer wurde die Lage für das kalifornische Unternehmen zudem am Anfang des Jahres, als nach internen Kontrollen feststand,

dass 12'200 schadhafte Geräte zurückgerufen und für 11 Mio. Dollar ersetzt werden mussten. Im zweiten Quartal hatte die Firma mit einem Nettoverlust von 18,5 Mio. Dollar zu rechnen. Diese trüben Aussichten stürzten ihren Aktienkurs im Juli in ein Allzeittief.

Ihr Konkurrent Zoll Medical, der ebenfalls an der Nasdaq notiert ist und für den Reanimationssysteme das Hauptgeschäft darstellen, erfreut sich einer sichtlich besseren Gesundheit: Im selben Zeitraum konnte er einen Nettogewinn von 5,7 Mio. Dollar verbuchen. Ausserdem erlangte er die Zertifizierung, mit der er seine AEDs in Japan verkaufen kann. «Es dauerte mehrere Jahre, bis unser System mit biphasischer Impulsform für den grossen Absatzmarkt Japan zugelassen wurde», erklärte CEO Richard

Packer im Quartalsbericht vom vergangenen 29. Juli. «Wir stehen kurz vor dem Abschluss eines Vertriebsabkommens mit einem zuverlässigen Partner und freuen uns auf die ersten Lieferungen, die für Ende 2010 vorgesehen sind.» Die Aktie des Herstellers legte innerhalb eines Jahres über 46 Prozent zu – ein guter Grund, um sich näher für ihn zu interessieren. ▲

«Der europäische Markt wächst jährlich um 10 bis 12 Prozent.»





SCHWEIZ AG

Die Schweizer Wirtschaft im Jahr 2011

INTERVIEW
MIT JEAN-
DANIEL
GERBER,
DIREKTOR
DES SECO
S.40

EIN JAHR
VOLLER
HERAUSFOR-
DERUNGEN:
ANALYSE
S.45

DIE UNTER-
NEHMEN,
DIE DAS
RENNEN
MACHEN
S.46

WARUM ES
DER SCHWEIZ
GELANG, DIE
KRISE ZU
ÜBERWINDEN
S.53

«Wir sind ein Opfer unseres Erfolgs»

Jean-Daniel Gerber, Direktor des SECO, analysiert die Gründe des schweizerischen Erfolgs sowie die Gefahren, die unsere Wirtschaft bedrohen.

Henry Muller

Das Büro des Staatssekretärs, der nicht nur das SECO leitet, sondern auch Direktor der Direktion für Aussenwirtschaft ist, befindet sich in einem unauffälligen Bau aus dem 19. Jahrhundert in der Nähe des Berner Hauptbahnhofs, in dem früher die Berner Tageszeitung «Der Bund» domiziliert war. Jean-Daniel Gerber begrüsst «Swissquote Magazine» im vierten Obergeschoss. Der grossgewachsene, umgängliche Mann führt das SECO seit 2004. Er verfügt über grosse weltwirtschaftliche Erfahrung, war er doch neun Jahre in Washington als Exekutivdirektor bei der Weltbank sowie als Verantwortlicher des Wirtschafts- und Finanzdienstes an der Schweizer Botschaft tätig. Das Gespräch kommt allmählich auf das Tagessthema: die wirtschaftlichen Aussichten der Schweiz im Jahr 2011.

SWISSQUOTE MAGAZINE ▶ Ende 2009 sahen die Ökonomen die Perspektiven der Schweizer Wirtschaft für 2010 eher pessimistisch. Der Wiederaufschwung hat dann alle überrascht. Kann das Wunder von 2010 auch im neuen Jahr weitergehen?

JEAN-DANIEL GERBER ▶ Wir sind schnell aus der Krise herausgekommen, das stimmt, befinden uns

aber noch nicht in einer stabilen Lage. Es ist sehr schwierig, eine Vorhersage für die kommenden zwölf Monate zu machen, und auf längere Frist ist dies noch schwieriger. Die Prognose für 2012, die wir im Dezember machen müssen und die als Grundlage für die Budgetpolitik des Bundes und der Kantone dient, wird eine heikle Übung sein.

Warum?

Wir erwarten für 2011 ein Wachstum von 1,2 Prozent – also weniger als für 2010, wo wir mit 2,7 Prozent rechnen –, und zwar aus zwei Hauptgründen. Da ist einmal die Aufwertung des Schweizer Frankens, die den Export behindern wird. Und ausserdem wird die finanzielle Situation, in der sich viele europäische Staaten befinden, die für die Schweizer Wirtschaft einen sehr wichtigen Absatzmarkt darstellen, zur Folge haben, dass der Wiederaufschwung in Europa wahrscheinlich bescheiden bleiben wird. Tatsächlich können wir abgesehen von Deutschland in den europäischen Ländern noch keine starke Verbesserung erkennen. Ich bin positiv überrascht, dass im Augenblick noch keine Schwächeanzeichen in der Schweizer Wirtschaft zu spüren sind. Zwischen der Zeit

vor dem Konkurs von Lehman Brothers und heute hatten wir eine Aufwertung des Schweizer Frankens (ich spreche hier vom echten, von den Handelspartnern gewichteten Index) von ungefähr 16 Prozent und von 22 Prozent gegenüber der Eurozone. Ich kann mir nicht vorstellen, dass eine derartige Aufwertung unseren Aussenhandel nicht verlangsamen wird. Zu den Wachstumssteigerungen von 2004 bis 2007 zurückzufinden, erscheint mir schwierig. Ausserdem wird die Weltwirtschaft Zeit brauchen, um alle durch die Finanzkrise offengelegten oder verschärften Ungleichgewichte wettzumachen. Der dritte Grund, der Vorhersagen schwierig macht, ist der Bankensektor. Er bleibt ungeachtet der getroffenen Massnahmen auf der internationalen Ebene anfällig.

Was hat denn die Schweiz gemacht, um 2010 so gut davonzukommen?

Dazu haben verschiedene Elemente beigetragen. Zunächst die Tatsache, dass die Zentralbanken weltweit rasch und im richtigen Sinne gehandelt haben, anders als in der Weltwirtschaftskrise der 1930er-Jahre. Die Schweizerische Nationalbank hat selbstverständlich bei der Meisterung der Krise ebenfalls



THIERRY PABEL

eine sehr wichtige Rolle gespielt. Ein Zweites: In vielen Ländern wurden zwar protektionistische Massnahmen ergriffen, sie sind aber in einem relativ vernünftigen Rahmen geblieben. Auf währungs-politischer Ebene ist das anders. Da stelle ich einen recht offensiven Protektionismus fest, vor allem von Seiten der Vereinigten Staaten. Auf schweizerischer Ebene schliesslich haben wir im Zeitraum von zwölf Monaten drei Konjunkturpakete geschnürt, die ungefähr 2,7 Prozent zum Bruttoinlandprodukt über zwei Jahre beigetragen haben. Das ist ziemlich viel, zumal man uns vorgeworfen hat, von den ausländischen Förderprogrammen zu profitieren, ohne selbst wirklich etwas beizutragen. Es stimmt, dass sie uns zugutekamen, aber man muss doch festhalten, dass die Schweiz recht viel Geld in ihre Konjunkturpakete eingeschossen hat. Dies vor allem, wenn man die famosen «automatischen Stabilisatoren» via Arbeitslosenversicherung berücksichtigt; diese ist ja in der Schweiz deutlich höher als in anderen Ländern. Die Diversifizierung unserer Wirtschaft hat ebenfalls einen positiven Effekt gezeitigt. Der Chemie- und Pharmasektor zum Beispiel hat der Krise gut getrotzt. Er produziert Güter, bei denen sich die Schwan-

kungen der internationalen Nachfrage in eher bescheidenem Mass auswirken.

Der finanzielle Protektionismus, den Sie angesprochen haben, ist das der Sturm auf das Bankgeheimnis?

In den Vereinigten Staaten ist nicht nur das Bankgeheimnis ein Problem. Heute ist es für eine Bank sehr schwierig geworden, offshore zu arbeiten. Man muss praktisch auf dem Territorium der USA präsent sein, um aktiv zu werden. Oder dann muss man so viele Auskünfte liefern, dass das zur praktisch unüberwindbaren Hürde wird, um innerhalb annehmbarer Fristen zu arbeiten. Die Lage ist in Deutschland mehr oder weniger vergleichbar, wenn auch in geringerem Ausmass, das muss man zugeben.

Hat sich der schweizerische Bankensektor Ihrer Ansicht nach stabilisiert?

Wenn ich die gegenwärtige Situation des Bankensektors mit derjenigen vor zwölf Monaten vergleiche, hat sie sich beträchtlich verbessert, weil die Banken ihre Eigenmittel erhöht haben. Wenn wir aber annehmen, dass eine neue Finanzkrise vom Ausmass derjenigen zwischen Ende 2007 und 2008

käme, würden wir mit Sicherheit erneut mit äusserst schädigenden Auswirkungen konfrontiert.

Wie lange dauert es noch, bis sich alle Länder von der Finanzkrise erholt haben?

Das kann ich nicht generell beantworten. Länder mit guter Haushaltslage erholen sich ziemlich schnell. Doch es gibt Staaten, die seit den 1960er-Jahren nie Überschüsse erzielten, sondern immer Defizite verzeichneten! Manche sagen, das sei nicht schlimm, solange man ein Wirtschaftswachstum und niedrige Zinssätze habe. Leider ist das nicht immer der Fall. In den letzten Jahren ist das Wachstum zahlreicher Länder stark zurückgegangen, die Verschuldung hingegen, relativ gesehen, geradezu explodiert. Gegenwärtig haben vor allem die Regierungen von Irland, Griechenland, Portugal, Grossbritannien und Frankreich Massnahmen ergriffen. Doch es braucht Zeit, bis sich das auf die Verschuldung auswirkt. Der Wiederaufschwung in diesen Ländern wird zweifellos langsamer sein als in den USA. Obwohl man immer von der schwierigen wirtschaftlichen Lage der Vereinigten Staaten spricht, ist die Lage in Europa meiner Meinung nach ernster.

Wirklich? Gegenwärtig wird doch vor allem die US-Politik kritisiert.

Die Vereinigten Staaten verfolgen einen offensiven Protektionismus auf der Ebene ihrer Währungspolitik. Sie setzen auf einen schwachen Dollar, der die Einfuhren bremst. Ich bin nicht allzu optimistisch, was die Situation in den USA betrifft. Doch die Auswirkungen sind verschieden. Erstens ist der Arbeitsmarkt dort weit flexibler als in den europäischen Ländern. Zweitens verfügen die USA über zahlreiche international tätige Grossunternehmen, die mit der Krisensituation besser umgehen können als Firmen, die vor allem auf den europäischen Markt ausge-

«Die Vereinigten Staaten verfolgen einen offensiven Protektionismus auf der Ebene ihrer Währungspolitik. Sie setzen auf einen schwachen Dollar, der die Einfuhren bremst.»

«Dass unsere Lage besser ist als in zahlreichen Ländern, verdanken wir zum grossen Teil den Reformen, die zwischen 2004 und 2010 durchgeführt wurden.»



THIERRY PAREL

richtet sind. Und schliesslich haben die Vereinigten Staaten mit ihren 300 Mio. Einwohnern einen riesigen Inlandmarkt; alles, was dort unternommen wird, um den Konsum zu stimulieren, zeitigt zwingendermassen weit mehr Wirkung als in Frankreich oder in Deutschland.

Die aktuelle amerikanische Politik könnte also erfolgreich sein?

Möglicherweise. Ärgerlich ist jedoch, dass die konjunkturelle Verbesserung der Vereinigten Staaten zumindest teilweise auf Kosten ihrer Handelspartner erzielt zu werden droht. Denn eine nationale Währung stark abzuwerten, läuft im Grunde darauf hinaus, einen Zoll auf die Ein-

führen zu erheben, und entspricht gleichzeitig einer Subvention für die eigenen Ausfuhr Güter.

Vor allem auf Kosten Europas?

Ja, aber auch zu Lasten der Schwellenländer, die sehr besorgt über die Folgen für die Wettbewerbsfähigkeit ihrer Ausfuhren sind. Brasilien zum Beispiel hat kürzlich die Taxen für einzelne Finanztransaktionen aus dem Ausland angehoben, um den massiven Kapitalzufluss zu bremsen. Andere Länder wie Südafrika, Australien und Neuseeland müssen auch zusehen, wie ihre Währung gegenüber dem Dollar an Wert zulegt, und fürchten, dass sich die Investoren anderen Märkten zuwenden. Die Chinesen gehen ein wenig anders vor, weil sie den

Wert ihres Yuan an den Dollar gebunden haben. Die Amerikaner fordern sie seit Jahren auf, ihre Währung aufzuwerten. Dieser Druck und die daraus entstehenden Spannungen sind gegenwärtig stärker, das Thema ist aber nicht neu.

Managen die Multis eine Krise besser, weil es ihnen leichter fällt, Personal abzubauen?

Nein, sondern weil sie den Vorteil haben, auf mehreren Hochzeiten tanzen zu können. Sie sind in China aktiv, in Indien, in Lateinamerika, wo die wirtschaftliche Situation besser ist. Ein Unternehmen, das nur in einem einzigen Land tätig ist, wird härter getroffen, wenn dort Rezession herrscht.



Um auf die Schweiz zurückzukommen: Haben wir noch Spielraum, oder müssen wir die vom Ausland hereinbrechenden Stürme einfach erdulden?

Dass unsere Lage besser ist als in zahlreichen Ländern, verdanken wir zum grossen Teil den Reformen, die zwischen 2004 und 2010 durchgeführt wurden. Von 1990 bis 2003 verzeichnete die Schweiz die niedrigste Wachstumsrate aller OECD-Staaten. Seit 2004 befinden wir uns in der Spitzengruppe der europäischen Länder. Zunächst einmal haben wir die Haushaltslage des Bundes, der Kantone und der Gemeinden dank der Einführung der Schuldenbremse verbessert. Dann hat die Personenfreizügigkeit beträchtlich zum Wirtschaftswachstum der Schweiz beigetragen, weil dadurch der Binnenmarkt stimuliert wurde. Deshalb konnten wir hochqualifizierte Spezialisten rekrutieren, im Gegensatz zu früher, als vor allem wenig qualifizierte Arbeitskräfte ins Land geholt wurden. Darüber hinaus haben wir die Invaliden- und die Arbeitslosenversicherung revidiert und ein Kartellgesetz eingeführt. Zudem haben wir das Konzept des Binnenmarkts mit einem neuen Gesetz gestärkt; und auch das Cassis-de-Dijon-Prinzip wurde eingeführt.

Was bleibt noch zu tun?

Ich gebe Ihnen ein Beispiel. Laut dem World Economic Forum ist die Schweiz das wettbewerbsfähigste Land der Welt. Schweden, das noch vor einigen Jahren ich weiss nicht wo klassiert war, ist plötzlich die Nummer zwei geworden. Was hat Schweden gemacht, um in Sachen Wettbewerbsfähigkeit so schnell zuzulegen? Die Schweden haben ihre Sozialversicherung saniert und ihren öffentlichen Dienst verbessert, indem sie ihn teilweise privatisierten oder zumindest der Konkurrenz aussetzten. In diesem Bereich sind wir im Vergleich zu zahlreichen europäischen Ländern in Rückstand geraten.

Welches sind die grossen schweizerischen Baustellen?

Es gibt vier. Erstens muss der Finanzmarkt saniert werden, was wir gegenwärtig mit den Steuerabkommen tun, die wir schliessen [Anm.d.Red.: z. B. mit Grossbritannien, Deutschland und Frankreich]. Zweitens müssen die Kostensteigerungen im Gesundheitswesen gebremst werden. Ich komme auf das Beispiel Schweden zurück. Das Land hat sicher kein perfektes System, aber es ist billiger als in der Schweiz, und gleichzeitig ist die Lebenserwartung höher. Das dritte Element ist die Sanierung der Sozialversicherungen: Invalidenversicherung, AHV, Pensionskassen. Die vierte Baustelle schliesslich betrifft die Infrastrukturen: Nicht nur ihr Ausbau, sondern auch ihr Unterhalt ist sehr teuer. Das Wachstumspaket 2012–15 wird diese vier Elemente enthalten.

Darüber hinaus müssen wir in den nächsten Jahren weitere Märkte für unsere Unternehmen erschliessen. Wir haben in den letzten Jahren zahlreiche Freihandelsabkommen geschlossen und verhandeln gegenwärtig mit China, Indien, Russland. Das sind für die Schweiz enorm wichtige Länder.

Kann die schweizerische Erfahrung ein Modell für andere Länder sein?

Ja, wir sind zum Beispiel ein gutes Vorbild, was die Schuldenbremse betrifft. Wir sind jedoch nicht das einzige Land, das sich relativ gut geschlagen hat. Auch die skandinavischen Länder, die Niederlande, Australien und Neuseeland haben die Krise sehr gut bewältigt. Die Flexibilität unseres Arbeitsmarkts ist ebenfalls ein bedeutender wirtschaftlicher Trumpf, über den nur wenige Länder verfügen. Dass Schweden nicht die Nummer eins in Sachen Wettbewerbsfähigkeit

ist, liegt allein am wenig flexiblen Arbeitsmarkt und als Folge davon an einer Arbeitslosigkeit um die 8 Prozent. Doch auch wir können von den andern lernen. Vor allem von Ländern, die schon bedeutende Reformen eingeleitet haben, um ihre Sozialversicherungen zu stabilisieren.

Manche behaupten, die Schweiz sei so erfolgreich, weil sie nicht Mitglied der Europäischen Union ist.

Da bin ich nicht einverstanden. Wie kann man dann erklären, dass die skandinavischen Länder so gut aus der Krise herausgekommen sind? Ausserdem sind die Unterschiede beim Rückgang des Bruttosozialprodukts zwischen den Ländern der Eurozone grösser als zwischen der Schweiz und mehreren dieser Staaten. Mit vorschnellen Aussagen sollte man also vorsichtig sein.

Hat der Erfolg der Schweiz denn auch einen Nachteil?

Ja, gegenwärtig sind wir ein Opfer unseres Erfolgs. Der Schweizer Franken ist eine stabile, starke Währung, also wird vermehrt in Schweizer Franken investiert, was den Kurs weiter ansteigen lässt und unsere Ausfuhren weniger wettbewerbsfähig macht. Wenn man eine bedeutend bessere wirtschaftliche Situation als andere Länder hat, ist der Nachteil eines kleinen oder mittleren Landes wie der Schweiz, dass dieser Ausgleich unabhängig erfolgt, auf dem Weg über die Währung.

In Zukunft muss in der Schweiz vermehrt die Frage der Nachhaltigkeit berücksichtigt werden. Für die kommenden Generationen macht mir Sorgen, dass das unbebaute Land immer knapper wird. Kurzfristig nehme ich die Warnungen der Nationalbank vor einer Immobilienblase sehr ernst. ▀

Wach bleiben

Weil die Schweizer Wirtschaft stark vom Ausland abhängt, bleibt ihr nur eins: Qualität produzieren. Henry Muller

Wird sich das Schweizer Wunder 2010 im Jahr 2011 fortsetzen? Diese Frage beantworteten Ökonomen ziemlich einmütig mit Nein – doch vergessen wir nicht, dass dieselben Ökonomen vor einem Jahr ziemlich genauso einmütig ein trübes 2010 vorausgesagt hatten.

Doch seien wir gerecht – Ökonomen sind keine Hellseher. Und eine Bewertung ist heute umso schwieriger, als die Welt eine beispiellose Krise durchmacht – nicht so sehr, weil es die schlimmste aller Krisen wäre (diese Ehre kommt weiterhin der Depression der Dreissigerjahre zu), sondern weil Ursachen und Verlauf völlig neu sind. Noch nie war die Wirtschaftstätigkeit nach einer bösen Überraschung (dem Zusammenbruch von Lehman Brothers) so schnell eingebrochen; und noch nie waren die Schockwellen so blitzschnell rund um die ganze Welt gegangen. Glücklicherweise reagierten die Zentralbanken ebenfalls schnell und flexibel. Aber wer weiss, woher die nächste unangenehme Überraschung droht?

Es ist also Vorsicht geboten. Das wirtschaftliche Gesamtbild unserer grössten Partner ist nicht gerade vielversprechend. Deutschland, das Vereinigte Königreich und die Mittelmeerländer haben drastische Ausgabenkürzungen beschlossen. Frankreich befindet sich in einer langanhaltend schlechten Stimmung, was nie gut für die Wirtschaft ist. Die Konsummaschine USA bringt ihren Motor nicht wieder zum Laufen, und es steht zu befürchten, dass die allerletzten Massnahmen und namentlich das im November verkündete «Quantitative easing» (als QE2 ironischerweise einem berühmten Ozeandampfer gleichgesetzt), mit dem 600 Mrd. Dollar in die Weltwirtschaft gepumpt werden, mehr Schaden als Nutzen bringt, zumal für Nichtamerikaner.

In diesem Umfeld bleibt der Schweiz wenig eigener Spielraum. Sie trägt vor allem die Auswirkungen von Entscheidungen, die anderswo getroffen werden. Wenn die Nachbarn weniger Geld haben, um Schweizer Waren zu kaufen oder in unser Land zu kommen, dann hat das schwere Folgen. Wenn die Ungewissheiten rund um Euro und Dollar unsere Währung noch teurer machen, als sie ohnehin schon ist, dann können wir nur den eigenen Gürtel enger schnallen, um unsere Margen zu halten. «Wir sind eine kleine, offene Volkswirtschaft mit hohem Importanteil», sagt der Chefökonom von Economiesuisse, Rudolf Minsch. «Mit unserer Wirtschafts-

politik können wir die eigene Situation nur in sehr relativem Masse verbessern.»

