

# SWISSQUOTE

FINANCE AND TECHNOLOGY UNPACKED

NOVARTIS  
Ungeliebt am  
Finanzmarkt

ANALYSE  
Pandemie  
boostert den  
Robotikmarkt

MODE  
Second Hand:  
der neue Chic



DOSSIER

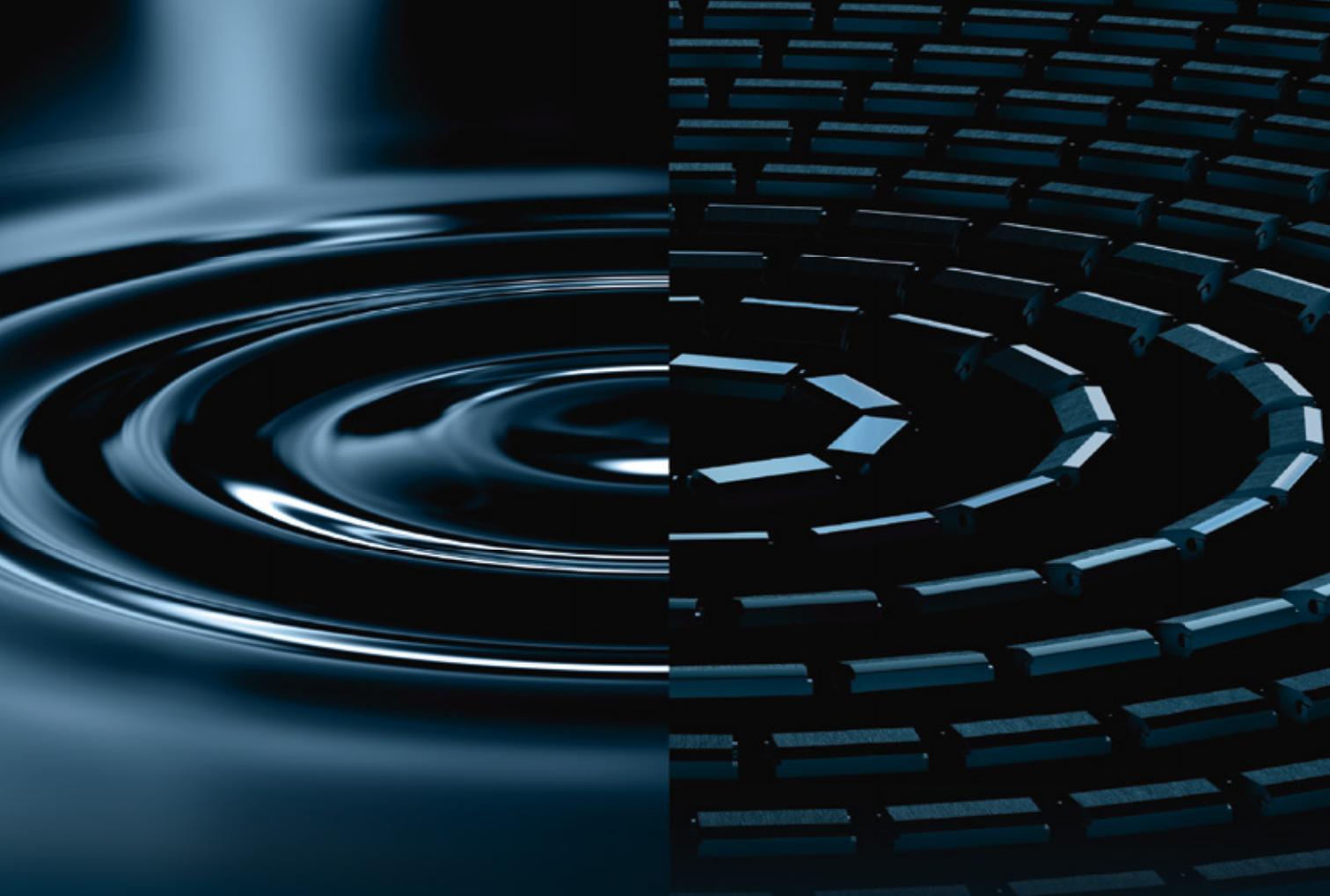
## FRAUENGESUNDHEIT GEHEIMTIPP FEMTECH



ISSN 1664-2783



> MITHRA > ICECURE > OBSEVA > PULSENMORE > SERA PROGNOSTICS > EVOFEM > SAGE >



# HUBLOT

T H E A R T O F F U S I O N

## BIG BANG INTEGRAL

Blaues Keramikgehäuse mit integriertem Armband. Manufakturwerk UNICO mit Chronographenfunktion.

hublot.com • f • t • @

  
**HUBLOT**

# Neu: Salt Pro. Grosse Leistung für kleine Unternehmen.

Alles unlimitiert  
in der Schweiz  
und von/nach  
Europa

PRO  
EUROPE

39.95  
/Mt.

Kontaktieren Sie uns unter

044 / 276 34 36

oder besuchen Sie uns im nächstgelegenen  
Salt Store: [salt.ch/store-locator](https://salt.ch/store-locator)

Salt.

Profis verdienen:

- ✓ einen festen Ansprechpartner
- ✓ erstklassiges internationales Roaming
- ✓ den garantiert besten Preis

Mindestvertragsdauer: 24 Monate  
für 39.95/Mt., danach 44.95/Mt.  
Aktivierungskosten inkl. SIM-Karte:  
55.66. Preise ohne MwSt.

# Salt. Business

## Das FemTech-Paradox



Marc Bürki,  
CEO von Swissquote

Die Zeiten haben sich geändert. Als Apple 2014 seine Health-App auf den Markt brachte, hatte das Unternehmen noch keineswegs an einen Service speziell für Frauengesundheit gedacht. Heute wirbt der Konzern bei jedem neuen Produkt, allen voran der Apple Watch, mit Funktionen, die sich eigens an Frauen richten, darunter ein Zyklus- und Fruchtbarkeits-tracker. Im März 2021 veröffentlichte das Unternehmen sogar mit grossem Tamtam die Ergebnisse einer wissenschaftlichen Studie über den Menstruationszyklus, die in Zusammenarbeit mit der Harvard-Universität erstellt worden war. Sie basiert auf Daten, die von 10'000 Frauen gesammelt wurden, die ein iPhone und eine Apple Watch benutzen.

Eine erfreuliche Entwicklung, wenn man sieht, wie gross der Bedarf ist. Lange Zeit wurden frauenspezifische Krankheiten wie Endometriose von der Medizin vernachlässigt. Darüber hinaus fanden Frauen in der gesamten zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts systematisch keine Berücksichtigung, wenn es um klinische Studien zur Entwicklung neuer Arzneimittel ging. Auch wenn die Absicht dahinter eine gute gewesen sein mag – man fürchtete, das neue Medikament könnte sich negativ auf mögliche Schwangerschaften auswirken –, so hat dieses Vorgehen doch zu einer gefährlichen Unkenntnis über den

weiblichen Körper geführt. Unsere Medizin ist auf dessen Besonderheiten einfach nicht zugeschnitten. So verursachen zum Beispiel bestimmte Chemotherapien bei Frauen mehr Nebenwirkungen als bei Männern.

Um diesen Missstand zu überwinden, stossen inzwischen zahlreiche Firmen wie Apple unter der Bezeichnung **FemTech**, einer Kurzform für «Female Technology», in den Bereich Frauengesundheit vor. Dazu gehört auch das Schweizer Biotech-Unternehmen **ObsEva**, das innovative Behandlungsmethoden gegen Endometriose und Gebärmuttermyome entwickelt. Zudem verfügt unser Land mit dem Health Valley, das mehr als 1'000 Firmen aus der Gesundheitsbranche umfasst, über beste Voraussetzungen, die Chancen des neuen Sektors zu nutzen, wie Lan Zuo Gillet, Direktorin des FemTech-Inkubators Tech4Eva der EPFL, im **Interview** mit unserem Magazin erläutert.

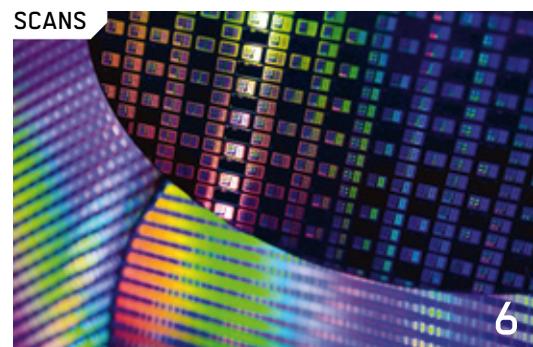
Jetzt müssen nur noch die Investoren überzeugt werden. Viele von ihnen halten FemTech für einen Nischenmarkt. Nische? Ist das nicht paradox? Wie sagte doch eine der Befragten in unserem Dossier so treffend: «Man begegnet nicht alle Tage einem Nischensektor, der die Hälfte der Menschheit betrifft...»

Ich wünsche Ihnen eine  
angenehme Lektüre!

S. 28

S. 44

S. 52



SCANS

6

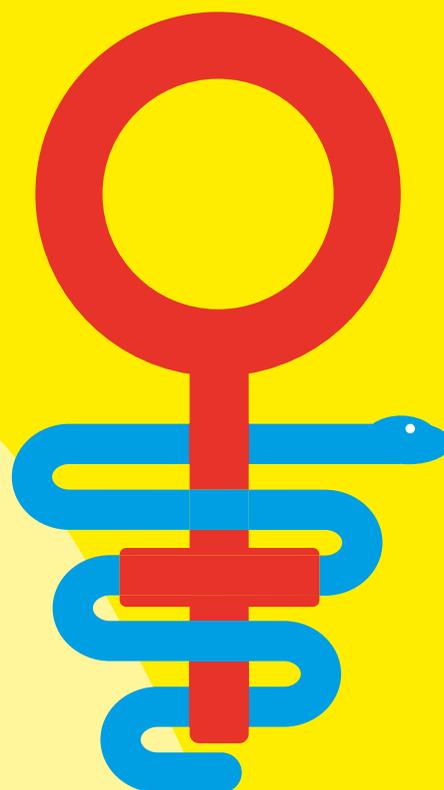


22

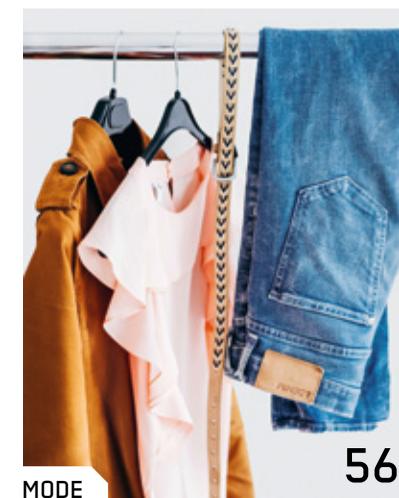
NOVARTIS

DOSSIER

28

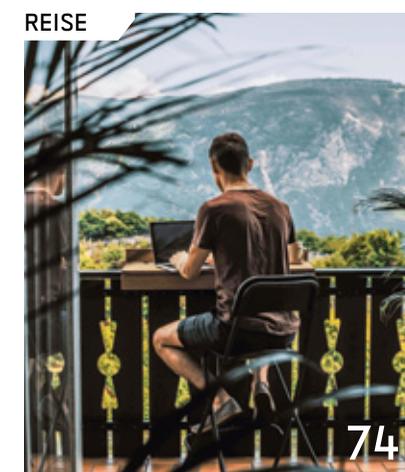


# GEHEIMTIPP FEMTECH



MODE

56



REISE

74

## INHALT

- 3. **EDITORIAL**  
von Marc Bürki
- 6. **SCANS**  
Aktuelles aus der Wirtschaft
- 16. **ANALYSE**  
Sharing Economy: Die Riesen schwächeln
- 18. **INTERVIEW**  
«Wir stehen erst am Anfang der Robotisierung»
- 22. **PORTRÄT**  
Novartis – ungeliebt am Finanzmarkt

## 28. DOSSIER: GEHEIMTIPP FEMTECH

- 35. «Gendermedizin ist nicht ohne Risiko»  
Interview mit Expertin Francesca Arena von der Universität Genf
- 36. Infografik: Wachsender Bedarf an FemTech
- 38. So treiben Daten das Geschäft
- 40. Die neuen Stars der Branche
- 50. Online-Werbung: folgenschwere Tabus
- 52. Interview mit Lan Zuo Gillet, Direktorin des Start-up-Inkubators Tech4Eva

- 56. **MODE**  
Gebrauchte Klamotten sind angesagt

- 60. **AKTIEN-REKORDE**  
Die Börsen an der Börse

- 66. **INNOVATION**  
Start-ups à la Suisse

- 72. **AUTO**  
Voll ausgereift: Tesla Model Y

- 74. **REISE**  
Workation: Telearbeit im Urlaubsmodus

- 80. **TEST**  
Molekularcocktails selfmade

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

**Manager**  
Brigitta Cooper

**REDAKTION**  
**Chefredaktor**  
Ludovic Chappex

**Stellv. Chefredaktor**  
Bertrand Beauté

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

**Autoren**  
Bertrand Beauté, Stanislas Cavalier,  
Ludovic Chappex, Gérard Duclos,  
Blaise Duval, Martin Longet,  
Angélique Mounier-Kuhn,  
Grégoire Nicolet, Gaëlle Sinnassamy,  
Julie Zaugg

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

**Cover**  
CANA atelier graphique

**Fotos**  
AFP, Keystone, Getty images,  
Istockphoto, Newscom, Unsplash

**Schlussredaktion der deutschsprachigen Ausgabe**  
ZURBONSEN Schweiz

**Übersetzung**  
Acolad

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

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

**WEMF**  
2021: 64'206 Ex./Auflage: 100'000 Ex.



gedruckt in der schweiz

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

NOVARTIS / UNSPLASH / TSVC / FRANZJUNATHILDE

# SCANS



1 MRD.

Anzahl der Reisenden auf europäischen Flughäfen im Jahr 2021 – eine Zahl, die um 37 Prozent höher ist als 2020, aber immer noch weit unter dem Niveau vor Ausbruch der Pandemie (-59 Prozent im Vergleich zu 2019).



Frachtschiffe, die im Hafen von Long Beach, Kalifornien, festgehalten werden (September 2021). Nordamerikas Infrastruktur für die Entladung und den Transport von Waren ist überlastet.

NEWSCOM

## Seetransporte

### ENGPÄSSE IN GROSSEN HÄFEN ERREICHEN REKORDNIVEAU

In den grossen Handelshäfen der Welt stapeln sich weiterhin die Container, weil die Kapazitäten zum Entladen und zum Weitertransport über Land fehlen. Besonders kritisch ist die Situation in Nordamerika, wo die Probleme derzeit am grössten sind. So liegen vor der Küste Kaliforniens zum Beispiel rund 90 Schiffe (Ende Januar) vor Anker. Einige von ihnen stecken wochenlang fest, bevor sie die Weiterfahrt nach Asien antreten können. Wie der Schweizer Logistiker Kuehne+Nagel anhand von Daten der 13 grössten Handelshäfen der Welt in einem neuen Verspätungsbarometer errechnet hat, werden sich die Engpässe nicht so bald auflösen: Der Indikator, der Anfang Dezember mit 7 Millionen bereits einen hohen Wert aufwies, liege inzwischen bei 11,56 Millionen Container-Tagen. KNIN

## RANKING

### DIE FÜNF GRÖSSTEN IPOs 2021

Nach Erlös aus dem Börsengang in Mrd. Dollar (Bewertung zum selben Zeitpunkt)

1. RIVIAN (Elektrofahrzeuge) 11,9 (66,5)
2. COUPANG (E-Commerce) 4,6 (60)
3. LUCID MOTORS (VIA SPAC) (Elektrofahrzeuge) 4,6 (24)
4. GRAB (VIA SPAC) (E-Commerce) 4,5 (40)
5. DIDI (E-Mobilität) 4,4 (73)

Quelle: Crunchbase

### TOP 5 DER LUXUSMARKEN 2021

(Umsatz in Mrd. Dollar)

1. LVMH 34
2. KERING 14,9
3. ESTÉE LAUDER 14,3
4. RICHEMONT 13,2
5. L'ORÉAL LUXE 11,6

Quelle: Rapport Global Power of Luxury Goods 2021 du cabinet Deloitte

### ANZAHL DER NEUEN DECACORNS

(Start-ups mit einer Bewertung von mehr als zehn Mrd. Dollar)

- 2021 30
- 2020 15
- 2019 5
- 2018 13
- 2017 3

Quelle: Crunchbase

## Rohstoffe

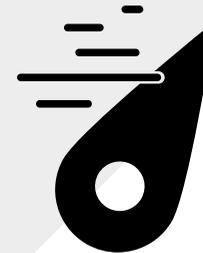
### SELTENE ERDEN: CHINA ERHÖHT DEN DRUCK

Vor dem Hintergrund der Spannungen zwischen China und den USA hat die chinesische Regierung per Dekret die China Rare Earth Group gegründet, ein neues Staatsunternehmen für seltene Erden – also Metalle, die vor allem in Smartphones Verwendung finden. Das neue, mit einem Anteil von 31,21 Prozent staatlich kontrollierte Unternehmen geht aus der Fusion dreier Marktakteure hervor: der China Minemetals Corp, der Aluminum Corporation of China (CHALCO) und der Ganzhou Rare Earth Group Co, die jeweils 22,33 Prozent des Kapitals halten. Auch wenn China bereits 85 Prozent aller seltenen Erden weltweit liefert, möchte es die Entwicklung des Sektors angesichts schwindender Ressourcen stärker lenken können. Deswegen hat Peking auch begonnen, Exportquoten einzuführen – ein rotes Tuch für die USA und Europa, deren Versorgungssicherheit weitgehend von China abhängt.



China verfügt über etwa 30 Prozent der bekannten Reserven an seltenen Erden, stellt aber 85 Prozent der weltweiten Produktion sicher.

MELINDA CHAN / GETTY IMAGES



29%

Der weltweite Ausbau des 5G-Netzes schreitet doppelt so schnell voran wie es bei 4G der Fall war. Ende 2021 lag die Abdeckung bereits bei 29 Prozent. Laut Strategy Analytics dürfte sie bis 2026 auf zwei Drittel steigen.



«Frustrierend ist, dass wir in Indien nicht so erfolgreich waren. Aber da werden wir uns jetzt richtig reinknien»

Reed Hastings, Mitbegründer und CEO von Netflix, anlässlich der Veröffentlichung der Unternehmensergebnisse



«Ich habe grossen Respekt vor der bemerkenswerten Arbeit von Tesla und Elon Musk. Aber es ist klar, dass der Börsenwert nicht auf einer physischen Realität basiert»

Carlos Tavares, CEO des Autokonzerns Stellantis (PSA, Fiat, Opel, Chrysler) in einem am 19. Januar in vier europäischen Tageszeitungen («Les Echos», «Handelsblatt», «Corriere della Sera» und «El Mundo») veröffentlichten Interview

## IPO

## ERSTE SPAC AN DER SCHWEIZER BÖRSE

Im Dezember öffnete der Schweizer Börsenbetreiber SIX seine Tore für SPAC-Unternehmen. Bei den sogenannten Special Purpose Acquisition Companies handelt es sich um Mantelgesellschaften, die beim Börsengang Kapital einsammeln, um damit innerhalb der darauffolgenden 36 Monate vielversprechende nicht kotierte Unternehmen aufzukaufen. Die Zuger VT5 Acquisition Company profitiert als Erste von den neuen Regeln. Sie ist am 15. Dezem-

ber an die SIX gegangen und plant die Akquisition von einem oder mehreren Unternehmen aus dem Halbleiter-, Automatisierungs- oder Energiesektor.

Auch wenn das Unternehmen beim Börsengang die geplanten 200 Mio. Franken einsammeln konnte, hält sich die Begeisterung in Grenzen: Die für 10 Franken ausgegebene Aktie lag am Ende des ersten Börsentags bei 10.10 Franken. VT5

Halbleiter  
KAMPF UM DIE CHIP-HOHEIT

Futuristische Atmosphäre in einer taiwanesischen Halbleiterfabrik von TSMC

Angesichts des weltweiten Chipman- gels kündigen immer mehr Unternehmen eigene Mammutprojekte an. In Japan wollen Sony und TSMC bis 2024 gemeinsam eine neue Chipfabrik aufmachen. Der japanische Staat finanziert den Bau mit sechs Mrd. Euro. Auch die USA sind fest entschlossen, ihre Produktion anzukurbeln: Samsung will 17 Mrd. Dollar in eine Mega-Fabrik in Texas investieren und Intel für

20 Mrd. Dollar zwei Werke in Arizona bauen. Texas Instruments denkt noch grösser und plant für schätzungsweise 30 Mrd. Dollar gleich vier neue Produktionsstätten. Europa hinkt hinterher, aber die deutsche Regierung hat angekündigt, drei Mrd. Euro in die Branche investieren zu wollen. Intel plant in Deutschland bereits den Bau von zwei neuen Werken für 20 Mrd. Dollar.

6758 2330 005930 INTC TXN



4

China eröffnet nach Schanghai, Shenzhen und Hongkong einen vierten Handelsplatz in Peking, speziell für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU).



32%

Der Anteil der erneuerbaren Energien am weltweiten Strombedarf soll von 28 Prozent 2021 bis 2024 auf ein Drittel ansteigen, womit er nach Angaben der Internationalen Energieagentur (IEA) allerdings weiterhin unter dem von Kohle liegen wird (34 Prozent für 2024).

## Mineralien

## KEIN ENDE IN SICHT: ZINNPREIS IM HÖHENFLUG

Das Löten in der Elektronik macht die Hälfte der weltweiten Zinnnachfrage aus.

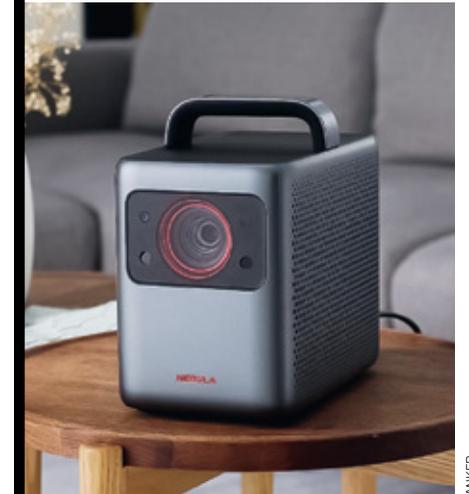
ISTOCK



Der Preis für Zinn klettert auf immer neue Rekordwerte: Ende Januar hat er die Marke von 42'000 Dollar pro Tonne geknackt, ein Plus von 140 Prozent im Vergleich zum Vor-Pandemie-Niveau. Hinter dieser Entwicklung stecken dieselben Dynamiken wie bei allen Metallen: Einerseits haben die lockdownbedingten Einschränkungen die Fördervolumen vermindert, andererseits treibt der weltweite Wirt-

schaftsaufschwung die Nachfrage nach oben. Wegen seines niedrigen Schmelzpunkts und seiner hohen elektrischen Leitfähigkeit wird Zinn vorwiegend als Lötmaterial in der Elektronik verwendet, wo die Nachfrage nach dem sehr weichen Metall durch die zunehmende Digitalisierung und den Siegeszug grüner Technologien wie Solarenergie oder Elektromobilität besonders hoch ist.

## KICKSTARTER



ANKER

NEBULA COSMOS LASER  
KOMPAKTER ALL-IN-ONE-4K-BEAMER

Auf der Tech-Messe CES 2022 hat der chinesische Hersteller Anker seinen neuen tragbaren Beamer vorgestellt, den Nebula Cosmos Laser. Gegenüber der Konkurrenz punktet er mit kompakter Grösse (24,4 cm x 22,1 cm x 16,5 cm) bei gleichzeitiger 4K-UHD-Auflösung. Wie seine Vorgängermodelle ist auch bei diesem Anker-Beamer Android TV integriert, sodass man zum Beispiel Netflix schauen kann, ohne weiteres Equipment anschliessen zu müssen. Durch den Tragegriff und die vier eingebauten Lautsprecher (zehn und fünf Watt) eignet er sich ideal für unterwegs, und alle Tester loben die Benutzerfreundlichkeit. Zusammen mit der Laserlichtquelle mit 2'400 Lumen und einer angeblichen Laufzeit von 25'000 Stunden, dem Autofokus und der automatischen Keystone-Korrektur sind das gute Gründe für den Erfolg, den der Beamer auf Kickstarter hingelegt hat.

MOBILISIERTES  
KAPITAL  
USD 2'754'825

MARKTEINFÜHRUNG  
MÄRZ 2022

## Energie

## YORKSHIRE BAUT OFFSHORE-WINDENERGIE AUS



Windkraftanlage im Windpark Hornsea 2

ØRSTED

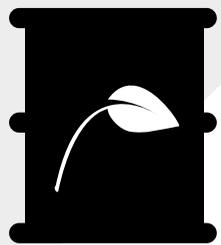
Mit 174 von Siemens entwickelten Windkraftanlagen, die insgesamt 1,2 Gigawatt Strom liefern, hält der Nordsee-Windpark Hornsea 1 vor der Küste von Yorkshire in Nordengland seit 2020 den Titel des weltweit grössten Offshore-Windparks. Jetzt gab Ørsted, einer der Hauptenergiewerksorger Dänemarks, den Start von

Hornsea 2 bekannt, dessen 165 Windräder ebenfalls von Siemens stammen, aber mit acht Megawatt im Vergleich zu sieben Megawatt des Vorläufers noch etwas leistungsstärker sind. Beide Windparks zusammen können langfristig die Energie für 2,3 Millionen Haushalte erzeugen. ØRSTED SIE



«Vor der Pandemie hatte ich das Gefühl, wir wären Weltspitze. Doch dann kam der grosse Schlag, und unser Geschäft brach innerhalb von acht Wochen um 80 Prozent ein. Und das mussten wir wieder aufholen»

Brian Chesky,  
CEO von Airbnb



2030

Laut einem Bloomberg-Bericht wird grüner Wasserstoff trotz der massiven Investitionen erst ab 2030 wettbewerbsfähig werden.

## FLOP

## ARM: Nvidia gibt auf

Der teuerste Halbleiter-Deal der Geschichte wird wohl platzen. Wie Bloomberg berichtet, bereitet sich Nvidia angesichts des Widerstands von allen Seiten darauf vor, den für 40 Mrd. Dollar geplanten Kauf des britischen Chipdesigners ARM aufzugeben. Die im September 2020 angekündigte Transaktion stiess nicht nur der EU-Kommission und den Regulierungsbehörden in China,

den USA und im Vereinigten Königreich übel auf, sondern auch den Konkurrenten von Nvidia: Qualcomm, Microsoft, Intel und Amazon. Sie alle sahen die Gefahr, dass die Fusion zu einem Monopol führen werde. Endergebnis: Der Deal liegt auf Eis, und der bisherige ARM-Eigentümer SoftBank soll als Alternative bereits den Börsengang der Tochter planen.

NVDA

Pharma  
IDORSIA ERWACHT AUS DORNRÖSCHENSCHLAF

IDORSIA

Ende 2021 fiel die Aktie der Schweizer Pharmafirma Idorsia auf ein Rekordtief von 16.13 Franken und strapazierte die Nerven der Aktionäre. Doch möglicherweise hat das 2017 gegründete Actelion-Spin-off das Tal nun durchschritten. Denn die US-Regulierungsbehörde (FDA) hat dem Unternehmen grünes Licht für das wichtigste Medikament in seiner Pipeline gegeben: Daridorexant. Das Schlafmittel dürfte im Mai in den USA auf den Markt kommen. Den Schätzungen der Analysten zufolge könnte Daridorexant 2022 einen Umsatz von 200 Mio. Franken und 2025 von 800 Mio. Franken einspielen, womit Idorsia es endlich aus den roten Zahlen schaffen würde. Der Schlafmittelmarkt gilt als besonders lukrativ, weltweit wird er auf rund 20 Mrd. Dollar geschätzt (s. «Swissquote Magazine»-Ausgabe 04/2021). IDIA



52%

Mit einem Anteil von 52 Prozent am weltweiten Gesamtmarkt für Videospiele lag der Umsatz mit Mobile Games 2021 zum ersten Mal über dem von Spielen für PC und Konsole.

be inspired

Davidoff  
CIGARETTES

NEW

DISCOVER  
REACH

GET YOUR FREE PACK NOW\*



THE PREMIUM  
CAPSULE CIGARETTES,  
MODERN AND INNOVATIVE  
IN EVERY WAY

- Modern, compact demi-slim format
- Trendy capsule flavours
- Firm-touch filter
- Reduced smoke smell

\*Allgemeine Bedingungen auf davidoff-cigarettes.ch — Conditions générales sur davidoff-cigarettes.ch

Rauchen fügt Ihnen und den Menschen in Ihrer Umgebung erheblichen Schaden zu.  
Fumer nuit gravement à votre santé et à celle de votre entourage. Il fumo danneggia gravemente te e chi ti sta intorno.



