

SWISSQUOTE

ePRIVATE BANKING MAGAZINE

GEWINN-
SPIELPORTFOLIO IM WERT VON
10'000.-
ZU GEWINNEN
S. 82 URLAUB
IM WELTRAUM LUFTSCHLACHT
DER GIGANTEN GREENTECH IM
FLUGZEUGBAU WAS DIE SCHWEIZ
LIEFERT

WOMIT FLIEGEN
WIR Morgen?

... FLUGHAFEN ZÜRICH ... BOEING ... VIRGIN GALACTIC ... GURIT ...

... MONOPOLY ... IMPLENIA ... SWISS INTERNATIONAL AIR LINES ...

EXKLUSIVINTERVIEW
MIT THOMAS KERN,
CEO DER FLUGHAFEN ZÜRICH AG



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

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

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




VACHERON CONSTANTIN
Manufacture Horlogère, Genève, depuis 1755.

HONDA

The Power of Dreams

trioch



STADT. LAND. **FUN.**

crossrunner

VFR 800 XA

Die neue VFR800XA Crossrunner macht in Stadt ebenso Freude wie auf der freien Wildbahn. Denn dieses Motorrad kreuzt gleich zwei unterschiedliche Fahrzeugkonzepte. Es verbindet die Vielseitigkeit und Dynamik einer Performance-Naked mit dem Charakter eines Adventure-Bikes. Angetrieben wird diese Maschine durch einen 800er V4 Motor, der auf Kurzstrecken ebenso Freude bereitet wie auf ausgedehnten Touren. Seine Agilität, Flexibilität und Vielseitigkeit machen dieses Motorrad zu etwas ganz Besonderem. So wird auch die alltäglichste Fahrt zum Roadmovie.



WWW.HONDAMOTO.CH

Wertpapiere im Höhenflug

Fliegen ist für mich ein faszinierendes Thema. Nicht nur weil ich das Glück habe, einen Pilotenschein zu besitzen, sondern auch, weil uns die Luftfahrt immer wieder vor neue Herausforderungen stellt. In erster Linie betrifft das natürlich die Sicherheit, denn selbst wenn Unfälle extrem selten sind (weniger als einer pro eine Million Flüge), können in der Risikominimierung immer noch Fortschritte erzielt werden. Und jedes Opfer ist eines zu viel. Die Qualitätskontrollen, die bereits heute so hoch entwickelt sind wie in fast keiner anderen Branche, werden noch weiter verbessert. Die Luftfahrt hat ganz einfach kein Recht auf Fehler.

Doch die Herausforderungen dieser Industrie beschränken sich nicht auf die Technologie. Heute geht es auch um Ökonomie und Ökologie. Die Kosten für den Treibstoff machten zur Jahrtausendwende etwa 10 Prozent des Ticketpreises aus, inzwischen sind es 30 Prozent. Daher versuchen die Ingenieure, leichtere Maschinen und sparsamere Motoren zu entwickeln, wie im umfassenden Dossier dieser neuen Ausgabe des Swissquote Magazine erklärt wird (S. 36).

Unsere Recherchen ergaben zudem, dass viele Schweizer Unternehmen mit Erfolg an neuen Lösungen für die Luftfahrt arbeiten, zum Beispiel die riesige Gategroup-Holding, deren Tochtergesellschaft Gate Gourmet mehr als 300 Mio. Passagiere pro Jahr mit Flugzeug-Menüs versorgt. Auch im Flughafensektor exportiert unser Land sein Know-how: Der Flughafen Zürich wird seine

ohnehin beachtlichen Auslandsbeteiligungen weiter ausbauen, unter anderem in Indien und Lateinamerika, wie uns der Flughafendirektor Thomas Kern in einem Exklusivinterview erklärt (S. 64).

Keinesfalls vergessen sollte man den Flugzeugbauer Pilatus, der sich in der Sparte der Turboprop-Flugzeuge durchsetzen konnte. Er hat seinen tausendsten PC-12 verkauft, ein Modell zu einem konkurrenzfähigen Preis, das auf sehr kurzen Bahnen landen und somit Ziele anfliegen kann, die für Business-Jets unzugänglich sind. Der Flugzeughersteller aus Stans (NW) hat uns einen Blick in seine Werkstätten gewährt, in denen unter strengster Geheimhaltung eine neue Maschine entwickelt wird.

Darüber hinaus nimmt unser Dossier mehrere Firmen der Luftfahrtindustrie in der Schweiz und im Ausland aus finanzieller Sicht unter die Lupe. Damit sind auch Ihre Anlagen startklar zum Abheben, und durch die leistungsstarken Angebote Ihrer Online-Bank werden Sie sicher auf Kurs gehalten. Ich wünsche Ihnen einen guten Anlegerhöhenflug und eine spannende Lektüre.



Marc Bürki,
CEO Swissquote

SWISSQUOTE

Herausgeber

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

Koordination
des Magazins
Brigitte Cooper



Editorische und grafische Umsetzung

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

Leitung
Gabriel Sigrist
und Pierre Grosjean

Projektleitung
Ludovic Chappex

Koordination
Luise Wunderlich

Redaktion

Claude Baumann
Bertrand Beauté
Benjamin Bollmann
Didier Bonvin
Gaëlle Chaar
Joël Espi
Benjamin Keller
Cynthia Khattar
Martin Longet
Claude Martin
Sylvain Menétrey
Guillaume Meyer
Marc Renfer
Nicolas Sandanassamy
Daniel Saraga
Jonathan Thaimann
Arielle Vincent
Eckhard Baschek/Infel

Layout Gestaltung Seitenlayout Übersetzung

Jérémie Mercier
Sandro Bacco
Clémence Anex
Caroline Fischer
Sébastien Fourtouill
Olivia de Quatrebaires
Régine Finck
Claudia Grosdidier
Dorothee Hofer
Irène Kruse
Boris Müller
Annika Schmidt-Glenewinkel
Robert Schnieper
Richard Siegert

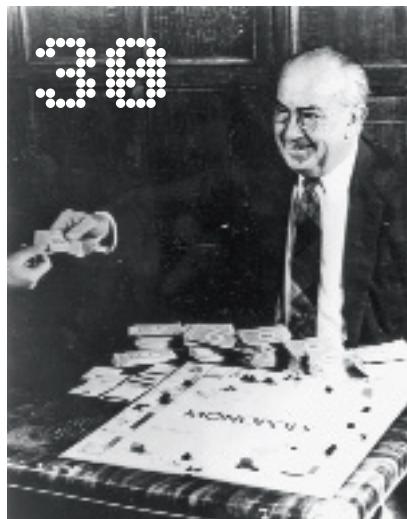
Cover Fotos Cover Fotos

Marc Wetli
Vincent Calmel
Thierry Parey
Marc Wetli
Getty Images
Keystone
Reuters

Werbung

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

Abonnement für das
Swissquote Magazine
CHF 40.– für 6 Ausgaben
www.swissquote.ch/magazine/d/

WORLD
WATCH**MONOPOLY**

10

- 3. EDITORIAL
von Marc Bürki
- 8. GESTERN, MORGEN
- 10. WORLD WATCH
- 18. UNTERNEHMEN
Die Gewinner und Verlierer
des Schweizer Marktes
- 22. IMPLenia
Die fünf Hausaufgaben
von Implenia
- 26. ANALYSEN
Anlagetipps und Ratschläge
der Spezialisten

- 30. MONOPOLY
Eine Geschichte
des Kapitalismus
- 36. LUFTFAHRT:
WOMIT FLIEGEN WIR MORGEN?
- 38. Flugzeuge sollen grün fliegen
- 42. Wer wagt, gewinnt: Airbus hat
Boeing längst überflügelt
- 45. Die neuen Konkurrenten
- 48. Pilatus betritt Neuland
- 56. Schweizer Know-how in der Luft
- 62. Swiss – der eidgenössische
Überflieger
- 64. Interview mit Thomas Kern,
CEO der Flughafen Zürich AG
- 71. Der Raumfahrttourismus
steht am Start

NAKED BIKES**IMPLENIA****INHALTSVERZEICHNIS**

36

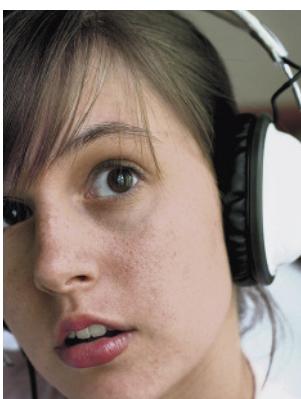


DOSSIER LUFTFAHRT:
**WOMIT FLIEGEN
WIR MORGEN?**

36



REISE IN DEN
LIBANON



AUDIO
DIE BESTEN
KOPFHÖRER
36

- | | |
|---|---|
| 74. HOFFMANN-LA ROCHE
Eine Basler Familiensaga | 92. MOTORRÄDER
Naked Bikes: Vergnügen pur |
| 80. OUTDOOR
Tragbare Minikameras sind
überall mit dabei | 96. REISE
Archäologische Stätten und
pulsierendes Nachtleben im
Libanon |
| 82. SWISSQUOTE
Wettbewerb Portfolio:
Barclays | 104. EIN WORT ZUM SCHLUSS
Matthias Zschokke,
Schriftsteller, Dramaturg
und Filmemacher |
| 86. AUDIO
Zu jedem Kopf
der passende Hörer | |

CODE QR



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

✉ LESERBRIEFE

Ihre Meinung interessiert uns
Kommentare, Fragen,
Reaktionen? Schreiben Sie
uns an magazine@swissquote.ch

Ich finde Ihr Magazin sehr informativ und interessant zu lesen. Es hat für jeden Geschmack etwas. Doch ich hätte noch eine Bitte an Sie.

Ich habe aufgrund der Anlage-tipps der letzten Ausgabe die Aktie Komax Holding N zu 109 Franken gekauft. Nun wäre es für die Leser sicher interessant, wenn Sie in einer Rubrik die Kurse der Aktie seit Ihrer Empfehlung wieder kurz wiedergeben könnten. Beispielsweise: «Komax hat unsere Erwartung erfüllt, wir schlagen vor, bis zu einem Kurs von XX zu kaufen.» Oder auch: «Die Aktie XX hat unsere Erwartung nicht erfüllt, ab 20 Prozent Kursverlust sollte verkauft werden.»

Natürlich ist mir klar, dass ein Magazin nicht tagesaktuelle Kurse weitergeben kann. Die Anlagevorschläge sind ja eher langfristig zu verstehen. Aber mithilfe dieser neuen Rubrik könnte noch ein Leser aufspringen, der das letzte Magazin nicht gelesen hat, damals nicht in Aktien investieren konnte oder die Aktie XX zuerst über eine längere Zeit (2 Monate) beobachten möchte.

Mit freundlichen Grüßen

HEINZ ROHNER,
9450 ALTSTÄTTEN

Vielen Dank für Ihren Vorschlag, den wir gerne in Betracht ziehen. Eine solche Rubrik könnte möglicherweise zu Beginn des nächsten Jahres ins Magazins integriert werden.

Betreff: Ihr Artikel über Novartis: «Für die Pharmabranche beginnt ein neues Zeitalter» (Swissquote 2/2011)

Ihr Artikel befasst sich mit vielen wichtigen zukünftigen Aspekten von Novartis, insbesondere dem neuen Management von J. Jimenez, er zeichnet aber ein wenig optimistisches Bild der zukünftigen Entwicklung aufgrund des Auslaufens wichtiger Patente.

Die wichtige Frage wurde leider nicht gestellt: Wenn laut Aussage des Vontobel-Analysten Andrew Weiss die Pharma-industrie 15 äußerst profitable Jahre hinter sich hat, warum hat sich das nicht im Aktienkurs von Novartis manifestiert? Der Verlauf von 2002 bis 2011 zeigt es klar: Es gab einen Höhepunkt im Jahr 2006, aber ansonsten liegt der Kurs 2011 auf etwa gleichem Niveau wie 2003. Der Zugewinn über diesen Zeitraum ist also gleich null, wobei man noch froh sein kann, wenn man die Aktien nicht zum Höchstkurs im Jahr 2007 gekauft hat. Dann sind die Verluste beträchtlich. Für einen hochkapitalisierten Schweizer Bluechip ein äußerst schwaches Bild. Ob sich die hohen Investitionen in die Alcon-Übernahme jemals auszahlen, ist noch sehr fraglich.

Die Empfehlung von Vontobel-Analyst Andrew Weiss, den Titel zunächst nicht zu kaufen, dürfte eher bedeuten, die Aktien von Novartis zu verkaufen. Herr Jimenez hat eine sehr schwierige Aufgabe übernommen. Er sollte meines Erachtens sein Spezialwissen aus der Nahrungsmittelbranche einsetzen, um durch Zukauf solche Aktivitäten bei Novartis einzuführen. Das scheint mir aussichtsreicher als der in Zukunft noch schwierigere Pharmamarkt, insbesondere wenn einige patentierte Zugpferde demnächst aufgeben.

Mit besten Grüßen

DR.-ING. KLAUS D. BECCU, GENF

Ich gratuliere Ihnen zur Qualität des Swissquote Magazine. Nach allem, was ich bis jetzt gelesen habe (und übersetzen konnte) und gehört habe, ist sie wirklich hervorragend. Haben Sie bereits an die Lancierung einer englischen Ausgabe gedacht? Im Hinblick auf die Tatsache, dass Swissquote seine Klientel weiter diversifiziert und ausweitet, wäre es sinnvoll, mit einer englischsprachigen Version die Gesamtheit der Schweizer Leserschaft in ihrer ganzen Vielfalt anzusprechen (das Englische würde quasi Deutsch, Französisch und Italienisch «vereinigen»).

RANDY KNAFLIC, GOOGLE
DIRECTOR, ENGOPS AND PRODUCT STAFFING & PROGRAMS – EMEA, ZURICH

Die Welt

der Zertifikate von Vontobel mit der Welt der Rohstoff-Indizes von J.P. Morgan kombinieren: Mit unserer neuen Rohstoff-Indexfamilie erschliessen Sie sich die ganze Vielfalt

der Rohstoffe.



Kapitalschutz

Rendite

Partizipation

Hebel

Ein Rohstoffinvestment der neuen Generation

Mit einer Produktserie auf die etablierte Rohstoff-Indexfamilie «JPMorgan Commodity Curve Indizes» (JPMCCI) eröffnet sich Privatanlegern die Möglichkeit, nicht nur in einen breiten Gesamt-Rohstoffindex mit 36 Rohstoffen, sondern auch gezielt in 4 Sektorindizes und Indizes ausgewählter einzelner Rohstoffe zu investieren. Anleger können mit VONCERTs Open End* (SVSP-Bewertung: Tracker-Zertifikat [1300]) nahezu 1:1 an der Entwicklung des Basiswertes partizipieren. Die VONCERTs sind nicht nur in der Indexwährung USD, sondern je nach Präferenz auch in CHF Quanto oder EUR Quanto erhältlich, womit das Wechselkursrisiko des USD zum CHF bzw. zum EUR abgesichert werden kann. Die entsprechende Quanto-Gebühr wird in den Zertifikatspreis eingerechnet.

Übersicht «JPMorgan Commodity Curve Indizes» (JPMCCI)



Agrarrohstoffe



Energierohstoffe

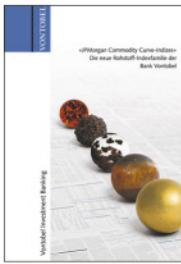


Industriemetalle



Edelmetalle

Jetzt Broschüre kostenlos bestellen!



Gesamtindex

JPMCCI Aggregate Total Return Index

Sektorindizes			
JPMCCI Agriculture Total Return Index	JPMCCI Energy Total Return Index	JPMCCI Industrial Metals Total Return Index	JPMCCI Precious Metals Total Return Index
Einzelrohstoffindizes			
JPMCCI Baumwolle TRI	JPMCCI Rohöl TRI (Brent)	JPMCCI Kupfer TRI	JPMCCI Gold TRI
JPMCCI Mais TRI	JPMCCI Rohöl TRI (Crude)		JPMCCI Silber TRI
JPMCCI Kakao TRI	JPMCCI Erdgas TRI		
JPMCCI Kaffee TRI			
JPMCCI Zucker TRI			
JPMCCI Weizen TRI			

* VONCERTs haben keinen Kapitalschutz. Bei nicht Quanto-währungsgesicherten Produkten besteht das entsprechende Währungsrisiko.

Alle Produkte, sowie weitere Informationen zu den Chancen und Risiken, sowie eine ausführliche Rohstoffbroschüre erhalten Sie auf unserer Homepage www.derinet.ch/jpmcci.

Lizenzhinweis

Die Wertpapiere werden von J.P. Morgan Securities Ltd. nicht gesponsert, gefördert, verkauft oder unterstützt. J.P. Morgan bietet den Wertpapierinhabern oder sonstigen Personen keine ausdrückliche oder stillschweigende Garantie oder Zusicherung, weder hinsichtlich der Zweckmässigkeit, allgemein in Wertpapiere oder speziell in diese Wertpapiere zu investieren, noch hinsichtlich der Fähigkeit des JPMorgan Commodity Curve Index, ein festgelegtes Ziel zu erreichen. J.P. Morgan hat der Bank Vontobel AG («Lizenzennehmer») eine Lizenz zur Nutzung des JPMorgan Commodity Curve Index in Zusammenhang mit den Wertpapieren erteilt. J.P. Morgan ist nicht verantwortlich für die Ausgabe, Verwaltung, das Marketing oder den Handel der Wertpapiere und übernimmt in dieser Hinsicht keinerlei Verpflichtungen oder Haftung. J. P. Morgan ist der Marketingname für JPMorgan Chase & Co. und deren Tochter- und Beteiligungsgesellschaften weltweit.

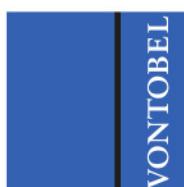
Wir beraten Sie gerne

Gratis-Hotline 00800 93 00 93 00

Institutionelle Investoren 058 283 78 88

www.derinet.ch – die Plattform für strukturierte Produkte der Bank Vontobel

Diese Publikation dient lediglich der Information und richtet sich ausdrücklich nicht an Personen, deren Nationalität oder Wohnsitz den Zugang zu solchen Informationen aufgrund der geltenden Gesetzgebung verbieten. Sie stellt kein Kotierungsserat, kein Emissionsprospekt gem. Art. 652a OR bzw. 1156 OR und keinen vereinfachten Prospekt gem. Art. 1156a OR dar. Der zertifizierte Kapitalantrag (KAC) darf innerhalb ab 30 Tagen nach Einführung zur Offertierung nicht mehr als 12 Monate vor dem Tag der Zulassung in finanzielle Produkte zu verleihen. Die rechtlich maßgebliche Produktdokumentation (Notierungsprospekt) besteht aus dem definierten Termingesetz mit den Final Terms und dem bei der SIX Swiss Exchange registrierten Emissionsprogramm. Diese sowie die Broschüre «Besondere Risiken im Effektenhandel» können unter www.derinet.ch oder bei der Bank Vontobel AG, Financial Products, Dreikönigstrasse 37, CH-8022 Zürich, kostenlos bezogen werden. Derivative Produkte sind keine kollektiven Kapitalanlagen im Sinne des KAG und daher nicht der Aufsicht der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA unterstellt. Anlagen in Derivative Produkte unterliegen dem Ausfallrisiko des Emittenten/Garantiegebers und weiteren spezifischen Risiken, wobei ein möglicher Verlust auf den bezahlten Kaufpreis beschränkt ist. Vor dem Eingehen von Derivatgeschäften sollten Anleger die Produktdokumentation lesen, außerdem empfiehlt sich eine fachkundige Beratung. Die Angaben in dieser Publikation erfolgen ohne Gewähr. Für Fragen zu unseren Produkten stehen wir Ihnen gerne unter Telefon +41 (0)58 283 78 88 zur Verfügung. Wir machen Sie darauf aufmerksam, dass die Gespräche auf diesen Linien aufgezeichnet werden. © Bank Vontobel AG. Alle Rechte vorbehalten. Zürich, 23. Juni 2011



Private Banking
Investment Banking
Asset Management

Leistung schafft Vertrauen

Vontobel Holding AG (S&P A / Moody's A2)
Bank Vontobel AG (S&P A+ / Moody's A1)

G E S T E R N

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

MEYER BURGER KAUFT ROTH & RAU



Meyer Burger, der zweitgrösste Hersteller von Maschinen und Systemen für die Produktion von Photovoltaikanlagen, lancierte ein freundliches Übernahmeangebot für das deutsche Konkurrenzunternehmen Roth & Rau. Die Transaktion wird sich auf rund 484 Mio. Franken belaufen und voraussichtlich im dritten Quartal stattfinden. Das in Sachsen beheimatete Unternehmen Roth & Rau erzielt mit 1200 Mitarbeitenden einen Umsatz von 385 Mio. Franken. 

SCHULTHESS WIRD VOM SCHWEDEN NIBE ÜBERNOMMEN

Der Schweizer Haushaltgeräte-Hersteller Schulthess Group wurde für 638 Mio. Franken vom europäischen Wärmepumpen-Leader Nibe Industrier AB gekauft. Der schwedischen Firma gehören bereits 31 Prozent der Aktien des Zürcher Konzerns, und sie hat die restlichen Schulthess-Aktien zwischen dem 9. Mai und dem 6. Juni zum Preis von 20 Franken übernommen. Das Schweizer Unternehmen wird künftig zum Geschäftsbereich Energy Systems des schwedischen Konzerns gehören. Die Schweizer Standorte, Arbeitsplätze und Geschäfte bleiben erhalten.

ANZEIGE VON PHARMASUISSE GEGEN DEN VERSANDHÄNDLER ZUR ROSE

Pharmasuisse, die Dachorganisation der Schweizer Apotheken, geht gegen den Thurgauer Medikamentengrossisten Zur Rose vor. Beim Departement für Finanzen und Soziales des Kantons Thurgau wurde eine Klage eingereicht, ausgelöst durch einen Streit über den Versandhandel von nicht rezeptpflichtigen Medikamenten, der normalerweise in der Schweiz verboten ist. Zur Rose verschickt solche Arzneimittel an Patienten, sofern sie vorgängig bei ihrem Arzt eine Zustimmung angefordert haben. Diese Praxis wird von den Apothekern vehement kritisiert, da sie schlechte Beratung und Betreuung der Konsumenten befürchten.

KEINE BUSSE FÜR SWISSCOM



Das Bundesgericht hat den Rekurs des Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartements (EVD) gegen den Provider Swisscom abgewiesen, indem es die Geldstrafe von 333 Mio. annullierte. Dieser wurde beschuldigt, zwischen 2004 und 2005 seine führende Stellung missbraucht zu haben, indem er Sunrise und Orange überhöhte Tarife abverlangte. Swisscom wurde 2007 durch die Wettbewerbskommission (Weko) verurteilt; dieses Urteil war durch das Verwaltungsgericht im Februar 2010 bereits teilweise aufgehoben worden.



REKORD-BÖRSENGANG VON GLENCORE



Der Schweizer Rohstoff-Gigant aus Zug ist am 24. Mai an die Börse gegangen. Der in zwei Schritten – zunächst in London, dann in Hong Kong – erfolgte IPO stellt mit einer Startkapitalisierung von 59,2 Mrd. Dollar das drittgrösste bislang in Europa erfolgte Börsendebüt überhaupt dar. Durch das IPO konnte Glencore 7,5 Mrd. Dollar einnehmen. Das Schweizer Unternehmen ist mittlerweile der weltweit grösste Rohstoffhändler, mit einem Nettogewinn von 3,8 Mrd. Dollar pro Jahr.



SYNTHESES VON JOHNSON & JOHNSON ÜBERNOMMEN

Der Solothurner Fabrikant von orthopädischen Produkten Synthes wurde vom amerikanischen Konzern Johnson & Johnson übernommen. Die Transaktion belief sich auf 21,3 Mrd. Dollar. Der Verwaltungsrat der beiden Unternehmen sowie der Gründer und Präsident von Synthes, Hansjörg Wyss, haben ihr Einverständnis für die Übernahme gegeben. Johnson & Johnson stellt Produkte für die Bereiche Medizin, Pharmazie, Hygiene und Kosmetik her. Der US-Riese erzielte 2010 einen Umsatz von 61,6 Mrd. Dollar.



M O R G E N

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

NEUE SWATCH-FABRIK IN GRENCHEM

Die Swatch Group plant an ihrem Standort Grenchen SO den Bau einer Produktionsstätte für Uhrenzifferblätter. Mittelfristig sollen 500 Arbeitsplätze geschaffen werden. Mit dem Bau wird 2012 oder 2013 begonnen. In der geplanten Fabrik sollen Zifferblätter vorwiegend für Swatch-Uhren hergestellt werden. Derzeit liegt ein Gesuch beim Kanton Solothurn für die Umzonung des Geländes, das seit Langem dem Swatch-Konzern gehört.

 UHRN

SIEMENS WIRD 170 MILLIONEN IN ZUG INVESTIEREN



Siemens baut in Zug ein neues Verwaltungszentrum und einen Produktionsbetrieb. Der deutsche Riese wird dafür in der Stadt, in der sich bereits der Sitz für Gebäudetechnik (Building Technologies) befindet, 170 Mio. Franken investieren. Mit den Bauarbeiten wird nächstes Jahr begonnen, und sie sollen bis spätestens Anfang 2015 beendet sein. Die Aktivitäten von Siemens am Sitz in Volketswil ZH mit 200 Beschäftigten werden nach Zug verlegt, wo momentan 1900 Personen arbeiten.

 SIE,X

DIE SCHWEIZ VERNICHTET FÜR 56 MILLIONEN FRANKEN IMPFSTOFF



Der nichtverwendete Schweinegrippe-Impfstoff soll Ende Jahr vernichtet werden. Die 3,4 Mio. Übergebliebenen Dosen, die von Novartis und Glaxo Smith Kline produziert wurden, entsprechen einem Gesamtwert von 56 Mio. Franken. Zur Rechnung von 84 Mio., die den beiden Unternehmen für die Ende 2009 gekauften 13 Mio. Dosen bezahlt wurde, kommen die Kosten für die Vernichtung. Die Welle der Schweinegrippe, die für den Winter 2009/10 prophezeit worden war, war weit weniger verheerend als angenommen.

ACTELION LEGT IN DEN USA BERUFUNG EIN

Das Pharmaunternehmen Actelion will Berufung einlegen gegen die hohe Geldstrafe, die ihm am 4. Mai dieses Jahres von den USA wegen unlauteren Wettbewerbs auferlegt wurde. Der Basler Konzern wurde verurteilt, dem japanischen Pharmakonzern Asahi Kasei bis zu 547 Mio. Dollar Entschädigung zu bezahlen. Dieser hatte 2008 eine Klage eingereicht. Ein Jahr vorher übernahm Actelion von Asahi die Tochtergesellschaft CoTherix, die an der Entwicklung des Medikaments Fasudil arbeitete. Das Basler Unternehmen stoppte jedoch die Weiterentwicklung, worauf Asahi auf Bruch des Lizenzvertrags und den Ersatz des entgangenen Gewinns in Höhe von 359 Mio. Dollar klagte.

 ATLN

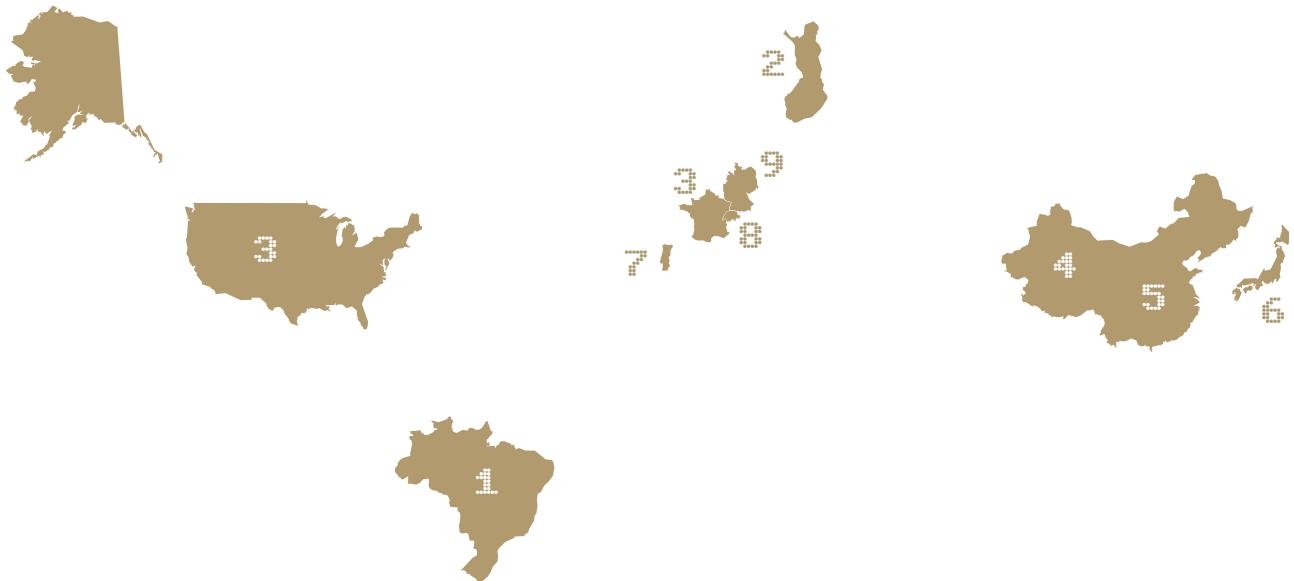
GESCHÄFTSZENTRUM A-ONE IN ROLLE FÜR 233 MILLIONEN GEKAUFT



Swisscanto, ein Gemeinschaftsunternehmen der Schweizer Kantonalbanken, das ein Gesamtvermögen von 60 Mrd. Franken verwaltet, hat das Geschäftszentrum A-One in Rolle gekauft. 2009 erwarb die Firma 30'000 m² Nutzfläche für 187 Mio. Franken. Letzten Dezember kaufte Swisscanto zusätzlich 8000 m² zum Preis von 46 Mio. Als nächste Etappe ist der Kauf eines weiteren Gebäudes geplant, das sich noch in der Projektphase befindet. Momentan arbeiten 1600 Personen im Zentrum A-One, das Firmen wie Nissan, Chiquita oder Archer Daniels Midland beherbergt. Bald werden es 1800 Beschäftigte sein.

HELMUT BURGER, SWISSCANTO, KYM, STIERNERPRESSPHOTO, NOVARTISAG, DR

WORLD WATCH



1. DIE UBS WILL IN BRASILIEN 300 MITARBEITER REKRUTIEREN



Die UBS hat angekündigt, bis in fünf Jahren in Brasilien 300 neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einzustellen. Damit würde die Zahl der UBS-Angestellten im grössten Land Südamerikas auf 550 steigen. Ziel der Private-Banking-Einheit in Brasilien ist es, bis in fünf Jahren Vermögenswerte von 5 Mrd. Franken zu verwalten.

UBSN

2. NOKIA WIRD 4000 PERSONEN ENTLASSEN

Der finnische Mobiltelefonriese Nokia wird bis 2012 4000 Arbeitsplätze abbauen, und zwar im Rahmen eines Restrukturierungsplans, mit dem die operativen Kosten um eine Milliarde Euro reduziert werden sollen. 3000 weitere Posten werden in die Consulting-Gruppe Accenture ausgelagert. Diese Massnahme betrifft diejenigen Angestellten, die das Symbian-System entwickelt hatten, ein Betriebssystem für Smartphones, das zugunsten eines Microsoft-Betriebssystems aufgegeben worden war.

NOKIV

3. GEPLANTE HOCHZEIT ZWISCHEN SINGLEBÖRSEN



Das amerikanische Unternehmen Match.com und sein französisches Pendant Meetic werden sich wahrscheinlich bald vermählen. Der Weltmarktführer auf dem Gebiet des Online-Datings hat seinem Hauptkonkurrenten Meetic ein Übernahmeangebot unterbreitet. Dafür bietet er 15 Euro pro Aktie in bar, was einer Prämie von rund 12 Prozent entspricht. Firmengründer und Meetic-Vorstand Marc Simoncini soll bereits zugestimmt haben, 16 Prozent der Unternehmensanteile an Match.com zu verkaufen. Die Chancen für eine glückliche Heirat stehen also gut.

MEET

4 EINE BÖRSE FÜR SELTENE ERDEN



Um den Handel von Seltenen Erden vereinheitlichen und besser regulieren zu können, will der grösste chinesische Hersteller Seltener Erden, Baotou Steel Rare-Earth Hi-Tech, einen eigenen Handelsplatz für die Metalle ins Leben rufen. Die Schaffung einer solchen Börse in der chinesischen Provinzhauptstadt Baotou in der Inneren Mongolei soll für höhere Transparenz und bessere Regelungen im Sektor sorgen. Seltene Erden werden in zahlreichen Technologien verwendet, unter anderem in den Batterien von Elektro- und Hybridautos.

5 NESTLÉ GÖNNNT SICH EINEN CHINESISCHEN NAHRUNGS- MITTELRIESEN

Nestlé übernimmt einen Mehrheitsanteil von 60 Prozent an der Yinlu Foods Group, einem auf Erdnussmilch und Reisporridge spezialisierten Konzern, der letztes Jahr einen Umsatz von 750 Mio. Franken erwirtschaftet hatte. Die beiden Unternehmen waren bereits Partner, da Yinlu der Nescafé-Koproduzent in China ist. Die Höhe der Transaktion, die vom chinesischen Staat noch genehmigt werden muss, wurde nicht bekanntgegeben. Nestlé erzielte 2010 in China mit 14'000 Beschäftigten einen Umsatz von 2,8 Mrd. Franken.

NESN

6 JAPANISCHE UNTERNEHMEN RAPPELN SICH WIEDER AUF

Sony hat die Produktion in seinem Werk in Tagajo (Präfektur Miyagi) wieder aufgenommen. Damit sind wieder alle sechs vom dem Erdbeben am 11. März getroffenen Produktionsstätten des Unternehmens in Betrieb. Auch andere japanische Firmen könnten sich schneller wieder erholen als zunächst angenommen. Die Schätzungen des für Panasonic entstandenen finanziellen Schadens wurden nach unten korrigiert, und Toyota könnte es gelingen, seine Produktion bereits einige Monate vor Jahresende wieder zu normalisieren, so die «Financial Times».

7 EIN HILFSPAKET VON 78 MILLIARDEN FÜR PORTUGAL



Der Internationale Währungsfonds (IMF) und die Europäische Union einigten sich, Portugal einen Rettungsschirm von 78 Mrd. Euro zu gewähren. Dieser Betrag wird von der Forderung nach einem schrittweisen Abbau der Schulden begleitet. Ein Programm sieht demnach vor, das Defizit bis 2013 von 5,9 Prozent auf 2 Prozent des Bruttoinlandprodukts zu senken. Angekündigte Sparmassnahmen wie die Streichung des 13. und 14. Monatslohns werden jedoch laut Premierminister José Socrates nicht durchgeführt. Dieser hatte am 7. April dieses Jahres um Hilfe gebeten, wie schon Griechenland und Irland im Vorjahr.

8 ABB ÜBERNIMMT MINCOM



Der Zürcher Technologiekonzern ABB hat die australische Firma Mincom erworben. Der Preis der Transaktion wurde nicht kommuniziert. Mincom mit Hauptsitz in Brisbane beschäftigt 1000 Personen und erzielte zuletzt einen Jahresumsatz von 200 Mio. Dollar. Der australische Konzern, der hauptsächlich Software für 17 der 20 grössten Bergbauunternehmen der Welt entwickelt, wird in die Firma Ventyx integriert, das Softwareunternehmen des ABB-Konzerns. Dieser hatte Ventyx 2010 aufgekauft.

ABBN

9 JULIUS BÄR BEZAHLT 65 MILLIONEN, UM EIN STEUERVERFAHREN ZU VERMEIDEN

Die Zürcher Privatbank Julius Bär hat 65 Mio. Franken bezahlt, um die Affäre wegen unversteuerten Kundengeldern aus Deutschland abzuschliessen. Man hat sich mit den deutschen Behörden geeinigt, um lange Ermittlungen zu vermeiden. Nachdem letztes Jahr bekannt wurde, dass CDs mit Bankdaten von Julius Bär gestohlen worden waren, hatten sich mehrere deutsche Kunden selbst angezeigt. Deutschland ist ein wichtiger Markt für Julius Bär: Neben den Niederlassungen in München und Hamburg wurden zu Beginn des Jahres zwei weitere Filialen in Würzburg und Kiel eröffnet.

BAER



«Wir müssen auf jeden Penny achten und Einstellungen auf ein Minimum beschränken.»

HP-Chef Leo Apotheker in einer vertraulichen E-Mail, die ans «Wall Street Journal» durchgesickert ist. HP will sich künftig auf die Software-Entwicklung konzentrieren, um seine Margen zu maximieren.



«Das ist leider erst der Anfang oder der Umriss dessen, was kommen wird. Es ist keine schöne neue Welt; es ist eine schlechte neue Welt.»

Sony-Chef Howard Stringer nach den Hackerangriffen auf sein Unternehmen.



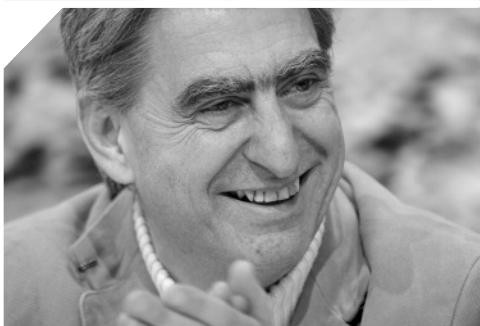
«Es geht auch darum, dass man in Ländern wie Griechenland, Spanien oder Portugal nicht früher in Rente gehen kann als in Deutschland, sondern dass sich alle auch ein wenig gleich anstrengen.»

Die deutsche Bundeskanzlerin Angela Merkel stichelte auf einem CDU-Parteitag in wenig liebenswürdigen Worten gegen die Südeuropäer, womit sie sich der anti-europäischen Rhetorik anschliesst, die sich nach und nach in Deutschlands politischer Klasse ausbreitet.



«Die Schweiz muss mit der starken Währung leben lernen.»

Wirtschaftsminister Johann Schneider-Amman auf dem Swiss Economic Forum in Interlaken über die Herausforderungen der Schweizer Exportindustrie.



«Anstatt zu jammern und China vorzuwerfen, kostengünstig Güter für die ganze Welt zu produzieren, sollten Länder wie die USA erkennen, dass es ein schwerer Fehler ist, den Grossteil der Produktion auszulagern.»

Swatch-Chef Nick Hayek in einem Interview mit der «New York Times», in dem er beklagt, dass immer mehr westliche Unternehmen dazu tendieren, ihre Produktionsstätten ins Ausland zu verlagern.



ABONNEMENT

6 Ausgaben für CHF 40.-

Bestellen Sie Ihr Abo online unter www.swissquote.ch/magazine/d/

SEKTOREN

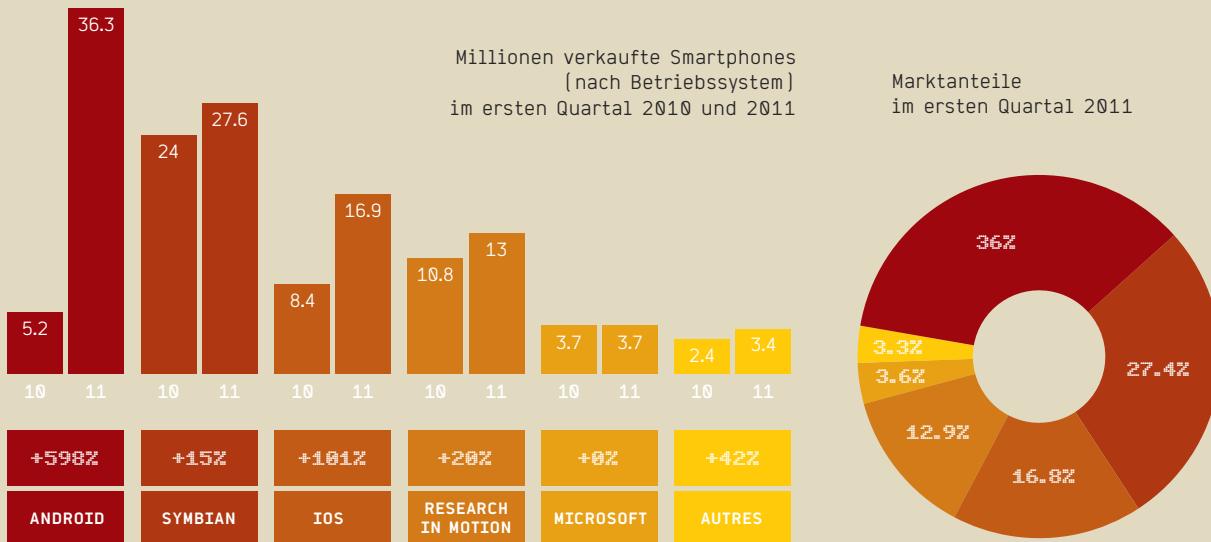
.. ROHSTOFFE ..

Das Ende einer kleinen Spekulationsblase?
 Der Börsentag vom Donnerstag, 5. Mai, liess möglicherweise eine kleine Spekulationsblase auf dem Markt der Rohstoffe platzen. Öl, Gold und Silber verzeichneten starke Kursverluste, nachdem sie vorher Spitzenwerte erzielt hatten. Bei den Landwirtschaftserzeugnissen war der Einbruch weniger gross, doch auch Weizen und Soja erlitten Verluste zwischen 2 und 3 Prozent, bevor sich die Kurse einpendelten. Die Stärkung des Dollars, die Ankündigung der Europäischen Zentralbank, sie werde die Leitzinsen nicht erhöhen, sowie die Veröffentlichung schlechter makroökonomischer Indikatoren in den USA haben die Kurse mitbeeinflusst. Beunruhigte Investoren liessen sich zu panikartigen Verkäufen hinreißen. Einige Analysten sind jedoch der Meinung, diese Korrektur sei übertrieben.