Die meisten Vorhersagen rechnen denn auch für 2011 mit einem Wachstum, das nur die Hälfte der 2,4 bis 2,7 Prozent erreichen wird, über die wir uns in diesem Jahr freuen konnten. Die Arbeitslosigkeit, derzeit bei 3,5 Prozent, könnte auf fast 4 Prozent klettern. Das regelmässig von der ETH Zürich veröffentlichte, hoch geachtete KOF-Konjunkturbarometer registrierte schon im Oktober eine leichte Abwärtsbewegung. Unter den wenigen positiv Gestimmten befindet sich auch die Bank UBS, die dank der Personenfreizügigkeit und der Währungspolitik der Nationalbank ein Wachstum von 2,3 Prozent im Jahr 2011 und von 2,1 Prozent im Jahr 2012 vorhersieht.

Wenn die Schweiz bis jetzt gut über die Runden gekommen ist, dann zum Teil auch deswegen, weil sie keine Immobilienblase erlitten hat wie Grossbritannien, die USA oder Spanien, um nur einige zu nennen. Hier hatte die schwere Schweizer Blase der Neunzigerjahre die Banken zu einer Korrektur ihres etwas lässigen Kurses in Sachen Hypothekarkredit gezwungen. Allerdings steigen langsam die Befürchtungen der Nationalbank, und dies zu Recht: Die Preise für Einfamilienhäuser sind in den letzten zehn Jahren im Durchschnitt um 30 Prozent, diejenigen für Wohnungen um 45 Prozent gestiegen – und in begehrten Gegenden wie beispielsweise rund um den Genfersee oder in einigen Wintersportorten war es noch sehr viel mehr.

Angesichts dieser Unwägbarkeiten haben Schweizer Unternehmen kaum die Wahl – sie müssen das weitermachen, was sie gut können: Qualität produzieren; mit ihren Mitteln haushälterisch umgehen; die dynamischsten Schwellenmärkte privilegieren, vor allem in Asien und Lateinamerika. Wach und flexibel bleiben.

Dabei hat die Schweizer Politik durchaus eine Rolle zu spielen: Sie muss dafür sorgen, dass die Schweiz weiterhin solide, offen, zuverlässig und international geachtet bleibt.▲



Henry Muller war Chefredakteur der Time Warner Gruppe von 1993 bis 2000 und des Time Magazine von 1987 bis 1993.

DIE UNTERNEHMEN, DIE DAS REICHEN MACHEN

Die Schweizer Wirtschaft hat die Krise bemerkenswert gut überstanden. Unser Dossier stellt eine Auswahl der vielversprechendsten Investments im Jahr 2011 vor. Lukas Hässig und Martin Longet

 **SICHERE ANLAGE**

 **FAVORIT**

 **RISKANT**

ABB



ABB
Gründungsjahr
 1988 (Fusion)
CEO
 Joseph Hogan
Beschäftigte
 117'000
Umsatz
 \$ 31'700 Mio.
 (2009)
Kapitalisierung
 CHF 45'925 Mio.


Nach dem Krisenjahr 2009 ist ABB, tätig im Bereich der Energie- und Automationstechnik, 2010 wieder auf Wachstumskurs. Eleanor Jolidon von UBP: «Ein Top-Produkt. Das Unternehmen hat sich internationalisiert und dabei sehr attraktive Margen gehalten.» ABB hat kürzlich die Bereitstellung von 5 Mrd. Dollar Nettomitteln für Übernahmen bekannt gegeben. Man wolle auf dem Markt für Industrieautomation und Motoren um 5 bis 10 Prozent jährlich wachsen. Es ist also mit einer Neugewichtung der Aktie in einem haussierenden Kontext zu rechnen, vorausgesetzt, die Auftragsbücher des Unternehmens bleiben weiterhin so gut bestückt.



Acino Holding



ACINO HOLDING AG

ACINO HOLDING

Gründungsjahr

1836

CEO

Peter Burema

Beschäftigte

430

Umsatz

CHF 238 Mio.

[2009]

Kapitalisierung

CHF 276 Mio.

 ACIN

Das Small-Cap-Unternehmen Acino, das pharmazeutische Generika entwickelt, herstellt und anmeldet, könnte zu den positiven Überraschungen des kommenden Jahres gehören. «Der Konzern wurde durch eine Rückrufaktion in Deutschland im März 2010 schwer und ungerecht belastet», meint Roland Duss von der Bank Gonet. «Dabei hat Acino einen guten Cashflow und macht Gewinne.

Der Titel ist deutlich unterbewertet, und für 2011 kann mit einem erneuten Anstieg auf

130 oder 140 Franken gerechnet werden» (im Gegensatz zu weniger als 100 Franken noch in diesem Herbst, Anm.d.Red.).



Adecco

ADECCO

Gründungsjahr

1957

CEO

P. De Maeseneire

Beschäftigte

32'000

Umsatz

EUR 14'800 Mio.

[2009]

Kapitalisierung

CHF 11'072 mios

 ADEN

Das Zeitarbeits-Unternehmen zählt zu den hoch zyklischen Titeln. Gehts bergab mit der Wirtschaft, schrumpfen sofort Gewinn und Aktienkurs, umgekehrt reagiert der Titel bereits bei der ersten Mor-

genröte am Horizont. Das erklärt aber nur zum Teil, warum Analyst Chris Burger von Helvea Adecco als Investment empfiehlt. Ebenso habe das Management gute Arbeit geleistet, in der Krise die Kosten rasch gesenkt, was entsprechend höhere Gewinne für die guten Jahre verspricht. Insgesamt werde die Temporär-Penetrationsrate, also die Anzahl Temporärleute im Vergleich zu den Festangestellten, steigen, sagt Burger.



Aryzta

ARYZTA

Gründungsjahr

1988

CEO

Owen Killian

Beschäftigte

8'000

Umsatz

EUR 3'212 Mio.

[2009]

Kapitalisierung

CHF 3'555 Mio.

 ARYN

Der Weltmarktführer für Convenience-Backwaren hat weiterhin grosses Wachstumspotenzial, trotz eines mässigen ersten Halbjahres 2010 in einem schwierigen gesamtwirtschaftlichen Umfeld. «Aryzta hat erst vor Kurzem in den USA Firmen wie Fresh Start Bakeries und Great Kitchens gekauft, und deren Potenzial kommt bisher noch nicht so richtig zum Tragen», meint Roland Duss von der Bank Gonet. «Ihre Produkte für Gastronomie und Grossküchen entsprechen aber einer echten Nachfrage.» Für das kommende Jahr sind daher kräftige Gewinnzuwächse in einer Grössenordnung von 20 Prozent zu erwarten; allerdings muss das Unternehmen auch mit hohen Rohstoffpreisen rechnen.



Ascom

ASCOM
Gründungsjahr
1987
CEO
Riet Cadonau
Beschäftigte
2'300
Umsatz
CHF 537 Mio.
[2009]
Kapitalisierung
CHF 446 Mio.
 ASCN

Die Berner Breitband-Zulieferin sei günstig bewertet, sagt Panagiotis Spiliopoulos von Vontobel. Denn von der steigenden Nachfrage nach mobilen Datendiensten

werde das Hightech-Unternehmen profitieren. Die Aktie stieg seit Sommer steil Richtung 13 Franken an. Die entscheidende Hürde für noch höhere Kurse sei aber das Ascom-Paket der Zürcher Kantonalbank, meint der Analyst. Solange ein «natural seller» existiere, würden sich viele Investoren mit Käufen zurückhalten. Dies ändere sich, sobald das ZKB-Paket platziert sei, sagt Spiliopoulos, was bei einem Kurs von 14 Franken passieren könnte. Vontobel empfiehlt Ascom zum Kauf.



Bossard Holding

BOSSARD HOLDING
Gründungsjahr
1831
CEO
David Dean
Beschäftigte
1'400
Umsatz
CHF 395 Mio.
[2009]
Kapitalisierung
CHF 339 Mio.
 BOS

Dieses Zuger Unternehmen vertreibt Schrauben sowie andere industrielle Verbindungselemente. Die im ersten Halbjahr 2010 erreichte Umsatzsteigerung von 21,5 Prozent in Lokalisierung überraschte zahlreiche Analysten. «Bossard ist ein wenig beachteter Titel, der grösseres Interesse verdient», konstatiert Roland Duss von der Genfer Bank Gonet & Cie. «Die Gruppe hat ehrgeizige Pläne und sieht sich durchaus in der Lage, ihren Umsatz bis in fünf Jahren zu verdoppeln. Dabei setzt das Unternehmen vor allem auf seine geografische Diversifikation und seine gute Positionierung bei den grossen internationalen Konzernen.»



Calida



CALIDA
Gründungsjahr
1941
CEO
Felix Sulzberger
Beschäftigte
1'280
Umsatz
CHF 213 Mio.
[2009]
Kapitalisierung
CHF 186 Mio.
 CALN

Als Calida 2005 Aubade übernahm, waren viele Analysten skeptisch, weil sie in der Fusion des Schweizer Textilfabrikanten aus dem mittleren Segment mit der französischen Dessousmarke kein strategisches Interesse erkennen konnten. Fünf Jahre später scheint sich das Bündnis nun auszuzahlen. Eleanor Jolidon von UBP: «Die lange Umstrukturierung bei Aubade ist abgeschlossen. Der Marke geht es gut, sie wird in eigenen Lingerie-Boutiquen verkauft. Calida wiederum hat im Ausland ein sehr positives Image als Schweizer Qualitätsprodukt. Für das kommende Jahr darf man bei Calida einen deutlichen Wertzuwachs von bis zu 40 Prozent erwarten.»



Clariant

CLARIANT

Gründungsjahr
1995

CEO
Hariolf Kottmann

Beschäftigte
17'500

Umsatz
CHF 6'614 Mio.
(2009)

Kapitalisierung
CHF 4'138 Mio.

 CLN

Clariant, 1995 als Spin-off von Sandoz entstanden, ist heute Weltmarktführer für Textilfärbemittel. Das Unternehmen hat schwere Zeiten hinter sich, mit einem Absturz

des Aktienkurses

von 20 Franken auf unter 4 Franken am Tiefpunkt der Krise im März 2009 (Ende Oktober 17 Franken, Anm.d.Red.). «Die Krise hat Clariant zu einer schmerzhaften, aber notwendigen Umstrukturierung gezwungen», meint Jérôme Schupp von Syz & Co. «Das Unternehmen profitiert jetzt vom Aufschwung in der Chemiebranche und vor allem davon, dass seine Kunden die Vorrate wieder aufstocken müssen.»



Credit Suisse



CREDIT SUISSE GROUP AG

CREDIT SUISSE

Gründungsjahr
1856

CEO
Brady Dougan

Beschäftigte
50'000

Umsatz
CHF 33'600 Mio.
(2009)

Kapitalisierung
CHF 48'190 Mio.

 CSGN

Mit einem Reingewinn von rund 600 Mio. Franken im dritten Quartal 2010 verfehlte die Grossbank die Erwartungen der Analysten deutlich. Trotzdem hält Vontobel an ihrer Kaufempfehlung fest. Für Panagiotis Spiliopoulos von Vontobel sticht das im Vergleich zu den meisten übrigen europäischen Grossbanken – insbesondere den deutschen, französischen und allenfalls auch spanischen – komfortable Eigenkapital-

polster heraus. Zwar werde die Credit Suisse die zukünftigen Anforderungen der Basel-Regulatoren später als die UBS erfüllen, dafür schütze sie jedes Jahr eine Dividende aus.



Galenica

GALENICA

Gründungsjahr
1927

CEO
Etienne Jornod

Beschäftigte
6'500

Umsatz
CHF 2'911 Mio.
(2009)

Kapitalisierung
CHF 3'200 Mio.

 GALN

Galenica hält eine Sonderstellung im Pharmasektor, denn die Gruppe produziert Medikamente und ist gleichzeitig über ihr Tochterunternehmen Amavita Eigentümerin der grössten Schweizer Apothekenkette. Diese Diversifizierung bekommt dem Unternehmen, das jetzt auch die Gewinne aus der Akquisition von Sun Store Anfang 2009 einstreicht, offensichtlich gut. Zum Erfolg der Gruppe trägt auch bei, dass sie Weltmarktführer im Bereich der Eisenpräparate ist. «Der Konzern verfügt mit Venofer über einen Blockbuster, der durch das neuere Ferinject ergänzt wird», erklärt Olav Zilian von Helvea. «Für Letzteres besteht ein enormes Marktpotenzial, auf das Galenica grosse Hoffnungen setzt.»



Gategroup Holding ♥

GATEGROUP HOLDING

Gründungsjahr
1992

CEO

Guy Dubois

Beschäftigte
22'000

Umsatz

CHF 2'700 Mio.
(2009)

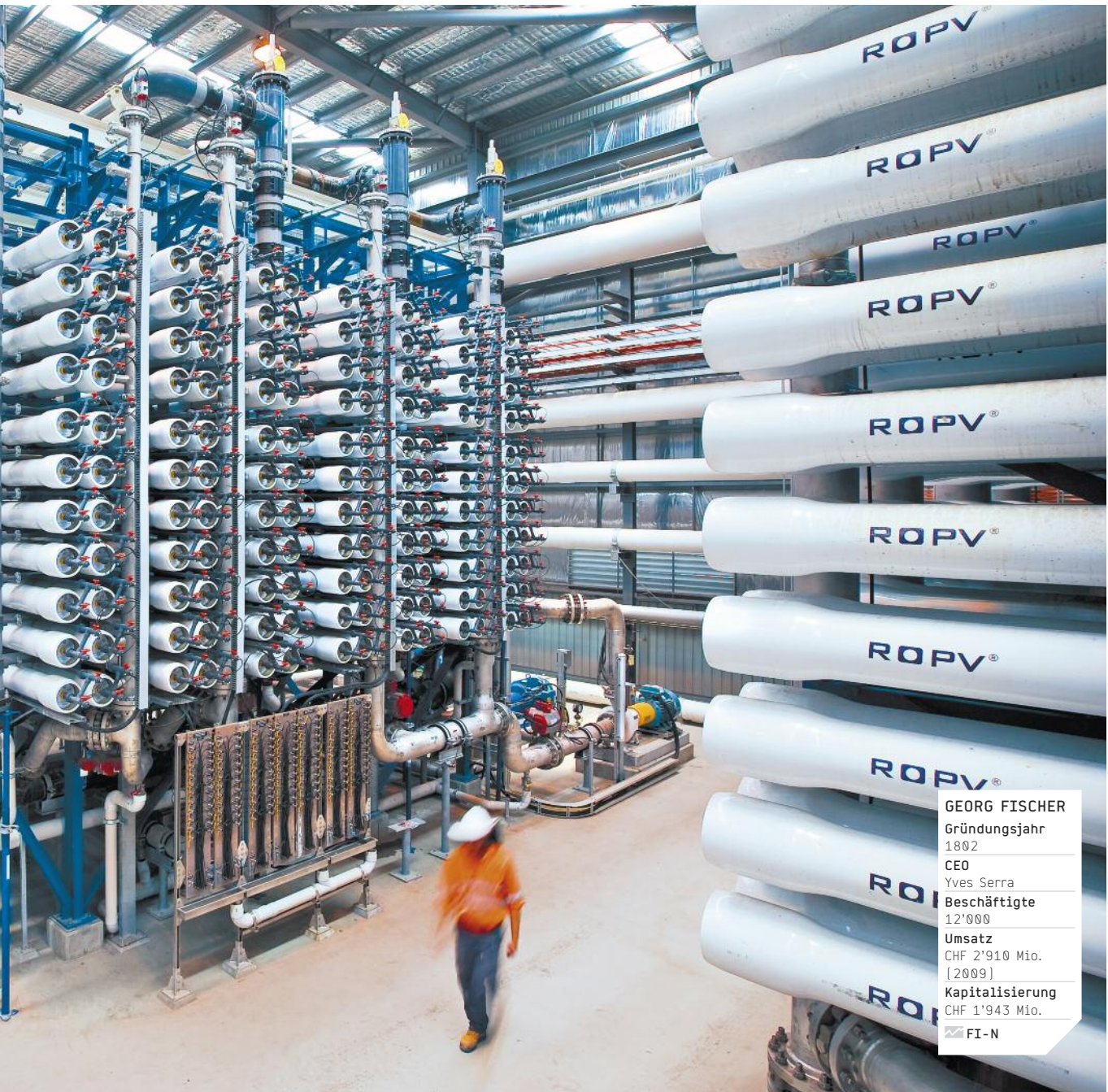
Kapitalisierung
CHF 1'236 Mio.



Gategroup ist in der Öffentlichkeit wenig bekannt, obwohl das Unternehmen mit 25 Prozent Marktanteil (gegenüber 30 Prozent für Lufthansa) weltweit die Nummer zwei für Passagierdienstleistungen im Flugverkehr (Catering, Handling usw.) ist. Als ehemalige Swissair-Tochter durchlief Gategroup eine lange Umstrukturierungs- und Übernahmephase, bevor man 2009 den Gang an die Börse wagte. «Der Aufschwung im Luftverkehr verleiht der kürzlich rekapitalisierten Gategroup Aufwind», meint Jérôme Schupp von Syz & Co. «Das Unternehmen hat angekündigt, man wolle in Asien, wo noch ein hohes Wachstumspotenzial besteht,

weitere Servicebetriebe zukaufen.» Daher ist für 2011 eine ordentliche Performance zu erwarten.





GEORG FISCHER
 Gründungsjahr
 1802
 CEO
 Yves Serra
 Beschäftigte
 12'000
 Umsatz
 CHF 2'910 Mio.
 [2009]
 Kapitalisierung
 CHF 1'943 Mio.
 FI-N

GEORG FISCHER

Georg Fischer ♥

Nachdem der Börsenwert von Georg Fischer im Zuge der Finanzkrise eingebrochen war, ging es 2010 für den Hersteller von Pw-Komponenten, Werkzeugmaschinen und Rohrsystemen wieder eindeutig aufwärts. «Nach der Krise hat sich das Unternehmen eine gründliche Umstrukturierung verpasst», erklärt Jérôme Schupp von Syz & Co. «Ausserdem profitiert Georg Fischer vom Auf-

tragszuwachs in der deutschen Automobilindustrie, vor allem im Premiumsegment.» Eleanor Jolidon von UBP bestätigt diese Analyse und weist zudem auf die gute Positionierung des Konzerns auf dem chinesischen Markt hin. Summa summarum ein zweifelsohne unterbewertetes Investment, das 2011 wieder anziehen sollte, wenn sich der Aufschwung in der Branche hält.



Huber+Suhner ♥



HUBER+SUHNER

HUBER+SUHNER

Gründungsjahr
1882

CEO

Urs Kaufmann

Beschäftigte
3'600

Umsatz

CHF 630 Mio.
(2009)

Kapitalisierung
CHF 1160 Mio.

☑ HUBN

Spezialkabel, hitzeresistent, leicht, mit geringen Übertragungsverlusten – das ist die Spezialität von Huber+Suhner.

Auch Glasfasern zählen zum breiten Kabelangebot der Pfäffiker

Hightech-Industriegruppe. Weil die Komplettanbieterin bei der boomenden Bahnindustrie hoch im Kurs steht, setzt Helvea-Analyst Reto Amstalden auf die Titel. Die Zukunft verspreche weiteres Wachstum, sollen doch komplexe Kabelsysteme auch in Wind- und Sonnenkraftwerken zum Einsatz kommen, die ihren Siegeszug noch vor sich hätten und von Huber+Suhner beliefert würden.



Inficon Holding ♥

INFICON

HOLDING

Gründungsjahr
2000

CEO

Lukas Winkler

Beschäftigte
800

Umsatz

CHF 197 Mio.
(2009)

Kapitalisierung
CHF 344 Mio.

☑ IFCN

Mit einem Umsatzplus von 57 Prozent und einem Ebit von 8,2 Mio. Dollar im zweiten Quartal 2010 hat der Spezialmessgeräte-Hersteller die Markterwartungen weit übertroffen. «Inficon hat seine Prognosen nach oben korrigiert und ist vor allem mit seiner Messtechnik für Halbleiter in einer Wachstumsbranche aktiv, die klar im Aufschwung ist», sagt Roland Duss von der Bank Gonet. Das Unternehmen hat deshalb für das nächste Jahr viel Spielraum für weiteres Wachstum.



Implenia 🏰



IMPLENIA AG

IMPLENIA

Gründungsjahr
2005 (Fusion)

CEO

Hanspeter Fässler

Beschäftigte
5'100

Umsatz

CHF 2'300 Mio.
(2009)

Kapitalisierung
CHF 563 Mio.