«Die Amerikaner wollen die Unternehmen immer zwingen, sich zu einer Seite zu bekennen. Ich wollte zeigen, dass ich da nicht mitspiele»

Uniqlo-CEO **Tadashi Yanai**, zur Weigerung seines Unternehmens, sich an den latenten Spannungen zwischen China und den USA zu beteiligen

Luxus  
FUNKELNDE DIAMANTEN



Ein Diamant in der Sortieranlage des russischen Bergbaukonzerns Alrosa, der gemessen am Volumen der weltweit grösste Diamantenproduzent ist.

ALROSA

2021 war ein starkes Jahr für Diamantenproduzenten. Die beiden Weltmarktführer Alrosa und De Beers konnten ihre Verkaufszahlen im Vergleich zum Vorjahr deutlich steigern. So stieg der Umsatz der russischen Alrosa im Vergleich zu 2020 um 49 Prozent auf 4,2 Mrd. Dollar. Konkurrent De Beers, ein Tochterunternehmen der Anglo American Holding, konnte seine Verkäufe verdop-

peln und erzielte fast 3,5 Mrd. Dollar. Rekordwerte, die auf die hohen Preise für Rohdiamanten zurückzuführen sind. So kletterte der Durchschnittspreis bei Alrosa 2021 um 12,5 Prozent. Der Preisanstieg hängt mit der starken Schmucknachfrage, dem Rückgang der Bestände und den pandemiebedingt reduzierten Produktionskapazitäten zusammen.

ALRS AAL

Entertainment  
UMBRUCH IN DER  
VIDEOSPIELBRANCHE

Die Videospielebranche konsolidiert sich. Anfang des Jahres wurden innerhalb von einer Woche die beiden grössten Transaktionen der Branchengeschichte bekannt. Microsoft plant, für unglaubliche 68,7 Mrd. Dollar das Kult-Softwarehaus Activision Blizzard mitsamt seiner legendären und lukrativen Lizenzen («Call of Duty», «Candy Crush», «World of Warcraft», «Hearthstone», «Diablo», «Overwatch») zu übernehmen. Es wäre für das Unternehmen aus Redmond die grösste Übernahme der Firmengeschichte und würde es auf Platz drei im Wettbewerb hinter Tencent und Sony katapultieren. Eine Woche zuvor gab Take-Two Interactive («Grand Theft Auto») die Akquisition des Mobile-Games-Herstellers Zynga («FarmVille») für 12,7 Mrd. Dollar bekannt. Und Ende Januar übernahm Sony die Bungie-Studios, die Schöpfer von «Halo» und «Destiny», für geschätzte 3,6 Mrd. Dollar. Diese Transaktionen zeigen, dass sich die Übernahmewelle (seit 2021 ca. 180 übernommene Unternehmen) fortsetzt.

MSFT ATVI TTWO ZNGA EA

Ragnaros, der mächtige Herr des Feuers, im Spiel «World of Warcraft» des Herausgebers Activision Blizzard

ACTIVISION BLIZZARD

# Invest in Thematic Venture Capital



## Artificial Intelligence

AI is changing our world. Overall, the technology holds a market revenue potential which is expected to almost quadruple to +\$120 billion by 2025 from +\$30 billion in 2021.



## Robotics

With the robotics market forecast to grow by 4x from 2020 to 2026, venture capital is tapping into the potential of robotics start-ups.



## Blockchain

The high growth and adoption of blockchain solutions in areas like banking and cybersecurity are making venture capitalists increasingly tap into Blockchain.



## Internet of Things

Already worth hundreds of \$ billions, this market is set to grow much further over the years to come. IoT is one of the few technologies to impact almost every facet of our lives.



## Metaverse

The Metaverse and 3D gaming world is the closest experience in existence today, offering a market revenue opportunity close to \$800 billion by 2024.



## Space Technology

The space technology market is valued at \$200 billion and is set to grow even further. With 629 companies active in the sector as of June 2021, it has solid foundations for growth.

## Rise of Disruptive Technologies - Actively Managed Basket of Private Market Champions

Thematic Investing in Private Markets with a Swiss ISIN. CHF 10k Minimum. From Your Existing Bank Account.

Benefit From the Next Big Wave of Value Creation in Tech. Enter Early.

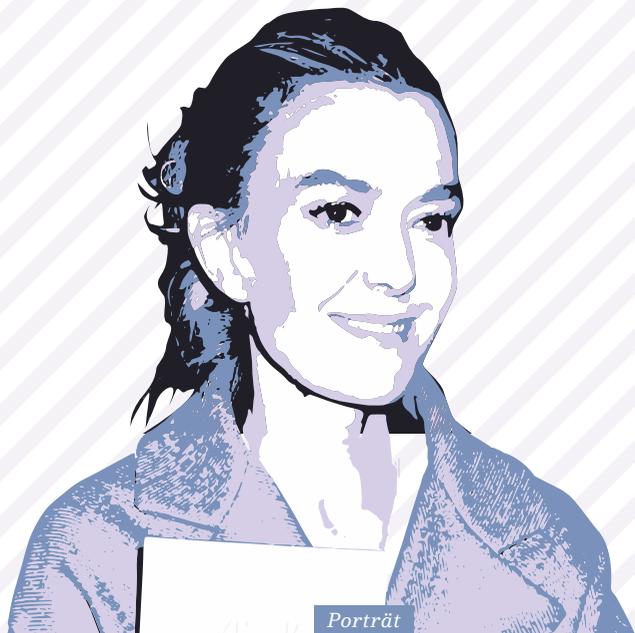
- ✓ Swiss ISIN
- ✓ From CHF 10'000
- ✓ CHF 100 Bonus\*



For qualified investors only. Your capital is at risk.

\*Applies to first-time investments in Stableton products only. Offer is valid until April 30, 2022.

stableton.com/disrupt



Porträt

MARTA ORTEGA

## Erbin des Textilimperiums endlich an der Spitze

Position  
CEO

Alter  
38 Jahre

Staats-  
angehörigkeit  
Spanisch

Die seit mehreren Jahren angekündigte Ernennung Marta Ortegas zur Chefin des weltweit führenden Bekleidungsunternehmens Inditex (Zara, Pull and Bear, Massimo Dutti usw.) soll Anfang April erfolgen. Damit avanciert Marta Ortega zur mächtigsten Frau im Aktienindex Ibex 35, der die wichtigsten spanischen Unternehmen umfasst. Die jüngste Tochter von Amancio Ortega, dem Gründer von Zara und dem

reichsten Mann Spaniens, machte ihr Abitur am Schweizer Aiglon College in Chesières VD, bevor sie an der London Business School einen Masterabschluss in Betriebswirtschaft erwarb. Anschliessend absolvierte sie ihre gesamte berufliche Laufbahn im väterlichen Betrieb, wobei sie ganz unten anfang. Sie tritt die Nachfolge von Pablo Isla an, der in den letzten elf Jahren nicht nur den Chefsessel vorgewärmt hat. Immerhin wurde er zwei Jahre in Folge (2017–2018) vom «Harvard Business Review» zum erfolgreichsten CEO der Welt ernannt. Die Märkte nahmen die Ankündigung übrigens nicht gerade positiv auf: Die Aktie verlor im Laufe des Tages 4,5 Prozent. 



Länder

VIETNAM

## Aufstrebende Volkswirtschaft

Mit einem Wachstum von 2,6 Prozent 2021 tut sich Vietnam im aktuellen Umfeld hervor. Das Land ist mittlerweile an Rekordergebnisse gewöhnt. In den letzten 30 Jahren lag es mit einem durchschnittlichen Wachstum von 6,8 Prozent gleich hinter China an zweiter Stelle unter den Schwellenländern. Dieser Boom wurde lange Zeit von Reis- und Rohstoff-Exporten getragen. Doch das hat sich grundlegend geändert. Dank der Betriebskosten, die

weit unter denen südchinesischer Unternehmen liegen, verlängert sich die Wertschöpfungskette immer mehr. Vietnam ist heute nicht mehr nur ein Ort, an dem importierte Teile und Komponenten zusammengebaut werden. Inzwischen produziert Samsung in dem südostasiatischen Land 65 Prozent seiner Smartphones und Apple lässt hier 30 Prozent der AirPods bauen. Samsung ist zudem grösster Arbeitgeber des Landes (ca. 190'000 Beschäftigte) ausserhalb des öffentlichen Sektors. Der koreanische Konzern will die Flachbildschirmfertigung von China nach Vietnam verlegen. Selbst chinesische Firmen verlagern Teile der Produktion dorthin, um Zugang zum US-Markt zu erhalten.

Einwohnerzahl  
97,4 Millionen  
(2020)

Pro-Kopf-BIP  
USD 2'786  
(2020)

Wachstum  
+2,58% (2021)

Wichtigste  
Wirtschafts-  
sektoren  
Energie, ver-  
arbeitendes  
Gewerbe (Elek-  
tronik, Lebens-  
mittelverarbeit-  
ung, Zigaretten,  
Tabak, Textilien,  
Chemikalien,  
Schuhe),  
Dienstleistungen  
und Tourismus,  
Landwirtschaft



Innovationen

COBI, DER AUTONOME IMPFROBOTER

COBIONIX

Hersteller  
Cobionix

Markteinführung  
2024

Preis  
Noch nicht  
bekannt

## Nadellose Injektion

Das Start-up Cobionix, ein Spin-off der kanadischen Universität Waterloo, hat einen Roboter entwickelt, der Patienten vollkommen autonom und – was ebenso neu ist – ohne Verwendung einer Nadel impfen kann. Ziel ist es, die Impfkampagnen zu beschleunigen und das Gesundheitspersonal zu entlasten. Cobionix hat folgendes Verfahren vorgesehen: Die Patienten begeben sich nach der Online-Registrierung

an einen Ort, an dem der Roboter eingesetzt wird, und halten einen Ausweis vor die Kamera auf dem Touchscreen des Roboters. Der Roboterarm holt eine Impfstoffampulle aus einem integrierten Lagerbereich, und ein Lidar-Sensor (Lidar für light imaging, detection and ranging) am Arm erstellt eine 3D-Karte vom Körper des Patienten, die von einer künstlichen Intelligenz analysiert wird. Sie bestimmt dann den

besten Bereich für die Injektion. Anschliessend wird der Impfstoff in Form eines Hochdruck-Flüssigkeitsstrahls injiziert, der die Dicke eines menschlichen Haars hat. Dieser letzte Schritt ist extrem schnell und scheint schmerzfrei zu sein. Die Impfung ist erledigt.

# ANALYSE

DIE MEINUNG DER EXPERTEN

FOKUS

## Sharing Economy: Die Riesen schwächeln

Seit mehr als einem Jahrzehnt schreiben Fahrdienstvermittler und Lieferservices nur rote Zahlen. Liegt der Fehler im Geschäftsmodell selbst? Wir haben Experten dazu befragt.

JULIE ZAUGG

**A**nfang November verkündete Uber stolz, zum ersten Mal in seiner Firmengeschichte Gewinne erwirtschaftet zu haben. Tatsächlich konnte das US-Unternehmen im dritten Quartal einen angesichts von 4,85 Mrd. Dollar Umsatz mager erscheinenden Gewinn von acht Mio. Dollar verbuchen. Das Ergebnis spiegelt allerdings nur das bereinigte EBITDA wider. Kosten wie aktienorientierte Vergütungen oder pandemiebedingte Ausgaben sind dabei nicht berücksichtigt.

«Das grenzt schon an Unredlichkeit», kritisiert Hubert Horan, Experte der Transportbranche, der die Zahlen von Uber seit 2016 analysiert. «Das Unternehmen ist ganz einfach nicht profitabel: Seit der Firmengründung 2009 hat es 28 Mrd. Dollar Verlust gemacht und noch nie einen positiven Cashflow verzeichnet.» Damit ist Uber kein Einzelfall. Von den neun an der Börse kotierten Unternehmen aus der Sharing Economy wie Lyft, DoorDash oder auch Delivery Hero hat bisher noch kein einziges schwarze Zahlen geschrieben. Ihre gesammelten Verluste der letzten zwölf Monate belaufen sich auf ganze 11,5 Mrd. Dollar.

Wie konnte es so weit kommen? Um gewinnbringend zu sein, muss eine Plattform, die Käufer und Verkäufer einer Dienstleistung zusammenbringt, Skaleneffekte erzielen. Und genau das ist hier nicht der Fall. «Für jede Fahrt braucht man ein Auto bzw. einen Roller, dessen Fixkosten (Kraftstoff, Versicherung, Fahrerlöhne) kein Einsparpotenzial bieten», so Hubert Horan. «Im Kontrast dazu stehen Geschäftsmodelle wie das von Amazon, bei denen die Kosten für Lagerhaltung, Warenbestand und Distribution mit steigender Kundenzahl immer weiter sinken.»

Auch die fehlende Kundenbindung macht den Plattformen zu schaffen. «Kunden haben keinen Vorteil davon, sich für Uber statt Lyft oder Uber Eats statt DoorDash zu entscheiden, deswegen wechseln sie je nach Angebot zwischen den Dienstleistern hin und her», so Jonathan Knee, Professor an der Columbia Business School und Autor von «The Platform Delusion». «Gleiches gilt für die Fahrer und die Restaurants, die auf mehreren Plattformen gleichzeitig aktiv sind und immer diejenige auswählen, die ihnen am meisten bietet.»

Das glatte Gegenteil also von einem Unternehmen wie Airbnb, das mit einem einzigartigen Angebot und hohen Markteintrittsbarrieren einer der wenigen Gewinner der Sharing Economy ist. «Wenn Sie in der Vergangenheit gute Erfahrungen mit Airbnb gemacht haben, werden Sie die Plattform nicht wechseln, weil das Risiko zu hoch ist, dass es keine schönen Ferien werden oder die Unterkunft in chaotischem Zustand ist», meint der Experte.

Um gegenzusteuern, subventionieren die Taxi- und Lieferdienst-Apps ihre Fahrten massiv mit Gutscheinen für Kunden, Boni für Fahrer und Lieferbatten für Restaurants. Diese Praktiken haben verrückte Blüten getrieben. So erzählt der Besitzer einer Pizzeria auf Substack, dass er bei DoorDash für 16 Dollar seine eigenen Pizzen bestellt, anschliessend 24 Dollar pro Stück berechnet und sich die Differenz in die eigene Tasche steckt.

Auch Uber subventioniert die eigenen Fahrten in Spitzenzeiten häufig, um dafür zu sorgen, dass genügend Fahrer unterwegs sind, selbst wenn es dabei Verlust macht. «Keine dieser

Plattformen will die tatsächlichen Kosten ihrer Dienstleistungen an die Nutzer weitergeben, aus Angst, sie könnten zu einem anderen Anbieter wechseln», erklärt Clément Genelot, Analyst bei Bryan, Garnier & Co.

Dazu kommt, dass die Branchen, in denen die Unternehmen tätig sind, für winzige Margen bekannt sind. Eine Analyse der Deutschen Bank hat gezeigt, dass DoorDash, wenn man die Marketingkosten und Rückzahlungen an unzufriedene Kunden einrechnet, an einer 36-Dollar-Bestellung im Durchschnitt gerade einmal 90 Cent verdient.

Dabei waren die meist aus dem Silicon Valley stammenden Firmen ursprünglich angetreten, um die Branche mit ihren neu entwickelten Technologien zu revolutionieren. «Die grossen Versprechungen im Hinblick auf die Monetarisierung der Flut an Kundendaten, die die Plattformen erheben, konnten sie nicht erfüllen», stellt Jonathan Knee fest. «Uber weiss, dass Sie jeden Morgen mit dem Taxi zur Arbeit fahren. Tja, und nun? Wie will man dieses Wissen nutzen, um Kosten zu senken oder Umsätze zu steigern?»

Die Einführung von nachfragebedingten Preisstaffelungen wie in der Luftfahrtindustrie funktioniert bei einem Unternehmen wie Uber nicht. «Man kann den Freitagabendflug gegen einen am Samstagmorgen eintauschen, aber man wird nicht Dienstagmorgen statt Samstagabend essen gehen, nur weil das Taxi dann billiger ist», bemerkt Hubert Horan.

Auch die Automatisierung, die mit den Apps möglich geworden ist, hat keine wirklichen Einsparungen gebracht. «Der althergebrachte Taxiruf über den persönlichen Kontakt hat nur einen Bruchteil – in etwa 5 Prozent – der Fahrtkosten ausgemacht», so der Experte.

Die Essenslieferer und Fahrdienstvermittler sind sich dieser Probleme

### Ausnahmeerscheinung Airbnb

**Der Appartementvermittler Airbnb, die Galionsfigur der Sharing Economy, ist auch einer der wenigen Gewinner der Branche. Der Grund dafür? Das US-Unternehmen profitiert von einem einzigartigen Angebot und hohen Marktschranken. Denn wer einmal gute Erfahrungen mit Airbnb gemacht hat, wird die Plattform nicht so leicht wechseln. Das Risiko, die eigenen Ferien zu vermässeln, ist einfach zu hoch.**

**Zudem hat eine Plattform wie Airbnb nicht mit den dürftigen Margen aus der Gastronomie- und Transportbranche zu kämpfen. «In der Hotellerie und der Parahotellerie steht weitaus mehr Geld zur Verfügung, weil die Kunden bereit sind, für eine schöne Unterkunft mehr auszugeben, wenn sie im Urlaub sind», erklärt Jonathan Knee, Professor an der Columbia Business School. In den drei Monaten von Juni bis September 2021 – der Sommersaison auf der Nordhalbkugel und damit der geschäftigsten für die Plattform – hat Airbnb einen Gewinn von 834 Mio. Dollar erzielt.**

bewusst und haben schon vor langer Zeit eingeräumt, dass sie ohne grössere Umwälzungen der von ihnen bedienten Märkte nicht profitabel sein könnten. «Der Grundgedanke war, am Ende alle Konkurrenten in die Pleite zu treiben, bis sie eine Monopolstellung errungen hätten, sodass sie ihre Preise anheben, die Subventionierung ihrer Dienste stoppen und ihre Marketingkosten reduzieren könnten», erläutert Clément Genelot.

Aber auch hier stellten sich die Versprechungen als zu optimistisch heraus. «Keine Plattform hat es wirklich geschafft, ihre Rivalen aus dem Feld zu schlagen», sagt Morningstar-Analyst Ioannis Pontikis. «In London, einem eigentlich gesättigten Markt, koexistieren nach wie vor vier oder fünf Lieferdienst-Apps, die sich mit 20-Pfund-Rabatten bekämpfen.» Zum Teil haben die traditionellen Akteure überlebt. «Viele Taxiunternehmen haben heute ganz ähnliche Apps wie Uber oder Lyft, und ihre Preise sind wettbewerbsfähiger geworden», berichtet Jonathan Knee.

Dennoch glauben die Analysten, dass manche Plattformen besser dastehen als andere, was sie mittelfristig zu vielversprechenden Investitionen macht. «GrubHub, das Restaurants

mit Kunden zusammenbringt, jedoch ohne die Lieferung zu übernehmen, erzielt beneidenswerte Bruttomargen von 80 bis 90 Prozent», so Ioannis Pontikis. Delivery Hero wiederum will sich auf Schwellenmärkte konzentrieren, auf denen es weniger Konkurrenz gibt. «In mehreren Ländern in Asien und im Nahen Osten ist der Dienst bereits Marktführer», berichtet der Analyst.

Und eine Plattform wie Airbnb hat nicht mit den dürftigen Margen aus der Gastronomie- und Transportbranche zu kämpfen. «In der Hotellerie und der Parahotellerie steht weitaus mehr Geld zur Verfügung, weil die Kunden bereit sind, für eine schöne Unterkunft mehr auszugeben, wenn sie im Urlaub sind», so Jonathan Knee.

Einige Plattformen wie Uber Eats und DoorDash haben ebenfalls begonnen, sich breiter aufzustellen, und bieten Lieferungen von Haushaltsartikeln und Alkohol an. «Auf diese Weise können sie Bestellungen zusammenfassen und damit die Kosten pro Fahrt reduzieren», sagt Clément Genelot. Uber kurz oder lang hoffen sie, ihre Kunden damit an sich zu binden. Uber und DoorDash testen nun beide ein monatliches Abo-Modell. ▀

## INTERVIEW

# «Wir stehen erst am Anfang der Robotisierung»

Der Weltmarkt für Robotik weist ein zweistelliges Wachstum aus. Jay Jacobs, Experte der US-Investmentfirma Global X, sieht daher gute Anlagemöglichkeiten in diesem Bereich.

BERTRAND BEAUTÉ

Der New Yorker ETF-Anbieter Global X hat kürzlich den Bericht «Charting Disruption 2022» veröffentlicht, der sich mit den Umbrüchen beschäftigt, die in diesem und in den Folgejahren zu erwarten sind. Unter den analysierten Sektoren sticht vor allem die Robotik hervor. Jay Jacobs, Head of Research & Strategy der Firma und Mitautor des Berichts, erklärt, warum das so ist.

## Welche Faktoren werden das Wachstum des Robotiksektors in den nächsten Jahren vorantreiben?

Der weltweite Robotermarkt, der sich 2020 auf 250 Mrd. Dollar belief, dürfte bis 2026 ein Volumen von 510 Mrd. Dollar erreichen. Dies entspricht einem durchschnittlichen Wachstum von 12,4 Prozent pro Jahr. Diese Entwicklung ist auf mehrere Faktoren zurückzuführen. Zum einen steigen die Arbeitskosten immer weiter an. In den USA und in China beispielsweise haben sie sich seit 2014 um 44 beziehungsweise 567 Prozent erhöht. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen die Unternehmen daher immer mehr Roboter integrieren, die erhebliche Personaleinsparungen ermöglichen. Ausserdem ist

das derzeit extrem niedrige Zinsniveau günstig für Investitionen, insbesondere in die Robotisierung von Fabriken. Und der jüngste Faktor ist die Pandemie. Seit zwei Jahren haben die verschiedenen Lockdowns die Lieferketten gestört, da zahlreiche Werke, insbesondere in Asien, vorübergehend stillgelegt wurden. Dabei hätten stark robotisierte Fabriken ihre Tore nicht schliessen müssen. In dieser Hinsicht war die Pandemie ein fantastischer Beschleuniger für den Robotiksektor.

## Wer sind die Hauptakteure der Robotikbranche?

Die Robotik ist ein stark diversifizierter Sektor, der sich auf zahlreiche Bereiche wie Transport, industrielle Produktion, Logistik oder auch die Rüstungsindustrie auswirkt. Daher gibt es hier sehr viele Unternehmen. Zu den vielversprechendsten im Bereich der Industrieroboter gehören die japanische Firma Fanuc und der Schweizer Konzern ABB. Ein Beispiel für den medizinischen Bereich ist Intuitive Surgical. Das Unternehmen stellt OP-Roboter wie Da Vinci her,

die präziser sind als menschliche Chirurgen. Im Transportwesen entwickelt TuSimple Holdings die weltweit fortschrittlichsten Technologien für das autonome Fahren. Und am Rande der Robotik scheinen mir auch die US-Entwickler Nvidia und C3AI interessant zu sein: Der eine stellt die in den Robotern verwendeten Chips her, der andere liefert Software und künstliche Intelligenz, mit der Roboter arbeiten.

## Sind diese Unternehmen gute Investitionen?

Ja. Wir sind erst am Anfang der Robotisierungswelle. Die Investoren haben daher noch die Möglichkeit, zum richtigen Zeitpunkt einzusteigen. Da dieser Sektor sehr breit gefächert ist, denke ich, dass ETFs die beste Möglichkeit sind, um in die Robotik zu investieren. Sie ermöglichen es, den gesamten Sektor abzudecken und nicht nur eine begrenzte Anzahl von Akteuren.

## Warum liegt Japan mit Unternehmen wie Fanuc oder Mitsubishi an der Spitze?

Erstens hat Japan bereits in den 1970er-Jahren

sehr früh mit der Robotisierung begonnen und seitdem kontinuierlich in diesen Bereich investiert. Zweitens ist das Land aufgrund der Überalterung der Bevölkerung und der fehlenden Zuwanderung mit einem Arbeitskräftemangel konfrontiert, der die Robotisierung der japanischen Gesellschaft unumgänglich macht.

## Wo steht China als Fabrik der Welt?

China ist innerhalb weniger Jahre zum weltweit grössten Abnehmer von Industrierobotern geworden, aber insgesamt sind die Fabriken im Land immer noch wenig robotisiert. Derzeit gibt es dort nur 246 Roboter pro 10'000 Beschäftigte, während es beispielsweise in Japan 390 und in Deutschland 371 sind. Dieser relativ niedrige Robotisierungsgrad bietet also starke Wachstumsperspektiven auf diesem riesigen Markt. ▽



**JAY JACOBS**  
HEAD OF RESEARCH  
& STRATEGY GLOBAL X



Roboter Da Vinci von  
Intuitive Surgical

**Krypto-Chronik**

# Putin und die Geopolitik des Minings

Der russische Präsident macht Bitcoin-Minern den Hof, obwohl die Zentralbank des Landes davon abrät. Die Behörden in Europa zögern noch.

LUDDVIC CHAPPEX

**K**atastrophe oder willkommene Einnahmequelle? Die Staaten bewerten das intensive Krypto-Mining im eigenen Land auf unterschiedliche Weise. Einige betrachten diese Aktivität als Bedrohung für die nationale wirtschaftliche Sicherheit, andere als klimaschädlich und wieder andere prosaischer schlicht als Geldquelle, die es zu erhalten gilt. Zur Erinnerung: Die Tätigkeit von Mining-Farmen besteht darin, Transaktionen durch das Lösen komplexer mathematischer Probleme mithilfe von Tausenden von Computern zu validieren und im Gegenzug neue Token zu erhalten.

Bis zum Sommer 2021 waren diese Farmen überwiegend in China angesiedelt, wo Strom sehr billig ist. Im Juni letzten Jahres hat die chinesische Zentralbank jedoch die Karten neu gemischt und angekündigt, dass «Geschäftsaktivitäten im Zusammenhang mit virtuellen Währungen illegale Finanztätigkeiten» seien. Diese Verschärfung führte dazu, dass die Miner in andere Länder, beispielsweise nach Russland, abwanderten. Innerhalb von nur zwei Monaten hat sich die Mining-Kapazität in Russland fast verdoppelt. Dadurch wurde das Land zum drittgrössten Akteur der Welt (mit 11,2 Prozent der gesamten Mining-

Kapazität, nach Angaben des Cambridge Center for Alternative Finance vom August 2021), hinter den USA und Kasachstan mit 35,4 beziehungsweise 18,1 Prozent.

Scheinbar unbeeindruckt von dieser Dynamik goss die Zentralbank der Russischen Föderation Ende Januar Öl ins Feuer und rief dazu auf, den Handel mit Bitcoins und deren Mining in Russland ganz zu verbieten. Wladimir Putin stellte dies umgehend in Frage. Laut Bloomberg kritisierte der russische Präsident diesen radikalen Ansatz bei einer Regierungssitzung und sagte, Russland habe «einige Wettbewerbsvorteile, insbesondere beim Mining von Kryptowährungen». Er führte zudem «einen Stromüberschuss und gut ausgebildete Teams im Land» an.

