Nr. 2 MAI 2011 WWW.SWISSQUOTE.CH CHF 8.-

SWISSQUOTE

ePRIVATE BANKING MAGAZINE

GEWINN-SPIEL
PORTFOLIO IM WERT VON
10'000.-
ZU GEWINNEN
S. 74



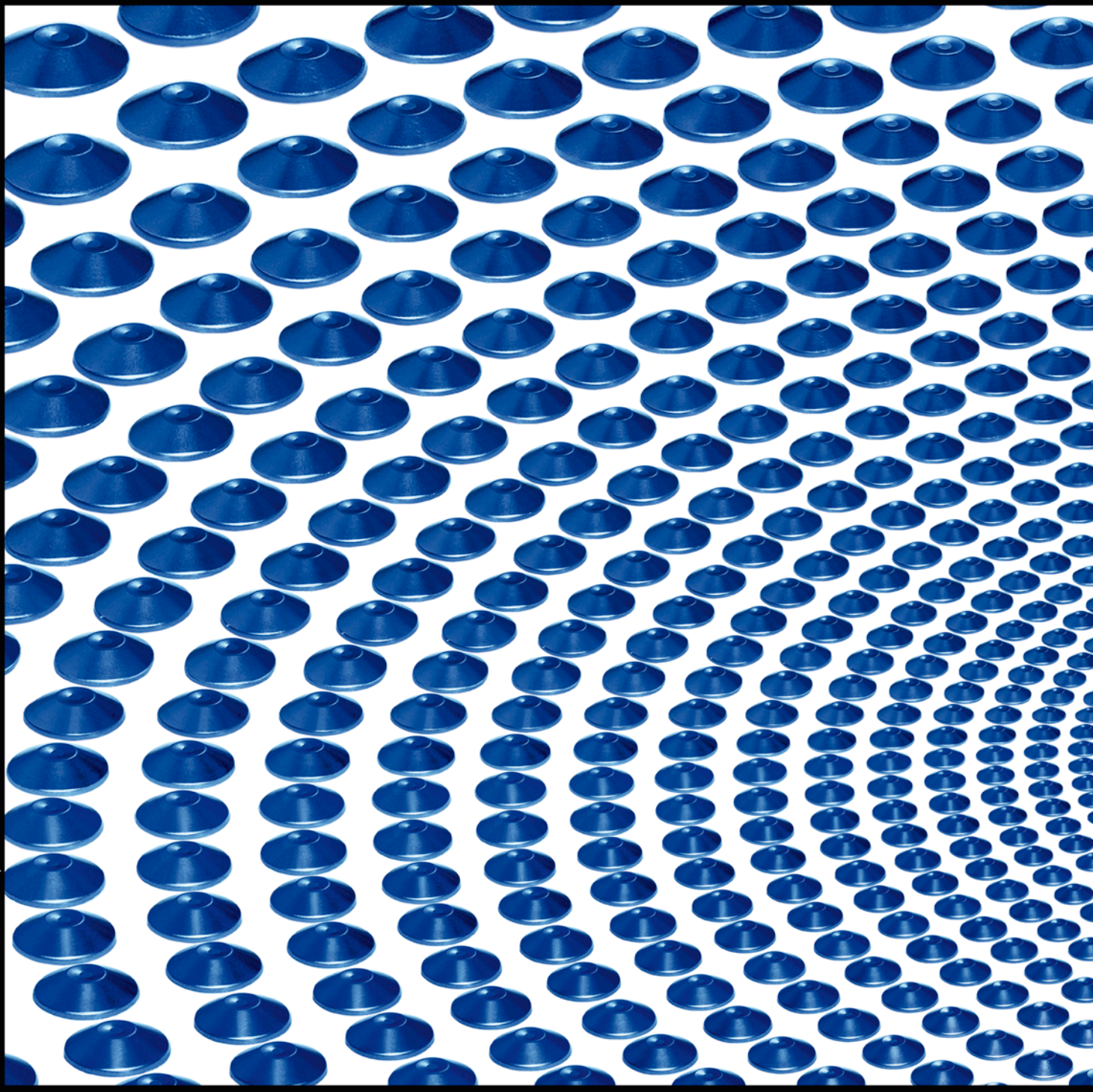
- GENETIK
- CLOUD COMPUTING
- MODE
- 3D-DRUCK
- BIOKRAFTSTOFF
- GAMING

DIE UNTERNEHMEN, DIE DIE ZUKUNFT NEU ERFINDEN

EXKLUSIVINTERVIEW MIT JOSEPH JIMENEZ, CEO VON NOVARTIS

SCHINDLER · L'ORÉAL · AMAZON · NINTENDO · DISNEY · ROCHE · EADS · EXXON MOBIL

PIXIE MORE THAN YOU SEE*



WWW.NESPRESSO.COM/PIXIE

*MEHR ALS SIE SEHEN



NESPRESSO®

Die Seele des Kaffees

Publicité EtNous

HERMÈS
PARIS

TERRE D'HERMÈS

DAS PARFUM. EINE NEUE ESSENZ



hermes.com

Hoffnungsträger

Wir waren gerade dabei, unser Spezialdossier über Unternehmen vorzubereiteten, die die Zukunft neu erfinden, als Japan von der dreifachen Katastrophe getroffen wurde. Viele Gründe sprachen dafür, einige japanische Grosskonzerne in dieses Dossier aufzunehmen: Von der Elektronik und der Digitalfotografie über die Roboter- oder die Bildschirmtechnologie bis hin zur Automobilindustrie hat sich das Land der aufgehenden Sonne mittlerweile als unbestrittener Leader in zahlreichen industriellen Hightechsektoren durchgesetzt. Und aufgrund der starken Konzentration auf China wurde vergessen, dass Japan nach wie vor die drittstärkste Wirtschaftsmacht weltweit bleibt.

Vor der beispielhaften Würde und Gefasstheit, mit denen das japanische Volk die Trauer und Ungewissheit angesichts dieser schrecklichen Ereignisse zu bewältigen versucht, müssen wir unseren Hut ziehen. In der nun beginnenden Zeit des Wiederaufbaus sind die Kraft und der Mut der Japaner entscheidende Hoffnungsträger, und wir dürfen bereits auf eine Wiedergeburt des Landes zu hoffen beginnen. Dank neuer Infrastrukturen, der Solidarität und des globalen Vertrauens, auch seitens der Anleger, könnte Japan sogar gestärkt aus der Katastrophe hervorgehen, wenngleich menschliche Schmerzen und Verluste mit keinem Geld der Welt kompensiert werden können. Investitionen in die japanische Wirtschaft und ihre Unternehmen können immerhin einen Beitrag zum Wiederaufbau leisten und bieten langfristig sinnvolle Anlagemöglichkeiten, wie in unserem Beitrag auf Seite 30 erklärt wird.

In Asien wie anderswo fehlt es darüber hinaus nicht an gesellschaftlichen, technischen und wissenschaftlichen Herausforderungen. Das Dossier dieser neuen Ausgabe des «Swissquote Magazine» stellt deshalb die innovativsten Unternehmen vor, sei es im Energiesektor (beispielsweise die Erfindung von Biotreibstoff aus Algen, Seite 50), im Bereich der Videospiele (hyperrealistische Spiele in 3D, Seite 54), in den neuen Technologien (3D-Druck, Seite 56) oder im Marketing (Seite 59).

Auch die Schweiz übernimmt in Sachen Innovation einen wichtigen Part, vor allem in der Pharmabranche. Daher interviewten die Journalisten des «Swissquote Magazine» Joseph Jimenez, CEO von Novartis (Seite 34). Ein ausführlicher Artikel widmet sich den Zukunftsaussichten des Roche-Konzerns, der sich verstärkt auf die personalisierte Medizin konzentrieren will (Seite 44).

Angesichts dieser erfreulichen technischen und wirtschaftlichen Perspektiven fällt es leichter, in einer ungewissen, von Erdbeben und Katastrophen durchgeschüttelten Welt wieder etwas Vertrauen in die Zukunft zu gewinnen.

Gute Lektüre wünscht Ihnen Ihr



Marc Bürki,
CEO Swissquote

SWISSQUOTE

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

Koordination des Magazins
Brigitta 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
Bertrand Beauté
Didier Bonvin
Gaëlle Chaar
Jean-Cosme Delaloye
Joël Espi
Sabrina Faetanini
Lukas Hässig
Benjamin Keller
Martin Longet
Sylvain Menétrey
Guillaume Meyer
Marc Renfer
Gwenaëlle Reyt
Nicolas Sandanassamy
Daniel Saraga
Quentin Simonet
William Türler
Armelle Vincent
Eckhard Baschek/Infel

Layout
Jérémie Mercier

Gestaltung
Sandro Bacco

Seitenlayout
Clémence Anex
Sandro Bacco
Diana Bogsch
Caroline Fischer
Olivia de Quatrebarbes

Übersetzung
Régine Finck
Dounya François
Claudia Grosdidier
Dorothee Hofer
Irène Kruse
Boris Muller
Jean-Michel Paris
Annika Schmidt-Glenewinkel
Robert Schnieper
Richard Siegert

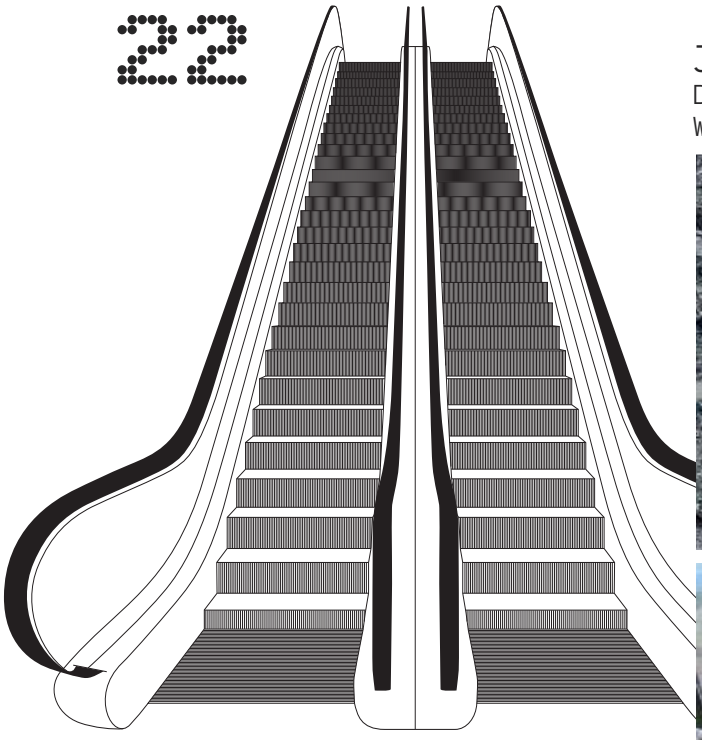
Cover
Marc Wetli

Fotos und Illustrationen
Rahel Arnold
Laurent Bazart
Caroline Fischer
Mimmo Mendicino
Newscom
Lionel Portier
Reuters

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

FSC www.fsc.org MIX Papier aus verantwortungsvollen Quellen FSC® C016087

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



SCHINDLER

JAPAN
Die Chancen des Wiederaufbaus







ENERGIE



INHALTSVERZEICHNIS

3. EDITORIAL
von Marc Bürki

8. GESTERN, MORGEN

10. WORLD WATCH

18. UNTERNEHMEN
Die Gewinner und Verlierer des Schweizer Marktes

22. SCHINDLER
Aufwärts dank China

26. ANALYSEN
Anlagetipps und Ratschläge der Spezialisten

30. JAPAN
Die Chancen des Wiederaufbaus

32. **INNOVATION**
DIE UNTERNEHMEN, DIE DIE ZUKUNFT NEU ERFINDEN

34. Interview mit Joseph Jimenez, CEO von Novartis

42. Pharma: Die Medizin der Zukunft ist personalisiert

46. Digital
Alles in einem: das Mobilgerät der Zukunft

50. Energie: Aus Algen wird Biokraftstoff

53. Gaming: Die Zukunft ist dreidimensional

56. Industrie: die Revolution des 3D-Drucks

59. Marketing: Innovation durch Crowdsourcing

62. Mode: im Westen nichts Neues – im Osten umso mehr



INNOVATION

DIE UNTERNEHMEN, DIE DIE ZUKUNFT NEU ERFINDEN

32



34

JOSEPH JIMENEZ



88

REISE
BEI DEN INUIT

CAROLINE FISCHER, OFFICIAL US NAVY IMAGERY, SANDIA NATIONAL LABORATORIES, LAURENT BAZART, MARC WETLI, GIUSEPPE MARIA GALASSO

66. FINANCE WATCH
Greenpeace der Finanzwelt

68. JURI MILNER
Der russische Business Angel des Internets

79. HEIMKINO
Die Wahl des richtigen Projektors

85. MODE
Neue Sonnenbrillen für den Sommer

88. REISE
Eine Woche bei den Inuit

96. EIN WORT ZUM SCHLUSS
Jean-Paul Felley und Olivier Kaeser, Leiter des Centre Culturel Suisse in Paris

QR-CODE

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

✉ LESERBRIEFE

Ihre Meinung interessiert uns.