☑ IMPN

Als Marktführer der Schweizer Baubranche, einem stark fragmentierten Markt, kann Implenia zuversichtlich in die Zukunft blicken. «Der Schweizer Immobilienmarkt gehört zu den besten in Europa», betont Martin Hüsler von der ZKB. «Das erste Halbjahresergebnis 2010 von Implenia war sehr gut, und der Wert ist an der Börse klar unterbewertet.» Dazu kommt, dass Anton Affentranger, CEO des Unternehmens, im Sommer seine Bereitschaft dazu erklärt hat, jedes «preislich faire» Übernahmeangebot in Erwägung zu ziehen. Eine Transaktion, die die Notierung des Bauunternehmens mit Sicherheit nach oben treiben würde.



Warum es der Schweiz gelang, die Krise zu überwinden

Verglichen mit ihren Nachbarländern, ist die Schweiz von der Wirtschaftskrise bisher grösstenteils verschont geblieben. Wie lässt sich diese privilegierte Situation verstehen? Eine Erklärung in sieben Punkten.

Ludovic Chappex



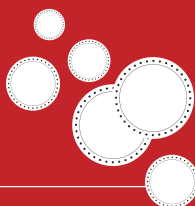
DIE BEDEUTUNG DER CHEMIE- UND PHARMAINDUSTRIE

«Die Chemie- und die Pharmaziebranche kommen zusammen für 40 Prozent der Schweizer Exporte auf. Die beiden Sektoren sind jedoch kaum anfällig für Konjunkturschwankungen. Lebensnotwendige Güter wie Antibiotika verkaufen sich auch in Krisenzeiten», erklärt Bruno Parnisari, Leiter des Konjunkturressorts im Staatssekretariat für Wirtschaft (Seco). «Länder, die stark von der Automobilindustrie – einer hart von der Krise betroffenen Branche – abhängig sind, hatten weniger Glück. In einigen Staaten, wie Deutschland oder den USA, war der Rückgang in der Automobilbranche (bis zu minus 60 Prozent) zur Hälfte für den Rückgang des BIP verantwortlich. In der Schweiz konnte dieser Effekt durch die diversifizierte Wirtschaftsstruktur abgeschwächt werden. Die Uhrenindustrie hat stark gelitten, konnte sich jedoch aufgrund der Nachfrage in den Schwellenmärkten rasch wieder erholen. Betrachtet man die Schwerindustrie, so stellte die Schweiz keine Ausnahme dar: Die Absätze brachen durchschnittlich um 25 Prozent ein, genau wie in den anderen Ländern.»

Im Gegensatz zu den meisten OECD-Ländern erreichte das BIP der Schweiz Mitte 2010 wieder dasselbe Niveau wie vor Beginn der Wirtschaftskrise (Mitte 2008). Während Länder wie Deutschland, Frankreich, Italien und Spanien immer noch im Krisensumpf steckten, gelang es der Schweizer Wirtschaft als erste, wieder auf den Wachstumspfad zurückzukehren. Ist die Schweiz ein Sonderfall? Experten berichten.

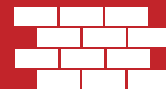
DER CASHFLOW DER UNTERNEHMEN

«Vor Ausbruch der Krise waren die Schweizer Firmen finanziell äusserst solide und insgesamt bei deutlich besserer Gesundheit als in den anderen Ländern», betont Bruno Parnisari vom Seco. «Sie waren für die Schwierigkeiten gewappnet. Ein hoher Cashflow sowie niedrige Verschuldung sind typische Merkmale von Schweizer Unternehmen. Diesbezüglich hat sich die Lage während der Krise sogar noch verbessert.»



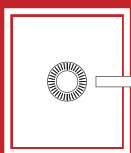
DAS FEHLEN EINER IMMOBILIENBLASE

«Zum Zeitpunkt der Krise herrschte in der Schweizer Immobilienbranche kein Ungleichgewicht», bemerkt Bruno Parnisari. «Darin liegt ein wesentlicher Unterschied zu einigen anderen Ländern wie Spanien oder England, wo über mehrere Jahre hinweg Spekulationsblasen in der Immobilienbranche entstanden waren, die dann mitten im Wirtschaftsdebakel platzten. Die Schweiz hatte nicht mit einem derartigen Problem zu kämpfen.»



DIE STAATLICHE SCHULDENBREMSE

Auch das makroökonomische Umfeld hat seinen Beitrag zur Abfederung der Krise geleistet. «Die gesunden Staatsfinanzen, aber auch der effiziente, moderate und nur gering polarisierende politische Kontext sind beides Faktoren, die im internationalen Vergleich für die Schweiz sprechen», konstatiert Margareta Drzeniek, Co-Autorin des vom Weltwirtschaftsforum (WEF) herausgegebenen Global Competitiveness Report 2010–2011. «Diese vernünftige Handhabung der öffentlichen Finanzen stützt sich bestimmt auf eine kulturelle Komponente. Schweizer und Deutsche verschulden sich nicht gerne, während die Regierungen anderer Länder viel Mühe haben, das Thema Haushaltsdisziplin zu verkaufen.» Bruno Parnisari vom Seco betont ebenfalls den beispielhaften Umgang der Schweiz mit ihren staatlichen Geldern: «Die Schuldenbremse war ein grosser Erfolg. Heute versuchen die Mitglieder der Europäischen Union, dem Beispiel der Schweiz in diesem Punkt zu folgen.»



DIE IMMIGRATION

«Die massive Zuwanderung von Kaderpersonal aus der EU in den letzten Jahren hat dazu beigetragen, das Binnenwachstum während der Krise zu unterstützen», erklärt Boris Zürcher von Avenir Suisse. Diese Bevölkerungsgruppe mit hoher Kaufkraft hat den Konsum in zahlreichen Sektoren (Wohnen, Gastgewerbe, Schulwesen usw.) angekurbelt.



DIE INNOVATIONSFÄHIGKEIT

«Die Schweiz hat auch deshalb stark von der Globalisierung profitiert, weil sie ihre Hausaufgaben gemacht hat», meint Boris Zürcher, Leiter des Ressorts Wirtschaftspolitik bei Avenir Suisse. «In Sachen Forschung und Entwicklung waren die 90er-Jahre für die Schweiz ein verlorenes Jahrzehnt. Die darauffolgende politische Reaktion hat jedoch zu sehr konkreten Resultaten geführt. Wir sind in den internationalen Rankings innerhalb kurzer Zeit vom 10. auf den 1. Platz vorgerückt. Wer sich in Nischenmärkten mit hohem Mehrwert profiliert, ist in Krisenzeiten im Vorteil.»

Margareta Drzeniek vom Weltwirtschaftsforum teilt diese Ansicht: «Im internationalen Vergleich glänzt die Schweiz durch ihre Innovationsfähigkeit und durch die hohe Qualität ihrer Forschungsinstitute. Hervorzuheben ist auch, dass eine äusserst effiziente Zusammenarbeit zwischen der akademischen Welt und der Industrie besteht. Forschung und Realwirtschaft sind nicht komplett voneinander getrennt, wie es in anderen Ländern manchmal der Fall ist.»

EIN QUÄNTCHEN GLÜCK

Bruno Parnisari vom Seco betont: «Jede Krise hat ihre eigenen Besonderheiten und man sollte auf keinen Fall glauben, man sei unfehlbar. Die Schweiz ist nicht gegen alle Gefahren geweiht», warnt der Ökonom. «Zugegeben, wir haben gewiss auch ein wenig Glück gehabt», schätzt Boris Zürcher von Avenir Suisse. «Die Situation der UBS hätte zu einem bestimmten Zeitpunkt auch wirklich schlecht ausgehen können ...»



Schliesslich hält uns unser gesunder Menschenverstand auch an, «nur das zu vergleichen, was auch vergleichbar ist», um es mit den Worten von Bruno Parnisari zu sagen. «Wenn man sich die Wirtschaftsindikatoren anschaut, kann man ein grosses Gefälle innerhalb der einzelnen Länder beobachten. Es wäre angemessener, die Leistungen der Schweiz mit denjenigen der Regionen in Europa zu vergleichen», betont der Experte des Seco. «Ein Beispiel: In der Lombardei ist die Arbeitslosenquote während der Krise nur gering gestiegen.»

Komax Holding ♥

KOMAX HOLDING

Gründungsjahr

1975

CEO

Beat Kälin

Beschäftigte

987

Umsatz

CHF 211,5 Mio.
[2009]

Kapitalisierung

CHF 318 Mio.

☑️ KOMN

Dieses beim breiten Publikum wenig bekannte Small Cap stellt Verkabelungen und automatische Montagesysteme für die Telekommunikations-, Medizintechnik- und Autobranche her. «Der Aufschwung in der Automobilindustrie, vor allem im Premiumsegment, dürfte dem Unternehmen zugutekommen», erläutert Eleanor Jolidon von UBP. Ein Wert, den man im Auge behalten sollte und der für das kommende Jahr ein paar gute Überraschungen bereithalten könnte.



Lem Holding 👑



LEM HOLDING

Gründungsjahr

1972

CEO

François Gabella

Beschäftigte

1'200

Umsatz

CHF 185 Mio.
[2009]

Kapitalisierung

CHF 529 Mio.

☑️ LEHN

Eine der positiven Überraschungen dieses Jahres: Lem Holding, deren Börsenwert 2008 eingebrochen war, hat 2010 ihr Niveau von vor der Krise wieder erreicht und sogar übertroffen. Eleanor Jolidon von UBP sieht keinen Grund, warum sich der Positivtrend des Spezialisten für Stromzähler und Energiemessgeräte in Industrie und Automobiltechnik nicht fortsetzen sollte: «Die Gruppe ist Marktführer für Leistungszähler in der Bahntechnik. Weiterhin ist sie in China, wo die Nachfrage nach Schieneninfrastruktur geradezu explodiert, bestens aufgestellt. Lem ist ausserdem die Nummer eins auf dem sehr zukunftssträchtigen Markt für Elektroautos.»



Kudelski 👑

KUDELSKI

Gründungsjahr

1951

CEO

André Kudelski

Beschäftigte

3'000

Umsatz

CHF 1'060 Mio.
[2009]

Kapitalisierung

CHF 1'300 Mio.

☑️ KUD

Der Westschweizer Pay-TV-Ausrüster habe sein Geschäftsmodell erfolgreich umgekrempelt, sagt Vontobel-Analyst Panagiotis Spiliopoulos. Früher verkaufte Kudelski seine

Verschlüsselungs-

karten, was zu starken Umsatzenschwankungen in einzelnen Jahren führte. Mit der Umstellung auf ein Mietmodell mit wiederkehrenden Erträgen sei die Umsatzentwicklung viel besser abschätzbar, sagt der Analyst. Da ihn die Cashflows von Kudelski überzeugen, empfiehlt er die Aktie zum Kauf.



Looser Holding ♥

LOOSER HOLDING
Gründungsjahr
1928
CEO
Tim Talaat
Beschäftigte
1'600
Umsatz
CHF 468 Mio.
[2009]
Kapitalisierung
CHF 247 Mio.
 LOHN

Als Industriemischkonzern mit vielfältigen Aktivitäten (Farben und Lacke, Türen, Beschichtungen, Kühlsysteme u.v.a.), Marktführer für Parkettlacke in China und als Nummer zwei für Innentüren in Deutschland hat Looser Holding

alle Trümpfe in der Hand, um 2011 für positive Überraschungen zu sorgen. «Der Konzern ist gut geführt und hat dieses Jahr gute Ergebnisse erwirtschaftet, vor allem dank den zyklischeren Bereichen Temperierung und Beschichtungen», erläutert Martin Hüsler von der ZKB. «Die Aktie ist klar unterbewertet und hat starkes Wachstumspotenzial.» Mitte Oktober wurden die Aktien des Konzerns bei rund 60 Franken gehandelt, weit unter den 109 Franken, die 2006 beim IPO für Looser gezahlt worden waren.



Meyer Burger ♥



MEYER BURGER
Gründungsjahr
1953
CEO
Peter Pauli
Beschäftigte
760
Umsatz
CHF 421 Mio.
[2009]
Kapitalisierung
CHF 1'293 Mio.
 MBTN

Mit einem Umsatzplus von 67 Prozent im ersten Halbjahr 2010 hat der Zuger Konzern Meyer Burger beste Grundlagen für ein exzellentes Geschäftsjahr 2011 geschaffen. Der Spezialist im Schneiden hart-spröder Werkstoffe wie Silikon oder Saphir ist besonders auf dem Markt für Solarmodule aktiv. «Mit der Übernahme von 3S im Januar 2010 hat sich Meyer Burger ein Profil als vielseitiger Ausrüster für Solaranlagen erstellt. Das Unternehmen ist in China und generell in Asien bestens etabliert, und von dort kommen die

Aufträge», erklärt Roland Duss von der Bank Gonet. Ebenso Jérôme Schupp von Syz & Co.: «Meyer Burger müsste 2011 sehr stark herauskommen, denn sie profitieren gut von der wieder anziehenden Nachfrage nach Solarequipment. Ausserdem gibt es nur wenig Konkurrenz in der Branche.»



Nestlé 🍷

NESTLÉ
Gründungsjahr
1866
CEO
Paul Bulcke
Beschäftigte
278'000
Umsatz
CHF 108'000 Mio.
[2009]
Kapitalisierung
CHF 193'000 Mio.
 NESN

Der weltgrösste Nahrungsmittelkonzern hat seinen Börsenwert von vor der Krise wieder erreicht. 2011 müsste die Aktie ein sicheres Investment bleiben, nachdem es 2010 schon viel Anlass zur Freude gab. «Nestlé hat es geschafft, auch in der schlimmsten Krise ein hohes Wachstum zu halten», erläutert Jon Cox von Kepler Capital Markets. «Das Unternehmen wächst organisch und hat seine operativen Margen erweitert.» Allerdings gilt es, den Schweizer Franken im Auge zu behalten, dessen Stärke die Gewinne von Nestlé schwer belasten könnte, wenn sich an dieser Situation nichts ändert.



Nobel Biocare

NOBEL BIO CARE
Foundation
2002

CEO

Domenico Scala

Beschäftigte

2'380

Umsatz

CHF 877 Mio.

[2009]

Capitalisation

CHF 2'066 Mio.

 **NOBN**

Der Entwickler und Hersteller von Zahnimplantaten wird 2010 eher nicht zu den Gewinnern gehören: Der Aktienwert ist gefallen, der Umsatz geht zurück, und das Unternehmen hat Marktanteile verloren. Genau deswegen könnte aber das Investment dennoch attraktiv sein. «Derzeit ist die Gesellschaft unterbewertet», meint Daniel Jelofcan von Helvea. «Man kann davon ausgehen, dass sich das Unternehmen erholt und der Aktienwert auf rund 24 CHF steigt» (gegenüber etwa 17 Franken im Oktober, Anm. d. Red.). Ausserdem könnte die derzeitige Lage von Nobel Biocare ein grösseres Unternehmen zu einer Übernahme bewegen, was den Aktienwert ebenfalls nach oben drücken würde.



Richemont

Phoenix Mecano

**PHOENIX
MECANO**

Gründungsjahr

1975

CEO

B. A. Goldkamp

Beschäftigte

4'800

Chiffre d'affaires

EUR 397 Mio.

[2009]

Kapitalisierung

CHF 639 Mio.

 **PM**

Dieser zyklische Wert ist zurzeit in Topform: Die Aktie von Phoenix Mecano, einem weltweit in den Bereichen Gehäusetechnik und Industriekomponenten aktiven Schweizer Unternehmen, hat

ihren Wert von vor

der Krise wiedergefunden und sogar überschritten. «Das ist einer der Stars dieses Jahres! Phoenix Mecano hat während der Krise günstige Akquisitionen getätigt und profitiert von einer guten Positionierung», meint dazu Roland Duss von der Genfer Bank Gonet & Cie. «Der Titel ist zwar gut bewertet, hat aber noch Wachstumspotenzial.»



RICHEMONT
Gründungsjahr
1988

CEO

Johann Rupert

Beschäftigte

19'100

Umsatz

EUR 5'176 Mio.

[2009]

Kapitalisierung

CHF 31'121 Mio.

 **CFR**

Während sich die Wirtschaft insgesamt nur schwer von der Finanzkrise erholt, kann sich die Luxusbranche nicht beklagen. Der Konzern Richemont, der eine ganze Reihe von Luxusmarken im Portfolio hat (Vacheron Constantin, Jaeger-LeCoultre), ist ein gutes Beispiel für dieses Phänomen: «Der Wertzuwachs bei Richemont ist höher als vor der Krise», konstatiert Eleanor Jolidon von der Bank UBP. «Das Unternehmen ist auf den aufstrebenden asiatischen Märkten sehr gut aufgestellt, und die treiben

sein Wachstum an.» Dieser Analyse schliesst sich Jon Cox von Kepler Capital Markets an, der für 2011 Rekordgewinne bei Richemont erwartet. Die Aktie könnte den Markt im kommenden Jahr also deutlich outperformen.



WWW.YVES-ANDRECH

Schaffner

SCHAFFNER

Gründungsjahr
1962

CEO

Alexander Hagemann

Beschäftigte

1'800

Umsatz

CHF 133 Mio.
(2009)

Kapitalisierung

CHF 144 Mio.



Die Solothurner Schaffner-Gruppe habe sich nach dem Verkauf ihrer Testsparte erfolgreich auf ihre Kerndisziplin fokussiert, die Entwicklung und Produktion moderner Filter zum Schutz vor elektromagnetischen Störungen in verschiedenen Anwendungsgebieten, sagt Helvea-Analyst Reto Amstalden. Er empfiehlt die Titel zum Kauf. Steigende Nachfrage sieht Amstalden in der Bahn- und Autoindustrie, wo die Schaffner-Filter vom Boom bei Hochgeschwindigkeits- und Nahverkehrszügen sowie bei Elektromobilen profitieren würde.



Schindler Holding

SCHINDLER HOLDING

Gründungsjahr
1874

CEO

Jürgen Tinggren

Beschäftigte

43'000

Umsatz

CHF 12'691 Mio.
(2009)

Kapitalisierung

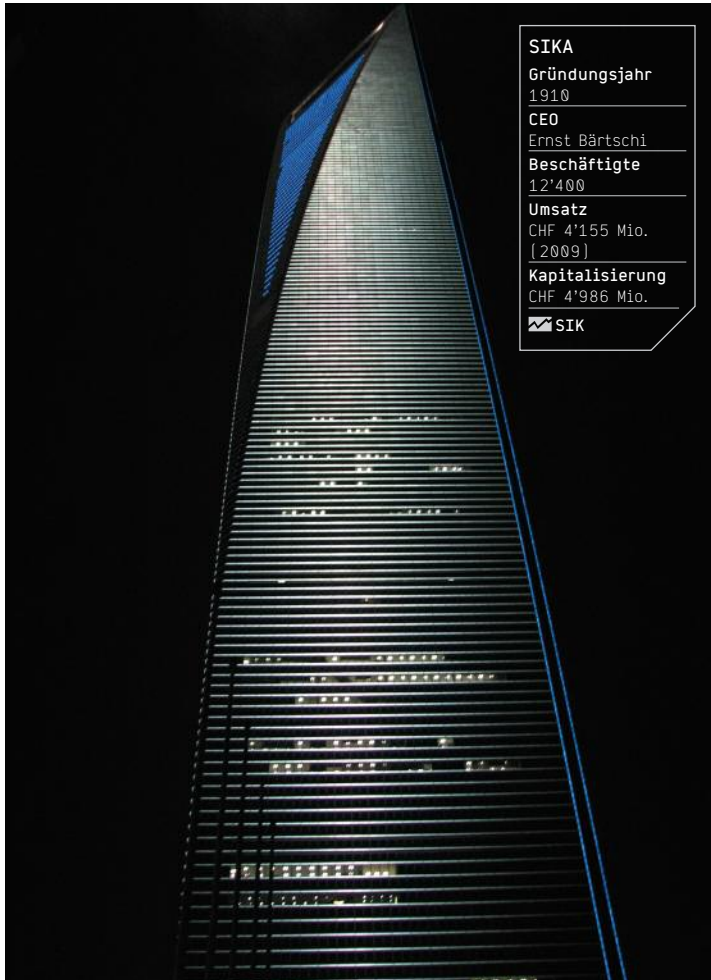
CHF 13'574 Mio.



ERIC PESTY AND DEANNA PESTY

Der Luzerner Liftbauer dürfte das Geschäftsjahr 2010 in Schönheit beenden, hat er doch für das erste Halbjahr solide Ergebnisse und einen Zuwachs von 7 Prozent bei den Bestellungen in seinem Kerngeschäft – Aufzüge und Rolltreppen – vorgelegt. «Schindler verzeichnet ein regelmässiges Wachstum. Ausserdem hat der Konzern seine Abhängigkeit von neuen Projekten reduziert, indem er den Anteil des Wartungsgeschäfts am Gesamtumsatz vergrössern konnte», stellt Roland Duss von der Genfer Bank Gonet & Cie fest. «Schindler ist zwar mit einem Titel, der Ende Oktober annähernd 110 Franken erreichte, schon gut bewertet, bleibt aber ein Wert, den man in einem Portfolio mit Schweizer Aktien schätzt.»



Sika 

Ein echtes Musterunternehmen. Der Baustoffspezialist Sika hat im ersten Halbjahr 2010 hervorragende Ergebnisse, weit jenseits aller Prognosen, veröffentlicht. «Trotz des zunehmenden Margendrucks im dritten Quartal 2010 ist Sika ein mündelsicherer Wert mit gutem Wachstumspotenzial, vor allem in den Schwellenländern, in Asien und Südamerika, die fast einen Drittel seines Umsatzes generieren», so Martin Hüsler von der ZKB. In den vergangenen fünf Jahren hat Sika ein organisches Durchschnittswachstum von 8,6 Prozent verzeichnet und gleichzeitig seine Rentabilität und seinen verfügbaren Cashflow verstärkt. Mit einer solchen Bilanz hat Sika gute Chancen, 2011 weitere Fortschritte zu erzielen.