In der Tat verfügen viele Regionen in Russland, darunter die Städte Irkutsk und Krasnojarsk oder die Republik Karelien, dank ihrer Wasserkraftanlagen über beträchtliche Mengen an überschüssigem Strom. Auch das kalte Klima, das sich ideal zum Kühlen der Anlagen eignet, ist ein Pluspunkt für die Russen. Die Mining-Farmen sind sehr grosse Kunden, denn sie arbeiten 24 Stunden am Tag, 365 Tage im Jahr. Diese Diskussion fand vor dem

Hintergrund der Unruhen und der politischen Unterdrückung in Kasachstan zu Beginn des Jahres statt. Durch dieses instabile Umfeld könnten sich die Miner dazu veranlasst sehen, in friedlichere Gefilde abzuwandern. Mit anderen Worten: Es gibt Marktanteile zu erobern! Russland scheint sich auf eine Gesetzgebung zuzubewegen, die dem Mining von Kryptowährungen entgegenkommt. Viele Regierungsmitglieder würden dies befürworten, wie Bloomberg berichtet.

Mitte Januar schlug der Vizepräsident der Europäischen Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde (ESMA) der Europäischen Union, Erik Thedéen, jedoch völlig andere Töne an: In einem Interview mit der «Financial Times» sprach er sich für ein Verbot des Krypto-Minings in der EU aus, da es die Erreichung der Klimaziele des Pariser Abkommens behindere. Auch auf amerikanischer Seite wird über diese Themen beraten. Das wöchentlich erscheinende Wirtschaftsmagazin «Barron's» berichtete am 27. Januar, dass ein Memorandum zur nationalen Sicherheit in Vorbereitung sei. Das Dokument, das den regulatorischen Rahmen für Kryptowährungen festlegen wird, soll in den nächsten Wochen veröffentlicht werden. Fortsetzung folgt. ▲

WATCHBOX

Collecting Together.

## Die erste Adresse für alle Uhrenliebhaber.

Die erlesensten Zeitmesser zum Greifen nah, zertifiziert, authentisch und in höchster Sammlerqualität. Entdecken Sie unsere Auswahl, tauschen Sie sich mit unseren Spezialisten aus und finden Sie die Uhr, die Sie schon immer suchten.



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

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

THEWATCHBOX.COM

# Novartis – ungeliebt am Finanzmarkt

Der Basler Pharmakonzern fährt schwere Geschütze auf, um das Vertrauen seiner Aktionäre zurückzugewinnen. Das Schicksal der Generika-Sparte Sandoz dürfte in diesem Jahr besiegelt werden.

ANGÉLIQUE MOUNIER-KUHN

**W**ovon träumt Novartis-CEO Vasant Narasimhan für 2022? Davon,

dass die Aktie der Nummer zwei in der Schweizer Pharmaindustrie wieder Aufwind bekommt, nachdem der Kurs seit Jahren chronisch unterperformt? Davon, wieder in der Gunst der Deutschschweizer Presse zu steigen, die das Geschäftsergebnis des Konzerns in der Luft zerrissen hat? Oder von einem Durchbruch des experimentellen Corona-Medikaments Ensovibep, nachdem der Konzern sich in der Pandemiebekämpfung bisher nur durch die Unterstützung bei der Herstellung des Pfizer/BioNTech-Impfstoffs profilieren konnte? Es kann aber auch sein, dass der US-Mediziner und Harvard-Absolvent sich längst von allem Wunschenken ▶

Vas Narasimhan, der charismatische CEO von Novartis, hat mit Gegenwind zu kämpfen. Die Aktie des Basler Konzerns stösst bei Anlegern seit einigen Monaten auf Skepsis.

verabschiedet hat. «Pass auf. Jeder wird versuchen, deine Träume zu zerstören», hat ihn ein grosser Chef, dessen Rat er einholte, einst gewarnt. «Vas» Narasimhan selbst erzählte diese Anekdote im August 2019 in der «New York Times» in einem Interview mit dem prophetischen Titel: «Wir sind ganz und gar nicht auf eine Pandemie vorbereitet».

Damals stand der US-Amerikaner seit 18 Monaten an der Spitze des Basler Konzerns, in dem er rund zwölf Jahre lang Sprosse für Sprosse die Karriereleiter erklommen hatte. Alle Möglichkeiten standen noch offen. Der junge Chef, zu diesem Zeitpunkt 43 Jahre alt, ist bekannt für sein Charisma und seinen lockeren, inklusiven Führungsstil, den er ins Unternehmen mit seinen hunderttausend Beschäftigten eingebracht hat. Der Börsengang der auf Augenhöhe spezialisierten Novartis-Tochter Alcon im April 2019, der eine Rückbesinnung auf den pharmazeutischen Kern des Unternehmens einleiten sollte, war ein Erfolg. Die Investoren glauben an eine neue Dynamik: Seitdem der Wissenschaftler mit abgeschlossenem Biologie-, Politik- und Medizinstudium das Ruder übernommen hat, legte die Aktie an der Zürcher Börse um 20 Prozent zu.

Tatsächlich jedoch geht die Schonfrist schon lange ihrem Ende zu. Die ursprüngliche Begeisterung wich zunächst einer Art Ungeduld, bevor

sich 2021, als der aus der Ciba-Sandoz-Fusion hervorgegangene Konzern sein 25-jähriges Bestehen feierte, hartnäckige Skepsis ausbreitete. Zwar hat das Unternehmen seine Rentabilität in der Narasimhan-Ära erheblich gesteigert. Aber Zahlen sind eben nicht alles: Die Novartis-Aktie schliesst das zweite Jahr in Folge in den roten Zahlen ab (2021 mit -1,4 Prozent), was umso enttäuschender ist, als Roche, der andere Schweizer Pharmariese, für den gleichen Zeitraum eine ordentliche Wertsteigerung (+22 Prozent) vorweisen kann. Der Graben zwischen den beiden Basler Rivalen an der Börse ist tiefer geworden: Während die Kapitalisierung von Novartis es nicht über die Marke von 200 Mrd. Franken schafft, macht Roche nicht nur mehrere zehn Mrd. Franken Umsatz mehr, sondern erreicht einen Börsenwert von fast 350 Mrd. Franken.

### Der Graben zwischen den beiden Basler Rivalen an der Börse ist tiefer geworden

Und dennoch wäre das Ergebnis von Novartis noch viel schlechter ausgefallen, hätte das Unternehmen im letzten Herbst nicht mit einer Kaskade grosser Entscheidungen versucht, das Ruder herumzureis-

sen. Strategische Offensive oder voreiliger Aktionismus, der auf eine wachsende Nervosität des Top-Managements hindeutet? «Wahrscheinlich von beidem etwas», vermutet Jérôme Schupp, Finanzanalyst bei Prime Partners. Die erste Massnahme, der Verkauf der 53,3 Millionen Roche-Inhaberaktien (33 Prozent der Stimmrechte), die Novartis gehalten hatte, brachte dem von Vasant Narasimhan geleiteten Unternehmen Anfang Dezember 20,7 Mrd. Dollar ein. An den Gerüchten aus der Vergangenheit, die beiden Pharmafirmen könnten fusionieren, war in Wirklichkeit nie etwas dran. Damit war es nur logisch, dass Novartis das zwischen 2001 und 2003 erworbene Aktienpaket schliesslich abstossen würde. Der Börsenerfolg von Roche lieferte die passende Gelegenheit. «Die Beteiligung hatte zwar sicherlich auch positiven Einfluss auf das Ergebnis von Novartis, war aber strategisch nicht von Bedeutung», so Jean-Jacques Le Fur, Finanzanalyst bei Bryan, Garnier & Co. «Durch den guten Aktienkurs von Roche konnte die Transaktion unter idealen Bedingungen stattfinden.»

Novartis' Entscheidung, drei Viertel der mit der Transaktion erzielten Summe, also 15 Mrd. Dollar, auf ein gigantisches Aktienrückkaufprogramm zu verwenden, hinterlässt bei den Beobachtern dagegen gemischte Gefühle. Der am 16. Dezember 2021 vorgestellte Plan soll bis 2023 abgeschlossen sein. «Die Ankündigung eines Aktienrückkaufs kann sich auf den Kurs auswirken, aber der Effekt ist nur von kurzer Dauer», so Agathe Bouché Berton, Healthcare-Analystin bei Bordier. In der Tat hat der Überraschungseffekt auf die Novartis-Aktie schnell wieder nachgelassen. Der Titel hatte auch nur wenige Prozentpunkte an Wert gewonnen. Und «auch wenn solche Programme in der Pharmabranche gängige Praxis sind, so kann man dieses Vorgehen auch als mangelnden Ehrgeiz der Unternehmen interpretieren, die nicht wissen, was sie mit ihrem Geld anstellen sollen. ▶

Eine Produktionsstätte von Novartis für Gentherapien in Stein, Kanton Aargau. Die Schweizer Pharmaindustrie ist an vielen Fronten aktiv und zählt zu den diversifiziertesten Akteuren der Branche. In den Augen einiger Analysten ist dies ein Eingeständnis der Schwäche.



#### ANALYSTENMEINUNG

##### SCHLEPPENDE AUSSICHTEN

Im vergangenen Dezember strich die Privatbank Bordier Novartis aus der Liste seiner Titelfavoriten («EU Core Holdings»). Einen Monat zuvor hatte die UBS die Aktie von «Kaufen» auf «Neutral» zurückgestuft. Weitere Herabstufungen haben das Bild seitdem noch mehr verdüstert. Denn die Analysten beurteilen die Geschäftsaussichten als schleppend, was die Novartis-Aktie um 20 Prozent hinter den europäischen

Wettbewerb zurückgeworfen hat. «Das Unternehmen hat mit einem Gewinnwachstum von 6 Prozent pro Aktie ein schlechteres Wachstumsprofil als der Rest der Branche, der bei 11 Prozent liegt», meint auch Agathe Bouché Berton, Healthcare-Analystin bei Bordier. Die Voraussetzungen für eine dauerhafte Erholung der Konzernaktie sind ihrer Auffassung nach momentan nicht gegeben.

Das ist heute nicht mehr das, was die Investoren von der Industrie erwarten», sagt Jean-Jacques Le Fur.

### Zweifel an der Pipeline

Die Frage, welche Ambitionen Novartis hegen könnte, ist alles andere als unerheblich. Der Basler Konzern rechnet selbst damit, bis 2026 rund neun Mrd. Dollar Umsatz zu verlieren – im Vergleich zu den 49 Mrd. Dollar Jahresumsatz, die 2020 erzielt wurden –, da bei mehreren Produkten der Patentschutz auslaufen wird, der bisher noch Exklusivität garantierte. Das gilt beispielsweise für Entresto. Das Herzmedikament ist eines der Spitzenprodukte des Unternehmens mit einem Umsatzpotenzial von fünf Mrd. Dollar pro Jahr. Falls Novartis nicht noch einen Aufschub erwirken kann, muss es sich ab 2025 der Konkurrenz durch deren Generika stellen.

Auch wenn Vas Narasimhan twittert, das am 16. Dezember angekündigte Aktienrückkaufprogramm sei der Beweis für das «unerschütterliche Vertrauen» von Novartis in seine Strategie, seine Pipeline und seine Wachstumsperspektiven – die Analysten haben ihre Zweifel. Das Unternehmen behauptet, auf dem Pharmagesamtmarkt mit einem jährlichen Wachstum von 3 bis 6 Prozent (IQVIA, 2021) in der Lage zu sein, den Absatz bis 2026 um jährlich 4 Prozent zu steigern. Dazu will man rund 20 neue Medikamente auf den Markt bringen, die jeweils mindestens eine Mrd. Dollar Umsatz bringen sollen (derzeit wird an etwa 150 Wirkstoffen geforscht).

Die Mehrheit der Analysten geht wiederum von im Mittel maximal 2 bis 3 Prozent Umsatzwachstum für die kommenden Jahre aus. Von den fünf Zukäufen, die der neue CEO für insgesamt 25 Mrd. Dollar seit seinem Antritt getätigt hat, um die Pipeline zu füllen, ist bisher erst einer den Erwartungen gerecht geworden: der Cholesterinsenker Leqvio, der aus der Übernahme der The Medicines Company 2019 hervorgegangen ist.

Es war die bislang letzte grosse Akquisition von Novartis. Seitdem harrt der Konzern der Dinge. Sein CEO rechtfertigt seine Zurückhaltung durch die zu hohen Bewertungen und sagt, dass er nur an «gezielten Akquisitionen» interessiert sei, anders gesagt, an etwas kleineren Fischen. «Ein Pharmakonzern muss Risiken eingehen, um sein zukünftiges Wachstum zu sichern. Der beste Moment, Akquisitionen zu tätigen, ist dann gekommen, wenn es dem Unternehmen gut geht, nicht, wenn es nottut», meint Jean-Jacques Le Fur.

**«Ein Pharmakonzern muss Risiken eingehen, um sein zukünftiges Wachstum zu sichern»**

Jean-Jacques Le Fur, Finanzanalyst bei Bryan, Garnier & Co

Viele Analysten bezweifeln, dass der Konzern es unter diesen Umständen schaffen wird, die Umsatzlücke zu schliessen, die durch den Ablauf des Patentschutzes entstehen wird. «Der Markt lauert geradezu auf die klinischen Ergebnisse von Novartis, weil das Unternehmen in letzter Zeit öfter gescheitert ist und mehrere Produktstarts enttäuscht haben», erklärt Agathe Bouché Berton. «So gut gefüllt und diversifiziert die Pipeline auch sein mag: In den nächsten zwölf Monaten ist nicht mit einer grösseren Studie zu rechnen, die das Vertrauen zurückbringen könnte. Langfristig gesehen ist nicht sicher, ob die Produkte, selbst wenn sie erfolgreich auf den Markt kommen, ein ausreichendes Umsatzpotenzial mitbringen.»

### Sandoz belastet das Wachstum

Im Gegensatz zu den meisten Konkurrenten ist Novartis in einem breiten Therapiespektrum aktiv: Onkologie, Atemwegserkrankun-

gen, Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Immunologie, Neurologie... «Der Vorteil einer solchen Diversifizierung liegt darin, dass der Konzern nicht von dem einen oder anderen Produkt abhängig ist», so Jérôme Schupp. Jean-Jacques Le Fur sieht in der Heterogenität dagegen eine mögliche Schwachstelle: «Man hat das Gefühl, das Unternehmen hat Schwierigkeiten, seine Ressourcen wirklich gezielt einzusetzen. Perspektivisch gesehen fehlt der lange Atem.»

Einen Trumpf hat Vas Narasimhan noch im Ärmel: den Verkauf von Sandoz, der Unternehmensdivision für Generika und Biosimilars (Arzneimittel, die mithilfe von lebenden Zellen, Organismen oder Derivaten derselben erzeugt werden). Die Sparte, mit der Novartis ein Fünftel seiner Einnahmen erzielt, belastet den Gesamtumsatz wegen des Preisdrucks auf die Generika immer stärker. Bereits 2020 hatte Novartis versucht, das schrumpfende Sandoz-Geschäft in den USA an die indische Pharmafirma Aurobindo zu verkaufen. Aber der Deal platzte, als die Coronakrise ausbrach. Wenn es die Generika nun ein für alle Mal loswürde, könnte das Unternehmen sich endlich wieder auf sein Hauptgeschäftsfeld konzentrieren: die innovative Medizin, in der die Margen höher sind. Ganz nebenbei würde es Munition für die Akquisitionen sammeln, nach denen einige Aktionäre rufen, um die Pipeline aufzufüllen.

Seit Oktober 2021 werden sämtliche Optionen für die Zukunft von Sandoz, dessen Bewertung von 20 bis 40 Mrd. Dollar reicht, diskutiert: Verkauf, Teilverkauf, schrittweiser Verkauf oder sogar die Weiterführung unter dem Konzerndach. Letzteres scheint auf Interesse zu stossen, von offizieller Seite gibt es jedoch noch keine Präferenz. Wir wissen nur, dass 2022 eine Entscheidung fallen muss. Und vielleicht geht damit die Negativserie zu Ende, und Vasant Narasimhan bekommt die Möglichkeit, seine Träume zu verwirklichen. ▽



**Gemeinsam erreichen wir mehr**

Die besten Ergebnisse erzielt man mit vereinten Kräften. Mit Erfahrung im Rücken und der Zukunft im Blick. Mit unterschiedlichen Perspektiven, die alle Möglichkeiten erfassen. Mit über 3.000 Anlagelösungen weltweit gehen wir der Zukunft entschlossen entgegen.

Gemeinsam erreichen wir mehr:  
[invesco.co/gemeinsam-ch](https://invesco.co/gemeinsam-ch)

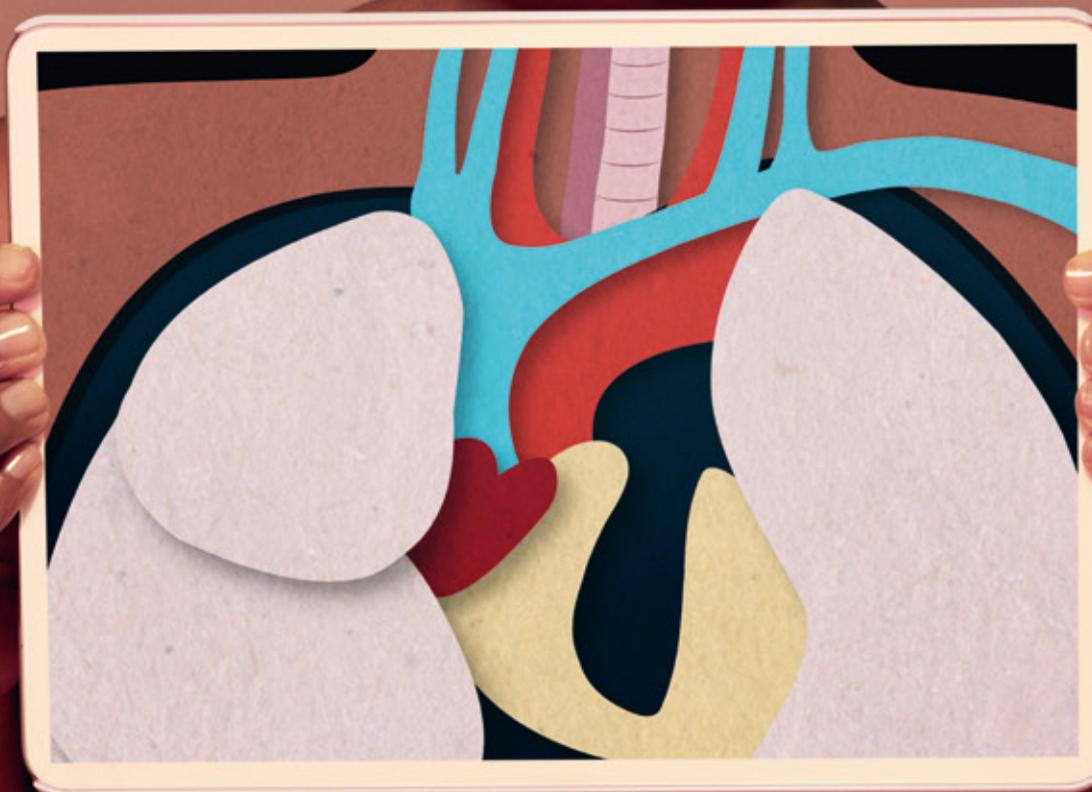
 **Invesco**

DOSSIER

# FRAUENGESUNDHEIT GEHEIMTIPP FEMTECH

Technologien im Bereich der Frauengesundheit werden von den meisten Anlegern immer noch als Nischenmarkt betrachtet, obwohl sie die Hälfte der Weltbevölkerung betreffen – ein guter Grund zu investieren.

BERTRAND BEAUTÉ



- 35. Interview mit der Historikerin Francesca Arena, Experte für Gesundheit und Genderfragen
- 36. Infografik: wachsender Bedarf an FemTech
- 38. So treiben Daten das Geschäft
- 40. Die neuen Stars der Branche
- 50. Folgeschwere Tabus
- 52. Interview mit Lan Zuo Gillet, Direktorin des Start-up-Inkubators Tech4Eva

Die Medizin verfügt über ein grosses pharmakologisches Arsenal zur Behandlung von Sexualstörungen bei Männern. Für Frauen hingegen gibt es so gut wie gar nichts. «Es ist, als ob mit zweierlei Mass gemessen würde», sagt Professorin Carole Clair, Co-Leiterin der Abteilung Medizin und Gender am Universitätszentrum Unisanté in Lausanne. «So werden bei Männern beispielsweise altersbedingte Erektionsstörungen als Krankheit angesehen, während der Libidoverlust bei Frauen in den Wechseljahren als normal erachtet wird.» Bei Letzteren ist es angeblich keine Krankheit, sondern eine Unbill des Alters. Wie lässt sich dieser Unterschied erklären? «Medizin ▶

wurde von Männern für Männer gemacht», antwortet Carole Clair. «Sie interessiert sich viel weniger für Frauenleiden wie Endometriose, Wechseljahresbeschwerden oder bestimmte chronische Schmerzen als für Männerprobleme.»

Ein Beispiel für das Desinteresse an Frauenproblemen ist die Pozzi-Zange. Dieses Instrument wird bei gynäkologischen Eingriffen, beispielsweise beim Einsetzen einer Spirale, verwendet, um den Gebärmutterhals zu «greifen». Trotz der damit verbundenen Schmerzen hat sich die Zange seit ihrer Erfindung im 19. Jahrhundert überhaupt nicht weiterentwickelt. Das verwundert nicht, wenn man bedenkt, dass nach Angaben der britischen Big-Data-Plattform FemTech Analytics nur vier Prozent der F&E-Mittel im Gesundheitssektor speziell auf Entwicklungen in der Frauengesundheit ausgerichtet sind.

Jahrelang wurden Frauen systematisch von der medizinischen Forschung ausgeschlossen, weil

Wissenschaftler der Meinung waren, dass weibliche Hormonschwankungen die Ergebnisse stören könnten und es unethisch wäre, sie wegen des Schwangerschaftsrisikos einzubeziehen. «Der weisse, junge Mann wurde als Norm angesehen. Und davon ausgehend hat man die medizinischen Erkenntnisse einfach auf die Frauen übertragen», erklärt Carole Clair. Diese methodische Verzerrung führte jedoch zu einem Problem: «Medikamente und Behandlungen erweisen sich bei Männern insgesamt als sicherer und wirksamer als bei Frauen», so die Expertin weiter. Eine 2018 in der Zeitschrift «Jama Oncology» veröffentlichte Studie zeigte beispielsweise, dass Chemotherapien bei Frauen mehr Nebenwirkungen verursachten. Dieses Phänomen ist auch bei vielen anderen Behandlungen zu beobachten. Um die Lage zu ändern, «erweist sich die Einbeziehung von Frauen in alle Forschungsphasen als unerlässlich. Nur so wird es gelingen, die Sicherheit der Behandlungen zu erhöhen», betont Carole Clair.

### «MEDIKAMENTE UND BEHANDLUNGEN ERWEISEN SICH BEI MÄNNERN INSGESAMT ALS SICHERER UND WIRKSAMER ALS BEI FRAUEN»

Carole Clair, Co-Leiterin der Abteilung Medizin und Gender am Universitätszentrum Unisanté in Lausanne

In dieser Hinsicht kommt inzwischen Bewegung in die Sache. Junge Unternehmen räumen mit dem Androzentrismus auf und sind dabei, den Gesundheitssektor aufzurütteln, indem sie sich ausschliesslich auf die Gesundheit der Frau konzentrieren. Einige Beispiele: Das Waadtländer Start-up Aspivix arbeitet an einer schmerzfreien Saugglocke, die die berühmte Pozzi-Zange ersetzen soll. Die Zürcher Firma Ava vertreibt ein vernetztes Fruchtbarkeitsarmband. Und Muvon Therapeutics, ein Spin-off der Universität Zürich, entwickelt eine Therapie für Harninkontinenz. Laut FemTech Analytics beschäf-

Die Pozzi-Zange wurde im 19. Jahrhundert erfunden und hat sich seitdem nicht verändert.

2016 prägte Ida Tin, die Gründerin des deutschen Unternehmens Clue, den Begriff FemTech. Die Bezeichnung gehörte laut «Guardian» zu den zehn wichtigsten Wörtern des Jahres 2019.



## «FEMTECH»: EIN UMSTRITTENER BEGRIFF

Auf dem florierenden Markt der Wortneuschöpfungen mit der Endung «Tech» sind die Begriffe FinTech (Finanzen), MedTech (Medizin) oder auch CleanTech (Umwelt) allgemein bekannt. Als letztes kam 2016 der Begriff FemTech hinzu. Er wurde von Ida Tin, der Gründerin des Berliner FemTech-Unternehmens Clue, geprägt, das im Bereich der Empfängnisverhütung tätig ist. Dieses Label hat in den letzten Jahren an Bekanntheit gewonnen. Aber es steht

im Mittelpunkt aktueller Debatten, da es die LGBTQIA+ (Abkürzung für lesbische, schwule, bisexuelle, transsexuelle, queere, intersexuelle und asexuelle Menschen) auszuschliessen scheint. «Der Begriff FemTech ist restriktiv. Er lässt transsexuelle und nicht-binäre Menschen aussen vor», räumt Audrey Tsang, Co-CEO von Clue, ein. «Aber als Ida Tin 2016 den Begriff erfand, war es wichtig, ein Wort zu haben, weil niemand über Frauengesundheit sprach. Heute gibt es ein echtes Bewusstsein für die Bedeutung dieser Herausforderungen in der Gesellschaft. Der Begriff FemTech ist nach wie vor notwendig, weil wir erst am Anfang stehen. Aber natürlich würde ich mir wünschen, dass man eines Tages von HealthTech und nicht mehr von FemTech spricht.»

Mit ihrer umstrittenen Marke Goop hat die Schauspielerin Gwyneth Paltrow dazu beigetragen, FemTechs populär zu machen. Goop vermarktet unter anderem seit 2020 die Kerze «This Smells Like My Vagina».



GETTY IMAGES

tigen sich weltweit mittlerweile mehr als 1'300 Unternehmen mit der Gesundheit von Frauen. Die neue Branche erhielt den Namen FemTech, die Abkürzung von «Female Technology». Diese 2016 aufgekommene Wortschöpfung umfasst alle Lösungen, die ein weibliches Gesundheitsbedürfnis befriedigen, unabhängig davon, ob es sich um Pharma-, MedTech- oder auch Technologieunternehmen handelt.

«Die Food and Drug Administration (FDA) hat ihre Empfehlung, Frauen von klinischen Studien auszuschliessen, erst 1993 aufgehoben», erinnert Maria

Velissaris, Gründerin und Leiterin von SteelSky Ventures, einem New Yorker Investmentfonds, der sich auf Frauengesundheit spezialisiert hat. «Dieser jahrzehntelange Rückstand gegenüber der Forschung an Männern macht die Frauengesundheit zu einem neuen Industriezweig, der noch in den Kinderschuhen steckt und ein enormes ungenutztes Potenzial birgt.»

Und es geht hier nicht nur um gynäkologische Erkrankungen oder Fruchtbarkeitsprobleme. Das Zürcher Start-up CorDiFio beispielsweise nutzt künstliche Intelligenz, um Herzkrankheiten bei Frauen besser zu

diagnostizieren. Eine wichtige Frage, denn «wenn eine Frau einen Schlaganfall erleidet, ist ihre Prognose deutlich schlechter als bei einem Mann», unterstreicht Carole Clair. «Die Verbesserung der Behandlung des weiblichen Geschlechts ist daher ein wichtiges Anliegen für die öffentliche Gesundheit, auch bei Erkrankungen, die beide Geschlechter betreffen.»

FemTech sei ein «sehr grosser, stark diversifizierter Markt», bestätigt Marwan Elfitesse, Head of Startup Programs bei Station F, dem Pariser Gründerzentrum von Xavier Niel. «Dazu gehören Lösungen, die

mit Menstruation, Fruchtbarkeit, Schwangerschaft, Mutterschaft, Sexualleben, Menopause, aber auch mit Frauengesundheit im Allgemeinen zu tun haben.»