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

Bezüglich des Artikels «Kaufen, nur weil alle kaufen, ist keine gute Idee» (März-Ausgabe 2011, S.26)

Sehr geehrte Damen und Herren
Vorerst möchte ich Ihnen danken und gratulieren zu Ihrem Magazin. Der Auftritt ist erfrischend und eigenständig. Das Layout ist klar und die Artikel gut verständlich. (...) Was das Interview auf S. 26 der letzten Ausgabe betrifft, so erscheint mir dies sehr einäugig. Immobilieninvestments kann man auch via Aktien tätigen. Wenn der Head Real Estate Analysis der Credit Suisse diesen – für die Bank weniger lukrativen – Bereich ausblendet, so sollte m.E. der Interviewer nachhaken. Ansonsten wird das Bild verfälscht.

GERHARD FELDER, TEUFEN (AR)

Antwort:
Sehr geehrter Herr Felder
Herzlichen Dank für Ihr Feedback – es ist uns sehr wichtig, die Meinung unserer Leser zu erfahren. Ich stimme Ihrer Bemerkung zu: Wir hätten Immobilien-Investmentunternehmen wie z.B. IVG oder Land Securities erwähnen können. Wir werden in Zukunft verstärkt auf solche Punkte achten.

Mit freundlichen Grüssen

SWISSQUOTE MAGAZINE
1. März 2011

Bezüglich des Dossiers «Diese Unternehmen machen 2011 das Rennen» (Januar-Ausgabe 2011, S. 61)

Aufgrund Ihrer einschlägigen Empfehlung, die in der Ausgabe Nr. 6 des «Swissquote Magazine» veröffentlicht wurde, habe ich Aktien der Winterthur Technologie Gruppe gekauft. Da Winterthur Technologie von 3M aufgekauft wurde, habe ich nun ein Schreiben der Geschäftsleitung der Winterthur Technologie erhalten, in dem mir empfohlen wurde, das Angebot von 3M zur Übergabe meiner Aktien gegen eine Entschädigung von 62 Franken anzunehmen. In diesem Preis ist eine Prämie enthalten. Mir scheint dieses Angebot jedoch sehr knapp bemessen zu sein. Soll ich es trotzdem annehmen? Wie schätzen Sie die Chancen/Risiken eines Einzelaktionärs von Winterthur Technologie ein, nach der Übernahme durch 3M? (...)

W.S., ZURICH

Antwort:
Wir danken Ihnen herzlich für Ihr Interesse am «Swissquote Magazine». Was Winterthur Technologie (WTG) angeht, ist es das Ziel von 3M, das Unternehmen ganz zu übernehmen und an die Börse zu bringen. Sicher ist es daher besser, das Ergebnis des öffentlichen Kaufangebotes am Montag, 7. Februar, abzuwarten, bevor Sie entscheiden, wie Sie mit Ihren WTG-Aktien verfahren. Wenn es 3M schafft, die überwiegende Mehrheit der Aktien von Winterthur Technologie zu kaufen, dann wird es besser sein, deren Angebot anzunehmen (wenn 3M mehr als einen bestimmten Prozentsatz der Aktien in seinen Besitz bringt, werden Sie nämlich ohnehin verpflichtet sein, Ihre Aktien zum Angebotspreis von Franken 62 abzugeben). Wenn ihnen das nicht gelingt, könnte 3M versucht sein, das Kaufangebot zu verlängern und den verbleibenden Aktionären ein neues, höheres Angebot zu machen – dann hätten Sie die Chance, Ihre Aktien zu einem Preis von mehr als 62 Franken zu verkaufen.

SWISSQUOTE MAGAZINE, 4. Februar 2011

KORRIGENDUM
Im Beitrag «Schweizer Know-how im Dienste der Automobilindustrie», der in der letzten Ausgabe des «Swissquote Magazine» (Nr. 1/2011, S. 50–57) erschienen ist, verfälschte eine Fehlmanipulation zwei Zahlenangaben. ABB hat selbstverständlich 124'000 Beschäftigte (nicht 2100) und Feintool 1500 (nicht 5200). Wir bitten unsere Leser und die betroffenen Unternehmen um Entschuldigung.



Umsteigen

in der Energiepolitik ist ein globales Thema. Zukunftsträchtige Energieformen sind gefragt – partizipieren Sie an diesem Prozess

mit Energie.

Kapitalschutz | Rendite | **Partizipation** | Hebel

Spätestens seit den Geschehnissen um die atomare Katastrophe in Japan dürfte das Thema «Alternative Energien» wieder verstärkt in den Fokus verschiedenster Regierungen rücken. Für Anleger, die sich für «Alternativen zur Kernenergie» als Investmentthemen interessieren, bietet die Bank Vontobel eine Reihe von interessanten Produkten an.

Natural Gas (Erdgas) – natürlich und schadstoffarm

SVSP-Bezeichnung
Tracker-Zertifikat (1300)

VONCERT Open End auf den «Vontobel Natural-Gas-Strategy Index»

Basiswert	Indexwährung	Valor	Symbol	Managementgebühr	Kurs am 31.03.11
Vontobel Natural Gas Strategy Index	USD	1056 7773	VZGIE	1.2 % p.a.	EUR 144.00
Vontobel Natural Gas Strategy Index	USD	1056 7772	VZGIU	1.2 % p.a.	USD 139.30

Listing: SIX Swiss Exchange

Sonnenenergie – die unerschöpfliche Energiequelle

Neuemission Zeichnungsschluss:
13.04.11, 17:00 Uhr

SVSP-Bezeichnung
Tracker-Zertifikat (1300)

VONCERT auf einen «Solar Energy III» Basket

Basiswert	Valor	Symbol	Anfangsfixierung	Laufzeit	Kursbasis / Emissionspreis*
Solar Energy III Basket	1257 1962	VZSOE	14.04.11	2 Jahre	USD 100.00 / USD 101.75

Weitere Produktspezifikationen: Liberierung 21.04.11, Schlussfixierung 15.04.13, Rückzahlung 22.04.13, Listing: wird an der SIX Swiss Exchange beantragt.
*Angaben sind indikativ und werden am 13.04.11 fixiert.

Smart Grid – intelligente Stromnetze für mehr Effizienz

SVSP-Bezeichnung
Tracker-Zertifikat (1300)

VONCERT Open End auf den «Solactive® Smart Grid Performance-Index»

Basiswert	Indexwährung	Valor	Symbol	Managementgebühr	Kurs am 31.03.11
Solactive® Smart Grid Performance Index	USD	1077 8283	VZSGC	1.5 % p.a.	CHF 87.30
	USD	1078 2027	VZSGE	1.5 % p.a.	EUR 101.60
	USD	1079 7121	VZSGU	1.5 % p.a.	USD 97.60

Listing: SIX Swiss Exchange

Emittentin Vontobel Financial Products Ltd., DIFC Dubai, Garantin Vontobel Holding AG, Zürich (S&Ps A; Moody's A2)

Hinweis: Bei einer Investition in ein VONCERT sind weitgehend die gleichen Risiken wie bei einer Direktanlage in den Basiswert zu beachten, insbesondere die entsprechenden Fremdwährungs-, Markt- und Kursrisiken. VONCERTs erbringen keine laufenden Erträge und verfügen über keinen Kapitalschutz.

Die Termsheets mit den rechtlich verbindlichen Angaben sowie weitere Informationen finden Sie unter www.derinet.ch

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 Kotierungsinserat, keinen Emissionsprospekt gem. Art. 652a OR bzw. 1156 OR und keinen vereinfachten Prospekt gem. Art. 5 des Bundesgesetzes über die kollektiven Kapitalanlagen (KAG) dar und ist weder als Offerte oder Einladung zur Offertstellung noch als Empfehlung zum Erwerb von Finanzprodukten zu verstehen. Die rechtlich massgebliche Produktdokumentation (Kotierungsprospekt) besteht aus dem definitiven Termsheet 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, 28. April 2011

VONTOBEL

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)

GESTERN

CEO VON ACTELION UNTER DRUCK



Der grösste Aktionär des Pharmaunternehmens Actelion forderte den Abgang von Firmengründer Jean-Paul Clozel und Präsident Robert Cawthorn. Der Hedgefund Elliot Advisors, der 6 Prozent der Anteile hält, erhofft sich davon, die Veräusserung der in Allschwil ansässigen Firma an einen grossen Konzern zu erwirken und so einen Mehrwert zu erzielen. Die Gerüchte um eine Übernahme, die seit September für Wirbel um die Actelion-Aktie sorgen, weisen momentan in keine konkrete Richtung.
ATLN

KABA SCHLUCKT DAS NORWEGISCHE UNTERNEHMEN MØLLER UNDALL

Das Unternehmen Kaba aus Wetzikon und Rümlang hat zu Beginn des Jahres die Übernahme der Firma Møller Undall Group, einer der grössten norwegischen Handelsbetriebe für Schliessanlagen und Tür-Hardware, abgeschlossen. Der Preis für die Transaktion belief sich auf 43 Mio. Franken.
KABN

EIN «BLOCKBUSTER» VON ROCHE ERHÄLT ZULASSUNG IN JAPAN

Roche hat Anfang März eine Ausweitung der Zulassung des Medikaments Herceptin in Japan erhalten, das nun auch die Behandlung von Darmkrebs einschliesst. Für die Behandlung von Brustkrebs war Herceptin in Japan bereits zugelassen. In Europa darf das Medikament seit Januar 2010 gegen Darmkrebs eingesetzt werden, in den USA seit Oktober 2010. Herceptin ist der dritte «Blockbuster» von Roche und erzielte 2010 einen Umsatz von 5,76 Mrd. Dollar.
ROG

ABB ERHÄLT AUFTRAG ÜBER 900 MIO. DOLLAR



ABB hat den Zuschlag für die Lieferung eines Ultrahochspannungs-Übertragungssystems im Wert von ca. 900 Millionen US-Dollar erhalten (810 Mio. Franken). Die Hochspannungsleitung wird Wasserkraftstrom vom Nordosten Indiens zur Stadt Agra transportieren. Die UHVDC-Leitung (Ultrahochspannungs-Gleichstromübertragung) arbeitet mit einer Spannung von 800 Kilovolt (kV) und wird laut ABB bei voller Auslastung genug Strom für die Versorgung von 90 Millionen Menschen zur Verfügung stellen, ausgehend vom indischen Durchschnittsverbrauch.
ABBN

NOVARTIS BAUT IN CHINA AUS



Um seine Präsenz im florierenden Sektor der Impfstoffe in China zu verstärken, hat Novartis im März das Laboratorium Zhejiang Tianyuan Bio-Pharmaceuticals übernommen, einen der bedeutendsten Impfstoffhersteller des Landes. Der Basler Pharmakonzern erwarb 85 Prozent der chinesischen Aktiengesellschaft; deren Präsident, Ding Xiaohang, behielt einen Minderheitsanteil. China ist für Novartis heute der drittgrösste Markt der Welt für Impfstoffe, dies mit einem jährlichen Umsatz von mehr als 1 Mrd. Dollar (900 Mio. Franken) und einem zweistelligen Wachstum.
NOVN

INTERSPORT ERÖFFNET NIEDRIGPREIS-SUPERMÄRKTE

Die Einzelhandelskette Intersport steigt in den Handel mit besonders günstigen Sportartikeln ein. Am 31. März 2011 eröffnete der Konzern drei Supermärkte mit je 1000 m^2 Verkaufsfläche in Winterthur, Emmenbrücke und Biel. Nach der Einführung dieses Konzepts in Finnland vor vier Jahren profitiert die Schweiz nun als zweiter Landesmarkt von diesem Angebot.
IHSN

MORGEN

NESTLÉ BAUT IN LA TOUR-DE-PEILZ



Nestlé wird 60 Mio. Franken in den Bau neuer Gebäude in La Tour-de-Peilz, einen Kilometer von seinem Stammsitz entfernt, investieren. Die Gebäude werden voraussichtlich Platz für 700 Arbeitsplätze bieten. Die Bauarbeiten werden im August beginnen und in zwei bis drei Jahren abgeschlossen sein.
NESN

ZUSAMMENARBEIT DER SCHWEIZER TECHNISCHEN HOCHSCHULEN



Die Technischen Hochschulen von Lausanne und Zürich arbeiten Hand in Hand an einem gross angelegten Projekt: Ziel ist es, den Anteil der Informatik am gesamten Stromverbrauch zu reduzieren. Derzeit liegt er weltweit bei 2 Prozent, bis 2030 dürfte er sich verdreifacht haben. Die Schweizer Forschungseinrichtungen nehmen an einem Wettbewerb der Europäischen Union teil. Die Gewinner des Wettbewerbs werden zehn Jahre lang eine Finanzierung in Höhe von 100 Mio. Euro pro Jahr erhalten, insgesamt also 1 Mrd. Euro.