UND AUSSERDEM

Bâloise

Die Aktie entwickle sich ansprechend, nur: Von wo soll das Potenzial für höhere Kurse kommen? Für Helvea-Analyst Marc Effgen ist das nicht ersichtlich, entsprechend bewertet er die Aktie neutral.

 **BALN**

Julius Bär

Die Zürcher Privatbank hat sich seit 2005 zweimal neu ausgerichtet. Die Entwicklung beim Neugeld sei gut, findet Vontobel-Analyst Spiliopoulos. Doch da sie stark in den grossen Nachbarstaaten engagiert sei, würde sie von einer guten Lösung im EU-Steuerstreit abhängen. Das Vontobel-Rating ist neutral.

 **BAER**

SGS

Das Management habe vor, massiv ins bestehende Geschäft zu investieren und die von ihren Prüfern verwendete Ausrüstung zu erneuern, sagt Alex Barnett von Jefferies International. Dies schaffe die Voraussetzung für höhere Gewinne. Mit einem Preis-Gewinn-Verhältnis von 19 für 2011 hätten die SGS-Titel den erwarteten Aufschwung bereits vorweggenommen, meint der Analyst, und bewertet SGS neutral.

 **SGS**

Swatch

Der Schweizer Uhrenhersteller profiliert sich als einer der bestplatziertesten Akteure der Luxusgüterindustrie. Er besitzt nur wenige Standorte in den USA und Japan, stattdessen verfolgt er eine starke Präsenz im Rest Asiens (ein Drittel der Verkäufe). Laut Credit Suisse sollte Swatch in diesem Jahr Rekordergebnisse erzielen.

 **UHRN**

Zurich Financial Services

Die Aktie stehe auf solidem Grund und sollte die Grenze von 220 Franken nicht unterschreiten, nicht zuletzt, weil der Titel eine schöne Dividende abwerfe. Trotzdem reicht es beim Helvea-Analyst Marc Effgen derzeit nur zu einer neutralen Bewertung. Es fehle der Kick für eine Neubeurteilung.

 **ZURN**

Sulzer



SULZER LTD

SULZER

Gründungsjahr
1834

CEO

Ton Büchner

Beschäftigte
13'200

Umsatz

CHF 3'350 Mio.
[2009]

Kapitalisierung
CHF 4'436 Mio.

 **SUN**

Ein effizientes, nicht allzu risikofreudiges Management, das auf volle Auftragsbücher verweisen kann. «Eine richtig gute Referenz», lobt Jérôme Schupp von der Bank Syz & Co. das Unternehmen und hält die aktuellen und zukünftigen Performances des Konzerns für vielversprechend. Sulzer gehört zu den weltweit führenden Herstellern von Pumpen (Sulzer Pumps), neben Oberflächentechnologien (Sulzer Metco), Trennsäulen (Sulzer Chemtech) und dem Service für thermische Turbomaschinen (Sulzer Turbo

Services) einer der vier Geschäftsbereiche von Sulzer. Nachdem eine Fusion mit Oerlikon endgültig abgewendet zu sein scheint, ist Sulzer ein sicheres Investment, dessen Wert mit der Zeit noch wachsen dürfte.



Swiss Life

SWISS LIFE

Gründungsjahr
1857

CEO

Bruno Pfister

Beschäftigte
8'200

Umsatz

CHF 20'200 Mio.
[2009]

Kapitalisierung
CHF 4'035 Mio.

 **SLHN**

Die Versicherungstitel böten als Sektor kaum Potenzial, meint Marc Effgen. Trotzdem empfiehlt der Helvea-Analyst die Aktie von Swiss Life zum Kauf.

Das Unternehmen befindet sich in

einer Turnaround-Phase mit dem entsprechenden Restrukturierungspotenzial. Was Swiss Life durch Kosten- und Strategiemassnahmen an zusätzlichem Gewinn generieren könne, sei noch nicht im Preis enthalten, sagt Effgen und erwähnt als Beispiel die übernommene Beratungsfirma AWD, deren Integration in den Swiss-Life-Konzern erfolgversprechend verlaufe.



Swiss Re

SWISS RE

Gründungsjahr
1863

CEO

Stefan Lippe

Beschäftigte
10'500

Umsatz

CHF 24'606 Mio.
[2009]

Kapitalisierung
CHF 18'535 Mio.

 **RUKN**

In nächster Zukunft sinke die Nachfrage nach Rückversicherungen, prognostiziert Tim Dawson vom Broker Helvea. Auch die Preise seien nach einer vergleichsweise ruhig verlaufenen Hurrikansaison tief. Das gedrückte Preisniveau werde die Rückversicherungsindustrie 2011 zu spüren bekommen, wenn in den USA Kontrakterneuerungen von Erstversicherern anstünden. All diesen unerfreulichen Aussichten zum Trotz empfiehlt Dawson Swiss-Re-Aktien zum Kauf. Der Swiss Solvency Test zwingt Erstversicherer zu Absicherungen, und nach der Rückzahlung der Anleihe an Warren Buffett blieben der Swiss Re geschätzte 3 Mrd. Franken für Aktienrückkäufe.



Temenos ♥

TEMENOS
Gründungsjahr 2001
CEO Andreas Andreades
Beschäftigte 3'500
Umsatz CHF 370 Mio. (2009)
Kapitalisierung CHF 2'279 Mio.
 TEMN

Die auf Bankensoftware spezialisierte Temenos kommt bei Stefan Gächter gut an. Vor allem der Kauf von Odyssey schaffe die Voraussetzung für nachhaltiges Wachstum, ist der Helvea-Analyst überzeugt, der die Temenos-Aktien zum Kauf empfiehlt. Für ihn bleibt das Genfer Unternehmen eine Wachstumsstory, mit Chancen auf eine rasche Erhöhung der Margen. Gächters neueste Gewinn-schätzung sieht bis 2012 nahezu eine Verdoppelung im Vergleich zu 2009 vor. Zur erwarteten Geschäftsauswei-tung sollen Partnerschaften mit Cap Gemini und anderen IT-Beratungsunternehmen beitragen.



UBS ♥

UBS
Gründungsjahr 1854
CEO Oswald Grübel
Beschäftigte 65'000
Umsatz CHF 22'600 Mio. (2009)
Kapitalisierung CHF 64'000 Mio.
 UBSN

Die Grossbank habe noch viel Potenzial nach oben, sagt Panagiotis Spiliopoulos von Vontobel. Der Turnaround sei in vollem Gange, und die Erträge in der Investmentbank würden

Quartal für Quartal stabiler und befriedigender. Zusätzlichen Schub verspricht sich der Analyst vom Netto-Vermögenszufluss, der im dritten Quartal erstmals seit der Krise wieder positiv war, nachdem Kunden zuvor mehr als 200 Mrd. Franken abgezogen hatten. Die Rückkehr zu schwarzen Net-New-Money-Zahlen sieht Spiliopoulos als psychologisch starkes Zeichen für die Wiedererstarkung des Finanzmultis; entsprechend empfiehlt er die Aktie zum Kauf.



Winterthur Technologie ♥



WINTERTHUR TECHNOLOGIE

WINTERTHUR TECHNOLOGIE
Gründungsjahr 1906
CEO Edmar Allitsch
Beschäftigte 1'300
Umsatz EUR 138 Mio. (2009)
Kapitalisierung CHF 319 Mio.
 WTGN

In der Gruppe der aussichtsreichen Small Caps macht Winterthur Technologie eine recht gute Figur. Das Unternehmen, dessen Anfänge auf das Jahr 1876 zurückgehen, ist auf Schleiftechniken und die entsprechenden Werkzeuge spezialisiert. «Das nächste Jahr sollte profitabel werden für Winterthur Technologie. Die Aufträge aus der Branche, vor allem aus den Schwellenländern, sind gut verteilt», so Roland Duss von der Bank Gonet. Winterthur Technologie hat die Krise gut gemeistert, Marktanteile gewonnen und

gleichzeitig weitere Übernahmen getätigt. Manche Analysten sagen dem Unternehmen für 2011 einen Gewinnzuwachs von 30 Prozent voraus.



CLASS OF SERVICE

This is a full-rate Telegram or Cablegram unless its deferred character is indicated by a suitable symbol above or preceding the address.

WEST
UN

A. N. WILLIAMS
PRESIDENT

NEWCOMB
CHAIRMAN

The filing time shown in the date line on telegrams and day letters is STANDARD TIME

NA341 70 NT 1 EXTRA=NEWYORK N

DAVID E FINLEY=

DIRECTOR NATIONAL GALLERY

AFTER CONSULTATION WITH FINLEY

NECESSARY CALL EMERGENCY MEETING

METROPOLITAN MUSEUM SATURDAY

HOPE VERY MUCH YOU CAN COME DISCUSS

CONCRETE PROPOSALS FOR EMERGENCY

WITH YOUR COMMITTEES BEFORE COMING

FAR YOUR TRUSTEES ARE WILLING TO

SESSIONS OPEN PROMPTLY 10 A.M.

WESTERN UNION

1201

CARLTON
OF THE BOARD

J. C. WILLEVER
FIRST VICE-PRESIDENT

SYMBOLS
DL = Day Letter
NT = Overnight Telegram
LC = Deferred Cable
NLT = Cable Night Letter
Ship Radiogram

TIME at point of origin. Time of receipt is STANDARD TIME at point of destination

Y 11

1941 DEC 12 AM 8 27
age
Dues

RY OF A

Y AND OT

ING ART

AND SUND

Western Union – Geldtransfer ohne Grenzen

Migranten in den Industrieländern senden jedes Jahr mehr Geld in ihr Herkunftsland. Ein finanzieller Segen, von dem nicht nur die örtliche Bevölkerung profitiert – sondern auch Firmen, die sich auf den Transfer von Geld spezialisiert haben.

Bertrand Beauté

DISCUSSION WILL BE LIMITED TO

NCY. SUGGEST THAT YOU CONSULT

OMING SO THAT WE WILL KNOW HOW

COOPERATE NATIONAL EMERGENCIES

Der kleine Warteraum ist überfüllt. Die Frauen sitzen auf Plastikstühlen und diskutieren leise miteinander. Die Männer lehnen an der Wand und wischen sich den Schweiß von der Stirn. Eine müde Klimaanlage knattert und verbreitet eisige Kälte – ohne dass man jedoch die Aussentemperatur von über 40 Grad ganz vergessen könnte. Das Western-Union-Büro in Tambacounda, Senegal, sieht nicht gerade einladend aus: Über die Bodenplatten verlaufen Risse, die Wände sind weiss, am Eingang steht ein Türsteher: Das Büro ist sauber, aber es gibt keine Schnörkel, nichts Überflüssiges. Nur das leuchtende Gelb des Western-Union-Schildes hellt den Raum etwas auf.

Jeden Tag kommen Dutzende Personen hierher und warten auf Geld, das ihnen ihre Familien aus dem Westen schicken. Der Warteraum leert sich nie. «Jedes Mal, wenn ich hierherkomme, muss ich eine gute halbe Stunde warten, bevor ich an die Reihe komme», lacht Babacar Sadikh Jaw, ein junger Senegalese um die 30. «Aber das macht nichts. Zumindest ist es kühl hier und man kommt aus einem guten Grund: um Geld abzuholen!»

Die Firma Western Union betätigt sich im «Cash to cash»-Versand, also dem Verschicken von Bargeld. Nach nur wenigen Minuten sind die vom Absender abgegebenen Banknoten am anderen Ende der Welt in der Währung des Empfängers verfügbar. Ein System, das in den Entwicklungsländern, insbesondere in Afrika, äusserst effizient funktioniert, da dort der Zugang zu den Bankdienstleistungen noch immer sehr eingeschränkt ist.

Babacar hat kein Bankkonto. Die Hände in den Taschen seines weissen Boubous, wartet er auf eine Sendung von 350'000 CFA-Francs (rund 700 Franken) aus der Schweiz. «Mein Cousin wohnt in Genf. Er schickt mir dieses Geld,



John Feeks, Angestellter der Western Union, stirbt im Jahr 1889 durch einen elektrischen Stromschlag bei Wartungsarbeiten an Wechselstromleitungen.

damit ich meine Druckerei aufbauen kann. Ich hätte hier niemals einen solchen Betrag auftreiben können – oder ich hätte dafür jahrelang sparen müssen. Dank diesem Geld werde ich richtig arbeiten können, in meinem eigenen Unternehmen.»

2009 ermöglichte Western Union, eine Tochtergesellschaft der First Data Corporation, 196 Mio. Transfers zwischen Verbrauchern weltweit – für einen Gesamtbeitrag von mehr als 71 Mrd. Dollar. Mit einem Netz von fast 430'000 Vertriebsstellen (einschliess-

lich seiner Partner) in 200 Ländern hat sich das amerikanische Unternehmen innerhalb von zwei Jahrzehnten zum unbestrittenen Marktführer für Geldtransfers in der ganzen Welt hochgearbeitet. Ein weiter Weg, seit 1851 das ehemals kleine Telegrafenunternehmen in Colorado unter dem Namen New York and Mississippi Valley Printing Telegraph Company gegründet wurde (siehe Kasten). Heute erwirtschaftet die Firma einen Umsatz von mehr als 5 Mrd. Dollar. Und das ist erst der Anfang! Laut der Internationalen Organi-



Mitte der Zwanzigerjahre senden die Kunden ihre Mitteilungen an das Telegrafenamts der Western Union in Omaha, Nebraska.

sation für Migration steigt die Zahl der Migranten weltweit ständig. Im Jahr 2000 waren es 150 Mio., heute sind es bereits 214 Mio. Resultat: Die von den Ausgewanderten in die Entwicklungsländer gesendeten Summen nehmen ebenfalls rasant zu: Im Jahr 2000 lag der Gesamtbetrag bei 83 Mrd. Dollar, im Jahr 2008 bereits bei 336 Mrd. Dollar. Aufgrund der Weltwirtschaftskrise ergab sich für das Jahr 2009 ein leichter Rückgang (minus 6 Prozent), doch dieser scheint nur vorübergehend zu sein. Für 2010 sieht die Weltbank eine erneute Zunahme von 6,2 Prozent, für 2011 sogar von 7,1 Prozent.

Western Union verfügt derzeit über einen weltweiten Marktanteil von 22 Prozent. Die Erfolgsaussichten des Unternehmens steigern auch seine Attraktivität auf den Finanzmärkten. Die Analysten sind sich einig: Die unter der 18-Dollar-

Marke kotierten Titel von Western Union (WU) werden in den nächsten drei Monaten einen Wert von 21 Dollar erreichen, was einem Anstieg von 17 Prozent entspricht. «Das Geschäft wächst sehr schnell, insbesondere die Transfers in asiatische und afrikanische Länder», stellt Jean-Philippe Chauzy, Sprecher der Internationalen Organisation für Migration in Genf, fest. «Diese Geldtransfers sind für die Länder des Südens besonders wichtig und haben ein grosses Gewicht: 2009 beliefen sie sich auf 316 Mrd. Dollar. Das ist deutlich mehr als die internationale staatliche Entwicklungshilfe» (119,6 Mrd. Dollar im Jahr 2009, Anm. d. Red.).

Vor diesem Hintergrund sind nicht alle von der Vormachtstellung von Western Union begeistert, die bei den Transfers hohe Gewinnmargen erzielt: «Der Fall Western Union ist der grösste

Western Union in Zahlen

430'000 Vertriebsstandorte weltweit
(einschliesslich Partner)

Präsenz in **200** Ländern

Transfers in **120** verschiedenen Währungen

Umsatz von **5 Mrd.** Dollar im Jahr 2009
(3,6 Mrd. Dollar im Jahr 2003)

196 Mio. durchgeführte Transaktionen im Jahr 2009

Gesamtbetrag der im Jahr 2009 verschickten Gelder:
71 Mrd. Dollar (25 Mrd. Dollar im Jahr 2005)

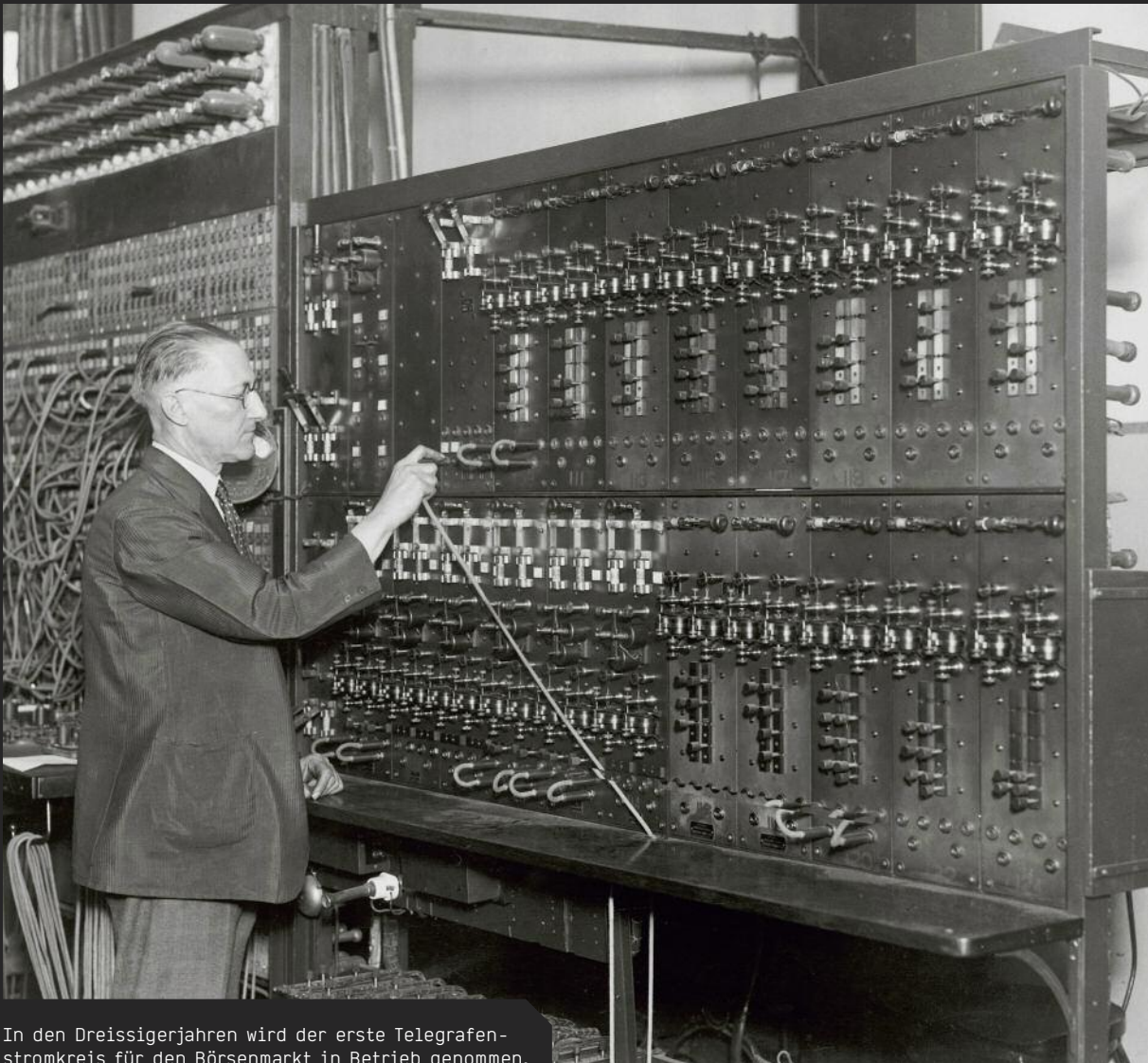
Kundenstamm besteht zu **88%** aus eingewanderten Arbeitnehmern

Vom Telegrafen bis in die Internet-Ära

Die New York and Mississippi Valley Printing Telegraph Company wurde 1851 im US-Bundesstaat Colorado gegründet. 1856 änderte sie infolge der Verbindung der Telegrafienlinien zwischen dem Westen und dem Osten der USA ihren Namen in Western Union Telegraph Company. Dank der Übernahme mehrerer Konkurrenten im 19. Jahrhundert wurde die Western zu Beginn des 20. Jahrhunderts zur wichtigsten internationalen Telegrafiegesellschaft. Das Geschäft mit Geld-

transfers entstand 1871 in den USA, blieb aber innerhalb der Firma lange Zeit marginal. Erst nach mehr als einem Jahrhundert (1989) weitete das Unternehmen diesen Geschäftsbereich aufs Ausland aus. Dieser Schritt führte sofort zu einem rasanten Wachstum. 1994 wurde die erste Vertriebsstelle in China eröffnet, danach nahm die Zahl der Niederlassungen immer schneller zu: 1998 waren es 50'000, 2001 140'000, heute sind es bereits 430'000.