### DIE US-ARZNEIMITTEL-BEHÖRDE FDA HAT IHRE EMPFEHLUNG, FRAUEN VON KLINISCHEN STUDIEN AUSZUSCHLIESSEN, ERST 1993 AUFGEHOBEN

Weltstars wie die Schauspielerin Gwyneth Paltrow haben dazu beigetragen, dass der aufstrebende Sektor in den letzten Jahren an Sichtbarkeit gewonnen hat. «Vor nur drei Jahren sprach noch niemand über FemTech», erinnert Maria Velissaris. «Heute berichten die <New York Times> und das <Wall Street Journal> über diese Branche.»

Ein Beweis für diese wachsende Aufmerksamkeit: Mehrere FemTech-Unternehmen haben in den letzten Jahren vielbeachtete Börsengänge hingelegt. Zu ihnen zählen die seit 2017 an der Nasdaq kotierte Schweizer Biotech-Firma Obseva, die eine Behandlung gegen Endometriose entwickelt, und das ameri-

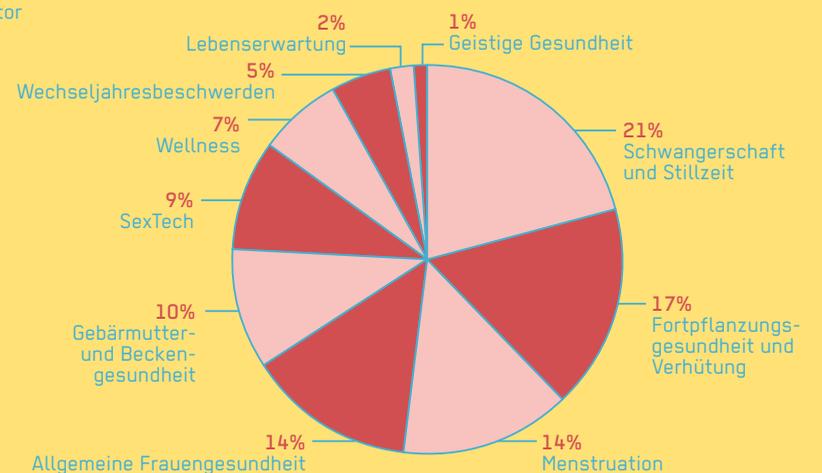
kanische Unternehmen Sera Prognostics (Börsengang: Juli 2021), das einen Test zum Nachweis einer Prädisposition für Frühgeburten vermarktet (siehe Firmenporträts ab S. 40). Andere Start-ups wurden von Pharmariesen aufgekauft. Im August 2020 erwarb der Bayer-Konzern beispielsweise für 425 Mio. Dollar das britische Unternehmen Kandy Therapeutics, das sich auf die Behandlung von Wechseljahresbeschwerden spezialisiert hat.

Die Branche kann auch stolz auf die ausgezeichneten Wachstumsprognosen sein: Dem letzten Bericht von FemTech Analytics vom Dezember 2021 zufolge dürfte der weltweite FemTech-Markt von 45,5 Mrd. Dollar im Jahr 2021 bis 2025 auf ein Volumen von 75,1 Mrd. Dollar ansteigen. Das entspricht einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von 13,3 Prozent. Diese schönen Aussichten täuschen allerdings über ein Problem hinweg: «Trotz seines explosiven Wachstums bleiben der Sektor und seine Unternehmer unterfinanziert und vernachlässigt», stellt Maria Velissaris fest. FemTechs beschäftigen sich zwar mit Frauengesundheit in all ihren Aspekten, aber die Themen Verhütung, Fruchtbarkeit, Schwangerschaft und Mutterschaft vereinnahmen den Grossteil des Kapitals auf Kosten anderer Teilbe- ▶

## DIE FEMTECH-SEKTOREN

Die stark diversifizierte FemTech-Branche umfasst zahlreiche Untersektoren. Die meisten Unternehmen beschäftigen sich jedoch mit Fragen der Fruchtbarkeit.

Prozentanteil der aktiven Unternehmen  
Sektor



Source: FemTech Analytics

reiche wie Menopause, psychische Gesundheit oder sexuelles Wohlbefinden. Laut FemTech Analytics entfallen 77 Prozent der gesamten Kapitalisierung von FemTechs auf börsennotierte Unternehmen, die in den Bereichen Empfängnisverhütung, Fruchtbarkeit, Schwangerschaft und Mutterschaft tätig sind.

**«ES IST NICHT ALLTÄGLICH, AUF EINEN NISCHENMARKT ZU STOSSEN, DER IMMERHIN JEDEN ZWEITEN MENSCHEN AUF DER WELT BETRIFFT»**

Marwan Elfitesse, Head of Startup Programs bei Station F

«Die verschiedenen FemTech-Segmente haben keineswegs die gleiche Sichtbarkeit und werden von Investoren nicht in gleicher Weise erkannt», resümiert Marwan Elfitesse. Der Grund dafür? Da die Investoren hauptsächlich Männer sind, fällt es ihnen schwer, die Geschäftsmöglichkeiten zu erkennen, die sich hinter FemTechs verbergen, die in anderen Bereichen als der Fruchtbarkeit tätig sind (ein Bereich, der auch Männer betrifft), zumal sie aufgrund einer mentalen Voreingenommenheit eher Unternehmer als Unternehmerinnen unterstützen. «Die meisten FemTechs werden von Frauen aufgebaut, und man weiss, dass Gründerinnen in der Vergangenheit stets Schwierigkeiten hatten, Zugang zu institutionellem Kapital zu erhalten», fährt Maria Velissaris fort. «2020 erhielten von Frauen gegründete Unternehmen in allen Sektoren nur zwei Prozent des Kapitals, das in den USA in risikokapitalfinanzierte Neugründungen investiert wurde. Diese Zahl wird auf die Tatsache zurückgeführt, dass es in den amerikanischen Venture-Capital-Funds nur 12 Prozent weibliche Führungskräfte gibt.»

Viele Investoren betrachten die FemTechs daher als Nischenmarkt. «Aber es ist nicht alltäglich, auf einen Nischenmarkt zu stossen, der immerhin jeden zweiten Menschen auf der Welt betrifft!», spottet Marwan Elfitesse. Um Investoren und Unternehmen zusammenzubringen, wurden in den letzten beiden Jahren mehrere FemTech-Inkubatoren gegründet, darunter das FemTechLab in London, Station F in Paris oder Tech4Eva an der Eidgenössischen Technischen Hochschule in Lausanne (siehe Interview auf S. 35).

«Die Einrichtung von Acceleratoren sowie die erfolgreichen Exits von Risikokapitalgebern in den letzten Monaten zeigen, dass der Sektor gute

Perspektiven bietet. Dies sorgt für einen positiven Kreislauf und steigert das Interesse der Investoren», fährt Maria Velissaris fort. «2021 überschritten die Investitionen in FemTechs erstmals die 1-Milliarden-Dollar-Marke, und wir erwarten, dass die Branche diese Zahl 2022 übertreffen wird, da sich die institutionellen Investoren zunehmend für FemTech interessieren werden. Sie verstehen allmählich, dass Investitionen in FemTechs zu einer besseren Gesundheit der Frauen beitragen, aber auch positive Renditen für die Investoren generieren.» Marwan Elfitesse teilt diesen Optimismus. Für ihn sind «FemTechs eine sehr gute Investition, da sie einen riesigen Markt bedienen und aktuell noch deutlich unterbewertet sind.»

## COVID-19: IMPFUNGEN MACHEN FRAUEN MEHR ZU SCHAFFEN

Von Januar bis Dezember 2021 gingen bei Swissmedic fast 11'000 Meldungen über Nebenwirkungen im Zusammenhang mit Impfstoffen gegen das Coronavirus ein. 64 Prozent dieser Berichte stammten von weiblichen Geimpften. «Bei Frauen treten nach einer Impfung gegen Covid-19 mehr Nebenwirkungen auf als bei Männern. Dieser Trend wurde beispielsweise auch in Kanada, Grossbritannien oder den USA beobachtet», bestätigt Swissmedic. Das könnte unter anderem daran liegen, dass das Immunsystem von Frauen offenbar leistungsfähiger ist. Frauen bilden tendenziell mehr Antikörper, neigen aber auch dazu, nach einer Impfung allergische Reaktionen zu entwickeln.

Da Stoffwechsel und Physiologie bei Frauen anders sind als bei Männern, unterscheiden sich auch die Nebenwirkungen. So wurde über Auswirkungen auf den Menstruationszyklus berichtet. Einige Patientinnen berichteten über einen kürzeren Zyklus nach der Impfung, andere über stärkere, schmerzhaftere Regelblutungen. «Die Impfdosen sind immer gleich, unabhängig von unserem Geschlecht, unserer Biologie oder unserer Körpergrösse», betont Carole Clair, Co-Leiterin der Abteilung Medizin und Gender am Universitätszentrum Unisanté. «Es ist angebracht, Forschungen durchzuführen, um herauszufinden, ob man Frauen mit einer geringeren Impfstoffdosis genauso gut schützen könnte.»

# «GENDERMEDIZIN IST NICHT OHNE RISIKO»

Francesca Arena, Expertin für Gesundheit und Genderfragen an der Universität Genf, befürchtet, dass die FemTech-Firmen Frauen zu ewigen Kranken machen.

BERTRAND BEAUTÉ

### Sind Frauen die Vergessenen in der medizinischen Forschung?

Nein. In der Medizingeschichte gibt es zahlreiche Texte, die sich ausschliesslich mit den Körpern und Krankheiten von Frauen beschäftigen. Von der Antike bis zum Beginn des 20. Jahrhunderts interessierte sich die Medizin sogar mehr für das weibliche als für das männliche Geschlecht. Erst Mitte des 20. Jahrhunderts kehrte sich die Situation um. Damals waren die Wissenschaftler vermutlich aufgrund der Fortschritte in der Endokrinologie der Meinung, dass die Zyklen klinische Studien behindern könnten, und schlossen daher Frauen immer mehr aus. Daraufhin wurde der Mann zur Norm für die Medikamentenentwicklung. Heute wird das Geschlecht im Kontext feministischer Bewegungen wieder zu einem unumgänglichen Bestandteil von Gesundheitsstudien. Weibliche Krankheiten und Organe werden wiederentdeckt. Dieses neue Phänomen ist interessant, aber man darf nicht vergessen, dass es die Gendermedizin schon vorher gab und dass sie ambivalente Auswirkungen hat.

### Wo liegen die Gefahren?

Im 19. Jahrhundert untersuchten die Ärzte Frauen häufiger als Männer. Das liegt daran, dass sie als ewig krank galten. Es gab eine Art Hierarchie, in der der männliche Körper als stabil und gesund galt und daher keine besonderen Studien erforderte, während der weibliche Körper aufgrund der Menstruation, des Hormonzyklus und der Wechseljahre als

schwankend, krank und minderwertig angesehen wurde. Dieser Unterschied rechtfertigte die Bevormundung des «schwachen Geschlechts». Die derzeitige Rückkehr der Gendermedizin könnte dazu führen, dass der Gesundheitszustand von Frauen erneut als schlechter angesehen wird als der von Männern. So gibt es beispielsweise weitaus mehr Forschungen zur Therapie von Wechseljahresbeschwerden als zur Behandlung der Andropause, als ob diese physiologische Veränderung bei Frauen eine Krankheit, bei Männern aber eine normale Entwicklung wäre. Wie im 19. Jahrhundert wird der Körper der Frau abgewertet, der daher mehr Aufmerksamkeit verdient.

### Wie steht es um die sexuelle Gesundheit, um Lust und Liebe?

Das Thema Klitoris ist ein weiteres Beispiel für das Hin und Her in der Geschichte der Medizin im Zusammenhang mit den Geschlechtern und die ambivalenten Auswirkungen. In der Renaissance waren die Anatomie der Klitoris und ihre Rolle bei der weiblichen Lust bereits gut bekannt. Dann wurde sie völlig vernachlässigt und geriet schliesslich im 20. Jahrhundert bei Mediziner\*innen ganz in Vergessenheit, bevor sie in den 1990er-Jahren wieder auftauchte. Heute ist sie zu einem Fetischobjekt geworden, das den Kampf für eine Befreiung der weiblichen Lust verkörpert. Diese Wiederentdeckung hat zwar positive Auswirkungen, da sie neue Räume für Diskussionen über die Sexualität eröffnet, aber es ist problematisch

zu behaupten, endlich das wahre Zentrum der weiblichen Lust gefunden zu haben, während man alle anderen vernachlässigt. Männer sind nicht frei von derartigen Stereotypen. Die gesamte Forschung zur männlichen Sexualität konzentriert sich auf die Erektionsfähigkeit, also auf die Leistung, obwohl zum Beispiel die Prostata ein wichtiges Zentrum des männlichen Lustempfindens ist. ▴

### DIE PHYSIOLOGIE ERKLÄRT NICHT ALLES

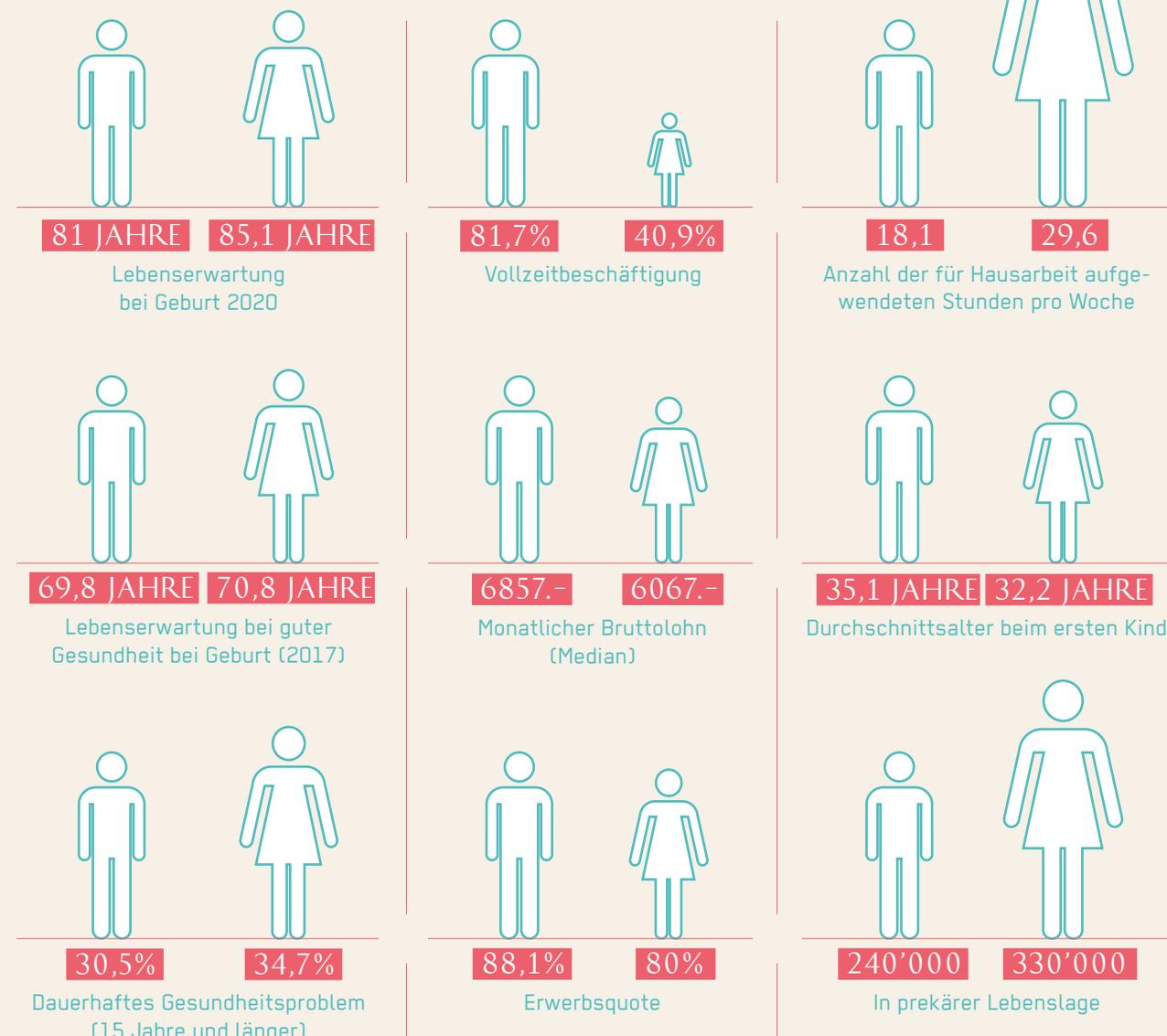
In der Schweiz leben die Frauen zwar durchschnittlich vier Jahre länger als die Männer. Aber ihre Gesundheitsindikatoren sind weniger gut. Zu diesem Ergebnis kam eine Studie, die das Bundesamt für Statistik (BFS) im Dezember 2020 veröffentlichte. Danach leiden Frauen häufiger an chronischen Krankheiten, Schmerzen oder Schlafstörungen. Die Unterschiede hinsichtlich der Biologie und der medizinischen Versorgung erklären diese Diskrepanz bei Weitem nicht. Auch soziale Faktoren spielen eine Rolle. Da Frauen weniger verdienen als Männer und häufiger in Teilzeit arbeiten, befinden sie sich öfter in einer prekären Situation, die wiederum psychosozialen Stress erzeugt. «Unsere Arbeiten haben gezeigt, dass die Gesundheitsindikatoren arbeitsloser Männer denen von Frauen annähernd gleichkommen», berichtet Carole Clair, Mitautorin der BFS-Studie.

# WACHSENDE BEDARF AN FEMTECH

Lange wurde der Markt für Produkte zur Frauengesundheit vernachlässigt. Doch das Potenzial ist enorm.

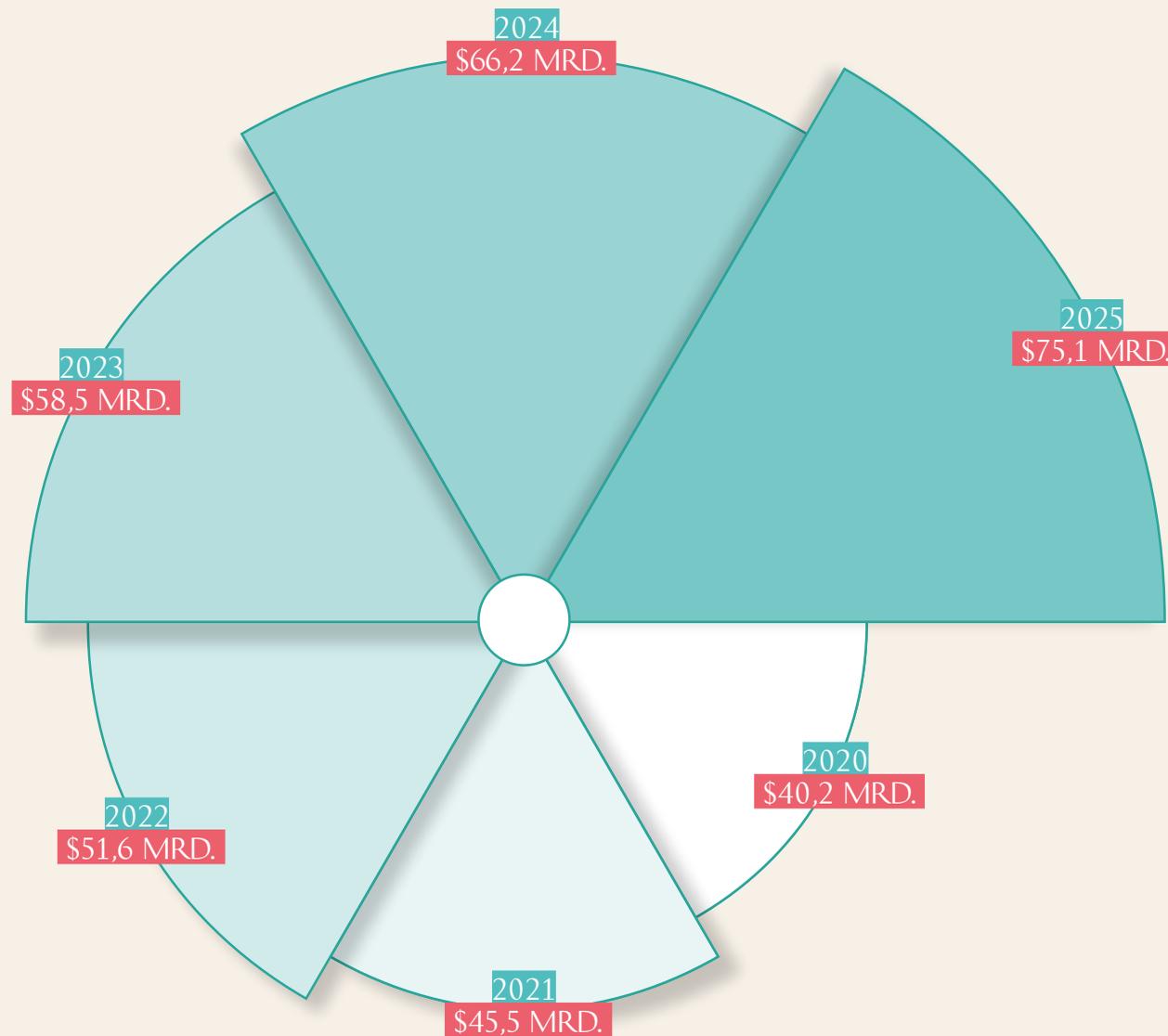
## UNTERSCHIEDE ZWISCHEN MÄNNERN UND FRAUEN IN DER SCHWEIZ

Frauen leben länger als Männer, weisen aber insgesamt einen schlechteren Gesundheitszustand auf. Diese Situation ist vor allem auf eine grössere finanzielle Unsicherheit (schlechteres Gehalt, Teilzeitarbeit, Hausfrauentätigkeit usw.) zurückzuführen.



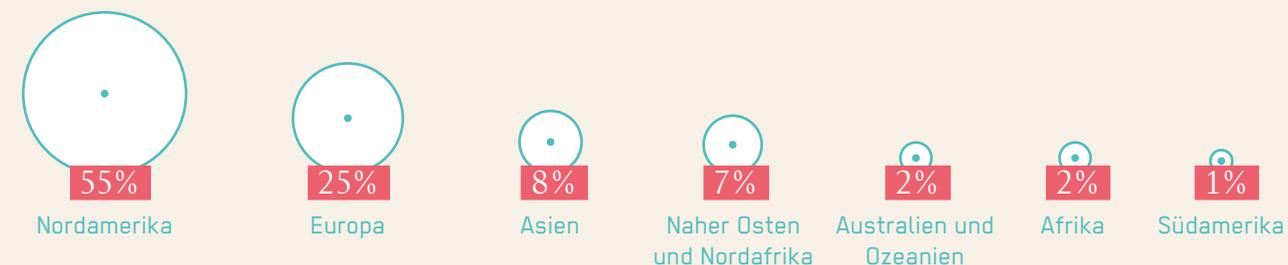
## DER MARKT BOOMT

Bis 2025 dürfte der weltweite FemTech-Markt ein mittleres Wachstum von 13,3 Prozent pro Jahr verzeichnen.



## DIE USA: UNANGEFOCHTENER LEADER

Der Sektor wird weitgehend von den USA und Grossbritannien dominiert, wo 51 Prozent beziehungsweise 10 Prozent aller weltweit erfassten FemTech-Firmen angesiedelt sind.



Quellen: FemTech Analytics, Arizton Advisory & Intelligence, Office fédéral de la statistique (OFS), Caritas

# SO TREIBEN DATEN DAS GESCHÄFT

FemTech-Firmen entwickeln mit den Daten, die sie sammeln, immer mehr innovative Dienstleistungen für Frauen. Aber die Weitergabe und Kommerzialisierung der intimen Informationen sorgt für Kritik.

BERTRAND BEAUTÉ

Mit grossem Pomp brachte Apple 2014 seine Gesundheits-App Health heraus. Aber der kalifornische Technologie-Riese hatte dabei überhaupt nicht an die Bedürfnisse von Frauen gedacht. Erst ein Jahr später korrigierte er seinen Fehler und fügte der App eine Zyklustracking-Funktion hinzu. Seitdem hat das Unternehmen aus Cupertino sein Angebot für Frauen ständig erweitert: Die Apple Watch zum Beispiel nutzt die Herzfrequenz, um genau zu bestimmen, wann die nächste Periode beginnt oder die fruchtbare Phase bevorsteht.

Apple legt so viel Wert auf diese neuen Funktionen, weil der Markt dafür schier explodiert ist. Das deutsche Unternehmen Clue ist ein Vorreiter in diesem Bereich. Seine App zur Zyklusüberwachung kam bereits 2013 auf den Markt und hat nach unternehmenseigenen Angaben über zwölf Millionen Nutzerinnen. In Googles App-Store Google Play gibt es fast 250 verschiedene Zyklustracking-Apps. «Die digitale Gesundheit ist ein boomender Sektor, und die Pandemie hat dieses Phäno-

men nur noch verstärkt», betont Marwan Elfiteesse, Head of Startup Programs bei Station F in Paris. «Die Frauengesundheit profitiert umso mehr davon, als es eine starke Nachfrage und einen Mangel an verfügbaren Lösungen gab.»

**«ALLE DATEN, DIE WIR SAMMELN, BRINGEN DIE FOIRSCHUNG ZUR GESUNDHEIT VON FRAUEN VORAN»**

Carrie Walter, Co-CEO von Clue

Tatsächlich gibt es auf dem Markt immer mehr digitale Tools, die sich der Gesundheit von Frauen widmen. Das Zürcher Start-up Ava Women beispielsweise vermarktet ein von der US-Arzneimittelbehörde validiertes vernetztes Armband, das physiologische Signale wie Temperatur und Herzfrequenz verfolgt und anhand dieser Daten die fruchtbaren Tage bestimmt. Das Unternehmen behauptet, dass durch die Verwendung seines Geräts bereits mehr als 50'000 Schwangerschaften ermöglicht worden seien. Die britische FemTech-Firma Elvie

ist in einem anderen Bereich tätig. Sie vermarktet eine vernetzte Milchpumpe, die im BH getragen wird. Die Pumpe ist über Bluetooth mit dem Smartphone verbunden und ermöglicht es, die Milchmenge in Echtzeit zu überwachen. Und das amerikanische Start-up Loon-Cup entwickelt eine derzeit nur im Vorverkauf erhältliche vernetzte Menstruationstasse (Cup), die das Menstruationsblut analysiert, um bestimmte Krankheiten wie Endometriose zu erkennen.

Alle diese Unternehmen sammeln zahlreiche Daten über ihre Nutzerinnen, die sie zur Entwicklung neuer Produkte nutzen können. So hat beispielsweise Clue in den USA einen neuen Service eingeführt: eine App zur Schwangerschaftsverhütung. Der Algorithmus des Unternehmens kann anhand der gesammelten Daten über den Menstruationszyklus einer Frau die Momente bestimmen, in denen das Risiko, schwanger zu werden, gering ist. In einer Zeit, in der hormonelle Verhütungsmittel aufgrund ihrer Nebenwirkungen nicht mehr im Trend liegen, könnte diese zu 100 Prozent digitale Verhütungsme-

Das vernetzte Armband des Zürcher Start-ups Ava erkennt sogenannte Fruchtbarkeitsfenster.

AVAWOMEN

thode ein grosser Erfolg werden. Im Februar letzten Jahres wurde die Methode jedenfalls von der FDA als «medical device» zugelassen.

Die App von Clue, Birth Control, ist angeblich bei fehlerhafter, sogenannter «typischer» Anwendung zu 92 Prozent und bei «fehlerfreier» Anwendung zu 97 Prozent wirksam. Zum Vergleich: Die Antibabypille schützt zu 93 beziehungsweise 99 Prozent, Kondome nur zu 87 beziehungsweise 98 Prozent. «Keine Verhütungsmethode ist perfekt», betont Carrie Walter, Co-CEO von Clue. «Die Frauen sollten möglichst viel Auswahl haben und die Methode anwenden, die für sie am besten geeignet ist.»

Und Clue hat noch mehr vor. Mithilfe der über seine Nutzerinnen gesammelten Daten will das Unternehmen noch weitere Dienste entwickeln.