DAS BERNER JURA SETZT AUF ROBOTERTECHNIK

In Le Crêt-du-Locle im Berner Jura könnte ein Zentrum für Robotertechnik mit dem Namen «Robosphère» entstehen. Die Gemeinden La Chaux-de-Fond und Le Locle sowie der Kanton Neuenburg haben sich schon bereit erklärt, zehn Mio. Franken für das Projekt des Erfinders Serge Bringolf zur Verfügung zu stellen. Insbesondere mithilfe der ETH Lausanne, die 13 Mio. in die Entwicklung der Robotik investiert, hofft die Schweiz, in diesem Bereich eine Vorreiterrolle einzunehmen.

HUBLOT BREITET SICH IN RICHTUNG GENF AUS



Jean-Claude Biver verkündete in der Zeitung «Le Temps», er wolle die Kapazitäten des Uhrenfabrikanten Hublot am Sitz in Nyon verdoppeln. Der CEO plant eine Investition von 20 Mio. Franken, um 6000 m^2 zusätzlichen Raum zu schaffen. Das neue Gebäude könnte 2013 fertiggestellt sein. Des Weiteren erklärte Jean-Claude Biver, er suche rund 40 neue Beschäftigte für den Sitz von Hublot mit dem Ziel, an diesem Standort in den nächsten Monaten auf insgesamt 300 Angestellte zu kommen.
MC,E

GOOGLE REKRUTIERT IN ZÜRICH



Google wird in Zürich 300 neue Mitarbeiter einstellen. Ab Juli 2010 wird die amerikanische Firma ein neues Gebäude mieten. Es befindet sich gegenüber den jetzigen Räumlichkeiten in der Brandschenkestrasse 10. Insgesamt werden 1000 Beschäftigte in diesem Forschungszentrum von Google arbeiten, dem grössten ausserhalb der USA. Google ist seit 2004 in der Schweizer Wirtschaftshauptstadt ansässig. Damals beschäftigte die Firma dort drei Ingenieure und einen Verkäufer.
GOOG,U

DONZÉ-BAUME VERGRÖSSERT SICH

Die Gemeinde Les Breuleux im Jura hat die Errichtung einer neuen Fabrik von Donzé-Baume, einem zur Richemont-Gruppe gehörigen Uhren- und Armbandhersteller, bestätigt. Der Konzern plant, bis zum nächsten Jahr zusätzlich zu den bestehenden 310 Arbeitsplätzen 290 neue zu schaffen. Für die Vergrösserung werden Kosten in Höhe von 24 Mio. Franken veranschlagt. Die Ausweitung der Produktion dürfte im Wesentlichen den Marken des Konzerns (Cartier, Vacheron Constantin, Baume-et-Mercier) zugutekommen. Richemont hatte Donzé-Baume 2007 übernommen.
CFR

DR, NESPRESSO, NOVARTIS AG, NESTLÉ, LEVENTDEMIRÖRS, LEVENT DEMIRÖRS, BRIONV

WORLD WATCH



1 MINENPROJEKT IN PERU

Die peruanischen Behörden haben dem in Zug ansässigen Minenkonzern Xstrata die Baugenehmigung für ein auf 4,2 Mrd. Dollar budgetiertes Kupferminenprojekt erteilt. Der Standort der Mine befindet sich etwa 800 Kilometer südöstlich von Lima. Mit dem Bau soll im dritten Quartal 2011 begonnen werden. Die Erzvorkommen dürften während mindestens 18 Jahren ausgebeutet werden können und sollen einen hohen Kupferanteil, Gold-Nebenprodukte und Molybdän enthalten. Dieses Metall wird für die Herstellung von Edelstahl benötigt, der vor allem im Flugzeugbau verwendet wird.

XTA,GB

2 DEUTSCHE BANK VERKAUFT ZWILLINGSTÜRME



Die Deutsche Bank wird ihre Zwillingswolkenkratzer in Frankfurt a.M. verkaufen. Der Sitz der Bank wird für 600 Mio. Euro an einen geschlossenen Immobilienfonds veräussert. Als geschlossen wird er bezeichnet, weil nur Aktionäre der Deutschen Bank Anteile zeichnen können. Die Bank wird die Gebäude jedoch weiter als Mieterin nutzen.

DBK,X

3 NIPPON LIFE INSURANCE INVESTIERT IN INDIEN

Der japanische Versicherer Nippon Life Insurance hat für 800 Mio. Dollar eine Beteiligung von 26 Prozent an seinem indischen Pendant Reliance Life Insurance erworben. Dies ist die bisher grösste ausländische Investition des Unternehmens in den indischen Versicherungssektor. Durch die Transaktion erreicht der indische Versicherer eine Börsenkapitalisierung von 2,6 Mrd. Dollar. Nach dem indischen Gesetz können sich jedoch ausländische Investoren nicht mit mehr als 26 Prozent an einheimischen Gesellschaften beteiligen. Nippon Life Insurance erzielte im Geschäftsjahr 2009/10 einen Umsatz von 72 Mrd. Dollar.

LINS,U

4 DEFIZIT: POLENS GUTE VORSÄTZE

Polen will Premierminister Donald Tusk zufolge sein Haushaltsdefizit bis 2013 auf 3 Prozent des Bruttoinlandprodukts reduzieren. Dieser Wert entspricht der von der Europäischen Union grundsätzlich festgelegten Obergrenze.

5 ELEKTRIZITÄTSWERK: MEXIKO ENTSCHEIDET SICH FÜR IBERDROLA



Der spanische Energiekonzern Iberdrola hat den Zuschlag für den Bau eines Elektrizitätswerks in Mexiko in Höhe von 320 Mio. Dollar erhalten. Der Auftrag sieht auch die Errichtung einer Unterstation und den Bau von acht Hochspannungsleitungen vor.

3IR,FF

6 MONSTERÜBERNAHME IM US-IMMOBILIENSEKTOR

Ventas, der auf Spitäler und Altersheime spezialisierte amerikanische Immobiliengigant, hat mit seinem Konkurrenten Nationwide Health Properties ein Abkommen geschlossen, gemäss dem Letzterer für 7,4 Mrd. Dollar an Ventas verkauft wird. Die Summe wird in Aktien bezahlt. Beide Gesellschaften hoffen, das Geschäft im dritten Quartal 2011 abzuschliessen. Dank verschiedener anderer Projekte in diesem Jahr wird Ventas damit über insgesamt 1300 Immobilienobjekte – darunter 643 Altersheime – in 47 US-Bundesstaaten verfügen.

VTR,U

NHP,U

7 BP DECKT SICH MIT BRASILIANISCHEM ETHANOL EIN

Der Erdölkonzern BP hat bekannt gegeben, dass er für annähernd 500 Mio. Euro den brasilianischen Ethanolproduzenten CNAA übernehmen wird. Damit sichert sich BP zwei bestehende Ethanolfabriken sowie eine dritte, die sich gegenwärtig noch im Bau befindet. Mit der Akquisition steigert der Konzern seine Produktion von Biotreibstoffen in Brasilien auf 1,4 Mrd. Liter pro Jahr.

BP.,GB

8 RUSSLAND RÜSTET FÜR 650 MRD.



Bis 2020 wird Russland im Rahmen seines Rüstungsprogramms 650 Mrd. Dollar ausgeben. Das Programm umfasst nach Angaben des Verteidigungsministeriums insbesondere den Bau von acht Atom-Unterseebooten sowie den Kauf von mehr als 600 Flugzeugen und 1000 Helikoptern.

9 INFLATION IN CHINA

China hat für den Februar 2011 eine Inflation von 4,9 Prozent bekannt gegeben, was deutlich über dem Ziel der Regierung liegt. Sie will den Preisanstieg bekämpfen, sieht aber keine rasche Aufwertung des Yuan vor. Ausserdem befürchtet die chinesische Regierung, dass die Unzufriedenheit über die rasante Teuerung zu sozialen Unruhen führen könnte.

10 BLACKSTONE AM KRANKENBETT DER AUSTRALISCHEN CENTRO PROPERTIES GROUP

Der US-Investitionsfonds Blackstone wird für 9,4 Mrd. Dollar Aktiven der gegenwärtig hoch verschuldeten australischen Centro Properties Group erwerben. Centro ist der zweitgrösste Besitzer von Einzelhandelsverkaufsflächen in Australien und der drittgrösste Besitzer von Einkaufszentren in den USA. Insgesamt werden damit 588 amerikanische Einkaufszentren den Besitzer wechseln.

CEOPF,U

11 KERNKRAFTWERKE: AREVA VERBÜNDET SICH MIT ROLLS-ROYCE



Der staatliche französische Nuklearkonzern Areva hat am 11. März 2011 ein strategisches Abkommen mit dem britischen Motorenkonstrukteur Rolls-Royce über den Bau eines Atomreaktors geschlossen. Laut Areva wird Rolls-Royce dabei Komponenten für EPR-Druckwasserreaktoren der dritten Generation von Areva herstellen, die in Grossbritannien und «eventuell in anderen Ländern» produziert werden sollen.

CEIAP,E

RR.,GB

JÜRGEN MATERN, OLEG ZAYTSEV, ISAF MEDIA, BP P.L.C.



«Erst wenn wir eine länger dauernde Periode, in der Jobs geschaffen werden, sehen, können wir wirklich sagen, dass die Erholung tatsächlich greift.»

Ben Bernanke, Chef des US-Fed, zur amerikanischen Wirtschaftslage.



«Es stimmt nicht mehr, dass ein College-Abschluss eine Garantie für einen guten Job ist, und mit jedem verstreichenden Jahrzehnt stimmt es weniger.»

Paul Krugman, amerikanischer Wirtschaftsnobelpreisträger, in seiner Kolumne in der «New York Times».



«Steuerhinterziehung ist in Griechenland ein Volkssport, das bringt maximale Ausbeute.»

IWF-Präsident Dominique Strauss-Kahn in einem Dokumentarfilm, der am 13. März 2011 auf dem französischen Sender «Canal+» gezeigt wurde.



«Unser Elefantengewehr ist nachgeladen, und mein Finger am Abzug juckt.»

Warren Buffet hält in seinem jährlichen Brief an die Aktionäre seiner Firma Berkshire Hathaway mit seinen massiven Kaufgelüsten nicht hinterm Berg.



«Ich glaube, dass wir eine atomare Katastrophe verhindern werden.»

Anne Lauvergeon, Präsidentin des französischen Atomriesen Areva, zu den Reaktorunfällen in Japan am 14. März 2011 im Studio von «France 2».

UNITED STATES FEDERAL RESERVE, DAVID SHANKBONE, IMF PHOTOGRAPHIC ARCHIVES, JAVIER, MEDEF

trio.ch

HONDA
The Power of Dreams

EINFACH
BESTECHEND.



HORNET
CB600FA

Die neue Hornet CB600FA besticht durch einen noch schnittigeren Look und viele Weiterentwicklungen. Ein sportlicheres Heckdesign, neue Lampenmasken und ein tiefliegendes Auspuffsystem verleihen dieser quirligen Maschine ein muskulöses Eyecatcher-Appeal. Der Motor ist eine überarbeitete Version des CBR600RR Kraftwerks und leistet satte 102 PS. Die neu gestalteten LCD-Anzeigen, die überarbeiteten Federelemente und die fein ansprechende Upside-Down-Gabel stehen ganz im Zeichen der Innovationsstärke von Honda.