Wiederaufnahme der Kakaoexporte

Das weltweit wichtigste Exportland für Kakao, die Elfenbeinküste (35 Prozent der weltweiten Produktion), hat seine Exporte wieder aufgenommen. Der Verkauf der Bohnen war zuvor am 28. November, dem Beginn der politischen Krise als Folge des zweiten Wahlgangs der Präsidentschaftswahl, eingestellt worden. Insgesamt war eine halbe Million Tonnen der Exporte für 2011 in den Häfen der Elfenbeinküste zurückbehalten worden. Während des Konflikts kam der Kurs der Kakaobohnen den historischen Spitzenwerten von 1979 nahe und erreichte in London einen Preis von 2400 Pfund pro Tonne. Die Rückkehr zur Normalität könnte laut den Analysten noch eine Weile dauern.

SMARTPHONES



Die Verkäufe von Smartphones verzeichneten im 1. Quartal 2011 eine Zunahme um 85 Prozent verglichen mit dem Vorjahresquartal und erreichten 100,8 Mio. verkauftene Einheiten. Die Betriebssysteme von Google (Android) und

Apple (iOS) gehen mit den grössten Wachstumsraten aus dem Rennen hervor. Nokia seinerseits kündigte den Rückzug von Symbian zugunsten des Betriebssystems von Microsoft für Mobiltelefone – Windows Phone – an.

TRANSPORT...

Die japanischen Automobilhersteller im Sturzflug

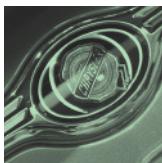
Das Erdbeben in Japan hat die Automobilhersteller der Insel hart getroffen. Im April brachen die Verkäufe von Neuwagen verglichen mit 2010 um 51 Prozent ein (-109'000 Wagen), der schlimmste Rückgang aller Zeiten. Zahlreiche Fabriken wurden durch die Katastrophe beschädigt und stehen still. Diejenigen, die verschont blieben, tun sich aufgrund logistischer Probleme schwer damit, ihre Erzeugnisse weiterzubefördern. Die weltweite Nummer eins, Toyota, verzeichnete im April verglichen mit dem Vorjahr einen Einbruch des Absatzes um 68,7 Prozent. Dem Konzern fehlt es an Bauteilen, weshalb er auch seine Produktion im Ausland einschränken musste. Laut der amerikanischen Bank JP Morgan wird die japanische Automobilproduktion dieses Jahr um insgesamt 14 Prozent zurückgehen.

Low-Cost-Fluggesellschaften boomen

Die Billigfluggesellschaften könnten bis 2020 mehr als die Hälfte des europäischen Luftverkehrs ausmachen, prognostiziert eine Studie der britischen Firma York Aviation. Von 2005 bis 2010 ist der Marktanteil der Low-Cost-Gesellschaften im innereuropäischen Verkehr von 24 auf 38 Prozent gestiegen. Die irische Ryanair, die erste Billigfluggesellschaft in Europa, beförderte im Jahr 2010 mehr als 72 Mio. Passagiere und übertraf damit easyJet, British Airways und Air France KLM.

UP

Chrysler



Der US-Autobauer hat im ersten Quartal 2011 erstmals seit seiner Pleite 2009

- wieder schwarze Zahlen geschrieben. Der Konzern konnte 2010 das Verkaufsvolumen um 40 Prozent steigern und plant den Börsengang bis Ende Jahr.

Apple



Apple hat laut einer Studie Google als weltweit wertvollste Marke abgelöst. Der

- Suchmaschinenbetreiber hatte den ersten Platz seit vier Jahren besetzt. Die Börsenbewertung der Marke mit dem Apfel erreichte 153,28 Mrd. Dollar (Mai 2011), was eine Steigerung von 84 Prozent innerhalb eines Jahres und von 859 Prozent seit 2006 bedeutet.

► AAPL,U

Wisekey



Das eSecurity-Unternehmen mit Hauptsitz in Genf bereitet sich für 2012 auf den

- Börsengang in der Schweiz und für 2013 in den USA vor. Wisekey hatte im Hinblick darauf bereits im März 2010 mit einer Aktienemission 20 Mio. Dollar besorgt.

Richemont



Ebenso wie Swatch, an dessen neuem Standort in Boncourt bis zu 700 Mitarbeiter eingestellt werden sollen, plant auch Richemont einen Ausbau seines Personalbestands. Der Uhrenkonzern verkündete, er wolle bis zum kommenden Jahr in

- der Schweiz 1900 zusätzliche Angestellte beschäftigen.

► CFR

DOWN

David Sokol



Der Kronprinz für die Nachfolge Warren Buffets an der Spitze von Berkshire Hathaway wurde zum Rücktritt gezwungen. Die ehemalige Nummer 2 demissionierte wegen des Verdachts auf gravierende Insiderdelikte bei der Übernahme des Chemiekonzerns Lubrizol durch Berkshire Hathaway.

► BRK.A,U

Yahoo!



Schlechte Neuigkeiten für den Internetkonzern: Seine chinesische Partnerin

Alibaba Group hatte den Online-Bezahldienst Alipay ohne sein Wissen verkauft. Der Firmenchef von Alibaba, Jack Ma, rechtfertigte den Verkauf mit der Anpassung an neue rechtliche Bestimmungen in China.

► YHOO, U

RIM



Das kanadische Unternehmen musste rund eine Million seiner Tablet-PCs

BlackBerry PlayBooks wegen eines Softwarefehlers zurückrufen. Dieser Vorfall mehrt die Zweifel an der Kompetenz von RIM im Tablet-PC-Bereich.

► RIMM,U

Sony



Der japanische Elektronikkonzern, im April das Opfer eines Hackerangriffs auf

sein Playstation-Netzwerk, bei dem Millionen von Kundendaten gestohlen wurden, erlitt einen gewaltigen Imageschaden.

► SON1

Mrd. Dollar beträgt das Marktpotenzial für Windtechnologien weltweit. Das ist «USA Today» zufolge zweimal so viel wie für Solartechnologien.

Facebook-Nutzer in den USA, die jünger als 13 Jahre sind, so der amerikanische Verbraucherverband «Consumer Reports». Etwa 5 Mio. User seien gar zehn Jahre oder jünger.

Mrd. Dollar pro Jahr sollte die amerikanische Regierung gemäss der von Bill Gates lancierten Initiative «American Energy Innovation Council» in R&D grüne Energien investieren.

offene «Frequent Flyer Miles» von Passagieren bei allen Fluggesellschaften weltweit. Dies entspricht 449 Mio. Weltumrundungen ...

Tweets pro Sekunde nach dem Bekanntwerden Osama Bin Ladens Tods (Durchschnittswert gemessen von 22:45 Uhr bis 00:30 Uhr New Yorker Ortszeit). Twitter zufolge in neuer Rekord.

Yen – beziehungsweise 49 Mrd. Dollar – stehen nach Verabschiedung durch das japanische Parlament für das erste Hilfsprogramm infolge des Erdbebens vom 11. März bereit. Die Gesamtkosten der Katastrophe werden auf 300 Mrd. Dollar geschätzt.

UP

Amerikanische KMU

- ▶ In den Vereinigten Staaten hat sich die Situation der Betriebe mit unter 500 Angestellten verbessert. Laut Elizabeth Duke, Gouverneurin der Zentralbank (Fed), sollen mehrere aktuelle Untersuchungen zunehmend optimistische Erwartungen bezüglich der künftigen Absätze sowie eines besseren Zugangs zu Krediten belegen.

Digitalfernsehen

- ▶ Die Zahl der Internetkunden von Swisscom TV hat innerhalb eines Jahres um 70,5 Prozent zugenommen. Im ersten Quartal 2011 wurden insgesamt 469'000 Abonenten registriert. Swisscable, der Verband der Kabelnetzbetreiber in der Schweiz, verkündete einen Zuwachs von 207'000 Abonenten in einem Jahr beziehungsweise ein Total von 844'200 Haushalten, die über digitales Kabelfernsehen verfügen.

Fairer Handel

- ▶ Die Stiftung Max Havelaar, deren Angebot etwa 1500 Artikel umfasst, steigerte im letzten Jahr ihren Umsatz in der Schweiz um 10,9 Prozent auf 303,5 Millionen Franken. Dieses Wachstum übertrifft dasjenige des Detailhandels und der Gastronomiebranche bei Weitem.

DOWN

Vertrauen der Schweizer Konsumenten

- ▶ Laut einer Umfrage des Staatssekretariats für Wirtschaft (Seco) erwarten die Schweizer Konsumentinnen und Konsumenten Preissteigerungen und sind darüber besorgt. Diese Befürchtungen stehen im Gegensatz zum Optimismus bezüglich der Konjunktur- und Beschäftigungslage.

Schweizer Hotellerie

- ▶ Der starke Franken wird sich laut den Prognosen des SECO diesen Sommer negativ auf die Hotellerie branche auswirken. Der Rückgang der ausländischen Nachfrage von Mai bis Oktober wird auf 2,6 Prozent geschätzt. Die Zahl der asiatischen Gäste sollte aber weiterhin ansteigen.

SCAN

WENIGER WECHSEL BEI DEN KONZERNCHEFS

GENF & LETTRES



Laut einer Studie des Unternehmensberaters Booz & Company sind Stellenwechsel innerhalb der Geschäftsleitung bei den in der Schweiz kotierten Aktiengesellschaften im vergangenen Jahr seltener geworden. Während 2009 18 Prozent der CEOs ihren Posten – freiwillig oder unfreiwillig – verliessen, ist diese Quote 2010 auf 8 Prozent gesunken. «Seit 2000 reduzierte sich die durchschnittliche Verweildauer der CEOs weltweit um 18 Monate auf 6,6 Jahre», sagte Booz-Direktor Carlos Ammann. «Es gibt heute fast keinen Konzernchef mehr, dem mehr als sieben Jahre zur Verfügung stehen, um den Erfolg seiner Strategie zu beweisen.»

LINKEDIN IST AN DER BÖRSE

Das Business-Netzwerk hat am 20. Mai in New York einen triumphalen Börsengang hingelegt. Die Aktie erfuhr sofort nach Eröffnung des Handels an der Wall Street einen Höhenflug und endete bei 94,25 Dollar, womit sich der Emissionspreis mehr als verdoppelte (+109,44%). Der Höchstkurs während der Handelsitzung lag bei 122,70 Dollar. LinkedIn erzielte 2010 einen Reingewinn von 3,4 Millionen Dollar bei einem Umsatz von 243,1 Millionen Dollar. Am 31. März zählte das Unternehmen 1288 Beschäftigte und 102 Millionen registrierte Mitglieder.

LNKD.U

Mercedes-Benz SLK VS BMW Z4



DAS WICHTIGSTE IN KÜRZE

Die dritte Generation der Roadster SLK ist soeben in den Handel gekommen. Beim betont männlichen Styling der Front stand der hoch-exklusive SLS AMG Pate. Im Innenraum ist jetzt Nostalgie angesagt: runde, chromgefasste Elemente, ein Sportlenkrad und eine in der Mitte thronende Analoguhr.

Die zweite Generation des Z4 ist seit 2009 im Handel und bietet ein faltbares Metall-Hardtop, um sich besser vom ewigen Rivalen, dem Mercedes-Benz SLK, abzuheben. Verglichen mit dem Vorgängermodell sind Design und Innenraumkomfort markant besser geworden. Das Sportmodell sDrive35is wurde Anfang des Jahres lanciert und besticht mit seinen 340 PS.

AUSSTATTUNG

Der neue SLK ist serienmäßig mit einem Variodach ausgestattet; man kann es unter anderem als Glasklapplddach haben, das sich auf Knopfdruck wahlweise durchsichtig oder dunkel schalten lässt. Mercedes-Benz führt als Neuerung auch einen Windschott aus zwei Kunststoff-Drehscheiben ein, die hinter den Kopfstützen angebracht sind. Diese «Airguide» genannte Option sorgt für Komfort beim Offenfahren.

Auch beim BMW-Roadster kommt nun das iDrive-Konzept für die Bedienung von Radio, GPS und Klimaanlage zum Einsatz. Wer will, kann ein adaptives M-Fahrwerk bestellen, das eine Tieferlegung um 10 mm und somit schnelleres Kurvenfahren ermöglicht. Beschleunigungssensoren steuern die Dämpfer automatisch.

TECHNIK

Motor V6 3,5 l., 306 PS und Automatikgetriebe 7G-Tronic (SLK 350). Höchstgeschwindigkeit: 250 km/h (abgeregelt). Beschleunigung von 0 auf 100 km/h in 5,6 Sekunden.

Motor 6 Zylinder 3 l. Doppelturbo, 340 PS. 7-Gang-Automatikgetriebe mit Doppelkupplung (sDrive35is). Höchstgeschwindigkeit: 250 km/h (abgeregelt). Beschleunigung von 0 auf 100 km/h in 4,8 Sekunden.

PREIS

Ab 79'900 Franken für das Modell SLK 350.

Ab 86'700 Franken für das Modell sDrive35is.

KENNZAHLEN

DAIMLER

1998 (FUSION)

STUTTGART

DIETER ZETSCHÉ

97,8 MRD. EURO (2010)

7,3 MRD. EURO (2010)

51,3 MRD. EURO

275'000 (2008)

BMW

BMW

1916

MÜNCHEN

NORBERT REITHOFER

60,5 MRD. EURO (2010)

3,23 MRD. EURO (2010)

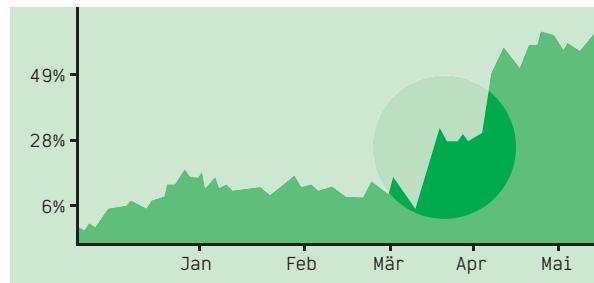
38,7 MRD. EURO

100'000 (2008)

VARIATIONEN

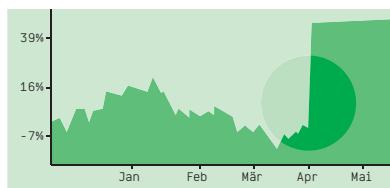
PUBLIGROUPE

Die PubliGroupe-Aktie legte innerhalb von sechs Monaten um 58,92 Prozent zu. Gefördert wurde diese Hause durch die Veröffentlichung eines Reingewinns von 42,6 Mio. Franken, nachdem die Firma im Vorjahr einen Verlust von 20,3 Mio. Franken erlitten hatte. Dieser Turnaround ist das konkrete Ergebnis der breit angelegten Umstrukturierung, die das Unternehmen im September 2008 in Angriff nahm, um die Hinwendung zum digitalen Geschäftsbereich zu beschleunigen. Im Berichtsjahr blieb PubliGroupe weiterhin auf Sparkurs. So konnten im traditionellen Geschäftssegment der Medienvermarktung (Media Sales) und in der allgemeinen Konzernverwaltung insgesamt 48,5 Mio. Franken eingespart werden. Dem Unternehmen, das seit 1930 in Lausanne beheimatet ist, gelang es innerhalb von knapp drei Jahren,



ganze 124,5 Mio. Franken Kosten zu reduzieren. Auch die Schulden der PubliGroupe sanken dank Verkäufen von 93 auf 72 Mio. Franken. Die Rückkehr in die Gewinnzone beschert den Aktionären dieses Jahr wieder eine Dividende: 6 Franken für 2010. PUBN

RHODIA



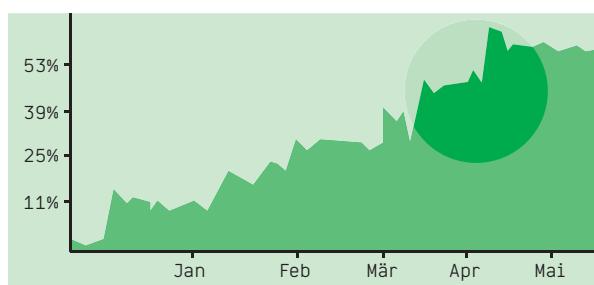
Der Nettogewinn des französischen Chemiekonzerns Rhodia erreichte 2010 eine Rekordhöhe von 259 Mio. Euro, und die Umsatzsteigerung betrug 29,6 Prozent (5,23 Mrd. Euro). Dies nach einem Nettoverlust von 132 Mio. im Vorjahr. Die Nachricht

von der Genesung des Mitbewerbers Rhodia weckte beim belgischen Konzern Solvay Interesse und veranlasste ihn dazu, bei der Marktaufsichtsbehörde ein öffentliches Übernahmemeangebot einzureichen. Dieses freundliche Übernahmemeangebot hebt den Gesamtwert des Spezialchemiekonzerns auf 3,4 Mrd. Euro an. Es entsteht eine neue weltweite Nummer eins in dieser Branche, die 12 Mrd. Euro Umsatz wiegt und ihre Fühler nach den wachstumsstarken Märkten Asiens ausstreckt. Insgesamt werden

12'000 Mitarbeiter in der neuen Firma tätig sein (6800 von Solvay, 5200 von Rhodia). Das belgische Traditionskonzern Solvay wurde 1863 gegründet und ist heutzutage namentlich Marktführer von Hochleistungspolymeren, Soda und Wasserstoffperoxid sowie europaweit auf Platz Nummer zwei für Vinyl. Rhodia ist seinerseits ein Major Player für technische Kunststoffe auf Polyamidbasis, Spezialmaterialien (Kieselerde, Seltene Erden) sowie für Verbraucherprodukte im Chemiebereich. RHA,E

SCHULTHESS

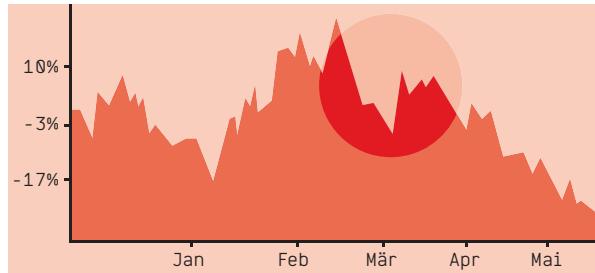
Nach einem Rückgang 2010 rechnet der Wasch- und Heiztechniker Schulthess für 2011 mit einer Rückkehr zum Wachstum. Die Wirtschaftslage wird als stabil eingestuft, zudem war die Einführung der neuen Geschäftsleitungsstruktur ein kluger Entscheid für das Zürcher Unternehmen. Die beiden Segmente «Wärmetechnik» und «Kältetechnik» wurden zusammengelegt. Dank dieser neuen Organisationsform dürfte es möglich sein, die Fertigung von Grossserien am Standort Wolfhausen zu behalten. Mitte April 2011 gab der Zürcher Konzern auch das freundliche Übernahmemeangebot der schwedischen NIBE Industrier AB bekannt, auf das der Markt positiv reagierte. Die Transaktion dürfte Anfang Juli abgeschlossen sein. NIBE Industrier AB ist ein internationaler Konzern, der auf dem



Gebiet der Wärmetechnik tätig ist. Er beschäftigt 5900 Mitarbeiter in Europa, Nordamerika und Asien. 2010 erwirtschaftete NIBE 950 Mio. Franken Umsatz und einen Ebit von 114 Mio. Franken. SGRN

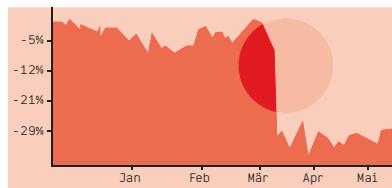
NATIONAL BANK OF GREECE

Am 9. März kündigte die Ratingagentur Moody's unter Berufung auf das Umschuldungsrisiko des Landes nach 2013 eine Herabstufung der Bonitätsnoten der fünf grössten Bankenhäuser Griechenlands an. Betroffen sind die griechische Nationalbank BNG, EFG Eurobank, Alpha Bank, die Piraeus Bank und die Agricultural Bank of Greece. Durch den Entscheid von Moody's erhöhte sich die Schuldenlast Griechenlands. So musste das Land Anfang März mehr für eine sechsmonatige Anleihe in Höhe von 1,625 Mrd. Euro bezahlen als am 8. Februar: 4,75 Prozent statt 4,64 Prozent. Ausserdem gab der Gouverneur der Bank of Greece am 18. April zu, die griechischen Banken hätten «einen beträchtlichen Teil ihrer Einlagen» verloren. Er plädierte erneut für eine «Fusion und Umstrukturierung



des Bankensystems». Anlässlich eines Symposiums in Athen hatten die griechischen Bankiers den Rückgang des Einlagevolumens für 2010 auf ungefähr 40 Mrd. Euro beziffert. ☐ NAF,FF

SONOVA



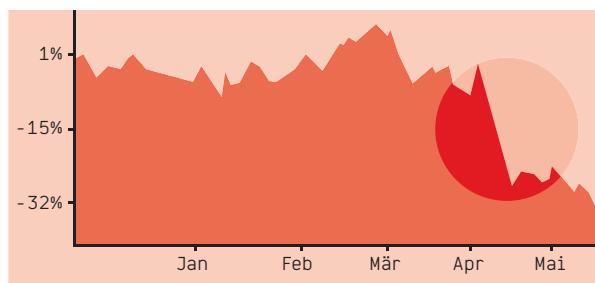
Am 16. März 2011 sprach der Hörgeräte-Hersteller Sonova eine Gewinnwarnung aus und senkte seine Margenprognose. Grund dafür waren eine Rückrufaktion der amerikanischen Filiale Advanced Bionics, Verzögerungen bei der Lancierung herkömmlicher Geräte in den USA und

der negative Einfluss der Wechselkurse. Bei den Marktteilnehmern herrschte Enttäuschung. Ausserdem führte eine Untersuchung über Aktienverkäufe der Firmenleitung zum sofortigen Rücktritt des Verwaltungsratspräsidenten und des Finanzchefs. Die Aktien sollen zu einem Zeitpunkt abgestossen worden sein, als den Beteiligten die Unvermeidbarkeit einer Gewinnwarnung bereits klar sein musste und sie gemäss den Schweizer Börsenvorschriften verpflichtet gewesen wären, diese Gewinnwarnung zu veröffentlichen. Zudem hätten es die Sonova-

Verantwortlichen versäumt, für die Angestellten ein Handelsverbot für Transaktionen mit Aktien oder Optionen zu erlassen. Sonova hofft, das Vertrauen des Marktes zurückzugewinnen und dürfte nach Meinung der Makler vor allem für langfristig denkende Anleger interessant sein. Die gegenwärtigen Kursniveaus sprechen für einen Kauf. Bedingt durch den Wechsel auf der Führungsebene, durch die Probleme mit den Hörimplantaten von Advanced Bionics und die Gewinnwarnung müssen kurzfristige Investoren mit einer zunehmenden Verunsicherung rechnen. ☐ SOON

COMMERZBANK

Am 23. Februar gab die Commerzbank als zweitgrösstes Geldhaus Deutschlands ein Nettoergebnis von 1,43 Mrd. Euro bekannt. Dies im Vergleich zum schweren Verlust von 4,5 Mrd. im Jahr davor. Die Bank will noch dieses Jahr beginnen, einen «beträchtlichen Teil» ihrer Schulden an den Staat zurückzuzahlen. Zur Erinnerung: Der deutsche Staat ist mit 25 Prozent direkt am Kapital der Commerzbank beteiligt. Somit belaufen sich die Staatshilfen auf insgesamt 18 Mrd. Euro. Am 6. April kündigte die Commerzbank an, die Rückzahlung werde in Form einer Mega-Kapitalerhöhung von 11 Mrd. Euro in mehreren Phasen erfolgen. Kurz nach dieser Meldung brach der Titel schlagartig um mehr als 22 Prozent ein. Selbst der Nettogewinn



von etwa 1 Mrd. Euro für das erste Quartal, der laut Veröffentlichung vom vergangenen 2. Mai über den Erwartungen lag, vermochte den Titel nur sehr kurzzeitig zu stabilisieren. ☐ CBK,BE

NOMINIERUNGEN

DANIEL BÄRLOCHER

folgt auf Jürg Dinner bei Swiss

Daniel Bärlocher (41) ist neuer Head of Corporate Communications bei der Fluggesellschaft Swiss. Er tritt die Nachfolge von Jürg Dinner an, der die Leitung des neu geschaffenen Bereichs Political Affairs & Environment der Swiss übernimmt. Daniel Bärlocher verfügt über einen Abschluss in Betriebswirtschaftslehre der Universität Zürich. Von 2001 bis 2008 war er als Mitglied der Geschäftsleitung der PR-Agentur Dr. Peter P. Knobel AG tätig. Seit 2009 hatte er die Funktion des Vice President Group Communications bei Vögele inne.

 LHA, FF



BRUNO CATHOMEN

wird CEO von Mikron

Bruno Cathomen wurde zum CEO des Bieler Konzerns Mikron Holding AG ernannt, einem auf Montagelösungen spezialisierten Unternehmen. Der neue Verantwortliche für die exekutive Führung der Gruppe wird seine Stelle am 1. Oktober antreten. Zuvor hatte der 45-jährige Bruno Cathomen verschiedene Funktionen beim Technologiekonzern ABB inne und arbeitete unter anderem während acht Jahren bei der Elcoteq Network Corporation. Der neue CEO von Mikron ist seit 1. Oktober 2009 Chief Operating Officer innerhalb des Geschäftsbereichs Machining der Firma.

 MIKN

GIAN RICCARDO MARINI

Abrupter Chefwechsel bei Rolex

Rolex hat Anfang Mai den Abgang von CEO Bruno Meier angekündigt. Sein Posten wurde vom früheren Verantwortlichen von Rolex Italia, dem 64-jährigen Gian Riccardo Marini, übernommen. Der Italiener verfügt über 40 Jahre Erfahrung bei der Schweizer Uhrenmarke. Der eilige Abgang von Bruno Meier deutet darauf hin, dass es ihm nicht gelungen ist, das Wachstum der Marke auszubauen. Der weltweite Absatz von Rolex für das Jahr 2010 ähnelte demjenigen von 2009, einem Krisenjahr für die Uhrenindustrie.

CHRISTOPH BÜTIKOFER

Neuer Leiter für den Zürcher Sitz von CIC

Die Banque CIC (Suisse), die zur Crédit Mutuel gehört, hat Christoph Bütkofer zum neuen Leiter ihres Sitzes in Zürich ernannt. Der 47-jährige, auf Finanzen spezialisierte Betriebsökonom war zuvor als Finanzchef für verschiedene Filialen der Roche-Gruppe tätig. Außerdem arbeitete er als stellvertretender Leiter des Geschäftsbereichs Art Banking bei UBS. Am Zürcher Sitz der Banque CIC sind derzeit rund 20 Personen beschäftigt.

 CC

URS LEHNER

wird Verantwortlicher Marketing & Sales bei Swisscom

Urs Lehner wird ab 1. Juli die Stelle des Leiters Marketing & Sales bei Swisscom Grossunternehmen antreten. Er folgt auf Roger Wütrich-Hasenböhler, der seit Beginn des Jahres den Geschäftsbereich Kleinere und Mittlere Unternehmen bei Swisscom Schweiz leitet. Urs Lehner hat Wirtschaftsinformatik studiert. Seit 1997 arbeitete er bei der Trivadis-Gruppe, wo er seit 2004 Mitglied der Geschäftsleitung war und die Funktion des Chief Operating Officers innehatte.

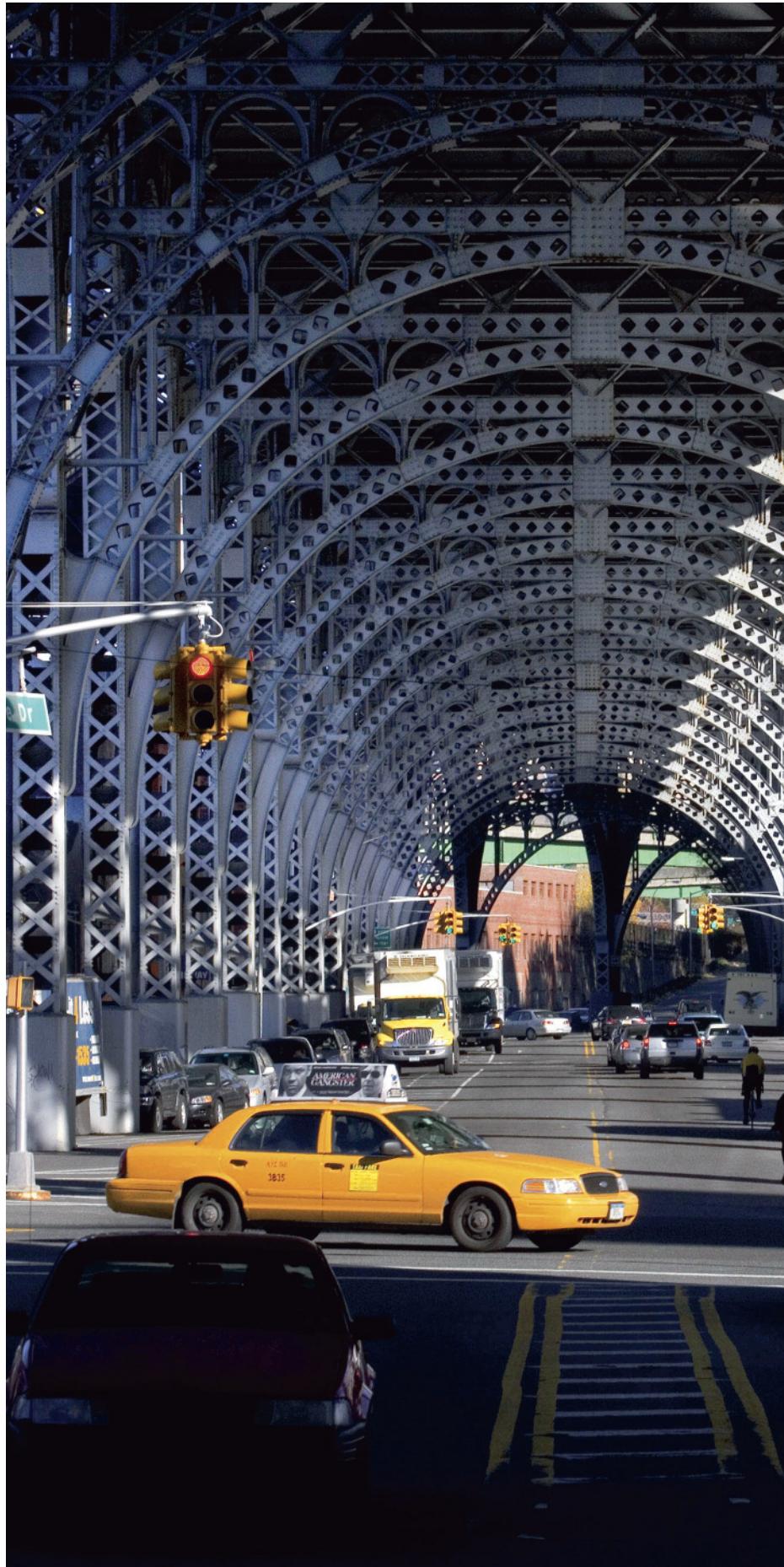
 SCMN

KLISCHEE

Vom Aussterben bedrohte Stadtikonen

Die eleganten gelben Taxis von Manhattan werden schon bald nur noch in den alten Kultfilmen zu sehen sein. 2018 sollen sie ganz verschwinden. Der japanische Autohersteller Nissan, der zu 43 Prozent Renault gehört, wurde als Exklusiv-Hersteller der nächsten New Yorker Taxiflotte ausgewählt, mit einem geschätzten Auftragsvolumen von 377 Mio. Dollar. Bereits ab 2013 werden rund 13'000 Fahrzeuge des Typs NV 200, ein massiver, kastenförmiger Minivan, die heutigen Taxis der Marken Ford, Toyota, Nissan und Volkswagen ersetzen.

Das Bürgermeisteramt von New York City war der Meinung, mit einem einzigen Hersteller könne ein besserer Preis für den Ankauf und den Unterhalt der Fahrzeuge ausgehandelt werden. Bei einer Ausschreibung hat man sich schliesslich aufgrund der Energieeffizienz für Nissan entschieden. Zu den Konkurrenten gehörten unter anderem Ford und der türkische Hersteller Karsan. Die Schiebetüren des NV200 versprechen eine Abnahme der unzähligen Unfälle durch unzeitiges Öffnen einer Tür mitten im Verkehr, und das Glasdach bietet den Fahrgästen eine atemberaubende Froschperspektive auf die Hochhäuser des Big Apple. Ein kleiner Trost für die Fans des berühmten Ford Crown Victoria ...



Die fünf Hausaufgaben von Implenia



Die 2006 durch den Zusammenschluss von Zschokke und Batigroup entstandene Nummer eins unter den Schweizer Baufirmen versucht derzeit, auch ausserhalb ihres angestammten Metiers Fuss zu fassen. Fünf Jahre nach der Megafusion steht der Konzern aus Dietlikon (ZH) vor fünf grossen Herausforderungen. Ein Überblick.

Guillaume Meyer

Der Bauriese, der vor fünf Jahren aus der Fusion von Zschokke und Batigroup hervorging, hat in seinem traditionellen Geschäftsbereich eigentlich fast alles erreicht – man denke nur an die Jahrhundertbaustelle Gotthard-Tunnel.

Aber gemessen an seinen eigenen Ambitionen hat der Zürcher Konzern noch nicht alle Erwartungen erfüllt. Um die gesteckten Ziele zu erreichen, muss das Unternehmen trotz erster positiver Signale und einem guten Ergebnis im Jahr 2010 noch fünf Herausforderungen bestehen.

Ein historischer Moment: Durchstich der letzten Zentimeter des Gotthard-Tunnels am 15. Oktober 2010 – eine Vorzeigebaustelle Implenias



Implenia in Zahlen

6000

Mitarbeitende

52,5

Konsolidierter Reingewinn 2010

+11,5%

Gewinnsteigerung gegenüber
dem Vorjahr

57

Länge des Gotthard-Basistun-
nels, Visitenkarte von Implenia

472

Beitrag des Konzernbereichs
Real Estate an den Ebit 2010

Die Schlacht vom Letzigrund

Das Letzigrund-Stadion ist für den Konzern einerseits ein Aushängeschild. Andererseits ist das Bauprojekt seit letztem Jahr zum Streitobjekt zwischen Implenia und der Stadt Zürich geworden. Das Stadion war im Hinblick auf die Euro 2008 in Rekordzeit 2007 eröffnet worden und kostete 120 Mio. Franken. Seither weigert sich die Stadt Zürich, die Rechnung für nicht budgetierte Mehrkosten in Höhe von 23 Mio. Franken zu begleichen. Der Konzern beschloss im Juni 2010, den Fall vor Gericht zu bringen, relativiert jedoch die möglichen Konsequenzen: Finanzchef Beat Fellmann, der in einer Mitteilung des Schweizer Brokerhauses Helvea zitiert wird, hält es für unwahrscheinlich, dass das Verfahren in naher Zukunft zusätzliche Kosten verursachen könnte. Im Augenblick ist noch nicht mit einem Gerichtentscheid zu rechnen, und das Verfahren dürfte sich wegen der hohen Wahrscheinlichkeit von Rekursen über Jahre hinziehen. Selbst wenn die Gerichte Implenia auf der ganzen Linie abblitzen lassen sollten, was allerdings unwahrscheinlich ist, hätte dies nach Meinung von Helvea kaum Auswirkungen auf den Titel: maximal 1 CHF pro Aktie nach Steuern.

1. Durchbruch auch ausserhalb der Baustellen

Implenia hat den Geschäftsbereich Real Estate (Immobilienmanagement) zu seinem wichtigsten Wachstumshebel erklärt. Der Konzern hat bei der Projektentwicklung, sprich bei den Aufgaben, die vor Baubeginn zu erledigen sind (Beschaffung von Bauland, Bauplanung usw.), zwar Fuss gefasst, doch um sich durchzusetzen, muss die Schweizer Baufirma vor allem den Bereich der technischen Wartung stärker entwickeln, in dem sie bislang so gut wie nicht präsent ist.

Der Konzernbereich Real Estate machte im vergangenen Jahr dennoch 47 Prozent des Betriebsgewinns (Ebit) aus. Im Vergleich dazu steuerten die «klassischen» Bauleistungen 33 Prozent des Ergebnisses bei, während die restlichen 10 Prozent durch die Sparte Tunnelbau und internationale Projekte erwirtschaftet wurden.

2. Die Überhitzung im Auge behalten

Das Risiko einer Immobilienblase wird – besonders für das Genfer Seegebiet – von den Wirtschaftsspezialisten seit einigen Monaten als erhöht eingestuft. Diese Überhitzung könnte Implenia in Schwierigkeiten bringen. Doch

Patrick Appenzeller, Analyst bei Helvea, relativiert die Gefahr: «Die Immobilienblase wird, wenn überhaupt, erst in zwei oder drei Jahren platzen. Und mit dem Kauf der Immobiliensparte von Sulzer im vergangenen Jahr kann Implenia zudem den Schaden gegebenenfalls in Grenzen halten.»

Vorerst dürfte der Bauboom also andauern und 2011 angesichts der günstigen Wetterbedingungen im Frühjahr noch zulegen. So stieg der Zementverbrauch in der Schweiz im ersten Quartal bereits um 20 Prozent. Nach dem optimistischsten Szenario der Baubranche würden aufgrund der Einwanderung pro Jahr 50'000 Einheiten gebaut. Damit liesse sich das Auftragsbuch des Schweizer Bauriesen bestimmt füllen.

3. Den Österreicher Strabag auf Distanz halten

Implenia scheint gut gegen die Konkurrenz aufgestellt zu sein, denn in der Schweiz gibt es nur wenige Unternehmen mit der nötigen Kapazität für die Grossaufträge der öffentlichen Hand, die in den kommenden Jahren massenhaft erteilt werden dürften. Implenia hat gegenüber der lokalen und internationalen Konkurrenz auch den Vorteil, in der ganzen Schweiz vertreten und somit weniger anfällig bei regionalen Krisen zu sein.

Was nach der Leuenberger-Affäre anders wird

Die Zukunft wird zeigen, ob die Wahl von Moritz Leuenberger in den Verwaltungsrat von Implenia dem Konzern tatsächlich die Auslandsaufträge einbringt, die das Unternehmen sich vom Beziehungsnetz des ehemaligen Verkehrsmisters verspricht. Sicher ist, dass nach dem Wirbel um die Affäre vermutlich strengere Regeln für demissionierende Bundesräte aufgestellt werden dürfen. Im Gespräch steht die Einführung einer Karentzfrist von mehreren Jahren bis zum Wechsel in die Privatwirtschaft. Jedenfalls gehen

die Überlegungen der eidgenössischen Räte in diese Richtung. Die Staatspolitische Kommission des Nationalrats begründet den Vorschlag damit, dass die Unabhängigkeit der Bundesräte beeinträchtigt werden könnte: «Wenn das Mandat in engem Zusammenhang mit der früheren Bundesratstätigkeit steht, stellt sich die Frage, ob das entsprechende Unternehmen nicht begünstigt wird.» Zudem bestehe die Gefahr, dass Mitglieder des Bundesrats bereits während ihrer Amtszeit von Unternehmen umworben würden.

Am ehesten fürchten muss sich der Konzern vor dem Franzosen Bouygues (dessen Filiale Losinger) und dem Österreicher Strabag. Dieser ist in Mittel- und Osteuropa bereits Branchenleader und hat seine Kapazitäten in der Schweiz kürzlich durch die Übernahme verschiedener lokaler Unternehmen verdoppelt. Ist tatsächlich Gefahr im Anzug? Patrick Appenzeller geht lediglich von einer Konsolidierungsbewegung aus, die sich auf Implenia letzten Endes sogar positiv auswirken könnte: «Als börsennotiertes Unternehmen dürfte Strabag sich

selbst mehr Margen gewähren, als es lokale Kleinbetriebe tun, unter denen sich schnelle extreme Konkurrenzkämpfe entwickeln.»

4. Ausbau des Auslandsgeschäfts

Ein weiteres erklärtes Ziel von Implenia ist es, Projekte im Ausland zu realisieren. Der Konzern soll sich bereits an 20 bis 30 Ausschreibungen beteiligen und dürfte damit dieses Jahr drei oder vier neue Aufträge hereinholen. Bereits sicher hat Implenia den Bau des neuen Hauptsitzes der Banca Intesa in Turin, das Eishockeystadion für die Eröffnung der Olympischen Spiele in Sotschi sowie diverse Consulting-Aufträge in Russland.

Dennoch ist das Auslandsgeschäft bislang nicht der wichtigste Wachstumshebel von Implenia, dessen Expansion jenseits der Landesgrenzen immer noch unter den 2006 anlässlich der Fusion geäußerten Erwartungen liegt. So sieht auch Vontobel-Analyst Serge Rotzer keinen bevorstehenden Turnaround in der Division Global Solutions, die für die Realisierung und Koordinierung aller Auslandstätigkeiten von Implenia zuständig ist: «Mit Ausnahme der Projekte in Russland und Italien haben sie nicht viel in petto. Und in nächster Zeit wird daran auch das Adressbuch von Moritz Leuenberger, der sich erst kürzlich in den Verwaltungsrat wählen liess, nichts ändern.»

5. Stabilität in der Führungsetage

«Implenia verfügt über ein sehr solides Führungsteam», meint Serge Rotzer. Der Präsident, Anton Affentranger, besitzt einen guten Ruf, und CEO Hanspeter Fässler, zuvor bei ABB, verfügt über viel Know-how im für das Baugewerbe eminent wichtigen Risikomanagement. Ausser Alt Bundesrat Moritz Leuenberger ist auch der ehemalige CFO von Holcim, Theophil



Die Sunnibergbrücke in Klosters-Serneus im Kanton Graubünden

SUNNIBERG-BRÜCKE

Schlatter, dem Verwaltungsrat beigetreten. Und Beat Fellmann, früherer stellvertretender CFO bei Holcim, ist nun CFO bei Implenia. Obwohl der heutige Kontext nicht mehr mit der Situation 2009 vergleichbar ist, wird es wohl noch eine Weile dauern, bis die Serie von Abgängen an der Konzernspitze kurz vor der Loslösung vom

ungeliebten Mehrheitseigner Laxey Partners vergessen sein wird. Damals hatte CEO Werner Karlen nur zwei Monate nach seiner Ernennung den Hut genommen, gefolgt vom Leiter des Geschäftsreichs Real Estate, Hans-Peter Domanig. ▀ IMPN



Die Meinung der Analysten

«Die Implenia-Strategie bewährt sich»

Nach einhelliger Meinung der Analysten ist die Aktie unterbewertet. Die Empfehlung lautet: kaufen bzw. halten. Allerdings ist bezüglich der geplanten Auslandsexpansion des Konzerns Vorsicht geboten.