Im August 2021 schloss sich Clue mit dem Kosmetik- und Konsumgüterkonzern L'Oréal zusammen, um die Auswirkungen von Hormonzyklen auf die Hautgesundheit zu ermitteln. «Es gibt viele Dinge, die wir tun können», so Audrey Tsang, Co-Chef von Clue an der Seite von Carrie Walter. «Unser Ziel ist es, dass unsere App Frauen durch ihr ganzes Leben begleitet, von der ersten Periode über die Verhütung bis hin zu den Wechseljahren – ein Thema, mit dem wir uns gerade zu beschäftigen beginnen.»

Die Sammlung besonders intimer Daten, etwa zur Häufigkeit des Geschlechtsverkehrs, zum Kinderwunsch oder über schmerzhafte Regelblutungen, durch die FemTech-Firmen gibt jedoch Anlass zur Besorgnis. Zumal erste Skandale auftauchen. So ergab eine Untersuchung der «Washington Post»

im April 2019, dass die Schwangerschaftstracking-App Ovia Health die Daten ihrer Nutzerinnen an Krankenversicherungen verkaufte. Des Weiteren hat die Zyklustracking-App Flo nach Angaben der Federal Trade Commission (FTC) zwischen 2016 und 2019 ebenfalls intime Details über die Gesundheit ihrer Nutzerinnen an Marketing- und Analyseunternehmen wie Facebook und Google weitergegeben. Die FTC reagierte darauf und reichte im Januar 2021 Klage gegen das Unternehmen ein. Und das sind nur einige Beispiele unter vielen. «Wir haben nie Daten an Unternehmen verkauft», versucht Carrie Walter zu beruhigen. «Auf der anderen Seite sind wir der Meinung, dass alle Informationen, die wir erhalten, die Forschung zur Gesundheit von Frauen voranbringen können. Daher teilen wir auch Daten mit Forschungszentren.»

# DIE NEUEN STARS DER BRANCHE

Immer mehr Technologieunternehmen, die sich der Gesundheit von Frauen widmen, gehen an die Börse. Hier eine Auswahl.

BERTRAND BEAUTÉ UND STANISLAS CAVALIER

## MITHRA MENOPAUSE IM FOKUS

GRÜNDUNG  
1999

HAUPTSITZ  
LÜTTICH (BE)

BESCHÄFTIGTE  
300

UMSATZ 2020  
EUR 9 MIO.

MITRA

«Das Jahr 2022 hat wunderbar begonnen», freute sich Leon Van Rompay, CEO von Mithra Women's Health, in einer am 14. Januar veröffentlichten Mitteilung. Der Grund für diese Begeisterung? Donesta, eine von der belgischen Firma entwickelte Hormonbehandlung zur Verringerung vasomotorischer Symptome (VMS) bei Frauen in den Wechseljahren (beispielsweise Hitzewallungen), konnte in einer klinischen Phase-III-Studie erste positive Ergebnisse verzeichnen. Die an 2'300 Frauen durchgeführte Studie zeigt, dass Donesta nach dreimonatiger Behandlung das Auftreten von Hitzewallungen um 80 Prozent und den Schweregrad um 56 Prozent im Vergleich zur Ausgangssituation senkt.

Wenn die nächsten Ergebnisse, insbesondere die Beurteilung der

Sicherheit, ebenfalls positiv ausfallen sollten, könnte Donesta bis 2024 eine Marktzulassung in Europa und in den USA erhalten und potenziell zu einem Blockbuster, das heisst zu einem Arzneimittel, werden, das jährlich über eine Mrd. Dollar einbringt. Der weltweite Markt für Arzneimittel gegen Wechseljahresbeschwerden, der sich derzeit auf rund 10 Mrd. Dollar beläuft, dürfte aufgrund der alternden Weltbevölkerung bis 2027 auf 17 Mrd. Dollar ansteigen. Das auf Frauengesundheit spezialisierte Unternehmen Mithra Women's Health vermarktet in Europa, Kanada und den USA seit 2021 auch die Antibabypille Estelle. 2021 lag der Umsatz in den ersten sechs Monaten bei 12,142 Mio. Euro, im Vergleich zu neun Mio. Euro im gesamten Jahr 2020. Alle Analysten, die das Unternehmen beobachten, raten zum Kauf der Aktie.

DER WELTWEITE MARKT FÜR MEDIKAMENTE GEGEN WECHSELJAHRESBESCHWERDEN DÜRFTTE AUFGRUND DER ALTERNDEN BEVÖLKERUNG IN DIE HÖHE SCHNELLEN

AUSSERDEM

### MYRIAD PIONIER DER GENETIK

1996 brachte das amerikanische Unternehmen Myriad Genetics als Erstes einen genetischen Screening-Test für Frauen auf den Markt, mit dem sich ihre Veranlagung zur Entwicklung von Brust- und Eierstockkrebs feststellen lässt. Seitdem hat das Unternehmen sein Portfolio um einen Test für Männer zum Nachweis einer Prädisposition für Prostatakrebs sowie einen pränatalen Test zur Identifizierung verschiedener genetischer Erkrankungen beim Embryo erweitert.

GRÜNDUNG: 1991

HAUPTSITZ: SALT LAKE CITY (US)

BESCHÄFTIGTE: 2'600

UMSATZ 2020: USD 638,6 MIO.

MYGN

### MINERVA MINIMALINVASIVE GEBÄRMUTTERENTFERNUNG

In den USA leiden laut dem American College of Obstetrics and Gynecology fast 18 Millionen Frauen an anormalen Uterusblutungen. In manchen Fällen können diese Blutungen eine Hysterektomie erforderlich machen, also eine teilweise oder vollständige Entfernung der Gebärmutter. Das US-Unternehmen Minerva Surgical entwickelt und vermarktet medizinische Instrumente, mit denen dieser Eingriff minimalinvasiv durchgeführt werden kann. Der potenzielle Markt wird allein in den USA auf 900 Mio. Dollar geschätzt.

GRÜNDUNG: 2008

HAUPTSITZ: SANTA CLARA (US)

BESCHÄFTIGTE: 120

UMSATZ 2021: USD 52 MIO.

UTRS

MIT EINEM TEST LÄSST SICH VORHERSAGEN, OB EINE SCHWANGERE FRAU EIN FRÜHCHEN ZUR WELT BRINGEN WIRD

## SERA VORHERSAGE VON FRÜHGEBURTEN

Jedes Jahr werden weltweit etwa 15 Millionen Babys zu früh, das heisst vor der 37. Woche der Amenorrhoe, geboren, was laut der Weltgesundheitsorganisation (WHO) 10 Prozent aller Geburten ausmacht. Leider sterben fast eine Million dieser Säuglinge aufgrund von Komplikationen, die mit der Frühgeburt zusammenhängen. Und viele der Überlebenden leiden unter lebenslangen Behinderungen, insbesondere Störungen des visuellen und auditiven Lernens.

Der WHO zufolge könnten jedoch «über drei Viertel aller Frühgeborenen durch erschwingliche, wirksame Behandlungen, wie beispielsweise vorgeburtliche Steroidinjektionen, gerettet werden».

Um Frauen, bei denen das Risiko einer Frühgeburt besteht, frühzeitig identifizieren zu können, hat die amerikanische Biotech-Firma Sera Prognostics den Bluttest PreTRM entwickelt. Mit diesem Test kann mit grosser Wahrscheinlichkeit vorhergesagt werden, ob eine schwangere Frau ein Frühchen zur Welt bringen wird, indem mehrere Proteine im mütterlichen Blut quantifiziert werden. Dies ermöglicht es den behandelnden Ärzten, fundiertere Entscheidungen auf der Grundlage des spezifischen Risikos der einzelnen Patientin zu treffen. Der PreTRM-Test ist derzeit der einzige Blut-Biomarker, der in den USA zur Erkennung des Frühgeburtsrisikos zugelassen ist und vermarktet wird. Die Sera-Aktie, die beim Börsengang des Unternehmens im Juli letzten Jahres 16 Dollar wert war, wird derzeit zu einem Preis von rund sieben Dollar gehandelt. Die meisten Analysten empfehlen den Kauf der Aktie, die ihrer Meinung nach bis Ende 2022 auf 18 Dollar ansteigen könnte.

GRÜNDUNG  
2008  
HAUPTSITZ  
SALT LAKE CITY  
(US)  
BESCHÄFTIGTE  
80  
UMSATZ 2020  
USD 250'000  
SER A

GRÜNDUNG  
2006  
HAUPTSITZ  
CAESAREA (IL)  
BESCHÄFTIGTE  
60  
UMSATZ 2020  
USD 3,9 MIO.  
ICCM

IM VERGLEICH ZU EINER OPERATION ERWEIST SICH DIE KRYOABLATION ALS WENIGER SCHMERZHAFT, SCHNELLER UND KOSTENGÜNSTIGER

## ICECURE DIE KÄLTEBEHANDLUNG

Nach Angaben der Weltgesundheitsorganisation wurde 2020 weltweit bei mehr als 2,2 Millionen Frauen Brustkrebs diagnostiziert, von denen 685'000 an der Erkrankung starben. Seit den 1980er-Jahren konnte die Brustkrebssterblichkeit in den einkommensstarken Ländern dank der verbesserten Diagnostik, die eine frühzeitige Tumorerkennung ermöglicht, um 40 Prozent gesenkt werden. Die Behandlung, in der Regel eine Kombination von Operation und Strahlentherapie, wird von den Patientinnen jedoch häufig als unangenehm empfunden, insbesondere wenn eine vollständige Brustentfernung erforderlich ist. Um dieses Problem zu lösen, hat das israelische Unternehmen IceCure das ProSense-System entwickelt, mit dem Tumorerkrankungen durch Kälteeinwirkung entfernt werden können.

Das Gerät ähnelt einer grossen Spritze, die perkutan (durch die Haut) in den Tumor eingeführt wird, wobei der Arzt den Eingriff mittels

Ultraschall kontrolliert. Sobald der Tumorbereich erreicht ist, wird flüssiger Stickstoff injiziert, der die Temperatur auf -160 Grad Celsius absenkt und so die Krebszellen zerstört. Im Vergleich zu einer Operation ist die Kryoablation weniger schmerzhaft, schneller und kostengünstiger.

Im April 2021 wurde das ProSense-System von der amerikanischen Food and Drug Administration (FDA) als «bahnbrechendes Gerät» anerkannt. Es ist in Europa und den USA für die Behandlung bestimmter Brustkrebsarten zugelassen und wird dort vermarktet. Das Gerät könnte auch zur Behandlung anderer Tumore eingesetzt werden. In den ersten neun Monaten des Jahres 2021 erwirtschaftete das an der Tel Aviv Stock Exchange kotierte Unternehmen IceCure einen Umsatz von 2,75 Mio. Dollar und damit 11 Prozent mehr als im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Der Titel wird zum Kauf empfohlen.

## NATERA PRÄNATALE TESTS

Das amerikanische Unternehmen Natera hat eine Reihe von Gentests für Frauen entwickelt, unter anderem auch einen Test zum Nachweis der Veranlagung zum Brustkrebs. Nateras Hauptprodukt Panomara ermöglicht die Erkennung von Erbkrankheiten eines Embryos durch eine einfache Blutentnahme bei der werdenden Mutter. Dadurch lässt sich eine wesentlich invasivere Fruchtwasseruntersuchung vermeiden.

GRÜNDUNG: 2004  
HAUPTSITZ: SAN CARLOS (US)  
BESCHÄFTIGTE: 1'800  
UMSATZ 2020: USD 391 MIO.  
NTRA

## ASPIRA FRÜHERKENNUNG VON EIERSTOCKKREBS

Die US-Biotech-Firma Aspira Women's Health widmet sich ganz der Problematik des Eierstockkrebses, von dem heute eine von 70 Frauen betroffen ist. Das Unternehmen vermarktet mehrere Tests zur Diagnose dieser Krankheit und zur Erkennung der genetischen Veranlagung dazu.

GRÜNDUNG: 1993  
HAUPTSITZ: AUSTIN (US)  
BESCHÄFTIGTE: 100  
UMSATZ 2020: USD 4,6 MIO.  
AWH

## FEMASYS DER FERTILITÄTSSPEZIALIST

Das amerikanische Biotech-Unternehmen Femasys, das im Juni 2021 an die Börse gegangen ist, vermarktet FemCath, einen von der FDA zugelassenen Intrauterinkatheter zur Untersuchung der Eileiter, sowie FemCerv, ein medizinisches Gerät zur Durchführung von Biopsien des Endozervixgewebes. Beide Produkte werden unter anderem für die Diagnose von Unfruchtbarkeit verwendet.

GRÜNDUNG: 2004  
HAUPTSITZ: SUWANEE (US)  
BESCHÄFTIGTE: 25  
UMSATZ 2021: USD 1,038 MIO.  
FEMY

## OBSEVA DIE SCHWEIZER WETTE

Für ObsEva ist 2022 ein entscheidendes Jahr. Das Genfer Biotech-Unternehmen, das seit März 2017 an der Nasdaq und seit Juli 2018 an der Swiss Stock Exchange notiert ist, reichte im September 2021 bei der US-Behörde für Lebens- und Arzneimittel (FDA) einen Zulassungsantrag für sein am weitesten entwickeltes Arzneimittel Linzagolix ein. Wenn alles nach Plan verläuft, könnte das Medikament im Laufe dieses Jahres in den USA für die Behandlung von Fibromen zugelassen werden. Diese Gebärmuttererkrankung betrifft 20 bis 40 Prozent der Frauen über 30 Jahre und macht sich durch schmerzhafte Blutungen und Fruchtbarkeitsprobleme bemerkbar. Der grosse Vorteil von Linzagolix ist, dass es Gebärmutterfibrome verkleinert, ohne dass ein chirurgischer Eingriff nötig ist. Ein Markt mit einem bedeutenden Potenzial: Derzeit werden in den USA jedes Jahr 300'000 Gebärmutterentfernungen aufgrund von Fibromen durchgeführt.

Durch die Vermarktung von Linzagolix könnte ObsEva seine ersten Einnahmen verbuchen. Das Unternehmen führt zudem klinische Studien durch, um die Wirksamkeit seines Arzneimittels bei der Behandlung von Endometriose nachzuweisen.

Im September 2020 ging Liana Moussatos, Analystin bei Wedbush Securities, im «Swissquote Magazine» davon aus, dass der Absatz von Linzagolix bis 2026 allein in den USA bis zu 1,1 Mrd. Dollar bei der Gebärmutterfibrom-Therapie und bis zu 653 Mio. Dollar bei der Endometriose-Behandlung erreichen würde. Die meisten Analysten raten zum Kauf der Aktie, die seit ihrem Debüt an der Schweizer Börse 2018 regelrecht eingebrochen ist. Nachdem sie ihren ersten Handelstag an der Swiss Stock Exchange mit einem Kurs von 20 Franken abgeschlossen hatte, ist sie mittlerweile unter die Marke von zwei Franken gerutscht.

## DIE MEISTEN ANALYSTEN EMPFEHLEN DEN KAUF DER AKTIE

### CONTEXT

#### KREBSFORSCHUNG

Das amerikanische Biotech-Unternehmen Context Therapeutics entwickelt neue Behandlungen von Krebserkrankungen, die speziell bei Frauen auftreten, wie Brust-, Eierstock- oder Endometriumkrebs. Alle Therapieansätze der Firma befinden sich in einem frühen Entwicklungsstadium.

**GRÜNDUNG:** 2015  
**HAUPTSITZ:** PHILADELPHIA (US)  
**BESCHÄFTIGTE:** UNBEKANNT  
**UMSATZ 2021:** 0  
— CNTX

### NUSKIN

#### DER KOSMETIKGIGANT

Die Marke Nuskin wurde 1984 in den USA gegründet und ist insbesondere für ihre Anti-Aging-Kosmetik bekannt, die hauptsächlich für Frauen bestimmt ist.

**GRÜNDUNG:** 1984  
**HAUPTSITZ:** PROVO (US)  
**BESCHÄFTIGTE:** 5'000  
**UMSATZ 2020:** USD 2,58 MRD.  
— NUS

### DARÉ

#### BIOTECH NUR FÜR FRAUEN

Das 2005 gegründete amerikanische Unternehmen Daré Bioscience entwickelt Arzneimittel, die ausschliesslich für Frauen bestimmt sind. Sein erstes Medikament, DARE-BV1, wurde im Dezember 2021 von der US-Arzneimittelbehörde FDA zur Behandlung der bakteriellen Vaginose zugelassen, einer Infektion, von der 21 Millionen Frauen in den USA betroffen sind. Das Unternehmen hat ausserdem ein Molekül in seiner Entwicklungspipeline, das zur Behandlung von Libidostörungen bei Frauen beitragen soll.

**GRÜNDUNG:** 2005  
**HAUPTSITZ:** SAN DIEGO (US)  
**BESCHÄFTIGTE:** 30  
**UMSATZ 2020:** 0  
— DARE

## SAGE THERAPEUTICS MEDIKAMENT GEGEN POSTPARTALE DEPRESSION

Was theoretisch zu den schönsten Erfahrungen im Leben gehören sollte, kann gelegentlich zur Qual werden. Denn im Jahr nach der Entbindung leiden 10 bis 15 Prozent der frisch geborenen Mütter an einer postpartalen Depression. Diese Krankheit ist alles andere als harmlos und hat zahlreiche negative Auswirkungen. Ohne Hilfe kann diese Depression chronisch werden und sich schleichend weiterentwickeln. Die Frau verliert das Vertrauen in ihre Fähigkeiten und denkt, dass sie eine schlechte Mutter sei. Die Paarbeziehung wird brüchig

und manchmal kommt es zur Trennung. Auf die Kinder selbst wirken sich die postpartalen Depressionen der Mütter sehr negativ aus, denn sie stören ihre Entwicklung, die zum grossen Teil vom Austausch und der Interaktion mit den Eltern abhängt. Für die Mütter hat das US-Unternehmen Sage Therapeutics das Arzneimittel Zulresso entwickelt. Es wurde im März 2019 von der FDA als erstes (und bis heute einziges) Medikament zugelassen, das spezifisch zur Behandlung der postpartalen Depression angewendet wird. Bisher

wurde diese Krankheit mit herkömmlichen Antidepressiva behandelt. In den zwei kontrollierten Studien war Zulresso dem Placebo im Hinblick auf die Linderung der Depressionssymptome überlegen. Der einzige Wermutstropfen ist, dass der Wirkstoff in die Muttermilch übergeht, was zu Problemen beim Stillen führen kann. Die meisten Analysten empfehlen, die Aktie zu halten. Der Titel hat in den letzten Jahren eine chaotische Entwicklung durchgemacht.

GRÜNDUNG  
2010  
HAUPTSITZ  
CAMBRIDGE (US)  
BESCHÄFTIGTE  
300  
UMSATZ 2020  
USD 1,1 MRD.  
SAGE

OHNE HILFE KANN  
DIE DEPRESSION  
CHRONISCH WERDEN

MIT DEM GERÄT  
KANN DIE WERDENDE  
MUTTER IHR BABY  
LIVE BEOBACHTEN

## PULSENMORE ULTRASCHALL FÜR DAHEIM

Elazar Sonnenschein, CEO von PulseNmore, erzählt gern, wie er auf die Idee kam, die sein Leben verändert sollte. Hier seine Geschichte: Eine schwangere Verwandte hatte eines Abends das Gefühl, dass sich der Fötus in ihrem Bauch nicht mehr bewegte. In ihrer Angst begab sie sich sofort ins Krankenhaus. Fehlalarm, dem Baby ging es gut. «Da fragte mich meine Frau, ob ich nicht etwas tun könne, um diese schwierigen und unnötigen Momente zu vermeiden», erzählte Elazar Sonnenschein 2018 in der Zeitschrift «Usine Digitale». Daraufhin entwickelte der Unternehmer ein Ultraschallgerät, das direkt an ein Smartphone angeschlossen werden kann. Die werdende Mutter legt es auf ihren Bauch und kann dann ihr Baby live beobachten, wie bei jeder anderen Ultraschalluntersuchung. Die Technologie ermöglicht es ausserdem,

die Herzfrequenz des Babys zu erfassen. Diese Daten können dann an den Gynäkologen übermittelt werden, falls eine ärztliche Begutachtung gewünscht wird.

Das medizinische Gerät, das in Europa und Israel eine Zulassung erhalten hat, wird jetzt in mehreren Ländern vermarktet. Im August 2020 und im Januar 2022 unterzeichnete PulseNmore zwei Verträge über den Verkauf von mehreren zehntausend Geräten an Clalit Health Services, eine der grössten israelischen Krankenkassen. Das tragbare Ultraschallgerät von PulseNmore verspricht nämlich eine Ersparnis bei den Gesundheitskosten, weil sich unnötige Arztbesuche vermeiden lassen. Im Juni 2021 gelang dem israelischen Unternehmen ein erfolgreicher Start an der Tel Aviv Stock Exchange, bei dem es 42 Mio. Dollar einsammelte.

GRÜNDUNG  
2015  
HAUPTSITZ  
OMER (IL)  
BESCHÄFTIGTE  
50  
UMSATZ 2020  
0  
PULS

## INMODE SCHÖNHEIT MITTELS RADIOFREQUENZ

Inmode vermarktet Geräte, die Laser oder Radiofrequenzen für ästhetische Zwecke, etwa zur Behandlung von Krampfadern, Falten und Pigmentstörungen oder zur Haarentfernung, auf nicht- oder minimalinvasive Weise einsetzen. Das Unternehmen rechnet für 2022 mit einem Umsatz zwischen 415 und 425 Mio. Dollar. Das entspricht einem Plus von 15 bis 20 Prozent gegenüber dem bisherigen Rekordjahr 2021.

GRÜNDUNG: 2008  
HAUPTSITZ: IRVINE (US)  
BESCHÄFTIGTE: 200  
UMSATZ 2021: USD 356 MIO.  
INMD

## PROGNY DIE FRUCHTBARKEITS- VERSICHERUNG

Dieser Krankenversicherer aus den USA, der sich auf Lösungen rund um das Thema Fruchtbarkeit spezialisiert hat, erwartet, dass sein Umsatz 2021 um fast 50 Prozent im Vergleich zum Vorjahr steigen wird. Zu den Kunden zählen Marktriesen wie Google, Microsoft oder PayPal, die ihren Mitarbeitern die Dienste von Progny anbieten.

GRÜNDUNG: 2008  
HAUPTSITZ: NEW YORK (US)  
BESCHÄFTIGTE: 200  
UMSATZ 2020: USD 344,9 MIO.  
PGNY

## OLEMA ENDOKRINE TUMOREN

Die US-Firma Olema Oncology entwickelt Therapien gegen Tumore, die endokrinen Ursprungs sind, das heisst im Zusammenhang mit Hormonen stehen. Das Unternehmen hat Moleküle gegen Brustkrebs und gynäkologische Karzinome in seiner Pipeline. Sie befinden sich alle im Stadium der klinischen Prüfung.

GRÜNDUNG: 2006  
HAUPTSITZ: SAN FRANCISCO (US)  
BESCHÄFTIGTE: 20  
UMSATZ 2021: 0  
OLMA



## IM UNTERSCHIED ZU HERKÖMMLICHEN SPERMIZIDEN VERLETZT DIESES GEL DIE VAGINALWAND NICHT

### EVOFEM HORMONFREIE VERHÜTUNG

**GRÜNDUNG**  
2007

**HAUPTSITZ**  
KALIFORNIEN (US)

**BESCHÄFTIGTE**  
UNBEKANNT

**UMSATZ 2020**  
USD 446,000

EVFM

Die Pille, einst ein Symbol der Freiheit, stösst heute zunehmend auf Kritik. Immer mehr junge Frauen wenden sich von der hormonellen Verhütung ab, weil sie sich um ihre Gesundheit sorgen und die Nebenwirkungen nicht mehr hinnehmen wollen. Während 1992 noch mehr als 50 Prozent der in der Schweiz lebenden Frauen zwischen 15 und 49 Jahren die Pille nahmen, waren es 2017 nur noch 31 Prozent, wie das Bundesamt für Gesundheit (BAG) berichtet. «Dieser Rückgang der Verwendung ab 2012 lässt sich durch die Skandale im Zusammenhang mit den Östrogen-Gestagen-Pillen der dritten und vierten Generation erklären, über die in der Presse berichtet wurde», erklärt das BAG. In den letzten Jahren haben sich unzählige Unternehmen diese Unbeliebtheit zu Nutze gemacht und neue Verhütungsmittel entwickelt. Start-ups wie Clue in Deutschland oder Natural Cycles in Schweden haben vollständig digitale Verhütungsmethoden entwickelt, deren Ergebnisse von den US-Behörden validiert wurden.

Die US-Firma Evofem Biosciences schlägt einen anderen Ansatz vor: die Verwendung eines Gels namens Phexxi. Der Wirkmechanismus ist einfach: Das Gel verändert den vaginalen pH-Wert, so dass er saurer und somit unwirtlicher für die Spermien wird. Bei perfekter Anwendung ist das Produkt zu 93 Prozent wirksam, bei normaler Anwendung zu 86 Prozent. Diese Rate stellt es auf eine Stufe mit Kondomen, die zu 87 Prozent vor Schwangerschaften schützen. Im Gegensatz zu herkömmlichen Spermiziden, die Detergenzien sind, schädigt dieses Gel nicht die Vaginalwand, so der Hersteller. Phexxi wurde im November 2020 von der Food and Drug Administration (FDA) zugelassen und wird seitdem in den USA vermarktet. Die meisten Analysten geben eine Kaufempfehlung für die Aktie des Unternehmens ab, das auch einen Wirkstoff zur Vorbeugung von urogenitalen Chlamydien-Infektionen und Gonorrhöe in seiner Pipeline hat.

### THERAPEUTICSM DER SPEZIALIST FÜR FRAUENGESUNDHEIT

Das US-Unternehmen TherapeuticsMD bezeichnet sich selbst als «innovatives Pharmaunternehmen, das sich ausschliesslich der Verbesserung der Gesundheit von Frauen widmet». Es vermarktet eine breite Palette an Produkten für Frauen. Dazu gehören der Vaginalring Annovera zur hormonellen Verhütung, ein Hormonpräparat zur Reduzierung von Hitzewallungen in den Wechseljahren (Bijuva), ein Hormon zur Reduzierung von Vaginalschmerzen beim Geschlechtsverkehr in den Wechseljahren und Vitaminpräparate für Schwangere (BocaGreen).

**GRÜNDUNG:** 1907  
**HAUPTSITZ:** BOCA RATON (US)  
**BESCHÄFTIGTE:** 400  
**UMSATZ 2020:** \$62,9 MID  
TXMD

### AGILE DAS VERHÜTUNGSPFLASTER

Agile Therapeutics vermarktet ein wöchentliches hormonelles Verhütungspflaster namens Twirla. Das Unternehmen hat mehrere weitere Verhütungsmittel in der klinischen Erprobung.

**GRÜNDUNG:** 1997  
**HAUPTSITZ:** PRINCETON (US)  
**BESCHÄFTIGTE:** 30  
**UMSATZ 2020:** USD 749'000  
AGRX

### VITROLIFE DER IVF-SPEZIALIST

Die 1994 gegründete schwedische Firma Vitrolife war eines der ersten Unternehmen der Welt, das Labore mit Kulturmedien für die In-vitro-Fertilisation (IVF) belieferte. Heute deckt das Portfolio des Konzerns den gesamten IVF-Prozess von der Eizellentnahme über die Kryokonservierung bis hin zum Embryotransfer ab.

**GRÜNDUNG:** 1994  
**HAUPTSITZ:** GÖTEBORG (SE)  
**BESCHÄFTIGTE:** 1200  
**UMSATZ 2020:** SEK 124,6 MID  
VITR

# FOLGEN-SCHWERE TABUS

Wenn es um Frauengesundheit geht, zeigen sich Google, Facebook & Co besonders puritanisch. Sie zensieren die Werbung von FemTech-Firmen.

BERTRAND BEAUTÉ



ISTOCK

**H**aben die Internetriesen etwa ein Problem mit FemTech-Firmen? Diese Frage muss man sich stellen. Denn Google, Facebook, Instagram & Co. zensieren die Werbung dieser Unternehmen. Die Algorithmen blockieren und entfernen automatisch einen Grossteil der Texte und Bilder, die mit Frauengesundheit zu tun haben. «Die meisten FemTech-Firmen sehen sich mit der Politik der Internetgiganten konfrontiert, die sie daran hindert, ihre Produkte bekannt zu machen», bestätigt Marwan Elfitesse, Head of Startup Programs bei Station F.