HONDA

MOTOREX Oil of Switzerland · Arai · alpinestars · AGV

WWW.HONDAMOTO.CH

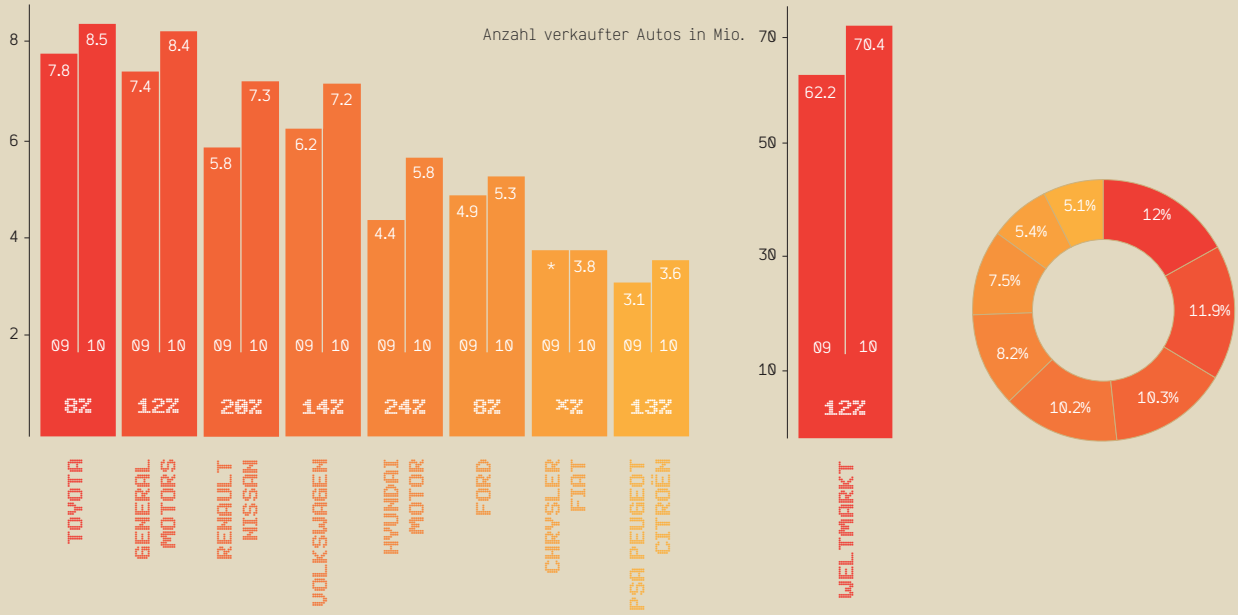
SEKTOREN

LEBENSMITTEL

Grundnahrungsmittel auf Rekordhoch
Der UN-Index der Nahrungsmittelpreise für Lebensmittel und Landwirtschaft, der Getreide, Öle und Fette, Milchprodukte, Zucker und Fleisch erfasst, hat seinen höchsten Stand seit 1990 erreicht. Der Index verzeichnete im Februar eine Zunahme um 2,2 Prozent, verglichen mit dem Vormonat, und erreichte 236 Punkte. Weltweit schwindende Vorräte und eine anhaltend hohe globale Nachfrage sind mit ein Grund für diese Preisexplosion. Doch auch Spekulanten, die in den Nahrungsmitteln eine sichere Anlage sehen, werden für die Situation verantwortlich gemacht. Der Anstieg der Erdölpreise könnte die Situation noch weiter verschärfen.

Kaffee auf dem höchsten Stand seit 34 Jahren
Der Kaffeepreis nähert sich der psychologisch wichtigen Marke von drei Dollar pro Pfund: Anfang März erreichte er seinen höchsten Stand seit 34 Jahren an der Terminbörse für Lebensmittel und Landwirtschaftserzeugnisse in New York (NYBOT). Der Preis für ein Pfund Arabica kletterte zum ersten Mal seit 1977 auf 296,65 Cents. Dieser Anstieg ist das Ergebnis einer zunehmenden weltweiten Nachfrage und zeugt von Schwierigkeiten der Herstellerländer. Vor allem Kolumbien, das wichtigste Exportland für Arabica-Kaffee, leidet unter schwierigen Wetterbedingungen und schlechten Ernten. Die Röster ihrerseits sind besorgt und stürzen sich regelrecht auf den Nachschub, was die Spannung auf dem Markt zusätzlich erhöht.

AUTOMOBIL



Die Automobilbranche ist 2010 stark gewachsen, vor allem durch den wirtschaftlichen Wiederaufschwung in den Schwellenländern. Toyota ist und bleibt die Nummer eins, was die Verkaufszahlen angeht. Doch wird der Abstand zur Konkurrenz zunehmend kleiner. «Das Unternehmen hat durch seine grossen Rückrufaktionen zu Beginn des vergangenen Jahres gelitten», sagt der Automobilberater Bertrand Rakoto von RL Polk. 2011 werde sich das Wachstum in etwas moderatem Tempo fortsetzen, so der Analyst. Wegen des Erdbebens in Japan ist mit Lieferverzögerungen zu rechnen.

DIGITAL

Smartphone-Boom in Europa
Das Geschäft mit den Smartphones boomt. Im letzten Quartal 2010 machte diese Kategorie 44 Prozent der in Europa verkauften Mobiltelefone aus (25,6 Mio. Einheiten von 58,7 Mio. Handys insgesamt), was einem jährlichen Anstieg von 99,4 Prozent entspricht. Das Wachstum ist laut der Analystenfirma International Data Corporation auf ein immer breiteres Angebot der Hersteller und das Bestreben der Betreiberfirmen, die neuesten Telefone zu vermarkten, zurückzuführen. Android hat von diesem Antrieb ebenfalls profitiert und ein Wachstum von 1580 Prozent verzeichnet. Das Betriebssystem von Google, mit dem derzeit mehr als 170 mobile Endgerätetypen ausgerüstet sind, stieg von 470'000 verkauften Einheiten im Jahr 2009 auf 7,9 Mio. letztes Jahr an.

Tablets konkurrieren mit Computern
Die Aussichten der Computerverkäufe weltweit für 2011 wurden zurückgestuft. Dieses Jahr sollten 387,8 Mio. Computer verkauft werden, das sind 10,5 Prozent mehr als 2010, schätzt die Analystenfirma Gartner. Ihre frühere Prognose lag bei einem Anstieg von 15,9 Prozent. Der Grund für die Zurückstufung liegt in einem geringeren Interesse an Laptops zugunsten von Tablet-Computern wie dem iPad. Hewlett-Packard, Marktführer im Bereich der Computer, gab bekannt, dass die Firma von diesem Trend ebenfalls betroffen sei. Ihr erstes Quartal 2010-11 lag deshalb leicht unter den Erwartungen (32,2 Mrd. Dollar Umsatz anstatt der erwarteten 32,9 Mrd.).

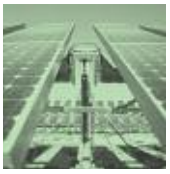
UP

Facebook



Das führende soziale Netzwerk der Welt wird zu einem Hafen für Milliardäre. Sechs der Gründer und Investoren des Unternehmens figurieren bereits im Ranking 2011 des «Forbes Magazine», wobei vier von ihnen dieses Jahr neu dazugestossen sind.

ABB



Der Elektrotechnik-Konzern mit Hauptsitz in Zürich will sein Engagement in der Solartechnologie verstärken und hat zu diesem Zweck 35 Prozent des Aktienkapitals des deutschen Unternehmens Novatec Solar erworben, das im Bereich der Solarkraftwerke unter Verwendung von Flachglasspiegeln tätig ist. Die Höhe der Transaktion wurde nicht bekannt gegeben.

Nestlé



Der Schweizer Nahrungsmittelriese wird in Brasilien für 70,1 Mio. Euro eine neue Fabrik für Milchprodukte bauen. Die Investition wird mehr als 1000 Arbeitsplätze schaffen.

Porsche



Der deutsche Sportwagenkonstrukteur hat zwischen August und Dezember 2010 einen Rekordumsatz von 3,87 Mrd. Euro erzielt, was einer Steigerung von 59 Prozent im Vergleich zur Vorjahresperiode entspricht.

DOWN

Tepco



Die Benotung der langfristigen Schulden des japanischen Elektrizitätskonzerns Tokyo Electric Power (Tepco), der die vom Tsunami beschädigten Atomkraftwerke von Fukushima betreibt, wurde von der Ratingagentur Moody's um zwei Stufen auf «A1» gesenkt.

Unilever und Kraft Foods



Die deutschen Tochtergesellschaften von Unilever und Kraft Foods sind zu einer Busse von insgesamt 38 Mio. Euro verurteilt worden. Die Unternehmen haben offenbar kartellrechtlich unzulässige Informationen ausgetauscht.

BP



Einige Führungskräfte von BP, die während der Ölpest im Golf von Mexiko für die dortige Arbeit verantwortlich waren, darunter der ehemalige CEO, haben laut Auskunft des britischen Erdölkonzerns für das Jahr 2010 keinen Bonus erhalten.

Bahrain



Die Ratingagentur Standard and Poor's hat die Note für die Kreditwürdigkeit des Königreichs Bahrain aufgrund der politischen Spannungen um zwei Stufen herabgesetzt. Die Agentur kündigte weiter an, dass sie die Note später erneut herabstufen könnte.

FACEBOOK 2011, ABB, ANNE-METTE JENSEN, PORSCHE, TEPCO, INGMAR ZAHORSKY, WORLD ECONOMIC FORUM, FERNANDO NUNES

460'000

neue Twitter-Accounts werden pro Tag angelegt (März 2011).

114

Die durchschnittliche Anzahl der täglichen Computer- und Netzwerkangriffe auf Systeme der US-Regierung im Jahr 2010.

6'000'000

neue Millionäre wurden 2010 in den USA gezählt.

12,7

Prozent beträgt die Erhöhung des chinesischen Militärhaushalts für 2011, der nun mehr als 65 Mrd. Euro beträgt.

UP

Online-Hotelreservation

Die Plattformen für Online-Hotelreservationen haben ihre Marktanteile zwischen 2008 und 2010 verdoppelt. Im letzten Jahr erfolgten in der Schweiz 13,6 Prozent sämtlicher Reservierungen auf diesem Weg.

Elektrische Haushaltsgeräte

Der Absatz elektrischer Haushaltsgeräte ist in der Schweiz im Jahr 2010 um 5 Prozent auf 7 Mio. Einheiten gestiegen. Die Zunahme ist geringfügig schwächer als der Verkauf von Grossapparaten.

DOWN

Der Luftfahrtsektor

Die Gewinne der Zivilluftfahrt könnten sich laut den Prognosen der IATA (International Air Transport Association) dieses Jahr wegen des Höhenflugs des Rohölpreises halbieren.

NEW THUNDERBIRD STORM ABS
TEST IT, YOU WILL LOVE IT!

HAFNER'S BRITISH BIKES
8733 ESCHENBACH
Tel. + 41 55 282 10 65
www.triumph-world.ch

ERNE'S EUROMOTOS AG
8005 ZÜRICH
Tel. + 41 44 272 77 72
www.ernes.ch

MOTO 91 AG
8181 HÖRI
Tel. + 41 44 862 11 91
www.moto91.ch

HESS MOTORRAD AG
3072 OSTERMUNDIGEN
Tel. + 41 31 931 88 52
www.hessmoto.ch

STÄDLER MOTO AG
9443 WIDNAU
Tel. + 41 71 722 25 15
www.staedler.ch



CREATE MY TRIUMPH

www.triumphmotorcycles.com

TRIUMPH
GO YOUR OWN WAY

SCAN

DIE SWATCH GROUP HAT DAS BESTE IMAGE

Laut einer Umfrage des Marktforschungsinstituts GfK bei 3500 Personen ist die Swatch Group das Schweizer Unternehmen, das in der Bevölkerung den besten Ruf geniesst. Der weltweit grösste Uhrenkonzern wird als sympathisch und auf der wirtschaftlichen Ebene als leistungsfähig wahrgenommen. Er rangiert vor der Migros und dem Zürcher Chocolatier Lindt & Sprüngli. Auf dem vierten Platz folgt die Bank Raiffeisen Schweiz vor dem Liechtensteiner Bautechnikspezialisten Hilti, gefolgt von Coop, Rolex und Nestlé. Auf dem neunten bzw. zehnten Rang halten der Aufzughersteller Schindler und der Milchproduktekonzern Emmi erstmals Einzug in die Top Ten. Der Fragebogen der Untersuchung bezog sich vor allem auf das Image, den Bekanntheitsgrad, die Qualität und die Innovationskapazität.

STEIGENDES SCHWEIZER BRUTTOINLANDSPRODUKT

Die Konjunkturforschungsstelle KOF der ETH Zürich hat ihre Wachstumsprognosen für die Schweizer Wirtschaft deutlich erhöht. Für 2011 erwartet sie jetzt ein BIP-Wachstum von 2,8 Prozent gegenüber 1,9 Prozent in der letzten Schätzung. 2012 dürfte das Wachstum laut KOF mit 2,3 Prozent leicht geringer ausfallen. Nach Ansicht des Zürcher Instituts profitiert die Schweizer Wirtschaft noch immer von der starken Auslandsnachfrage und einer robusten Binnenkonjunktur. Ausserdem scheint die Aufwertung des Frankens den Wiederaufschwung weniger zu belasten als angenommen.