Patrick Appenzeller von Helvea hält an seiner Kaufempfehlung fest: «Langsam macht sich die Strategie von Implenia bezahlt, die eine Neugewichtung der Erträge zugunsten einer Stärkung des

Bereichs Projektentwicklung vorsieht. Das Unternehmen ist weniger von seinem Kerngeschäft abhängig und weist ein besseres Risikoprofil auf.» Dies wirkt sich jedoch nicht unmittelbar auf die Gewinne aus. «Baubewilligungsverfahren und ähnliche Auflagen bringen zeitliche Verzögerungen mit sich, wirken sich aber positiv auf die Begleitung und Sichtbarkeit der Projekte aus.» Serge Rotzer, Analyst bei Vontobel, empfiehlt

dagegen lediglich «halten»: «Implenia nimmt sich ein Jahr mehr Zeit – bis 2014, statt, wie eigentlich angekündigt, 2013 –, um den Betriebsgewinn (Ebit) von 77 auf 100 Mio. Franken hochzufahren. Zudem hatte der Konzern angekündigt, dass der Geschäftsbereich Global Solutions (Auslandsgeschäft) dieses Jahr den Turnaround erreichen würde. Nun ist jedoch die Rede vom nächsten Jahr. Die Wirkung der Strategie lässt auf sich warten.»

INVESTMENT

ANALYSTEN & BERATER

«Für Orange wäre es besser, sich jetzt zurückzuziehen»

France Télécom, die Besitzerin von Orange, denkt über einen möglichen Rückzug aus dem Schweizer Markt nach. Eine Entwicklung, die die Konkurrenz nicht verringern, sondern beleben könnte, meint Serge Rotzer, Analyst bei Vontobel.

SWISSQUOTE MAGAZINE ▶ Was soll man von den Erklärungen von Stéphane Richard, dem CEO von France Télécom, hinsichtlich eines möglichen Rückzugs von Orange vom Schweizer Markt halten?

SERGE ROTZER ▶ In der Schweiz, genau wie in Österreich und Belgien, sind die Wachstumsausichten für Orange nicht zufriedenstellend. Angesichts dieser Situation denkt man darüber nach, die Position entweder über weitere Investitionen zu stärken oder sich ganz vom Markt zurückzuziehen. Was die Schweiz angeht, ist es wahrscheinlich, dass Orange sich für die zweite Möglichkeit entscheidet, allerdings frühestens im Frühling 2012. France Télécom ist sich darüber klar geworden, dass Orange auf dem gesättigten Schweizer Telekommunikationsmarkt nicht mehr weiter wachsen kann und es bestimmt vernünftiger wäre, die Anlagen in der Schweiz bereits jetzt zu verkaufen und nicht noch ein paar Jahre zuzuwarten, bis der Marktanteil noch weiter schrumpft.

Wer könnte Orange kaufen?

Sehr wahrscheinlich Sunrise. Schliesslich hatten sich die beiden Unternehmen letztes Jahr darauf geeinigt, ihre Tätigkeiten



KEVIN HODDIEH

zusammenzulegen, stiessen aber auf den Widerstand der Wettbewerbskommission (Weko). Ein Aufkauf von Orange wäre demnach sinnvoll, Sunrise könnte dadurch den Marktanteil wesentlich erhöhen und zu einer überzeugenden Nummer zwei in der Schweiz aufsteigen. Eine andere Möglichkeit wäre, dass Cablecom sich für Orange interessiert. Das scheint mir aber aufgrund der angespannten Finanzlage wenig wahrscheinlich. Ein Aufkauf durch Swisscom ist unvorstellbar, das würde die Weko niemals gutheissen.

Wäre das Verschwinden von Orange nicht ein Zeichen für eine Abschwächung des Wettbe-

werbs auf dem Telekommunikationsmarkt in der Schweiz?

Nein, im Gegenteil: Falls Orange von Sunrise aufgekauft würde, entstünde endlich ein vollwertiger Konkurrent gegenüber der erdrückenden Dominanz von Swisscom, die 62 Prozent des Marktes im Bereich der Mobiltelefonie auf sich vereinigt. Sunrise würde über fast 40 Prozent Marktanteil verfügen, verglichen mit gegenwärtig 21 Prozent, und wäre so endlich in der Lage, die Vorherrschaft von Swisscom anzugreifen. Für die Konsumenten wäre das mittelfristig bestimmt profitabel, auch wenn man keine sofortige Preissenkung erwarten dürfte. Sunrise müsste bei einem Aufkauf von Orange zunächst kostendeckend werden, bevor die Firma eventuell eine aggressive Preispolitik lancieren könnte.

Fürs laufende Jahr muss sich Swisscom also keine allzu grossen Sorgen machen?

In naher Zukunft ist die Vorherrschaft von Swisscom nicht bedroht. Ihr Marktanteil bleibt stabil. Das Unternehmen hat ausserdem gerade eine Busse von 333 Mio. Franken abwenden können, die ihm die Weko auferlegen wollte. Wenn es zu keinen besonderen Überraschungen kommt, sollte die Swisscom-Aktie dieses Jahr stabil bleiben oder sogar stagnieren. ▲



Serge Rotzer
Analyste, Vontobel



Der «Tag der Abrechnung»

Der Wert des Dollars wird voraussichtlich weiterhin kontinuierlich abnehmen. Dies sollte allerdings kein Schock sein – eine Dollar-Apokalypse steht nicht vor der Tür.

Viele Analysten sind der Ansicht, der Abwärtstrend des US-Dollars verlaufe parallel zu einem Verlust seiner wirtschaftlichen Bedeutung, doch das ist nicht der Fall. Der Blick auf die Entwicklung des nominalen effektiven Wechselkurses zeigt, dass sich der Wert des Dollars seit 1985 halbiert hat. In jenem Jahr war das Plaza-Abkommen über eine Abwertung des US-Dollars geschlossen worden. Obwohl es vor Kurzem zu einem zeitweiligen Anstieg kam, als nämlich der Dollar in der Krise von 2008 zum «sicheren Hafen» wurde, setzt sich der seit 40 Jahren andauernde Abwärtstrend der Währung fort. Es wäre jedoch falsch zu glauben, der fallende Dollarkurs sei ein Zeichen für einen grundsätzlichen Zusammenbruch der amerikanischen Wirtschaft. US-Finanzminister Geithner und Notenbankchef Bernanke haben keine Eile, die Abwertung zu stoppen. Sie sehen den schwachen Kurs eher als einen entscheidenden Mechanismus der Wirtschaftspolitik, mit dessen Hilfe sich die amerikanische Wirtschaft selbst «retten» kann. Ein schwächerer US-Dollar mache amerikanische

Produkte im Ausland günstiger, was die Nachfrage ankurbeln, Jobs schaffen und die Exportindustrie beflügeln könne. Ferner würde ein schwächerer Dollar die Importpreise erhöhen, den Import bremsen und allmählich den Handel mit den wichtigsten Partnern wieder ins Gleichgewicht bringen.

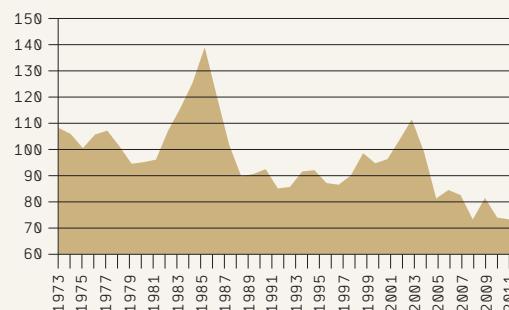
Viele Analysten meinen, irgendwann werde der Tag kommen, an dem die Anleger das Vertrauen in US-Anlagen verlieren. Die veränderte Grundstimmung des Marktes werde dann zu höheren Zinsen für weitere Kredite für die USA führen, was die ohnehin tiefe Schuldenkrise verschlimmern werde. Der überzeugendste Grund dafür, dass dieser plötzliche «Tag der Abrechnung» nie kommen wird, ist die Tatsache, dass der Rest der Welt an den Vereinigten Staaten hohe Anteile hält. Überall im Ausland finden sich verschiedene Akteure, die ein Interesse an den USA

und ihrer Zukunft haben. Der US-Dollar ist die Reservewährung der Welt – teils freiwillig, teils zwangsläufig. Schon der kleinste Hinweis auf einen allgemeinen Vertrauensverlust würde eine unvermittelte Abkehr von US-Anleihen bewirken und so zu makroökonomischer Instabilität und katastrophalen Verlusten für die Eigner von US-Staatsanleihen führen. Hinzu kommt, dass eine plötzliche Abwertung des US-Dollars die Exporte anderer Länder im Verhältnis zu den USA extrem benachteiligen würde.

Die Ursache für eine Schwächung der US-Währung auf lange Sicht wird eine Diversifizierung der globalen Währungsreserven sein. Diese Diversifizierung zielt darauf ab, den Interessenkonflikt der ausländischen Zentralbanken zu mildern, der daraus resultiert, dass sie zu den wichtigsten Gläubigern der USA gehören. Die fehlende Diversifizierung im Reserveportfolio führt heute dazu, dass die Dollarkursschwankungen für andere Länder ein grosses Risiko darstellen. Als Alternativen kämen der Euro oder der chinesische Yuan (CNY) in Frage. Der Euro ist

zwar an sich der Favorit, doch im Zuge der aktuellen Staatsverschuldungskrise wird die langfristige Lebensfähigkeit der EU angezweifelt. Auch Chinas Yuan wird in Betracht gezogen, doch dafür muss die chinesische Regierung mit ihren strengen geldpolitischen Kontrollen aufhören, mit denen sie die Kapitalströme und den Wert ihrer Währung steuert. Solange es keinen geeigneten Ersatz gibt, werden die USA die einzige Option bleiben. Die Staatskasen in aller Welt werden sich langsam und vorsichtig von den USA weg bewegen, wodurch der Wert des Dollars allmählich und kontinuierlich abnehmen wird. Es wird keine Dollar-Apokalypse geben, sondern einen stetigen Wertverlust, der sich positiv auf die USA auswirken dürfte. ▲

Entwicklung des Dollar-Wechselkurses



Peter A. Rosenstreich,
Chief Market Analyst, ACM Online Trading Services

10 FRAGEN AN ROBIN CORNELIUS

«Ich investiere nur in das, was für mich Sinn macht»



Robin Cornelius präsidiert die Firma Switcher, die er 1981 im Alter von 25 Jahren gegründet hat. Die bekannte Kleidermarke wurde zu einem Hauptakteur der Schweizer Textilindustrie und profilierte sich mit ihrer Firmenkultur, die der Ethik und Nachhaltigkeit verpflichtet ist. Robin Cornelius ist ebenfalls der Initiator von «respect-code.org», einer Internet-Plattform, auf der Unternehmen erfasst sind, welche die vollständige Rückverfolgbarkeit der Produktionskette (supply chain) ihrer Textilien ermöglichen.

1.

Was war Ihr erstes Investment?

Der Kauf meiner allerersten Lagervorräte für Switcher, nämlich 8700 Sweatshirts in allen Farben. Das war vor 30 Jahren, als ich noch Student war.

2.

Lassen Sie sich als Anleger eher von der Vernunft oder von Gefühlen leiten?

Eher von der Vernunft: Ich interessiere mich primär für die Zahlen und für die Nachhaltigkeit eines Projekts oder Betriebs. Wesentlich ist für mich auch die Frage, ob die Projekte, in die ich investiere, meinen moralischen Vorstellungen entsprechen.

3.

Hatten Sie wegen einer Investition jemals schlaflose Nächte?

Nein, das ist mir noch nie passiert. Aber manchmal habe ich Fehlentscheidungen getroffen, und ich musste zurückbuchstabieren.

4.

Was würden Sie als Ihre beste Investition bezeichnen?

Eindeutig das Geld, das ich in Switcher investiert habe! Aber auch die Startup Product DNA AG, mit deren Internetplattform «respect-code.org» präzise Informationen über die Herkunft von Textilprodukten, etwa die Herstellerfirma, Ort und Datum der Fertigung usw., offengelegt werden. Den beteiligten Unternehmen bringt dieses vielversprechende Projekt ein Plus an Glaubwürdigkeit.

5.

Woran erkennen Sie gute Anlagemöglichkeiten?

Mich interessieren Projekte, die Sinn machen, die umwelttechnisch und intellektuell eine Nasenlänge voraus sind und bei denen nachhaltige Entwicklung ein übergeordnetes Ziel ist. Ich bevorzuge Verbraucherprodukte, die für die breite Öffentlichkeit bestimmt sind und eine grosse Hebelwirkung bieten.

6.

Wann werden Sie vorsichtig, und wann läuten bei Ihnen die Alarmglocken?

Wenn der finanzielle Bestand eines Projekts gefährdet ist, besteht Grund zur Sorge. Nachdenklich sollte man aber auch dann werden, wenn ein Projekt, das auf dem Papier überzeugend aussah, ohne ersichtlichen Grund nicht abhebt. Deshalb ist es wichtig, Meilensteine zu definieren und sich klare Ziele zu setzen. Dass etwas nicht stimmt, sagt mir mein Bauchgefühl manchmal aber auch, wenn mir abends vor dem Schlafengehen nicht wohl ist.

7.

Was ist Ihr Rezept gegen Stress?

Meine Arbeit begeistert mich. Wer Freude an seiner Arbeit hat, kennt keinen Stress. Außerdem ist Sport ein ausgezeichnetes Mittel zum Stressabbau.

8.

Wie lautet Ihre goldene Anlageregel?

Ich lasse die Finger von Investitionen, deren einziges Ziel eine möglichst hohe Rendite in möglichst kurzer Zeit ist. Ich entwickle gern Synergien zwischen meinen Projekten und investiere konsequent nur in das, was für mich sinnvoll ist.

Silber: Aufstieg und erwarteter Fall eines Edelmetalls

Der kleine Bruder des Goldes hat in den letzten anderthalb Jahren einen kräftigen Kursanstieg hingelegt. Doch sein Preis ist heute überhöht.

9

Und der schlimmste Fehler, den ein Investor begehen kann?

Ungenügendes Interesse für den Bereich, in den man investiert; opportunistisches, dilettantisches Vorgehen; investieren, ohne wirklich zu überlegen.

10

Wo sehen Sie derzeit das grösste Investitionspotenzial?

«Health food», nachhaltige ökologische Immobilien, hochwertige rückverfolgbare Textilprodukte und Medtechs bieten meines Erachtens ausgezeichnete Möglichkeiten. Also Produkte für den Grundbedarf des Menschen, die sich aber an den neuen ethischen Paradigmen der nachhaltigen Entwicklung orientieren. ▲

Silber ist das Edelmetall, das uns am wenigsten gefällt. Zwar verzeichnet es seit Jahresanfang einen Wertzuwachs von 56 Prozent (und 162 Prozent innerhalb 12 Monaten), doch nach unserer Einschätzung sollte der Preis nachlassen. Eine erste kräftige Korrektur erfolgte schon am 2. Mai 2011 mit einem Kursabfall um 10 Prozent binnen weniger Minuten.

deutlich von Gold: Es wird vielfältig in der Industrie eingesetzt. Diese verbraucht fast 45 Prozent der Silberproduktion, vor allem in der Elektronik und der Photovoltaik. Die Anleger setzen auf einen Neuaufschwung der Industrie und gehen davon aus, dass der Solarboom der Silbernachfrage einen Schub geben könnte. Bisher beträgt aber der Anteil von Solarzellen an dieser Nachfrage nur 5 Prozent.

«An Metallen empfehlen wir Platin und Palladium.»

Der derzeitige Silberkurs wird vor allem von spekulierenden Investoren hochgehalten und entspricht nicht Nachfrage und Angebot. Seit einigen Jahren gibt es eine Überproduktion an Silber, und das Angebot übersteigt die Nachfrage.

Als eine Art kleiner Bruder des Goldes hat Silber mit diesem einiges gemein, vor allem seine Funktion als Fluchtwert. Viele Investoren misstrauen der derzeitigen Geld- und Finanzpolitik, wenden sich von Wertpapieren ab und Rohstoffen wie beispielsweise Edelmetallen zu.

Allerdings unterscheidet sich Silber in einem wichtigen Punkt

Die Kurskorrektur vom 2. Mai 2011 ist übrigens auf eine Veränderung im Anlegerverhalten zurückzuführen. Die Margen wurden teurer (und dadurch die Hebelwirkung abgeschwächt), was die Investoren abgeschreckt hat. Wir denken, dass der Preis für Silber weiter sinken wird.

An Metallen empfehlen wir Platin und Palladium. Deren Kurs stützen sowohl eine kräftige industrielle Nachfrage, besonders aus dem Bereich der Kfz-Katalysatoren, als auch die steigenden Förderkosten in Südafrika, wo 75 Prozent der weltweiten Platinproduktion herkommen. Beide Metalle bieten ein sichereres Investment als Silber. ▲



Norbert Rücker
Commodity Research
Bank Julius Baer & Co. Ltd.

MONOPOLY: EINE GESCHICHTE DES KAPITALISMUS

Monopoly wurde vor über hundert Jahren in den USA erfunden. Seither hat sich das Gesellschaftsspiel zu einer weltweiten Erfolgsstory entwickelt. Die paradoxe Geschichte eines Kultspiels, in der es nicht an Ironien mangelt.

Sylvain Menétry



Monopoly ist mehr als ein Spiel, es ist ein Spiegel unserer niederen Triebe. Gleich einer Verhaltensstudie zeigt jede Partie erneut, wie sehr der Mensch dem Menschen ein Wolf ist. Da ist der kleine Cousin mit der Brille, der mit grösstem Vergnügen die Bank verwaltet, Gehälter und Grundstücke verteilt. Im Laufe des Spiels identifiziert er sich immer mehr mit seiner Rolle, wird zum eisernen Hüter der Spielregeln. Mit sanfter Stimme übt er eine knallharte Herrschaft aus, verweigert konsequent Gefälligkeiten mit der Begründung: «Das steht so nicht in den Spielregeln!» Ein Wolf im Schafspelz.

Links von Ihnen sitzt Ihr blondgelocktes Schwesternlein und schwebt auf Wolke sieben. Jedesmal wenn ein Spieler auf den dunkelblauen Feldern mit ihren vielen Hotels landet, kassiert sie und skandiert in jubelndem Singsang: «40'000 Franken bitte!» Den weniger Betuchten, die ihre Miete nicht bezahlen können, gewährt sie gnädig einen geringen Rabatt – um ihnen entgegenzukommen, vor allem aber, um sie in der nächsten Runde umso genüsslicher abzuzo-

cken. Die Opfer auf kleinem Feuer möglichst lang schmoren zu lassen, das ist für sie das höchste der Gefühle.

Und die Verlierer? Die faule Eier in den Korb gelegt oder einfach nur Pech gehabt haben? Die versuchen irgendwie zu überleben. Sie betteln bei Krösus um Milde oder versuchen ihn hereinzulegen, beklauen die Bank, tricksen und schummeln. Sie sind die Armen und nichts weiter als eine Bande von Betrügern, Schummern und potenziellen Verbrechern. Zu ihrer Entlastung lässt sich nur sagen, das ja dass System schuld an allem ist.

Monopoly als abschreckendes Beispiel für die Unerbittlichkeit des Kapitalismus – genau so hatte sich das die Erfinderin Elisabeth J. Magie 1904 gedacht. Die junge Quäkerin war eine begeisterte Leserin von Henry George. Der amerikanische Ökonom aus dem 19. Jahrhundert war Ideengeber für die sozialreformerische Fabian Society in England und plädierte für eine Einheitssteuer auf Grundbesitz, um die Gewinne

BOARD

Monopoly – GeldverDiener vieler Herren

Nach dem Tod von Firmenchef George Parker im Jahr 1952 wird das Traditionssunternehmen an General Mills verkauft, ein überwiegend in der Lebensmittelbranche tätiger Konzern. In den 70er-Jahren ist Parker als Geschäftsbereich «Gesellschaftsspiele» Teil des englischen Spielwarenherstellers Palitoy, der ebenfalls zu General Mills gehört. 1985 legt der Konzern die Tochter Parker mit der

Tochter Kenner zusammen, bekannt für ihre Marvel-Figuren nach den gleichnamigen Comics. Die neue Gesellschaft heisst Kenner Parker Toys. Knapp zwei Jahre später übernimmt der Spielzeugautohersteller Tonka das Gebilde, macht die Fusion rückgängig und bildet wieder die zwei getrennte Einheiten. 1991 wird Tonka seinerseits vom Giganten Hasbro geschluckt. Hasbro, 1923 von den Brüdern Hassenfeld

gegründet, steigt dank der Gelenkpuppe G.I. Joe, die 1964 herauskommt und zum Bestseller des Vietnamkriegs wird, zu den ganz Grossen in der Spielzeugbranche auf. Die Gruppe begibt sich in den 80er- und 90er-Jahren offensiv auf Einkaufstour, übernimmt reihenweise Unternehmen und wird hinter Mattel und dessen Barbiepuppen die Nummer zwei der weltweiten Spielwarenhersteller.

von Grossgrundbesitzern zu beschränken. Magie und die Quäkergemeinschaft teilten diese Idee, und um sie zu verbreiten, dachte sie sich ein Gesellschaftsspiel mit dazugehörigem Begleitbuch aus, in dem der Leser über das «antisoziale Wesen des Monopols» aufgeklärt werden sollte.

«The Landlord's Game» – das Spiel des Grundbesitzers – wird in den Vereinigten Staaten zwischen 1910 und 1920 sehr beliebt, vor allem bei kapitalismuskritischen Lehrern, die es als pädagogisches Hilfsmittel einsetzen. Die Spieler gestalten es jeweils nach ihren eigenen Wünschen, geben den Spielfeldern die Strassennamen ihrer Stadt. So sollen sich an einem Abend des Jahres 1931 in Philadelphia vier Nachbarn zum Spielen mit einer selbst ausgetüftelten Version ihrer eigenen Stadt getroffen haben. Einer der Mitspieler ist Charles Darrow. Der junge Mann ist der Erste, der mit dem Spiel Geld zu verdienen versucht. Er legt seine Idee dem Spielehersteller Parker Brothers vor, doch dessen Experten kommen nach einigen Testspielen zum Schluss, die Regeln seien zu kompliziert. Ein für Erwachsene konzipiertes Spiel könne auf keinen Fall Erfolg haben.

Doch Darrow lässt sich nicht entmutigen. Er geht mit seinem Brettspiel von Tür zu Tür, und nach drei Jahren hat er Monopoly so bekannt gemacht, dass Parker es sich anders überlegt und ihm die Rechte, die er für sich in Anspruch nimmt, abkauft. Im ersten Jahr

seiner kommerziellen Nutzung wird Monopoly mit den Strassennamen von Atlantic City 20'000 mal pro Woche verkauft und damit auf einen Schlag zum Bestseller. In weiser Voraussicht kauft die Firma Parker der eigentlichen Erfinderin 1936 die ursprünglichen Rechte ab für lächerliche 500 Dollar. Elizabeth Magie will keine Urheberrechte. Die Idealistin denkt immer noch, eine breite Vermarktung werde die Idee der Einheitssteuer voranbringen. Doch das Begleitbuch gerät bald in Vergessenheit, und die Spieler zeigen deutlich mehr Leidenschaft als Skrupel, wenn es darum geht, den Gegner in den Ruin zu treiben. So wird das eigentlich systemkritische Lehrstück zum Symbol eines Kapitalismus, der nach der Krise von 1929 fröhliche Urständ feiert. Darrow selbst macht ein Vermögen und wird erster Monopoly-Milliardär. Er zögert auch nicht, die Urheberschaft von Magie vergessen zu machen und sich selbst als Erfinder auszugeben.

Seither ist Monopoly eine in der Branche beispiellose Erfolgsstory. 275 Millionen Spiele haben Parker und später Hasbro (s. obenstehender Kasten) bis heute verkauft. Seit seiner Einführung 1934 haben eine Milliarde Spieler damit um Geld und Glück gewürfelt. Vor Kurzem ergab eine Umfrage, dass 86 Prozent aller französischen Haushalte das berühmte Brettspiel besitzen. Monopoly gibt es heute in 43 Versionen und 111 Ländern der Welt. Neben der meistverkauften amerikanischen Variante mit dem

Stadtplan von Atlantic City würfeln die Engländer um Plätze in London, die Japaner um Straßen in Tokio, die Saudis um angesagte Adressen in Riad und wir Schweizer seit 2007 um 22 Kantone, die die Straßen und Plätze von Aarau bis Zürich abgelöst haben. Das Besondere an der Schweizer Version ist die durchgängige Zweisprachigkeit und die Kanzlei-Karten. Historische Jubiläen wiederum geben Anlass zu Sonderausgaben des Spiels, wie beispielsweise Metropoly zum hundertsten Geburtstag der Pariser U-Bahn. Geschmeidig und wandlungsfähig wie der Kapitalismus selbst hat Monopoly 2001 natürlich auch den Umstieg auf den Euro vollzogen.

Vor Kurzem zauberte Hasbro ein Monopoly auf CD aus dem Hut, ebenso wie eine halbelektronische Version unter dem Namen Monopoly Live. Das im Februar auf der Spielemesse in New York vorgestellte Spiel richtet sich an die Kids der Videospielgeneration. Es funktioniert bargeldlos, was das Schummeln erschwert. Stattdessen steckt der Spieler eine Spezialkarte in ein mit Infrarotsensor und Lautsprecher ausgestattetes Türmchen in der Mitte des Spielbretts, das ihm seinen Kontostand anzeigt. Wenn sich das Spiel zu sehr hinzieht, kann der Turm auch schnelleres Spielen befehlen. Er fordert die Spieler dann zum Vorwärtsrücken auf, sobald sie die Hand über ihre Figur halten. Der allmächtige Turm regelt auch den Kauf von Grundstücken, Häusern und Hotels. Dieses Türmchen, ein Mischung aus Wachturm und Big Brother, hat zweifelsohne den einen oder anderen klassischen Monopoly-Anhänger verunsichert oder gar verschreckt. So fragte der Technikredaktor der «New York Times»,

Damon Darlin, in einer Kolumne besorgt nach den Folgen dieses Spielens unter permanenter Kontrolle: «Eine ganze Generation Kinder wird so vielleicht nie lernen, über Regeln zu streiten und sie zu ändern; und vielleicht auch nie wichtige volkswirtschaftliche Erkenntnisse gewinnen wie ich und eine Gruppe von Monopoly-Freaks am College ...». Als Schüler von Milton Friedman, Wirtschaftsnobelpreisträger von 1976, der Ronald Reagan zu seinen Reformen anregte, waren Damon Darlin und seine Freunde der Meinung, Monopoly hemme das freie Unternehmertum, weil es die Zahl der Häuser und Hotels pro Grundstück begrenze. Sie stimmten für eine Liberalisierung, und bald sass die Bank auf dem Trockenen. «Wir taten also, was jede Regierung getan hätte: Wir begannen mehr Geld zu drucken, indem wir <500\$> auf Zettel kritzeln. Die Preise stiegen an, eine logische Folge der gewachsenen Geldmenge. Die Inflation wurde so hoch, dass wir die Regeln wieder ändern mussten.» Monopoly als Anschauungsmaterial für angehende Zentralbanker – das hatte sich Elizabeth Magie wohl doch nicht so vorgestellt. Nach dem Spielecomputer mit Polizistenallüren wagt Hasbro jetzt ein neues Projekt, um seine Lizenz zu vergolden: einen Hollywood-Film. Kein Geringerer als Ridley Scott, der Regisseur von «Gladiator», soll das Monopoly-Drehbuch verfilmen. Und es wird kein Thriller, sondern eine «lustige» Familienkomödie, wie der CEO von Hasbro, Biran Goldner, verspricht. Geplanter Kinostart ist 2014/2015. □ HAS



Die Stimme des Analysten

«Das Interesse an Spielen nimmt weiter zu»

Hasbro, der amerikanische Herausgeber von Monopoly, rechnet mit einem erfolgreichen Geschäftsjahr 2011.

Als zweitgrösster Spielzeughersteller hinter Mattel kann Hasbro heute ein beeindruckendes Unternehmensportfolio vorweisen: Wizards of the Coast mit ihren Magic-Spielkarten, die Knickerbocker Toy Company mit ihren Stofftieren, MB für die Gesellschaftsspiele und Coleco für die Videokonsolen. Seit einigen Jahren diversifizierte sich Hasbro ausserdem mit dem Geschäftsbereich Hasbro Studios in Richtung TV-Produktion. Zwar hat die Krise den Konzern nicht verschont, doch hat sich Hasbro 2010 besser erholt als sein Hauptkonkurrent. Das Unternehmen konnte den Gewinn um

6 Prozent steigern. Hasbro rechnet mit einem erfolgreichen Geschäftsjahr 2011, dank drei Blockbustern, die dieses Jahr in die Kinos kommen und zu denen die Firma die Spielfiguren vertreibt: «Transformers», «Captain America» und «Thor». «Es wird auch erwartet, dass der von Hasbro als Joint Venture mit Discovery Communications betriebene Fernsehkanal ab diesem Jahr Gewinne abwirft», meint Sean McGowan von der Investmentbank Needham & Company. Sollte das Projekt scheitern, müsste sich Hasbro auf einen Vertrauensverlust der Investoren gefasst machen, die

fest an dieses im Herbst 2010 lancierte Projekt glauben. Die Aussichten sind also gut, auch wenn Hasbro sich in einem ständiger Veränderung unterliegenden Markt befindet. «Das Interesse der Verbraucher an Spielen nimmt immer weiter zu. Solange es Hasbro gelingt, seine Spiele auf passenden Plattformen anzubieten, zum Beispiel Scrabble für den iPad, so lange dürften die Gewinne weiter steigen, auch wenn das Unternehmen mit seinen Brettspielen mehr Geld verdient als mit den Lizzenzen für die elektronischen Versionen», erklärt Sean McGowan.

Beständig ist nur der Wandel.



NEW YORK



LONDON



ZÜRICH



SINGAPUR



SYDNEY

Nutzen Sie ihn.



In globalen Märkten können Veränderungen auch nach Börsenschluss Auswirkungen auf Ihre Investments haben. Um alle Möglichkeiten zu nutzen, brauchen Sie eine Strategie, die Ihnen rund um die Uhr eine echte weltweite Reichweite bietet. Stets wachsam bleiben und mit iShares ETFs die Chancen der Märkte wahrnehmen.

**Aus dem Wandel Gewinn ziehen mit dem Welt Nr.1
ETF-Anbieter.**

iShares.ch | 0800 33 66 88

BLACKROCK®

WOMIT FLIEGEN WIR MORGEN?



Flugzeuge
sollen grün
fliegen
S.38

Wer wagt,
gewinnt:
Airbus hat
Boeing längst
überflügelt
S.42

Die neuen
Konkurrenten
S.45

Pilatus
betritt
Neuland
S.48

Schweizer
Know-how
in der Luft
S.56

Swiss –
der eidge-
nössische
Überflieger
S.62

Interview
mit Thomas
Kern, CEO
der Flughafen
Zürich AG
S.64

Der Raumfahrt-
tourismus
steht am Start
S.71





Airbus und Boeing prüfen das Konzept des Nurflügeljets, das den Kraftstoffverbrauch drastisch reduziert.



Flugzeuge sollen grün fliegen

Boeing und Airbus wollen umweltfreundlichere Maschinen bauen. Das Ziel: Kerosin sparen, damit das Fliegen nicht wieder zum unerschwinglichen Luxus wird.

Bertrand Beauté



DIE MEINUNG DER ANALYSTEN

Boeing

Im ersten Quartal 2011 stieg der Reingewinn des Flugzeugkonstrukteurs aus Seattle um satte 13 Prozent, was die Erwartungen der Analysten deutlich übertraf. Das Auftragsbuch des Unternehmens, das sich zu Ende dieses Trimesters auf 329 Mrd. Dollar belief, verzeichnete ebenfalls einen Zuwachs (+2,5 Prozent). Diese guten Ergebnisse belegen, dass die Zivilluftfahrt wieder vermehrt bestellt (49 Prozent des Umsatzes). Das wird es Boeing erlauben, den Budgetkürzungen bei den militärischen Beschaffungsprogrammen zu trotzen (ebenfalls 49 Prozent des Umsatzes). «Der Wiederaufschwung ist klar ersichtlich», merkte Alex Hamilton von EarlyBirdCapital an. Die wirtschaftliche Wiederbelebung ermutigt die Analysten, den Titel zum Kauf zu empfehlen, und zwar mit einem Kursziel von bis zu 90 Dollar in drei Monaten gegenüber 77 Dollar gegenwärtig. «Die grosse Unsicherheit besteht beim B787», meint ein Analyst. «Im Augenblick versichert Boeing, die Fristen einhalten zu können. Doch angesichts der Probleme, die bei dieser Maschine bestehen, sind neue Lieferfristverlängerungen nicht auszuschliessen, was die Rechnungen des Unternehmens noch belasten könnte.»

BAB,E



EADS

Verflixter Dollar! Im ersten Quartal 2011 musste die Muttergesellschaft von Airbus wegen der Dollarschwäche gegenüber dem Euro einen Nettoverlust von 12 Mio. Euro verbuchen. Der Absatz war zwar gut und erbrachte einen Umsatzzuwachs von 12 Prozent auf 7,01 Mrd. Euro in diesem Trimester. Für das gesamte Geschäftsjahr 2011 erwartet

Wenden die Treibstoffkosten der rasanten Entwicklung des Luftverkehrs ein Ende setzen? Die Experten schätzen diese Gefahr für die kommenden Jahrzehnte jedenfalls als durchaus real ein: «Flugreisen könnten wegen der Treibstoffverknappung wieder zu dem Luxus werden, der sie Mitte des 20. Jahrhunderts waren», urteilt der ehemalige Airbus-Finanzdirektor Georges Ville. «Der Barreelpreis dürfte weiter ansteigen und mit ihm unweigerlich die Flugpreise. Es ist vorstellbar, dass das Produkt ‚Flugreise‘ bis zum Jahre 2050 zu einem exklusiveren und entsprechend seltener gekauften Gut wird.»

Anfang der 2000er-Jahre machte der Treibstoff 10 Prozent des Flugtickets aus. Heute sind es 30 Prozent. Doch das Schlimmste steht noch bevor: Sollte der Barreelpreis auf 200 Dollar klettern – gegenwärtig liegt er bei 110 –, würde der Treibstoff nach Schätzungen des Weltluftverkehrsverbands IATA 50 Prozent des Flugpreises ausmachen.

Diese Hypothese nehmen die Flugzeugbauer sehr ernst. Im Spagat zwischen den optimistischen Verkaufsprognosen und dem Höhenflug der Spritkosten suchen Airbus und Boeing nach zukunftsfähigen Lösungen. Zielvorgabe: Bis 2020 soll der Treibstoffverbrauch gemessen an den Flugzeugen, die 2000 in Verkehr gesetzt wurden, um 50 Prozent zurückgehen.

«Damit dies möglich wird, müssen sämtliche Beteiligte – Flugzeugbauer, Motorhersteller, Ausrüster – einen Beitrag leisten», meint Jacques Gatard, Direktor des französischen Forschungszentrums Onera. Airbus und Boeing haben bereits erste Anstrengungen unternommen und auf ihren neuen Maschinen einen Teil des Aluminiums durch die leichteren Verbundwerkstoffe ersetzt. So wird der Superjumbo A380 von Airbus zu

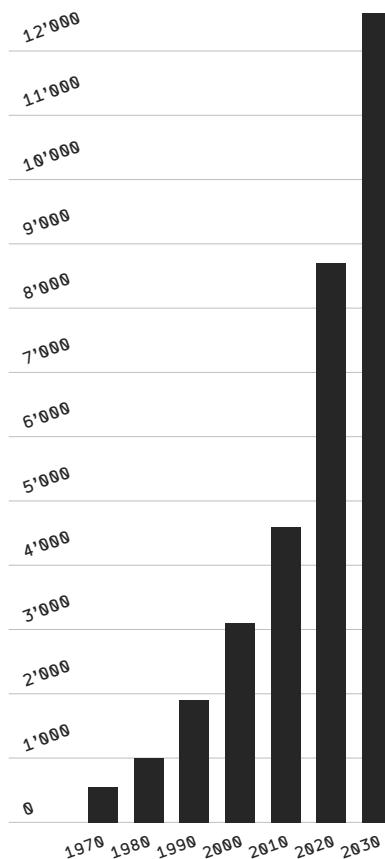
25 Prozent aus diesen Materialien gefertigt. Der Dreamliner B787 bringt es auf mehr: Er besteht zur Hälfte aus Verbundwerkstoffen und verbraucht dadurch 20 Prozent weniger Treibstoff als die heutigen Flugzeuge. Bei seinem direkten Konkurrenten A350 XWB, der ab 2013 ausgeliefert werden soll, sind sogar 52 Prozent Verbundwerkstoffe vorgesehen.

TECHNISCHE GRENZEN

Allerdings lösen diese neuen Materialien nicht alle Probleme. Jacques Gatard erklärt: «Sie sind anfälliger bei Blitz einschlag und elektromagnetischen Wellen, also mussten die Flugzeugbauer massive Schutzvorrichtungen einbauen, wodurch die Maschine schwerer wird.» Deshalb wird die Boeing B787, die für Ende 2011 angesagt ist,

Der Höhenflug der Flugreisen

In Milliarden durch die Gesamtheit der Fluggäste zurückgelegte Kilometer pro Jahr



4,5 Tonnen mehr wiegen als ursprünglich vorgesehen. «Bei der B787 und bei der A380 werden zurzeit Verbundwerkstoffe der ersten Generation eingearbeitet. Damit können Boeing und Airbus erst mal Erfahrungen sammeln. Die Materialien der zweiten und dritten Generation werden effizienter sein», hält Jacques Gatard fest und fügt hinzu: «Aluminium hat deswegen allerdings noch längst nicht ausgedient. Verbundwerkstoffe sollen nicht alles andere ersetzen. Ziel der Flugzeugbauer ist es, das richtige Material am richtigen Ort zu verwenden.»

Um die Aerodynamik verbessern zu können, haben beide Flugzeugriesen die allgemeine Form ihrer Flugzeuge derart optimiert, dass heutzutage nur noch das geübte Auge den Unterschied zwischen einem Airbus A350 XWB und einer Boeing B787 Dreamliner erkennen kann. Besonders innovationsstark sind bei beiden Maschinen die grosse Pfeilung der Flügel und die kleinen, vertikalen Flügelspitzen (Winglets), die am Ende der Tragfläche angebaut sind. Damit lässt sich der Treibstoffverbrauch weiter senken.

NURFLÜGLER ALS FLUGZEUG DER ZUKUNFT

Einen wesentlichen Beitrag an die Treibstoffersparnisse leistet auch



© AIRBUS S.A.S. 2010 - COMPUTER RENDERING BY FIXON - GMNSD

Die remotorisierte Version des A320 spart etwa 15 Prozent Sprit.

der Motor. So spart die remotorisierte Version des alternden A320 dank modernster Turbinen etwa 15 Prozent Sprit. Bis 2020 stellen die wichtigsten Motorhersteller (Rolls-Royce und Safran-Snecma) weitere Ersparnisse in der Größenordnung von 15 bis 20 Prozent in Aussicht. «Mit verbesserten Flugrouten und Eco-Drive für Flugzeuge lassen sich ebenfalls Einsparungen erzielen», ergänzt Jacques Gatard. «Alles in allem werden diese Neuerungen bis zum Jahr 2020 eine Senkung des Treibstoffverbrauchs um 50 Prozent möglich machen. Damit wäre das technisch Machbare erreicht. Mehr liegt vermutlich nicht drin.»

Diese Auffassung vertritt auch Georges Ville: «Mit der De Havilland Comet begann 1952 das Zeitalter der Düsenverkehrsflugzeuge. Diese Innovation war genial. Seither haben wir vieles verbessern können. Zwischen 1950 und 2000 wurde der Verbrauch um vier Fünftel reduziert. An der Flugzeugstruktur wurden aber nie radikale Änderungen vorgenommen, und sie ist an ihre Grenze gekommen.»

Um diese technische Hürde nehmen zu können, werden die Flugzeugbauer ihre Maschinen völlig neu erfinden und sich an ein komplett anderes Flugzeug heranwagen müssen. Denkbar ist hier alles. So prüfen Airbus und Boeing das Konzept des Nurflügeljets – ein Flugzeug ohne Rumpf und ohne Leitwerk, die Passagierkabine ist im Flügelprofil untergebracht. Der Vorteil: Das riesige Tragwerk reduziert den Kraftstoffverbrauch drastisch. «Das könnte sich als sehr effizient erweisen, lässt sich aber schon aus Finanzierungsgründen nicht in ein paar wenigen Jahren realisieren», schätzt Jacques Gatard. «Dazu kommt der Faktor Mensch – oder möchten Sie etwa in einem fensterlosen Flugzeug mit 20 Plätzen pro Sitzreihe unterwegs sein?» ▀

Der Wechsel zu anderen Treibstoffen ist nicht unproblematisch

Am allerbesten wäre natürlich ein Umsteigen von Kerosin auf Biokraftstoffe oder längerfristig auf alternative Energiequellen. Auch das ist eine Herausforderung. «Die Forschung sucht nach Energiequellen, mit denen sich Kohlenwasserstoffe ersetzen lassen. Für Flugzeuge kämen beispielsweise synthetische Treibstoffe auf der Basis von Gas oder Kohle infrage. Mit der Zeit wären auch Biomasse und Wasserstoff eine Option», erklärt Jacques Gatard, Direktor für Entwicklung am französischen Forschungszentrum Onera. «Aber all diese neuen Treibstoffe müssten den extremen Belastungen im Flugverkehr standhalten: Sie müssen bei Temperaturen von minus 50 bis plus 240 Grad Celsius stabil bleiben, um die Überhitzung in grosser Höhe oder das Einfrieren am Boden zu vermeiden und zudem möglichst dicht sein, um das verfügbare Tankvolumen voll auszunutzen.»