So erging es auch Fizimed. Das Strassburger Unternehmen hat eine smarte Perinealsonde entwickelt, die das Beckenbodentraining nach einer Entbindung unterstützt. Es handelt sich dabei um ein sehr seriöses Medizinprodukt, das in Europa die CE-Kennzeichnung trägt und von der US-Arzneimittelbehörde FDA für den US-Markt zugelassen wurde. Amazon entschied jedoch, das Produkt auf seiner E-Commerce-Website als Sextoy zu klassifizieren, sodass es für Patientinnen schwer zu finden ist. Und das soziale Netzwerk Facebook zensierte mehrere Werbeanzeigen des Unternehmens.

Die Facebook-Richtlinien besagen jedoch, dass Werbeanzeigen, die für Produkte oder Dienstleistungen im Bereich der sexuellen Gesundheit werben, erlaubt sind, solange sie sich an Personen über 18 Jahre richten und nicht auf sexuelles Vergnügen abzielen. Trotzdem ist die Zensur allgegenwärtig. Eine im Januar 2022 veröffentlichte Studie der amerikanischen Non-Profit-Organisation Center for Intimacy Justice bestätigt das Ausmass dieser Zensureingriffe. Die Autoren befragten 60 Unternehmen, die auf dem Gebiet der Frauengesundheit tätig sind, insbesondere in den Bereichen Beckenschmerzbehandlung, Menopause, Schwangerschaft, Menstruation, Aufklärung, Sexualität und Fruchtbarkeit. Die Ergebnisse waren erschütternd: Allen

Unternehmen ist es schon passiert, dass ihre Werbeanzeigen auf Instagram oder Facebook zensiert wurden. Und 50 Prozent der befragten Firmen gaben an, dass ihre Konten bei diesen sozialen Netzwerken gesperrt worden seien.

## OFFENBAR GELTEN BEI ANZEIGEN FÜR MÄNNER ANDERE REGELN ALS BEI FRAUENTHEMEN

Dies gilt beispielsweise für das amerikanische Unternehmen Joylux, das – von der FDA zugelassene – Medizinprodukte für Frauen in den Wechseljahren vertreibt. Seine Facebook-Seite ist seit 2017 bereits zweimal gesperrt worden. «Unsere Kundinnen sind 50 Jahre alt, sie sind auf Facebook. Das ist der beste Ort, um über Themen rund um die Menopause aufzuklären», erläutert Colette Courtion, CEO von Joylux, gegenüber der «New York Times». «Aber aufgrund der Art und des Designs unseres Produkts denken Facebook und andere Unternehmen, dass es sich um Pornografie handele.» In die Studie wurden auch Google, TikTok und weitere Plattformen eingeschlossen, die ebenfalls Werbung im Zusammenhang mit der Gesundheit von Frauen ablehnten.

Diese Zensur ist umso beunruhigender, da auf Facebook zahlreiche Werbeanzeigen veröffentlicht werden, die sich an Männer richten, obwohl einige von ihnen gegen die Regeln des sozialen Netzwerks zu verstossen scheinen. In ihrem Artikel nennt die «New York Times» als Beispiele Kondome, die Vergnügen versprechen, Gleitmittel für Solomomente oder Pillen gegen erektile Dysfunktion, die einen «heissen und

feuchten amerikanischen Sommer» versprechen. Diese Werbungen haben die Algorithmen des amerikanischen sozialen Netzwerks überhaupt nicht bewegt.

Es wird mit zweierlei Mass gemessen. Einerseits wurde die Facebook-Seite des französischen Unternehmens Elia Lingerie für einen Monat gesperrt, weil es dort ein Foto seines Menstruationsslips veröffentlicht hatte. Gleichzeitig wurde im selben Netzwerk Werbung für traditionelle Unterwäsche mit kaum bekleideten Frauen gezeigt. Auch das Schweizer Start-up Ava, das ein Armband entwickelt, mit dem Frauen ihren Fruchtbarkeitszyklus verfolgen können, wurde Opfer dieser Ungleichbehandlung. Einen Beitrag über die Bedeutung von Zervixschleim für die weibliche Fruchtbarkeit hat Facebook zensiert, während ein Artikel über die Verbesserung der Spermienqualität akzeptiert wurde.

Lindsay Meisel, Head of Content bei Ava, bedauerte in einem Artikel der US-Nachrichtenseite VentureBeat: «Nach den Werbealgorithmen von Facebook ist es unangemessen und sexuell, über den Zervixschleim einer Frau zu sprechen. Aber über das Sperma eines Mannes zu reden, ist willkommen. Wir können das nur als unfaire Doppelmoral ansehen.» Und Marwan Elfitesse setzt nach: «Die von den amerikanischen Internetgiganten praktizierte Zensur trägt dazu bei, dass Frauengesundheit weiterhin tabuisiert wird.» In einer Zeit, in der Marketing hauptsächlich über die sozialen Netzwerke und den Verkauf über den E-Commerce laufe, schränke dies die Entwicklung von FemTech-Firmen ein. «Die Plattformen müssen ihre Veröffentlichungspolitik wirklich ändern.»

Nach der Veröffentlichung des Berichts des Center for Intimacy Justice räumte Facebook Fehler bei der Umsetzung seiner Werberichtlinien ein und nahm mehrere Anzeigenablehnungen zurück. ◀

## INTERVIEW

# «DIE SCHWEIZ KANN FÜHREND IM BEREICH FEMTECH WERDEN»

Tech4Eva, ein Accelerator-Programm für Start-ups im Bereich Frauengesundheit, hat es bereits 30 Unternehmen ermöglicht, 60 Mio. Franken aufzubringen. «Swissquote Magazine» sprach mit Tech4Eva-Chefin Lan Zuo Gillet über die Zukunft dieses Sektors.

BERTRAND BEAUTE

Die Eidgenössische Technische Hochschule Lausanne (EPFL) gründete den ersten Start-up-Inkubator für Frauengesundheit in der Schweiz.

Am 8. März 2022, also dem Internationalen Frauentag, wird der Start-up-Inkubator Tech4Eva seinen ersten Jahrestag feiern. Diese in der Schweiz einzigartige Plattform, die vom Innovation Park der Eidgenössischen Technischen Hochschule Lausanne (EPFL) und der Groupe Mutuel ins Leben gerufen wurde, hat zum Ziel, Technologien und Lösungen für die Gesundheit der Frau zu fördern. Ein Jahr nach der Gründung zieht Tech4Eva-Mitbegründerin und -Leiterin Lan Zuo Gillet eine erste Bilanz und verrät ihre Ambitionen für die nächsten Jahre.

**Warum hat die EPFL einen Accelerator speziell für FemTech-Firmen ins Leben gerufen? Waren die bisherigen Programme zur Start-up-Förderung in der Schweiz nicht ausreichend?**

Die Technologien für die Frauengesundheit (FemTechs) bleiben ein weitgehend unerschlossener Sektor, der unterinvestiert ist. Warum? Weil die Männer nicht daran denken und die Frauen in der Regel nicht über ihre Gesundheitsprobleme sprechen.

Menstruation, Wechseljahresbeschwerden und weibliche Sexualität sind nach wie vor Tabuthemen. Seit einigen Jahren werden diese Tabus jedoch aufgebrochen, insbesondere durch die Gründung von Start-ups, die sich der Frauengesundheit widmen. Über 80 Prozent dieser Unternehmen werden von Frauen gegründet, die nach Lösungen für ihre eigenen Probleme suchen. Leider sind die Investoren überwiegend Männer, die sich oft nicht besonders für diesen Sektor interessieren. Dabei sind FemTechs eine vielversprechende Anlageklasse: Laut Frost & Sullivan wird der Gesamtmarkt für Frauengesundheit bis 2025 auf über 50 Mrd. Dollar anwachsen.

**«MENSTRUATION, WECHSELJAHRESBESCHWERDEN UND WEIBLICHE SEXUALITÄT SIND NACH WIE VOR TABUTHEMEN»**

Mit der Gründung von Tech4Eva wollte die EPFL diesen Sektor bekannter machen. Unser Ziel ist es, die einschlägigen Start-ups zu fördern und Innovationen in den FemTechs auf ein höheres Niveau zu heben. Mit den bestehenden Acceleratoren wären die FemTech-Firmen in der Masse untergegangen, ihnen hätte die Sichtbarkeit gefehlt, die wir ihnen verschaffen wollen.

**Welche Bilanz ziehen Sie nach einem Jahr?**

Der Start von Tech4Eva wurde offiziell am 8. März 2021 angekündigt. Bis Mitte April hatten wir bereits 110 Bewerbungen erhalten. Das war eine schöne Überraschung und zeigt, dass diese Struktur einem tatsächlichen Bedarf entspricht. Daraufhin haben wir 30 Start-ups ausgewählt, darunter rund zehn aus der Schweiz, die wir neun ▶

Monate lang bei der Entwicklung ihres Geschäftsmodells begleiteten. Jedes «Early Stage»-Projekt wurde von einem persönlichen Coach betreut, während die Start-ups in der Wachstumsphase Zugang zu erfahrenen Unternehmern und Experten aus der Pharma- und Medtech-Industrie sowie aus dem Pflegesektor hatten. Diese Start-ups haben wir auch bei Veranstaltungen in London, Tokio, Boston und Zürich mit Investoren zusammengebracht. Insgesamt wurden bei rund 100 Geschäftsterminen 60 Mio. Schweizer Franken eingesammelt. In kurzer Zeit konnten wir also eine Menge Geld aufbringen. Das macht eines ganz klar: Die Einrichtung eines umfassenden FemTech-Ökosystems, das Start-ups, potenzielle Kunden und Investoren miteinander vernetzt, könnte zur Entwicklung dieses neuen Sektors beitragen.

#### Wie stellen Sie sich die nächsten Schritte vor?

Für 2022 ist der Aufruf an junge Unternehmen aus aller Welt, sich zu bewerben, bereits erfolgt. Alle Start-ups, die innovative Lösungen und Technologien zur Verbesserung der Frauengesundheit anbieten, können sich unabhängig von ihrem Firmensitz und ihrem geschäftlichen Entwicklungsstadium bei uns melden.

Wir laden auch Banken, Venture Capitalists und Family Offices ein, sich unserer Initiative anzuschliessen. Wir brauchen mehr Investoren. Derzeit gelingt es Start-ups, die in bedeutenden Bereichen wie der Fertilität tätig sind, Kapital zu beschaffen. Aber FemTech ist nicht auf gynäkologische Probleme beschränkt! Die Wechseljahresbeschwerden beispielsweise sind ein Thema, das von Anlegern oft vergessen wird, obwohl es sich um ein grosses Gesundheitsproblem handelt: 2025 werden 1,2 Milliarden Frauen 50 Jahre oder älter sein. Einige von ihnen werden unter Hitzewallungen leiden, die sie so stark beeinträchtigen, dass sie ihre Karriere aufgeben müssen. Es handelt sich um einen sehr umfassenden potenziellen Markt. Das US-Start-up

Embr Labs, das in dieser Nische aktiv ist, entwickelt ein Armband, das die Hitzewallungen in den Wechseljahren reduziert. 2021 hat es 35 Mio. Dollar eingeworben, 22 Mio. davon im Rahmen des Tech4Eva-Programms.

### «FRAUEN WURDEN IN DER MEDIZINISCHEN FORSCHUNG LANGE ZEIT IGNORIERT»

Langfristig möchte Tech4Eva das nationale Innovationszentrum für Frauengesundheit werden, in dem Lösungen erprobt werden, die sämtliche entsprechenden Probleme im Leben von Frauen abdecken.

#### Die USA stehen an der Spitze der Innovation im FemTech-Bereich. Wie positioniert sich die Schweiz?

Die Schweiz ist sehr gut positioniert, um vom Aufschwung der Technologien im Kontext der Frauengesundheit zu profitieren. Wir haben grosse Pharmakonzerne, aber auch sehr innovative MedTech-Unternehmen. Im Schweizer Health Valley sind mehr als 1'000 Unternehmen angesiedelt. Bisher haben sie noch keine

speziell auf Frauen zugeschnittenen Produkte auf den Markt gebracht, aber sie haben das Potenzial dazu. Fügt man die Qualität der Universitäten und Forschungszentren in unserem Land hinzu, so sind alle Kompetenzen vereinigt, um die Schweiz zu einem führenden Land im FemTech-Sektor zu machen.

#### Welche Rolle kann die Forschung bei der Entwicklung von FemTechs spielen?

Frauen wurden in der medizinischen Forschung lange Zeit ignoriert. Man hat sie jahrelang systematisch von klinischen Studien ausgeschlossen, weil die Forscher der Meinung waren, dass ihre hormonellen Zyklen die Ergebnisse beeinträchtigen könnten. Daher basieren viele Behandlungsprotokolle und Therapielösungen ausschliesslich auf männlichen Probanden. Folglich wäre es möglich, dass die auf diese Weise entwickelten Lösungen bei Frauen weniger wirksam sind. Das muss sich ändern. Feministische Bewegungen setzen sich für die Lohngleichheit zwischen Männern und Frauen ein, und das ist sehr gut. Es sollte auch eine Gleichbehandlung bei klinischen Studien und in der medizinischen Forschung geben. Über die Plattform Tech4Eva betonen wir auch, dass differenziert werden muss, um den spezifischen biologischen Zyklus von Frauen zu berücksichtigen, damit gezieltere Lösungen entwickelt werden können. ▾

#### DIE INNOVATIONSEXPERTIN

Lan Zuo Gillet promovierte an der EPFL, nachdem sie ihr Diplom an der Shanghai Jiao Tong University gemacht hatte. Sie war dann Postdoc an der Stanford University in den USA und erwarb auch einen MBA-Abschluss an der HEC Lausanne. Nach dem Studium begann sie ihre Karriere in der Forschungs- und Entwicklungsabteilung von Rolex, bevor sie zur «Leiterin für das China-Geschäft» bei Pictet ernannt wurde. Von 2008 bis 2011 arbeitete sie in Schanghai

für Swissnex, das von der Schweiz eingerichtete Netzwerk für wissenschaftlichen Austausch. Dann kehrte sie in die Schweiz zurück, um die Leitung des Geneva Creativity Center zu übernehmen. 2014 wurde sie stellvertretende Geschäftsführerin des EPFL Innovation Park, wo sie 2021 den FemTech-Inkubator Tech4Eva ins Leben rief. Gleichzeitig gehört sie seit 2015 zum Expertenkreis von Innosuisse, der schweizerischen Agentur für Innovationsförderung.



GRAFF  
TRIBAL



# Gebrauchte Klamotten sind angesagt

Plattformen für den Verkauf von Secondhand-Mode sind äusserst beliebt. Beflügelt durch das Umsatzplus in der Pandemie sind einige von ihnen an die Börse gegangen.

JULIE ZAUGG

**D**ie junge Frau mit den langen braunen Haaren trägt ein blaues Paillettenkleid, das mit dem Slogan «Ich akzeptiere nur Entschuldigungen in bar» verziert ist. Auf den Fotos schlendert sie mit einer verspiegelten Sonnenbrille wie bei einem Modeshooting durch Londons Strassen. Vor drei Monaten liess sie sich in einem bestickten Zara-Kleid an einem britischen Strand ablichten. Kurz zuvor setzte sie sich mit Chanel-Ohrringen in Szene. 360 Artikel hat «NicolaJayne18»,

wie sie sich auf der Wiederverkaufsplattform Depop nennt, bereits auf diese Weise verkauft. Sie gehört zu den zwei Millionen Anbietern, die ihren Kleiderschrank durchforsten, um Secondhand-Waren auf der 2011 gegründeten Londoner Plattform zu verkaufen. Einige sind mit Tausenden von Followern auf TikTok und Instagram inzwischen zu kleinen Stars in der Szene geworden.

Der Markt für den Wiederverkauf von Kleidung, Schmuck und Schuhen

boomt. Er wird von einer Handvoll Online-Plattformen wie Poshmark, The RealReal, ThredUp, Depop, Vestiaire Collective und Vinted dominiert, die vor etwa zehn Jahren entstanden sind. «Diese Plattformen funktionieren nach dem CtoC-Modell, das heisst, das Portal fungiert als Vermittler, um einen Verkäufer mit einem Käufer zu verbinden, wobei es sich hinsichtlich der angebotenen Artikel kaum einmisch», erläutert Simeon Siegel, Analyst bei BMO Capital Markets, der über The RealReal berichtet.

Nach Angaben des Wirtschaftsdatenunternehmens GlobalData wurde der amerikanische Markt für den Online-Verkauf von gebrauchter Kleidung 2021 auf einen Wert von 15 Mrd. Dollar geschätzt, während er 2013 noch bei unter einer Mrd. Dollar lag. Bis 2025 dürfte dieser Wert auf 47 Mrd. Dollar ansteigen, was einem Wachstum von 213 Prozent entspricht. 2019 hat ein Viertel der Verbraucher weltweit einen Secondhand-Artikel erworben, so eine Studie der Boston Consulting Group (BCG). Die Autoren gehen davon aus, dass der Wiederverkauf 2023 etwa 27 Prozent des Modemarkts ausmachen wird.

## 2023 werden Wiederverkäufe 27 Prozent des Modemarkts ausmachen

Diese verlockenden Aussichten haben bei den amerikanischen Plattformen, die in den letzten Jahren am schnellsten gewachsen sind, eine Welle von Börsengängen ausgelöst. The RealReal machte 2019 den Anfang, 2021 folgten dann ThredUp, Poshmark und Rent the Runway. Im März letzten Jahres erwarb der Luxusprodukte-Konzern Kering, dem unter anderem die Marken Gucci und Yves Saint Laurent gehören, 5 Prozent der Anteile an Vestiaire Collective. Im Juni kaufte Etsy dann Depop für 1,6 Mrd. Dollar.

Der Erfolg dieser Plattformen ist auf ihre Benutzerfreundlichkeit zurückzuführen. «Sie haben das Verbrauchenerlebnis erheblich verbessert», meint Tracy Cassidy, Expertin für den Modemarkt an der britischen Universität Huddersfield. «Während man früher stundenlang in den Regalen kleiner, verstaubter Läden stöbern musste, um hoffentlich ein seltenes Stück zu ergattern, kann man dies heute rund um die Uhr bequem von der Couch aus über sein Smartphone tun.»

### INTERESSANTE UNTERNEHMEN

#### THE REALREAL

##### Der Luxusanbieter

Die 2011 gegründete US-Plattform war eine der ersten, die auf dem Markt für den Online-Verkauf von gebrauchter Kleidung durchstartete. «Die Firma profitierte vom First Mover Advantage – und das verschaffte ihr ein starkes Markenimage», so Simeon Siegel, Analyst bei BMO Capital Markets. Ihre Margen sind jedoch wegen der hohen Kosten nach wie vor negativ. Da sich The RealReal auf Luxusgüter konzentriert, musste man ein Team von Gemmologen, Uhrenexperten und Modespezialisten einstellen, um die Echtheit der eingehenden Waren zu prüfen. Die Aktie ist seit ihrer Börsennotierung 2019 abgestürzt, aber Simeon Siegel glaubt, dass die Aussichten mittelfristig gut sind, vor allem dank des Einzugsgebiets von 24 Millionen Nutzern. Der Analyst spricht eine «Outperform»-Empfehlung aus.

**GRÜNDUNG:** 2011

**HAUPTSITZ:** SAN FRANCISCO (US)

**BESCHÄFTIGTE:** MEHR ALS 3'000

**UMSATZ 2020:** USD 299,3 MIO.

REAL

#### RENT THE RUNWAY

##### Der Vermietungsmeister

Auf dieser Plattform kann man Designerkleidung zu einem Bruchteil ihres Kaufpreises ausleihen. Die meisten ihrer Nutzer schliessen ein Abonnement ab, mit dem sie zwischen vier und 16 Stücke pro Monat erhalten können. Rent the Runway wird einer der Hauptnutznießer einer Rückkehr zur Normalität nach der Pandemie sein, da sich ihr Angebot besonders für die Arbeitswelt eignet, meint Eric Sheridan, Analyst bei Goldman Sachs. Er spricht eine Kaufempfehlung aus.

**GRÜNDUNG:** 2009

**HAUPTSITZ:** NEW YORK (US)

**BESCHÄFTIGTE:** 1800

**UMSATZ 2020:** USD 157,5 MIO.

RENT

Einige Plattformen wie The RealReal zögern nicht, einen Boten vorbeizuschicken, um die wertvollen Stücke zu Hause abzuholen. Ausserdem benachrichtigen sie ihre Nutzer, wenn der Preis eines Objekts, an dem sie interessiert sind, gefallen ist, und stellen Verhandlungstools zur Verfügung, damit sich Verkäufer und Käufer über den Preis einigen können.

Diese Form des Shoppings, die einer Schatzsuche ähnelt, gefällt vor allem der Generation Z. Rund 90 Prozent der Nutzer von Depop sind jünger als 26 Jahre. «Menschen dieser Altersgruppe sind Erfahrungen wichtiger als

materielle Güter. Sie legen genauso viel Wert auf die Geschichte eines Kleidungsstücks wie auf sein Aussehen», meint Tracy Cassidy. «Sie lehnen Massenware aus Fast-Fashion-Läden ab und suchen lieber nach Einzelstücken, mit denen sie ihre Einzigartigkeit zum Ausdruck bringen können.»

Hinzu kommt das Interesse an Nachhaltigkeit. «Die Mitglieder dieser Generation schätzen es, wenn sie einem noch gut erhaltenen Gegenstand ein zweites Leben geben können», bemerkt GlobalData-Chef Neil Saunders. Dem Umweltprogramm

der Vereinten Nationen zufolge verursacht die Modeindustrie 10 Prozent der weltweiten CO<sub>2</sub>-Emissionen – mehr als die Luftfahrt und der Seetransport zusammen. 70 Prozent der Personen, die die BCG im Rahmen ihrer Studie befragte, gaben an, Secondhand-Waren aus ökologischen Gründen zu kaufen.

Auch die Covid-19-Pandemie hat den Wiederverkaufsplattformen Auftrieb gegeben. «Ans Haus gebunden, nutzten viele Verbraucher die Gelegenheit, um ihren Kleiderschrank auszumisten oder online nach Schnäppchen zu suchen», erklärt

Tracy Cassidy. 2021 verzeichnete ThredUp 118 Millionen neue Nutzer, während die auf seiner Plattform verbrachte Zeit um 31 Prozent zunahm.

### Die Corona-Pandemie hat den Wiederverkaufsplattformen einen Schub gegeben

Doch der Wettbewerb auf diesem Markt nimmt zu. «Zahlreiche Modemarken, wie etwa Levi's, haben begonnen, ihre eigenen Wiederverkaufsplattformen einzurichten»,

so Neil Saunders. Urban Outfitters, Mulberry, Aigle, Nike, H&M, Zalando, Decathlon, La Redoute und ASOS sind ebenfalls auf diesen Zug aufgesprungen. Oftmals erhält der Verkäufer einen Teil seiner Einnahmen in Form von Gutscheinen, die der Marke einen neuen Verkauf sichern. Zudem haben die Wiederverkaufsplattformen noch Schwierigkeiten, ihre Dienste optimal zu monetarisieren. Sie finanzieren sich, indem sie den Verkäufern eine Provision berechnen, die je nach Wert des Objekts und den erforderlichen Qualitätskontrollen zwischen 5 und 60 Prozent liegt.

«Das Geschäftsmodell dieser Unternehmen ist sehr restriktiv», erklärt Simeon Siegel. «Die von den Verkäufern gelieferten Waren müssen von Hand sortiert und authentifiziert werden, bevor sie an den Käufer weitergesandt werden. Zur Verbesserung ihrer Margen werden diese Plattformen in Automatisierungssysteme investieren müssen, um die Sortierung und Authentifizierung der Waren teilweise zu robotisieren», meint der Analyst. Künstliche Intelligenz und die Blockchain sind daher für ihn die wichtigsten Werkzeuge.

Seit der IPO-Welle im vergangenen Jahr sind die Aktien des Sektors recht deutlich gefallen, was wahrscheinlich die Folge eines kleinen «Blasen»-Effekts auf dem Höhepunkt der Pandemie ist. Ein guter Zeitpunkt zum Investieren? Mehrere Analysten scheinen jedenfalls dieser Ansicht zu sein und empfehlen einige dieser Aktien zum Kauf (s. Porträts).

Langfristig könnten sich manche Plattformen eher zu Technologieanbietern entwickeln, statt reine Bekleidungshändler zu bleiben. ThredUp ist Partnerschaften mit Walmart, Gap und Hollister eingegangen, die begonnen haben, Secondhand-Kleidung über das Portal zu verkaufen. Diese Strategie hat es dem Start-up ermöglicht, die Kosten für den Transport und den Qualitätscheck der Waren abzuwälzen. ▲

### POSHMARK

#### Die Plattform in Nutzerhand

Im Gegensatz zu den meisten ihrer Konkurrenten basiert die Plattform Poshmark auf einem Peer-to-Peer-Modell, was bedeutet, dass sie ihr Inventar nicht besitzt. Dadurch kann sie ihre Betriebskosten minimieren, so Roxanne Meyer, Analystin bei MKM Partners. Sie glaubt, dass diese Strategie dem Unternehmen langfristig «einen reibungslosen Übergang zur Profitabilität» sichern dürfte. Darüber hinaus ist das Unternehmen mit Niederlassungen in den USA, Kanada, Australien und Indien globaler aufgestellt als seine Kollegen.

**GRÜNDUNG:** 2011  
**HAUPTSITZ:** REDWOOD CITY (US)  
**BESCHÄFTIGTE:** 501  
**UMSATZ 2020:** USD 262,1 MIO.

POSH

### THREDUP

#### Der virtuelle Flohmarkt

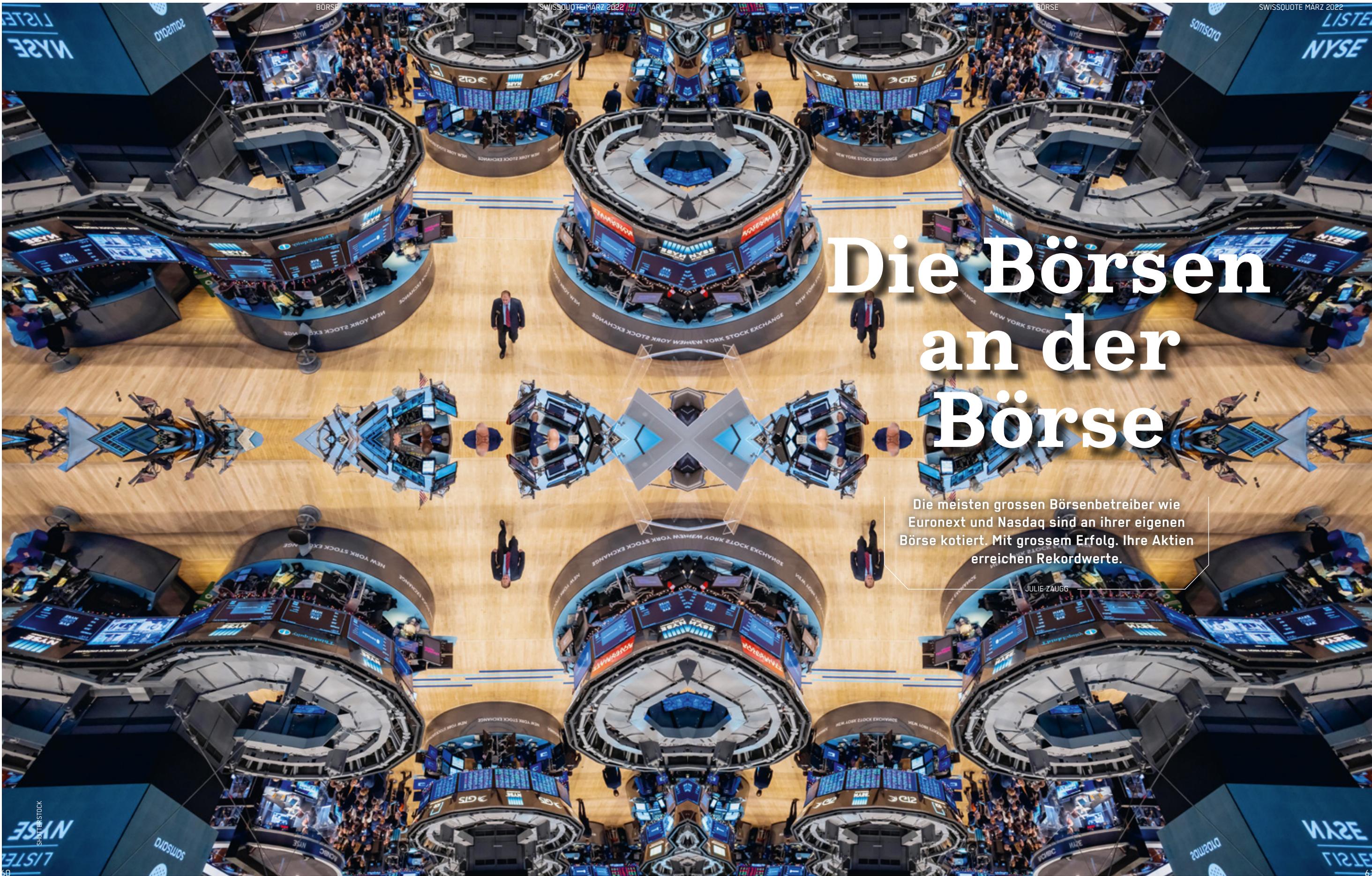
Auf ThredUp findet man genauso einen Zara-Pullover für zehn Dollar wie eine Burberry-Handtasche für 1'500 Dollar. Angesichts dieser Vielfalt war die Plattform gezwungen, unterschiedliche Authentifizierungs- und Sortiermodelle einzuführen. Ausserdem verlangt sie je nach Wert des verkauften Artikels unterschiedliche Provisionen. «Die Grösse verschafft ThredUp einen Wettbewerbsvorteil», meint Edward Yruma, Analyst bei KeyBanc. «Die Aktie ist zwar auf Talfahrt, aber das verleiht ihr angesichts des Wachstumspotenzials von Margen und Umsatz eine attraktive Bewertung», so Edward Yruma.