Mio SPIRIT 475 VS TomTom GO LIVE 1005





	Mio SPIRIT 475	TomTom GO LIVE 1005
IN KÜRZE	Der taiwanesische Hersteller Mio Technology (Mitac-Konzern) setzt auf die Ergonomie seines Modells Spirit, um es im Schweizer Markt durchzusetzen.	Der jüngste Spross des auf dem GPS-Markt führenden niederländischen Herstellers TomTom basiert auf einer erprobten Technologie.
FUNKTIONEN	• Um Staus in den Stosszeiten zuvorzukommen, erfasst die Technologie IQ Roads die Position anderer Fahrzeuge mit GPS. Die Verkehrsdaten werden in Echtzeit an den Fahrer übermittelt, der dann auf eine als optimal beurteilte Route geführt wird. • Die 3D-Darstellungen der Kreuzungen erleichtern die Navigation in hohem Mass. • Die Quickspell-Tastatur schlägt selbsttätig Fahrtziele vor und hilft so, Zeit zu sparen.	• Zu den Live-Diensten gehören die Warnung vor fixen und mobilen Blitzern sowie die lokale Suche nach Geschäften und Unternehmen mit Google. • IQ Roads berechnet jederzeit die schnellsten Routen unter Berücksichtigung von Ampeln, Fussgängerstreifen und Schülerpassagen. • Das GPS empfängt in Echtzeit eine 5-Tage-Wettervorhersage. • Die vorinstallierte Karte gibt erschöpfend Auskunft über wichtige Punkte, von Tankstellen bis zu Hotels.
INTERFACE	USB	USB, Bluetooth
INTEGRIERTER SPEICHER	64 Mo	4 Go
BILDSCHIRM	4,3 Zoll	5 Zoll
PREIS	249 CHF (Katalogpreis)	449 CHF (Katalogpreis)

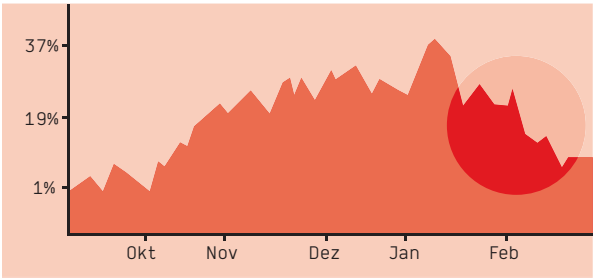
ZAHLEN

MITAC 2315		TOMTOM TOM2,E
	GRÜNDUNG	
1982		1991
	RECHTSSITZ	
TAIPEI (TAIWAN)		AMSTERDAM
	CEO	
BILLY HO		HAROLD GODDIJN
	UMSATZ	
$ 1,97 MRD. (DEZEMBER 2009)		$ 2,1 MRD. (DEZEMBER 2010)
	NETTOERGEBNIS	
$ 11,55 MIO. (DEZEMBER 2009)		$ 149,21 MIO. (DEZEMBER 2010)
	BÖRSENKAPITALISIERUNG	
$ 679,59 MIO.		$ 1,92 MRD.
	PERSONALBESTAND	
10'000 ANGESTELLTE		3500 ANGESTELLTE

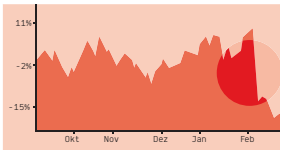
VARIATIONEN

AIR FRANCE-KLM

Die französisch-niederländische Fluggesellschaft Air France-KLM liess verlauten, dass es ihr dieses Jahr nicht gelingen werde, das Betriebsergebnis zu erreichen, das sie sich zum Ziel gesetzt hatte. Dies als Folge der zahlreichen Unwetter sowie der politischen Wirren – insbesondere in Ägypten und Libyen –, die zu einem Einbruch des Luftverkehrs in der Region geführt haben. Auch für die grossen Konkurrenten von Air France-KLM, beispielsweise die deutsche Lufthansa, sind die Zeiten angesichts der steigenden Erdölpreise schwer. Deshalb hat die Internationale Flug-Transport-Vereinigung die Gewinnprognosen für die gesamte Branche auf 8,6 Mrd. Dollar reduziert; vor drei Monaten wurden noch 9,1 Mrd. erwartet, während 2010 16 Mrd. Dollar verbucht werden konnten. Ausgehend von einem geschätzten Durchschnittspreis für 2011 von 96 Dollar pro Barrel (eine Zunahme von 10 Mrd.), rechnet man für den Flugverkehr mit Treibstoffausgaben von 166 Mrd. Dollar. AF



NOKIA

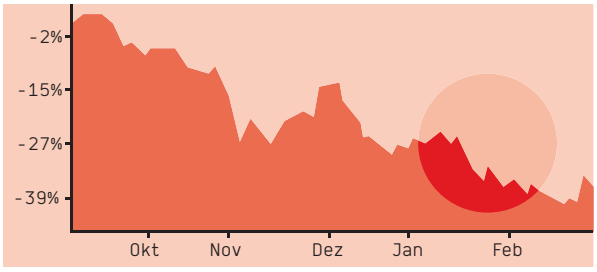


Das finnische Unternehmen Nokia, seit 1998 Weltmarktführer auf dem Gebiet der Mobiltelefone, meldete am 27. Januar 2011 für das letzte Vierteljahr 2010 einen Gewinnrückgang: -21 Prozent. Da die Prognosen des Finnen für das erste Quartal 2011 als wenig zuverlässig eingestuft wurden, sank der Aktienkurs, obwohl die Ergebnisse weniger schlecht ausfielen als erwartet. Nach Auffassung der Analysten ist es Nokia 2010 nicht gelungen, seine Schwächen im lukrativen Bereich der Smartphones zu beheben. Hier geben Apple mit seinem iPhone, Research in Motion mit dem Blackberry sowie Mobiltelefone mit dem Betriebssystem Android von Google den Ton an.

Im Februar kündigte Nokia im Rahmen einer neuen Strategie eine Smartphone-Allianz mit dem amerikanischen Giganten Microsoft an, enttäuschte damit jedoch die Anleger. Für diesen Schritt, der als bestenfalls langfristig positiv eingeschätzt wird, erhielt Nokia vom Markt die Quittung. So heisst es beispielsweise bei der Bank Espirito Santo Investment: «Windows Mobile hat sich bis jetzt eher schlecht bewährt; Android wäre die bessere Lösung gewesen.» Nokia betrachtet 2011 und 2012 hinsichtlich der Gewinne als «Übergangsjahre». Aufgrund «grosser Unwägbarkeiten» gibt der Finne für dieses Jahr auch keine Prognosen bekannt. «Nokia steht an einem kritischen Punkt. Weitreichende Veränderungen sind nötig und für unsere Zukunft unerlässlich», rechtfertigt sich der neue CEO Stephen Elop. NOK1V

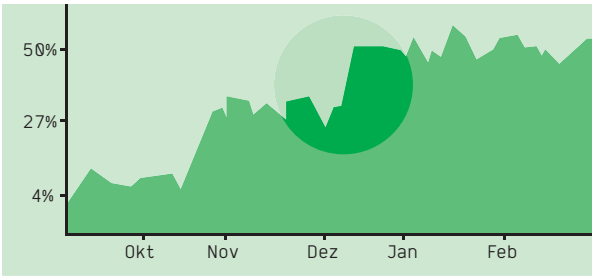
BWIN

Am 31. Januar 2011 gaben die Aktionäre von Bwin (Online-Wetten) und Partygaming ihre Zustimmung zur Fusion der beiden Anbieter von Online-Spielen. Die Aktien beider Firmen werden dekotiert, um anschliessend wieder an der Londoner Börse unter dem Namen des neuen Unternehmens und zukünftigen grössten börsennotierten Internet-Glücksspielanbieters gehandelt zu werden: Bwin.party Digital Entertainment. Damit es bei den verschiedenen Plattformen zu keinen Doppelspurigkeiten kommt, wird Bwin nach dieser Fusion das Ongame-Netzwerk, das im Jahr 2005 500 Mio. Euro gekostet hatte, möglicherweise verkaufen. Wie der Kursrückgang von Bwin um über 25 Prozent seit Anfang Dezember 2010 zeigt, hat der Markt diese potenziellen oder tatsächlichen Konsolidierungen abgestraft. Die Finanzanalysten gelangen ihrerseits mit acht Kaufempfehlungen, zwei Halteempfehlungen und einer Verkaufsempfehlung zu einem positiven Konsens bei einem durchschnittlichen Kursziel von 37,58 Euro. BWIN



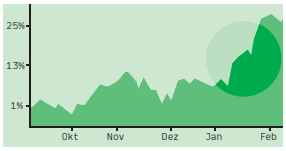
TORNOS

Anfang Februar 2011 meldete der Werkzeugmaschinenhersteller für 2010 einen robusten Wiederaufschwung. Der konsolidierte Bruttoumsatz schoss gegenüber 2009 in die Höhe (+40 Prozent), und die Auftragsbücher sind mit 214,7 Mio. Franken zweieinhalb mal so voll. Das Unternehmen aus Moutier war 2009 mit einem Nettoverlust von 29,6 Mio. Franken und einem Umsatz von 114,4 Mio. CHF – ein Absturz um 56,5 Prozent gegenüber 2008 – in die roten Zahlen abgeglitten. Der Konzern meldet, dass sämtliche Unternehmenssparten und Regionen, in denen er tätig ist, im vergangenen Jahr die Rezession hinter sich gelassen haben. So fand der Bereich Medizintechnik bereits Anfang des vergangenen Jahres auf ein «normales» Niveau zurück,



dann folgten der Automobil-, der Elektronik- und der Uhrensektor. Auch geografisch betrachtet kann von einer positiven Entwicklung in allen Märkten gesprochen werden. TOHN

ALLIANZ

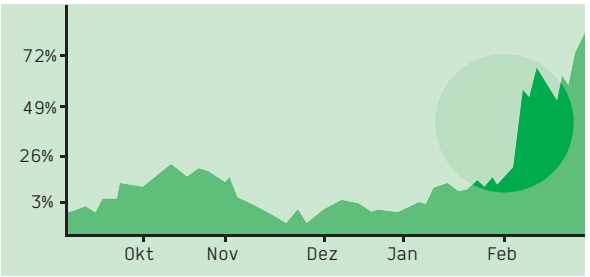


Die deutsche Allianz, grösster Versicherungskonzern Europas, gab Ende Februar für 2010 einen Umsatz von 106,5 Mrd. Euro bekannt, was Vorstandschef Michael Diekmann als «historische Bestmarke» bezeichnete. Der operative Gewinn kletterte laut Pressemitteilung um 17 Prozent auf 8,2 Mrd. Euro, dies ist um 500 Mio. Euro mehr, als die obere Bandbreite der jüngsten Prognose des Unternehmens in Aussicht gestellt hatte. Allerdings hat die Allianz dabei von einem einmaligen Bilanzierungseffekt und von günstigen Wechselkursen profitiert.

Allianz gab an, beim Abschluss von Verträgen besonders sorgfältig vorgegangen zu sein. Zudem konnten die Preise in verschiedenen Bereichen der Schadensversicherung angehoben werden. In der Sparte Lebens- und Krankenversicherung stiegen die Brutto-Prämieneinnahmen des Konzerns trotz der nachteiligen Auswirkungen des niedrigen Zinsniveaus ebenfalls. Der operative Gewinn in der Vermögensverwaltung – der dritten Hauptsparte des Versicherers – betrug 2,1 Mrd. Euro, was gegenüber dem Vorjahr einer Zunahme von 47 Prozent entspricht. Schliesslich trugen die Filialen Euler Hermes (Kreditversicherung) und Hartford Financial mit ihren guten Ergebnissen ebenfalls zum Erfolg der Allianz bei. ALV

ALCATEL-LUCENT

Seit Anfang 2011 erlebt die Aktie des französisch-amerikanischen Netzwerk- und Telekomausrüsters einen Höhenflug (+85,23 Prozent). Zu verdanken ist diese Zahl namentlich der Tatsache, dass Alcatel-Lucent die Führung des Konsortiums «Green Touch» innehat; diese Initiative setzt sich für umweltverträglichere Telekommunikation ein. Tatsächlich wollen die Anbieter AT&T, China Mobile, Portugal Telecom, Swisscom und Telefonica den Energieverbrauch der Telekomnetze durch 1000 teilen. Das Konsortium entwickelte beispielsweise eine Antenne, die nur 3 Prozent der bisher benötigten Energie verbraucht. Wenn alles nach Plan läuft, wird «die Energiemenge, die heutzutage für die Benützung sämtlicher Netze (einschliesslich



Internet) während eines einzigen Tages nötig ist, für drei Jahre reichen». Angesichts dieser Entwicklung haben mehrere Broker das Rating dieses Titels erhöht.
ALU

NOMINIERUNGEN

ALEXANDER FRIEDMAN
neuer CIO bei UBS Wealth Management



UBS hat Alexander Friedman per 1. März zum neuen Chief Investment Officer (CIO) von UBS Wealth Management ernannt. In Zusammenarbeit mit den anderen Sparten des Bereichs Wealth Management, dem Global Asset Management und der Investment Bank wird er für die globale Anlagestrategie und -politik der UBS zuständig sein.

UBSN

OLIVIER JAQUET
führt Clariden Leu

Seit Anfang März ist Oliver Jaquet neuer CEO der Privatbank Clariden Leu. Zuvor war der promovierte Jurist seit 2006 CEO von Credit Suisse Trust. Clariden Leu ist eine Tochter der Schweizer Grossbank. Nach zwei Jahren mässiger Ergebnisse war Hans Nützi Anfang März von seiner Position als CEO von Clariden Leu zurückgetreten.