↗ der Konzern ebenfalls ein Umsatzwachstum, zum Nettoergebnis äussert man sich jedoch wegen der Wechselkurseffekte nicht. Dessenungeachtet sollte EADS vom wirtschaftlichen Wiederaufschwung und dem Erfolg des A320 genügend profitieren, um einen guten Jahresabschluss vorstellen zu können. Die Analysten empfehlen den Kauf dieses Titels mit einem 3-Monats-Kursziel von 23 Euro. Für die französische Geschäftsbank CM-CIC Asset Management könnte der Kurs gar die Hürde von 25 Euro nehmen. Ein Analyst: «Die heutige Bewertung des Titels widerspiegelt weder die finanzielle Solidität des Konzerns noch seine Fähigkeit, die operative Effizienz wieder zu verbessern. Die grosse Unbekannte betrifft das laufende Entwicklungsprogramm für den A350. Die Forschungs- und Entwicklungskosten für diese Maschine steigen, und Airbus ist nicht vor einer ähnlichen Kostenexplosion gefeit, wie sie Boeing bei der B787 kennt.»

EAD,E



Embraer

2011 begann für den brasiliensischen Hersteller mit einem Paukenschlag. Im ersten Quartal belief sich der konsolidierte Reingewinn des weltgrössten Herstellers von Flugzeugen mit weniger als 100 Plätzen auf 176,4 Mio. Real (74,8 Mio. Euro), was einem Wachstumssprung von 257 Prozent gegenüber der Vorjahresperiode entspricht. Der Umsatz hingegen sank vor allem wegen der Wechselkurseffekte um 1,6 Prozent auf 1,76 Mrd. Real (747 Mio. Euro). 2011 sollte der Konzern, der 47 Prozent seines Umsatzes mit Regionalflugzeugen und 32 Prozent mit Geschäftsjets erwirtschaftet, vom Aufschwung in diesen beiden Sektoren profitieren. Die Analysten sehen einhellig eine Wachstumsmarge für diesen Titel voraus, der ↗

Wer wagt, gewinnt: Airbus hat Boeing längst überflügelt

Vor 40 Jahren gab es ihn noch gar nicht – heute hat der europäische Flugzeughersteller den amerikanischen Konkurrenten überholt. Weil er technologisch mehr gewagt hat.

Bertrand Beauté

«Als Airbus 1970 gegründet wurde, glaubte niemand so richtig an das Projekt. Boeing behandelte uns von oben herab, und die europäischen Politiker hatten ihre Zweifel.» Dieser Satz von Georges Ville, Airbus-Pionier und ehemaliger Finanzdirektor des Unternehmens, zeigt, welchen Weg der europäische Flugzeugbauer zurückgelegt hat. Seit 2003 ist Airbus, gemessen an der Zahl der ausgelieferten Maschinen, die Nummer eins im zivilen Flugzeugbau. «Innert knapp 30 Jahren konnten wir unseren Rückstand durch Innovation wettmachen.

Dabei half uns die Erfahrung mit der Concorde (die von der französischen Aérospatiale entwickelt wurde, Anm. d. Red.), ein einmaliges Flugzeug, welches riesige technologische Fortschritte erforderte, die wir dann für unsere Verkehrsflugzeuge zunutze machen konnten. Die DNA der Concorde steckt in allen Airbus-Modellen», sagt Georges Ville.

Schon mit den ersten Baureihen (A300 und A310) krempelt Airbus das Cockpit um, indem das verkleinerte Steuerhorn aus der Concorde übernommen wird. Doch der entscheidende Schritt erfolgt

1984 mit dem A320, in dem die bisherigen hydraulischen Steuerungen durch elektrische ersetzt werden. «Mit dem A320 setzte sich Airbus im technologischen Wettlauf an die Spitze vor Boeing», erklärt ein Experte. «Diese Maschine war das erste kommerzielle Verkehrsflugzeug mit elektronischer, sogenannter Fly-by-Wire Steuerung. Es war eine Revolution. Und mit fast 4000 verkauften Exemplaren ist der A320 bis heute der Goldesel und die wichtigste Einkommensquelle von Airbus.»

Boeing, das den europäischen Rivalen lange unterschätzte, stattete seine Flugzeuge erst ab 1994 und ab der Baureihe B777 mit derartigen Steuerungen aus, zehn Jahre nach Airbus. Die beiden Luftfahrtriesen verfolgen dabei unterschiedliche Philosophien: Während der Bordcomputer bei Airbus den Piloten nicht über die Sicherheitsgrenzen hinaus gehen lässt, sind bei Boeing gewisse Überschreitungen erlaubt. «Beide Technologien haben Gegner und Befürworter, aber in Sachen Sicherheit sind die Maschinen von Airbus und Boeing gleichwertig», versichert Ronan Hubert,



1995-2011 BOEING. ALL RIGHTS RESERVED

Die Airbus A380, das derzeit grösste Passagierflugzeug der Welt, verbraucht 20 Prozent weniger Kerosin als sein Hauptkonkurrent, die Boeing 747.



AIRBUS S.A.S. 20



AIRBUS S.A.S.

Airbus-Ingenieure arbeiten an der A350 XWB – hier das Fahrgestell –, die ab 2013 ausgeliefert werden soll. Die Maschine soll zu 52 Prozent aus Verbundwerkstoffen bestehen



↗ gegenwärtig um 32 Dollar herum notiert, und empfehlen Halten oder Kaufen.

■ BBD.B,CA



Bombardier

Für den kanadischen Flugzeugbauer war das Geschäftsjahr 2010 eher durchzogen. Einerseits musste das Unternehmen einen Umsatzrückgang von 19,4 Mrd. Dollar im Vorjahr auf 17,7 Milliarden hinnehmen; andererseits blieb der Reingewinn mit 1,1 Mrd. Dollar stabil. «Das vergangene Jahr war voller Herausforderungen, aber letztlich fruchtbare», erklärte Bombardier-Präsident Pierre Beaudoin. «Dank unseren Anstrengungen zur Verschlankung der Kostenstruktur und zur stetigen Verbesserung der operativen Leistungskraft konnten wir die Rentabilität ungeachtet der gesunkenen Einkünfte verbessern.» 2011 sollte Bombardier von der Wiederbelebung des Privatjet-Markts profitieren können, um das Ergebnis zu verbessern. «Seit Januar hat die Aktie an der Börse stark zugelegt», konstatiert Etienne Durocher-Dumais, Analyst bei Valeurs mobilières Desjardins. «Wir gehen davon aus, dass der Titel diesen Höhenflug fortsetzt. Dafür sprechen der wiedererstarkte Geschäftsjet-Markt, das Potenzial bei den Bestellungen für die CSeries-Maschinen und der kontinuierliche Strom positiver Nachrichten über die Luftfahrtindustrie. [...] Unser Kursziel liegt bei 9 Dollar (gegenüber 6,75 heute, A. d. R.). Ja wir meinen, die Aktie könnte vielleicht sogar auf 13 Dollar steigen.»

■ ERJ,U



Flugsicherheitsexperte und Autor des Buches «Accidents d'avions, causes et conséquences».

Mit dem Programm für den A380, den Grossraumflieger für lange Strecken und bis zu 853 Passagieren, betritt Airbus wieder Neuland und wagt die Konstruktion des grössten Passagierflugzeugs aller Zeiten. Dabei pokert der Flugzeugbauer hoch – und zahlt einen hohen Preis. Von ursprünglich budgetierten 8 Mrd. Dollar sind die Kosten für Forschung und Entwicklung auf schwindelerregende 18 Mrd. angestiegen. Damit liegt die Rentabilitätsschwelle nicht mehr bei den anfangs veranschlagten 250 verkauften Maschinen, sondern bei mehr als 500. «Heute liegt der Stand der festen Bestellungen bei knapp 250 Stück, davon sind 50 schon in Betrieb. Der Markt für Grossraumflugzeuge ist eine Nische, und es steht nirgendwo

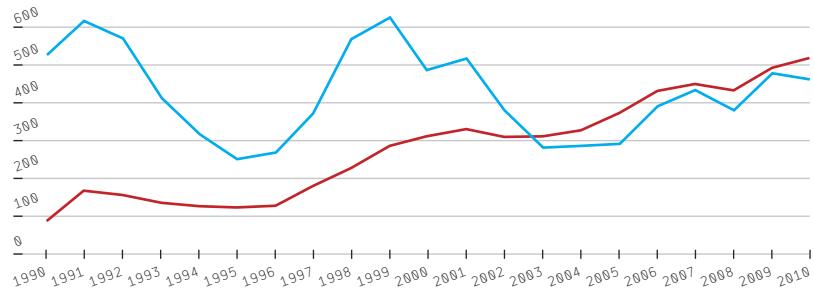
geschrieben, dass der A380 dem Hause Airbus überhaupt eines Tages Geld einbringen wird», spöttelt ein Analyst.

Indessen setzt auch Rivale Boeing auf Innovation: Die Amerikaner arbeiten vor allem an der Reduzierung des Kerosinverbrauchs und entwickeln zu diesem Zweck für die neuen Maschinen stark geschwungene Tragflügel mit Winglets (aufgebogene Flügelspitzen). Ausserdem sollen so weit wie möglich Verbundwerkstoffe zum Einsatz kommen. Die derzeit in der Testphase befindliche B787 besteht zu 50 Prozent aus Kompositstoffen – ein technologischer Quantensprung. Allerdings bereiten die schwer zu verarbeitenden Verbundwerkstoffe den Boeing-Ingenieuren eine Menge Kopfzerbrechen. Der Lieferstart der B787 war für Mai 2008 vorgesehen, doch noch hat kein einziges Exemplar seinen Käufer erreicht. ▀

Airbus vor Boeing

Anzahl der Flugzeuglieferungen pro Jahr

— AIRBUS
— BOEING



	EADS	Boeing	Bombardier	Embraer
Umsatz (2010)	45,7 Mrd. Euro (für den gesamten EADS-Konzern)	64,3 Mrd. Dollar (davon 32 Mrd. im zivilen Bereich)	19,4 Mrd. Dollar (davon 9,4 Mrd. in der Luftfahrt)	5,36 Mrd. Dollar
Entwicklung gegenüber 2009	+1 Prozent	-5,8 Prozent	-0,01 Prozent	-0,25 Prozent
Beschäftigte	120'000 (im Gesamtkonzern EADS)	160'000	65'000	25'000

DIE NEUEN KONKURRENTEN

Das behagliche Duopol der Flugzeughersteller Airbus und Boeing droht zu fallen. Unternehmen aus China, Russland und Kanada versuchen, in den lukrativen Markt des Verkehrsflugzeugbaus einzusteigen.

Bertrand Beauté und Nicolas Sandanassamy

Airbus und Boeing sind zu allem bereit, wenn es darum geht, einen ehrgeizigen neuen Konkurrenten auszubremsen. Die Konkurrenten beim Bau von Grossflugzeugen haben sich verbündet, um bei der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) die Finanzierungsbedingungen anzuprangern, von denen Bombardier profitiert. Der Grund für den Angriff auf das kanadische Unternehmen? Bombardier ist mittlerweile zu einem gefährlichen Konkurrenten für die beiden Giganten auf dem eigenen Terrain geworden.

Der bisher auf Kurzstreckenflugzeuge spezialisierte Konstrukteur aus Montreal hat kürzlich die CSeries auf den Markt gebracht, eine Mittelstreckenmaschine mit 130 Plätzen, deren erste Auslieferungen 2013 erwartet werden. Sie ist eine direkte Konkurrenz für die kompakteren Flugzeuge der in die Jahre gekommenen A320 (Airbus) und B737 (Boeing) – der beiden meistverkauften Verkehrsflugzeuge der Welt. Dass Bombardier das Risiko eingeht, Airbus und Boeing herauszufordern, beweist, dass sich dieser Einsatz lohnt. «Die bedeutendsten Entwicklungs- und Wachstumschancen finden sich im Markt der Flugzeuge mit 120 bis 200 Plätzen», schätzt Bruno Goutard, der auf Luftfahrt spezialisierte Analyst der deutsch-französischen Kreditversicherungsgruppe Euler Hermes in Paris. Tatsächlich wird nach den Prognosen von Bombardier die Nachfrage nach den im Regionalverkehr eingesetzten Maschinen von 20 bis 59 Plätzen – der Kernmarkt des Unternehmens – bis 2030 um zwei Drittel schrumpfen, während sich jene nach Flugzeugen mit 60 bis 150 Plätzen mehr als verdoppeln dürfte.

Von diesem Kuchen möchte sich nicht nur der kanadische Flugzeugbauer ein Stück abschneiden. In Russland beispielsweise hat Suchoi soeben den SSJ 100 in Dienst gestellt. Dieser Suchoi Superjet ist für 75 bis 95 Passagiere ausgelegt. In China testet die Commercial Aircraft Corp of China (Comac) den ersten in der Volksrepublik entwickelten und in Serie hergestellten Passagierjet, den ARJ21 oder Advanced Regional Jet 21 mit 70 bis 90 Plätzen. Und der staatseigene Hersteller bereitet schon den nächsten Streich vor: einen Jet mit 200 Plätzen mit dem Codenamen C919, der 2016 auf den Markt kommen soll.

Nur die Nummer drei in diesem Bereich, der brasilianische Spezialist für Regionalflugzeuge Embraer, hat noch kein konkretes Projekt für den Markt von Flugzeugen mit mehr als 100 Plätzen in petto. Dennoch besteht die Möglichkeit, dass das Unternehmen eine solche Maschine an der nächsten Pariser Luftfahrtschau von Le Bourget ankündigt.

«Der Markt der Verkehrsflugzeuge mit mehr als 100 Plätzen entwickelt sich schrittweise zu einem Oligopol», erklärt Jacques Gatard, Leiter der aeronautischen Entwicklung im französischen Forschungszentrum Onera. «Doch der Weg dahin wird lang und für die Neuankömmlinge gefährlich sein. Das ist für sie eine echte technologische Herausforderung.» Um die zu bewältigen, haben Comac und Suchoi westliche Zulieferer (Thales, General Electric, Safran, Liebherr, Goodrich usw.) hinzugezogen, die auch für Boeing und Airbus arbeiten.



Die Aufgabe ist für alle riesig. «Die Konzeption eines Flugzeugs, das die Zertifizierungs- und Homologierungstests bestehen kann, ist sehr schwierig. Boeing und Airbus kennen die Tücken solcher Prüfungen gut, die Chinesen jedoch nicht», betont Jacques Gatard. «Nehmen wir das Beispiel des ARJ21 von Comac: Das Flugzeug enthält westliche Komponenten, aber auch in China entwickelte Teile, die zertifiziert werden müssen. Und das braucht Zeit. Die Flugversuche des ARJ21 haben schon 2008 begonnen, und trotzdem ist die Maschine noch nicht zertifiziert.»

Die neuen Konkurrenten werden zudem mit einer zweiten Schwierigkeit konfrontiert: «Der Erfolg eines Flugzeugs hängt auch von der Fähigkeit eines Konstrukteurs ab, die Wartung rund um den Globus sicherzustellen», warnt Jacques Gatard. «Die vier grössten Akteure dieses Sektors (Boeing, Airbus, Bombardier und Embraer) verfügen über sehr dichte Wartungsnetze, bei den anderen Flugzeugbauern ist dies nicht der Fall.» Eine weitere Frage stellt sich: Sind die westlichen Luftfahrtgesellschaften bereit, chinesische Flugzeuge zu kaufen? «Das wird lange dauern, allein schon aus Gründen der Unternehmenskultur und der Glaubwürdigkeit», meint Georges Ville, ehemaliger Finanzdirektor von Airbus.

Was die Glaubwürdigkeit betrifft, verfügt Bombardier zwar über eine Nasenlänge Vorsprung gegenüber den Russen und Chinesen dank der Erfahrung im Bau von Kurzstreckenmaschinen, wird jedoch genügend Privatkapital finden müssen, um seine Projekte erfolgreich abzuschliessen. «In China ist das kein Problem», betont Antoine Nodet, Spezialist für Luftfahrt und Verteidigung sowie geschäftsführender Gesellschafter des französischen Finanzberaters AA Fineval. «Comac und Suchoi können sich kurzfristig auf ihre Heimmärkte stützen. So haben vier chinesische Fluggesellschaften bereits rund 100 Stück des C919 von Comac bestellt, obschon der Jet vorerst nur auf dem Papier existiert.»

«Persönlich glaube ich nicht an das Projekt von Bombardier», erklärt Georges Ville. «Das Unternehmen verfügt nicht über die finanziellen Mittel, um Boeing und Airbus wirklich in die Quere zu kommen. Die echte Gefahr droht von Comac. Dieses Unternehmen besitzt entscheidende Vorteile, um den Markt aufrollen zu können: viel günstigere Produktionskosten, einen bedeutenden Heimmarkt und die Unterstützung des chinesischen Staates, der ihm enorme Mittel zur Verfügung stellen kann.»

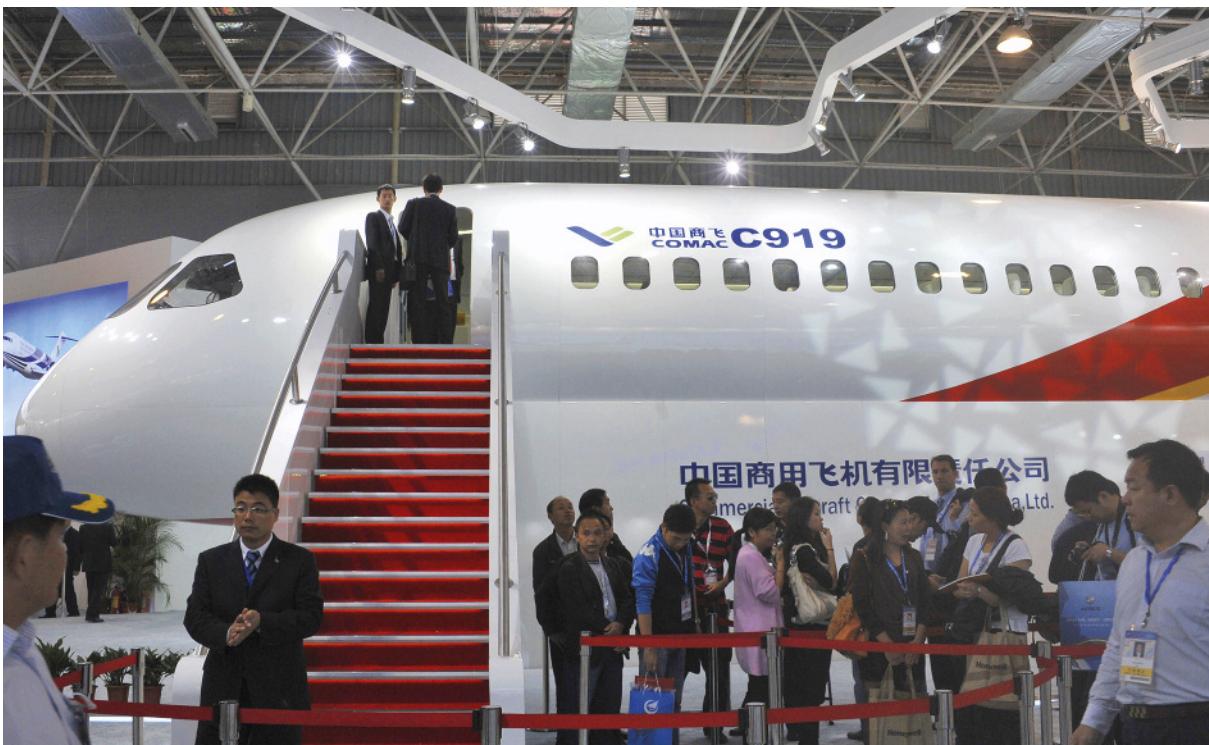
Eine Situation, die Boeing und Airbus ernsthaft zu beunruhigen beginnt. «Der Bedarf wird nicht für alle reichen, was dazu zwingt, Allianzen zu

schmieden», hatte Louis Gallois, Chef des Airbus-Mutterhauses EADS, in einem Interview mit der spanischen Tageszeitung «Expansion» gewarnt. In der Zwischenzeit hat der europäische Flugzeugkonstrukteur seinen A320 mit Motoren der neuesten Generation bestückt. Diese A320 Neo getaufte Version greift Bombardier und Comac genau hinsichtlich der grössten Stärke ihrer Modelle (CSeries und C919) an: dem niedrigen Treibstoffverbrauch. Um sich international durchzusetzen, werden Bombardier und Comac künftig die Preiskarte ausspielen müssen, was ihre langfristige Rentabilität gefährden kann. Boeing dagegen schlägt sich zurzeit mit den Problemen des Flaggschiffs B787 Dreamliner (siehe Seite 44) herum und hat bisher noch nicht reagiert. Beim US-Konstrukteur liegt die Schwierigkeit möglicherweise darin, dass das Unternehmen nicht über ausreichend Engineeringkapazität verfügt, um die Modernisierung des B737 anzugehen. ▲

«Die Flugzeuge waren noch nie so sicher»

2010 wurden die wenigsten Unfälle in der Geschichte der modernen Luftfahrt verzeichnet.

Nach den ersten Auswertungen der Flugschreiber des Air-France-Kurses AF447, die kürzlich nach zwei Jahren aus der Tiefe des Atlantiks geborgen wurden, könnte der Crash des Flugs Rio de Janeiro–Paris durch einen Pilotenfehler verursacht worden sein. Diese Feststellung überrascht den Genfer Flugunfallspezialisten Ronan Hubert keineswegs. Der Gründer des Bureau d'archives des accidents aéronautiques (kurz BAAA und heute B3A genannt) und Autor des Werks «Accidents d'avions, causes et conséquences» (Lausanne 2008) hält fest: «80 Prozent der Unfälle sind Pilotenfehlern zuzuschreiben. Obwohl selbstverständlich kein Pilot einen Unfall verursachen möchte, ist er oft dafür verantwortlich. Die Flugzeuge waren noch nie so sicher wie heute.» Laut der IATA (International Air Transport Association) wurden 2010 pro Million Flugbewegungen 0,61 Düsenflugzeuge «westlicher Fabrikation» bei Flugunfällen zerstört. Dies ist der niedrigste Prozentsatz in der Geschichte der Fliegerei. In Afrika ist der Prozentsatz an Unfällen zwölffach höher als im Rest der Welt (ein Verlust von 7,4 Flugzeugen pro Million Flüge gegenüber 0,45 in Europa). «Die grossen westlichen Fluggesellschaften sind sehr sicher», fährt Ronan Hubert fort. «Hingegen gibt es lokale Betreiber, die wenig empfehlenswert sind. Ihre Vervielfachung, vor allem in Asien, könnte dazu führen, dass in den nächsten Jahren mit einer Zunahme der Flugunfälle beziehungsweise Flugzeugverluste zu rechnen ist.» Insgesamt wurden 2010 mit 36,8 Mio. Flugbewegungen 2,4 Mrd. Personen transportiert.



© BOMBARDIER 1997-2011



MILBORN ONE



STRANGER SHANGHAI (SUSHI) | REUTERS

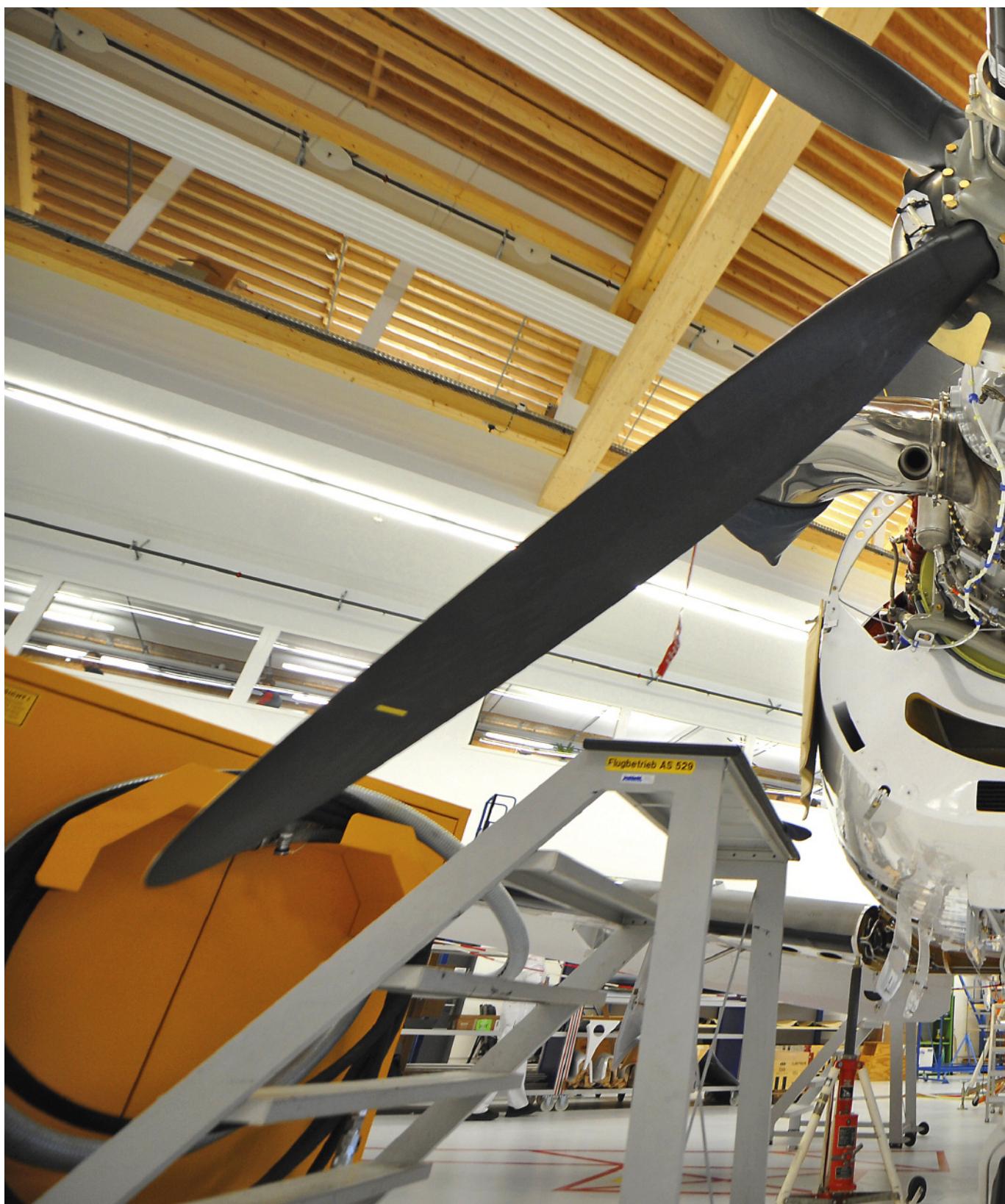


AIRBUS S.A.S. 2011 - COMPUTER RENDERING BY FIXION - GRINSD

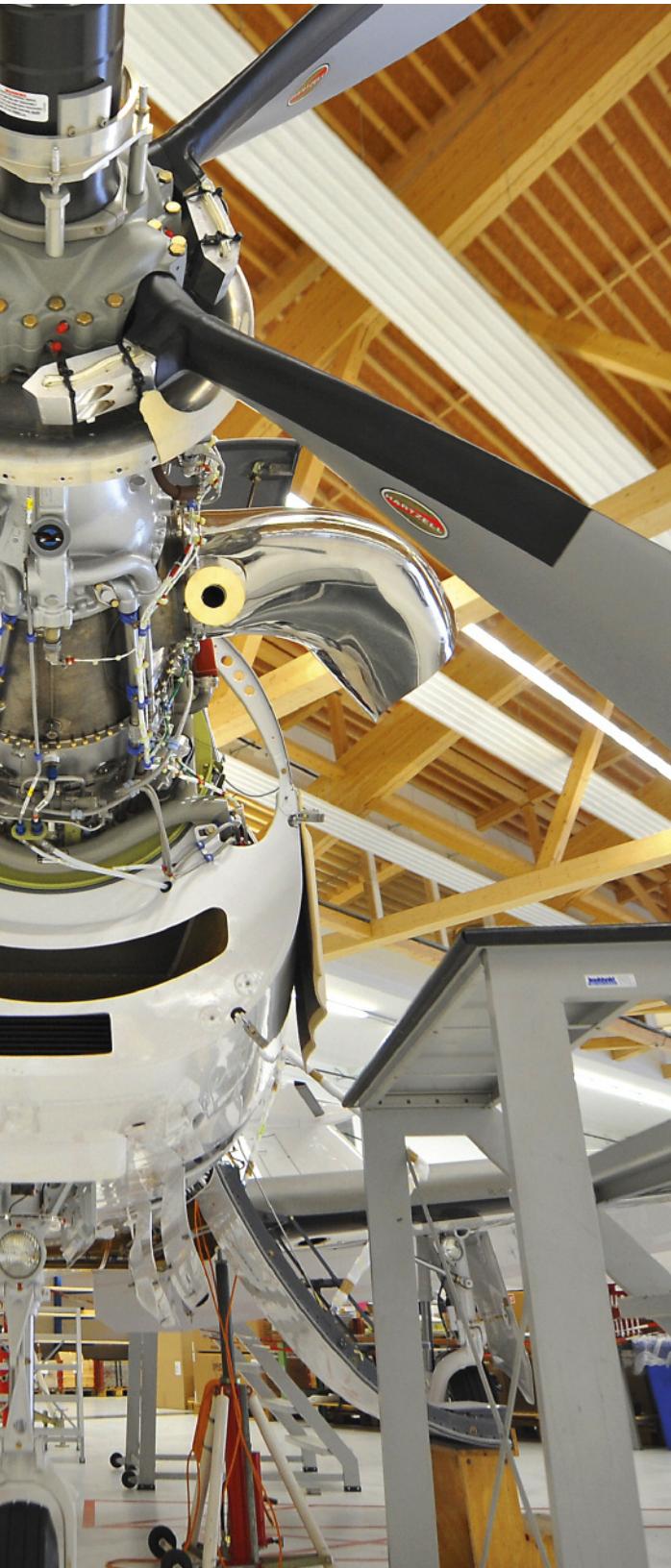


1995-2011 BOEING ALL RIGHTS RESERVED

Die CSeries von Bombardier, die MC-21 von Sukhoi und die C919 von Comac (oben) werden allmählich zu Konkurrenten für die alternden Modelle A320 von Airbus und B737 von Boeing (unten). Doch die Neuankömmlinge auf dem Markt für Flugzeuge mit mehr als 100 Sitzplätzen müssen sich den beiden Giganten gegenüber erst noch bewähren.



Ein Trainingsflugzeug des Typs PC-21 während der letzten Feineinstellungen in Pilatus' brandneuer Montagehalle. Für das



Pilatus betritt Neuland

Der einzige Schweizer Flugzeugbauer, Pilatus, expandiert weiter und geht neue Wege. Nach dem Rekordjahr 2010 arbeitet das Stanser Unternehmen an einem zweimotorigen Business-Jet.

Ludovic Chappex
Fotos: Thierry Parel



2009 eingeweihte Gebäude wurde ausschliesslich Holz aus der Region verwendet.



Ein Besuch bei Pilatus? Bei diesem Gedanken schlägt das Herz eines jeden Luftfahrtliebhabers sogleich höher. Schliesslich ist die Schweizer Marke in ihrem Segment, den einmotorigen Propellerflugzeugen (oder Turbopropmaschinen), unangefochten an der Spitze. Pilatus Flugzeugwerke AG – so heisst die Firma genau – hat sich in diesem Bereich sowohl bei den zivilen Flugzeugen als auch bei den militärischen Trainingsflugzeugen als Referenz und als Weltmarktführer etabliert.

Der Schweizer Konstrukteur stellt gegenwärtig fünf Modelle her, die in der Welt der Luftfahrt allesamt zum Mythos geworden sind (s. Textboxen). Das Unternehmen mit Sitz im nidiwaldischen Stans hat sich in den letzten Jahren enorm entwickelt. Es gelang ihm, seinen Umsatz innerhalb eines Jahrzehnts praktisch zu verdoppeln. Richtig abheben konnte das Unternehmen, als es 1994 mit dem PC-12, dem jetzigen Aushängeschild der Marke, im Bereich der Geschäftsflugzeuge tätig wurde. Letztes Jahr wurde der 1000. PC-12 an seinen Besitzer übergeben.

Die vielen Montagehallen von Pilatus, die auf einer breiten Ebene entlang der Autobahn verstreut sind, sehen aus wie alle anderen Montagehallen auch; die 2009 erbaute Halle, in die 38 Tennisplätze hineinpassen, verfügt allerdings über ein imposantes und modernes Äusseres. Wie so oft befindet sich das Beste aber im Inneren, in das der Besucher nach den üblichen Sicherheitskontrollen endlich gelangen kann.

In der ersten Werkhalle dominiert die Spitzentechnologie. Hier werden die Aluminiumstrukturen der Flugzeuge von riesigen Maschinen im 24-Stunden-Betrieb angefertigt. Gesteuert

werden die Automaten, die die grösseren Alu-Werkstücke herstellen, über Computereingaben. Auch die Lagerbewirtschaftung ist computergesteuert. Roboter bedienen sich mit ihren Gelenkkarmen in riesigen Hochregalen. Die bei der Bearbeitung anfallenden Aluminiumreste werden gesammelt und recycled.

Doch bei Pilatus hat die Automatisierung das Handwerk noch längst nicht verdrängt. Die meisten Teile werden nämlich von den Angestellten des Hauses in Handarbeit gebaut; auch Feinarbeiten werden von Hand erledigt. Dazu erklärt Jérôme Zbinden, der uns durch den Betrieb führt:

PC-6, der «Jeep der Lüfte»



Seinen Erstflug absolvierte der PC-6 vor über 50 Jahren, genau genommen am 4. Mai 1959. Der illustre Porter von Pilatus, der den Spitznamen «Jeep der Lüfte» erhielt, ist und bleibt die klassische Absetzmashine für Fallschirmspringer und befördert bis zu zehn Personen. Fast jeder Club in unseren Breitengraden besitzt oder mietet einen PC-6. Er ist stärker auf Geländefähigkeit ausgerichtet als der PC-12 und bewältigt mühelos Kurzstarts und Kurzlandungen auf Pisten jeglicher Art. Über 600 Exemplare stehen auf allen Kontinenten im Einsatz. Genau wie der PC-12 überzeugt er durch Verlässlichkeit, praktische Eigenschaften und geringe Anschaffungs- sowie Unterhaltskosten.

Spannweite: 15,20 m

Leergewicht: 1,2 – 1,4 t

Antrieb: 750 PS

(Turboprop)

Höchstgeschwindigkeit: 232 km/h

Grundpreis: 1.8 Mio USD



«Bei uns hat jeder Mitarbeiter eine spezielle Aufgabe; unsere Angestellten sind nicht einfach so austauschbar. Es macht sich übrigens ein Fachkräftemangel bemerkbar, namentlich bei den Ingenieurberufen. Pilatus hat zudem Mühe, für einige Berufe gute junge Leute zu finden, die eine Lehre bei Pilatus machen möchten. Pilatus bildet übrigens 99 Lernende in 10 verschiedenen Lehrberufen aus.»

Bei der nächsten Station weist Jérôme Zbinden auf Teile aus Carbon hin, die für Rennwagen



Pilatus in Zahlen

1395

Anzahl Mitarbeiter weltweit.

93

Anzahl verkaufter Flugzeuge 2010.

688

Rekordumsatz für 2010 in Millionen Franken; eine Steigerung von 11 Prozent im Vergleich zu 2009.

88

Betriebsergebnis für 2010 in Millionen Franken; eine Steigerung von 13 Prozent gegenüber 2009.

49,42%

Anteil des Ertrags, der 2010 von der Sparte «zivile Luftfahrt», hauptsächlich durch den Verkauf des PC-12, erwirtschaftet wurde.

1400

Anzahl Hauptzulieferer von Pilatus, davon 850 Schweizer Firmen.





des Sauber-Formel-1-Teams angefertigt werden, und fügt hinzu: «Auch Airbus bezieht bei uns einige Flugzeugteile, allerdings sind diese aus Aluminium.» Der Rundgang führt in die nächste Werkhalle, in der zehn PC-12 in Reih und Glied stehen. Das Modell, das hier gerade montiert wird, ist der Bestseller von Pilatus (79 der 93 verkauften Maschinen im vergangenen Jahr). Der kanadische Triebwerkshersteller Pratt & Whitney, langjähriger Partner der Schweizer Marke, liefert hierfür die Motoren. In der Halle ist es ruhig, während die Arbeiter Flugzeugkabinen zusammenbauen.

«Sechs Monate dauert es, bis ein PC-12 hergestellt ist», erklärt Jérôme Zbinden und führt uns in die neue Halle aus Holz, in der die «startklaren» Flugzeuge aufgestellt sind. In dieser gigantischen, lichtdurchfluteten Halle wurden erhöhte Logen angebracht, damit sich die Kunden ein besseres Bild machen können. Hier begegnen wir Ignaz Gretenner, dem Vice President der Business Unit General Aviation (siehe Interview), und gehen danach durch die Halle.

«Bei uns hat jeder Mitarbeiter eine spezielle Aufgabe; unsere Angestellten sind nicht einfach so austauschbar.»

Zwei militärgraue PC-21 und ein paar PC-12 sind lieferbereit. Ein kurzer Blick in das Flugzeuginnere bestätigt die eindrücklichen Fortschritte,

PC-7 Mk II,
der Basistrainer



Der 1994 auf den Markt gebrachte PC-7 Mk II wird gegenwärtig in rund zwanzig Ländern eingesetzt, vor allem als Schulflugzeug für Militärpiloten. Sein Vorgänger, der PC-7, hatte in den 1980er-Jahren wegen seines Einsatzes in Konfliktregionen im Zentrum einer heftigen Polemik gestanden. Heute wird der akrobatischen und nachtflogtauglichen PC-7 Mk II auch von Privatpiloten geflogen.

Spannweite: 10,4 m

Leergewicht: 1,35 t

Leistung: 550 PS

(Turboprop-Motor)

Höchstgeschwindigkeit: 350 km/h

die seit der Lancierung des PC-12 erzielt wurden. Die neueste Version des Cockpits, das mit breiten Bildschirmen ausgerüstet ist, hat nicht mehr viel Ähnlichkeit mit dem ursprünglichen Modell und seinen zahllosen kleinen Schaltflächen.

In einer Ecke steht der Rohling eines PC-12, als hätte die Malerwerkstatt ihn übersehen. Ignaz Gretenner klärt uns auf: «Dieses Modell wird in die USA exportiert, wo wir etwa 60 Personen beschäftigen. Die Maschine wird so, wie sie ist, zuerst nach Übersee geflogen, und die Feinarbeiten werden erst dort erledigt.»

Getragen vom nicht nachlassenden Erfolg des PC-12 und mit dem Trainingsflugzeug PC-21 als neuer Stütze will die Schweizer Firma nun Neuland betreten und einen zweimotorigen Business-

PC-9M, der Fortgeschrittenentrainer



Diese verbesserte und leistungsfähigere Version des PC-7, 1988 in Dienst gestellt, ist ein Zweiplätzer-Schulflugzeug mit einer Avionik, die mit derjenigen eines Jets vergleichbar ist. Der PC-9 gilt bis heute als eines der führenden Turboprop-Ausbildungsflugzeuge der Welt. Er wird von der Schweizer Flugwaffe in breitem Umfang für Schulungszwecke eingesetzt und dient dank einer Seilwinde auch als Zielschleppflugzeug für die Übungen von Fliegerabwehrtruppen. Der PC-9 bildete die Grundlage für die Entwicklung der als Beechcraft T-6 Texan II bezeichneten US-Maschine.

Spannweite: 10,19 m

Leergewicht: 1,72 t

Leistung: 950 PS

(Turboprop-Antrieb)

Höchstgeschwindigkeit: 502 km/h

Jet entwickeln. Er soll den Namen PC-24 bekommen. Alles andere unterliegt strenger Geheimhaltung. Obwohl die definitiven Merkmale des Flugzeugs der breiten Öffentlichkeit erst 2012 bekanntgemacht werden sollen, sind einige Daten dennoch durchgesickert. So mutkelt man über eine Rekordsumme von 400 Mio. Franken, die in die Entwicklung investiert werden sollen – gegenüber 220 Mio. Franken beim PC-21. Der PC-24 ist für die Geschäftswelt bestimmt. Die Maschine könnte bereits 2015 in den Handel kommen. Kostenpunkt: 8 bis 9 Mio. Franken, also doppelt so viel wie der gegenwärtige PC-12. ▀





«Ein Börsengang steht nicht auf der Tagesordnung»

Interview mit Ignaz Gretener, Vice President der Business Unit General Aviation

SWISSQUOTE MAGAZINE ▶ Seit einigen Jahren treiben die PC-12-Verkäufe den Umsatz von Pilatus in die Höhe. Bedeutet dies, dass Trainingsflugzeuge der Vergangenheit angehören?

IGNAZ GRETERNER ▶ Mit dem PC-12 haben wir bewiesen, dass wir uns in der zivilen Luftfahrt behaupten können. Wir meinen aber auch, dass der Markt für Trainingsflugzeuge profitabel ist und wir dort weiter tätig bleiben müssen. Wir halten eine Strategie mit mehreren Säulen für vernünftig: Trainingsflugzeuge, zivile Flugzeuge, aber auch der Bereich Unterhalt und Wartung. Wenn ein Sektor kränktelt, können die anderen dies auffangen.

Wer ist Ihr wichtigster Abnehmer im Bereich der zivilen Luftfahrt?

Eindeutig die USA. Zwei Drittel unserer Privatflugzeuge sind dort registriert.

Erwägen Sie einen Börsengang?

Nein, das steht derzeit nicht an. In der Flugzeugbranche denkt man in sehr langen Zeiträumen. Die Börse reagiert hingegen auf kurzfristige Erscheinungen. Die Performance eines Unternehmens wird nach jedem Quartal neu geprüft, wodurch ein ständiger Druck entsteht. Aber die Entwicklung eines Flugzeugs dauert Jahre. Sie ist mit grossen Risiken und erheblichen Investitionen verbunden.