**GRÜNDUNG:** 2009  
**HAUPTSITZ:** OAKLAND (US)  
**BESCHÄFTIGTE:** 1'862  
**UMSATZ 2020:** USD 186 MIO.

TDUP



Mitarbeitende von ThredUP sortieren Kleidung in einem Lagerhaus der Firma in San Leandro, Kalifornien.



# Die Börsen an der Börse

Die meisten grossen Börsenbetreiber wie Euronext und Nasdaq sind an ihrer eigenen Börse kotiert. Mit grossem Erfolg. Ihre Aktien erreichen Rekordwerte.

JULIE ZAUGG

«Die Zeiten ändern sich!», freute sich CEO Jos Dijsselhof in einem Blogbeitrag auf der Website der SIX Group im Mai 2021 über den spektakulären Wandel seiner Branche. «Lange Zeit galten Marktplatzbetreiber wie die SIX als langweilig, als notwendig, ohne jedoch grosse Anerkennung zu bekommen (...).», wie der Chef des Zürcher Börsenkonzerns schreibt. «Heute sind sie die neuen Stars am Finanzhimmel.»

So legte zum Beispiel die Aktie der Nasdaq Group, Betreiber der gleichnamigen Börse, 2021 um 59 Prozent an Wert zu. Das bedeutet über die letzten fünf Jahre betrachtet eine Kurssteigerung von 210 Prozent. Dieser Höhenflug ist kein Zufall. Die Branche, die der Beratungsfirma Burton-Taylor International zufolge 2020 weltweit einen Rekordumsatz von 38 Mrd. Dollar erzielte, kann in

## SCHWELLENLÄNDER BETRETEN DIE BÜHNE

Am 8. Dezember 2021 ist die saudi-arabische Börse, die Saudi Tadawul Group, an die Börse gegangen. Ein bemerkenswerter Vorgang, der die Bewertung des Unternehmens auf mehr als eine Mrd. Dollar brachte und damit einer der grössten IPOs der Branche der letzten Jahre war. Einige Wochen zuvor hatten die Aktien der SPB Exchange, der Börse von Sankt Petersburg, beim Gang an die eigene Börse reissenden Absatz gefunden. Die 19 Stunden pro Tag geöffnete Börse ist die Plattform, auf der russische Investoren Zugang zu ausländischen Aktien erhalten. Eine Entwicklung, die so schnell kein Ende finden dürfte. Die Finanzwelt wartet bereits ungeduldig auf den Börsengang der National Stock Exchange (NSE) von Bombay. Denn der wäre bereits längst abgeschlossen, wenn die Regulierungsbehörden nicht so lange brauchen würden, um grünes Licht zu geben.

der Tat ein ordentliches Wachstum vorweisen: seit 2012 durchschnittlich 5 Prozent jährlich weltweit und 3 Prozent in Europa. «Die Betreiber konnten eine Durchschnittsrendite von 20 Prozent für ihre Aktionäre erwirtschaften», so Jos Dijsselhof weiter. «Im Vergleich stehen die Banken deutlich schlechter da. Im selben Zeitraum bewegten sich ihre Renditen um die 0 Prozent.»

## Die Börsen sind nach und nach multidisziplinäre Technologie-Multis geworden

Dieses Szenario wäre vor 20 Jahren noch unvorstellbar gewesen. Denn bis zur Jahrtausendwende waren die Börsen nationale Einrichtungen, die unabhängig voneinander und ohne Gewinnziel agierten. Das alles änderte sich 1998, als sich die australische Börse als erste am eigenen Marktplatz kotieren liess. Schon bald zogen die grossen westlichen Börsenbetreiber nach: Die London Stock Exchange und Euronext vollzogen ihren eigenen IPO im Jahr 2001, gefolgt vom Nasdaq 2005.

Die börsenkotierten Marktplatzbetreiber müssen nun wachsen und Gewinne erzielen, um ihre Aktionäre zufriedenzustellen. Sie versuchen daher durch grenzüberschreitende Akquisitionen, die sie mit schrittweisen Kapitalaufnahmen finanzieren, immer grössere und liquidere Märkte zu schaffen. Die jüngsten Transaktionen: die Übernahme der Borsa Italiana durch die paneuropäische Euronext-Gruppe 2021 und der Kauf der spanischen Bolsas y Mercados (BME) durch die Schweizer SIX Group im Vorjahr. Eine Konsolidierung, die wahre Giganten geformt hat. Wie der Hochschuldozent Johannes Petry berichtet, wird der Weltkapitalmarkt heute von sechs

internationalen Börsenkonzernen dominiert, allesamt selbst börsenkotiert: der InterContinental Exchange (ICE), der Nasdaq Group, der Deutschen Börse, der Chicago Mercantile Exchange (CME), der London Stock Exchange (LSE) und der Chicago Board Options Exchange (Cboe). Zusammen vereinen diese Schwergewichte die Hälfte des gesamten Handelsvolumens am Terminmarkt und 50 Prozent der Weltbörsenkaptalisierung auf sich.

Aber nach zwei Jahrzehnten der grossen Manöver stösst die geografische Konsolidierung an ihre Grenzen – es gibt kaum noch potenzielle Ziele, also unabhängige Börsen von interessanter Grösse. Deshalb haben sich die Börsenbetreiber schon lange vor der drohenden Erschöpfung der räumlichen Expansion auf die Suche nach neuen Wachstumsfaktoren gemacht. «Der erste Schritt war, die Geschäftsmodelle im Wertpapierhandel in Richtung Nachhandelsdienstleistungen, also Clearing und Settlement, zu verschieben. Seitdem haben sich die Börsen, wenn auch nicht alle im selben Tempo, neuen und sehr lukrativen Aktivitäten zugewandt: der Erstellung von Indizes, deren Nachfrage von der Zunahme des passiven Managements getragen wird, und der Vermarktung von Daten finanzieller und ausserfinanzieller Art. Ein Markt, der aufgrund der regulatorischen Trends ebenfalls stark wächst», berichtet Antoine Pertriaux, Spezialist für Marktaktivitäten und Leiter der Research-Abteilung bei der Unternehmensberatung Adamantia.

2010 bereits hat der Chicago Mercantile Exchange (CME) 2010 den Indexanbieter Dow Jones übernommen. Die Deutsche Börse zog Ende 2015 nach und kaufte den Indexanbieter STOXX und 2020 den auf die Bewertung von Corporate Governance und nachhaltigen Investments spezialisierten Dienstleister Institutional Shareholder Services (ISS). Das Unternehmen Nasdaq, dem der gleichnamige Finanzmarkt sowie die

Börsen von Boston, Philadelphia und über die Nasdaq-Tochter Nordic auch die Börsen mehrerer Länder Nordeuropas gehören, vertreibt seine Software in der ganzen Welt. Im letzten Jahr hat es für 2,75 Mrd. Dollar die Softwarefirma Verafin, die im Bereich Finanzbetrugsbekämpfung führend ist, gekauft.

So sind die Börsen über Fusionen und Übernahmen nach und nach zu multidisziplinären Technologie-Multis geworden, für die Finanztransaktionen nur ein Produkt von vielen sind. «Der Handelsplatz ist nur noch ein Lockprodukt, um Daten bewerten und weiterverkaufen zu können», meint Antoine Pertriaux. Und das hat auch seinen Grund: Denn der Verkauf von Marktdaten in Form von Abonnements erweist sich als erheblich rentabler als das Trading selbst. So hat die Beratungsfirma Opimas im Jahr 2020 errechnet, dass die Börsenbetreiber mit den Informationsdiensten eine durchschnittliche Gewinnmarge von satten 76 Prozent erzielen.

Vermögensverwalter und andere Investmentbanker knirschen darüber förmlich mit den Zähnen, denn sie sind gezwungen, die für Investitionsentscheidungen und Risikomanagement unabdingbaren Daten für teures Geld zu kaufen. Als Nebenprodukt der Börsenaktivitäten kostet die Produktion dieser Daten so gut wie fast nichts. Jetzt haben auch die Regulierungsbehörden diesseits und jenseits des Atlantiks reagiert. Mit dem Jahresbeginn 2022 sind neue Leitlinien der Europäischen Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde (ESMA) in Kraft getreten. Sie verpflichten die Börsenbetreiber, den Marktdatenpreisen die tatsächlichen Produktionskosten zugrunde zu legen.

Doch was soll's. Bei ungetrübten Wachstumsaussichten und üppigen Margen applaudieren die Aktionäre. Die Aktie des Börsenkonzerns ICE, der im vergangenen Geschäftsjahr eine Gewinnmarge von 35 Prozent



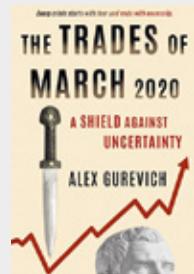
An der New York Stock Exchange (NYSE), der grössten Börse der Welt, betrug die kumulierte Kapitalisierung der dort kotierten Unternehmen 27'690 Mrd. Dollar.

verzeichnete, kletterte im vergangenen Jahr um 13 Prozent und in den letzten fünf Jahren um 125 Prozent. Etwas zurückhaltender steht die Deutsche Börse da, die im letzten Jahr unter 6 Prozent Wachstum erzielte, deren Kurs sich innerhalb von fünf Jahren aber praktisch verdoppelt hat. Euronext dagegen legte 2021 um 10 Prozent und in den letzten fünf Jahren um 133 Prozent zu.

Das Einzige, was die Idylle trübt, ist das Börsendebakel der London Stock Exchange. Als die Londoner Börse, Pionier der Diversifizierung, die bereits die Indexersteller FTSE und Russell kontrollierte, 2019 für 27 Mrd. Dollar Refinitiv kaufen wollte, waren ihre Augen, bildlich gesprochen, womöglich grösser als ihr Magen. Die Übernahme des Datenanbieters, der drei Mal mehr Beschäftigte als die Londoner Börse selbst hat (knapp 20'000 im

Vergleich zu 4'500), war komplizierter und kostspieliger als gedacht. Dieser Kauf hat sich jedenfalls bitter gerächt: 2021 stürzte die LSE-Aktie um 25 Prozent ab und legte damit eins der schlechtesten Ergebnisse des Jahres an der Londoner Börse hin. Die Analysten von Berenberg sind dennoch der Meinung, dass sich die strategische Entscheidung des Unternehmens letztendlich auszahlen werde. In einer aktuellen Studie heisst es, die LSE habe ihr Geschäftsmodell seit 2007 komplett umgebaut, indem sie sich von dem traditionellen Volumengeschäft verabschiedete und sich als Informationsdienstleister profilierte. Dieses neue Modell konfrontiert die LSE mit den wichtigsten Trends der Finanzindustrie: der Entwicklung von ETFs, dem OTC-Clearing, der wachsenden Bedeutung von Risikomanagement und der quantitativen Geldanlage. Die Analysten empfehlen den Kauf der LSE-Aktie. ▲

# LESEN, HERUNTERLADEN



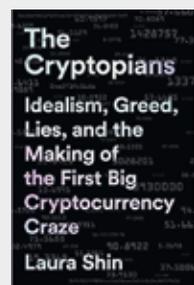
Honte Investments,  
LLC, 2022  
CHF 30.-

## THE TRADES OF MARCH 2020

A SHIELD AGAINST UNCERTAINTY

Von Alex Gurevich

In diesem Buch versetzt Alex Gurevich, Wall-Street-Veteran und Manager eines Investmentfonds, seine Leser und Leserinnen in die ermüdenden Tage nach dem Zusammenbruch der Märkte zu Beginn der COVID-19-Pandemie im März 2020. In dem faszinierenden und überaus lehrreichen Bericht folgt man Seite für Seite nahezu direkt den Entscheidungsprozessen, mit denen die Führungskräfte und Trader des Unternehmens einen guten Schnitt machten und neue Chancen inmitten des herrschenden Chaos finden wollten.



PublicAffairs,  
2022  
CHF 30.-

## THE CRYPTOPIANS

IDEALISM, GREED, LIES, AND  
THE MAKING OF THE FIRST BIG  
CRYPTOCURRENCY CRAZE

Von Laura Shin

Während der Markt für Kryptowährungen 2021 ausserordentliche Werte erreichte – bevor er Ende Januar eine grosse Korrektur erlitt –, schildert Laura Shin in diesem Buch die kurze, aber bereits sehr turbulente Geschichte dieser neuen Anlagenklasse. Sie bietet die Gelegenheit, die Bekanntschaft von faszinierenden Persönlichkeiten zu machen wie Wunderkind Vitalik Buterin, Gründer von Ethereum, oder auch Joe Lubin, ehemaliger Mitarbeiter von Goldman Sachs, der inzwischen Kryptomilliardär ist.



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

## WASDER

DAS SOZIALE NETZWERK  
DER GAMER

Wasder ist neu unter den sozialen Netzwerken für Gamer und bringt Spieler, Spiele und Messaging-Dienste auf einer einzigen Plattform zusammen. Mit der App wurde zudem ein Token mit dem Namen \$WAS eingeführt, um ihre Nutzer an sich zu binden. Man kann diesen Token gewinnen, wenn man im Netzwerk aktiv ist.

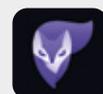


Gratis,  
In-App-Käufe,  
App Store,  
Google Play

## IFTT

UNIVERSAL-INFORMATIKER  
IM POCKETFORMAT

IFTTT – für «If This, Then That» – ist eine äusserst clevere App, mit der sich mit Hilfe von Applets eine Vielzahl von Aufgaben und Diensten vernetzen und automatisieren lässt, ohne irgendwelche Programmierkenntnisse zu besitzen. Die App bietet schier unbegrenzte Möglichkeiten: So kann man jeden entgegengenommenen Anruf automatisch in einer Google-Tabelle vermerken lassen oder immer dann eine Mitteilung erhalten, wenn die ISS über das eigene Haus fliegt!



Gratis,  
In-App-Käufe,  
App Store

## PHOTOLEAP VON LIGHTRICKS

PHOTOSHOP FÜR DAS IPHONE

Die App ist wahrscheinlich die beste für die Retusche und Bearbeitung von Bildern im Betriebssystem iOS. Tatsächlich werden so viele und vielfältige Optionen und Werkzeuge angeboten, dass sich Bilder quasi professionell ohne PC bearbeiten lassen.



App Store,  
Probeversion  
kostenfrei,  
dann Abonnement

## SMARTPLANT: PLANTS MADE SIMPLE

DER MOBILE GÄRTNER

SmartPlant ist die optimale App für zerstreute Gärtnerazubis oder versierte Floristen und Floristinnen, die eine ganze Pflanzensammlung verwalten müssen. Nach Eingabe der eigenen Pflanzen in die App erhalten Nutzer personalisierte Kalender und Erinnerungen für die Pflege, fürs Giessen oder auch das Umtopfen jeder Pflanze.

# the market

NZZ

«Mit grosser Freude lese ich täglich NZZ The Market und bin vom Format begeistert. Ein solcher Qualitätsjournalismus ist selten geworden. Insbesondere Ihre makro-ökonomischen Analysen im «Big Picture» erachte ich als ausserordentlich gut recherchiert.»

(D.I. aus Tübingen)

«Euer Produkt finde ich super. Mir gefällt v.a., dass es nicht Main Stream ist und oft auch langfristige Themen aufgegriffen werden. Weiter so!»

(A.D. aus Kirchberg)

Für Kundinnen und Kunden von  Swissquote:  
The Market 30 Tage lang kostenlos  
und **unverbindlich** testen.

«Bei dieser Gelegenheit möchte ich dem Team herzlich gratulieren für diesen äusserst informativen und fundierten Teil der NZZ. Er kann sich mit den besten der Top Analysen und Berater in den USA messen. Five stars plus!»

(R.V. aus New York City)



Online-Anmeldung  
Test-Abonnement:  
[go.themarket.ch/sq30](https://go.themarket.ch/sq30)



«The Market (...) liefert mir den erwarteten Mehrwert und schärft zudem mein Verständnis für das «Mechano» an den Finanzmärkten – Kompliment für Sie und Ihr Team.»

(R.W. aus Vandoeuvres)

«Dieses Abo ist im Hinblick auf das Preis-Leistungsverhältnis fair und sicherlich eine meiner besten Investitionen in diesem Bereich.»

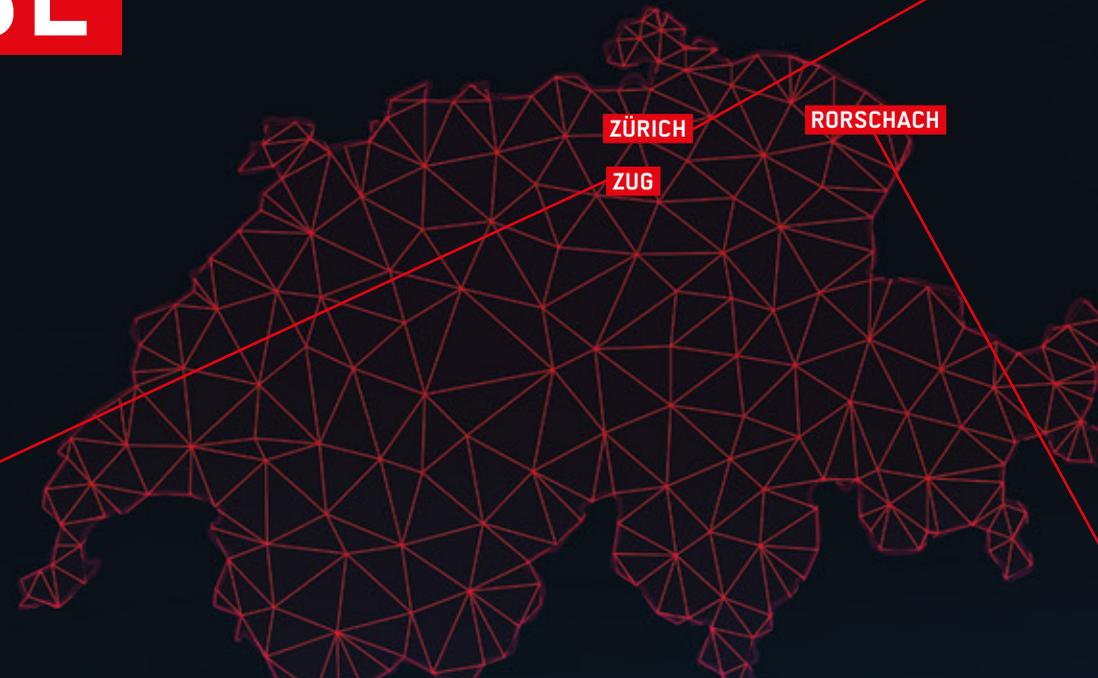
(A.K. aus Zürich)

[themarket.ch](https://themarket.ch)

themarket.ch – unabhängige Analyse und Meinung für bessere Entscheidungen an den Finanzmärkten.

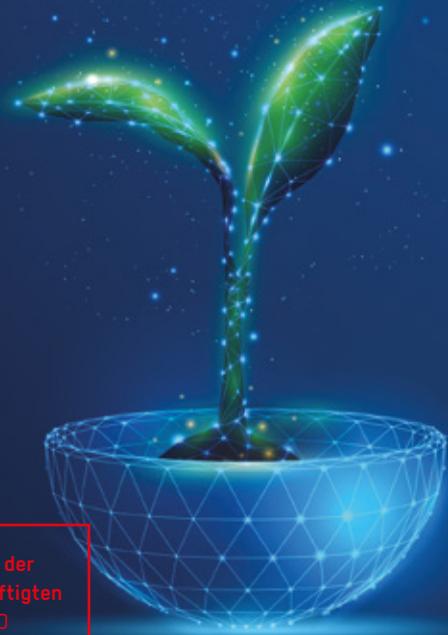
# START-UPS À LA SUISSE

GRÉGOIRE NICOLET



## YAMO

BIOKOST FÜRS BABY



Zahl der  
Beschäftigten  
40

Gründung  
2016

Yamo, der Spezialist für gesunde Babynahrung, setzt seinen Expansionskurs in Europa fort. Die Marke, die in der Schweiz (Coop) sowie in Deutschland und Österreich bereits gut etabliert ist, unterzeichnete letztes Jahr eine Partnerschaft mit Carrefour, die die Türen zu 800 Geschäften in Spanien öffnete. Zu Beginn dieses Jahres nahm Yamo den französischen und belgischen Markt in Angriff. Allerdings waren die Zeiten nicht immer so rosig für das Start-up aus Zug. Als Yamo 2017 als erstes Unternehmen dieser Branche begann, für die Babybreizubereitung die Methode der Hochdruckpasteurisierung (oder Kaltpressung) anzuwenden, um die Vitamine besser zu erhalten, zog es den Zorn der Konkurrenz auf sich: Ende 2018 reichte der Riese Hipp Klage gegen das Yamos-Verfahren und sein als irreführend empfundenes Marketing ein. Diverse Gerichtsurteile haben das Start-up entlastet, sodass es nun endlich mit der Vergangenheit abschliessen kann. Mit zwölf Mio. Franken, die es von Schweizer und europäischen Investoren eingesammelt hat, will das Unternehmen sein Angebot jetzt auch auf Kleinkinder ausweiten. CEO Tobias Grunshausen hält mit seinen Ambitionen nicht hinter dem Berg: «Yamo soll zur Marke für Kinderlebensmittel der neuen Generation werden. So, wie es Danone oder Nestlé sein konnten.».

## TINAMU LABS

INSPEKTOR DROHNE



Zahl der  
Beschäftigten  
10

Gründung  
2018

Dieses Start-up hat sich auf die Überwachung von schwer zugänglichen und für Menschen potenziell gefährlichen Infrastrukturen mithilfe autonomer Drohnen spezialisiert. Das Tinamu-Konzept sieht vor, grosse Netzwerke von fest installierten Kameras zu ersetzen, indem Inspektionen mit einer Drohne automatisiert werden. Die Drohne ist dabei mit einer Cloud verbunden, mit deren Hilfe man das Fluggerät steuert, Daten empfängt und analysiert. Tinamu gehörte zu einer Auswahl von insgesamt 31 Start-ups, die im Schweizer Pavillon auf der CES 2021 vorgestellt wurden. Das Unternehmen konnte seit seiner Gründung insgesamt 2,5 Mio. Franken aufbringen. In Zusammenarbeit mit Axpo, dem grössten Schweizer Anbieter von erneuerbaren Energien, konnte das Start-up die Vorteile seiner Technologie – hohe Sicherheit und geringere Kosten – bei der Überwachung von Staudammanlagen demonstrieren. «Dank dieser Machbarkeitsstudie haben wir drei Dauerverträge abgeschlossen», berichtet David Lanter, CFO und Mitgründer von Tinamu. Das Start-up gab weder die Namen der Kunden noch den Betrag bekannt, spricht aber von einem Auftragsvolumen im sechsstelligen Bereich.

## TERRA QUANTUM

HYPE UM DIE QUANTENTECHNOLOGIE

Terra Quantum, eins der ersten Start-ups für Quantenanwendungen, hat im letzten Jahr bei einer Finanzierungsrunde die Rekordsumme von 60 Mio. Dollar eingesammelt. Hauptinvestor war der Zürcher Risikokapitalgeber Lakestar. Im Januar hat Terra Quantum das erste hybride Quanten-Cloud-Rechenzentrum für Industriekunden in Betrieb genommen, das klassische Anwendungen mit Quantenalgorithmen kombiniert. Dem Start-up zufolge können Kunden mit dieser Technologie jährlich zig Millionen Euro einsparen.

Langfristig will Terra Quantum auf einer eigenen Plattform schlüsselfertige Dienste anbieten, die auf Quantentechnologie beruhen. Derzeit konzentriert sich das Angebot des Unternehmens, das bereits DAX-40-Unternehmen zu seinem Kundenkreis zählt, auf eine Auswahl an Quantenalgorithmen und Sicherheitstechnologien wie die Quantenschlüsselverteilung. Das frische Kapital soll in die Forschung und Entwicklung fliessen und dazu dienen, neue Niederlassungen im Silicon Valley sowie im Quantum Valley in München zu eröffnen.



Zahl der  
Beschäftigten  
100

Gründung  
2019

# MEGA CASH – VON IHREM PORTFOLIO IN IHR PORTEMONNAIE

Investieren Sie in ein Zertifikat,  
das sich in Cash auszahlt!

Unsere Experten haben ein Zertifikat entwickelt, bei dem die Rendite nicht automatisch reinvestiert, sondern direkt an Sie ausgezahlt wird. Mit dem Zertifikat «Mega Cash Dividenden» (erhältlich über die Schweizer Börse SIX) investieren Sie in die dividendenstärksten Unternehmen der Welt. Eine einfache Art, Ihr Portfolio zu diversifizieren und dabei Bargeld zu erhalten!



[swissquote.com/cash-dividends](https://swissquote.com/cash-dividends)



Zertifikat  
Mega Cash  
Dividenden

ISIN  
CH1121318872

Symbol  
CASHLK

# Hypothekarkredite: schnell, einfach, digital

Sind Sie auf der Suche nach einer günstigen Finanzierung für Ihre Immobilie? Jürg Schwab, Direktor der Handelsabteilung, erklärt, welche Vorteile das Kreditangebot von Swissquote hat.

## Was bietet Swissquote ihren Kunden, die eine Immobilie erwerben möchten?

Zum einen offerieren wir sehr attraktive Zinssätze ab 0,57 Prozent, zum anderen haben Kunden bei uns den Vorteil, Immobilienkredite komplett online beantragen zu können. Die Anfrage geht ganz schnell und einfach. Innerhalb von 24 Stunden erhält der Kunde die Antwort direkt ins Postfach seines Kontos. Zudem ist die Plattform an sieben Tagen die Woche rund um die Uhr verfügbar.

## Wie kann man eine Hypothek beantragen?

Auf unserer Website können die Kunden unsere interessanten Kreditlösungen ganz einfach finden. Im ersten Schritt steht ihnen ein Simulator zur

## «Wir freuen uns sehr, die Luzerner Kantonalbank als neuen Partner für unsere Hypotheken gewonnen zu haben»

Verfügung, mit dem sie mit ein paar wenigen Eckdaten wie Kaufpreis, Eigenmittel und Nettoeinkommen berechnen können, ob ihre Liegenschaft finanziert werden kann. Die Beantragung erfolgt unkompliziert mit dem Ausfüllen eines Fragebogens, was nur wenige Minuten in Anspruch nimmt. Natürlich stehen unsere Experten bei Fragen jederzeit gerne zur Verfügung.