RICHARD SCHINDLER
bei der Zürcher Kantonalbank

Die Zürcher Kantonalbank (ZKB) hat Richard Schindler, 46, per 1. März als neuen Leiter Kapitalmarkt verpflichtet. Der eidg. dipl. Wirtschaftsprüfer war zuvor schon bei PricewaterhouseCoopers, Siegfried Holding und zuletzt bei Oerlikon Solar tätig.







AXEL SCHWARZER
bei Vontobel

Vontobel hat Axel Schwarzer zum Leiter des Geschäftsfeldes Asset Management sowie zum Direktionsmitglied der Vontobel-Gruppe ernannt. Einer Pressemitteilung der Privatbank zufolge verfügt Axel Schwarzer über eine langjährige und internationale Laufbahn im Bereich Asset Management der Deutschen Bank.



LUCA SCHENK
neuer Geschäftsführer der Berner Börse

Die Leitung der Berner Börse (BX Berne eXchange) wird von Luca Schenk, 42, übernommen. Er tritt am 1. Mai die Nachfolge von Andreas Oberli Balli an. Luca Schenk war bisher in einer Beratungsfirma für Unternehmensfinanzierung tätig.

MARKUS MALIZIA
bei EMC Computer Systems

Der Leiter von Marketing & Communications bei EMC Computer Systems, Daniel Renggli, wird per 1. Juni von Markus Malizia abgelöst. Der ehemalige Microsoft-Mitarbeiter bringt 20 Jahre Erfahrung in der IT- und Telekom-Branche sowie in der Schweizer Industrie mit.

EMC,U

UBS, BERNER BÖRSENVEREIN, EMC CORPORATION, CLARIDEN LEU LTD., ZKB, VONTOBEL HOLDING AG



Der neue Audi A6 in Aluminium-Hybrid-Bauweise ist um 80 Kilogramm leichter als das Vorgängermodell. Die Leichtbautechnologie aus Aluminium und Stahl minimiert in Kombination mit innovativer Technik den Verbrauch, sorgt für höhere Agilität und maximale Effizienz. Vorausschauende Systeme, wie der Spurhalteassistent active lane assist oder das neue Head-up Display, versichern zusätzlich das Fahrvergnügen. Erleben Sie die neue Leichtigkeit des Audi A6 – jetzt bei Ihrem Audi Händler und auf **www.audi.ch/a6**

Audi Swiss Service Package+
Reparatur 3 Jahre oder 100 000 km
Service 10 Jahre oder 100 000 km
Es gilt jeweils das zuerst Erreichte

Audi
Vorsprung durch Technik



Schindlers Aufwärts dank China

Die Aufzüge und Fahrtreppen des weltbekannten Luzerner Herstellers sind allgegenwärtig. Nach dem Höhenflug der Aktie in den Jahren 2009 und 2010 setzt das Unternehmen nun auf den asiatischen Markt, um sein Wachstum fortzusetzen.

Lukas Hässig

Schindler und China bilden ein tolles Paar. Das Reich der Mitte baut zig Megastädte mit Tausenden von Wolkenkratzern, riesigen Shoppingcentern und einer ständig verbesserten Verkehrsinfrastruktur. Die gigantische Nachfrage nach modernen und zuverlässigen Aufzügen, welche der Bauboom auslöst, lässt den Auftragsbestand bei dem Luzerner Lift- und Rolltreppen-Hersteller in die Höhe schiessen.

So erhöhte sich der Auftragseingang 2010 um 7,7 Prozent in

Zahlen und Fakten

32%
Anteil der aus der Region Asien-Pazifik stammenden Bestellungen 2010, im Vergleich zu 27 Prozent 2009

12%
Anstieg der operationellen Marge 2010

8,2 Mrd.
Umsatz 2010

713 Mio.
Nettogewinn 2010

43'000
Mitarbeiter weltweit



SCHINDLER

lokaler Währung, was einer Summe von 8,8 Mrd. Franken entspricht. Das generiert nicht nur viel Cash, sondern auch Jobs. Momentan beschäftigt Schindler 43'000 Personen, 1000 mehr als im Vorjahr.

An dieser Stelle sei daran erinnert, dass Schindler 1980 die erste westliche Industriefirma war, die ein Joint Venture, also eine 50:50-Partnerschaft, mit einem chinesischen Unternehmen in China eingegangen ist (siehe Kasten).

Damals ging es beim Aufbau der Geschäftsbeziehungen mit China keineswegs nur um Profit und Marktanteile für Schindler, sondern um den Ruf des ganzen Industriesektors der Schweiz.

«Schindler hat mit seiner Pionierarbeit massgeblich zum guten Renommee der Schweizer Industrie in China beigetragen», meint Hans Ulrich Dätwyler von der gleichnamigen Innerschweizer Kabelfirma, die für Schindler einen wichtigen Zulieferbetrieb darstellt. Für den Unternehmer, der selbst lange in

Vom Zweimannbetrieb zum Welt-Liftbauer: eine Erfolgsgeschichte

1874
In Luzern an der Reuss stellen Robert Schindler und Eduard Villiger unter dem Namen «Schindler & Villiger» Aufzugskomponenten und Maschinen her. Nach nur neun Jahren besitzt die Firma bereits ein 300m² grosses Fabrikgelände. 1892 verlässt Eduard Villiger das Unternehmen.

1901
Robert Schindler verkauft die Firma an seinen Neffen Alfred Schindler. Beginn der internationalen Expansion in Europa.

1937
Schindler baut eine Waggonfabrik in Pratteln (BL) auf.

1957
Schindler bezieht seinen neuen Hauptsitz in Ebikon (LU).

1971
Die Aktien der neu gegründeten Schindler Holding werden erstmals an der Zürcher Börse gehandelt.

1980
Der spätere Schweizer China-Botschafter Uli Sigg schliesst für Schindler das erste Joint Venture einer westlichen Firma mit einem chinesischen Betrieb ab.

China lebte und die Vorgängerorganisation der heutigen schweiz-chinesischen Handelskammer präsidierte, gelten die Schweizer Industriefirmen als zuverlässige und solvente Partner. «Ohne Schindlers Einsatz», so Dätwyler, «sähe das womöglich anders aus.»

Ebenso lobt der bekannte Journalist und Chinakenner Urs Schoettli Schindlers Grosstaten in China. «Ich denke, dass das China-Engagement von Schindler als sehr erfolgreich und beispielgebend bezeichnet werden kann», meint der langjährige NZZ-Korrespondent, der für die Bank Wegelin die Entwicklung in Asien verfolgt. Selbstverständlich habe Schindler als Pionier anfänglich Lehrgeld bezahlen müssen, weil die Schweizer wie alle Auslandsfirmen nur die Option von Joint Ventures gehabt hätten.

Seit diesen Anfangszeiten des chinesischen Wirtschaftswunders hätten sich aber die Rahmenbedingungen verbessert, was Schindler «kompetent» genutzt habe. «Auf einem sehr kompetitiven Markt hat sich Schindler als Qualitätsmarke erfolgreich positioniert und behauptet», rühmt der Schweizer Asien-Spezialist das Unternehmen und dessen Führung.

Doch nicht alle Beobachter singen das China-Loblied. Nach dem erfolgreichen Einstieg hat sich Schindler kritischen Stimmen zufolge von der Konkurrenz überholen lassen. «Trotz des frühen Joint Ventures hat Schindler den China-Aufbau im Wohnungsbausektor verschlafen und macht erst jetzt Boden gut», sagt Vontobel-Analyst Serge Rotzer. Das habe jedoch auch positive Seiten. «Kommt es zur harten Landung mit platzender Immobilienblase, käme Schindler wohl mit einem blauen Auge davon.»

> «Der US-Konkurrent Otis ist und bleibt unangefochtener Leader, da können sich die Europäer noch lange abstrampeln».

Wie zentral das China-Geschäft für Schindler ist, zeigt der Umstand, dass es an jeder Analysten- und Investorenkonferenz im Mittelpunkt steht.

«Das grosse Fragezeichen ist und bleibt China», sagt Martin Hüsler von der Zürcher Kantonalbank (ZKB). «Natürlich gibt es den Megatrend der Urbanisierung, und in den riesigen chinesischen Städten wird in die Höhe gebaut, was sich für alle Liftbauer auszahlt. Doch was passiert, sollte der chinesische Bauboom abrupt enden, sollten Aufträge storniert werden?»

Der ZKB-Analyst zeigt einen wunden Punkt auf. Denn zieht die chinesische Regierung aus Angst vor unkontrollierter Inflation die Zinsschraube an, könnten sowohl die grossen und teuren Prestigebauten als auch die Millionen von privaten Wohnbauprojekten verschoben oder storniert werden. Dies würde tiefe Spuren in den Schindler-Auftragsbüchern hinterlassen. Zudem würde sich der Rückstand im privaten Wohnbaumarkt auf das margenträchtige Servicegeschäft auswirken, da die Unterhaltsaufträge meistens bei dem jeweiligen Lieferanten landen. Der Nachzügler Schindler würde somit doppelt bestraft.

Die Meinung der Analysten

Der Aktienwert des Aufzugherstellers Schindler hat sich in den letzten zwei Jahren verdoppelt. Doch viele Analysten meinen, dass die Luft langsam dünn werde. Der chinesische Bauboom drohe sich abzukühlen, die operative Zielmarge von 14 Prozent sei ambitiös, auch weil die Konkurrenz teilweise besser abschneide.

«Die Erwartungen sind bei Schindler sehr stark in die Höhe geschnellt, das Potenzial für weitere positive Überraschungen ist entsprechend limitiert», meint Beat Füglistaller von Macquarie Securities, der Schindler neutral bewertet. «Sein Konkurrent Kone wird als profitabler eingeschätzt, weil er in China mehr Erfolg hat.»

Trotzdem bleibe Schindler ein erfolgversprechendes Unternehmen. «Schindler selbst sagt, dass es schwieriger werde, die Gewinnmargen noch stark zu erhöhen, zudem würden ein paar grosse, «prestigeträchtige» Aufträge auf die Rendite drücken», meint der Analyst. «Wir rechnen trotzdem mit einem beschleunigten Umsatzwachstum sowie mit mehr Effizienz, die gemeinsam die Margen nach oben treiben sollten.»

Levon Babalyan von Chevreux führt die positive Entwicklung Schindlers auf gute Rahmenbedingungen im Sektor zurück. «Die Produkte und Dienstleistungen von Schindler sind gut, das bestreitet niemand. Doch der derzeitige Aufschwung bei Schindler hat weniger mit aussergewöhnlicher Qualität zu tun, sondern ist hauptsächlich eine Folge der guten Konjunktur.» Trotzdem empfiehlt Babalyan den Titel.

Die eigenen Prognosen Schindlers fallen eher bescheiden aus. Das Unternehmen erwartet einen etwas geringeren Nettogewinn als 2010 mit einem gleichbleibenden Umsatz in Schweizer Franken.

Nachdem die buchhalterische Abspaltung der PC-Wiederverkaufstochter Also dem bereits steilen Kursanstieg der Schindler-Aktie weiteren Schub verlieh, schliesst Hüsler nun nicht mehr aus, dass der Zenit vorerst erreicht sein könnte. Die Schindler-Titel «zählen sicher nicht mehr zu den besten», so der ZKB-Analyst.

Schindler reagiert gelassen auf die skeptischen Töne aus der Finanzgemeinde und verweist auf seine Produktoffensive. «Wir haben die 3300er-Serie in China lanciert, die auf Luxuswohnhäuser ausgerichtet ist», sagt Medien-sprecherin Barbara Schmidhauser. «Damit können wir ein grosses neues Marktsegment erschliessen.»

Ein Abschwung in China und in weiteren Wachstumsmärkten, insbesondere in Lateinamerika, träfe alle vier grossen Lift- und Rolltreppenbauer, die zusammen gegen 70 Prozent des Weltmarktes unter sich ausmachen. Der amerikanischer Hersteller Otis hält rund 25 Prozent, dahinter folgen mit grossem Abstand Schindler mit etwa 17 Prozent, das deutsche Unternehmen Thyssen mit rund 14 und der Finne Kone mit schätzungsweise 12 Prozent.

«Der US-Konkurrent Otis ist und bleibt unangefochtener Leader, da können sich die Europäer noch lange abstrampeln», stellt Vontobel-Analyst Serge Rotzer die Rangordnung klar. Das habe auch historische Gründe: «Otis profitierte im US-Heimmarkt von den Megastädten mit den vielen Hochhäusern, woraus ein tolles Servicegeschäft mit viel tieferen Kosten als im zersiedelten und kleinräumigen Europa resultierte.»

Der Konkurrenz bleibe lediglich, die herausragende Stellung der Amerikaner zu akzeptieren. «Otis-Margen sind für Schindler schlicht unerreichbar», so Rotzer.