Pilatus ist allseits unter Beschuss geraten, weil bestimmte Flugzeuge in bewaffneten Konflikten eingesetzt wurden. Wird dies im Unternehmen thematisiert?

Die Debatte findet hauptsächlich ausserhalb des Unternehmens statt. Wir setzen alles daran, die Gesetzesvorschriften konsequent einzuhalten. Unsere Flugzeuge sind nicht dafür vorgesehen, von ihren Käufern aufgerüstet zu werden. Falls dies dennoch geschieht, können wir nichts dafür.

«Im Gegensatz zu allen unseren Konurrenten bekommen wir vom Staat weder politische noch finanzielle Unterstützung.»

Werden Sie beim Verkauf von Trainingsflugzeugen an ausländische Regierungen von den Schweizer Behörden unterstützt?

Nein. Das ist typisch für die Schweiz. Auf eine Firma wie Pilatus können wir in der Schweiz stolz sein, denn wir haben für die Entwicklung unserer Flugzeuge noch nie auch nur einen Rappen Beihilfen irgendwelcher Art erhalten. Und im Gegensatz zu allen unseren Konurrenten, darunter der Brasilianer Embraer, bekommen wir vom Staat weder politische noch finanzielle Unterstützung. Wenn Embraer aus Brasilien oder Aermacchi aus Italien antreten, um den Zuschlag für einen Vertrag zu bekommen, hilft ihnen der Staat ganz offiziell, beispielsweise mit einer Delegation. Unsere Konkurrenten haben somit andere Voraussetzungen. Für uns ist es eine grosse Herausforderung, trotzdem wettbewerbsfähig zu sein.

PC-21,
der F/A-18-Simulator



Die Top-Maschine für militärische Schulungsflüge. Im Vergleich zum PC-9 verfügt dieses Nachfolgermodell über einen stärkeren Motor und eine geringere Flügelfläche und kommt damit den Eigenschaften eines Jets noch etwas näher. Die High-Tech-Ausstattung des Cockpits ist eine Nachbildung des F/A-18. Der PC-21 wurde 2002 eingeführt, ist über das Prototyp-Stadium hinweg und wird nun intensiv vermarktet. Die Schweizer Luftwaffe hat insgesamt acht Maschinen bestellt, die Republik Singapur 19 und die Arabischen Emirate 25, wobei letzterer Auftrag mehr als 500 Mio. Franken über einen Zeitraum von 20 Jahren einbringen soll – einschliesslich Unterhalt und Ausbildung der Piloten. Im vergangenen April gab zudem der Bundesrat grünes Licht für den Verkauf von 12 Flugzeugen an Qatar, wobei hier anzumerken ist, dass Pilatus diesen Vertrag zur Lieferung der PC-21 von Qatar noch nicht erhalten hat.

SPANNWEITE: 9,11 M

LEERGEWICHT: 2,27 T

ANTRIEB: 1622 PS

(TURBOPROP)

HÖCHSTGESCHWINDIGKEIT: 685 KM/H

Gibt es auch besonders ausgefallene Kundenwünsche?

Ja, manchmal. Rein technisch liessen sich viele Dinge realisieren, die jedoch aus Gründen der Sicherheit nicht zulässig sind. Beispielsweise kann man einen PC-12 unmöglich mit einem Bett ausstatten. In der Regel empfehlen wir den Kunden, es mit Blick auf den Wiederverkaufswert bei einer klassischen Ausstattung zu belassen.

Wie werden Sie den PC-24 mit zwei Triebwerken, der für 2015 erwartet wird, positionieren? Befürchten Sie nicht, dass er den PC-12 in den Schatten stellt?

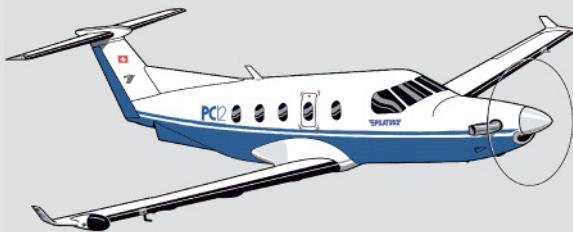
(Lächelt) Darüber sagen wir mehr, wenn es so weit ist. Ich kann lediglich bestätigen, dass die Maschine zwei Motoren haben wird ... und dass das Produkt ein Renner wird.» ▀

70 Jahre Fluggeschichte

Die 1939 gegründete Pilatus-Flugzeugwerke AG war ursprünglich eine Wartungsbasis für die Flugzeuge der Schweizer Armee. Das erste in Stans gebaute Flugzeug war speziell für die engen Alpentäler konzipiert und hieß SB-2 Pelikan. Danach folgten die Pilatus P-2 und P-3, die ursprünglich Armeezwecken dienten, aber auch an die Swissair verkauft wurden. Sie bildeten den Grundstein für die Expansion des Unternehmens. Der internationale Erfolg stellte sich bereits vor über 50 Jahren mit dem PC-6 ein, einem heute noch beliebten Transportflugzeug, das besonders von Fallschirmspringern geschätzt wird. Mittlerweile betreibt die Firma drei Tochtergesellschaften, davon zwei im Ausland: Broomfield (USA), Altenrhein (Kanton St. Gallen) und Adelaide (Australien); dort arbeiten 63 beziehungsweise 50 und 19 Personen.



PC-12, der Liebling der Geschäftsleute



Besonders geschätzt wird der PC-12 wegen seiner Kurzstart- und Landeeigenschaften, und weil er auf Behelfslandeplätzen (Gras, Erde) zurecht-

Dass die Firma heutzutage so gut dasteht, verdankt sie zu einem grossen Teil dem internationalen Erfolg des 1994 lancierten PC-12. Dieses Zivilflugzeug befördert maximal neun Passagiere, kann aber auch für den Frachttransport ausgestattet oder zum Ambulanzflugzeug umfunktioniert werden. Gekauft wird es von Geschäftsleuten und kleinen Linienfluggesellschaften, aber auch von der Luftpolizei.

Im vergangenen Jahr konnte Pilatus den 1000. PC-12 ausliefern. Ignaz Gretener, Vice President der Business Unit General Aviation, sieht jedoch durchaus noch Steigerungsmöglichkeiten für das bereits jetzt legendäre Modell: «Dieses Flugzeug gibt es seit weniger als 17 Jahren. Im Vergleich zu seinen Mitbewerbern, die zum Teil seit 30 oder 40 Jahren auf dem Markt sind, ist dies ein relativ junges Alter.»

kommt. Damit lassen sich zahlreiche Destinationen anfliegen, die für herkömmliche Business-Jets unerreichbar bleiben. Da nur ein Motor an Bord ist, bewegen sich Anschaffungspreis und Unterhaltskosten im vernünftigen Rahmen. Zum Erfolg des PC-12 trägt auch der grosse Innenraum bei, der weit über dem Standard in dieser Kategorie liegt. Ausserdem ist die Maschine leicht zu fliegen (ein Pilot), erschwinglicher als ein Jet, und sie bietet unerreichte praktische Funktionen, beispielsweise viel Stauraum dank eines seitlich angebrachten Gepäckfachs.

SPANNWEITE: 16,28 M

LEERGEWICHT: 2,97 T

ANTRIEB: 1200 PS

(TURBOPROP)

HÖCHSTGESCHWINDIGKEIT: 529 KM/H

GRUNDPREIS: 4 MIO USD

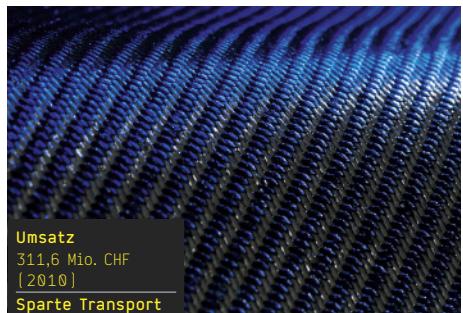


Schweizer Know-how in der Luft

Zahlreiche Schweizer Unternehmen sind als Zulieferer der Luftfahrtindustrie tätig und haben von Materialien, Präzisionsmaschinen und Kabeln bis hin zur Bordverpflegung vieles zu bieten.

Benjamin Bollmann

Gurit VERBUNDWERKSTOFFE



Umsatz
311,6 Mio. CHF
(2010)
Sparte Transport
17,6 Prozent
(2010)
Mitarbeiter
1919 (2010)


Ob am Boden, an den Wänden oder an der Decke, ob in Toiletten oder in Lüftungsschächten: Die Kunststoffe des St. Galler Herstellers sind an fast jedem Teil der Flugzeugkabine zu finden. «Für diese Materialien gelten besonders strenge Brandschutz- und Toxizitätsvorschriften», meint Gurit-Sprecher Bernhard Schweizer. «Zudem müssen sie gewichtsoptimiert und hochfest sein.» Verbundmaterialien sind die grosse Spezialität des Konzerns und entstehen aus einer Kombination von Fasern und Harzen. Beispielsweise besteht die Spitze der Ariane-5-Trägerrakete aus einer Gurit-Verbundstruktur, die die mitgeführten

Satelliten während des Starts schützt. Die Firma entwickelt aber auch Schaumstoffe für Sandwichmaterialien.

Im Bereich der Luftfahrtindustrie ist und bleibt Airbus der grösste Kunde von Gurit, namentlich mit der A380, der Maschine des europäischen Flugzeugbauers, in der am meisten Verbundwerkstoffe zum Einsatz kommen. Doch das Schweizer Unternehmen zählt auch kleinere Hersteller zu seinen Kunden, beispielsweise Pilatus oder die italienische Heliokoptermarke AgustaWestland. «Wir haben vor, unsere Position im Markt der Business-Jets und der Regionalflüge auszubauen, denn hier wird die Flotte häufiger erneuert als bei Langstreckenverbindungen», fährt Bernhard Schweizer fort. Bekannt ist das Unternehmen aus Wattwil auch als Anbieter von Materialien für Windkraft-Rotorblätter (51 Prozent des Umsatzes). Martin Schreiber, Analyst bei der Zürcher Kantonalbank, empfiehlt den Kauf, denn: «Das Unternehmen ist angewidert des gegenwärtigen internationalen Kontexts gut aufgestellt und wird von den Investitionssteigerungen in diesem Sektor profitieren.»



Sulzer OBERFLÄCHENTECHNIK

Der Winterthurer Konzern überträgt seine Lösungen für die Oberflächenbehandlung von Turbinen auf andere Flugzeugreaktorteile, namentlich auf den Airbus A380 und die Boeing 787. Dies mit dem Ziel, den Treibstoffverbrauch zu reduzieren und die Komponenten besser vor hohen Temperaturen und mechanischen Extrembelastungen zu schützen. Sulzer bearbeitet auch Fahrwerkstrukturen, die dank der erhöhten Verschleissfestigkeit von den Fluggesellschaften anschliessend weniger oft gewartet werden müssen. «Sulzer ist Weltmarktführer auf dem Gebiet der Thermobeschichtung für alle Arten von Turbinen», bemerkt Fabian Haeckli, Analyst bei der Bank Vontobel, und empfiehlt zum Kauf.

Umsatz
3,18 Mrd. CHF
(2010)
Luftfahrtsektor
5 Prozent
(2010)
Mitarbeiter
13'740 (2010)




2011 SULZER LTD



Georg Fischer (AgieCharmilles) ELEKTROEROSION



GEORG FISCHER AG. ALL RIGHTS RESERVED

Der Schaffhauser Industriekonzern Georg Fischer verkauft Werkzeugmaschinen an die Zulieferer der Flugzeughersteller (General Electric, Pratt & Whitney usw.). Seine Unternehmensgruppe AgieCharmilles mit Standort in Genf ist unter anderem auf die Herstellung von Werkstücken unter Einsatz der Elektroerosion spezialisiert. Bei dieser Fertigungstechnik erfolgt der Materialabtrag durch wiederkehrende elektrische Funken. «Im Gegensatz zu den herkömmlichen Verfahren wie zum Beispiel Fräsen fällt bei der Elektroerosion kein Überschüssiges Material an», erklärt Gisbert Ledvon, Ingenieur

und Manager bei AgieCharmilles. «Schnelligkeit und Präzision, die Stärken dieses Verfahrens, ermöglichen eine Senkung der Produktionskosten.» Als diese Technik vor einigen Jahren aufkam, dachten skeptische Hersteller, durch Elektroerosion könnten unsichtbare Mikrorisse entstehen – ein absolut unzulässiger Mangel bei einer Reaktorturbine. «Folglich haben wir die Maschinen mit einem äußerst anspruchsvollen Kontrollsystem versehen. Damit konnten wir die Kunden beruhigen und uns in diesem Markt durchsetzen.» Georg Fischer liefert auch Kunststoffrohrleitungen für den Airbus A380.

Umsatz
3,45 Mrd. CHF
(2010)

Division
AgieCharmilles
20,9 Prozent
(2010)

Mitarbeiter
12'908 (2010)




Huber+Suhner KABEL

Kabel, Glasfasern, verlustarme Verbinder, Wifi-Antennen – der Industriekonzern aus Pfäffikon Huber+Suhner fertigt alle erdenklichen Hochleistungssysteme auf dem Gebiet der Verbindungstechnik an. «Wir liefern den Flugzeugherstellern Mikrowellenkabel, die sie selbst auf die gewünschte Länge zuschneiden und mithilfe eines speziellen Werkzeugkoffers mit Verbindern versehen können, ohne dabei Werksqualität einzubüßen», erklärt Konzernsprecher Axel Rienitz. «Wir entwickeln auch massgeschneiderte Kabellösungen für extreme Belastungen, beispielsweise für den Innenraum von Satelliten.» Das Unternehmen beliefert Kunden aus den Bereichen Kommunikation und Transport sowie aus diversen weiteren Industriezweigen.

Umsatz
799,5 Mio. CHF
(2010)

Luftfahrtsektor
< 4 Prozent
(2010)

Mitarbeiter
4062 (2010)


Clariant ENTEISUNG

Der Chemiekonzern Clariant mit Sitz in Muttenz, Kanton Basel-Landschaft, produziert unter anderem Enteisungsmittel für Flugzeuge und Landebahnen. «Wir beliefern einen grossen Teil der europäischen und nordamerikanischen Märkte», erläutert Clariant-Sprecherin Stefanie Nehlsen.

Umsatz	7,12 Mrd. CHF [2010]
Enteisungsmittel	2–3 Prozent [2010]
Mitarbeiter	16'176 [2010]



«Wir bieten auch Lösungen für das Recycling überschüssiger Produkte. Beispielsweise haben wir am Flughafen München eine Vor-Ort-Anlage direkt auf dem Rollfeld, wo Restflüssigkeit aufgefangen und recycelt wird.» Clariant-Produkte kommen auch in Kunststoffen, Textilien, Farben und feuerfesten Beschichtungen zum Einsatz.



© 2011 HUBER+SÜNNER

COURTESY OF CLARIANT



auch Lösungen für das Recycling überschüssiger Produkte. Beispielsweise haben wir am Flughafen München eine Vor-Ort-Anlage direkt auf dem Rollfeld, wo Restflüssigkeit aufgefangen und recycelt wird.» Clariant-Produkte kommen auch in Kunststoffen, Textilien, Farben und feuerfesten Beschichtungen zum Einsatz.

Gategroup CATERING



GATEGROUP 2011

Umsatz	2,7 Mrd. CHF [2010]
Luftfahrtsektor	Überwiegende Mehrheit
Mitarbeiter	22'616 [2010]
GATE	

Als führendes Luftverpflegungsunternehmen liefert Gategroup Bordmahlzeiten an mehrere der weltweit grössten Fluggesellschaften, namentlich American Airlines, Delta oder auch British Airways. Unter der ehemaligen Swissair-Tochter, die seit 2009 an der Börse kotiert ist, sind gegenwärtig etwa zehn Marken zusammengefasst. Sie bereiten jedes Jahr in 122 Flughafenküchen Mahlzeiten für 300 Mio.

Passagiere zu. Um die Lieferung der Bordverpflegung sicherzustellen, ist eine ganze Armee von Lastwagen auf den Rollfeldern unterwegs.

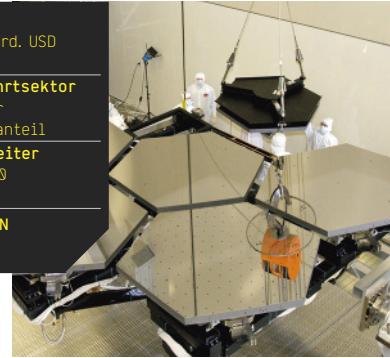
Für das Zürcher Unternehmen begann das Jahr mit der imageschädigenden Aufdeckung eines Betrugsfalls: Im Februar wurde bekannt, dass die geschäftsführende Direktorin für Nordeuropa über 20 Mio. Franken abgezweigt hatte. Daraufhin gab CEO Guy Dubois seinen Rücktritt wegen freundschaftlicher Verbindungen zwischen seiner Familie und derjenigen der beschuldigten Person bekannt. Seine Leistung wurde allerdings von den Investoren allseits gelobt. Dazu meint René Weber, Vontobel: «Trotz des Korruptionsskandals und des unerwarteten Abgangs des CEO sind die Aussichten des Unternehmens nach wie vor hervorragend. Gategroup wurde kürzlich rekapitalisiert und dürfte dieses Jahr nach Asien, einem wachstumsstarken Markt, expandieren. Mein Votum lautet deshalb: kaufen.»



ABB WETTERSONDEN

Der schweizerisch-schwedische Technologieriese ABB entwickelt Messgeräte für Wettersatelliten. Der 2009 lancierte japanische Satellit GOSAT, mit dem erstmals die Treibhausgase beobachtet werden sollen, ist mit einem ABB-Interferometer zur Messung des Kohlendioxids und des Methans in der Erdatmosphäre ausgestattet. Zudem wirkt der Konzern an der Entwicklung des

James Webb Space Telescope mit, das 2014 an die Stelle des Weltraumteleskops Hubble treten wird.



NASA/JSC/ENNETH GLEINS

Elma ELEKTRONIK

Die Firma mit Sitz in Wetzikon, Kanton Zürich, stellt Gehäuse für elektronische Systeme her, wie sie für Flugzeugkommunikationssysteme benötigt werden. «Wir sind auf High-End-Gehäuse spezialisiert, in denen die Elektronik speziell gekühlt und vor Ausseneinflüssen wie Vibratoren oder Feuchtigkeit

geschützt wird», erklärt Christian Schiess, Marketingdirektor bei Elma. Das Zürcher Unternehmen produziert auch Schalter für Flugzeugcockpits, Anschlusskarten (Backplanes), Speicherkarten sowie elektronische Komponenten und bietet Integrationsservices an.



Meggitt (Vibro-Meter)

VIBRATIONSENSOREN



Umsatz	1,16 Mrd. GBP (2010)
Luftfahrtsektor	42 Prozent (Zivil) 30,4 Prozent (Militär) (2010)
Mitarbeiter	9600 (2010)



Der britische Konzern Meggitt entwickelt im Freiburgischen Villars-sur-Glâne Vibrationsmessgeräte, die zur Überwachung von Motoren in Flugzeugen, Raketen oder von Turbinen im Energiesektor eingesetzt werden. In den Handel gebracht werden sie unter dem Namen Vibro-Meter nach dem prestigeträchtigen Schweizer Unternehmen, das 1998 von der Elektrowatt an Meggitt verkauft wurde. Sowohl Airbus- als auch Boeing-Flugzeuge und das Vulcain-Rakettentriebwerk einer Ariane 5 sind mit Beschleunigungsmessern und Überwachungssystemen von Vibro-Meter ausgestattet. 95 Prozent seiner Erträge erwirtschaftet der Konzern, der im Kanton Freiburg über 500 Personen beschäftigt, im Ausland. Etwa 90 Prozent der Sensoren werden an die zivile Luftfahrt geliefert, die restlichen 10 Prozent gehen an den militärischen Sektor. An seinen Produktionsstandorten stellt der Meggitt-Konzern auch verschiedene Systeme und Komponenten für die Luftfahrtindustrie her, z.B. Räder, Ventile, Treibstofftanks und Frostschutzsysteme.



Umsatz	126 Mio. CH (2010)
Verteidigungs-technik und Luftfahrt	33 Prozent (2010)
Mitarbeiter	711 (2010)



Umsatz	199,2 Mio. CHF (2010)
Luftfahrtsektor (Auftragsein-gänge)	29% (2010)
Mitarbeiter	739 (2010)



StarragHeckert

FRÄSEN

Walter Fust, Gründer der gleichnamigen Elektronik- und Elektrohaushaltkette, ist Mehrheitsaktionär des Unternehmens in Rorschach (SG). StarragHeckert ist auf Werkzeugmaschinen für das Fräsen von grossen Metallwerkstücken spezialisiert, die in den Bereichen Luftfahrt, Transport und Energieerzeugung benötigt werden. Diese bis zu 200 Tonnen schweren Maschinen dienen beispielsweise der Bearbeitung von Getrieben und Titanwerkstücken für Reaktorgehäuse oder -turbinen. Mit den entsprechenden Bauteilen werden Boeing- und Airbus-Flugzeuge, Bell-Helikopter und die Ariane-5-Trägerrakete ausgerüstet. Der St. Galler Konzern schloss 2010 bedeutend besser ab als die übrigen Anbieter von Werkzeugmaschinen. Die Branche ist stark zersplittert und leidet noch sehr unter den Folgen der Wirtschaftskrise. Mit dem Kauf des Genfer SIP 2006 und der Deutschen Dörries Scharmann Ende 2010 ist es dem Konzern gelungen, seine Position auf dem Weltmarkt auszubauen.





SWISS – DER EIDGENÖSSISCHE ÜBERFLIEGER

Die Schweizer Airline steht besser da als ihre Konkurrentinnen. Sie erfreut sich beneidenswerter Gesundheit, was sie weitgehend ihrer Zugehörigkeit zum deutschen Lufthansa-Konzern verdankt.

Jonathan Thalmann

«Ohne die Muttergesellschaft Lufthansa wäre die Swiss nicht da, wo sie heute ist. Zu einer Übernahme durch den deutschen Branchenriesen gab es keine Alternative.» Für den Luftfahrt-spezialisten Pierre Condom ist und bleibt die Fluglinie mit dem weissen Kreuz auf rotem Grund eine Ausnahmeherscheinung in einem Umfeld, in dem es den meisten Mitbewerbern deutlich weniger gut geht. Keine Selbstverständlichkeit, wenn man an das nationale Psychodrama denkt, das dieser Wiedergeburt vorausgegangen war.

«Swiss fliegt sehr oft bessere Ergebnisse ein als die Gesamt-Lufthansa (zu der auch Austrian Airlines, bmi und Brussels Airlines gehören; Anm. d. Red.). Das ist schon erstaunlich», meint der deutsche Branchenexperte Jens Flottau. Die Schweizer Fluggesellschaft, geboren wie ein Phönix aus der Asche der Swissair, erhebt sich mit ihren Leistungen tatsächlich regelmässig über die der grossen Schwestern und Konkurrentin und trägt

gleichzeitig nicht unerheblich zu deren Gewinnen bei.

So konnte die Swiss International Air Lines, wie sie mit vollem Namen heisst, im letzten Jahr mit einem Betriebsergebnis von 368 Mio. Franken aufwarten, mehr als doppelt so viel wie 2009 (146 Mio.), und das trotz isländischem Vulkanausbruch, teurem Franken und steigenden Treibstoffpreisen. Das ist ein Drittel des Gesamtbetriebsergebnisses der Muttergesellschaft, die das Unternehmen im März 2005 gekauft hatte.

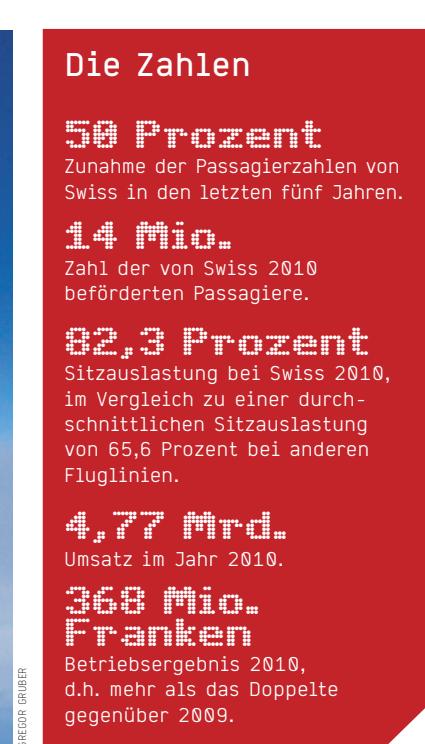
Die Airline mit Sitz in Zürich kann ausserdem auf eine Rekordsitzauslastung von 82,3 Prozent verweisen (gegen 80,1 Prozent im Jahr 2009), die beste Kennzahl seit ihrer Entstehung 2002, und sogar «der gesamten Schweizer Luftfahrtgeschichte», teilte der Sprecher der Swiss mit. Nach Zahlen des Internationalen Luftfahrtverbandes IATA liegt die Rentabilitätsschwelle, die viele Gesellschaften nicht einmal



erreichen, bei 62,4 Prozent. Die Mitglieder dieser Organisation, d.h. die Überwältigende Mehrheit der Fluglinien, erreichten im Durchschnitt eine Auslastung von nur 65,6 Prozent.

2010 schlug die Swiss auch ihre eigenen Passagierrekorde, indem sie mehr als 14 Mio. Reisende beförderte. Was erklärt diese ungewöhnliche Leistung? Ein vertretbarer Kostenaufwand und ein Binnenmarkt, der die Maschinen dank einer vergleichsweise soliden Konjunktur mit Fluggästen füllt, so die Analyse von Pierre Condom. Dazu kommen die zahlreichen multinationalen Unternehmen und internationalen Organisationen, die in der Schweiz ihren Sitz haben und die eine Menge lukrative Business-Reisende mit sich bringen.

Und dann natürlich die Synergien in der Lufthansa-Gruppe selbst, die Einsparungen von mehr als 200 Mio. Euro jährlich ermöglichen. «Die Gruppe sichert sich beispielsweise beim Einkauf von Kerosin durch Hedging ab», erklärt



Pierre Condom. «Das ist wie eine Wette, die sich aber oft genug lohnt. Ausserdem bekommen die grossen Konzerne beim Einkauf ihrer Flugzeuge erhebliche Mengenrabatte von rund 30 Prozent auf den Katalogpreis.» Und die Zentralisierung vieler Leistungen (Verwaltung, Ausbildung, Wartung) erlaubt ebenfalls erhebliche Einsparungen.

AGGRESSIVE KONKURRENZ

Der ach so blaue Swiss-Himmel ist

allerdings nicht ganz wolkenlos. Der Wettbewerb in der Luftfahrtbranche nimmt inzwischen fast selbstmörderische Ausmasse an. In Europa vor allem wegen der sehr aggressiven Billigflieger, aber auch, weil auf einigen Strecken die Hochgeschwindigkeitszüge den Fluglinien Marktanteile abgenommen haben. Und die Konkurrenz wächst auch für Langstreckenflüge, wo vor allem die Airlines aus dem Arabischen Golf unschlagbar günstige Preise anbieten. Die Auswei-

tung des Angebots gerade dieser Transporteure ab Flughafen Genf diesen Sommer wird hier den Druck vor allem auf Flüge nach Asien deutlich erhöhen. Schliesslich bereitet der Höhenflug des Treibstoffs Kerosin den Betreibern schlaflose Nächte. «Die Fluglinien sind die Milchkuh der Erdölproduzenten. Die bekommen von uns Milliardenbeträge», klagte kürzlich Giovanni Bisignani, scheidender Generaldirektor der IATA.

Trotz dieses unsicheren Umfelds setzt Swiss klar auf Wachstum. Ab dem kommenden Jahr wird die Flotte von 90 Flugzeugen um fünf Maschinen des Modells Airbus A330-00, zwei A320 und zwei A321 vergrössert. Das Angebot wird also wachsen. Ab 2014 will man ausserdem die gesamte Regionalflotte Avro RJ durch dreissig als besonders umweltfreundlich und geräuscharm qualifizierte Flugzeuge ersetzen: die CSeries von Bombardier. ▲

LHA,FF

Uneinheitliche Bewertung der Lufthansa-Aktie

Freundlich gesagt kommen die Analysten zu recht unterschiedlichen Lesarten, was die Entwicklung der Lufthansa-Aktie angeht. Zwar wird das Papier mehrheitlich zum Kauf empfohlen (65 Prozent laut Bloomberg-Konsens), doch die Argumente der Skeptiker sind nicht von der Hand zu weisen. So sollte der deutsche Beförderer dieses Jahr zwar eine höhere Marge erwirtschaften als seine Konkurrenten Air France-KLM oder IAG (entstanden aus der Fusion

von British Airways mit Iberia), doch für David Fintzen, Analyst bei Barclays Capital, hat die Aktie ihren Höchstwert erreicht. Die Gewinnaussichten für 2012 und 2013 rechtfertigen keine weiteren Kurszuwächse, argumentiert er. Oddo teilt diese Auffassung. Barclays weist zudem auf Unwägbarkeiten in Zusammenhang mit der Entwicklung des Kerosinpreises hin. Beide Banken empfehlen dennoch, die Aktie zu halten.



«Der Flughafen wird bis 2025 an Kapazitätsgrenzen stossen»

Der CEO der Flughafen Zürich AG, Thomas Kern, rechnet in diesem Jahr mit einer Ertragssteigerung von 10 bis 15 Prozent. «Swissquote Magazine» hat mit ihm über zukünftige Herausforderungen gesprochen.

Sylvain Menétrey

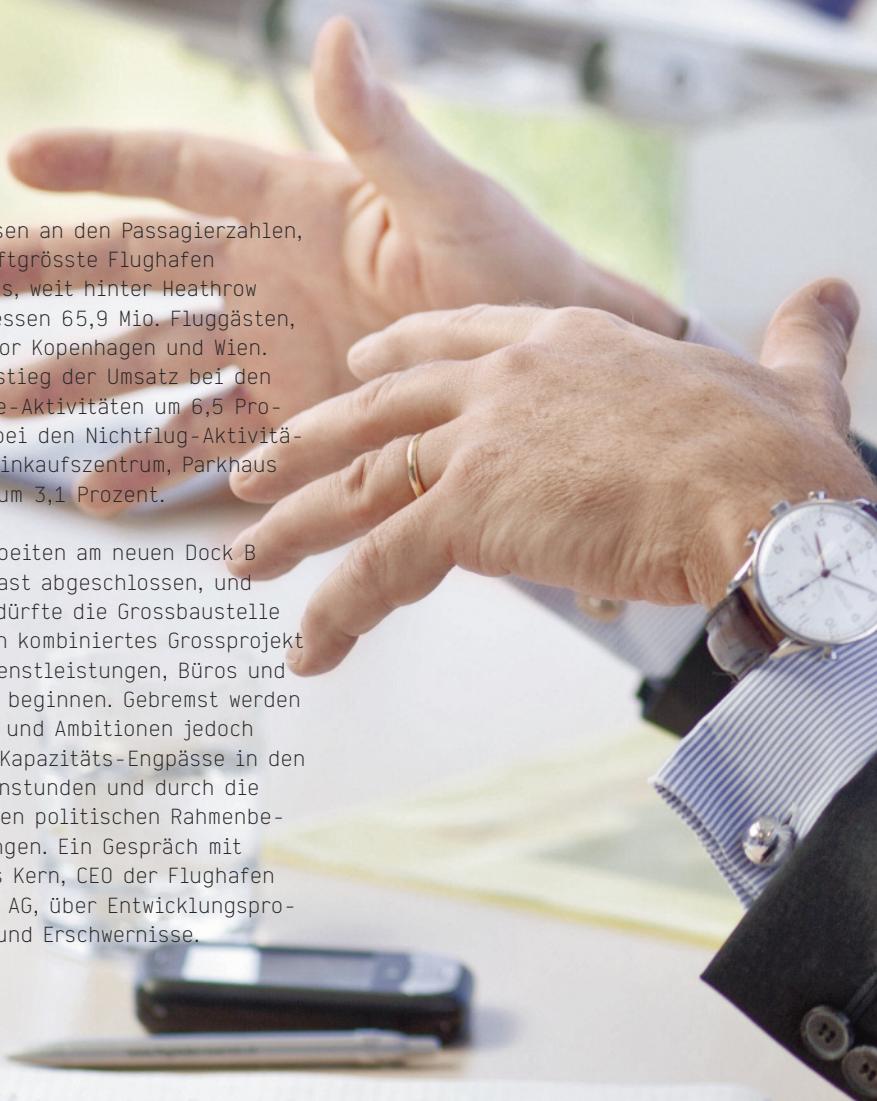
Fotos: Marc Wetli

Die Büros der Flughafen Zürich AG, die den Flughafen Zürich betreibt, sind zwar nur einen Steinwurf von den Landebahnen entfernt, aber dennoch von der Natur umgeben. Folglich wirken die vorbeikommenden Wanderer mit ihren Stöcken und Trekking-schuhen hier keineswegs exotisch. Vom Glasgebäude aus blickt man ins Grüne und kann gleichzeitig den Betrieb auf den Pisten und Rollwegen beobachten. In dieser friedlichen Umgebung wähnt sich der Betrachter beinahe in einem Vogelreservat und nicht an einem Flughafen.

Dennoch herrscht hier Hochbetrieb. Im erfreulichen Geschäftsjahr 2010 erreichte das Passagieraufkommen wieder die Spitzenwerte von vor zehn Jahren, also vor dem Konkurs der SAir-Group. Der Flughafen Zürich ist,

gemessen an den Passagierzahlen, der elftgrösste Flughafen Europas, weit hinter Heathrow und dessen 65,9 Mio. Fluggästen, aber vor Kopenhagen und Wien. 2010 stieg der Umsatz bei den Airline-Aktivitäten um 6,5 Prozent, bei den Nichtflug-Aktivitäten (Einkaufszentrum, Parkhaus usw.) um 3,1 Prozent.

Die Arbeiten am neuen Dock B sind fast abgeschlossen, und 2013 dürfte die Grossbaustelle für ein kombiniertes Grossprojekt mit Dienstleistungen, Büros und Hotels beginnen. Gebremst werden Erfolg und Ambitionen jedoch durch Kapazitäts-Engpässe in den Spitzensstunden und durch die strengen politischen Rahmenbedingungen. Ein Gespräch mit Thomas Kern, CEO der Flughafen Zürich AG, über Entwicklungsprojekte und Erschwerisse.





Thomas Kern – ein Zürcher, wie er im Buche steht

Vor seiner Wahl in den Verwaltungsrat des Flughafens Zürich 2006 und der Übernahme des Chefpostens als Nachfolger von Josef Felder 2008 machte der Zürcher Thomas Kern (1953) lange Zeit Karriere im Einzelhandelskonzern Globus. Ab 1984 war er zuständig für die Entwicklung des Möbelhauses Interio, einer Tochter von Globus. In der Folge hatte er verschiedene Leitungsposten im Konzern inne und wurde 2002 schliesslich dessen CEO. Als Konzernchef setzte er sich für die finanzielle Sanierung des Konzerns ein und trennte sich dafür auch von defizitären Tochtergesellschaften wie ABM. Er ist lic. iur. der Universität Zürich und Inhaber eines MBA des Insead Fontainebleau/Frankreich.

SWISSQUOTE MAGAZINE ▶ 2010
haben Sie sehr gute Ergebnisse erzielt, die zu einem grossen Teil der Fluggesellschaft Swiss zu verdanken waren. Befürchten Sie eine zu grosse Abhängigkeit von Swiss?

THOMAS KERN ▶ Wir sehen dies nicht als Abhängigkeit, sondern als Partnerschaft. Swiss ist unser wichtigster Partner, und wir sind stolz darauf, denn Swiss gilt als die europaweit beste Fluggesellschaft. Der Flughafen Zürich hat seinerseits mehrere Preise gewonnen, auch als bester Flughafen Europas. Das sind gute Voraussetzungen für eine erfolgreiche Systempartnerschaft mit der Swiss.

«Unser Wachstum ist hauptsächlich der inländischen Nachfrage zuzuschreiben.»

Wie das Beispiel von Swissair zeigt, sind Auszeichnungen keine Garantie gegen ein Debakel ...
Selbstverständlich nicht, aber wir sind sehr aktiv im Bereich der Akquisition und versuchen, neue Fluggesellschaften als Kunden zu gewinnen, die neue Verbindungen ab Zürich anbieten. Beispielsweise wird Hainan Air Zürich bald mit Beijing verbinden. Aktuell fliegen rund 70 Airlines den grössten Flughafen der Schweiz an. Die Abhängigkeit von Swiss ist kleiner, als das bei der SAirGroup der Fall war. Ihr gehörten zahlreiche flugnahe Betriebe wie beispielsweise die Abfertigungsgesellschaft Swissport an, die für den Betrieb am Flughafen Zürich wichtig sind. Die Situation präsentiert sich heute anders als vor zehn Jahren. Swiss ist grundsätzlich anders aufgestellt, und wir sind gegenseitig eine Systempartner-schaft eingegangen.

Die Anzahl Lokalpassagiere nimmt immer mehr zu, und gleichzeitig geht das Transferpassagievolumen zurück.

Bedeutet dies, dass der Flughafen zunehmend isoliert ist und am europäischen Himmel an Bedeutung verliert?

Nein. Trotz der vorübergehenden Beeinträchtigung des Betriebs wegen der Aschewolke im vergangenen April nahmen die Passagierzahlen 2010 um 4,3 Prozent zu. Ein Vergleich zwischen den Zahlen für 2010 und den ersten Monaten 2011 ist wegen des Ausbruchs des Vulkans Eyjafjallajökull deshalb nur bedingt möglich. Ohne Einfluss der mehrtägigen Flugausfälle beträgt die Zunahme der Passagierzahlen rund 6 Prozent.

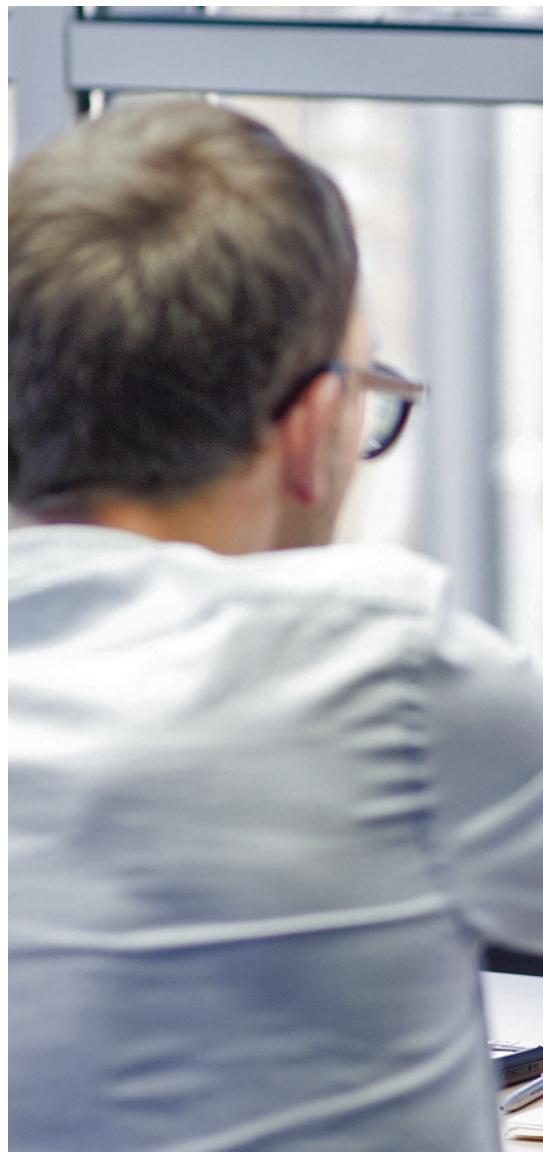
Wie Sie richtig gesagt haben, ist dieses Wachstum hauptsächlich der inländischen Nachfrage zuzuschreiben. Das ist Ausdruck für die gute wirtschaftliche Verfassung der Schweiz und der Region. Der Rückgang bei den Umsteigepassagieren ist unter anderem ein Indiz dafür, dass die Auslastung der Swiss-Flugzeuge mit dem lokalen Markt so gross ist, dass nur noch wenig Transferpassagiere in den Maschinen Platz haben.

Ihre Prognose für 2011?

Wir rechnen mit einem Anstieg des Passagieraufkommens von 3 bis 4 Prozent und mit einer Gewinnsteigerung von 10 bis 15 Prozent, vorausgesetzt, es passiert nichts Unvorhergesehenes mehr.

Durch diese zunehmenden Passagierzahlen, die über das Rekordjahr 2000 hinausklettert, wird das Dock B aktueller denn je. Wann wird es in Betrieb genommen? Welchen Zweck wird es erfüllen?

Das Dock B wird Ende 2011 eröffnet. Gegenwärtig werden Flüge innerhalb des Schengenraumes mehrheitlich im Dock A oder auf



offenen Standplätzen abgefertigt, während im Dock E überwiegend Langstreckenverbindungen von und nach Non-Schengen-Ländern abfliegen. In den Spitzenzeiten morgens und abends wird es im Dock E sehr eng. Hier wird das Dock B sicherlich eine Entlastung bringen. Es ist für die Abfertigung von Flügen in- und ausserhalb des Schengenraums konzipiert und kann flexibel genutzt werden. Bisher musste man zum Umsteigen von einem Schengen- auf einen Nicht-Schengen-Flug das Dock wechseln.