Finanzskandal Afrikas, und keiner scheint sich dafür zu interessieren», bedauert der Autor des Blogs senegalaisement.com. «Die Firma bereichert sich auf dem Rücken der Einwanderer. Wenn jemand seiner Familie 100 Franken schicken möchte, kostet ihn das 120 Franken. In der ganzen Geschichte des Finanzwesens ist es noch nie vorgekommen, dass eine Firma mit der Migration so viel Geld scheffelt – und dadurch so viel von der Armut der Länder profitiert, für die die Gelder bestimmt sind.»



In den Dreissigerjahren wird der erste Telegrafentromkreis für den Börsenmarkt in Betrieb genommen.

KEystone

TRANSAKTIONEN VON WESTERN UNION WELTWEIT

Land	Betrag (Mrd.)	Status
USA	42.2	Versenden
MEXIKO	25	Erhalten
RUSLAND	11.4	Versenden
SCHWEIZ	13.8	Versenden
INDIEN	27	Erhalten
CHINA	25.7	Erhalten
PHILIPPINEN	17	Erhalten
DEUTSCHLAND	12.3	Versenden
ITALIEN	8.2	Versenden
PAKISTAN	6.1	Erhalten
RUSSLAND	11.4	Versenden
SAUDI-ARABIEN	15.6	Versenden
BANGLADESCH	6.4	Erhalten
INDONESIEN	6	Erhalten
MALAYSIA	5.6	Versenden
ÄGYPTEN	5.9	Erhalten
MAROKKO	5.7	Erhalten
SPANIEN	11	Versenden
NIEDERLANDE	7.5	Versenden
LUXEMBURG	6.7	Versenden
RUMÄNIEN	6.8	Erhalten

- Die wichtigsten Länder, die Bargeld per Transfer erhalten (Mrd.)
- Die wichtigsten Länder, die Bargeld per Transfer versenden (Mrd.)

Das 1988 in den USA gegründete Unternehmen MoneyGram (MGI) ist der Hauptkonkurrent des gelben Riesen. Weitere Firmen (Travelex, PayPal, Money Express, E-Gold, Webmoney etc.) sowie die Banken teilen sich den Rest des Marktes. Dank eines äusserst dichten Vertriebsstellennetzes bleibt Western Union jedoch in den abgelegenen Regionen unumgänglich.

«Der grösste Teil der Gelder dient dazu, die im Land zurückgebliebenen Familien zu unterstützen», bemerkt Jean-Philippe Chauzy. «Die Beträge werden dazu eingesetzt, den Alltag zu erleichtern (Nahrungsmittel, Gesundheit, Bildung), werden aber nur selten produktiv investiert, zum Beispiel



FINANZGESCHÄFTE NACH DEN REGELN DER SCHARIA

Um ihren Kunden aus dem Nahen Osten gerecht zu werden, leisten sich immer mehr Banken eine Abteilung für islamische Finanzierung (Islamic Finance). Dieser Art der Vermögensverwaltung auf Basis des muslimischen Rechts wird ein kräftiges Wachstum in Aussicht gestellt. Einige Erläuterungen. Sylvain Menétrey

Von Mohammed inspiriert

Die Geschichte der islamischen Finanzierung geht auf Mohammed zurück. Ursprünglich ging es dabei allerdings eher um eine Form robuster Geldwirtschaft, irgendwo zwischen Tauschgeschäft und Finanzierung. Richtig in die Gänge kommt das Modell erst in den 1970er Jahren.

Insbesondere in Malaysia werden Hilfsfonds gegründet, um Pilgerreisen nach Mekka zu finanzieren. Zur selben Zeit entsteht in jedem Golfstaat eine eigene islamische Bank: die Dubai Islamic Bank in Dubai 1975, das Kuwait Finance House in Kuwait 1977, die Bahrain Islamic Bank in Bahrain 1979 usw. Diese Entwicklung des islamischen Finanzsystems fällt mit den steigenden Erdölerlösen zusammen. Die so entstehenden Vermögen versucht man im Einklang mit der islamischen Religion zu investieren. Im Iran werden nach der Islamischen Revolution sogar alle Finanzinstitute verpflichtet, sich der Scharia zu beugen, wodurch das Land de facto zum weltweit bedeutendsten Zentrum für islamische Finanzierung wird. 2008 wurde im Iran mit 293 Mrd. Dollar die mit Abstand grösste Summe verwaltet, gefolgt von Saudi-Arabien (128 Mrd. Dollar), wie eine Studie von «The Banker» ergab.

Keine Zinsen, keine Spekulation, geteiltes Risiko: Nach der Subprime-Krise wirken die islamischen Finanzregeln angenehm sicher. Diese Art der Geldanlage beruht auf den Vorschriften des Korans, der Zinsen ausdrücklich verbietet. «Diejenigen, die Zinsen verschlingen, sollen nicht anders dastehen als einer, der vom Satan erfasst und in den Wahnsinn getrieben wird», ist im heiligen Buch der Muslime zu lesen.

Mit derselben Vehemenz verurteilt der Koran, aus dem die Scharia, das muslimische Recht, stammt, Finanzspekulation und Investitionen in als unrein geltende Branchen: Waffen, Schweinefleisch, Alkohol, Glücksspiel, Pornografie. Geld darf nicht dazu dienen, Geld zu produzieren, sondern soll den Handel und die Produktion fördern. «Im islamischen Finanzsystem gibt es nichts Virtuelles. Alle Transaktionen haben eine Verbindung zur Realität», erklärt Fares Mourad, Leiter der Abteilung Islamic Finance der Bank Sarasin.

Mit mehr als 1'000 Mrd. Dollar und einer jährlichen Zuwachsrate, die vor der Krise bei 15 bis 20 Prozent lag, behauptet sich die islamische Finanzierung als ein nicht zu vernachlässigender Teil des weltweiten Finanzierungswesens, dessen Volumen auf etwa 32'000 Mrd. Dollar geschätzt wird. Diejenigen, die sich in der Schweiz auf dieses Abenteuer eingelassen haben, blicken zuversichtlich in die Zukunft. «Ich sehe keinen Grund, warum dieses Wachstum in den kommenden fünf Jahren zum Erliegen kommen sollte», gibt sich Fares Mourad zuversichtlich.

Die Basler Privatbank bietet eine Produktpalette an, die alles abdeckt: Vermögensverwaltung, individuelle Vorsorge, strukturierte Produkte usw. Andere schweizerische Institutionen drängen ebenfalls auf diesen Nischenmarkt. So lancierte die UBS 2009 eine Offensive, um die Reichen der Golfstaaten mit islamischen Produkten für sich zu gewinnen. Julius Bär, Pictet und seit Kurzem auch LODH haben sich ebenfalls auf dieses vielversprechende Terrain begeben, indem sie solche Dienste anbieten, auch direkt in den jeweiligen Ländern.

AUF DIE KUNDEN ZUGEHEN

Diese ersten Schritte sind aber noch zu schüchtern, meint der auf islamische Finanzierung spezialisierte Berater John Sandwick aus



Die Börse in Djakarta. Das muslimische Recht verurteilt Finanzspekulation und Investitionen in als unrein geltende Branchen: Waffen, Schweinefleisch, Alkohol, Glücksspiel, Pornografie.

Genf: «Wenn ich mit Genfer Bankern spreche, sagen sie mir, dass ihre islamischen Produkte von den arabischen Kunden nur selten nachgefragt werden. Doch das liegt daran, dass sie deren Bedürfnisse nicht ausreichend abdecken. Nehmen wir zum Beispiel eine Frau aus Jeddah, die einer Privatbank für die nächsten 20 Jahre ihre gesamten Ersparnisse anvertrauen will. Natürlich wird sie sich nicht mit einem einfachen Anlagefonds zufriedengeben! Sie wird erwarten, dass man ihr wie bei einer konventionellen Anlagestrategie ein komplettes Produktportfolio anbietet.»

Dennoch wissen die vermögenden Araber die Schweiz und besonders Genf zu schätzen, nicht nur als Urlaubsort, sondern auch, um ihr Geld hier anzulegen. Schätzungen zufolge verwaltet der Finanzplatz Schweiz heute zwischen 200 und

300 Mrd. Dollar an arabischem Geld, mehrheitlich nach den Regeln konventioneller Finanzierung. Den Kunden Finanzvehikel anzubieten, die ihren Werten entsprechen, scheint daher eine kluge Strategie zu sein, zumal andere grosse Finanzplätze wie Hongkong oder London in diesem Bereich bereits sehr aktiv sind. «In zehn Jahren werden alle Schweizer Banken eine Abteilung für islamische Finanzierung haben», prophezeit Fares Mourad. «Nicht nur, weil der Nahe Osten ein grosser Markt ist, sondern auch, damit sie ihre bestehenden Kunden nicht verlieren. Wenn diese ihre Vorlieben ändern und Zinsen aus religiösen Gründen ablehnen, müssen die Banken in der Lage sein, ihnen eine Alternative zu bieten», erklärt der Banker und fährt fort: «Wir haben in der Schweiz den Vorteil, dass wir über langjährige Erfahrung in der Vermögensverwaltung verfügen wie

auch über eine sehr gute Finanzinfrastruktur sowie über umfassende Kenntnisse der islamischen Finanzregeln, die manchmal die der arabischen Banken übertreffen.» Allerdings bremsen der Mangel an qualifizierten Fachkräften die Entwicklung des islamischen Finanzwesens im Westen. Bisher gibt es in der Schweiz keine speziellen Ausbildungsmöglichkeiten. Frankreich ist in dieser Hinsicht wesentlich besser aufgestellt. «Wir haben vor zwei Jahren unseren Master lanciert, in dem etwa 30 Studierende eingeschrieben sind», berichtet Michel Storck, Jurist und Gründer des Masters Finance islamique, der gemeinsam von der Hochschule für Management und der Universität Strassburg getragen wird. «Seitdem sind vier oder fünf Hochschulen und Universitäten im Land dem Modell gefolgt.» Die ersten Absolventen des Strassburger Studiengangs haben ohne die kleinste Schwierigkeit eine Stelle gefunden, so gross ist die Nachfrage nach dieser Spezialisierung.

Eine zusätzliche Hürde bei den islamischen Finanzierungsmodellen besteht in der Verpflichtung, die angebotenen Produkte von muslimischen Theologen als halal zertifizieren zu lassen. Die Banken müssen einen Scharia-Rat beauftragen, der wie ein unabhängiges Audit-Büro funktioniert. Die Sharia Boards prüfen, ob die von den Banken angebotenen Produkte mit dem muslimischen Recht konform sind.

Nun gibt es aber nicht an jeder Ecke einen Gelehrten, der diese Prüfung vornehmen kann, denn dazu muss man sowohl einen Doktor in Theologie als auch in Finanzwissenschaften besitzen, und diese doppelte Spezialisierung ist äusserst selten. Dementsprechend ist die Tätigkeit auch sehr lukrativ. Die Kontrollen dieser gefragten Gelehrten sind rigoros. Wenn bestimmte Regeln nicht eingehalten werden, so werden die Banken auf-

gefordert, das Geschäft für nichtig zu erklären, andernfalls würden sie ihr Label «Islamische Finanzierung» verlieren.

ANGEBOT HÖHER ALS NACHFRAGE

Heute ist das islamische Finanzwesen in 80 Ländern der Welt präsent, und sogar auf europäischem Boden gibt es entsprechende Finanzinstitute wie die Islamic Bank of Britain (IBB). Sie wurde 2004 gegründet und verwaltet das Geld von 50'000 muslimischen Kunden in Grossbritannien. Dass die Bank es bisher nicht geschafft hat, schwarze Zahlen zu schreiben, deutet darauf hin, dass der europäische Markt für diese Art der Finanzierung vielleicht noch nicht reif ist. Ihr Überleben verdankt die IBB allein dem Eingreifen der Qatar International Islamic Bank, die ihr diesen Sommer eine Finanzspritze von 20 Mio. Pfund gewährte. «Das ist ein Spezialfall. Die IBB litt unter einem substanziellen Kapitalmangel. Ausserdem haben sich die Kunden beschwert, dass ihnen nicht die erwarteten Leis-

tungen geboten wurden», so die Analyse von John Sandwick.

Zwar scheint derzeit in Europa das Angebot der Nachfrage vorauszuweichen, doch die Experten sind sich einig, dass die Möglichkeit islamischer Finanzierung auf jeden Fall angeboten werden sollte. «Wenn im Rahmen von arabischen Staatsfonds in Städtebauprojekte wie Grand Paris investiert werden soll, muss man diesen Produkttyp anbieten können», erklärt Michel Storck. Die Chancen, über die muslimische Klientel hinaus Kunden zu gewinnen, sind recht mager, auch wenn einige Personen dieses nicht spekulative Modell attraktiv finden. «Die religiöse Dimension ist nicht das einzige Kriterium», meint hingegen Fares Mourad. «Gerade in England gibt es Anleger, die sich für diese Finanzprodukte entscheiden, weil ihnen damit ein gewisses Mass an sozialer Verantwortung garantiert wird. Mit einer Investition nach islamischen Finanzierungsregeln werden auch menschliche Belange in Betracht gezogen.» ■

Sukuk und Musharakas

Zu den schariakonformen Produkten gehören die berühmten Sukuk, durch reale Vermögenswerte gedeckte Anleihen. Hierbei werden die Gelder der Anleger einer dafür bestimmten Zweckgesellschaft übertragen, die sich um die Investitionen kümmert und die damit generierten Erträge sammelt, um diese dann wieder den Anlegern zu übertragen. Bei diesem Finanzierungsmodell hat der Sukuk-Inhaber grundsätzlich kein Eigentumsrecht an den zugrunde liegenden Vermögenswerten, was viele naive Anleger kürzlich während der Dubai-Krise erfahren mussten, die durch fällig gewordene Sukuk ausgelöst wurde. Genau wie Aktien sind also auch Sukuk-Inhaber nicht vor schlecht laufenden Unternehmen geschützt.

Es stehen verschiedene Finanzierungsmodelle zur Auswahl, bei

denen die Risiken zwischen Anleger und Unternehmer aufgeteilt werden. Bei Musharakas teilen sich beide Parteien Gewinne und Verluste. Bei Mudarabas hingegen werden die Unternehmer für etwaige Verluste nicht bestraft, sondern nur die Kapitalgeber, die das Geld aufbringen müssen – eine weitere Eigenart der islamischen Finanzierung.

Da die Banken keine Zinsen erheben dürfen, erzielen sie ihre Gewinne über Provisionssysteme. Zum Beispiel kaufen sie Produkte und verkaufen sie sofort zu einem höheren Preis weiter, den die Anleger dann in Raten abbezahlen. «Für die Finanzinstitute ergeben sich ähnliche Margen wie im Rahmen der konventionellen Finanzierung», versichert Michel Storck.

Mattel: Die Welt als Spielzeug

Technische Innovationen, Allianzen mit der Unterhaltungsindustrie, Übernahme von Konkurrenten... Der US-Riese kennt viele Wege, um seine Vorherrschaft auf dem internationalen Spielzeugmarkt zu sichern. Emilie Veillon

Mattel gibt es inzwischen seit 65 Jahren, und in dieser Zeit hat der heutige Grosskonzern ein aussergewöhnliches Geschick entwickelt, Kauflust zu wecken. Bei Kindern und ihren Eltern, aber auch bei Anlegern. Seit das Unternehmen diesen im Jahr 1960 sein Kapital öffnete, beweisen ihre Investitionen, dass sie offensichtlich Gefallen am äusserst kreativen Marketing des Konzerns finden. Der Spielzeuggigant erneuert nicht nur unablässig seine Klassiker wie Barbie, die ihre Accessoires jeder Jahreszeit anpasst, sondern bringt auch laufend neue Produkte für sämtliche Regionen der Erde auf den Markt.

«Mattel gehört zu den Unternehmen, die am meisten Zeit und Geld in die Forschung stecken, weshalb der Konzern die Trends vorwegnehmen kann», stellt Frédérique Tutt, Analystin bei NPD, einem führenden internationalen Marktforschungsinstitut im Spielzeugsektor, fest.

Hier ein aktuelles Beispiel: das «Smart Cycle», eine Art Velo für die Wohnung, das für Drei- bis Sechsjährige bestimmt ist. Es ist mit einem integrierten Videospiel ausgestattet, das vom seit 1993 zum Konzern gehörenden Kleinkind-Spielzeughersteller Fisher-Price produziert wird. Dieses Kombi-Produkt kommt der aktuellen Begeisterung für Videokonsolenspiele entgegen und beruhigt gleichzeitig jene Eltern, die darum besorgt sind, dass ihre Kinder sich nicht ausreichend



MATTEL



MATTTEL

bewegen könnten. Mattel hat denn auch ein umfangreiches Verkaufsargumentarium entwickelt, das sich auf neurologische Studien stützt, denen zufolge Kinder während körperlicher Betätigung besser lernen. Wie könnte man da wohl Nein zu einem Kind sagen, das sich zu Weihnachten ein «Smart Cycle» wünscht?

VON ALADDIN BIS HARRY POTTER

Mattel hat auch eine Nase für einträgliche Partnerschaften. So hat sich der Konzern beispielsweise recht früh die Zustimmung für die Lizenzproduktion von Spielzeug in Gestalt der Harry-Potter-Figuren nach den Romanen von J.K. Rowling gesichert. Kürzlich wurde zudem mit der Agentur World Wrestling Entertainment (WWE) ein Vertrag über den Vertrieb von Catcher-Figuren ge-

schlossen. Und da ist selbstverständlich auch noch die strategische Partnerschaft mit dem Walt-Disney-Konzern, der Mattel einen schier unerschöpflichen Vorrat an Vorlagen für Figuren und Puppen aller Art liefert.

Heute ist Mattel in mehr als 150 Ländern präsent, in denen das Unternehmen 36 eigene Niederlassungen besitzt. «Das ist eine der Stärken des Konzerns», sagt Frédérique Tutt. «Mit der Eröffnung eines Büros in den meisten westlich geprägten Ländern hat das Unternehmen eine Möglichkeit gefunden, um sich von der Konkurrenz abzuheben.» Diese Strategie erlaubt es ihm zudem, seine Risiken zu verringern: «Die Lancierung der Max-Steel-Figur vor einigen Jahren war kein besonderer Erfolg. In Europa und in den USA wurde sie deshalb wieder aus den Regalen genommen, in Lateinamerika hingegen wird sie weiterhin erfolgreich verkauft. Mattel versteht es, seine internationa-

Mattel: ein stabiler Wert?

Gemäss den Zahlen des Marktforschungsinstituts NPD verzeichnet der Spielzeugmarkt seit Anfang 2010 einen Zuwachs von 5 Prozent. Im Kontext der Wirtschaftskrise und der Stabilisierung der Geburtenzahlen ist dies eine deutliche Steigerung. «Seit mindestens sechs Jahren pendelten wir in den am stärksten entwickelten europäischen Ländern gewöhnlich zwischen 2 und 3 Prozent Wachstum», merkt die Analystin Frédérique Tutt an.

Angesichts der Tatsache, dass Mattel die Nummer eins der Spielzeugindustrie ist, kann sich eine Investition in diesen internationalen Konzern als sehr lohnend erweisen. Doch der Riese ist auch nicht vor Krisen gefeit. In den letzten Wochen mussten in Nordamerika und Europa mehr als zehn Millionen Artikel der Tochtergesellschaft Fisher-Price wegen verschiedener potenzieller Gefahren zurückgerufen werden. Dabei handelte es sich hauptsächlich um Dreiräder, Babyspielsachen und Kleinkinder-Hochstühle. In der Folge brach der Titel an der Wall Street um mehr als 7 Prozent ein, und zwar auf 22,22 Dollar am 15. Oktober 2010.

Bei Drucklegung der vorliegenden «Swissquote»-Ausgabe war es schwierig, den durch diese Affäre verursachten Imageschaden von Mattel zu beurteilen. Immerhin hatte der Multi bereits im August 2007 annähernd 20 Millionen Spielsachen wegen allzu stark bleihaltiger Farbe zurückgezogen. Damals büsste der Titel an der New Yorker Börse 4 Prozent ein. Er stieg dann jedoch wieder auf 23 Dollar, nachdem der CEO und Chairman des Konzerns, Robert Eckert, den amerikanischen Senat beruhigt hatte. Weiterverfolgen!

len Produkte lokal differenziert zu vermarkten», präzisiert die Spezialistin.

Dass der Spielzeugriese die anderen Hersteller schnell überflügelte, ist auch auf seine 1968 etablierte Strategie zurückzuführen, Konkurrenten einfach aufzukaufen. So geschehen etwa mit dem japanischen Unternehmen Arco, dem französischen Puppenfabrikanten Corolle, dem britischen Modellauto-Hersteller Corgi Toys sowie mit den Marken Power Wheels und Scrabble. Für jeden Konzernbereich hat Mattel eine weitgehend globalisierte Produktionsstrategie geschaffen. Die meisten Artikel werden heute in Asien gefertigt. Dies erschwert allerdings auch die Qualitätskontrolle: Seit 2007 mussten Dutzende Millionen Spielsachen zurückgerufen werden (siehe Kasten).