Die operative Betriebsgewinnmarge (Ebit-Marge) lag bei Otis im letzten Jahr bei 21 Prozent, während Schindler auf 12,5 Prozent kam. Nun werden 14 Prozent Ebit-Marge angestrebt.

«Das erachten wir als ein realistisches Ziel, das wir bis 2013 erreichten sollten», sagt Mediensprecherin Schmidhauser. ◢

SCHN

1988
Schindler erwirbt die Aktienmehrheit des PC-Grosshändlers Also.

1995
Durch ihre moderne Elektronik werden Schindler-Aufzüge zu Hightech-Produkten. 1998 steigen die Luzerner aus dem Waggon-Geschäft aus.

2010
Die PC-Tochter Also verschmilzt mit der deutschen Actebis GmbH, Schindlers Anteil sinkt dadurch auf rund ein Drittel und wird zum Finanzinvestment. Die entstandene Transparenz wirkt sich positiv auf die Schindler-Aktie aus.



SCHINDLER

Durch ihre moderne Elektronik wurden Schindler-Aufzüge zu Hightech-Produkten.

INVESTMENT

ANALYSTEN & BERATER

«Dem Höhenflug der Erdölpreise begegnen»

Angesichts der politischen Wirren in Afrika bzw. im Nahen Osten verhalten sich die Anleger abwartend. Dennoch ist keine Panik angesagt.

Die politischen Umstürze in mehreren Ländern Nordafrikas und des Nahen Ostens und die damit verbundene Unsicherheit führten in den vergangenen Wochen zu starken Gewinnmitnahmen an den Aktienmärkten.

Während sich die Investoren zu Beginn des Jahres noch verhalten optimistisch gaben, zeigen sie sich seit Anfang März eher zurückhaltend. Insgesamt lautet ihre Devise «abwarten und beobachten»; zudem prüfen sie die verschiedenen Szenarien zur Entwicklung der Weltwirtschaft sowie der Finanzmärkte.

Obwohl es sich bei den betreffenden Ländern eher um ökonomische Leichtgewichte handelt, nehmen diese Regionen aufgrund ihrer bedeutenden Erdölvorkommen eine unbestritten wichtige strategische Position ein. Denn da der Erdölpreis für die Marktteilnehmer eine Schlüsselrolle spielt, ist der steigende Barrel-Preis als Ausdruck der Angst vor einer dauerhaften Instabilität zu werten. Folglich kommt es zu einer mehr oder minder massiven Flucht vor riskanten Aktienanlagen hin zu als sicher geltenden Anlageformen. Dabei handelt es sich insbesondere um Gold, bestimmte Rohstoffe sowie Anleihen solventer Staaten.

Sollten sich nun die Aufstände im Extremfall auf Saudi-Arabien oder gar Bahrain, den Iran und bestimmte islamische Nachbarstaaten Israels ausweiten, könnte der Preis für ein Barrel Erdöl die 200-Dollar-Marke sprengen. Dies hätte massive Folgen für die Finanzmärkte.

Trotzdem ist die Lage an den Aktienmärkten zurzeit grundsätzlich gut genug, um den Anlegern für ihr Aktienportfolio weiterhin eine Einstufung auf «Neutral» zu empfehlen. Der Markt erlebt zwar Turbulenzen, doch zu eigentlichen Entgleisungen ist es noch nicht gekommen. Folglich ist ein Aussteigen nicht nötig.

Eine Möglichkeit für den vorsichtigen Anleger sind Investitionen in real greifbare Werte wie Gold oder auch Immobilien, die immer noch ein gewisses Potenzial aufweisen.

Staatsanleihen sind ebenfalls eine Alternative. Sorgfalt bei der Auswahl des Landes und kurze Laufzeiten sind hier allerdings wichtig. Denn selbst Anleger, die ihr gesamtes Portfolio in deutsche, norwegische oder französische Staatsanleihen investieren, müssen wissen: Die nächste Zinserhöhung kommt bestimmt. Strategisch betrachtet sind auch Schuldscheine von Schwellenländern, die in starken und lokalen Währungen ausgestellt sind, nach wie vor eine interessante Lösung, sofern die Fundamentaldaten dieser Länder solide bleiben und sie von den gegenwärtigen Umwälzungen in der arabischen Welt noch weitgehend verschont sind.

Für die Rohstoffe gilt, dass ihre Performance während der vergangenen Erdölschocks generell gut war und sie somit Anlegern als Zufluchtswert dienen können. Aber auch hier ist Vorsicht geboten. Wenn es zu einer Explosion der Ölpreise kommt, die neue Rezessionen und eine entsprechende Verlangsamung der Industrietätigkeit auslöst, wird die Nachfrage nach Rohstoffen wie Kupfer oder Stahl sinken, und Rohstoffinvestitionen werden sich weniger lohnen. Hingegen dürfte die Performance von landwirtschaftlichen oder Energierohstoffen wegen eines gewissen Missverhältnisses zwischen Angebot und Nachfrage weiterhin befriedigend bleiben.

Abschliessend seien zur Beruhigung auch einige positive Signale erwähnt: Da wäre zunächst die amerikanische Wirtschaft, die wieder Arbeitsplätze schafft. Aber auch Deutschland, das weiterhin die Konjunktur-Lokomotive Europas bleibt, ist ein gutes Beispiel. ◢



Vincent Juvyns
Investment Strategy
Specialist
ING Investment Management



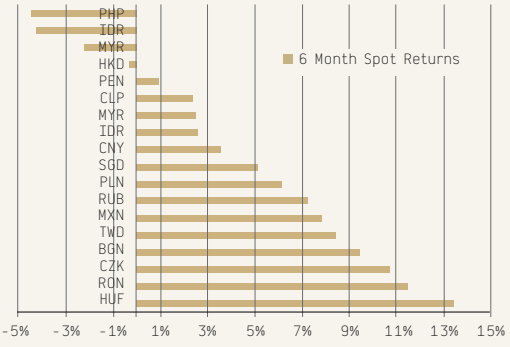
Kein Ende der Währungskriege in Sicht

Während die wettbewerbsbedingten internationalen Währungsabwertungen momentan ausgesetzt sind, werden im Verlauf dieses Jahres weitere Geldneubewertungen erwartet.

Im vergangenen September sorgte der brasilianische Finanzminister Guido Mantega mit seiner Aussage, die Regierungen führten weltweit einen «internationalen Währungskrieg» mit dem Ziel, ihre Währungen zu schwächen und so ihre Wettbewerbschancen zu verbessern, allseits für Schlagzeilen.

Im Monat davor hatten einige Staaten direkt in die Devisenmärkte eingegriffen, um ihre Währung zu stützen. In der Zwischenzeit wurden die Zentralbanken aufgrund der zunehmenden Nahrungsmittel- und Energiepreise sowie steigender Unzufriedenheit der Bevölkerungen zu einer Anpassung ihrer Währungspolitik gezwungen. Angesichts des gegenwärtigen Umfelds sind die politischen Entscheidungsträger der aufstrebenden Länder von ihrer Agitation im Währungsbereich zwar abgekommen und wenden sich der dringenderen Aufgabe zu, die Inflation im Inland zu bekämpfen. Aber: Wir werten dies nicht als Kapitulation, sondern erwarten im Verlauf des Jahres 2011 weitere wettbewerbsbedingte Neubewertungen.

Inflation Forces Currency Appreciation: Emerging Markets vs. USD



Quelle: Swissquote

Eine Geldabwertung kann direkt durch Devisenmarktinterventionen oder indirekt durch Geldmengenausweitung bewirkt werden. Doch während eine billige Währung ausgezeichnete Voraussetzungen für ein exportgestütztes Wachstum liefert, ist sie ein sehr ineffizientes Hilfsmittel beim Kampf gegen importierte Inflation.

Ein Land ist und bleibt allerdings ein glühender Anhänger eines bewussten Abwertungswettlaufs. In den 70er-Jahren prägte der damalige amerikanische Finanzminister John Connally folgenden legendären, eiskalten Satz: «Es mag zwar unsere Währung sein, aber es ist euer Problem.» Finanzministerium und Fed scheinen sich einmal mehr voll und ganz nach dieser Philosophie zu richten. Die strategische Abwertung des US-Dollar, die durch die geldpolitische Expansion als Ergebnis von Niedrigstzinssätzen herbeigeführt wurde, hat eine Rohstoffblase entstehen lassen. Dies wiederum heizte die Inflation an, der die Zentralbanken entgegentreten müssen und die sie zwingt, ihre interventionistische Haltung nach und nach aufzugeben. Die US-Notenbank will vor allem deshalb Inflation und einen schwachen US-Dollar, damit das Exportwachstum steigt, um den Verbrauchern ein vermeintliches Gefühl von Wohlstand zu geben und um das US-Bankensystem, das an seinen Schulden erstickt, künstlich zu entlasten.

Wenn China schon nicht auf politische Drohungen der USA reagiert, so doch möglicherweise auf Befürchtungen einer steigenden Inflation und im Hinblick auf soziale Unruhen. Wir glauben nicht, dass der Währungskrieg beendet ist, sondern er ist gewissermassen vorübergehend ausgesetzt, während die Zentralbanken den Inflationsdruck bekämpfen. Die USA verdrängen ihre eigenen Inflationsprobleme.

Mit Assetkäufen im Wert von 600 Mrd. Dollar versuchen sie aktiv, ihre Währung auf Talfahrt zu schicken und schrecken immer noch vor einer restriktiveren Geldpolitik zurück. Rohstoffbedingte Inflation ist allerdings in der Regel vorübergehend, und sobald die unmittelbare Gefahr gebannt ist, werden viele Länder versuchen, ihre Wettbewerbsposition zurückzuerlangen. Bis dahin müssen sich Devisenhändler vor allem fragen, welche Strategien sich am besten dafür eignen, eine Aufwertung der Währung zu tolerieren, um den Preisdruck zu neutralisieren. Im Übrigen stehen alle Möglichkeiten offen. ◢

Peter A. Rosenstreich,
Chief Market Analyst, ACM Online trading services

10 FRAGEN AN PETER LORANGE

«Das beste Mittel gegen Stress ist die Freude an der Arbeit»



Peter Lorange, 68, ist Präsident und Gründer des Lorange Institute of Business Zurich und ehemaliger Präsident der IMD Business School sowie der Norwegian School of Management. Der bekannte norwegische Akademiker, Spezialist für multinationales Management und Autor zahlreicher Bücher, ist ausserdem Mitglied im Verwaltungsrat von Firmen wie Zaruma Resources, Preferred Global Health und Seaspan Corporation.

1. Was war Ihr erstes Investment?

Ich investierte in die norwegische Reederei S. Ugelstad. Nach weiteren Investitionen innerhalb von zehn Jahren wurde ich schliesslich zum Alleininhaber. Als ich das Unternehmen vor drei Jahren verkaufte, erzielte ich damit einen schönen Gewinn.

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

Ich verhalte mich stets rational, muss also immer gewillt sein, zu verkaufen, um Gewinne zu erzielen oder um einen Verlust aufs Minimum zu begrenzen. Ich glaube an aktives, vernunftbasiertes Trading. Der Verkauf meiner Reederei vor drei Jahren war ebenfalls eine Vernunftentscheidung – zugegeben, sie fiel mir nicht ganz leicht!

3. Hatten Sie wegen einer Investition jemals schlaflose Nächte?

Normalerweise nicht – mein Anlageportfolio ist heute ausreichend diversifiziert, sodass eine oder sogar mehrere Investitionen, die schiefgehen, keinen allzu grossen Schaden anrichten.

4. Was würden Sie als Ihre beste Investition bezeichnen?

Meine Investition in die Reederei S. Ugelstad war eine ausgezeichnete Anlage – mit einem Ertrag, der meiner Meinung nach mehr als zwanzigmal so hoch war wie das ursprüngliche Investment. Glücklicherweise gibt es da noch andere, zum Beispiel einige öffentlich gehandelte Aktien wie Novo Nordisk und Tandberg.

5. Woran erkennen Sie gute Anlagemöglichkeiten?

Ich bin selber aktiv, freue mich aber auch darüber, wenn Personen mit guten Projekten auf mich zukommen. Andererseits verlasse ich mich auf Vermögensverwalter, mit denen ich zusammenarbeite – auf UBS, Julius Bär, Sarasin, Pierre Wurgler, Diem, Storm, Grand Haven Capital und die Sparebanken Möre. Mein Sohn, der ausgezeichnete Arbeit leistet, bemüht sich ebenfalls, vielversprechende Möglichkeiten herauszufiltern.

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

Die grundlegenden Warnsignale gelten für mich ebenso wie für andere Anleger – Verlangsamung des Wachstums, Arbeitslosigkeit, geringere Zahl an Neubauten, politische Unruhen usw. Was Reedereiaktien betrifft, prüfe ich stets aufmerksam das Orderbuch für Schiffsneubauten.