Auf welcher Basis legen Sie die Gebühren fest, die in Zürich fast zwei Drittel höher sind als etwa in Genf oder Basel? Um unser Gebührenmodell besser zu verstehen, sei zunächst daran erinnert, dass die Flughafen Zürich AG Konzessionärin des Bundes ist. Die Betriebskonzession ist uns für 50 Jahre erteilt worden und läuft bis ins Jahr 2051. Sie bringt Rechte und Pflichten mit sich. Wir sind verpflichtet, einen Flughafen für den interkontinentalen Verkehr nach den Normen und Bestimmungen der ziv

len Luftfahrt zu betreiben. Wir sind berechtigt, Kosten für Infrastrukturen, die für den Flugbetrieb nötig sind, über Gebühren zu refinanzieren. Berechnungsgrundlage für diese Gebühren sind die Kosten und die Investitionen des Flughafens. Die entsprechenden Beträge müssen wir rechtfertigen und dem BAZL zur Genehmigung vorlegen. Eine Erhöhung der Flughafentaxen wird entweder durch neue internationale Sicherheitsanforderungen oder durch teure Investitionen ausgelöst, wie im Fall der fünften

Fakten und Zahlen

862

Umsatz in Mio. Franken

139

Nettогewinn in Mio. Franken

22,9

Passagiere in Millionen

278'765

Flüge (im Jahr 2010)

1543

Beschäftigte

Bauetappe, die mit zwei Milliarden zu Buche schlug. Dieser Aufwand wird über einen längeren Zeithorizont berechnet und aufgeteilt. Das erklärt, weshalb die Taxen in Zürich höher sind als in Genf, wo in den letzten Jahren keine grösseren Investitionen getätigt wurden. Zürich ist ausserdem ein Umsteigeflughafen. Die so genannten «Total Turnaround-Kosten», also diejenigen Kosten, welche eine Fluggesellschaft insgesamt für eine Landung und einen Start an einem Flughafen entrichten muss, sind entscheidend, nicht die einzelnen Gebühren. Und hier liegt Zürich im europäischen Mittelfeld.

Easyjet empfand die Flughafengebühren als überhöht und hatte dem Zürcher Flughafen 2003 sogar vorübergehend den Rücken gekehrt. Wie kommt es, dass die Fluggesellschaft doch wieder in Zürich startet? Sind Sie ihr entgegengekommen?

Nein. Unsere Strategie ist unverändert geblieben. Wir haben nur ein Preis- und Qualitätssystem. Easyjet kam zurück, weil der lokale Markt trotz vermeintlich hoher Flughagentaxen ein grosses Potenzial aufweist. Die Fluggesellschaft erkannte das Marktpotenzial des grössten Schweizer Flughafens und nahm Zürich wieder in ihr Flugnetz auf.

Das Verhältnis Fluggeschäft zu Nicht-Fluggeschäft liegt bei 60:40 Prozent. Sind Sie damit zufrieden?

Ja. 60 Prozent sind meines Erachtens ein gesunder Anteil. Er zeigt, dass wir in erster Linie ein Flughafen mit einer bedeutenden Geschäftstätigkeit im Nicht-Flugbereich sind, nicht umgekehrt. Da die Margen im Flugbetrieb seit jeher tief sind, sind die 40 Prozent Nicht-Fluggeschäft für den wirtschaftlichen Erfolg des Flughafens unabdingbar. Das Verhältnis ist für Flughäfen dieser Grösse nicht ungewöhnlich.

Wie entstehen Ihre Einnahmen aus dem Retail- und Gastronomiegeschäft?

Wir sind die Vermieter. Wir vergeben Flächen und sind verantwortlich für die Branchen- und Sortimentsvielfalt. Wir verlangen von unseren Retail- und Gastromietern umsatzabhängige Mieten.

Die Flugverbote über Deutschland führen zweifellos zu betrieblichen Schwierigkeiten.

Entstehen für den Flughafen dadurch auch Einnahmensverluste?

Das lässt sich so nicht sagen. Selbstverständlich verkomplizieren und verteuren diese Verbote den Betrieb, denn wir dürfen morgens und abends nicht über Deutschland fliegen, obwohl es sich hier rein topographisch gesehen um die natürliche Anflug-

route handelt. Morgens und abends müssen die Flugbewegungen seit Jahren über dicht besiedelte Gebiete in der Schweiz geführt werden. Dies hat politische, aber auch finanzielle Konsequenzen, denn wir müssen in den besonders lärm betroffenen Gebieten Schallschutzaanbrüchen anbringen, die sich unmittelbar auf die Jahresrechnung des Flughafens auswirken.

Wieviel werden diese Schutzmaßnahmen kosten?

Ausgaben für Schallschutz und formelle Enteignungsentschädigungen werden über den Fluglärmfonds finanziert. Dieser wird über einen Lärmzuschlag von fünf Franken pro abfliegenden Passagier sowie über lärmabhängige Landegebühren gespeist. Mit



Das Megaprojekt The Circle des Zürcher Flughafens wird auf insgesamt 200.000 m² Dienstleister, Geschäfte und Hotels vereinen. Die Arbeiten sollen 2013 beginnen.

diesem «Lärmfünfliber» und den andern «Lärm»-Einnahmen werden die schätzungsweise 240 Mio. Franken für die Lärmschutzmassnahmen finanziert. Bisher haben wir 130 Mio. Franken für das Schallschutzprogramm ausgegeben. Der grösste Teil entfällt auf Schallschutzfenster.

Sie haben die baldige Inbetriebnahme eines satellitengestützten Anflugsystems angekündigt. Wird damit der «gekröpfte Nordanflug», für den das BAZL Ihnen die Genehmigung aus Sicherheitsgründen verweigert hatte, möglich?

Seit dem 1. März 2011 läuft ein Testbetrieb mit einem satellitengestützten Anflugverfahren auf die Piste 14. Test deshalb, weil derzeit erst wenige Flugzeuge mit

dem nötigen technischen System ausgerüstet sind. Die GPS-Technologie soll künftig flexiblere Anflugwege, auch Kurven, ermöglichen.

Ab wann wird diese Technologie einsatzfähig sein?

Zum jetzigen Zeitpunkt können keine genauen Aussagen dazu getroffen werden. Fakt ist aber, dass die Einführung solcher neuen Technologien mehrere Jahre in Anspruch nimmt.

Wieviele zusätzliche Flüge kann der Flughafen unter Berücksichtigung der gegenwärtigen Anflugbeschränkungen abwickeln? Morgens, über Mittag und abends ist der Flughafen stark ausgelastet. Am Nachmittag hingegen herrscht etwas weniger Betrieb. Es ist wichtig, zwischen der Kapazität während der Stosszeiten und der Gesamtkapazität zu unterscheiden. Theoretisch könnte der Flughafen bis zu 350'000 Flugbewegungen bewältigen. Unter Berücksichtigung des prognostizierten Nachfragewachstums gehen wir davon aus, dass der Flughafen etwa zwischen 2020 und 2025 an Kapazitätsgrenzen stossen wird. Nur mit einer Parallelpiste könnte die Kapazität langfristig erhöht werden. Eine solche Piste ist aber in der derzeitigen Entwicklungsplanung nicht mehr vorgesehen.

Die Initiative gegen jegliche Neu- und Ausbauten von Pisten in Kloten, die im Herbst vor das Zürcher Stimmvolk kommt, wird also entscheidend sein. Ja! Der Sachplan Infrastruktur Luftfahrt, kurz SIL, der den Entwicklungsrahmen des Flughafens Zürich für die kommenden 20 Jahre festlegt, befindet sich in der Schlussphase. Wenn die Zürcher Stimmbevölkerung ein Ja zur Initiative einlegt, kann sich der Flughafen nicht mehr weiterentwickeln. Das wäre ein schlechtes Signal an den Bund und an unsere deutschen

Nachbarn. Der Status Quo würde damit praktisch zementiert.

Wie schätzen Sie Ihre Chancen ein?

Es wird nicht einfach. Es muss uns gelingen, die Stimmbürgerinnen und Stimmbürger von der grossen wirtschaftlichen Bedeutung des Flughafens Zürich zu überzeugen. Die Initiative ist unnötig, weil das Volk schon heute das letzte Wort bei Pistenausbauten hat.

Wie weit sind Sie mit dem Entwicklungsprojekt «The Circle», diesem riesigen Immobilienkomplex, in dem auf 200'000 m² Büros, Dienstleistungsunternehmen und Hotels Platz finden sollen?

Wir arbeiten mit Hochdruck am Baugesuch. Mit den Baubewilligungen rechnen wir für 2012, und der Spatenstich dürfte voraussichtlich im Jahr 2013 erfolgen. Die erste Etappe könnte 2016 oder 2017 eröffnet werden.

Haben Sie schon Mieter gefunden?

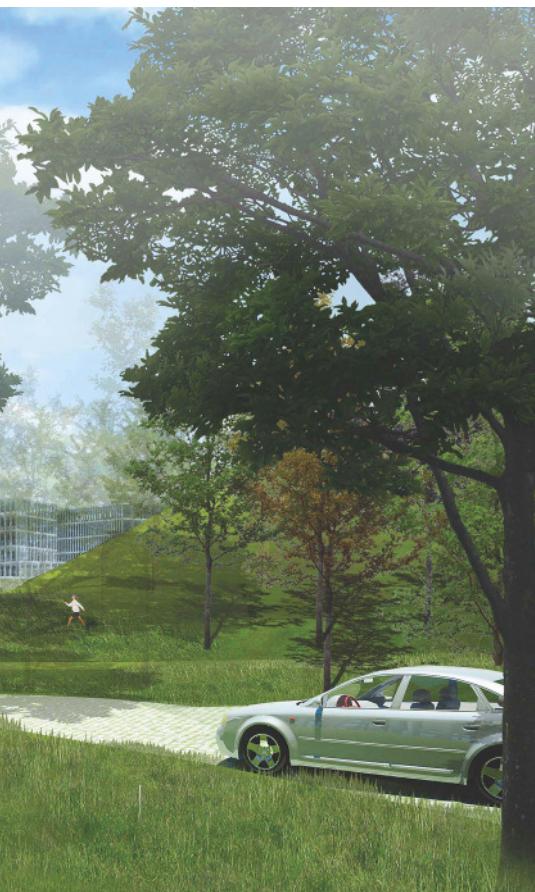
Wir realisieren das Projekt nur, wenn gewisse Bedingungen erfüllt sind. Eine davon ist, dass wir ein Minimum an Mietverträgen in der Hand haben. Für genauere Aussagen ist es noch zu früh, aber die Gespräche mit einigen Mietinteressenten sind schon fortgeschritten.

Wie werden Sie das Projekt finanzieren?

Auch die Finanzierungsfrage wird derzeit intensiv bearbeitet. Wir werden voraussichtlich das Land und einen Teil des Kapitals einbringen, einen strategischen Finanzpartner an Bord nehmen und zudem Fremdkapital beschaffen.

Was erhoffen Sie sich von diesem Projekt?

Früher waren Flughäfen Drehscheiben für den Flugverkehr, mehr nicht. Heutzutage sind sie auch



als Geschäftszentren attraktiv geworden. Überall auf der Welt bieten Flughäfen jetzt auch Einrichtungen für verschiedenste Dienstleistungen an, wie etwa Bildungsinstitute, Gesundheits- und Konferenzzentren. Dabei handelt es sich um eine natürliche Entwicklung von der reinen Verkehrsdrehscheibe zum Geschäftszentrum und hin zum Dienstleistungsstandort.

Ist «The Circle» ausschliesslich für Reisende gedacht, oder sprechen Sie eine breitere Nutzerschicht an? Dieses Projekt ist sowohl für internationale Kunden konzipiert,

die in Zürich Zwischenhalt machen, als auch für die Anwohner der Flughafenregion und die Flughafenangestellten.

«Wir nutzen unsere Chancen bei der Privatisierung von Flughäfen im Ausland.»

Nebst der Entwicklung des eigenen Standortes führt der Flughafen Zürich seit etwa zehn Jahren auch Projekte im Ausland durch. Beispielsweise

waren Sie am Bau des internationalen Flughafens von Bangalore, Indien, beteiligt und sind dort als Flughafenbetreiberin tätig. Weshalb verkauften Sie 2009 Ihre Anteile an diesem Flughafen?

Wir haben unseren Anteil aus strategischen Überlegungen von 17 Prozent auf 5 Prozent reduziert, sind immer noch Betreiberin des Flughafens und besetzen einen Sitz im Verwaltungsrat der Flughafengesellschaft. Mit dem Verkauf ist es uns gelungen, einen wichtigen indischen Partner anzubinden, der unter anderem Besitzer des Flughafens von Mumbai ist. In Zukunft erhoffen wir uns dadurch eine noch bessere Positionierung im indischen Markt.

Heisst das, Sie wollen Ihre Tätigkeit im Ausland ausbauen?

Ja. Hier in Zürich verfügen wir über Know-how und Erfahrung im Betrieb eines Flughafens und im Nicht-Fluggeschäft, den beiden Grundpfeilern unserer Tätigkeit. Es macht Sinn, dieses Know-how zu exportieren. Neben Indien sind wir auch in Lateinamerika aktiv. Aktuell sind wir an Projekten in Osteuropa, auf Kreta, in Zagreb und in Gdansk interessiert. Wir nutzen unsere Chancen bei der Privatisierung von Flughäfen im Ausland.

Welchen Umsatzanteil machen die Auslandsbeteiligungen der Flughafen Zürich AG aus?

Das Auslandsgeschäft fällt bei unserer Bilanz zur Zeit kaum ins Gewicht. Es ist aber aus kultureller Sicht wichtig, denn unsere Mitarbeitenden haben dadurch auch die Chance, im Ausland zu arbeiten. Dadurch entsteht ein Austausch im Bereich der Kompetenzen und der Kulturen. Mittelfristig rechnen wir damit, dass die Auslasttätigkeit einen spürbaren Anteil unserer Erträge ausmacht. ▲ FHN

Das sagt der Analyst

Ein Privatunternehmen mit Aufgaben des Service Public

Mit Pflichten und Aufgaben, die zum Teil in die Nähe des Service Public gehören, und mit dem Kanton Zürich als grösstem Aktionär (33 1/3 Prozent) ist die Flughafen Zürich AG unter den börsennotierten Unternehmen bis heute ein Sonderfall. Das bestätigt Analyst Jean-Philippe Bertschy von der Bank Vontobel. «Das ist in der Tat eine spezielle Situation. Manche Entscheidungen sind eher politisch als betriebswirtschaftlich begründet. So war beispielsweise die bevorstehende Eröffnung von Duty-Free-Geschäften in der Ankunftshalle von einer Entscheidung auf Bundesebene abhängig.»

Dennoch entwickelt sich der Flughafen positiv, besonders was die Passagierzahlen angeht. «Von dem sehr starken Zuwachs im Binnenverkehr wurden alle überrascht. Swiss trägt mit ihrem hervorragenden Produkt dazu entscheidend bei. Ich kann mir nicht vorstellen, dass die Lufthansa, die mit Frankfurt, München und Zürich drei Hubs betreibt, ihre Strategie ändert und Zürich vernachlässigt. Mit einer solchen Politik würde es sich der Konzern mit einem Teil der Kunden vor Ort verscherzen, und das sind gutschätzige Business-Kunden.» So gesehen scheint

sich der Flughafen Genf mit seiner auf Easyjet konzentrierten Strategie in einem weniger stabilen Umfeld zu bewegen, denn die Billig-Airline ist im Hinblick auf die Öffnung und Schliessung von Flugstrecken doch einiges sprunghafter.

Der einzige, vorübergehende Nachteil in Zürich sind die Umbauarbeiten zur Zentralisierung der Sicherheitskontrollen, die die Geschäftstätigkeit von Läden und Restaurants derzeit einschränken. «Es ist mit einem Rückgang der Umsätze um 7 bis 8 Prozent zu rechnen, aber langfristig wird sich der Umbau auszahlen, denn dann werden die Reisenden mehr Zeit haben, durch den Shoppingbereich zu bummeln.» Vielversprechend ist auch das Projekt «The Circle» am Fusse des Butzenbüelhügels hinter dem Flughafen. «Hier warten wir noch auf Informationen, denn das Projekt befindet sich noch in einer Studien- und Entwicklungsphase; aber mit Sicherheit ist hier eine sehr hochwertige Attraktion zu erwarten», meint der Analyst. Es stellt sich allerdings die Frage, ob nicht ein Immobilienunternehmen für die Realisierung eines solchen Vorhabens besser geeignet wäre.



Der Raumfahrt-tourismus steht am Start

Reisen in den Weltraum sind keineswegs mehr ein blosses Science-Fiction-Szenario. In den nächsten Jahrzehnten dürften sie zu einem der rentabelsten Märkte werden.

Arielle Vincent



NASA

Laut diverser Umfragen, die vor allen in den Vereinigten Staaten, in Deutschland und Japan während der 90er-Jahre durchgeführt wurden, sollen mehrere Dutzend Millionen Menschen willens sein, einen Weltraumflug zu unternehmen, sofern dieser hinreichend sicher, zuverlässig und komfortabel ist sowie zu einem nicht allzu hohen Preis angeboten wird. Sie wären offenbar durchaus bereit, dafür einen Betrag in der Höhe von drei Monatslöhnen zu investieren und gewisse Risiken auf sich zu nehmen, um dafür unseren Planeten einmal aus dem Weltraum betrachten zu dürfen.

Bereits seit drei Jahrzehnten beschäftigen sich Wissenschaftler, Geschäftsleute, Unternehmer und Regierungen mit der Möglichkeit eines neuen revolutionären Wirtschaftszweigs – dem Weltraumtourismus. Heute könnte diese neue Form des Reisens und des Freizeitvergnügens tatsächlich in die Wirklichkeit umgesetzt werden. Die Kühnsten Pioniere in diesem Bereich – der Gründer und Chef des Virgin-Group-Konglomerats Sir Richard Branson sowie der Gründer von Amazon.com und Blue Origin, Jeff Bezos – sind dabei von einer einfachen Feststellung ausgegangen: Mehr als 10 Mio. Menschen, die eine Milliarde Dollar Einkünfte generieren, besuchen jedes Jahr ein Raumfahrtmuseum oder einen Weltraumbahnhof für Raketen und Raumschiffe. Das Interesse der Öffentlichkeit an allem, was mit dem Weltraum und seiner Erforschung zu tun hat, scheint also offensichtlich.

Gegenwärtig denken mehrere Dutzend global tätige Unternehmen darüber nach, wie man Touristen über die berühmte Kármán-Linie hinaus befördert, die in 100 Kilometern Höhe als gedachte Grenze zwischen der Erdatmosphäre und dem Beginn des Weltraums gilt. In den nächsten Jahren werden einige Unternehmen wie Virgin Galactic

mit Bodenstationen in New Mexico und Kalifornien die ersten Weltraumtouristen zu kurzen Flügen mitnehmen. Bigelow Aerospace, Escalibur Almaz oder die Space Island Project Group untersuchen sogar die Möglichkeit, einen mehrtägigen Aufenthalt im Raum zu organisieren und dort Hotels, Unterhaltung und alle notwendigen Einrichtungen für ebenso ungewöhnliche wie angenehme Ferien zu schaffen. Die Space Island Group beispielsweise plant, bis zum Jahr 2020 rund 20'000 Personen auf einer ihrer Weltrauminseln zu empfangen und diese Zahl jedes Jahrzehnt zu verdoppeln. Andere Unternehmen wie Space Adventures planen Mondumkreisungen zum Preis von 100 Mio. Dollar pro Passagier.

«Ich bin überzeugt, dass Weltraumreisen bis in 20, 30 Jahren etwas völlig Normales sein werden», erklärte kürzlich Christine Anderson, geschäftsführende Direktorin von Spaceport America, dem futuristischen Aerospace in der Wüste von New Mexico, wo schon bald die Raumschiffe von Virgin Galactic starten sollen.

DIE NASA ALS SPONSOR

Science-Fiction? Heute nicht mehr. Die Nasa hat bereits im Rahmen ihres Programms Commercial Crew Development mehrere Space Act Agreements geschlossen. In diesen Verträgen ist die Zusammenarbeit mit verschiedenen Privatunternehmen für die Entwicklung des Weltraumtransports von Menschen, Material und Waren definiert. Denn wer in der Lage ist, Touristen über den blauen Planeten hinaus zu befördern, kann auch den Transport von Astronauten in die Weltraumstationen sicherstellen, damit diese von dort aus weitere Experimente und Arbeiten durchführen können.

Für die Nasa hat die Möglichkeit, Weltraumreisen von Wissenschaftlern und Ingenieuren an Privatunternehmen zu delegieren –

fachsprachlich Commercial Orbital Transportation Systems (COTS) genannt – nicht nur den Vorteil enormer Einsparungen. Sie sieht darin auch eine Lösung für die kürzlich erfolgte «Pensionierung» der Raumschiffe Discovery, Atlantis, Endeavour und Enterprise, die schon bald in Raumfahrtmuseen in Virginia, Kalifornien, Washington D.C. und Florida zu sehen sein werden.

Die Raumfahrtbehörde hat deshalb vor Kurzem vier führenden Unternehmen folgende Summen zur Verfügung gestellt (in Dollar): 22 Mio. für Blue Origin (Kent, Bundesstaat Washington), 80 Mio. für die Sierra Nevada Corporation in Louisville (Colorado), 75 Mio. für die Space Exploration Technologies in Hawthorne (Kalifornien) und 92,3 Mio. für Boeing (Texas). «Das nächste US-Raumschiff, das Astronauten in den Weltraum trägt, wird ein kommerzielles Raumschiff sein», erklärte kürzlich Ed Mango, Leiter der Commercial Crew (CCDev2), deren Programm darauf abzielt, die Transportkapazitäten kommerzieller Weltraumteams rasch zu steigern und so den Rückstand der USA in diesem Bereich wettzumachen.

SINKENDE PREISE

Denn der erste Tourist im Weltraum, der Milliardär Dennis Tito, ist zwar Amerikaner, die internationale Weltraumstation erreichte er am 28. April 2001 für einen siebtägigen Besuch jedoch an Bord eines russischen Sojus-Raumschiffs. Auch die anderen bisherigen fünf Weltraumtouristen nutzten dieses Beförderungsmittel, und zwar gegen einen Scheck von 20 Mio. Dollar pro Nase. Diese kolossalen Summen stärken zwar die Argumente der Gegner dieser aufkeimenden Reiseindustrie, dass es sich dabei nur um einen Spleen für Superreiche handle, ein Abenteuer, das gezwungenermassen einem äußerst kleinen Kreis



NEUERKIRCH - 2009 - 2011 VIRGIN GALACTIC - ALL RIGHTS RESERVED



011, NEW MEXICO SPACEPORT AUTHORITY

Oben: das von Virgin Galactic entwickelte suborbitale Raumflugzeug Spaceship 2. Unten links: Sir Richard Branson bei der Vorstellung des Flugzeugs. Unten rechts: Virgin Galactics Weltraumhafen Spaceport America, der am 22.10.2010 eingeweiht wurde und über eine 3048 Meter lange Start- und Landebahn für den Weltraumtourismus verfügt.

vorbehalten bleibe. Doch in den nächsten Jahren soll der Preis für einen Retourflug in den unteren Weltraum, den sogenannten Low Space Orbit (LEO, zwischen 160 und 2000 Kilometer von der Erdoberfläche entfernt), beträchtlich reduziert werden und zunächst auf 50'000, später auf 20'000 Dollar pro Passagier sinken.

So weit sind wir allerdings noch nicht. Virgin Galactic, das wahrscheinlich erste Unternehmen, das Normalsterblichen eine Weltraumreise anbieten kann, berechnet den künftigen Ausflug (das Datum der ersten Reise wird immer wieder hi-

ausgeschoben, zurzeit auf 2012) immerhin mit stolzen 200'000 Dollar. Im Preis inbegriffen sind eine Schnellschulung von zwei Tagen und ein Flug von 150 Minuten an Bord eines Raumschiffs für sechs Passagiere von 18,3 meter Länge und 2,3 meter Durchmesser, das mit grossen seitlichen und vertikalen Bullaugen ausgestattet ist. Dieses SpaceShipTwo wird mit einem Trägerflugzeug in rund 15'000 meter Höhe befördert und dort im Horizontalflug auf eine Geschwindigkeit von Mach 3 beschleunigt. Anschliessend werden die Passagiere ihre Sicherheitsgurten ablegen und die Erfahrung der

Schwerelosigkeit machen können. Laut George Whitesides, dem CEO von Virgin Galactic, sollen bereits 400 Personen ihren Platz im SpaceShipTwo gebucht und eine Anzahlung von 20'000 Dollar geleistet haben. Wie viele Flüge wöchentlich stattfinden sollen, ist noch nicht bekannt, Virgin stellt jedoch zurzeit Personal ein. In einer kürzlich erschienenen Anzeige sucht die Gesellschaft drei qualifizierte iloten/Astronauten, die «vorzugsweise Raumflug erfahrung haben».



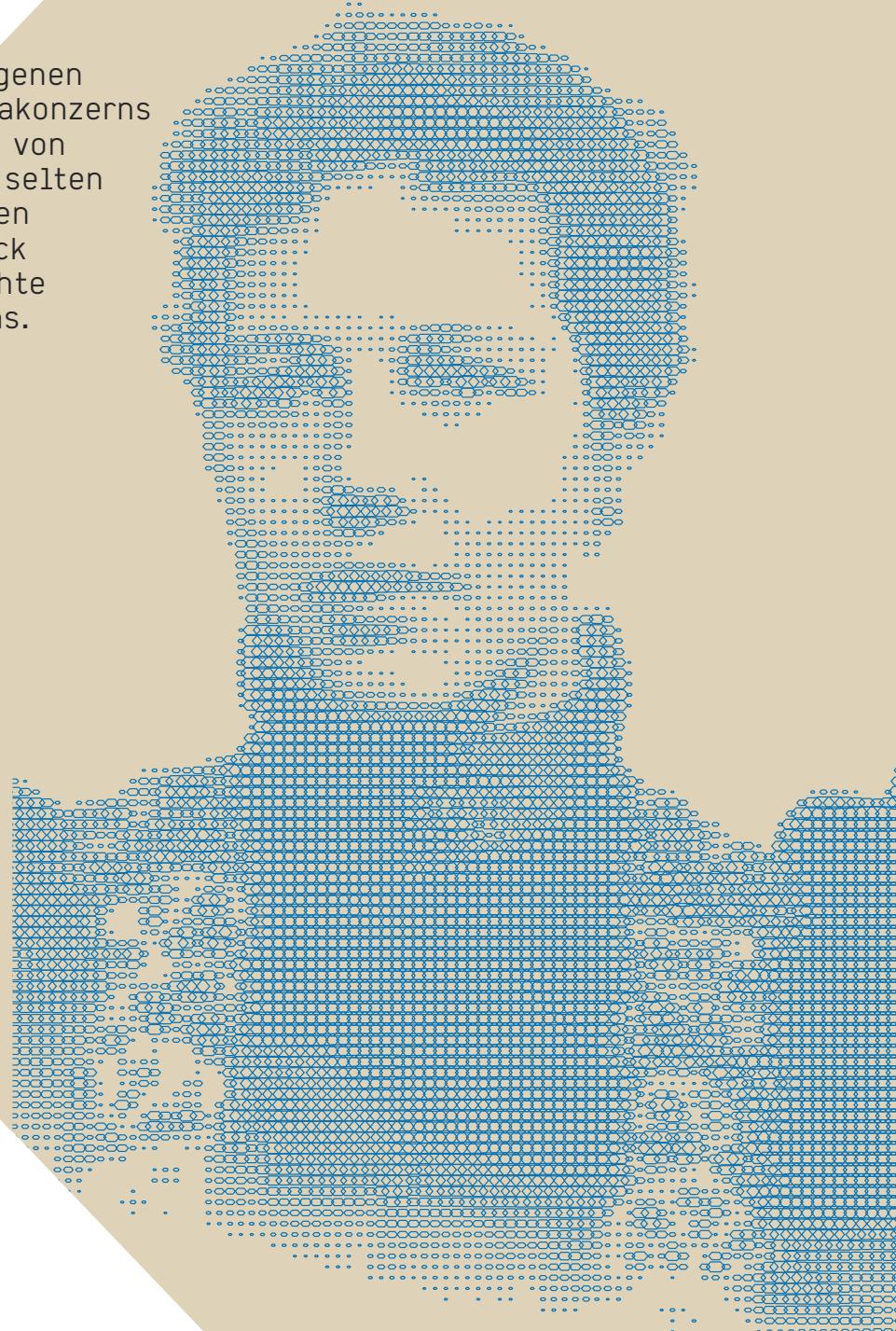
Hoffmann-La Roche, eine Basler Familiensaga

Die sonst so verschwiegenen Erben des Basler Pharmakonzerns Roche machten kürzlich von sich reden. Dies kommt selten vor und gibt einen guten Anlass zu einem Einblick in die bewegte Geschichte des Basler Unternehmens.

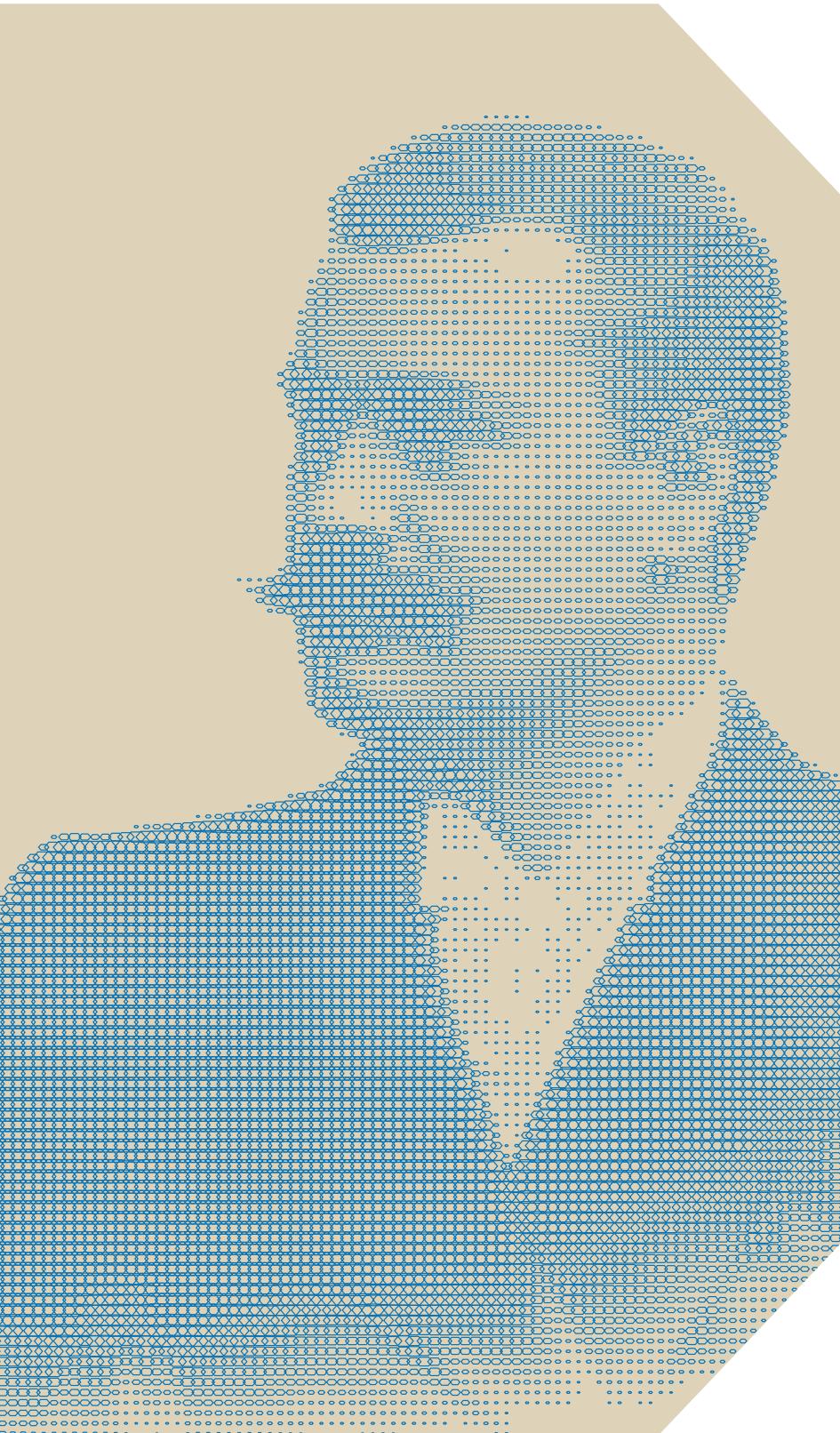
Claude Baumann

Maja Oeri, Urenkelin von Firmengründer Fritz Hoffmann-La Roche, gab im März bekannt, aus dem Familienpool der Roche-Erben auszusteigen und ihre Aktionärsinteressen fortan selbstständig wahrzunehmen. Diese Entscheidung schlug einige Wellen. Die 56-jährige Baslerin besitzt 8 Mio. Inhaberaktien, was einem Wert von mehr als einer Milliarde Franken entspricht. Damit hält sie 5 Prozent der Stimmrechte. Ihr Rückzug bedeutet einen zwar symbolischen, aber doch deutlichen Machtverlust der Familien Hoffmann, Oeri und Sacher, die seit 1945 die absolute Stimmrechtsmehrheit von 50,1 Prozent an dem 1896 gegründeten Unternehmen halten. Denn nun halten sie mit ihren rund 72 Mio. Aktien nur noch 45,01 Prozent der ausgegebenen Inhaberaktien.

Zwar wird der Familienverbund auch weiterhin über die Zukunft des Roche-Konzerns bestimmen, und Maja Oeri, die mit Basel sehr verbunden ist, dürfte im Sinne des Unternehmens entscheiden. Dennoch mag ihr Ausscheren ein Indiz dafür sein, dass der Zusammenschnitt innerhalb der überaus reichen und weit verzweigten Familie allmählich bröckelt.



Adèle La Roche und ihr Mann Fritz Hoffmann, Gründer des

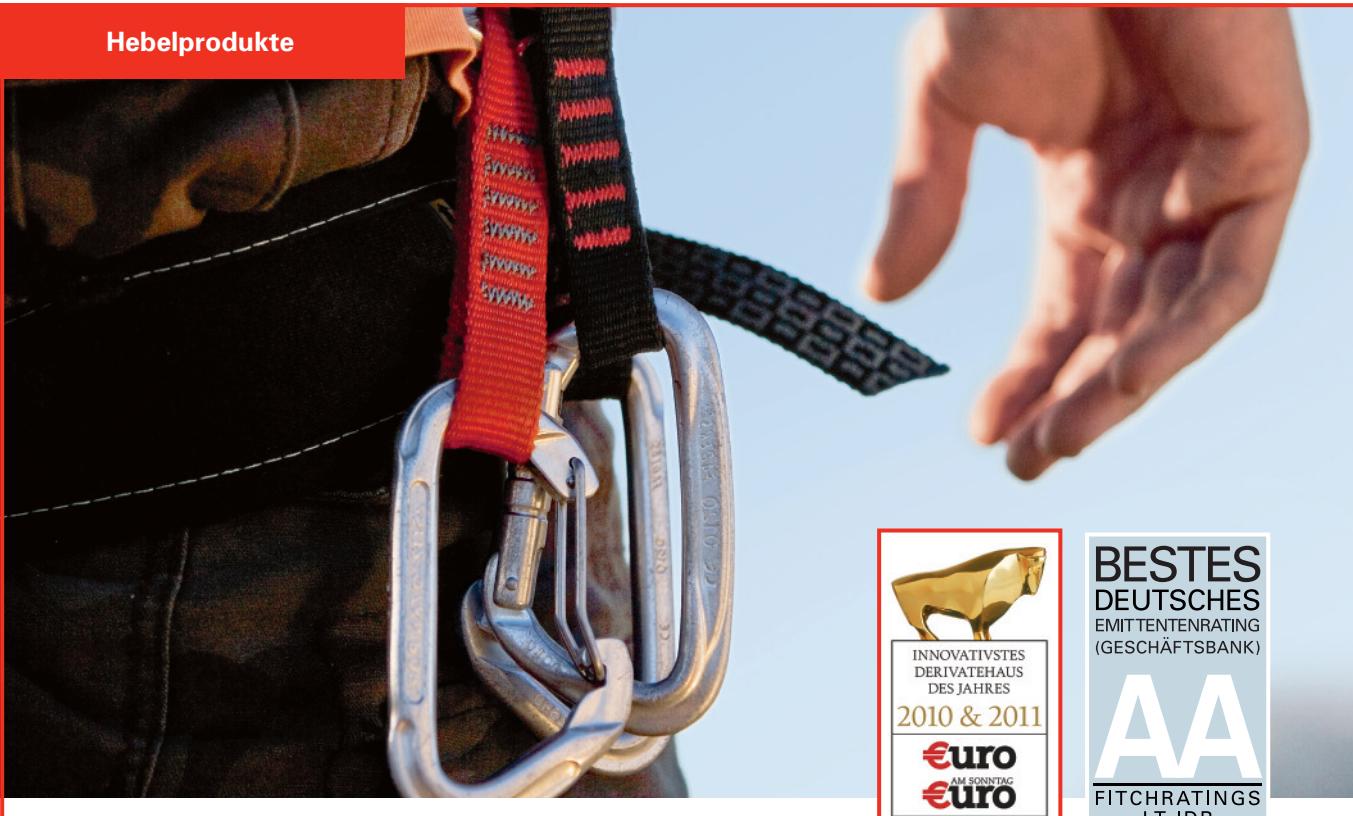


Unternehmens «F.Hoffmann – La Roche & Co», im Jahr 1896.

Gegründet im Jahr 1896, scheint das Unternehmen stets stabil wie ein Fels in der Brandung zu sein, trotz der immer wieder neuen, nicht zuletzt auch personellen Veränderungen, denen es im Laufe der Jahre ausgesetzt war. Das über viele Jahrzehnte von den Nachkommen des Roche-Gründers gepflegte Schattendasein entspricht dem protestantischen Geist am Rheinknie, wonach man nicht protzt, am wenigsten mit Geld, sondern eher dem Vorsatz huldigt, den der römische Dichter Ovid schon vor 2000 Jahren so formulierte: «Bene vixit, bene qui latuit – glücklich lebte, wer sich gut verborgen hielt.» Oder wie die Basler Notabeln sagen: «Mr zaygts nit.» Gleichzeitig legen die Roche-Erben, die es gemäss jüngster Schätzung des Wirtschaftsmagazins «Bilanz» auf ein Gesamtvermögen von 14 Mrd. Franken bringen, aber noch heute viel Wert darauf, nah an der Stadt Basel und der Bevölkerung zu sein respektive mit enormen Zuwendungen die Gesellschaft zu beschenken – sei es dem Basler Fussballnachwuchs, Kunst und Architektur oder auch Behinderte. Daraus spricht jene Ambivalenz, die sich wie ein roter Faden durch die Geschichte dieser Familiendynastie zieht. Es ist immer der Drang nach Grösse und Erfolg, gleichzeitig aber auch das redliche Bemühen, Gutes zu tun und der Gesellschaft, die den Erfolg erst ermöglicht hat, etwas zurückzugeben.

Alles beginnt mit dem 1868 geborenen Fritz Hoffmann-La Roche, der aus angesehenen Basler Familien stammt: Sein Grossvater mütterlicherseits ist Johann Jakob Merian, der die Handelsfirma Frères Merian gegründet hat. Auf väterlicher Seite arbeitete man an der Entwicklung von Teerfarben sowie in der Seidenbandindustrie. Fritz Hoffmann absolviert eine Lehre in der Basler Drogerie Bohner, Holliger & Co,

Hebelprodukte



Den Erfolg suchen, die Risiken kennen: Hebelprodukte vom Derivate-Pionier.

Für Ihren Anlageerfolg setzen wir alle Hebel in Bewegung. Nutzen Sie HSBC Warrants, Knock-out-Warrants und Mini Futures, um Ihre Gewinnchancen zu hebeln oder Risiken bewusst zu steuern. Als SIX-Mitglied kümmern wir uns um konstante Spreads, kontinuierliche Systemstabilität und faires Pricing. Investieren auch Sie in die Hebelprodukte vom Derivate-Pionier.

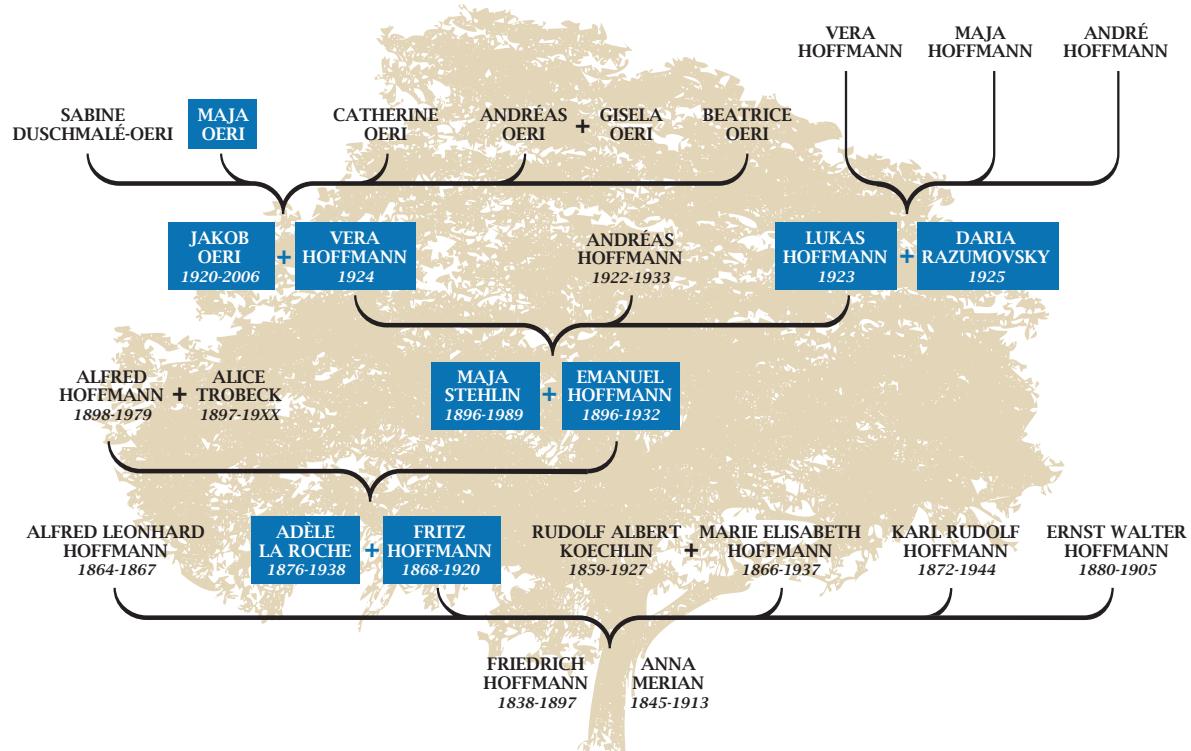
- Über 700 Warrants auf Schweizer Aktien
- Über 160 Knock-out-Warrants mit unbestimmter Laufzeit (Open End)
- Über 35 Mini Futures auf Schweizer Aktien und Indizes

Die Einstufung von HSBC Trinkaus mit „AA“ durch die Rating-Agentur Fitch Ratings Ltd. bedeutet, dass für langfristige Verbindlichkeiten ein sehr geringes Kreditrisiko besteht. Dennoch tragen die Wertpapierinhaber das Emittentenausfallrisiko von HSBC Trinkaus.