## Ein Wort zum neuen Partner, der Luzerner Kantonalbank?

Wir freuen uns sehr, die Luzerner Kantonalbank (LUKB) als neue Partnerin für unsere Hypotheken gewonnen zu haben. Unsere Kunden können von ihrer langjährigen Erfahrung und von einem attraktiven Produktangebot profitieren. Mit dem Abschluss einer Hypothek bei Swissquote sind die Kunden automatisch auch mit der LUKB verbunden. Oder anders gesagt: Der Kunde ist in guten Händen! ▲



JÜRIG SCHWAB  
DIREKTOR DER  
HANDELSABTEILUNG

# IHRE FREUNDE SIND UNSERE FREUNDE

Ab sofort können Sie Ihre Trading-Erfahrungen teilen. Empfehlen Sie einen Freund und Sie erhalten beide einen Trading Credit über CHF 100.-.\*

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

 **Swissquote**



AUTO

## Voll ausgereift

BLAISE DUVAL

Mit dem Model Y ist Tesla ein Meisterstück gelungen. Das kraftvolle E-Auto garantiert echtes Fahrvergnügen. Wir haben das Allrad-SUV getestet.



### TESLA MODEL Y LONG RANGE

- MOTOREN:**  
2 DREHSTROM-SYNCHROMOTOREN
- BATTERIE:**  
75 KWH
- REICHWEITE:**  
533 KM (WLTP)
- ANTRIEB:**  
ALLRAD
- PREIS:**  
CHF 62'000.-

**K**ommen wir gleich zu Beginn zur auffälligsten Schwachstelle des Model Y: Der Fahrkomfort bei niedrigen Geschwindigkeiten ist für einen Familienwagen dieser Kategorie nicht der beste. Die Kolleginnen und Kollegen der Auto-Medien hatten recht. Wir erinnern uns noch gut an die Probefahrt mit der Limousine Model 3, die im Wesentlichen aus denselben Komponenten besteht wie das Model Y. Damals kam uns die Federung nicht so hart vor.

Womöglich mussten die Tesla-Ingenieure wegen des unvermeidlich höheren Gewichts und der erhöhten Karosserie beim SUV nun Prioritäten setzen und haben sich für das effiziente Fahrverhalten entschieden. Hat man sich damit einmal abgefunden, kann man sich aber entspannen

und die herrlich beruhigende Atmosphäre des Fahrzeugs geniessen. Das Raumangebot ist vorne wie hinten fürstlich, und das Panoramadach lässt viel Licht hinein. Die Verarbeitungsqualität hat sich seit den ersten Ausführungen des Model 3 enorm verbessert, zumindest, was unser Gefühl betrifft, das in der Gigafactory in Schanghai produziert wird. Zudem hat der Hersteller das Design der Mittelkonsole optimiert. Sie macht einen hochwertigeren Eindruck, ohne das schwarze Klavierlack-Finish, das den Staub magisch anzieht.

Keine Überraschung: Die Touch-Bedienung ist so benutzerfreundlich und reaktionsschnell wie erwartet. Über regelmässige Software-Updates, die automatisch heruntergeladen werden, verbessert Tesla sein Konzept in

kleinen Schritten immer weiter. Ab Tempo 80 gibt es dann auch nichts mehr am Fahrwerk auszusetzen, das sich nun eher als Vorteil erweist und für Top-Stabilität sorgt. Ein echtes Autobahnfahrzeug! Selten haben wir die langen Kurven der A 9 zwischen Lausanne und Villeneuve mit so viel Leichtigkeit genommen. Für eine Umgebung wie diese eignet sich das Model Y wirklich perfekt.

Luftgeräusche sind übrigens kaum zu hören, was beim ursprünglichen Model 3 bei hohen Geschwindigkeiten noch ganz anders war. Überholen funktioniert in gewohnter Tesla-Mannier zügig, ein leichtes Streicheln des Gaspedals reicht aus. Zu keinem Zeitpunkt hatten wir den Eindruck, dem Long Range könnte auf unserer Testfahrt die Puste ausgehen (von 0 auf 100 Stundenkilometer in weniger als fünf Sekunden). Für die ganz Eiligen wird in Europa bald auch die Performance-Ausführung erhältlich sein (von 0 auf 100 in 3,7 Sekunden) – sobald die Produktion in der neuen Gigafactory bei Berlin anläuft.

Bei unserer Fahrt Anfang Januar in die verschneite Region Evolène (VS), samt Kindern und Gepäck, haben wir Gelegenheit, die Qualitäten des Model Y vollständig auszukosten. Nach einem Ladestopp am Relais du Saint Bernard bei Martigny (reine Formsache, denn Teslas Supercharger stehen hier wirklich überall) steht der Höhentest an. In den Serpentinaen erweist sich das Model Y als etwas weniger agil und angenehm zu lenken als das Model 3. Dennoch ist die Leistung für ein zwei Tonnen schweres Fahrzeug nach wie vor erstaunlich. Die elektronische Steuerung des Allradantriebs funktioniert perfekt, ob bei Schnee, Regen oder Glatteis, bergauf oder bergab.

Und letztlich haben wir die übrigens wirklich effektiven Funktionen des verbesserten Autopiloten, den man als Option für 3'700 Franken dazukaufen kann, gar nicht so oft benutzt. Es gibt aber noch ein Argument,

das man auf keinen Fall vergessen darf: den Kofferraum, oder besser die Kofferräume (854 Liter hinten und 117 vorne), die für ein Fahrzeug dieser Kategorie (4,75 Meter Länge) extrem viel Platz bieten, ganz zu schweigen von den vielen über den ganzen Innenraum verteilten Staufächern. Damit ist das Model Y Verbrennern derselben Grössenordnung und sogar denen aus höheren Kategorien ganz klar überlegen. Die elektrische Konkurrenz steht im Vergleich nicht ganz so schlecht da, kann aber ebenfalls nicht mithalten.

Da unser Testfahrzeug immer draussen stand, haben wir es mehr als einmal am frühen Morgen schnee- und eisbedeckt vorgefunden. Es musste Temperaturen um die minus 15 Grad trotzen. Doch auch bei diesen für ein Elektroauto extremen Witterungsbedingungen haben wir uns zu keinem Zeitpunkt gesorgt: Mit den offiziell von Tesla angegebenen 533 Kilometern Reichweite (laut WLTP-Norm) ist man auf der sicheren Seite, auch

im Winter. Das liegt auch daran, dass das Model Y serienmässig über eine Wärmepumpe verfügt. Als wir nach unserem rund zehntägigen Test in aller Ruhe die Plus- und Minuspunkte gegeneinander abwägen, kommen wir nicht um die Erkenntnis umhin, dass der SUV von Tesla ein praktisches, kraftvolles Auto ist, das hohes Fahrvergnügen garantiert. Und im Vergleich zu den Preisen im deutschen Premium-Markt ist er mit 62'000 Franken fast ein Schnäppchen.

Zuletzt noch ein paar Worte zum Aussendesign, das nicht bei allen gut ankommt. Einige finden es zu schwerfällig, zu glatt, um nicht zu sagen: zu langweilig. Aus unserer Sicht dagegen tut der Verzicht auf Chromleisten, auf gequälte Linienführungen und sonstige Schnörkel – wie sie neuerdings in der Autoindustrie üblich sind – ganz gut. Darüber hinaus ist die Reichweite verbessert worden, der cw-Wert liegt bei sensationellen 0,23. Wir gehen jede Wette ein: Das Model Y wird überdauern. ▽

### DIE ALTERNATIVE



HYUNDAI IONIQ 5

Bei wem Federungskomfort ganz oben auf der Prioritätenliste steht, wird sich wahrscheinlich bei der deutschen Konkurrenz (VW ID.4, Audi Q4) oder bei koreanischen Modellen (Hyundai Ioniq 5, Kia EV6) umschauchen. Der von uns getestete Hyundai-SUV Ioniq 5 (siehe dazu «Swissquote-Magazine», Ausgabe 5/2021) stellt vor allem die Laufruhe in den Vordergrund und hat neben vielen anderen Qualitäten einen unvergleichlichen Komfort zu bieten. Eine echte Alternative. Ab 44'900.- CHF.

## WORKATION

## Telearbeit im Urlaubsmodus

Von den Bündner Alpen bis zu den Malediven – immer mehr Hotels haben Telearbeiter als neue Klientel entdeckt. Hier eine Auswahl von sieben Häusern, in denen man Arbeit und Entspannung bestens miteinander verbinden kann – für ein verlängertes Wochenende oder auch gleich für mehrere Wochen.

GAËLLE SINNASSAMY

## BAA, MALEDIVEN (MV)

### Die Füsse im Sand

Im Paradies arbeiten? So lässt sich das «Workation Package» des Hotels The Nautilus in etwa zusammenfassen. Türkisfarbenes Wasser, ein Schreibtisch am Strand, Rund-um-die-Uhr-Assistenz, Wäscheservice und Kinderbetreuung mit einem massgeschneiderten Bildungsprogramm – nichts fehlt an diesem idyllischen Bild. Das Luxushotel liegt auf einer Privatinsel im Baa-Atoll und empfängt Telearbeiter in prächtigen privaten Strandhäusern, die mit allem Notwendigen wie Scanner, WLAN-Drucker, Faxgerät, tragbarem Projektor und Leinwand ausgestattet sind. Wenn die Arbeitssitzungen beendet sind, können die Gäste täglich an Yoga-, Fitness- oder Meditationskursen teilnehmen, bevor sie mit einem Führer die Unterwasserwelt erkunden. Oder in Begleitung von Delfinen eine Kreuzfahrt auf einer Luxusjacht mit Weinverkostung unternehmen, natürlich mit Highspeed-WLAN an Bord, um jederzeit geschäftliche Anfragen beantworten zu können.

THE NAUTILUS.  
THENAUTILUSMALDIVES.COM | +960 660 00 00.  
21'400.– FRANKEN FÜR SIEBEN ÜBERNACHTUNGEN

## MONSUMMANO TERME, TOSKANA (IT)

## Dolce Vita

Das Grotta Giusti Resort bietet mit seinem «Workotium»-Paket die Möglichkeit, das eigene Büro in eine Villa aus dem 19. Jahrhundert im Herzen der Toskana zu verlegen. Das Fünf-Sterne-Hotel, das von einem 45 Hektar grossen Park mit einer natürlichen Thermalgrotte umgeben ist, bietet seinen Gästen einen Arbeitsplatz mit Breitbandverbindung, einen Kurierdienst für den Versand von Dokumenten und einen Druckservice auf Anfrage. Zweimal am Tag wird den Gästen ein Snack serviert. Frühaufsteher können in Begleitung eines Fitnesstrainers an einer Morgenwanderung teilnehmen. Am Spätnachmittag können sich die Gäste bei einer Massage im Spa entspannen, bevor sie in den Pool springen, Tennis spielen oder den Golfschläger schwingen. Das Abendmenü besteht aus einem italienischen Aperitif und einem Abendessen à la carte.

**GROTTA GIUSTI RESORT GOLF & SPA**  
[GROTTAGIUSTISPA.COM](http://GROTTAGIUSTISPA.COM) | +39 057 29 07 71  
 AB 1'365.– FRANKEN FÜR EINEN AUFENTHALT  
 MIT SIEBEN ÜBERNACHTUNGEN



GROTTA GIUSTI

## SAULIEU, BURGUND (FR)

## Schlemmeraufenthalt

Lassen sich Spitzengastronomie und Arbeitsleben miteinander vereinbaren? Der Erfolg der «Workation»-Aufenthalte, die das Relais Bernard Loiseau im vergangenen Frühjahr eingeführt und seitdem in ein ständiges Angebot umgewandelt hat, scheint dies jedenfalls zu bestätigen. Wenn ein Gast ein Zimmer bucht, kann er auch einen Coworking-Platz in einem voll ausgestatteten Seminarbereich mieten. Das nur einen Steinwurf von der Schweizer Grenze entfernte Hotel Relais Châteaux verfügt nicht nur über ein 1'500 Quadratmeter grosses Spa, das mit zahlreichen Preisen ausgezeichnet wurde,

sondern beherbergt vor allem das «La Côte d'or», eines der angesagten Zwei-Sterne-Restaurants der Region. Auf der Speisekarte dieser burgundischen Institution stehen hochkarätige Kreationen, die von Patrick Bertron orchestriert werden, der in diesem Jahr das 40-jährige Bestehen des Hauses feiert. Eine wunderbare Gelegenheit, um die kulinarische Signatur von Bernard Loiseau (wieder einmal) zu entdecken, die von seinem talentierten Erben neu interpretiert wird.

**RELAIS BERNARD LOISEAU**  
[BERNARD-LOISEAU.COM](http://BERNARD-LOISEAU.COM) | +33 3 80 90 53 53  
 PAUSCHALE VON 105.– FRANKEN FÜR DEN ZUGANG  
 ZUM COWORKING-BEREICH, ZUSÄTZLICH ZUM  
 AUFENTHALT

RELAIS BERNARD LOISEAU



## TENERIFFA (ES)

## Sonne, Fiesta und Telearbeit

Beim Anblick des Hard Rock Hotel Tenerife denkt man eher an Fiesta und Faulenzen als an MS Teams und Powerpoint. Dennoch ist das ausgedehnte Resort auf der spanischen Vulkaninsel sehr an mobilen Berufstätigen interessiert und hält verschiedene Angebote für sie bereit. Dazu gehört das Paket «Play harder», das bei einem Aufenthalt mit mindestens 14 Übernachtungen jedem Gast

ein von 8 bis 20 Uhr zugängliches privates Büro, Highspeed-Internet mit sicherem Log-in, einen Druckservice für bis zu 50 Seiten, einen Besprechungsraum sowie Kaffee und Tee nach Belieben zur Verfügung stellt. Dies tut dem Image als Vergnügungsort jedoch keinen Abbruch: Der nur 100 Meter vom Strand entfernte Komplex verfügt über ein Fitnesscenter, ein Spa, drei Swim-

mingpools, eine Süswasserlagune sowie rund ein Dutzend Restaurants und Bars. Auf dem Programm stehen Kurse aller Art und unvergessliche Abende. So gibt es auch nach dem Ausschalten des Laptops genug anderweitige Beschäftigung.

**HARD ROCK HOTEL TENERIFE** | [HARDROCKHOTELS.COM/TENERIFE/](http://HARDROCKHOTELS.COM/TENERIFE/) | +34 971 92 76 91  
 AB 93.– FRANKEN PRO TAG AB EINEM AUFENTHALT  
 VON MINDESTENS 14 ÜBERNACHTUNGEN

## DEAUVILLE, NORMANDIE (FR)

## Paris am Strand

Wo liegt das 21. Arrondissement von Paris? In Deauville, sagt man. Der nur zwei Stunden von der französischen Hauptstadt entfernte Badeort mit seinem von Retro-Kabinen gesäumten Strand, seinem Casino und seinen schicken Boutiquen ist eine sehr beliebte Ausflugs- und Feriendestination. Um die besondere Atmosphäre der normannischen Stadt zu entdecken und gleichzeitig dem Wochenendtrubel zu entgehen, gibt es nichts Besseres als einen Aufenthalt im «Workation»-Modus. Im Le Normandy beispielsweise wird Telearbeitern von Montag bis Freitag neben ihrem Zimmer auch ein privates Büro zur Verfügung gestellt. Eine gute Gelegenheit, um allein oder mit der Familie den Luxus des Deauviller Hotels mit seiner Belle-Époque-Brasserie, einem auf 28 Grad beheizten Hallenbad und einem Kinderclub zu geniessen – und gleichzeitig nichts von der Arbeit zu verpassen.

**LE NORMANDY**  
[HOTELSBARRIERE.COM](http://HOTELSBARRIERE.COM) | +33 2 31 98 66 22  
 AB 355.– FRANKEN PRO NACHT



ALPENGOLD

## DAVOS, GRAUBÜNDEN (CH)

## Büro in den Bergen

Da das Homeoffice die Möglichkeit bietet, sich den Arbeitsort frei auszusuchen, schlägt das AlpenGold vor, vorübergehend umzuziehen und sich 50 Nächte lang in Davos einzuquartieren. Fast zwei Monate lang wohnen die Gäste im Fünf-Sterne-Hotel im Herzen des exklusiven Bündner Ferienorts. Ein opulentes Frühstück jeden Morgen, kostenlose Parkplätze, ein VIP-Shuttle für die Fahrten im Dorf, Wäscheservice, Kids Club und die Wahl zwischen Nikkei-, italienischer oder regionaler Küche zum Mittag- und Abendessen – alles ist darauf ausgerichtet, den Alltag von Telearbeitern zu erleichtern. Im Zimmer gibt es einen Schreibtisch, zudem können die Gäste einen der zehn Sitzungsräume des Hotels buchen, ihre Dokumente im Business Center ausdrucken oder sich auf Wunsch Post per Kurier schicken lassen. Skifahren im Winter, Bergwandern im Sommer, beheizte Innen- und Aussenpools, Spa-Behandlungen, Yoga oder Fitness – Entspannung vor oder nach der Arbeit steht bei diesem extralangen Aufenthalt ebenfalls auf dem Programm.

**ALPENGOLD HOTEL** | [ALPENGOLDHOTEL.COM](http://ALPENGOLDHOTEL.COM) | +41 81 414 04 00  
 AB 14'000.– FRANKEN FÜR 50 ÜBERNACHTUNGEN

# BOUTIQUE



## DAS NEUE ENDURO-BIKE

Die junge schwedische Marke Cake setzt bei ihren Zweirädern, einer Mischung aus Downhill- und Enduro-Bikes, auf eine Kombination aus Design und Spitzenleistung. Das Modell Kalk OR race wiegt mit seinem Aluminiumrahmen und seiner Kohlefaserverkleidung nur 75 Kilogramm, einschliesslich Batterie. Es wird von einem 11-kW-Elektromotor angetrieben und erzeugt ein Drehmoment von bis zu 42 Newtonmetern (Nm). Damit erreicht es eine Höchstgeschwindigkeit von 90 Stundenkilometern. Die Ladezeit beträgt drei Stunden an einer Haushaltssteckdose.

ridecake.com  
14'050.-

## RUM MIT SCHWEIZER HONIG

Lémanic ist ein Rum mit Schweizer Honig, verfeinert mit Gewürzen von lokalen Händlern. Jedes Jahr gibt es zwei Cuvées, die in sechs saisonalen Geschmacksrichtungen erhältlich sind. Im Frühling werden Orangenschalen, Vanille aus Madagaskar und frisch gerösteter brasilianischer Kaffee verwendet, im Herbst hingegen Kakao, Zimt und getrockneter Ingwer. Die Marke spendet übrigens mit jedem Cuvée zwei Bienenstöcke an Imker in der Region.

rhum-lemanic.ch  
59.-



## HI-FI MIT UFO-DESIGN

Der mit dem renommierten Red Dot Design Award 2020 ausgezeichnete australische Lautsprecher Pantheone I verspricht einen beeindruckenden Klang, der seinem futuristischen Design in nichts nachsteht. Die minimalistische Skulptur, die auf dem Boden aufgestellt wird, gibt es in Weiss oder Schwarz. Pantheone I ist mit dem Sprachassistenten Amazon Alexa kompatibel, vernetzt und mit einer intuitiven, berührungsempfindlichen Benutzeroberfläche ausgestattet. Acht Lautsprecher und ein Class-D-Verstärker sorgen für ein 360°-Hörerlebnis.

pantheoneaudio.com  
2'700.-



## DER ULTRAKOMPRIMIERBARE KOFFER

Der Rollkoffer Flex 21 Vega der israelischen Marke Rollink lässt sich dank einer patentierten Faltechnik auf eine Dicke von nur fünf Zentimetern zusammenklappen und ist daher leicht zu verstauen. Er hat ein Fassungsvermögen von 40 Litern, wiegt nur 2,2 Kilogramm und kann in die Flugzeugkabine mitgenommen werden. Die Hartschalen bestehen aus stossfestem Polypropylen.

rollink.com  
99.-



## METEORITENZEIT

Der legendäre Cosmograph Daytona, der 1963 als Antwort auf die Bedürfnisse von Autorennfahrern entstand, kommt jetzt in einer neuen Variante mit einem Zifferblatt aus metallischem Meteoritengestein. Dieses unregelmässige, unbearbeitete Material, das von einem vor Millionen von Jahren explodierten Asteroiden stammt, macht jedes Stück zu einem Unikat. Das Modell mit einem Gehäuse aus 18-karätigem Weissgold und einer Lünette aus schwarzer Keramik ist mit dem Manufakturkaliber 4'130 ausgestattet.

rolex.com  
32'500.-

## BODY-COACH AUF DER HAUT

Dieses vernetzte Sport-T-Shirt des französischen Start-ups Body Connect zeichnet den Herzrhythmus auf und ermöglicht die Erfassung zahlreicher weiterer Daten. Das mit Elektroden und einer 17 Gramm schweren, abnehmbaren CardioBox (mit GPS, Beschleunigungsmesser und Gyroskop) ausgestattete Kleidungsstück berechnet neben der sportlichen Leistung (Geschwindigkeit, Distanz, Höhenunterschied usw.) insbesondere die Variabilität der Herzfrequenz.

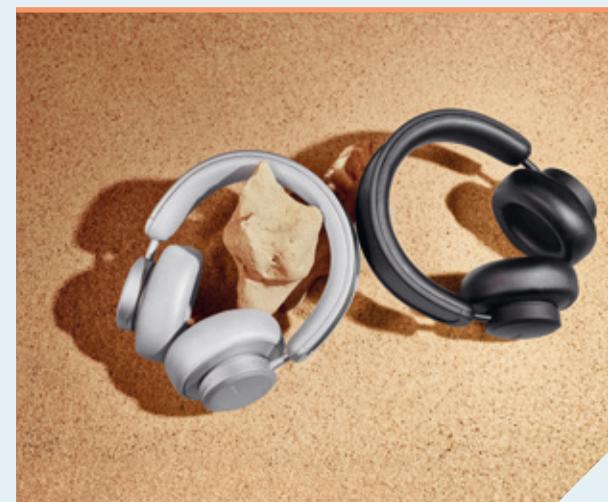


clicshirt.com  
376,50

## SOLARKOPFHÖRER

Los Angeles, der neue kabellose Kopfhörer von Urbanista, hat eine Solarzelle im Kopfbügel. So lässt er sich mithilfe des Umgebungslichts sowohl im Freien als auch in geschlossenen Räumen ständig aufladen. Der Kopfhörer bietet eine Akkulaufzeit von bis zu 80 Stunden, ist mit den Sprachassistenten Siri und Google Assistant kompatibel und verfügt über eine aktive Geräuschunterdrückung.

urbanista.com  
249.-



## TEST

## MOLEKULAR- COCKTAILS SELFMADE

JULIE ZAUGG

**In London können Hobbychemiker Techniken wie Stickstoffkavitation oder Trockeneisinfusion ausprobieren, um sich alkoholische Getränke selbst zu brauen. Ein Bericht über einen Abend voller Experimente.**

Das Erlebnis will verdient sein. Um in die Hexenküche von ABQ zu gelangen, muss man durch einen Eisenbahnbogen mitten im Ostlondoner Viertel Hackney fahren und dann in ein Wohnmobil klettern, das in etwa so aussieht wie das, in dem Walter White, der Held der Serie «Breaking Bad», Methamphetamin synthetisiert. Anschliessend schlüpft man in einen leuchtend gelben Overall und wartet etwas ängstlich darauf, dass der Kellner die Zutaten für den Molekularcocktail bringt, den man trotz äusserst begrenzter Chemikerkennnisse zu mixen gedenkt.

Den Anfang macht ein Begrüssungsgetränk. Dabei handelt es sich um eine Einführung für Dummies: Man injiziert einfach eine Spritze in den Flakon, um den Säuregrad zu verändern, sodass die Farbe der Flüssigkeit von Himmelblau nach Bonbonrosa umschlägt. Dann geht es zur Sache. Als Nächstes steht CRT auf dem Programm, eine erfrischende Kreation aus Gin, Holunderblüte, Salatgurke und Limette.

Zunächst müssen wir eine Stickstoffkavitation durchführen. Dazu werden Jalapeños und eine Mischung, die den Alkohol und die Fruchtsäfte enthält, in einen Sahnebereiter gefüllt. Dann lässt man

das Druckgas ins Gerät strömen und schüttelt kräftig. Die Brühe verwandelt sich in einen cremigen Schaum, den wir in ein Becherglas geben. Das Glas ist wiederum über ein durchsichtiges Rohr mit einem zweiten, mit Trockeneis gefüllten Behälter verbunden.

**Von Cocktails und DJ-Klängen betäubt, entledigen sich die Gäste ihrer gelben Overalls und torkeln in Richtung Ausgang**

Als wir daran herumhantieren, eilt gleich der Kellner mit leicht besorgtem Gesichtsausdruck herbei. «Passen Sie auf, dass Sie das Trockeneis nicht berühren», warnt er. «Es hat eine Temperatur von minus 80 Grad. Sie könnten sich verbrennen. Und vor allem: Schlucken Sie es nicht, das wäre tödlich!» Ah, ja. Wir stellen das Becherglas wieder auf seinen Sockel. Dann geben wir ein paar Thymian- und Rosmarinzweige und etwas heisses Wasser hinein. Als sich das Trockeneis, wie bei einem bösen Zauberspruch, in einen dicken, weissen und schwelenden Nebel hüllt, steigt die duftende Mischung in das Rohr, infundiert das Getränk und verleiht ihm einen feinen, pflanzlichen Geschmack.

Zeit, sich weiteren Kreationen des Abends zuzuwenden. Eine davon ist der «Punchy Pete», ein Cocktail aus Rum, Cognac, Pfirsichlikör und Earl-Grey-Tee, der eine feine prickelnde Schaumschicht erhält, die durch einen Mix aus Kokosmilch, Gewürzen und einem Emulgator entsteht.

Um «Ice Ice Janey», ein alkoholhaltiges Eis, herzustellen, muss man verschiedene regenbogenfarbene Pulver aus Reagenzgläsern in ein mit Trockeneis gefülltes Becherglas überführen und mit dem Löffel umrühren. Schon bald entsteht eine geschmeidige Eiscreme. «I F\*cked Ted» ist ein berauschendes Getränk aus Bourbon, Maraschino, Thymian und Ingwer, dem Hibiskusbläschen zugesetzt werden. Dazu wird ein Blasenstein in den Cocktail getaucht, der so aussieht wie die, mit denen man Aquariumwasser mit Sauerstoff anreichert.

Es ist schon spät an diesem Abend. Betäubt von den Cocktails und den Klängen des DJs streifen die Gäste ihre Overalls ab und torkeln in Richtung Ausgang. Erst an der frischen Luft dieser kalten Januarnacht kommen sie wieder zu sich. Was für ein tolles Gefühl, sich einen Abend lang als Hobbychemiker versucht zu haben! ▾



ISTOCK

# MEHR ELAN FÜR IHRE AKTIEN MIT CFDs



Ob die Kurse steigen oder fallen – nutzen Sie kurzfristige Chancen:  
Verstärken Sie Ihre Aktienbewegungen mit CFDs!

swissquote.com/cfd

 **Swissquote**



## ALPINE EAGLE

Mit seinen klaren eleganten Linien ist Alpine Eagle die zeitgemässe Interpretation einer Vorgängerkone. Das Chronometer zertifizierte eigene Automatikwerk Chopard 01.01-C ist in ein 41 mm Gehäuse eingebettet. Dieser bemerkenswerte Zeitmesser ist aus Lucent Stahl A223 gefertigt, einem exklusiven, extrem widerstandsfähigen Metall, dem Resultat von vier Jahren Forschung und Entwicklung. Er ist der Beweis für die herausragende uhrmacherische Kompetenz unserer Manufaktur.

*Chopard*

THE ARTISAN OF EMOTIONS - SINCE 1860