Dafür verstärkt diese Auslagerung die Vorherrschaft des Konzerns bei der Margenoptimierung. Heute vertreibt Mattel weltweit die offiziellen Spielsachen von Aladdin, Avatar, Batman, Harry Potter, den Simpsons, Superman und Toy Story – die legendäre Barbie natürlich nicht zu vergessen. Für dieses Kultspielzeug erarbeitet eine Hundertschaft von Spezialisten laufend neue Modelle. Dabei wird besonders auf die jeweils aktuellen Trends geachtet. Seit den 1960er-Jahren inspiriert man sich auch an internationalen Stars, angefangen bei Brigitte Bardot. Für die Jahresendssaison 2010 sollen die Masse der Puppe denjenigen der auch als Modell bekannten britisch-amerikanischen Schauspielerin Misha Barton nachempfunden sein. ▀

MAT,U



Die Geburt von Barbie

Der Mattel-Konzern verdankt seine Existenz dem wagemutigen kalifornischen Ehepaar Ruth und Elliot Handler. Nach der Hochzeit 1938 arbeitete Ruth als Sekretärin in den Paramount-Filmstudios, während Elliot seine Zeit zwischen Kunsthochschule und Gelegenheitsjobs aufteilte. Von seiner Frau ermutigt, begann er, verschiedene Dekorgegenstände wie Fotorahmen anzufertigen, und eröffnete schliesslich einen kleinen Laden. Dann tat er sich mit dem Literaturagenten Harold Mattson zusammen, und die beiden gründeten die Marke Mattel, eine Zusammensetzung aus Elementen ihrer Namen.

Mit Restmaterialien begann der kreative Bastler, Möbel für Puppenhäuser anzufertigen. Als er darin einen vielversprechenden Absatzkanal erkannte, kaufte er den Anteil seines Partners zurück und beschloss, sich ganz auf die Herstellung von Kinderspielzeug zu konzentrieren.

Als seine Frau beobachtete, wie gern Tochter Barbara mit ausgeschnittenen Frauensilhouetten aus Papier spielte, auf die das Mädchen Kleider malte, entwickelte Ruth die Idee, eine Puppe zum Anziehen in den Handel zu bringen. Als sie sich nach vorhandenen Produkten umsah, entdeckte sie

die deutsche Puppe Lilli, an der sie nach einjährigen Verhandlungen die Rechte erwarb. Barbie kam 1959 auf den Markt. Die 28 cm hohe Puppe besitzt Traummasse sowie Frisuren und Kleider, die sich an Modetrends und der Entwicklung der Frau orientieren.

1961 erhielt Barbie einen männlichen Gefährten, Ken, und im Laufe der Zeit eine ganze Reihe von Nebenfiguren, Häusern und Fortbewegungsmitteln. 1975 zog sich das Ehepaar Handler aus dem Unternehmen zurück. Barbie ist jedoch mit einem auf über 1 Mrd. Dollar geschätzten Markt die führende Marke von Mattel geblieben.

- ✓ Flexibel
- ✓ Diversifiziert
- ✓ Transparent
- ✓ in CHF

Dynamo 3a

Ihre private Altersvorsorge 2010

Dynamo 3a

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

Haben Sie in diesem Jahr schon in Ihre Säule 3a eingezahlt? Wir haben für Sie eine innovative Anlagelösung für die Säule 3a der privaten Altersvorsorge entwickelt: Dynamo 3a* ist ein dynamischer Anlagefonds, der sich automatisch der Marktsituation anpasst und Ihnen eine umfangreiche Diversifikation sowie volle Transparenz bietet.

Ihre Vorteile auf einen Blick

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

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

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

* Goldman Sachs Structured Investment SICAV-DynaMO-CHF Portfolio

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

Dieses Inserat erscheint ausschliesslich zum Zweck der Information über das im Inserat aufgeführte Produkt. Es stellt keine unabhängige Finanzanalyse dar. Dieses Produkt darf US-Personen nicht angeboten und nicht an diese verkauft werden. Anleger sollten vor Erwerb dieses Produktes die Risikoinweise im Auszugsprospekt für die Schweiz und im vereinfachten Prospekt (einschliesslich des produktspezifischen Totalverlustrisikos) genau lesen und etwaige Fragen mit einem Finanzberater besprechen. Exemplare der Satzung, des Auszugsprospekts für die Schweiz (einschliesslich der Nachträge für die jeweiligen Teilfonds), der vereinfachten Prospekte und der Jahres- und Halbjahresberichte von Goldman Sachs Structured Investments SICAV, einer luxemburgischen Investmentgesellschaft mit variablem Kapital, sind kostenfrei beim Vertreter in der Schweiz, First Independent Fund Services AG, Klausstrasse 33, 8008 Zürich, sowie bei der weltweiten Vertriebsgesellschaft, Goldman Sachs International, Peterborough Court, 133 Fleet Street, London EC4A 3BB, Grossbritannien, erhältlich. Die Zahlstelle in der Schweiz ist die Goldman Sachs Bank AG, Münsterhof 4, 8001 Zürich. Sämtliche Angaben sind ohne Gewähr. Swissquote Bank AG übernimmt keinerlei Haftung für direkte oder indirekte Verluste oder Schäden jedweder Art für Investitionen, die durch oder in Verbindung mit den Informationen dieses Inserats getätigt werden.

GSQuartix

Goldman
Sachs

 **SWISSQUOTE**

DER FOREX, EIN UNERLÄSSLICHES INSTRUMENT FÜR EIN AKTIVES MANAGEMENT

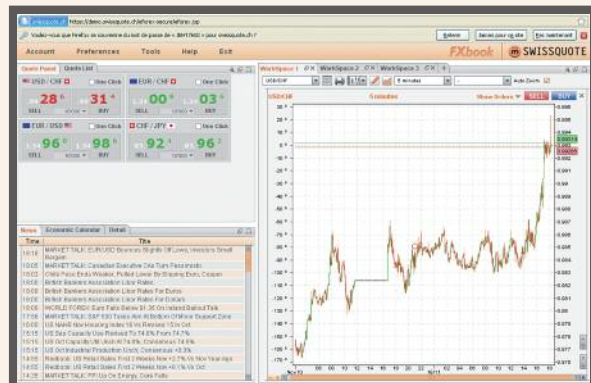
Seit der Krise sind die Finanzmärkte relativ volatil. Der Devisenmarkt oder Forex ist ein einfaches spekulatives Instrument, um mit interessanten Hebelwirkungen zu investieren.

Mit zwei bis drei Billionen Dollar Tagesumsatz (1 Billion = 1000 Milliarden) ist der Forex der grösste und flüssigste Finanzmarkt der Welt. «Der Devisenmarkt ist ein ziemlich spekulatives und sehr forderndes Instrument», betont Swissquote-CEO Marc Bürki. Seine Vorteile? Zunächst die Einfachheit: Man braucht nur ein paar unter den rund 50 verfügbaren Währungspaaren auszuwählen – der Schweizer Franken gehört zusammen mit Euro, Pfund, Yen und dem US-, kanadischen und australischen Dollar zu den Hauptwährungen. Da die Devisenbörsen abgeschafft oder bedeutungslos wurden, ist der Forex im Gegensatz zu den Aktienmärkten, die nur während der Öffnungszeiten der verschiedenen Börsen zugänglich sind, rund um die Uhr geöffnet.

Beim eForex, der elektronischen Form des Devisenhandels, bei der auf dem Währungsmarkt Positionen mit Hebelwirkung genutzt werden können, stehen dem Anleger zwei

Strategien zur Verfügung. Die erste besteht darin, auf kurzfristige Positionen zu setzen und die Kursschwankungen während des Tages zu beobachten. Dabei kann man Informationen antizipieren, die den Wert der Währungen beeinflussen, etwa die Entscheidung einer Zentralbank, den Zinssatz zu senken, oder die Bekanntgabe von Zahlen über den wirtschaftlichen Zustand eines Landes. Die andere Strategie hat einen mittelfristigen Zeitraum im Visier, maximal einige Monate. Man kann zum Beispiel auf ein Erstarken des Dollars setzen – sein Kurs ist gegenwärtig extrem niedrig –, wenn man der Ansicht ist, die US-Wirtschaft werde sich wieder aufrappeln. Wichtig zu wissen ist, dass Gold im Forex wie eine Devisen gehandelt wird. Da sein Wert manchmal innerhalb eines Monats um 10 Prozent steigen kann, würde ein Hebel von 10 (siehe Kasten) einem Gewinn von 100 Prozent entsprechen... ▴



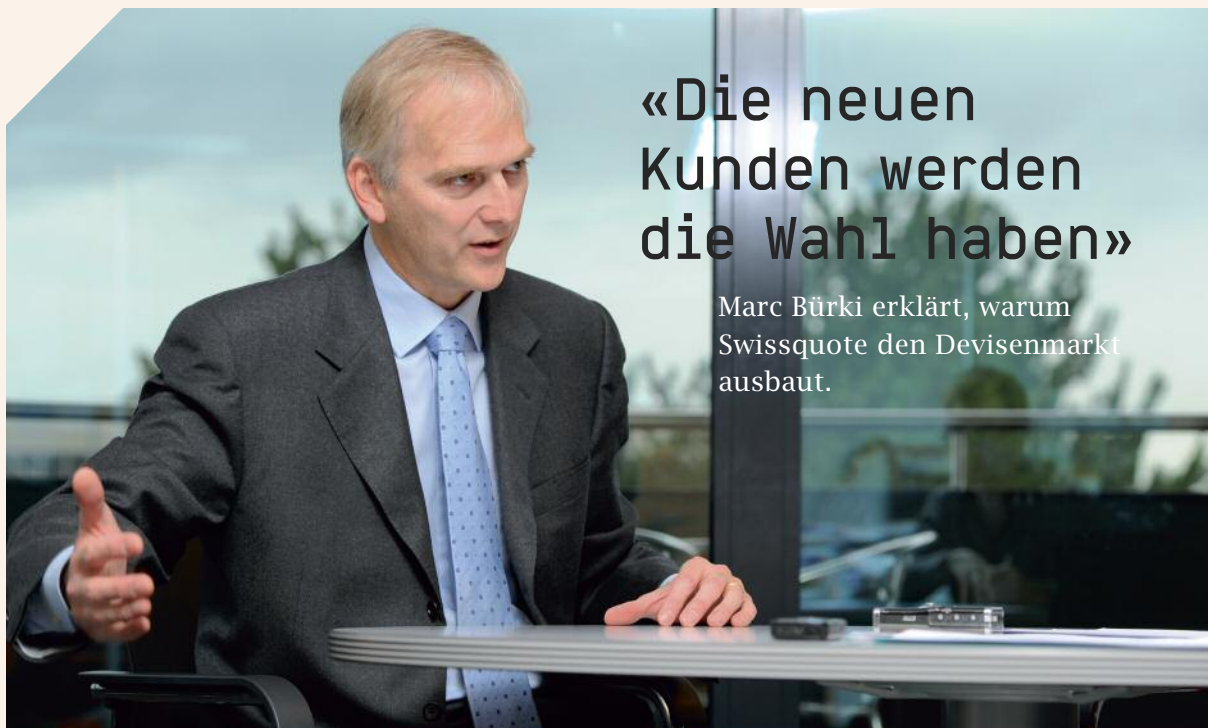


Forex: Was man wissen muss

Eine Währung steigt, wenn die Wirtschaft eines Landes wächst und annähernd Vollbeschäftigung herrscht. Ihr Kurs sinkt, wenn der Zugang zum Geld einfach ist, etwa wegen einer Zinssatzsenkung oder anderer Erleichterungen. Die Angelsachsen sprechen von «Quantitative Easing».

Ein entscheidender Parameter für Anleger ist der Spread, das heisst die Differenz zwischen Verkaufs- und Kaufpreis, die von der eForex-Plattform kassiert wird. Kompetitive Spreads belaufen sich auf einige «Pips» (die vierte Dezimale), etwa jene von Swissquote mit Spreads ab 1,8 Pips. Ein Spread von 2 Pips auf einen Euro/Franken-Kurs von 1,3000 würde einer Kauf/Verkauf-Kote von 1,2999/1,3001 entsprechen.

Der eForex bietet eine sehr grosse Hebelwirkung, die bei Swissquote bis zu 100 steigen kann: Mit einer Marge (oder Garantie-Einzahlung) von 1'000 Dollar kann man effektiv 100'000 Dollar kaufen. In diesem Fall kann sich eine Kursschwankung von einem halben Cent zu einem Gewinn von etwa 500 Dollar summieren, also 50 Prozent – oder im Gegenteil zu einem Verlust um die Hälfte. Um die Gefahr eines Totalverlusts zu vermeiden, schliesst die eForex-Plattform von Swissquote die Position automatisch, sobald die Garantiezahlung mehr als die Hälfte ihres Werts verloren hat. Kleinere Hebel, zum Beispiel 10, erlauben, auf besser kontrollierbare Weise zu spekulieren.



«Die neuen Kunden werden die Wahl haben»

Marc Bürki erklärt, warum Swissquote den Devisenmarkt ausbaut.

THIERRY PAREL

SWISSQUOTE MAGAZINE ▶ Im letzten Oktober haben Sie ACM übernommen, einen der grössten Schweizer Devisenbroker. Warum?

MARC BÜRKI ▶ Um das Volumen unseres Handels im Devisenmarkt zu erweitern. Wir haben auf Swissquote den eForex vor zwei Jahren eingeführt. Ende 2009 setzten wir uns als Ziel, unser Volumen in diesem Markt innerhalb von drei Jahren zu verfünffachen und von 120 auf 600 Mrd. Dollar pro Jahr zu steigern. Mit ACM werden wir bereits auf insgesamt 520 Mrd. Dollar kommen und so dieses Ziel erreichen. Wir konnten ein Unternehmen erwerben, das über ein ausgezeichnetes System und eine interessante Kundschaft vor allem im institutionellen Bereich verfügt.

Was wird sich für die Forex-Kunden von Swissquote und ACM ändern?

Wir werden beide Plattformen behalten. Jene von ACM hat ihre eigenen Qualitäten, wie zum Beispiel einen Multiplattform-Zugang oder die Möglichkeit, Anlagestrategien herunterzuladen. Die Plattform von Swissquote wiederum bietet sehr leistungsfähige Instrumente für technische Analysen. Die neuen Kunden werden die Wahl haben.

Warum wollen Sie den Devisenmarkt innerhalb von Swissquote aufbauen?

Das gehört zu unserer Diversifikationsstrategie. Sie stützt sich heute auf vier Achsen: die Vervielfachung der Zahl der auf unserer Plattform zugänglichen Finanz- und Börsenprodukte; das Investieren der auf unseren Sparkonten angelegten Gelder; die Einführung des automatischen Instruments für ePrivate Banking; und als viertes Standbein

schliesslich den Devisenmarkt. Diese Diversifikation ist wichtig, damit man vermeiden kann, in schlechten Börsenphasen – wie etwa derjenigen, die durch die Finanzkrise von 2007/08 ausgelöst wurde – allzu sehr abgestraft zu werden. Diese Krise ist auf der Ebene der Transaktionen noch immer spürbar, und wenn deren Zahl zurückgeht, sinken auch unsere Kommissionen und damit unsere Einkünfte.

Ist der Devisenmarkt weniger anfällig auf solche Stimmungstiefs?

Ja, zumindest in den meisten Fällen. Es handelt sich um einen sehr dynamischen Markt mit interessanten Fluktuationen. Man kann hier also investieren, selbst wenn die Stimmung an den Börsen eher pessimistisch ist.

Swissquote zählt nur 2'200 aktive Forex-Konten. Warum?

In dieser Zahl sind, wie Sie richtig sagen, nur die aktiven Konten erfasst, das heisst solche, bei denen in den letzten Tagen Bewegungen stattfanden. Insgesamt sind bisher etwa 15'000 Forex-Konten eröffnet worden, das entspricht ungefähr 10 Prozent unserer Kundschaft. Sie sind einfach nicht die ganze Zeit aktiv, im Gegensatz zu den Konten für den Handel mit börsenkotierten Titeln.

Ihr Rat für Investitionen im Forex?

Eine gute Strategie ist es, einen vernünftigen Hebel von 10 oder 20 zu nehmen. Dabei gilt es, die Entwicklung des Kurses im Auge zu behalten oder andernfalls einen automatischen Verkaufsauftrag festzulegen, der auf einem präzisen Gewinnziel basiert. ▲



Mathias Hecht, Schweizer Mitglied des Commerzbank Triathlon Teams.

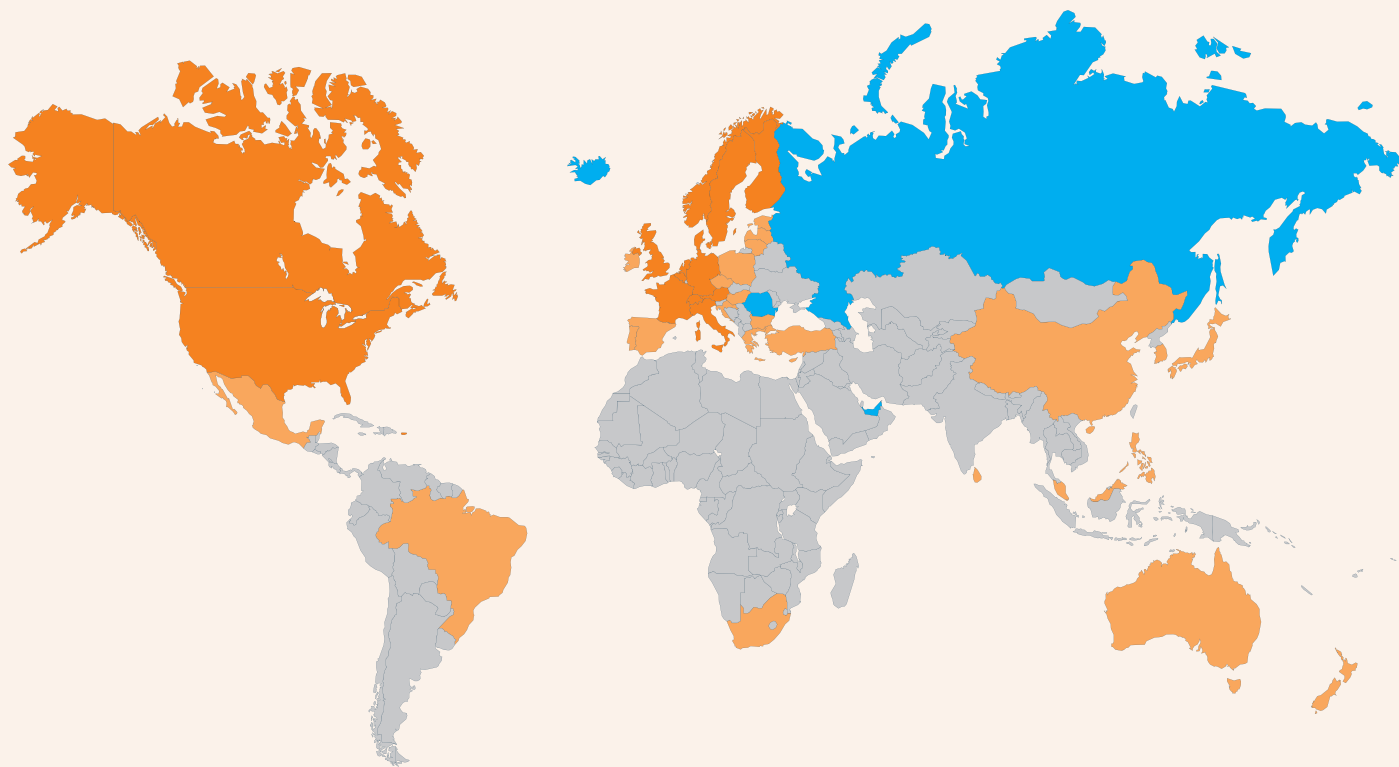
Spitzenleistung. Made in Switzerland.

3.8 km schwimmen, 180 km biken, 42.2 km laufen – bei einem Triathlon werden jedem Athleten beeindruckende Leistungen abverlangt. Ansporn genug für uns, Ihnen als Investor mit unserem neuen Angebot an Warrants in der Schweiz aussergewöhnliche Chancen bei jeder Marktentwicklung zu bieten. Sie möchten investieren? Unsere Warrants erhalten Sie bei Ihrem Online-Broker oder Ihrer Hausbank.