Kontakt: 00800 4000 9100 (International Freecall) Hotline für Berater +49 211 910-4722 kontakt@hsbc-derivate.ch www.hsbc-derivate.ch

Die hierin enthaltenen Produktinformationen stellen keine Empfehlung zum Kauf oder Verkauf der darin besprochenen Wertpapiere seitens der HSBC Trinkaus & Burkhardt AG dar und können eine individuelle Anlageberatung durch die Haushbank nicht ersetzen. Die Programm-Dokumentation und die Endgültigen Bedingungen können bei der HSBC Trinkaus & Burkhardt AG, Marketing Retail Products, Königsallee 21/23, 40212 Düsseldorf, Bundesrepublik Deutschland, kostenlos bezogen werden und sind unter www.hsbc-derivate.ch einsehbar und/oder in elektronischer Form abrufbar. Die hier vorgestellten Finanzprodukte gelten in der Schweiz als strukturierte Produkte im Sinne von Art. 5 des Schweizer Kollektivanlagegesetzes („KAG“) und stellen keine Beteiligung an einer kollektiven Kapitalanlage im Sinne von Art. 7 oder 119 KAG dar und unterstehen somit nicht der Aufsicht der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht. Deshalb kommt ein Investor nicht in den Genuss des vom KAG vermittelten Anlegerschutzes. Quellen: www.fitchratings.com, Euro am Sonntag – Ausgabe 05/2010 & 06/2011, Stand: 24.05.2011



die ihn zu seinem späteren Metier führt. Weitere berufliche Erfahrungen sammelt Hoffmann in London und Hamburg. Er kehrt anschliessend nach Basel zurück, wo er mit Max Carl Traub die Firma Hoffmann, Traub & Co. gründet.

EIN BENEIDETER ERFOLG

Das Jahr 1896 bringt die Wende: Max Carl Traub verlässt die Firma, worauf Hoffmann das Unternehmen am 1. Oktober in F. Hoffmann-La Roche & Co. umbenennt. Der zweite Name geht auf Adèle La Roche zurück, die Fritz Hoffmann ein Jahr zuvor geheiratet hat. 1896 geschieht noch etwas Wichtiges: Hoffmann stellt den Chemiker Emil Christoph Barell ein. Er wird bis weit in die 50er-Jahre des 20. Jahrhunderts hinein die führende Persönlichkeit beim Roche-Konzern sein.

Mit Barell und dem Hustensirup Sirolin kommt kurz vor der Jahrhundertwende der Durchbruch. Böse Zungen, die Fritz Hoffmann

seinen Erfolg missgönnen, zweifeln die Wirksamkeit des Präparats an. Tatsächlich floriert sein Unternehmen, sodass es bis zum Ersten Weltkrieg in mehrere europäische Metropolen wie Paris, Wien oder London expandieren kann, aber auch nach New York, St. Petersburg und sogar bis nach Yokohama in Japan. Nach dem Ende des Ersten Weltkriegs erkrankt Hoffmann an einem Nierenleiden, während das Unternehmen in grosse wirtschaftliche Turbulenzen gerät. Bald scheint der Bankrott unabwendbar, wäre da nicht Rudolf Albert Koechlin – auch er ein Vertreter des «Basler Daigs», wie die Mehrbesseren am Rheinknie umgangssprachlich heissen. Der Bankier und erfolgreiche Geschäftsmann ist der Ehemann von Fritz Hoffmanns Schwester Marie Elisabeth Hoffmann. Der Überlieferung nach soll Koechlin seinem Schwager Fritz Hoffmann gesagt haben, dass es in dieser Familie keine Konkurse gebe, und die Firma 1919 in eine Aktiengesell-

schaft umgewandelt haben. Von da an wird das Unternehmen von der Basler Handelsbank kontrolliert, an deren Spitze Rudolf Albert Koechlin steht. Fritz Hoffmanns Gesundheitszustand verschlechtert sich zusehends, ausserdem lässt er sich 1919 von seiner Frau Adèle scheiden und heiratet seine langjährige Geliebte Elisabeth. Im April 1920 stirbt er in Basel. Es bleibt ihm vergönnt zu erleben, wie sein Unternehmen zu einem der wichtigsten Medikamentenhersteller der Welt heranwächst. In den 30er-Jahren engagiert sich die Firma im Bereich der Vitamine und erlangt mit der synthetischen Produktion grosser Mengen von Vitamin C die Marktführerschaft.

Fritz Hoffmanns Sohn Emanuel ist in erster Linie an moderner Kunst interessiert. Verheiratet mit Maja Stehlin, der Tochter des bekannten Basler Architekten Fritz Stehlin, stirbt er bereits 1932 32-jährig bei einem Verkehrsunfall.

Ihnen steht der Sinn nach bester Gesellschaft?



Ganz gleich ob Sie in Regionen, Sektoren oder Themen investieren möchten – mit den neuen Chips-Indizes von Barclays holen Sie sich Qualitätsaktien in Ihr Depot. Informieren Sie sich.

Bmarkets

 **BARCLAYS**

Zahlen und Fakten

Der Basler Pharmakonzern Roche wurde 1896 gegründet und beschäftigt heute mehr als 80'000 Personen weltweit. An der operativen Spitze steht der Österreicher Severin Schwan, während der Verwaltungsrat ebenfalls von einem Österreicher, von Franz B. Humer, präsidiert wird. Er war zuvor Konzernchef. Die Roche-Erben sind im Verwaltungsrat mit André Hoffmann vertreten, der neben Bruno Gehrig als Vizepräsident amtet. Das Unternehmen hat aktuell einen Börsenwert von gut 120 Mrd. Franken und erzielte per Ende 2010 einen Umsatz von 47,5 Mrd. Franken sowie einen Konzernge- winn von 8,9 Mrd. Franken.

Novartis, Aktionär und Rivale

Kontrolliert wird der Roche-Konzern nach wie vor von einem Pool, dem Mitglieder der Familien Hoffmann, Oeri und Sacher angehören (Vera Michalefski-Hoffmann, Maja Hoffmann, André Hoffmann, Andreas Oeri, Sabine Duschmalé-Oeri, Catherine Oeri, Jörg Duschmalé, Lukas Duschmalé) sowie die neu errichtete gemeinnützige Stiftung Wolf.

Der zweitgrösste Aktionär ist der Erzrivale Novartis. Der Konkurrent hält gut ein Drittel der Roche-Inhaberpapiere und hat eine Fusion verschiedentlich angedacht. Dagegen wehrt sich der Familienpool allerdings vehement. Auch nach dem Ausscheiden von Maja Oeri aus der Gruppe der Familienaktionäre will man sich wie gehabt für die langfristigen Interessen und die Unabhängigkeit von Roche einsetzen. Ein Schulterschluss mit dem Stadtrivalen steht vor diesem Hintergrund offenbar nicht zur Diskussion.

So tragisch dieses Ereignis ist, es wird in der Roche-Saga zu einem weiteren Wendepunkt: Denn 1934 heiratet die verwitwete Maja Hoffmann den um zehn Jahre jüngeren Paul Sacher, den Sohn eines Basler Speditionsangestellten aus kleinbürgerlichen Verhältnissen. Noch in der Hochzeitsnacht soll Maja Hoffmann zu ihm gesagt haben: «Ich kümmere mich um die Kunst, du ums Geschäft.» Das nimmt sich der umtriebige Sacher zu Herzen. Gleichzeitig weiss er auch, dass er als Parvenu oder als «Halbsyyde», wie es am Rheinknie heisst, nur so lange im «Daig» geduldet ist, wie er in geschäftlichen Belangen besser ist als die anderen. Bezogen auf den Roche-Konzern stellt er dies nach 1945 unter Beweis.

Die Basler Handelsbank als dalmalige Mehrheitsaktionärin von Roche steht wegen ihrer Geschäfte mit Nazi-Deutschland während des Zweiten Weltkriegs am Abgrund. Als sich die Frage stellt, was mit den Anteilen an der Firma Roche geschehen soll, greift Sacher beherzt in die Liquidationsmasse und sichert sich die Mehrheit. Damit legt er den Grundstein für den späteren Familienpool und wird noch bis zu seinem Tod im Jahr 1999 die Dynastie beherrschen.

Bei der Firma Roche hat man es regelmässig verstanden, Meilensteine zu setzen: 1952 etwa gelingt mit einem Tuberkulose-Medikament der Einstieg in die Chemotherapeutika-Sparte. Und Leo Sternbach, der seit 1941 in den USA für Roche forschte, entdeckt 1957 die Wirkung der Benzodiazepine, aus denen Valium hergestellt werden kann. Über viele Jahre wird es das meistverkaufte Medikament der Welt sein.

DER AUFSTIEG DER OERIS

Neben den Hoffmanns und Sachers kommt noch eine weitere Familie ins Spiel: die Oeris. Der 1920 geborene Arzt Jakob Oeri heiratet Vera Hoffmann. Sie ist die Enkelin

von Roche-Gründer Fritz Hoffmann. Oeri gehört von 1966 bis 1996 dem Verwaltungsrat von Roche an und prägt das Unternehmen massgeblich. Unter anderem ist er in der Roche Research Foundation tätig und gründet 1971 das Institut für Immunologie Basel. Oeri stirbt 2006. Er hinterlässt vier Töchter und einen Sohn namens Andreas Oeri, der mit der Deutschen Gisela «Gigi» Oeri (geborene Trefzer) verheiratet ist. Aus dem Umfeld der Roche-Erben sorgt sie seit einigen Jahren für die grösste Publizität. Die gelernte Physiotherapeutin steht als Präsidentin und Mäzenin des Fussballclubs Basel in der Öffentlichkeit; außerdem leitet sie das von ihr initiierte Puppenmuseum Basel.

In den letzten 20 Jahren tätigten die Basler diverse Übernahmen, darunter 1990 die US-Biotech-Firma Genentech oder 1997 das deutsche Unternehmen Boehringer Mannheim. Heute stellt das Unternehmen Medikamente her wie Tamiflu, Avastin oder Wirkstoffe im Bereich von Viruserkrankungen wie Aids. Viel Geld fliest in die Forschung und Entwicklung. Über Maja Oeris Ausstieg aus dem Familienpool ist viel geschrieben worden, zumal die Erbin selber wenig über ihre Motive verlauten liess. Es sei ein «höchst persönlicher Entscheid», liess sie ausrichten. Diese Einsilbigkeit schürte umso mehr Spekulationen über familieninterne Zwistigkeiten, was letztlich aber nicht der wahre Beweggrund für Maja Oeri gewesen sein dürfte. Eher trifft zu, dass die als Kunst- und Kulturmäzenin geschätzte Baslerin ausserhalb des Familienpools ihr Vermögen besser und gänzlich nach ihrem Belieben einsetzen kann. Geblieben ist der Drang nach Diskretion. Denn Understatement zählt in der Humanistenstadt am Rheinknie seit je zum guten Ton. Anders gehen im «Basler Daig» keine Geschäfte auf. ▲ ☑ ROG

Tragbare Minikameras sind überall mit dabei

Seine sportlichen Leistungen oder Abenteuer zu filmen und anderen zu zeigen, ist heute einfacher als je zuvor. Tragbare Minikameras werden immer billiger, kleiner und qualitativ hochwertiger.

Benjamin Keller

Sie sind winzig, nicht schwerer als ein Apfel und revolutionieren sportliche Aktivitäten wie Ski- und Radfahren, Surfen oder Fliegen. Sie sind so konzipiert, dass sie leicht an einer Lenkstange oder einem Helm befestigt werden können - Minikameras ermöglichen das Filmen aus subjektiver Perspektive in hoher Auflösung und zu einem erschwinglichen Preis. Extremsportler reissen sich um die neuen Hightech-Gadgets.

Auf dem boomenden Minikamera-Markt sind mehrere Marken präsent. In einer komfortablen Spitzenposition befindet sich zurzeit das kalifornische Unternehmen Gopro, im Jahr 2004 von dem Surfer Nicholas Woodman gegründet. Gopro vertreibt ein kleine, wasserdichte, kastenförmige Kamera, deren Oberfläche nicht grösser ist als eine Kreditkarte und deren Bildqualität sowie das Preis-Leistungs-Verhältnis sie derzeit zum beliebtesten Modell bei den Nutzern machen. Der wichtigste Konkurrent ist die amerikanische Firma Contour, die erste, die 2009 das HD-Konzept bei dieser Art von Kameras eingeführt hat. Die Contour-Kamera ist zylinderförmig und verfügt nach verbreiteter Meinung über ein besseres Fixierungssystem als die Gopro. Sie beinhaltet zudem ein GPS. Aufgrund der weniger guten Bildqualität nimmt sie derzeit aber noch eine Aussenseiterposition ein.

In Sachen Absatzvolumen sind zwar bislang noch keine genauen Zahlen verfügbar, doch lässt sich die Begeisterung für die Kameras leicht im Internet erkennen, wo in kurzer Zeit grosse Nutzergemeinden entstanden sind. So hat die Facebook-Seite von Gopro bereits mehr als 250'000 Fans. Diese zögern auch nicht, ihre Videos anderen in breitem Umfang zu zeigen. Das gleiche Phänomen zeigt sich auch auf Youtube und in anderen sozialen Netzwerken.

Der spektakuläre Preissturz der Minikameras in den letzten Jahren hat sie auch für die breite Öffentlichkeit zugänglich gemacht. «Vor fünf oder sechs Jahren kosteten die ersten tragbaren Kameras fast 1000 Franken», erinnert sich Nicolas Renevier, semiprofessioneller Freeride-Skifahrer und Gopro-Nutzer. Derzeit liegen die Preise bei rund 350 Franken inklusive Zubehör. Der Preisrückgang ist auf eine Kostenreduktion bei den Einzelteilen, aber auch auf die zunehmende Anzahl von Herstellern zurückzuführen.

VIELFÄLTIGE EINSATZMÖGLICHKEITEN

Vom Skifahren übers Gleitschirmfliegen bis zum Klettern bieten die Minikameras äusserst vielseitige Verwendungsmöglichkeiten. So sind denn auch die unterschiedlichsten Projekte entstanden. In der Schweiz plant der Internetunternehmer Frédéric Sidler zum Beispiel, anlässlich der Sion Air Show vom 16. bis 18. September 2011 ein Treffen ferngesteuerter Flugzeuge zu organisieren, die mit dieser Art von Geräten ausgerüstet werden sollen.

Auch Profis lassen sich von der einfachen Handhabung der Minikameras beeindrucken. Dem Beispiel von Red Bull folgend, nutzen bereits mehrere Marken die Geräte intensiv

«Diese Kameras haben eine Nachfrage befriedigt»

«Fürs Hängegleiten, das ich seit 20 Jahren leidenschaftlich betreibe, sind Fixierungssystem und Weitwinkel dieser Kameras perfekt. Ich habe mein erstes Modell vor drei Jahren gekauft, um meine Flüge zu filmen und die Videos anschliessend in sozialen Netzwerken und auf meiner Website (www.deltaplane.ch) zu veröffentlichen. Auch im Urlaub benutze ich die Kamera. Ich denke, sie haben eine seit geraumer Zeit existierende Nachfrage befriedigt. Vorher gab es einfach nichts Vergleichbares. Ausserdem handelt es sich um ein Produkt, das sich ständig weiterentwickelt. Da es kein Display gibt, muss man die Bilder auf den Computer laden, und das regt dazu an, sie auch anderen zugänglich zu machen. Das ist vielleicht einer der Gründe des Erfolgs von Minikameras.»

Pierre Hubert, Deltafluglehrer



OLIVER GOBIN



GERALD BÜCKMANN

«Das ist Ski 2.0»

«Als ich vor zwei Jahren meine erste Minikamera kaufte, hatten nur wenige Leute solche Geräte. Seitdem hat sich dieser Trend stark verbreitet. Es ist leicht geworden, seine Leistungen zu filmen und dann einen kleinen Zusammenschnitt zu erstellen. Ein Computer und eine Gratis-Software reichen schon.

Als Freerider ist es für mich ein Vorteil, Ski fahren zu können, ohne eine schwere Kamera mit mir herumzutragen. So verliert man nicht zu viel Zeit mit Filmen und kann die Videos anschliessend rasch anderen zugänglich machen. Das ist Ski 2.0! Ich verwende die Kameras auch bei anderen Aktivitäten, zum Beispiel beim Tauchen. Die Produkte werden sich halten und weiterentwickeln. Ich kann mir zum Beispiel auch vorstellen, dass man die Bilder in Zukunft direkt über das Internet zeigen können.»

Loïc Perroud, Freerider

bei Veranstaltungen, die sie sponsern. Die Fernsehsender Discovery Channel und National Geographic verwenden sie ebenfalls für ihre Reportagen.

Und vielleicht ist das erst der Anfang. Denn es gibt ständig Innovationen. Gopro zum Beispiel bietet seit April ein 3D-kompatibles Kameramodell an. Auch Contour hat eine Software auf den Markt gebracht, mit der man die aufgenommenen Bilder in Echtzeit über eine Bluetooth-Verbindung auf dem Smartphone ansehen kann. Die Einstellungen können sogar direkt über das Mobiltelefon vorgenommen werden.

Handelt es sich hierbei nur um eine Modeerscheinung oder um ein Produkt mit Zukunftsperspektive? «Derzeit ist kein Abflauen in Sicht», stellt Giuseppe Greco, Fachhändler für Gopro in der Schweiz, fest. Marc Barros, CEO und Gründer von Contour, zeigt sich ebenfalls optimistisch: «Alle Indikatoren deuten darauf hin, dass der Markt noch jung ist und weiterhin rasch wächst. Angesichts der zahlreichen Verwendungsmöglichkeiten der Kameras glauben wir, dass sich der Markt noch weiter bewegen wird.» ▲

WETTBEWERB

GEWINNEN SIE

10'000 Franken

Auch in diesem Monat ist es wieder möglich, sein Talent für Börsenprognosen zu testen ... und dabei mit etwas Glück mehr als 10'000 Franken zu gewinnen.

In jeder Ausgabe des Magazins stellt eine führende Bank ein von ihr zusammengestelltes Portfolio aus strukturierten Produkten mit einem Startwert von 10'000 Franken vor (siehe S. 75 das Portfolio der Bank Barclays). Die Online-Bank Swissquote wiederum kauft dieses Portfolio «in echt» auf dem Markt mit dem Ziel, es dem Gewinner oder der Gewinnerin des Wettbewerbs zu schenken.

Bis zum Abschlusstermin dieses Prognosewettbewerbs können die Leser den Wert schätzen, den das Portfolio zu einem bestimmten Zeitpunkt haben wird. Wer dem tatsächlichen Wert mit seiner Schätzung am nächsten kommt, gewinnt das ganze Portfolio unabhängig von dessen dann erreichtem Wert. Auch den zweit- und drittplazierten Teilnehmern winken Preise: je 10 Swissquote-Anteile im

Gesamtwert von 600 Franken. Diese Anteile werden auf das Swissquote-Konto der Preisträger oder auf ein neu eingerichtetes Konto eingezahlt, falls sie noch nicht Kunde von Swissquote sind.

Die im Rahmen dieses Wettbewerbs von den Emittenten aufgestellten Portfolios bestehen aus strukturierten Produkten. Es handelt sich also im wesentlichen um «synthetische» Finanzprodukte mit Hebelwirkung.

Interessierte finden selbstverständlich auch Unterstützung für ihre Entscheidungen und Bewertungen auf der Internetseite von Swissquote. Das Portfolio des Monats ist auf www.swissquote.ch/url/wettbewerb zu finden. Beim Anklicken der einzelnen Produkte wird eine Risikoeinstufung von Swissquote angezeigt. ▾

TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Der Wettbewerb ist kostenlos und steht allen Personen mit Wohnsitz in der Schweiz offen. Ein Swissquote-Konto ist nicht Voraussetzung.

Um mitzumachen, wird nur eine Handy-Nummer benötigt, an die der persönliche Code geschickt werden kann. Alle Einzelheiten dazu sind auf der Website von Swissquote unter www.swissquote.ch/url/wettbewerb zu finden.

DAS DRITTE GEWINNSPIEL STARTET AM 23. JUNI UND ENDET AM 25. JULI UM MITTERNACHT.
DAS VIERTE PORTFOLIO WIRD AM 1. SEPTEMBERLY VERÖFFENTLICHT.

BANK BARCLAYS

INTELLIGENTES, NACHHALTIGES INDEXINVESTIMENT

Wann steige ich ein, wann steige ich wieder aus? Wie identifizierte ich die für meine Investitionsstrategie optimalen Produkte? Wie kann ich von der Expertise einer führenden Investmentbank profitieren, um mein Portfolio nachhaltiger zu strukturieren? Viele Fragen und noch mehr mögliche Antworten ... Zielt die individuelle Strategie auf mittel- und langfristiges Investieren anstatt kurzfristiges Spekulieren, so rangieren Engagements in Indizes in der Gunst der Anleger ganz oben. Führend hierbei sind so genannte Blue Chips Indizes. Diese Indizes identifizieren die führenden Aktienwerte basierend auf eindeutig definierter Kriterien. Beispiele hierfür sind SMI, DAX oder EuroStoxx. Mit

den Chips Indizes hat sich Barclays Capital dem Ziel verschrieben, bereits Gutes besser zu machen. Dies geschieht auf Basis eines fünfstufigen Auswahlprozesses, mit dessen Hilfe die besonders attraktiven unter den jeweils führenden Aktienwerten identifiziert werden und in einem Index zusammengefasst werden. Diese Indexbestandteile werden dann wiederum, gemäss ihrer Marktkapitalisierung, gewichtet. Das Investment in einen einzelnen Index macht jedoch noch kein diversifiziertes Portfolio aus – bündelt man jedoch mehrere dieser Index Tracker kommt man dem Diversifikationsansatz für ein nachhaltiges Investment einen deutlichen Schritt näher.

DIVERSIFIZIERT IN SCHWARZ, GRÜN UND „STARS AND STRIPES“

Schwarz, Grün und «Stars and Stripes» stehen für drei sehr unterschiedliche Index Tracker von Barclays Capital. Die Kombination dieser drei, von ihrem Selektionshintergrund sehr unterschiedlichen, Indizes bildet eine profunde Basis für ein mittel- und langfristiges Wachstum, da alle drei Indizes auf Sparten nachhaltigen Mehrwertes zielen. Das Fundament mit einem Portfolioanteil von 50% bilden die Black Chips: Unternehmen, die sich durch besonders hohe Dividendenrenditen bei gleichzeitig niedrigem Verschuldungsgrad auszeichnen. Infrage kommen hierfür Aktien westeuropäischer, nordamerikanischer und relevanter asiatischer Börsen.

Die Green Chips richten sich auf den anhaltenden Trend u.a. nach «grüner» Energie. Gerade die jüngsten Ereignisse in Japan und die Krisen im Mittleren Osten untermauern eine Bewegung hin zu steigenden Unabhängigkeit von fossilen und nuklearen Energiequellen.

Auch hier ist die Ausrichtung global. Die US Chips reflektieren jene US-amerikanischen Unternehmen deren durchschnittliche Wachstumsrate der Aufwendungen für Forschung und Entwicklung in den vergangenen vier Jahren pro Jahr grösser 15% war.

Barclays Capital Black Chips Index (Symbol BCBP): Portfoliogewicht 50%

- Investment in profitable Unternehmen weltweit mit hoher Dividendenausschüttung und niedrigem Verschuldungsgrad
- Derzeitige Allokation des Index mit Fokus auf eine Phase höherer Inflation
- Value-Strategie

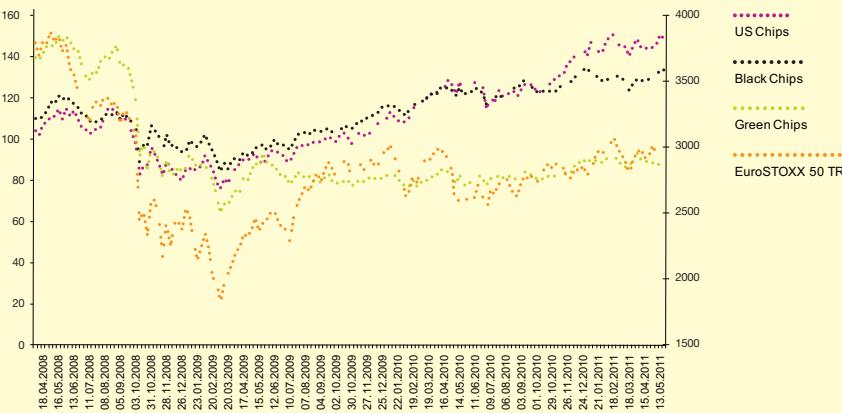
Barclays Capital Green Chips Index (Symbol BCBPS): Portfoliogewicht 25%

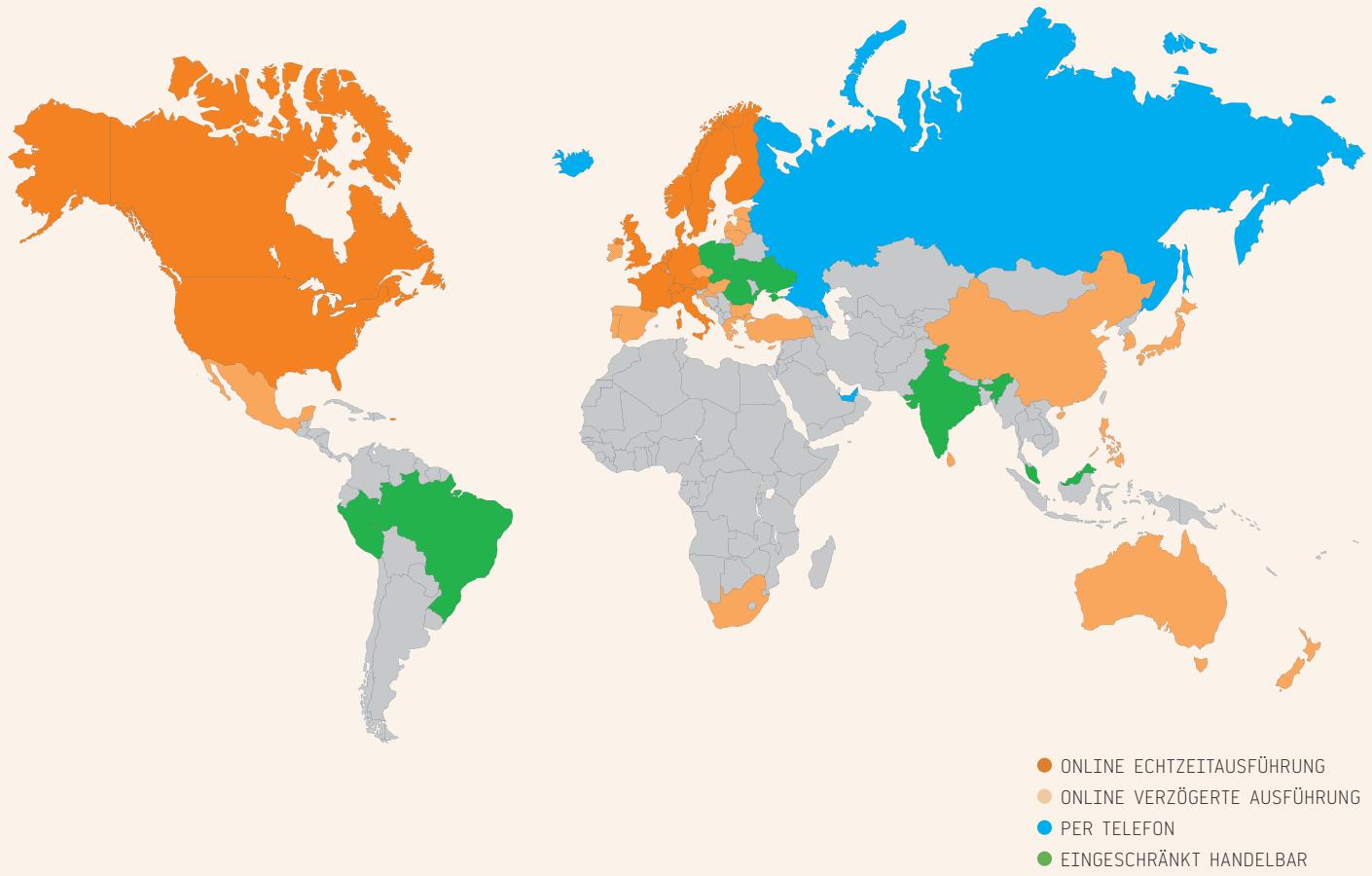
- Investment in weltweit in der Umweltbranche und anderen so genannten «grünen» Sektoren aktive Unternehmen
- Fokus auf alternative bzw. regenerative Energiequellen und natürliche Ressourcen.

Barclays Capital US Chips Index (Symbol BCBPQ): Portfoliogewicht 25%

- Investment in US-amerikanische Unternehmen mit Schwerpunkt auf Forschung und Entwicklung
- Nachhaltiger Wachstumsmarkt im Bereich Forschung und Entwicklung

Alle drei Indexzertifikate sind so genannte Endloszertifikate ohne Laufzeitbegrenzung, handelbar an der Derivatebörsse Scoach in Zürich.





SWISSQUOTE BIETET NOCH VIEL MEHR

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

188 Tage ...

... bleiben Ihnen noch, um
Ihren persönlichen Säule 3a-
Fondssparplan einzurichten.

Stand: 23.6.2011



Dynamo 3a

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

Wir haben für Sie eine innovative Anlagelösung für die Säule 3a der privaten Altersvorsorge entwickelt: Dynamo 3a* ist ein dynamischer Anlagefonds, der sich automatisch der Marktsituation anpasst und Ihnen eine umfangreiche Diversifikation sowie die Chance auf attraktives Wachstum und volle Transparenz bietet.

Das Fondssparprodukt im Überblick

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

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

ISIN-Code/Valor	LU0530943769/11950863
Basiswährung des Fonds	CHF
Währungssicherung	ja
Maximale Verwaltungsgebühr	1% p.a.
Sonstige Gebühren	Max. 0.25% p.a.
Minimale Erstinvestition	CHF 100

Mehr Informationen zur Funktionsweise sowie zu den Chancen und Risiken erhalten Sie unter www.swissquote.ch/3a oder über die Hotline 0848 25 88 88.

Dieses Inserat erscheint ausschliesslich zum Zweck der Information über das im Inserat aufgeführte Produkt. Es stellt keine unabhängige Finanzanalyse dar. Dieses Produkt darf US-Personen nicht angeboten und nicht an diese verkauft werden. Anleger sollten vor Erwerb dieses Produktes die Risikohinweise im Auszugsprospekt für die Schweiz und im vereinfachten Prospekt (einschliesslich des produktsspezifischen Totalverlustrisikos) genau lesen und etwaige Fragen mit einem Finanzberater besprechen. Exemplare der Satzung, des Auszugsprospekts für die Schweiz (einschliesslich der Nachträge für die jeweiligen Teilfonds), der vereinfachten Prospekte und der Jahres- und Halbjahresberichte von Goldman Sachs Structured Investments SICAV, einer luxemburgischen Investmentgesellschaft mit variablem Kapital, sind kostenfrei beim Vertreter in der Schweiz, First Independent Fund Services AG, Klausstrasse 33, 8008 Zürich, sowie bei der weltweiten Vertriebsgesellschaft, Goldman Sachs International, Peterborough Court, 133 Fleet Street, London EC4A 2BB, Grossbritannien, erhältlich. Die Zahlstelle in der Schweiz ist die Goldman Sachs Bank AG, Münsterhof 4, 8001 Zürich. Sämtliche Angaben sind ohne Gewähr. Swissquote Bank AG übernimmt keinerlei Haftung für direkte oder indirekte Verluste oder Schäden jedweder Art für Investitionen, die durch oder in Verbindung mit den Informationen dieses Inserats getätigt werden. Goldman Sachs International is acting in a purely non-discretionary capacity and is not a fiduciary or providing any active management or discretionary investment management functions in connection with this product. Any duties it owes to the SICAV-DynaMO-CHF Portfolio (Dynamo 3a) are limited to those set out in the relevant agreements between the parties.

This product is not managed, sponsored or advised by Goldman Sachs Asset Management.

GSQuartix

Goldman
Sachs

 SWISSQUOTE



KEYSTONE

Zu jedem Kopf der passende Hörer

Kopfhörer liegen voll im Trend. Sie begegnen einem in öffentlichen Verkehrsmitteln, auf der Strasse und selbst auf Ausstellungen. Ihr grosser Vorteil: Sie isolieren den Benutzer von der Geräuschkulisse der Umwelt und machen es so möglich, voll und ganz in der Musik zu versinken. Ein paar Kauftipps.

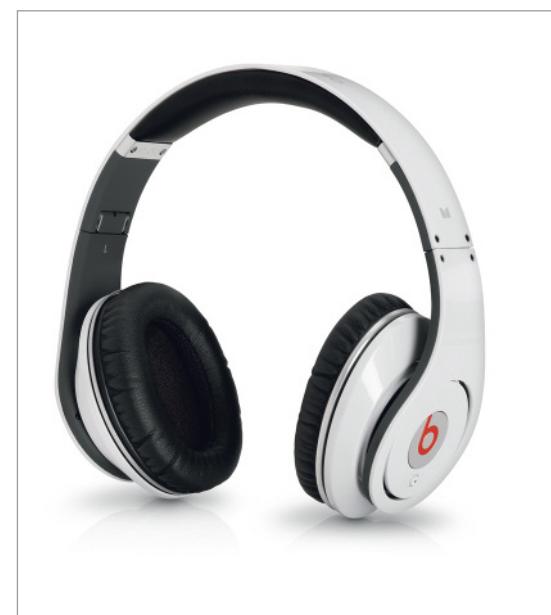
Marc Renfer

Der wichtigste Grund, sich für einen «echten» Kopfhörer zu entscheiden, ist die allgemein unzureichende Qualität der von den Herstellern diverser Multi-media-Lesegeräte und Mobiltelefone mitgelieferten Standard-Ohrhörer. Will man von einer wirklich guten Tonwiedergabe profitieren, ist es unumgänglich, diese Hörer durch bessere Geräte zu ersetzen. William Sellì vom Diggistore in Genf fasst den Vorteil eines erstklassigen Kopfhörers folgendermassen zusammen: «Sie hören plötzlich Details, die Ihnen bislang entgangen sind.» Dabei darf man aber das grundlegende Element, die Audioquelle, nicht vergessen.. Denn es nützt nichts, ein extrem luxuriöses Equipment zu benützen, um am Ende doch nur komprimierte Musik im mp3-Format zu hören. Für diesen Zweck

bieten die Modelle des mittleren Preissegments (zwischen 100 und 250 Franken) bereits ein sehr zufriedenstellendes Ergebnis. Puristen hingegen rüsten sich entsprechend aus.

Da der erste Kontakt zwischen Kopfhörer und Kunde visueller Natur ist, lassen sich die Konsumenten häufig vom Design der Modelle beeinflussen. Deshalb schenken die Marken diesem Aspekt auch grosse Aufmerksamkeit und arbeiten unentwegt am Look ihrer Produkte. Natürlich soll ein Kopfhörer dem Auge des Betrachters auf Anhieb gefallen, doch sollte man beim Kauf auch verschiedene andere grundlegende Elemente berücksichtigen.

Die Frage nach dem Typ des Kopfhörers ist von entscheidender Bedeutung.





HD-800 VON SENNHEISER

Die Crème de la Crème

Der HD-800 ist in jeder Beziehung ein gewaltiger Kopfhörer. Zuerst einmal, weil die Hörmuscheln riesig sind und einen grossen Teil des Kopfes abdecken, was jedoch den ausserordentlichen Tragekomfort nicht schmälert. Die Signalumwandler (Transduktoren) von 56 Millimeter Durchmesser sind beispiellos. Andererseits ist auch der Preis nicht gerade bescheiden, muss man doch über 1000 Franken für dieses Juwel hinblättern. Selbstverständlich besteht dieser Kopfhörer nicht

aus Billigkomponenten. Er ist die ideale Ergänzung zu einem HiFi-Gerät des Spitzensegments. Damit seine Audioleistung voll und ganz zum Tragen kommt, empfiehlt sich der Kauf eines Spezialverstärkers, und man wird mp3-Stücke sowie andere Arten komprimierter Musik gern vergessen. Bei Digistore geizt man denn auch nicht mit Lob für dieses High-End-Produkt: «Das ist eindeutig das Mass der Dinge.»

HD-800

Ab CHF 1000.-



AKG-K702

Der Profi

Die österreichische Referenzmarke AKG bietet ein «professionelles» Sortiment für DJs und andere Akteure der Musikbranche an. Die Kundschaft hat sich indessen auch auf andere Audiophile ausgeweitet, die die hervorragende Qualität der AKG-Produkte schätzen. Der K702 gilt als Spitzenmodell. Dieser Kopfhörer bietet einen klaren, perfekt definierten Raumklang, jedes akustische Detail eines Stücks ist auf natürliche Weise hörbar. Dank seiner offenen Bauweise kann jedes Instrument genau geortet werden. Grossartig ist auch der Tragekomfort: Mit seinem System für automatische Anpassung sitzt er perfekt. Schliesslich macht der Bügel aus Echtleder in Verbindung mit modernsten Materialien dieses ErfolgsmodeLL «made in Austria» überaus elegant. Kostenpunkt: etwa 400 Franken.

AKG-K702

Ab CHF 400.-

MONSTER BEATS STUDIO BY DR. DRE

Der Modebewusste

Es gleicht schon fast einer Invasion: In jedem Zug und an jeder Strassenecke schmücken Kopfhörer mit futuristischem Design die modebewusste Jugend. Das Rezept der Monster Beats ist offensichtlich sehr gelungen. Zunächst einmal der illustre Namenspate: Dr. Dre, einer der berühmtesten Rapper der Welt. Dann eine Werbekampagne mit Hitparade-Abonnenten wie den Black Eyed Peas, die die Vorzüge des Produkts anpreisen. Und wie stehts mit dem Klang? Freunde von klassischer Musik oder Folk finden hier bestimmt nicht, was sie suchen. Denn dieser Kopfhörer ist für die Liebhaber von Bässen bestimmt, seien sie Fans von Hiphop oder Techno. Kritische Stimmen in Testforen beklagen das Preis-Leistungs-Verhältnis: «Dieselbe Tonqualität kriegt man auch für die Hälfte des Geldes.» Im Trend sein hat eben seinen Preis: in diesem Fall über 300 Franken.

Monster Beats Studio by Dr. Dre

Ab CHF 300.-

Eines der schweizweit grössten Angebote an Optionsscheinen auf Small-, Mid- und Largecaps



Kleine Werte ganz gross. Setzen Sie mit Optionsscheinen gehebelt auf die Wertentwicklung von Schweizer Basiswerten. db-X markets bietet Ihnen hierfür eine der umfangreichsten Paletten von Warrants in der Schweiz – nicht nur auf Schweizer Blue Chips, sondern auch auf viele Schweizer Small-, Mid- und Large Caps.

Kontakt db-X markets

db-X markets, Ihr Zugang zur weltweiten Investment-Kompetenz der Deutschen Bank.
www.dbxmarkets.ch
Hotline: +41 44 227 34 20
E-mail: x-markets.ch@db.com

Leistung aus Leidenschaft



Der Bedarf lässt sich je nach bevorzugtem Musikstil definieren. Schematisch unterscheidet man zwischen zwei Modellkategorien: einerseits diejenigen Kopfhörer, die verschiedene Frequenzen maximal ausgleichen und dadurch jede Nuance eines Stücks optimal wiedergeben. Diese Modelle werden hauptsächlich von Liebhabern klassischer Musik geschätzt. Die zweite Kategorie, die eine dynamische Wiedergabe mit markanten Bässen und hohen Tönen ermöglicht, richtet sich an Hörer moderner Musik wie Elektro oder Rap.

SUBJEKTIVE WAHL

Der zweite wichtige Aspekt ist die Konstruktion des Kopfhörers. Auch hier gibt es zwei Optionen: der «offene» und der «geschlossene» Typ. «Das ist eine sehr persönliche Frage, man muss das Produkt auf jeden Fall testen, um seine Präferenzen zu kennen. Manche haben Mühe mit dem Gefühl, akustisch vollständig von der Umgebung isoliert

zu sein», erklärt der Verkäufer von Digi-store. Mit offenen Kopfhörern gibt es diese hermetische Abschottung nicht. Auch ist der Raumklang bei diesem Typ breiter und natürlicher. Die Kehrsseite der Medaille ist, dass die Öffnung eine komplette Abschottung in beide Richtungen verhindert: Externe Geräusche können den Hörer stören, umgekehrt hört die Umgebung eine Musik mit, die eigentlich gar nicht für ihre Ohren bestimmt ist. Im Gegensatz dazu verschaffen «geschlossene» Kopfhörer eine vollständige akustische Isolierung. Diese Abgeschlossenheit und der Druck auf die Ohren werden allerdings nicht immer als angenehm empfunden. Da die Raumklang-Möglichkeiten bei dieser Art Kopfhörer eingeschränkt sind, wirkt die Tonwiedergabe auch weniger natürlich als bei offenen Modellen. Trotzdem: Wer häufig im Flugzeug, in der Bahn oder U-Bahn unterwegs ist und sich von der Außenwelt abschotten will, wird sich für diese Option entscheiden, zumal man so das Gehör schonkt, weil man nicht auf volle Lautstärke aufdrehen muss. Letzten Endes bleibt die Wahl natürlich individuell. Es gibt kein Universalmodell, das alle zufriedenstellen könnte. Abgesehen davon, dass bedeutende Qualitätsunterschiede bestehen, beruht die Beurteilung also in erster Linie auf subjektiven Kriterien. ▲



BOSE SUPRA Der Leichte und Zusammenlegbare

Die Tonqualität ist zwar ein fundamental wichtiges Element, doch gerade wenn der Sommer naht, ist ein leichter Kopfhörer komfortabler. Deshalb bietet die Marke Bose, die im Audio-Bereich ein Hightech-Image geniesst, einen besonders einfach transportierbaren und mit 150 Gramm auch sehr leichten Kopfhörer an: den Bose Supra. Er lässt sich zusammenlegen und problemlos in seinem Etui versorgen, was die Transportrisiken deutlich reduziert. Ein weiterer Vorteil: Das Audiokabel verfügt über eine Mikrofonbuchse, die eine

Nutzung des Kopfhörers in Verbindung mit Mobiltelefonen ermöglicht. Bezüglich der Tonwiedergabe wird der Supra die Mehrheit seiner Benutzer zufriedenstellen, ausgenommen jene, die von lauten Bässen nichts halten, da der Supra in dieser Hinsicht zum Übertreiben neigt. Ein Problem, das sich jedoch mit dem Equalizer des Audio-Players lösen lässt. Ein Test vor dem Kauf empfiehlt sich. Lieferbar ab 250 Franken.

BOSE SUPRA
Ab CHF 250.-

entscheiden, zumal man so das Gehör schonkt, weil man nicht auf volle Lautstärke aufdrehen muss. Letzten Endes bleibt die Wahl natürlich individuell. Es gibt kein Universalmodell, das alle zufriedenstellen könnte. Abgesehen davon, dass bedeutende Qualitätsunterschiede bestehen, beruht die Beurteilung also in erster Linie auf subjektiven Kriterien. ▲



SENNHEISER RS180 Der Kabellose

Vor einigen Jahren waren kabellose Kopfhörer für Audiophile noch dasselbe wie Fastfood für Feinschmecker. Die Mehrzahl der Modelle funktionierte damals über Radiowellen, die von Verzerrungen gestört wurden. Vielleicht gelingt es ja Sennheiser, mit seinem Funkkopfhörer RS180 die Skeptiker der Drahtlosübertragung eines Besseren zu belehren. Dieser arbeitet nämlich wie WiFi mit einer Frequenz von 2,4 GHz und garantiert damit eine ausreichende Bandbreite und eine verbesserte Empfangsstabilität. Der schlichte Look dieses Kopfhörers fällt auf den ersten Blick positiv auf, und die grossen Ohrmuschelpolster gewähren optimalen Tragekomfort – ein Vergnügen, das ungefähr 250 Franken kostet.

SENNHEISER RS180
Ab CHF 250.-



Discount Warrants – *günstig* zum Hebel greifen.

Windstille im Markt bringt Anleger ins Grübeln. Aber gerade dann, wenn sich die Kurse kaum bewegen, entfalten unsere preisgünstigen Discount Warrants ihre mächtigen Hebel. Entwickelt sich nämlich der Basiswert nur innerhalb kleiner Bandbreiten, können Anleger die Kursbewegungen mit Discount Warrants ähnlich ausnutzen wie mit herkömmlichen Warrants – nur dass sie dafür weniger bezahlen. Im Gegenzug sind aber ihre Gewinne nach oben begrenzt. Interessiert? Für weitere Auskünfte wenden Sie sich bitte an 044-239 76 76* oder derivatives@ubs.com

		Ausgewählte UBS Discount Warrants					SVSP Produktnamen: Spread Warrants (2110)		
		Basiswert	SIX Symbol	Valor	Preis ¹	Strike	Cap	Maximalwert	Verfall
Aktien	ABB	DABBM	11 901 384	CHF 0.33	CHF 22.00	CHF 26.00	CHF 1.00	16.09.2011	
	Richemont	DCFRB	13 043 342	CHF 0.15	CHF 55.00	CHF 58.00	CHF 0.30	16.09.2011	
	Sonova	DSOOA	13 043 369	CHF 0.05	CHF 90.00	CHF 95.00	CHF 0.10	16.09.2011	
	Swiss Re	DRUKG	13 043 349	CHF 0.08	CHF 50.00	CHF 55.00	CHF 0.20	16.09.2011	
	Zurich	DZURX	13 043 373	CHF 0.16	CHF 230.00	CHF 250.00	CHF 0.40	16.09.2011	
Fremdwährungen	USD/JPY	USDZW	12 635 537	USD 10.0294	JPY 79.00	JPY 105.00	USD 31.34	19.03.2015	
	USD/JPY	USDZX	11 644 702	USD 8.2593	JPY 83.00	JPY 105.00	USD 25.24	10.10.2013	

¹ Indikativ

Wir werden nicht ruhen  **UBS**

Wichtige Informationen zu Risiken und Chancen im Zusammenhang mit diesen Produkten finden Sie unter: www.ubs.com/keyinvest

Diese strukturierten Produkte stellen keine Beteiligung an einer kollektiven Kapitalanlage im Sinne von Art. 7 ff. des Schweizerischen Bundesgesetzes über die kollektiven Kapitalanlagen (KAG) dar und unterstehen somit nicht der Bewilligung der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA. Deshalb besteht für den Investor, der in diese Produkte investiert, kein Anlegerschutz nach dem KAG. Dieses Inserat dient ausschliesslich zu Informationszwecken und ist nicht als Angebot, persönliche Empfehlung oder Aufforderung zum Abschluss einer Transaktion auszulegen oder als Anlageberatung anzusehen. Dieses Inserat stellt keinen vereinfachten Prospekt im Sinne von Art. 5 KAG sowie kein Kotierungsinserat im Sinne des Kotierungsreglementes dar. Die massgebende Produktdokumentation kann direkt bei UBS Investment Bank im 24-h-Service unter Tel. 044-239 47 03, Fax 044-239 69 14 oder über E-Mail swiss-prospectus@ubs.com bezogen werden. Diese Emission unterliegt möglicherweise Verkaufsbeschränkungen u.a. für Europa, Hongkong, Singapur, USA und US-Personen (die Emission unterliegt schweizerischem Recht). Vor dem Eingehen von strukturierten Transaktionen empfiehlt sich eine fachkundige Beratung durch Ihre Hausbank. Die Angaben in diesem Inserat erfolgen ohne Gewähr. © UBS 2011. Alle Rechte vorbehalten.

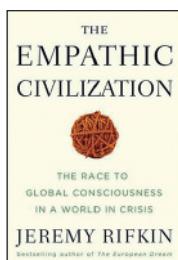
* Wir machen Sie darauf aufmerksam, dass Gespräche auf den mit * bezeichneten Anschläßen aufgezeichnet werden können. Bei Ihrem Anruf auf diesen Linien gehen wir davon aus, dass Sie mit dieser Geschäftspraxis einverstanden sind.

LESEN.....HERUNTERLADEN.....

THE EMPATHIC CIVILIZATION

Jeremy Rifkin (Tarcher, 2009)

Auf Deutsch: «Die empathische Zivilisation: Wege zu einem globalen Bewusstsein»



Seit Jahresbeginn wird die These von Jeremy Rifkin, dessen neues Buch im letzten Jahr auf Deutsch erschien, durch die Revolutionen in den arabischen Ländern auf faszinierende Weise belegt: Der amerikanische Essayist untersucht den Einfluss der sozialen Netzwerke, die die Menschen im Cyberspace quasi von Angesicht zu Angesicht kommunizieren lassen, wodurch seiner Ansicht nach neue Formen von Empathie entstehen. Der Autor rückt seine Überlegungen ins Licht der Erkenntnisse der Neurowissenschaften, denen zufolge die menschliche Spezies «von Natur aus auf Empathie angelegt» ist.

DER FACEBOOK-EFFEKT

David Kirkpatrick (Hanser, 2011)



Vielleicht haben Sie nach dem Film «The Social Network» Lust bekommen, mehr über das Unternehmen zu erfahren, das mittlerweile über so viele unserer persönlichen Daten verfügt. David Kirkpatrick vom Magazin «Fortune» hat Mark Zuckerberg von seinen ersten Schritten in der Geschäftswelt bis heute begleitet. Neben den schön erzählten Anekdoten umfasst sein Buch auch eine Auseinandersetzung mit den Auswirkungen von Facebook auf Wirtschaft und Gesellschaft. Wir empfehlen eine aufmerksame Lektüre vom wohl grössten Börsengang der Geschichte.

DAS GROSSE BUCH DER ÖKOLOGIE

(iPad)



Nach dem Verkaufserfolg seines Films «An Inconvenient Truth» widmet sich Al Gore weiterhin dem Geschäft des Umweltschutzes: Seine kostenpflichtige App «Our Choice» ist ein Megabuch, das alle Aspekte des grünen Trends behandelt (Umweltverschmutzung, Erderwärmung, saubere Energien). Das Blättern durch die verschiedenen Texte und Videos ist leicht und einheitlich, Fotos und Texte sind von hervorragender Qualität.

Our Choice
CHF 5,50.-

SEINEN IQ TESTEN

(iPhone, Android)



Für alle, die gerne ihren IQ kennen möchten, gibt es jetzt eine Applikation. Das Ergebnis erhält man bereits nach 45 Minuten. Die insgesamt 70 Fragen umfassen Gedächtnis, Sprache, analytisches Denken und Logik und wurden vom Psychologen Dr. Wolfgang Reichel entwickelt, Autor zahlreicher Bücher zu diesem Thema. Ein Hinweis für Genies: Die App berücksichtigt nur IQs bis 145.

Dr. Reichel's IQ Test
CHF 3,30.-

EINEN PLAN ZEICHNEN

(iPhone 4)



Mithilfe von Gyroskop, GPS und der iPhone-Kamera kann man mit dieser Anwendung komplexe Raumpläne auf einfache Art und Weise erstellen. Um einen Plan zu zeichnen, stellt sich der Nutzer in die Mitte eines Raumes, dreht sich einmal im Kreis und markiert mit der Kamera die Ecken des Zimmers. Auch nichtsichtbare Winkel können erfasst werden. Anschliessend erstellt die Anwendung, gestützt auf die gespeicherten Daten, den Raumplan.

Magic Plan
Kostenlose App

DIE RUNDGÄNGE DER STARS

(iPhone, iPad, iPod)



In Zusammenarbeit mit Louis Vuitton nutzt diese Applikation den Trend der Stadtreiseführer für Smartphones, verfügt aber zusätzlich über originelle Innovationen. Sie bietet Rundgänge in grossen Haupt- und Kultstädten (Los Angeles, Paris, Tokio, Rom etc.) auf den Spuren von Stars an. So kann man zum Beispiel die Lieblingsorte und -cafés von Sofia Coppola in New York oder das St. Tropez von André Saraiva entdecken.

Amble
Kostenlose App

Naked Bikes: Vergnügen pur!

Strassenmotorräder ohne Verkleidung sind in. Sie bieten maximalen Fahrspaß zu einem vernünftigen Preis.

Claude Martin

Man nehme zwei Räder, einen Motor und einen Lenker: Dieses denkbar einfache Rezept sorgt bereits seit mehreren Jahren für den Erfolg von Naked Bikes. Unter den zehn meistverkauften Motorrädern in der Schweiz befanden sich letztes Jahr fünf dieser Maschinen ohne Verkleidung. Und wenn die Reiseenduro BMW R 1200 GS nicht gewesen wäre, hätten Naked Bikes sogar die drei ersten Plätze auf der Rangliste belegt.

Ausschlaggebend für die Beliebtheit dieser Allesköninger ist unter anderem das gute Preis-Leistungs-Verhältnis. Viele Naked Bikes basieren auf Rennmotorrädern und besitzen deren bewährte Technik. Ergo kosten sie bedeutend weniger als Motorräder, die für Spitzenleistungen auf der Rennstrecke konzipiert werden.

Die fehlende Verkleidung reduziert nicht nur den Preis, sie führt auch zu mehr Fahrspaß. Und wer Motorrad fährt, tut dies ja in der Regel, weil es ihm Spass macht. Ohne Kunststoff- oder Faserverkleidung geniesst der Fahrer ein authentischeres Freiheitsgefühl wegen des Luftwiderstand und der grösseren Nähe zum Strassenbelag.

Die im Vergleich zu Sportbikes aufrechte Sitzposition ist komfortabler, zwingt aber auch zur Zurückhaltung: Wegen der fehlenden Verkleidung muss man sich bei hoher Geschwindigkeit tüchtig an den Lenker klammern.

Während beim Kauf eines Autos weitgehend rationale Kriterien im Vordergrund stehen (für ein Traumgefährt auf vier Rädern fehlt schliesslich oft das nötige Kleingeld ...), geht es bei der Wahl eines Motorrads vor allem um Emotionen. Das ist den Herstellern natürlich bewusst, weshalb sie besonders viel Wert auf die Ästhetik ihrer Modelle legen. Inspirationsquellen gibt es immer neue, was auch nötig ist, da die verschiedenen Hersteller im Segment der Naked Bikes mittlerweile insgesamt über 40 Modelle anbieten.

Zu den grossen Trends gehören Bikes, deren Design an die Welt der japanischen Manga-Comics erinnert, namentlich der Bestseller Kawasaki Z1000 oder die ganz neue Suzuki GSR 750. Andere Konstrukteure setzen bewusst auf Aggressivität. So sehen zum Beispiel die KTM Superduke, die Aprilia Tuono oder die Ducati Streetfighter



so aus, als würden sie dem Betrachter gleich an die Gurgel springen.

Im Gegensatz dazu versuchen andere Fabrikanten, mit Motorrädern im Retro-Look zu punkten: Bei der Kawasaki W800 beispielsweise stand eindeutig die legendäre Triumph



2011 KAWASAKI MOTORS EUROPE N.V.

Bonneville Pate. Und bei den verschiedenen Moto-Guzzi-V7-Modellen sind Lederhaube und Motorradbrille eigentlich Pflicht!

Da es immer mehr Kontrollen gibt und Verstöße immer strenger geahndet werden, dürften diese Motorräder mit

Charakter deutlich bessere Zukunftsaussichten haben als hochpotente Rennmaschinen. Für Naked Bikes stehen die Erfolgschancen somit weiterhin gut, zumal positive Verkaufszahlen seit je das beste Mittel sind, um Hersteller zu Investitionen und Innovationen zu motivieren. Der harte Kon-

kurrenzkampf in diesem Sektor garantiert gleichzeitig dessen Vielfalt, denn jeder Fabrikant versucht, eine noch ungenutzte Nische für sich zu entdecken.

Die Grundidee wird jedoch auch in Zukunft dieselbe bleiben: zwei Räder, ein Motor, ein Lenker. ▾

Vorteil «Naked Bike»: Die neue CB 600 Hornet des japanischen Herstellers Honda ist um ein ganzes Drittel billiger als ihre vollverkleidete Schwester CBR 600 RA (11'890 Franken statt 18'520 Franken), ohne dabei an Alltagstauglichkeit einzubüßen.



CHF 11'890.-

Ein, zwei, drei oder vier Zylinder

Für den Käufer ist es nicht leicht, sich unter den mehr als 40 Modellen zurechtzufinden, die der Markt zu bieten hat. Erstes Auswahlkriterium: die Motorleistung. Denn so lässt es sich vermeiden, eine zwar ästhetische Maschine zu erstehen, die für den vorgesehenen Einsatzzweck jedoch möglicherweise nicht zu gebrauchen ist. Grundsätzlich gilt, dass die Grösse der Zylinder mit zunehmender Zylinderzahl abnimmt. Mehr Zylinder bedeuten auch eine höhere Drehzahl. Einzylinder und Zweizylinder fahren folglich eher mit niedrigen Drehzahlen und setzen auf Drehmoment und Beschleunigung, während Mehrzylinder-Motorräder hohe Drehzahlen und Geschwindigkeiten bevorzugen. Allerdings relativierte die Einführung der elektronischen Einspritzung diese Unterschiede.

Einzylinder besitzen zwar eine ältere Motorarchitektur, sind jedoch in Allroundern noch häufig vorzufinden. Auf Strassenmotorrädern sind sie hingegen zur Seltenheit geworden. Einzig die Yamaha MT-03, eine Art Kart auf zwei Rädern, führt die Tradition weiter. Sie bietet grosses Fahrvergnügen, fühlt sich aber nur in der Stadt und auf Landstrassen zu Hause.

Zweizylinder vermitteln fast so viel Fahrgefühl wie Einzylinder und sind darüber hinaus um einiges vielseitiger einsetzbar. Zwar bieten die japanischen Konstrukteure einige Zweizylinder-Modelle

an (Honda VTR 250, Kawasaki ER6n oder W800), doch sind die echten Spezialisten in diesem Bereich klar die Europäer: die Italiener mit Ducatis der Monster-Serie, aber auch mit Aprilia (Shiver 750) und Moto Guzzi (mit dem legendären V-Motor, den man in der Griso, der Breva und der 1200 Sport vorfindet), der Österreicher KTM (Superduke 990) wie auch der Deutsche BMW mit dem waagrecht liegenden Zweizylinder auf der R1200R sowie der F800R, der mit einem senkrecht angeordneten Zweizylinder ausgestattet ist.

Als einziger Fabrikant setzt der Engländer Triumph auf Dreizylinder. Die Biker sind von der Leistung begeistert, die fast so gut wie bei einem Vierzylinder ist und zudem über ein Plus an Drehmoment und Charakter verfügt.

In der Kategorie der Vierzylinder sind vor allem die japanischen Hersteller zu Hause. Allesamt bieten sie mehrere Modelle mit 600, 750, 1000 oder sogar mehr Kubikzentimeter an, deren Preis von der vorhandenen Menge an technischem Schnickschnack abhängt. Diese Motorräder sind kraftvoll, aber relativ unhandlich und verleiten gelegentlich zum Exzess. In diesem Hochtechnologieberreich sind mittlerweile auch die Europäer aktiv, bislang zwar recht diskret, aber durchaus spürbar, zum Beispiel mit der K1300R von BMW, der Aprilia Tuono und der MV Agusta Brutale.

Drei Modelle, die aus der Reihe tanzen

Suzuki GSX 1300 B-King, das Monster

CHF 18'190.-



HONDA
Mit ihrem Aussehen würde sie gut zum Manga Goldorak passen – eindrückliche Abmessungen, ein riesiger 183-PS-Vierzylinder, aber dennoch erstaunlich handlich.

Harley-Davidson XR 1200 X, der Amerikaner

CHF 16'700.-



SUZUKI

HARLEY-DAVIDSON

Die amerikanische Interpretation des Naked Bike, die dem legendären Zweizylinder aus Milwaukee deutlich mehr Sportlichkeit verleiht.

Aprilia Mana 850, das Automatische

CHF 14'910.-



PIAGGIO GROUP

Aprilia Mana 850: Der Beweis, dass nicht jedes Naked Bike zum Kassenschlager wird. Grund für den eher mässigen Erfolg ist vermutlich das Automatikgetriebe.

Drei Naked Bikes mit Symbolcharakter

Kawasaki Z 1000, der Klassen-Massstab

Vier Zylinder, 1043 ccm Hubraum, 138 PS, 221 kg, 16'990.– Die Z1000 und die Z750 erreichten im vergangenen Jahr in der Schweiz die Plätze zwei und vier punkto Verkaufszahlen und stellen somit für Kawasaki eine Art Lebensversicherung dar. Mit ihrem einzigartigen Look und dem vernünftigen Preis verhalf die 2003 erschienene Z1000 der Marke zu neuem Schwung. Bald darauf erschien die kleine Schwester mit 750 ccm. Seither sind die Z-Modelle, auch aufgrund ständiger Weiterentwicklungen, wegweisend für alle übrigen Hersteller.



2011 KAWASAKI MOTORS EUROPE N.V.

CHF 16'990.–

Ducati 1100 Monster Evo, die rassige Italienerin

Zwei Zylinder, 1079 ccm Hubraum, 100 PS, 169 kg (Leergewicht), 15'990.– Die erste Ducati Monster (italienisch: Mostro) kam 1992 auf den Markt, also vor bald 20 Jahren. Mit ihrem gewölbten Tank und dem Verbundrahmen aus Stahl ist die Monster unverwechselbar, obwohl es Dutzende verschiedene Versionen mit unterschiedlicher Zylinderzahl gibt. Als die Modellreihe kürzlich neu gestylt wurde, bestand die wohl heikelste Aufgabe darin, sie zu verjüngen, ohne dabei ihr Wesen zu verändern. Offenbar ist dies gelungen.



2009 DUCATI MOTOR HOLDING S.P.A.

CHF 15'990.–

Triumph Speed Triple, die auferstandene Engländerin

Drei Zylinder, 1055 cm Hubraum, 135 PS, 214 kg, 17'490.– Die Triumph Speed Triple (ein Verweis auf ihre spezielle Motorarchitektur) kam bereits 1993 auf den Markt, brauchte allerdings etwas Anlaufzeit bis zu ihrem grossen Durchbruch. Doch mittlerweile sind der breite Lenker und vor allem der runde Doppelscheinwerfer (seit diesem Jahr elliptisch) zum unverkennbaren Markenzeichen der englischen Marke geworden. Seit 2007 hat die Speed auch eine kleine Schwester mit 675 Kubik-zentimeter Hubraum, die von der Fachpresse einhellig gelobte Street Triple.



TRIUMPH

CHF 17'490.–

Archäologische Stätten und pulsierendes Nachtleben

Der Libanon: ein kleines Land mit einer reichen und bewegten Vergangenheit, in dem sich orientalische und westliche Einflüsse vermischen; ein Land, das spielerisch mit den eigenen Gegensätzen umgeht. Auf zu einer Rundreise zu antiken Tempeln, ehemaligen phönizischen Städten und einem ausgelassenen Nachtleben.

Cynthia Khattar





Es heisst, man könne im Libanon, das viermal kleiner ist als die Schweiz, am gleichen Tag Skifahren und im Mittelmeer baden gehen. Das winzige Land bietet eine grosse geografische und kulturelle Vielfalt. Auch lebten und vermischt sich hier über die Jahrtausende zahlreiche Zivilisationen. Davon zeugen unter anderem die vielen archäologischen Stätten, die im ganzen Land noch heute vorzufinden sind. Heute existieren im Libanon 17 religiöse Gemeinschaften neben- und miteinander. Sie kommunizieren in einer Mischung aus Arabisch, Englisch und Französisch – letzteres geht auf das Frankreich anvertraute Mandat von 1920–43 zurück.

Lange Zeit wurde der Libanon als «die kleine Schweiz des Nahen Ostens» betitelt, und dies nicht nur wegen

seiner verschneiten Gipfel. Von seiner Unabhängigkeit im Jahr 1943 bis zum Beginn des 15-jährigen Bürgerkriegs 1975 galt das Land tatsächlich als Modell für Wohlstand und als Insel des Friedens im Inneren der arabischen Staaten. Beirut wurde als Paris des Nahen Ostens bezeichnet, die Menschen kamen von weither, um in das legendäre Nachtleben der Stadt einzutauchen. Das ist auch heute noch so.

Denn die Zeiten haben sich zwar geändert und das Land wurde mehrmals zerstört, doch haben die Libanesen ihre Freude am Feiern keineswegs verloren. Die Bombardierungen durch Israel während des letzten Krieges im Jahr 2006 hielten die jungen Libanesen denn auch nicht davon ab, sich an den Stränden und in den Diskotheken zu amüsieren.

www.acm.ch

Online Devisen Handel

1000 Schweizer Franken Schein



Kostenloses Probekonto
einrichten
www.acm.ch

Entdecke die Devisenwelt

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

«Best Broker - Switzerland 2010» (World Finance)

www.acm.ch

Adopt the Bullish Attitude

ACM
online trading services

Die Eröffnung von zahlreichen Bars und Clubs sind ein Beleg für die frenetische Nachtschwärmerei der Libanesen. Das B018 zum Beispiel, eine berühmte unterirdische Disco mit einem Dach, das sich öffnen lässt, verhalf dem Architekten Bernard Khoury 2001 zum Premio Borromini. Das Gebäude befindet sich auf dem Platz von Karantina, wo 1976 Tausende Palästinenser getötet wurden. Es ist eine Art Bunker, der die schmerzvollen Erinnerungen an den Krieg und festliches Treiben auf bizarre, aber auch faszinierende Weise miteinander verbindet. Ein symbolträchtiger und geeigneter Ausgangspunkt also für den Beginn unserer Rundreise durch die Vergangenheit und Gegenwart dieses Landes, das immer wieder neu erstarkt.

BEIRUT

Gestern. Beirut kann auf eine 7000-jährige Geschichte zurückblicken und gilt als die grösste stadtarchäologische Ausgrabungsstätte der Welt. Als die Firma Solidere 1993 bedeutende Arbeiten in Angriff nahm, um das Stadtzentrum gänzlich neu aufzubauen, wurden zahlreiche Monuments entdeckt: Die Überreste eines jungsteinzeitlichen Dorfes, ein riesiges phönizisches Quartier aus dem 6. Jh. v. Chr. sowie Arkaden eines römischen Forums.

Heute. Das Beirut der Gegenwart ist ebenfalls ein ganz besonderer Ort. Es zeichnet sich vor allem durch ein animiertes Nachtleben aus – was der Stadt 2009 zum ersten Platz auf der internationalen Rangliste der «New York Times» der unbedingt zu besuchenden Städte verhalf. Die Disco B018 liegt unter der Erde und befindet sich in der Nähe unzähliger archäologischer Stätten. Derzeit sind es aber vor allem die Dächer der Hochhäuser, die bei den Nachtschwärmern beliebt sind – allen voran die berühmte Sky Bar, eine halbkreisförmig ansteigende Diskothek, die sich auf der Terrasse des obersten Stockwerks des BIEL-Gebäudes (Beirut International Exhibition & Leisure Center) befindet und in der sich die örtlichen Jetsetter nur so drängen. Die alternative Jugend hingegen trifft sich im Hamra-Viertel oder neuestens



Beirut aus der Luft



TANTS FORB



Die Sky Bar in Beirut



DONGTI LU

Die Ruinen der archäologischen Stätte in Baalbek

auch in Mar Mikhael, dem neuen «Soho» respektive «Marais» von Beirut.

BAALBEK

Gestern. Diese Stadt in der Bekaa-Ebene verdankt ihren Namen angeblich Baal, was auf Phönizisch «Gott» oder «Herr» bedeutet. In der hellenistischen Zeit wurde Baalbek in Heliopolis, Stadt der Sonne, umbenannt. Nach der Ankunft der Römer im Jahr 64 v. Chr. erlebte sie ihre Blütezeit und stieg zu einem der bedeutendsten Heiligtümer des Altertums auf. Noch heute kann man die riesigen griechischen und römischen Ruinen besuchen, zwischen denen sich auch noch Überreste aus der phönizischen Zeit finden lassen. Die Tempelanlage ist Unesco-Weltkul-

turerbe und umfasst drei römische Tempel zu Ehren von Bacchus, Jupiter und Venus. Im Mittelalter wurde Baalbek zu einer arabischen Festung ausgebaut, bevor die Stadt in den 1980ern zur Wiege der Hisbollah wurde. Seit Kurzem gibt es in Baalbek ein Museum, das dieser politischen Bewegung mit schiitischem Hintergrund gewidmet ist.

Heute findet seit 1955 jedes Jahr im Sommer in den Tempelruinen das Internationale Festival von Baalbek statt, auf dem sich immer wieder bekannte Persönlichkeiten der nationalen und internationalen Musikszene präsentieren.

BYBLOS (JBEIL)

Gestern. Die kleine Hafenstadt im Norden des Libanon gilt als das älteste



Investieren Sie in unsere neuen Faktor-Zertifikate.

Basiswerte	Valor
Faktor 4x Long Cocoa Index	12842999
Faktor 4x Short Cocoa Index	12843000
Faktor 4x Long Coffee Index	12843001
Faktor 4x Short Coffee Index	12843002
Faktor 4x Long Corn Index	12843003
Faktor 4x Short Corn Index	12843004
Faktor 4x Long Sugar Index	12843005
Faktor 4x Short Sugar Index	12843006
Faktor 4x Long Wheat Index	12843007
Faktor 4x Short Wheat Index	12843008
Faktor 4x Long Natural Gas Index	13006920
Faktor 4x Short Natural Gas Index	13006921
Faktor 4x Long WTI Oil Index	13006922
Faktor 4x Short WTI Oil Index	13006923

Mit Faktor-Zertifikaten begleiten Sie den Trendverlauf oder nutzen kurzfristige Kursbewegungen gemäss Ihrer Meinung zu einem entsprechenden Basiswert. Sie können sowohl auf steigende (Long) als auch auf fallende (Short) Kurse setzen. Durch den gewählten Faktor partizipieren Sie im Ergebnis überproportional von den Bewegungen des Basiswertes.

Dieses Dokument stellt keinen vereinfachten Prospekt im Sinne von Art. 5 des Bundesgesetzes über die kollektiven Kapitalanlagen («KAG») dar und ist weder als Angebot noch als Empfehlung zum Kauf der Zertifikate zu verstehen. Die Zertifikate sind keine Kollektivanlagen im Sinne des KAG und unterstehen weder einer Bewilligungs- oder Genehmigungspflicht noch der Aufsicht durch die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht FINMA. Anlagen in die Zertifikate unterliegen dem Ausfallrisiko des Emittenten. Die vollständig und rechtlich verbindlichen Emissionsbedingungen der Zertifikate sind im Basisprospekt und in den endgültigen Bedingungen enthalten. Diese Dokumente sind in elektronischer Form unter www.zertifikate.commerzbank.ch verfügbar oder in physischer Form kostenlos bei der Commerzbank AG, Zweigniederlassung Zürich, Utoquai 55, CH-8034 Zürich erhältlich. *Bitte nehmen Sie zur Kenntnis, dass die Gespräche auf dieser Telefonlinie aufgezeichnet werden. Wir gehen von Ihrer Zustimmung aus.

Mehr Infos: www.zertifikate.commerzbank.ch, 0800 11 77 11*
oder derivatives.swiss@commerzbank.com

Basiswerte	Valor
Faktor Triple Long Silver Index	13006924
Faktor 4x Long Silver Index	13006925
Faktor Triple Short Silver Index	13006926
Faktor 4x Short Silver Index	13006927
Faktor 20x Short EURIBORF Index	13006928
Faktor 40x Short EURIBORF Index	13006929
Faktor 20x Long EURIBORF Index	13006930
Faktor 40x Long EURIBORF Index	13006931
Faktor 5x Short 10-Year U.S. T-Notes Index	13006932
Faktor 10x Short 10-Year U.S. T-Notes Index	13006933
Faktor 5x Long 10-Year U.S. T-Notes Index	13006934
Faktor 10x Long 10-Year U.S. T-Notes Index	13006935

Besondere Merkmale der Zertifikate sind:

- Konstanter Hebel
- Einfache Funktionsweise
- Open-End-Laufzeit
- Kein Volatilitätseinfluss
- Kein Knock Out
- Keine Rollverluste



Gemeinsam mehr erreichen



Die Mosaiken des Beiteddine Palace in der Region Chouf im Norden Libanons



Strand und Souk von Byblos (Jbeil)



EUSEBIUS

UNITED NATIONS PHOTO

Dorf der Welt, hier wurden Überreste prähistorischer Hütten, einfacher Waffen und Tonkrüge entdeckt; die aus dem Jahr 5000 v. Chr. stammen. Außerdem sind es die Schreiber von Byblos, die im 12. Jahrhundert v. Chr. das erste Alphabet erfunden und verbreitet haben. Jbeil, wie Byblos heute heißt, verfügt auch über einen mittelalterlichen Stadtteil, dessen traditionelle Architektur bewahrt werden konnte.

Heute. Das Nachtleben von Jbeil lockt zahlreiche junge Libanesen an. Im alten, traditionell geprägten Souk der Stadt florieren die Pubs. Im Sommer sind auch die Strände von Jbeil reich bevölkert, allen voran Edde Sands, wo dann jeden Sonntag Beach Partys stattfinden.

BATRUN

Gestern. Batrun ist eine der wichtigsten prähistorischen Stätten des Landes: Überall in der Stadt und in der Umgebung sind Ruinen zu sehen, in erster Linie primitive Behausungen. Außerdem kann Batrun auf ein reichhaltiges Erbe aus den Zeiten der Kreuzzüge zurückblicken. Die damals auf einem Felsen errichtete Kreuzfahrerburg Mousaylah ist heute eine begehbar Sehenswürdigkeit. Ein in Felsen gehauenes römisches Amphitheater, eine zum Schutz der Stadt errichtete phönizische Mauer, der vor Kurzem rehabilitierte ehemalige Souk sowie byzantinische Mosaiken zeugen ebenfalls von den verschiedenen Herrschern, welche die Stadt einst eroberten.

Heute. Seit die Taiga, die erste Disco der Region, im Jahr 2000 ihre Türen öffnete, ist Batrun zu einem beliebten Ausgangsziel der nachtaktiven libanesischen Bevölkerung geworden. Getanzt wird in alten, traditionellen Bauten. Dazu geniesst man am besten die berühmte Zitronenlimonade von Batrun, die ihren besonderen Geschmack der Beigabe des Fruchtfleischs sowie der Zitronenschale verdankt. Seit 2005 verfügt die Stadt zudem über ein eigenes Festival. Jedes Jahr im August finden in dessen Rahmen Konzerte, Tanzveranstaltungen und Fotoausstellungen statt, die das florierende kulturelle Leben des Libanons bestens zum Ausdruck bringen. ▲

BOUTIQUE

Zeitlose Uhr

«Halt ein mit deinem Flug, o Zeit!» Man könnte meinen, Hermès habe die Bitte des französischen Dichters Lamartine erhört. Denn mit dem neuen Uhrenmodell «Arceau Le Temps suspendu» kann man die vergehenden Stunden einfach anhalten. Während dieser Pause bleiben die Zeiger stehen. Im Inneren der Uhr tickt der Mechanismus jedoch weiter. Drückt man auf den entsprechenden Knopf, setzen sich die Zeiger wieder in Bewegung.

www.hermes.com

CHF 18'000.-

Lancierung
im September 2011



Waschechte Männerache

Sandel- und Zedernholz, Ambra und weisser Moschus – Antoine, das neue Parfüm für Männer, ist ... ein Waschmittel. Dominique Gindre, ehemaliger Parfümeur, und Jean-Noël Ozouf, Ex-Banker, haben es gewagt, das erste Waschmittel mit 100 Prozent männlicher Geruchsprägung zu lancieren. Ein guter Grund, die Maschine laufen zu lassen!

www.lessivepourhomme.fr

CHF 13.-



Wein aus dem Reagenzglas

Mehr Fantasie in der Welt der Önologie: Der Schweizer Weinbauer Philippe Varone setzt sich über die Branchenregeln hinweg und füllt seine Weine kurzerhand in Reagenzgläser ab. Die spielerischen und zugleich technisch ausgeklügelten Fläschchen, die auf der Vinitech-Messe 2010 mit dem Preis für die beste Innovation ausgezeichnet wurden, ermöglichen eine Weindegustation in kleinen Mengen.

www.varone.ch

CHF 16.-



Der Baum der Zukunft

Ein Bonsai, den man nie giessen, sondern mit Sonnenstrahlen füttern muss. Vivien Muller hat ihn entworfen, den Electree. Er lädt tragbare Geräte auf und nutzt dafür ausschliesslich Sonnenenergie. Das Bäumchen mit seinen aus Solarzellen bestehenden Blättern soll ab 1000 Bestellungen produziert werden.

www.electree.fr

CHF 390.-



Meine ganz persönliche Brille

Das snobistischste Accessoire des Sommers? Die Sonnenbrille Prada Private! Schicke Optik, die nach Lust und Laune personalisiert werden kann. Einfach die Farbe wählen (weiss, schwarz oder Schildpatt) und das Gestell anpassen, indem man in die abnehmbaren Träger nach Belieben Initialen, Zahlen oder Symbole einfügt. Individuelles Design made in Italy.

www.prada.com

CHF 400.-



Solarrucksack

Ab sofort ist Schluss mit GPS-Batterieproblemen während der Bergwanderung. Dank seines Solar-Panels, an den ein Akku sowie ein USB-Anschluss angebunden sind, verwirklicht der RLX-Rucksack von Ralph Lauren den Traum eines jeden Geeks auf Reisen: Gadgets können überall aufgeladen werden. In Europa ab Herbst 2011 erhältlich.

www.ralphlauren.com

CHF 710.-



Hocker aus Zement

Den Tonnen Rohmaterial, die jede Woche vom Faserzementhersteller Eternit produziert werden, ein wenig Glamour zu verleihen – dieser Herausforderung hat sich der Schweizer Designer Nicolas Le Moigne gestellt. Das Ergebnis? Ein trendiger Hybrid-Gegenstand zwischen Hocker, Couchtisch und Skulptur: der Trash Cube.

www.eternit.ch

CHF 97.-



Stylische Velojacke

Mit dem Velo zur Arbeit? Für Geschäftsleute eine echte Herausforderung. Die schwedische Kleidermarke J. Lindeberg hat jetzt eine stylische Lösung parat: Eine Jacke, die extra für den urbanen Biker entworfen wurde, aus wasserabweisendem Material, mit reflektierenden Streifen am Kragen sowie an den Seitentaschen und Lüftungsreißverschlüssen unter den Armen.

www.jlindeberg.com

CHF 850.-

In jeder Ausgabe von Swissquote Magazine erzählt ein Schweizer Kunstschafter, wie er seine Ideen entwickelt. Nach der Dokumentarfilmerin Jacqueline Veuve sowie Jean-Paul Felley und Olivier Kaeser, Leiter des Centre Culturel Suisse in Paris, ist nun Raum für den Schriftsteller und Filmemacher Matthias Zschokke.

«Meine Bücher wachsen wie Pflanzen»

Matthias Zschokke

«Der Ort, an dem ich schreibe? Ein Raum fern der Wohnung, mit einem Tisch und einem Stuhl darin, ohne Telefon, ohne Internetanschluss, ruhig, leer. Da setze ich mich hin und warte. Die Leere wächst und wächst. Widerstand beginnt sich zu regen in mir: So leer, wie ich da sitze, kann ich doch gar nicht sein? Vorsichtig regt sich eine kleine Idee. Die schreibe ich auf. Es folgt ein kleiner Gedanke. Den schreibe ich auf. Ein zweiter, ein dritter. Sie fordern ihr Recht, ausgearbeitet zu werden. Sie beginnen mich zu interessieren. Warum gerade dieser Gedanke? Warum jene Idee? Was wollen sie mir sagen? Sie nehmen Gestalt an.

In der Regel entstehen so die besten Passagen, da sie absichtslos daherkommen, aus der Leere heraus, und sich also auch aus sich selbst heraus erklären und dann bestehen können müssen.

Manchmal begegnen mir im Alltag Bilder oder Szenen, Wörter, Sätze, die sich mir einprägen. Das Aufwachen meiner Freundin. Die Kopfhaltung des ägyptischen Zeitungsmannes am Tag, als auf den Titelseiten zum ersten Mal Unruhen in Kairo auftauchten. Das versuche ich mir zu merken, bis ich im Büro bin, wo ich's auf einem Zettel notiere, den ich zur Seite lege. Er staubt ein. Irgendwann fällt er mir wieder in die Hände. Entweder spricht die Notiz für sich, dann behandle ich sie wie eine Idee, baue sie aus und in den Text ein, an dem ich gerade arbeite – oder sie sagt mir nichts mehr, und ich schmeisse sie weg. Ich schreibe keine nacherzählbaren Bücher, folglich sind sie auch nicht planbar. Sie wachsen eher wie Pflanzen, wie Bäume, mal schief und krumm, mager, kränkelnd, mal voller, runder, kräftiger. Immer sind es am Ende eher Wesen als Plastiken.

Was ich lese, während ich schreibe, beeinflusst die Texte. Vor allem in der Endphase, wenn die Textmasse roh vorliegt und ich sie in Form bringe, schleife, poliere. Da lese ich relativ viel, und überall finde ich Anregungen – in Zeitungen, Prosa, Lyrik, in der Alltagssprache –, die mir helfen, den Text zum Leben zu erwecken.



DR

Der Bieler Schriftsteller, Dramaturg und Filmmacher Matthias Zschokke (1954) lebt seit über 30 Jahren in Berlin. Mit grossem Witz und Ironie beleuchten seine Werke die kleinen Katastrophen des Lebens. Sein Roman «Maurice mit Huhn» erhielt im Jahr 2006 den Schillerpreis und 2009 den Prix Femina Etranger, der damit zum ersten Mal an einen deutschsprachigen Autor ging.

Der Ort, an dem einer schreibt, beeinflusst selbstverständlich, wie er schreibt. Das stille, gottverlassene Büro im Wedding hat einen grauen, summenden Grundton, der sich als Basso continuo durch all meine Texte zieht. Würde ich im vifén Paris schreiben oder im hysterischen New York, würde der Grundton ein anderer sein. Wobei ich wahrscheinlich auch in Paris und in New York einen Raum suchen und finden würde, der «im toten Winkel» liegen würde, weil mich diese Orte anziehen. Insofern kann man sagen: Orte beeinflussen Texte zwar, aber jeder Autor sucht instinktiv wohl jenen Ort auf, der zu ihm passt.

Inspirationsquelle ist für mich der Alltag. Da der nie stehen bleibt, kann ich theoretisch nie ins Inspirationsloch fallen. Das Problem ist: Oft habe ich keine Freude am Alltag, keine Geduld für ihn, keine Lust an ihm. Das ist dann die Hölle. Je älter ich werde, desto strenger muss ich mich disziplinieren – fast wie eine Meditation: Ich muss mein Leben, das mir oft öd und eintönig vorkommt, jeden Tag neu spannend finden.» ▲



THE SIMPLICITY OF INNOVATION.

LUMINOR MARINA 1950 3 DAYS
AUTOMATIC - 44mm
P.9000 in-house calibre



PANERAI
LABORATORIO DI IDEE.

Available exclusively at Panerai boutiques and select authorized watch specialists.

www.panerai.com

ePRIVATE BANKING

Ihr eigener Weg zum Erfolg.

Sie haben es sich verdient, selber zu bestimmen, wie Sie Ihr Vermögen anlegen möchten. Mit ePrivate Banking bietet Swissquote Ihnen eine neue Art Ihr Geld zu investieren. Hier sind Sie nur einen Klick von Ihrem persönlichen Erfolg entfernt: www.swissquote.ch



 SWISSQUOTE
BANKING. SELF-MADE.