Mehr Informationen

zu Warrants, weiteren Strukturierten Produkten und ETFs: www.zertifikate.commerzbank.ch
zu unserem Engagement im Bereich Triathlon: www.commerzbank.de/triathlon

Gemeinsam mehr erreichen



- ONLINE ECHTZEITAUSFÜHRUNG
- ONLINE VERZÖGERTE AUSFÜHRUNG
- PER TELEFON

SWISSQUOTE BIETET NOCH VIEL MEHR

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

Anlagezertifikate und Hebelprodukte



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

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



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

Die hierin enthaltenen Produktinformationen stellen keine Empfehlung zum Kauf oder Verkauf der darin besprochenen Wertpapiere seitens der HSBC Trinkaus & Burkhardt AG dar und können eine individuelle Anlageberatung durch die Hausbank nicht ersetzen. Die Programm Dokumentation und die Endgültigen Bedingungen können bei der HSBC Trinkaus & Burkhardt AG, Marketing Retail Products, Königsallee 21/23, 40212 Düsseldorf, Bundesrepublik Deutschland, kostenlos bezogen werden und sind unter www.hsbc-zertifikate.ch einsehbar und/oder in elektronischer Form abrufbar. Die hier vorgestellten Finanzprodukte gelten in der Schweiz als strukturierte Produkte im Sinne von Art. 5 des Schweizer Kollektivanlagegesetzes („KAG“) und stellen keine Beteiligung an einer kollektiven Kapitalanlage im Sinne von Art. 7 oder 119 KAG dar und unterstehen somit nicht der Aufsicht der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht. Deshalb kommt ein Investor nicht in den Genuss des vom KAG vermittelten Anlegerschutzes. Display-Abbildung modifiziert dargestellt. Motorola und das stilisierte M-Logo sind Marken oder eingetragene Marken der Motorola Trademark Holdings, LLC. © 2010 Motorola Mobility, Inc. Alle Rechte vorbehalten. Stand: 16.11.2010.

www.acm.ch
Online Devisen Handel



**Kostenloses Probekonto
einrichten**
www.acm.ch

Entdecke die Devisenwelt

Steig ein in die Welt des Devisenhandels. Erforsche ACM's hervorragende Plattformen und Ausführungsmethoden. Erfahren Sie Devisenhandel mit dem führenden Auftragsausführungsspezialisten und zudem mit absoluter Kontrolle Ihres Risiko Managements. Die Welt der Devisen ist nur einen Klick entfernt

«Best Broker - Switzerland 2010» (World Finance)

www.acm.ch
Adopt the Bullish Attitude

ACM
online trading services

TECHNOLOGIE

3D

für jedermann

Nach Kinosälen und Fernsehgeräten erreicht die dritte Dimension nun auch die Hobby-Camcorder. Handelt es sich dabei nur um technische Spielerei oder um eine echte Revolution? Eine erste Begutachtung der verfügbaren Modelle.

Joël Espi



Wer dreidimensionale Fotos knipsen oder 3D-Filme drehen möchte, muss dazu kein Hollywood-Regisseur oder Filmprofi mehr sein. Denn mit den neuen Consumer-Camcordern werden dreidimensionale Foto- und Videoaufnahmen jetzt auch für Laien möglich.

Noch ist das Angebot zwar recht sporadisch, doch angesichts der 3D-Faszination dürften 2011 weitere Geräte auf dem Markt erscheinen. Als allererste Consumer-3D-Kamera wurde die Finepix Real 3D W1 bereits letztes Jahr vom japanischen Hersteller Fujifilm in den Handel gebracht. Seit verganginem Dezember ist mit der W3 eine neue, kompaktere,

leichtere und ergonomischere Version dieses Modells erhältlich. Der Apparat verfügt über zwei Objektive, bietet eine Auflösung von 10 Megapixeln, und die Aufnahmen lassen sich mit Hilfe eines HDMI-Kabels problemlos auf einen 3D-fähigen HDTV übertragen.

Neben den herkömmlichen Digitalkamera-Funktionen (intelligentes Blitzsystem, manuelle Einstellung von Belichtung und Empfindlichkeit, Rote-Augen-Reduktion) besticht die W3 vor allem durch die Möglichkeit, Bilder in 3D festzuhalten. Zur Wiedergabe braucht es lediglich einen 3D-Fernseher und die berühmte 3D-Brille, die im Lieferumfang enthalten ist. Damit



FUJIFILM FINEPIX
REAL 3D W3
2 10-Megapixel-
CCD-Sensoren
HDMI-1.4-Schnittstelle
3,5-Zoll-Display
Gewicht: 230g
Preis: 649.–

kommen die Bilder dem Betrachter buchstäblich entgegen. Für alle, die nicht in eines der immer noch recht teuren HDTV-Geräte investieren möchten, hat Fujifilm als Option zur W3 eigens den Finepix Real 3D V1 entwickelt. Der digitale Mini-Bildschirm mit einer Diagonale von 20 cm ist für 569 Franken erhältlich und erspart auch das Aufsetzen einer 3D-Brille.

Der 3D-Effekt ist mit oder ohne Spezialbrille verblüffend, allerdings kennt der dreidimensionale Spass auch seine Grenzen: Bei Makrofotos oder Landschaftsaufnahmen aus grosser Entfernung ist das Ergebnis eher unbefriedigend. Und ohne ein gründliches Durchlesen der Gebrauchsanweisung empfanden wir die Navigation im Menü und das Ausprobieren der verschiedenen Finepix-Funktionen als etwas kompliziert, vor allem im sehr unübersichtlichen Video-Modus (zumindest beim Vormodell W1, das zum Testzeitpunkt verfügbar war).

Doch die Handhabung des Geräts bietet auch einige sehr angenehme Überraschungen: Bei Aufnahmen im Auto-Modus erscheinen die 3D-Bilder direkt auf dem Monitor, und zwar noch bevor der Auslöser überhaupt betätigt wird.

Inzwischen gibt es sogar die Möglichkeit, seine Fotos mit 3D-Effekt ausdrucken zu lassen. Fujifilm bietet 3D-Abzüge an, auf denen durch die verwendete «Lentikular-Technik» zwei Bilder unter zwei verschiedenen Winkeln übereinandergelegt werden. Dadurch kann man sich die Fotos auch ohne 3D-Brille ansehen. Erhältlich sind die beiden Standard-Fotoformate (10x15 und 13x18), und die Kosten liegen bei rund 5 Franken pro Abzug, sind also nicht ganz billig. Nach der Bestellung per Internet heisst es warten ... Das Papier wird in Japan hergestellt, und die Lieferung dauert insgesamt etwa 20 Tage.

FILMEN IN 3D

Die weltweit erste 3D-Videokamera für Hobbyfilmer wurde von Panasonic lanciert. Der HDC-SDT750 ist ein klassischer



FUJIFILM FINEPIX
REAL 3D V1
3D-Fotorahmen
Preis: 569.–

digitaler Camcorder, der dank einer Vorsatzlinse dreidimensionale Aufnahmen machen kann. Geburtstagstorten steigen aus dem Bildschirm auf, Ferienstrände wirken zum Greifen nah, Tauchgänge lassen sich nacherleben, ohne dabei nass zu werden: Die Wiedergabequalität ist atemberaubend. Mit ihrem raffinierten Bildstabilisator gleicht die Kamera sogar die Armbewegungen der filmenden Person aus. Zu den neuesten technischen Features aus dem Hause Panasonic gehören auch die automatische Kontrasteinstellung und die Pre-Rec-Funktion. Ist Letztere aktiviert, werden ständig drei Sekunden Video aufgenommen und wieder gelöscht. Drückt der Benutzer auf die Aufnahmetaste, wird die aktuelle 3-Sekunden-Sequenz automatisch vor den neuen Bildern eingefügt.

Dreidimensionales Filmen ist also keine Hexerei. Wie beim Fotoapparat von Fujifilm verringert sich allerdings auch beim HDC-SDT750 die räumliche Wirkung bei Aufnahmen mit besonders engem Winkel oder bei besonders grossen Distanzen.



PANASONIC
HDC-SDT750
Bildsystem AVCHD
3-Zoll-Display
Surround-Sound-System 5.1
HDMI-mini-Anschluss
Preis: 2'100.-

Professionelle Studios kommen mit diesem Problem aber gut zurecht: «Bei Aussenaufnahmen können wir die Kameras um 30 Meter verschieben, um die Tiefenwirkung der Berge zu verstärken», erklärt Yves Noël, Videofilmer bei NVP 3D, einer auf 3D-Filme spezialisierten Produktionsfirma.

Ein weiteres Manko beim Consumer-Camcorder von Panasonic ist, dass einige technische Features durch den Einsatz der 3D-Vorsatzlinse wegfallen. Beispielsweise sind Full-HD-Aufnahmen dann nicht mehr möglich, und auch die maximale Blende verändert sich von f/1,5 auf f/3,2.

UNGEWISSES POTENZIAL

Doch wer nutzt diese neuen Technologien überhaupt? Emmanuel Derval, technischer Projektleiter bei Radio Télévision Suisse, gibt sich skeptisch: «Diese Art von Ausrüstung kann vielleicht eine kleine Gruppe von 3D-Freaks begeistern. Beim Normalverbraucher bin ich mir hingegen nicht so sicher. Ein 3D-Filmchen von seinem gerade geborenen Sprössling zu machen mag ja ganz toll sein, aber das war es dann auch schon fast wieder.» Weniger Zweifel hegt hingegen Yves Noël: «3D ist in erster Linie eine persönliche Vorliebe. Die Anwender werden selbst herausfinden, was sie gebrauchen können.»

Trotz der gegenwärtigen Aufbruchstimmung steckt das dreidimensionale Bild noch in den Kinderschuhen. Auch ist nicht abzusehen, welche Innovationen und Massenprodukte in Zukunft noch entwickelt werden. Sony verkauft bereits einige Modelle mit Optionen für dreidimensionale Bilder und will 2011 eine 3D-Kamera auf den Markt bringen. Bei den grossen Foto- und Videomarken wie Nikon und Canon hingegen tut sich bislang noch nichts. Vielleicht will man dort erst noch die Reaktionen auf die neuesten Produkte abwarten. Yves Noël ist überzeugt, dass in ein paar Jahren alle Fernsehgeräte mit einer 3D-Funktion ausgestattet sein werden. Für die Hersteller wäre dies ein klarer Anreiz, mehr Kameras auf den Markt zu bringen. ▲

going private



Online anlegen in Schweizer KMU und nicht notierte Unternehmen



Photo: Cultwork

www.cofundit.com

**Spezialisiertes
Netzwerk für
Darlehensfinanzierung von
Wachstumsunternehmen
durch private Investoren**

 **cofundit**

Connecting Minds, Funding Business

Information und Registrierung: info@cofundit.com Cofundit Sàrl, Lausanne

REISE

Delhi–Mumbai mit dem Auto

Tempel, verziert wie Schmuckstücke, romantische Hotels mitten im Wasser, das pulsierende Leben in den Megastädten – die Tour verspricht, schön und ereignisreich zu werden. Ein Streifzug mit dem Auto durch das Land der 330 Millionen Gottheiten.

Camille Guignet



Nicht ohne meinen Fahrer

Mit dem Auto zu reisen, hat viele Vorteile. Es ist nicht nur kühl und bequem, sondern auch doppelt so schnell wie Zug oder Bus, und man hat die Freiheit, die Aufenthaltszeit an jedem Ort nach Belieben zu verlängern oder zu verkürzen.

Warteschlangen und Verspätungen passen nicht gut zum Urlaub, und wer mit dem Auto unterwegs ist, kann sich den Stress mit öffentlichen Verkehrsmitteln sparen. Diese Argumente wiegen umso schwerer in einem Land, in dem die Entfernungen zwischen den Städten sehr gross sind (mit dem

Auto sollte man sechs Stunden Fahrzeit pro Etappe einplanen). Diese langen Strecken bestimmen den Rhythmus der Reise. Und sie geben die Möglichkeit, in aller Ruhe die Landschaft und die verschiedenen Strassenszenen zu betrachten. Dennoch ist Vorsicht geboten. Da der Blinker in Indien als überflüssiges Spielzeug angesehen wird, kann es durchaus riskant sein, seine Fahrkünste unter Beweis stellen zu wollen. Sich einen Fahrer zu leisten, hat also nichts mit Luxus zu tun. Und auch dann sollte man sich auf einige Schreckmomente gefasst machen ...

Die leuchtenden Farben, das milde Klima und die Spiritualität der Einwohner - Indien fasziniert. Und ist nicht mehr allein Abenteurern vorbehalten, da man das Land heute ohne Verzicht auf Komfort entdecken kann, indem man zum Beispiel die Dienste eines Fahrers in Anspruch nimmt. So vermeidet man zudem, die örtlichen Verkehrsregeln entschlüsseln zu müssen! Die hier vorgestellte Route ist leicht in zehn Tagen zu schaffen und stellt eine originelle Alternative zum Klassiker Delhi-Agra-Varnasi dar. Unsere Reise beginnt in der indischen Hauptstadt und führt uns mit Kurs auf Mumbai gen Süden.

Ankunft in Delhi, der lauten und chaotischen Hauptstadt. Ein Mercedes überholt einen Ochsenkarren - ein treffendes Beispiel für die Komplexität und die Widersprüche des Landes. Auch wenn in Delhi viele Quartiere hochmodern sind, ist diese Modernität nur Schein. Die Hauptstadt ist vom Einfluss zahlreicher Traditionen und nach wie vor von einer konservativen Mentalität geprägt. Arrangierte Ehen beispielsweise sind immer noch gängige Praxis, und auch das Kastensystem ist noch sehr präsent in den Köpfen, obwohl es 1950 von Premierminister Nehru abgeschafft wurde. Bald beginnt die permanente Hektik dieser riesigen Stadt, anstrengend zu werden. Unser Fahrer startet den Motor, und wir entfliehen Delhi in Richtung einer ruhigen und reizvollen kleinen Ortschaft: Pushkar.

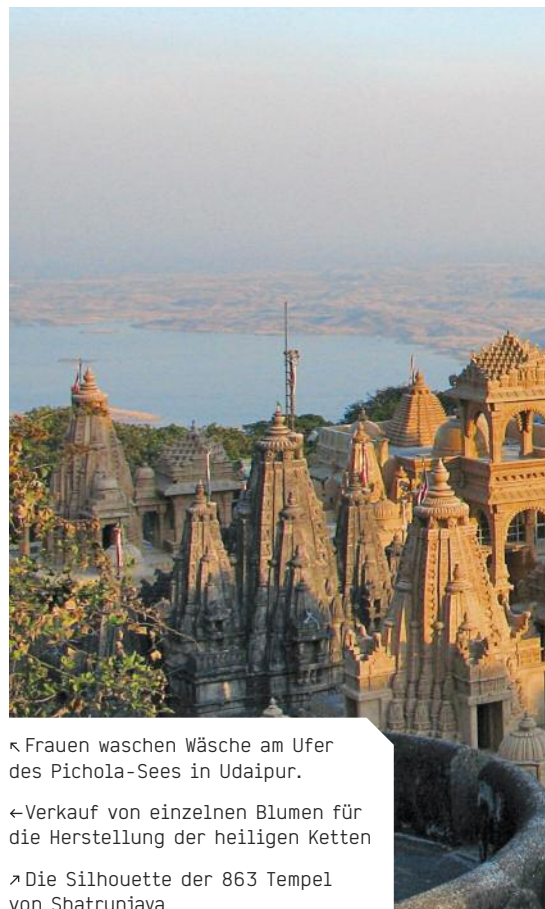
Einer Legende nach tötete Schöpfergott Brahma einst mit einer Lotusblume einen Dämon, wobei Blütenblätter auf die Erde fielen und einen See bildeten. Rings um den See entstand die kleine Stadt Pushkar, ein bedeutender hinduistischer Wallfahrtsort. Einmal im Jahr, im November, wird dieses friedliche Örtchen zum Leben erweckt und komplett verwandelt, denn dann findet hier der grösste Kamelmarkt der Welt statt. Den Rest des Jahres folgen die Tage einem immergleichen Rhythmus. Jeden Morgen treffen sich die Gläubigen am Ufer des Sees und führen verschiedene Rituale durch, um ihre Seelen zu reinigen. Hindus sehen das Leben als einen Zustand des Leidens und der Unwissenheit an, von dem sie sich befreien wollen. Ihre Rituale zielen darauf ab, dem Kreislauf der Wiedergeburt ein Ende zu setzen, um Unsterblichkeit im Kreise der Götter zu erlangen: «Moksha», das Äquivalent des buddhistischen Nirwana. Auf dem See treiben Opfergaben und erzeugen leuchtende Farbflecken auf dem dunklen Wasser. Am Ende des Tages wird die religiöse Stimmung vom Lachen der Kinder unterbrochen, wenn sich das heilige Gewässer in ein Schwimmbecken verwandelt. Während dieser kurzen Zeit des Spielens gewinnt das freud- und kraftvolle Leben die Oberhand. Abends kehrt dann die andächtige Atmosphäre zurück.



FRANCISCO MARTINS



LE CERCLE



«Frauen waschen Wäsche am Ufer des Pichola-Sees in Udaipur.

«Verkauf von einzelnen Blumen für die Herstellung der heiligen Ketten

»Die Silhouette der 863 Tempel von Shatrunjaya

«Ein Gast wird empfangen wie ein Gott», besagt ein indisches Sprichwort. Das Taj Lake Palace in der kleinen Stadt Udaipur ist ein alter Palast, der mittlerweile als Hotel dient, und versinnbildlicht diesen Spruch sehr treffend. Das Gebäude aus weissem Marmor erhebt sich inmitten des ruhigen Wassers im Pichola-See. Majestätisch wirkt es in Vollmondnächten, wenn es sich geheimnisvoll und fast melancholisch im Wasser spiegelt. Eine sagenhafte Kulisse, die unweigerlich an den Prunk und die Raffinesse der Zeit der Maharadschas vor 250 Jahren erinnert. Weniger weit zurück liegen die Dreharbeiten zu «Octopussy», bei denen der Palast als Hintergrundkulisse für die Abenteuer von James Bond diente.

EIN HAUCH MYSTIK

Gegenüber erhebt sich das City Palace. Das imposante Gebäude aus honigfarbenen Steinen liegt auf halbem Weg zwischen Palast und Festung und beherr-

bergt unzählige Räume, Säle, Innenhöfe sowie Terrassen. Es besteht aus zwei Teilen, von denen der luxuriöseste einst allein den Männern vorbehalten war.

863 Tempel. 3'950 Stufen. 600 Höhenmeter. Diese Zahlen sind keinesfalls die Vorgaben für ein mathematisches Problem, sondern die realen Parameter eines besonderen Schauplatzes: die Tempel von Shatrunjaya, oberhalb der Stadt Palitana. Dem Glauben der Jainas zufolge «muss sich das Individuum über die Welt der Wünsche und Begierden erheben». Ist das die Erklärung dafür, dass die Tempel auf dem Gipfel des einzigen Hügels der Region errichtet wurden? Auf diese Frage gibt es keine Antwort. Doch das hindert Pilgerscharen und andere Besucher nicht daran, im Morgengrauen aufzustehen und den Aufstieg zu dem heiligen Ort in Angriff zu nehmen. Die Älteren nehmen die Dienste von Trägern in Anspruch, die sie schweisssgebadet

auf Hängestühlen zur Spitze des Hügels bringen. Beim Aufstieg eröffnet sich ein atemberaubender Blick über das Tal. Mit der Anstrengung und der leichten Brise sind die besten Voraussetzungen gegeben, um selbst den unglaublichsten Menschen einen mystischen Hauch einzufliessen. Oben erstreckt sich eine Festung aus Tempeln und Heiligtümern, die den Himmel zu berühren scheinen. Es sind zerbrechliche Bindeglieder zwischen der Menschen- und der Götterwelt. Die Festung präsentiert sich in mannigfaltigen Formen und Farben und mit reichen Verzierungen. Hier hält die Zeit in ihrem Flug einen Moment inne.

MUMBAI : ZWISCHEN ARMUT UND LUXUS

Die Ankunft an unserem Reiseziel wird von lautem Hupen begleitet: Willkommen in Mumbai! Mehr oder weniger mühselig bahnt sich das Auto einen Weg durch die Menge. Die Menschen



ANNE GHIBA

gehen mit kurzen, eiligen Schritten. Die Körper begegnen und berühren sich mit einer überraschenden Natürlichkeit. Wie viele andere indische Grossstädte oszilliert auch diese Megastadt zwischen Tradition und Moderne, Armut und Luxus. Wolkenkratzer erheben sich direkt neben den Slums, in denen mehr als die Hälfte der Bevölkerung zusammengepfercht lebt. Mumbai kocht regelrecht über, die Regierung ist überfordert und weiss nicht mehr, wo sie seine Bewohner unterbringen soll. Diese lächeln nichtsdestotrotz. Die Laune ist gut, was sicher viel mit der Lebensphilosophie zu tun hat, denn es heisst, «eine Aufgabe, die in diesem Leben nicht zu Ende gebracht werden kann, wird es mit Sicherheit im nächsten Leben». Gelassenheit und Leichtigkeit – das ist es wohl, was den Charme dieses doch etwas verrückten Landes ausmacht. Und die Reisenden trifft es mit-ten ins Herz. ▲

PRAKTISCHE TIPPS

Mietwagen: Ein Auto kann vor Ort in Delhi gemietet werden; bequemer ist es aber, die Reise von der Schweiz aus zu organisieren. Über die Reisebüros Amicale India und La Maison des Indes kann man im Vorfeld einen Wagen inklusive Fahrer buchen. Zur Auswahl stehen zum einen vorgegebene Rundreisen, zum anderen Routen, die nach den Wünschen der Kunden individuell zusammengestellt werden. Kontakt: www.amicaleindiatoours.com und www.maisondesindes.com.

Budget: Die Kosten liegen bei etwa 600 Franken für 10 Tage (Auto und Fahrer).

Entfernung Delhi–Mumbai: 1809 km

Jahreszeit: Der beste Zeitraum für eine Reise in diese Region Indiens ist die kühlere Jahreszeit von Oktober bis März, nach dem Monsun und vor der grossen Hitze.

Impfungen: Für eine Indienreise sind keine speziellen Impfungen vorgeschrieben. Man sollte sich aber vergewissern, dass die üblichen Impfungen aufgefrischt sind (Diphtherie, Tetanus, Polio usw.).

Unterkunft:

Taj Lake Palace in Udaipur: lakepalace.udaipur@tajhotels.com (Tel.: +91 800 4 588 1 825)

Visum: Schweizer Staatsangehörige können sich in einer indischen Botschaft ein Visum ausstellen lassen. Die Bearbeitungszeit beträgt etwa drei Wochen.

Nützliche Ratschläge: Weite, leichte Kleidung tragen. Als Paar in der Öffentlichkeit keine Zärtlichkeiten austauschen, die Inder haben ein ausgeprägtes Schamgefühl. Vor dem Betreten von Tempeln die Schuhe ausziehen.



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

Credit Suisse ETFs – Expect Expertise

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

csetf.com

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

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



CREDIT SUISSE

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

AUTO

Baby-SUV: der freche kleine Bruder des Geländewagens

Verspielt, praktisch, sparsam und leicht in der Handhabung – die neue Generation der Geländewagen gibt sich ein neues Image mit superkompaktem Design. Ganz anders als sein schwerer, teurer und gefrässiger grosser Bruder zielt der Baby-SUV auf eine jüngere, urbanere Zielgruppe und auch stärker auf Frauen. Nach Mini und Nissan wollen nun auch Audi, Mercedes und sogar Range Rover im Baby-SUV-Segment mitmischen.

Blaise Duval und Andreas Turner



Nissan Juke

Vom Erfolg des Qashqai war Nissan selbst überrascht; kein Wunder also, dass der Juke nun in dessen ruhmreiche Fussstapfen treten soll, um als Junior zu glänzen. Vom Design her fehlt keines der Merkmale, die dem älteren Bruder zum Erfolg verhalfen: Die schrägen Schlitze für das Tagfahrlicht wurden in ihrer aggressiven Position oben auf der Motorhaube belassen, während die grossen Scheinwerfer dem Wagen zweifellos einen sportlichen Touch verleihen. Die charakteristischen Stilelemente der Marke werden durch die grossen Radkästen, die nach hinten schmal zulaufenden Fenster und die sehr markanten Kotflügel verstärkt. Ab 23'900 Franken.

Nach der letzten Welle neuer SUV (Sport Utility Vehicle), die vor allem durch den Porsche Cayenne, den BMW X5, den VW Tuareg oder auch den Audi Q7 verkörpert wurde, hat die Automobilindustrie nun eine neue Goldader entdeckt: den Kompakt-SUV, auch Baby-SUV oder Crossover genannt. Das neue Objekt der Begierde folgt in konzentrierter Form dem Rezept des klassischen SUV: Outdoor-Look, erhöhte Sitzposition und Allradantrieb. Ob Mini Countryman, Toyota Urban Cruiser oder Nissan Juke – alle Baby-SUV verabschieden sich vom trostlosen Einheitslook der traditionellen Karosserien. Die Modelle sind sowohl verspielt als auch praktisch, vermitteln Sicherheit und bekennen sich klar zu ihrem Stil, wodurch sie besonders bei der jüngeren, oft weiblichen Kundschaft aus der Stadt gut ankommen.

Der Trend zeichnete sich schon in den letzten Jahren mit Modellen wie dem BMW X3, dem VW Tiguan oder dem Audi

Q5 ab, deren Grösse deutlich vernünftiger war als die ihrer riesigen Geschwister. Jetzt nehmen die Hersteller auch das Segment der Kompaktwagen ins Visier, ganz nach dem Vorbild des BMW X1, des neuen Verkaufsschlagers in dieser Sparte (siehe Beilage auf Seite 92).

«Auf dem gesättigten europäischen Markt haben die Konsumenten Lust auf etwas Neues.»

Die Baby-SUV der Japaner und Koreaner, wie der Nissan Juke oder der Kia Soul, machen gerade den kleinen Stadtautos ihr Revier streitig. «Auf dem gesättigten europäischen Markt haben die Konsumenten Lust auf etwas Neues, und da kommen die kleinen SUV genau richtig»,

kommentiert Francisco Camilher-Carvalho, Analyst bei IHS Global Insight in London. «Die Auftragszahlen für den Juke zum Beispiel übertreffen bisher deutlich die Erwartungen. Nissan musste



BMW X1

Der neue SUV des Münchner Konzerns ist kompakter und dynamischer als seine Vorgänger und ein echtes Erfolgsmodell. In den ersten drei Quartalen dieses Jahres wurde er in der Schweiz mehr als 2'400 Mal verkauft, wie einer Statistik von Eurotax-Glass's International zu entnehmen ist. Im selben Zeitraum kam der grosse Bruder X3 – der natürlich langsam in die Jahre kommt – nur auf 468 Exemplare und der voluminöse X5 auf 631. Selbst die 3er-Reihe, das Rückgrat des Unternehmens, schneidet mit 3'310 Exemplaren nur leicht besser ab als der X1. Der «kleine» Crossover von BMW, der auch mit Zweiradantrieb angeboten wird und als direkter Konkurrent des VW Tiguan gilt, ist ab 39'900 Franken zu haben.

die Produktionsplanung bereits nach oben korrigieren. In diesem Segment gibt es also noch Spielraum.»

«Man kann wirklich von einem Boom sprechen», meint auch Raphaël Leuba, Journalist der Wochenzeitung «Revue Automobile». «Man muss sagen, dass die erhöhte Sitzposition ein echtes Plus ist. Sie ist angenehm, macht Spass und vermittelt zugleich ein höheres Sicherheitsempfinden, auch wenn rein faktisch die passive Sicherheit nicht unbedingt besser ist als bei einem klassischen Fahrzeug.» Aus praktischer Sicht spricht ebenfalls viel für den Kompakt-SUV. Der Toyota Urban Cruiser zum Beispiel bietet mehr Bewegungsfreiheit und Stauraum als das

Stadtauto Yaris, auf dessen Basis er entwickelt wurde.

Im Vergleich zu den grossformatigen SUV mit zum Teil exorbitant hohem Verbrauch haben die Baby-SUV eine deutlich zeitgemässere Ökobilanz. Da sie völlig komplexfrei ihren Platz in der Stadt beanspruchen, wird der Allradantrieb fast nebensächlich, sodass er in diesem Segment häufig sogar nur als Option angeboten wird. Für die Hersteller ist das auch eine Möglichkeit, die Wagen zu konkurrenzfähigeren Preisen zu verkaufen, die aber immer noch über denen eines Stadtautos oder eines Kompaktwagens mit ähnlichen Dimensionen liegen. «Bei gleicher Grösse ist die Marge der Hersteller bei einem SUV sicher höher als bei einem herkömmlichen Wagen», meint Raphaël Leuba. «Der Neuheitseffekt erlaubt eine höhere Positionierung in der Preispalette, auch wenn viele Elemente von den anderen Modellen übernommen werden.»

Und der Trend breitet sich aus. Das Motto «Small is beautiful» wird zurzeit ganz grossgeschrieben, und so sind bei vielen Automobilherstellern derzeit Baby-SUV in Vorbereitung – auch bei den Nobelmarken. Neben dem Ford

Fiesta SUV, dem Honda Jazz SUV oder dem Chevrolet Viva, die schon in den Startlöchern stehen, ist bald auch mit den Neulingen bei Range Rover, Audi und Mercedes zu rechnen. Im Fall des Range Rover Evoque liegt man auf jeden Fall noch deutlich über der durchschnittlichen Stadtautogrösse, aber in dieser exklusiven Nische ist der mit dem Evoque gegangene Schritt schon ungewöhnlich genug und daher auf jeden Fall begrüssenswert.

Allgemein setzen die Marken bei ihren SUV auf kleinere Dimensionen. Doch eine, nämlich Mini, fällt aus dem Rahmen und macht genau das Gegenteil. Der Hersteller hat sich vom Erbe des historischen Mini-Mythos losgesagt und kommt damit auf Dimensionen, die für ihn bisher undenkbar waren: länger, breiter, höher und auch schwerer. Im Vergleich zum Mini Cooper legt der Countryman um 7,5 Zentimeter an Höhe und knapp 40 Zentimeter an Länge zu. Damit ist ein Mini erstmals länger als vier Meter und geht als echter Viertürer durch – ironisch, wenn man bedenkt, dass parallel dazu Range Rover seinerseits mit dem Evoque das erste Cross-over-Coupé präsentiert ... ▀



Mini Countryman

Puristen und Fans der alten Minis werden beim Anblick des Countryman sicher das Gesicht verziehen und meinen, er habe mit Mini nicht mehr viel zu tun. Und dennoch werden auch eingefleischte Mini-Liebhaber nicht völlig befremdet reagieren, sondern sich vielleicht sogar von der deutlich verbesserten Bewegungsfreiheit verführen lassen, die der etwas grösser geratene Mini-Spross bietet. Ersten Tests der Fachpresse zufolge konnten die Sportlichkeit und die Dynamik des Cooper erhalten werden. Am entscheidenden Merkmal wurde also nicht gerüttelt. Innen reicht die Mittelkonsole bis zu den Rücksitzen und bietet Platz für Sonnenbrille, Becher und iPod. Es herrscht ge-

dämpfte Lounge-Atmosphäre, die nachts zusätzlich von der bläulichen Beleuchtung der Türgriffe unterstrichen wird. Der optionale Allradantrieb ist mit den neusten Feinheiten ausgestattet: Dank eines elektromagnetischen Differenzials wird die Kraft den Bedingungen entsprechend verteilt und kann bei Bedarf vollständig auf die Hinterachse übertragen werden. So kann also auf dem Weg zu einem Ski-Wochenende auch bedenkenlos über verschneite Strassen gefahren werden. Als Modell mit Zweiradantrieb ist der neue Countryman ab 27'900 Franken erhältlich.

DIE STARS VON MORGEN

Range Rover Evoque:
Das kompakte Cross-Coupé

Der Evoque präsentiert sich stolz als leichtester und kompakter Range Rover aller



Zeiten, 43 Zentimeter kürzer als der Range Rover Sport. Das Cross-Coupé wird ab Herbst 2011 erhältlich sein, mit Front- oder Allradantrieb. Seine sportliche Linie, sein ungewöhnliches Format und seine Sparsamkeit dürften ihm die Gunst einer Kundschaft sichern, die sich vor der Entwicklung dieses kompakten SUV eher von den Range-Rover-Modellen abgewendet hat. Der Einstiegspreis für den Evoque wird voraussichtlich bei rund 40'000 Franken liegen.

Audi Q1: Der Macho

Audi baut seine Palette in allen Fahrzeugklassen aus. Nur kurz nach der Präsentation des Q3, der 2011 auf den Markt kommen soll, bekommt die Q-Familie 2013 schon wieder Nachwuchs, nämlich den Baby-SUV Q1. Kennzeichen des neuen Modells, einer Art A1 Sportback im Outdoor-Look, werden ein ansteigendes Profil, eine erhöhte Radaufhängung und eine muskulöse Karosserielinie sein. Mit einer Länge von weniger als vier Metern erscheint der Q1 als adliger Bruder des Skoda Yeti und des von VW angekündigten SUV Polo. Für den Vierradantrieb sorgt die 4Motion-Technik des aktuellen Golfs. Die Designer arbeiten zudem bereits an einer Zweitürer-Variante. Der Rivale des Mini Countryman wird voraussichtlich ab 35'000 Franken erhältlich sein.

Mercedes BLK:
Der günstigste SUV mit dem Stern

Der Mercedes BLK vermittelt ein Gefühl von typisch deutscher Stabilität. Auf Basis der nächsten A-Klasse-Generation wird er über eine lange Motorhaube, eine stark geneigte Windschutzscheibe, grosse Räder sowie breite, bullige Kotflügel verfügen. Der kleine SUV zielt auf die Lücke zwischen dem BMW X1 und dem Mini Countryman, wird aber sicher auch dem Evoque von Range Rover Konkurrenz machen. Der BLK wird wohl die günstigste Lösung für all jene sein, die gerne einen Geländewagen mit Mercedes-Stern fahren wollen. Da dieser Baby-SUV nicht nur die Kasse des Konzerns wieder auffüllen, sondern auch den Flottenverbrauch senken soll, wird er mit einem sparsamen Dieselmotor ausgestattet sein.

NIVEA
FOR MEN

VOM
NACHTSCHICHT LOOK
**ZUM HELLWACH
LOOK**

NEU

www.NIVEAFORMEN.ch
WAS MÄNNER WOLLEN

HINGUCKER



Retro-Look

Zum 10. Geburtstag der Produktreihe Henry Kloss bietet Tivoli Audio das erste Modell der Radioserie des legendären Akustikdesigners im neuen Look an. Die One Serie Frost mit weisslackiertem Gehäuse und der Front in verschiedenen leuchtenden Farben verfügt über einen Audio-Anschluss für einen iPod oder einen anderen MP3-Player.

www.tivoliaudio.com

298.–

Hommage an Thomas Mann

In ihrer Kollektion zu Ehren berühmter Schriftsteller bringt die Marke Montblanc eine limitierte, Thomas Mann gewidmete Edition heraus. Mit Laser eingravierte Textfragmente aus den «Buddenbrooks» zieren das Kalbsleder-Portefeuille, das von einem Notizblock begleitet wird.

www.montblanc.com

480.–



Tee spezial

Inspiziert vom Erfolg der Nespresso-Kapseln, lanciert Nestlé dieses Konzept nur für Teetrinker mit der Teemaschine Special T. Welche Vorteile bietet sie? Eine grosse Auswahl von 25 Sorten an grünen, schwarzen, weissen, roten und sogar blauen Tees in Aluminiumkapseln. Ausserdem berechnet die Maschine die perfekte Temperatur und Brühzeit für jede Sorte.

www.special-t.com

199.–



Multifunktional

Die Marke Freitag, berühmt für ihre Taschen aus Recyclingmaterialien, kommt diesmal mit einem intelligenten und eigenwilligen Produkt auf den Markt. F48 Hazzard ist Rucksack, Schultertasche und Akten tasche in einem, fasst 15 Liter und ist in verschiedenen Farben lieferbar.

www.freitag.ch

350.–



Geschmackvolle Hülle für MacBook Pro

Eine Reisetasche mit exklusiven Motiven, die Paul Smith speziell für das MacBook Pro entworfen hat. Der britische Designer hat in Zusammenarbeit mit Apple eine Serie von Accessoires entwickelt, die seinem Stil entsprechen – klassisch mit einem originellen Touch.

www.apple.ch

410.–



Champagner mit Goldflitter

Ein Champagner aus 90 Prozent Pinot Noir, 7 Prozent Chardonnay und 3 Prozent Pinot Meunier, in dem Pailletten aus purem 24-karätigem Gold schwimmen. Luxor wurde vom Lebensmittelhändler Jean-Christophe Rousseau 2004 lanciert und wird jetzt auch in der Schweiz verkauft.

www.luxorbrut.com

270.–

Express-Skibrille

Für Skifahrer und Snowboarder, die vom häufigen Brillenputzen genug haben, gibts eine gute Nachricht: Die Sichtscheiben von Giro Manifest lassen sich in Sekunden auswechseln, selbst in schwierigen Situationen. Lieferung mit sphärischer Doppelscheibe, einer Entwicklung von Carl Zeiss.

www.giro.com

Ab 349.–

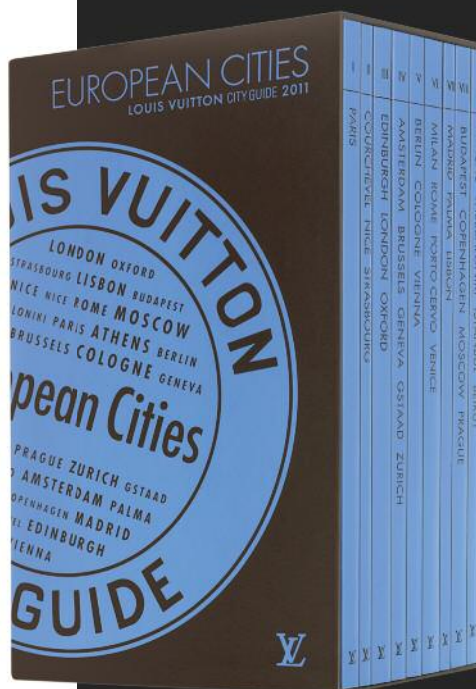


Gstaad chic und praktisch

Die in den City Guides des berühmten Kofferproduzenten aufgelisteten Trendadressen in Paris, New York oder Knokke-le-Zoute sind für reisende Ästheten ein Muss. In der Schweiz ist – nach Basel 2010 – nun Gstaad an der Reihe mit einem Auftritt im schönen Band der europäischen Städte.

www.louisvuitton.com

36.–



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

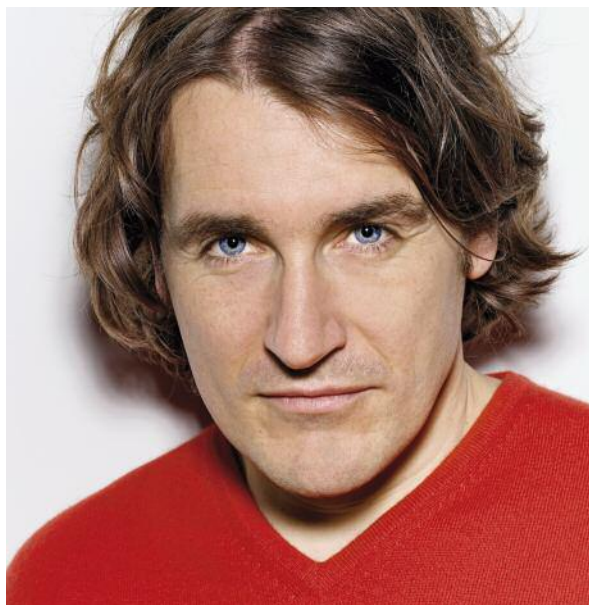
«Eine gute Idee, das ist wie sich verlieben»

Jörg Boner

«Enzo Mari, ein berühmter und faszinierender italienischer Designer, meinte einmal, Design sei kein Beruf, sondern eine Lebensart. Wenn man diesen Gedanken weiterspinnst, könnte man sagen, dass die Inspiration für das Design dem Leben selbst entstammt. Ich lerne viel, indem ich die Welt beobachte und mir Gedanken über sie mache. Mal kommt mir eine Idee aus einem Buch, das ich gerade lese, mal von einem Menschen, der mir zufällig im Zug gegenüber sitzt, vielleicht auch aus einer Kombination dieser beiden Elemente oder gar aus einer noch viel bunteren Mischung. Eine gute Idee entsteht auf jeden Fall immer aus dieser Aufmerksamkeit gegenüber der Welt, aus der Ansammlung dessen, was ich aus ihr herausfiltere. Und wenn ich dann plötzlich eine gute Idee habe, fühle ich etwas beinahe Mystisches. Das kann man nicht erklären, das ist so wie sich verlieben.

Aber was Design zum Beispiel von Kunst unterscheidet, ist die Tatsache, dass diese Disziplin gewisse Zwänge mit sich bringt. Ideen hat jeder. Einen technisch und wirtschaftlich umsetzbaren Rahmen für sie zu finden, macht unseren Beruf so faszinierend und komplex. Wenn ich kann, dann berücksichtige ich diese äusseren Zwänge von Anfang an. Die technischen Gegebenheiten können sich während des gesamten Schaffensprozesses verändern, wodurch sie nur schwer im Voraus kalkulierbar sind. Die finanziellen Rahmenbedingungen dagegen können – und müssen sogar – sehr früh festgelegt werden.

Wenn ich für ein Unternehmen arbeite, möchte ich gerne alles über seine Geschichte wissen. Die Wünsche, die Arbeitsbedingungen, das Potenzial, die Kunden, aber auch die Sorgen bilden eine Basis für meine Arbeit. Ich binde meine Auftraggeber gern in die



Jörg Boner eröffnete 2001 in Zürich sein Studio «Jörg Boner productdesign». Inzwischen unterrichtet er auch an der Kunsthochschule Lausanne (ECAL). Einige seiner Objekte können in Museen in der Schweiz und im Ausland als Teil von Dauerausstellungen bewundert werden, unter anderem im Museum für Gestaltung in Zürich. Für die neue Schweizer Design-Kollektion Atelier Pfister entwarf er ein Bett aus massiver Esche mit kleinen eingebauten Ablageflächen, die einen Nachttisch überflüssig machen. Sein eleganter, schlichter Stil kommt darin bestens zum Ausdruck. Zu seinen Kunden gehören unter anderem Nestlé, Veuve Clicquot und Wogg.

Überlegungen ein. Ich mag es, mich der Meinung anderer zu stellen. Die Entscheidungen, die daraus entstehen, gefallen mir dann umso besser. Ich bin aber kein Fan von Brainstorming-Sitzungen. Diese Treffen dienen häufig nur dazu, das gesamte Team zufriedenzustellen, aber gutes Design hat leider nichts mit Demokratie zu tun.

Im Moment sind wir dabei, für die Schweizer Firma Wogg einen Holzstuhl fertig zu stellen, bei dem eine neue Technologie verwendet wird, mit der man Sperrholz in Form pressen kann. Ausserdem entwickeln wir gerade verschiedene Leuchten, eine Ledertasche und zwei Polstermöbelkollektionen.» ▲

IB
1735
BLANCPAIN
MANUFACTURE DE HAUTE HORLOGERIE



Collection Villeret
(réf. 6639-3431-55B)


TOURBILLON
BOUTIQUE

LUGANO · LAUSANNE · MONTREUX · ST MORITZ · CRANS-MONTANA

WWW.TOURBILLON.COM

www.blancpain.com

275^e
anniversaire

Trading. Self-made.



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

www.swissquote.ch

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