Meist werde ich vorsichtig, wenn sich eine Aktie stark erholt hat – die Dinge entwickeln sich selten immer weiter nach oben! Selbstverständlich ist auch eine mangelhafte Aktienperformance eine Warnung für mich.

7. Was ist Ihr Rezept gegen Stress?

Die Freude an der Arbeit. Ich habe das Glück, verschiedenen Tätigkeiten nachzugehen, die mir gefallen: Zusätzlich zu den Investitionen besitze und leite ich eine Business School, bin Mitglied in verschiedenen Verwaltungsräten, darunter Seaspan und Zaruma, forsche und schreibe Artikel und Bücher.

Ausserdem habe ich mein Haus in Verbier, wo ich skifahren und wandern gehen kann – es herrscht also nicht allzu viel Stress.

8. Wie lautet Ihre goldene Anlageregel?
Aktien und Anleihen zu kaufen, die aus irgendeinem Grund unterbewertet sind und von denen ich erwarte, dass die niedrige Bewertung nicht von Dauer ist. Gutes Management ist auch immer eine Voraussetzung. Das klingt vielleicht nicht gerade originell, funktioniert aber bei mir.

9. Und der schlimmste Fehler, den ein Investor begehen kann?
Sich mit einer Anlage zu «verheiraten», insbesondere, wenn diese sich negativ entwickelt – sie loszuwerden, auch mit Gefahr eines kleinen Verlusts, ist immer besser, als zu warten. Zu hohe Einmalanlagen sind ebenfalls häufige Fehler vieler Anleger – auch von mir!

10. Wo sehen Sie derzeit das grösste Investitionspotenzial?
Eindeutig in Asien. Mein Wissen über die verschiedenen Unternehmen dort ist noch immer begrenzt, aber ich lerne schnell.

Ich verbringe viel Zeit in Hongkong. Als Norweger sollte ich zudem betonen, dass Erdölaktien interessant sind – es ist mit einem Versorgungsengpass zu rechnen. ◢

Soziale Netzwerke: «Einige Bewertungen erscheinen übertrieben»

Der Wert von Facebook ist innert weniger Wochen von 50 auf 75 Mrd. Dollar hochgeschnellt. Auch Twitter soll schon 7,5 Mrd. wert sein, und das noch junge Schnäppchenportal Groupon hat bereits ein Kaufangebot von Google über 6 Mrd. Dollar keck ausgeschlagen. Die Investoren überbieten sich gegenseitig, um sich ihr Stückchen vom Kuchen zu sichern. Sie denken dabei wohl an den überragenden Erfolg von Google, dessen Aktienpreis von 85 Dollar beim Börsengang 2004 auf über 600 Dollar im März 2011 in die Höhe schoss.

Da die neuen Stars des Web noch nicht börsennotiert sind, werden ihre Aktien nur auf Parallelmärkten wie SecondMarket oder Sharespost gehandelt, die nur den Grossanlegern, vor allem institutionellen Investoren, offen stehen.

Problematisch ist, dass derzeit niemand den tatsächlichen Wert dieser Unternehmen sicher bestimmen kann. Ist die US-Firma Zynga, ein Entwickler und Betreiber von Browserspielen, der im kommenden Juli vier Jahre alt wird, die 10 Mrd. Dollar wert, auf die das Unternehmen geschätzt wird? Da es unmöglich ist, die genauen Zahlen dieser Unternehmen zu kennen, muss man sich in ungefähren Schätzungen ergehen – ein Spiel, das von den massiv mediatisierten Firmenchefs geschickt befeuert wird.

Manches überstürzte Investment dürfte sich zwar als böse Überraschung entpuppen, doch es ist wohl verfrüht, von einer Spekulationsblase zu sprechen. Man erinnert sich an die Internetblase Ende der 90er-Jahre und ihr Platzen im Jahr 2000.

Doch zwischen damals und heute gibt es einige grundlegende Unterschiede. Erstens hat der Markt für Internettechnologien eine gewisse Reife erreicht: Das Internet ist mittlerweile weltweit unverzichtbar und seine Benutzung überall zum Standard geworden. Das bedeutet, dass Internet-Start-ups wirklich Umsatz generieren und nicht bereits Millionen von Investoren erhalten, wenn sie nur ein «.com» im Firmennamen führen.

Gleichermassen haben die Investoren an Erfahrung dazugewonnen: Sie sind seit mehr als zehn Jahren auf einem Markt tätig, den sie mittlerweile gut kennen, und stürzen sich nicht Hals über Kopf in jedes x-beliebige Projekt. Drittens hat die Computerbranche die Märkte in den vergangenen zehn Jahren wenig beansprucht: Es gab kaum Börsengänge, und die Wertzuwächse hielten sich in vernünftigen Grenzen.

Dennoch werden hier und dort zum Teil kräftige Korrekturen kaum zu vermeiden sein, denn die Wertzuwächse mancher Websites erscheinen übertrieben. In den kommenden zwei Jahren werden die ersten sozialen Netzwerke an die Börse gehen. Dann wird man sich eine genauere Vorstellung vom Wert der Branche machen können. ◢



Daniel L. Pellet
Finanzanalyst Telekom, Medien, Technologie Forschungsabteilung Bordier & Co

JAPAN:
Gründe zur Hoffnung

Die Katastrophen, die Japan heimgesucht haben, werden die Wirtschaft kurzfristig stark belasten. Doch langfristig bieten sich für Investitionen, die beim Wiederaufbau helfen, sinnvolle Anlagemöglichkeiten.

Nicolas Sandanassamy

DIE CHANCEN DES WIEDERAUFBAUS

Die Kosten der Natur- und Nuklearkatastrophen in Japan dürften laut Weltbank zwischen 2,5 und 4 Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP) erreichen, etwa 122 bis 235 Mrd. Dollar. Die durch das Erdbeben und den Tsunami verursachten Schäden werden enorme Investitionen im Wohnungsbau, aber auch in die Infrastrukturen des Verkehrs, die Energieversorgung und die Kommunikation erfordern.

Seit 1995 ist die Zahl der Neubauten in Japan kontinuierlich gesunken und betrug zuletzt noch 800'000 Einheiten; Anfang der 90er-Jahre waren es noch doppelt so viele. Bauinvestitionen machen heute nur etwa 2 Prozent des BIP aus – ein historischer Tiefpunkt. Darüber hinaus sind auch die öffentlichen Ausgaben zurückgegangen, vor allem wegen Budgetzwängen.

Deshalb wird der Wiederaufbau der verwüsteten Zonen Wirkung zeigen und für wirtschaftliches Wachstum sorgen. Laut Arnaud Bauduin, Aktien-Portfoliomanager beim OFI Asset Management, werden die japanischen Unternehmen selbstverständlich davon profitieren. Das gilt für die Konzerne der Baubranche (Kajima, Taisei) ebenso wie für Unternehmen des Unterhalts von Infrastrukturen (Sho-Bond), der Produktion von Baustoffen wie Zement (Taiheiyo Cement, Sumitomo Osaka Cement), Stahl (Nippon Steel) oder Glas (Nippon Sheet Glass).

«Bisher versuchten diese Konzerne, ihre Kapazitäten eher zu reduzieren. Doch jetzt erscheint der Wiederaufbau als echte Chance, die der Markt auch sehr schnell erkannt hat», erklärt Arnaud Bauduin. «Und wenn man die über Japan hinausreichenden Auswirkungen berücksichtigt, sollten auch die ausländischen Rohstofflieferanten von dieser zusätzlichen Nachfrage profitieren können, muss doch das rohstoffarme Land viele natürliche Ressourcen importieren.»

EINE NEUE, GRÜNERE ENERGIE-EPOCHE?

Seit der japanischen Katastrophe schiessen die Aktien im Bereich der erneuerbaren Energien (Solarworld, Sunpower, First Solar) an der Börse in die Höhe. Für Marie de Mestier, Managerin des IT Funds Clean World, handelt es sich nicht um einen vorübergehenden Höhenflug, sondern tatsächlich um einen neuen Aufschwung dieses Sektors: «Dass man nun die Sicherheit von Kernkraftwerken hinterfragt, wird zweifellos Auswirkungen auf die erneuerbaren Energiequellen haben.»

So hat die deutsche Bundesregierung beschlossen, die Pläne für die Erneuerung der Atommeiler auf Eis zu legen. Frankreich wiederum hat Massnahmen angekündigt, um die Sicherheit seiner Kernkraftwerke zu verstärken. Ohne Kostenaufwand wird dies allerdings nicht vonstatten gehen.

Heute wird zwar Strom aus Kernkraftwerken als besonders günstig betrachtet (4–10 $-Cent/kWh). Berücksichtigt man jedoch die Kosten für den Rückbau der Meiler, die Behandlung der radioaktiven Abfälle, die Zinsen sowie die Revisionskosten (mehr als 400 Mio. Euro pro Reaktor in Frankreich), bekommt er harte Konkurrenz durch die Windenergie (5-10 $-Cent/kWh).

Darüber hinaus reifen die Technologien der Solarenergie mehr und mehr, während die Produktionskosten stetig sinken. Daher wird Solarstrom auf längere Sicht als eine mögliche Alternative zu Atomstrom gesehen. Auch die Netzparität rückt immer näher. In Kalifornien zum Beispiel sind die Kosten für traditionelle Elektrizität gleich hoch wie jene für Solarstrom.

Die grossen Nutzniesser werden also die Akteure im Bereich der erneuerbaren Energien sein. Sie profitieren nicht nur von einem wiedererstarkten Interesse



ISSEI KATO / REUTERS

Das vom Tsunami verwüstete Wohngebiet der Stadt Ofunato

der öffentlichen Meinung, sondern auch der Regierungen, die ihre Finanzierungsprogramme überprüfen. So will beispielsweise Deutschland jetzt 1 Mrd. Euro dafür freigeben. Letztes Jahr hatte die Bundesregierung 300 Mio. Euro bewilligt.

Diese Analyse wird jedoch nicht von allen Experten geteilt. Anderer Ansicht ist vor allem Régis Yancovici, Generaldirektor von Efigest Asset Management. Seiner Meinung nach wird der japanische Nuklearunfall die Staaten nicht zwingend veranlassen, ihre finanziellen Anstrengungen bei den erneuerbaren Energien zu verstärken. Denn die meisten Industriestaaten sind sehr hoch verschuldet. Manchmal zu hoch.

«Es stimmt, dass die Solarwerte um 15 bis 20 Prozent zugelegt haben, doch es handelt sich hier um einen sehr volatilen Sektor, der vor der Katastrophe keinerlei Haussetrend erkennen liess, sondern im Gegenteil um annähernd 20 Prozent gesunken ist», erklärt Régis Yancovici. «Die jüngsten Ereignisse begünstigen die alternativen Energien, vor allem die Solarenergie, aber doch eher auf marginale Weise. Langfristig erwarte ich deshalb keinen Haussetrend für diesen Sektor, sondern eher ein Einfrieren beim Ausbau der Nuklearenergie, die weltweit erst 16 Prozent der gesamten Stromproduktion ausmacht.»

DIE JAPANISCHEN TITEL IM AUGE BEHALTEN

Neben dem Wiederaufbau des Landes sind verschiedene japanische Fabriken (Automobilindustrie, Elektronikkomponenten) von der Katastrophe in einem Ausmass betroffen, was direkte Auswirkungen auf ihren Absatz und damit auf ihre Kotierung hat. Laut Arnaud Bauduin stehen die meisten dieser Betriebe jedoch gegenwärtig wegen der beschlossenen Stromabschaltungen still. «Die meisten dieser Fabriken werden trotz der Schäden relativ schnell wieder produzieren können, wenn die Stromversorgung wiederhergestellt ist, da die Beziehungen zwischen den Kunden und Lieferanten eng und von starker Solidarität geprägt sind», urteilt der Analyst des Vermögensverwalters OFI Asset Management. Die Analysten gehen davon aus, dass Konzerne mit historisch tiefen Qualitätsbilanzen und Bewertungen echte Anlagechancen bieten. Der Markt hat denn auch bereits eine schnelle Triage zwischen den Opfern (Utilities bzw. Energieversorgern) und den Nutzniessern (Hoch- und Tiefbau) vorgenommen. Deshalb sollte man stark abgewertete Titel wie Nippon Sheet Glass (Bauglas und Gläser für Taktilbildschirme der neuesten Generation), Mitsui & Co sowie Inpex (Rohstoffversorgung), Hitachi und Sumitomo Mitsui Financial ins Kalkül ziehen. ◢

DIE UNTERNEHMEN DER ZUKUNFT

INTERVIEW
Joseph Jimenez, CEO von Novartis
S.34

PHARMA
Die Medizin der Zukunft ist personalisiert
S.42

DIGITAL
Alles in einem: das Mobilgerät der Zukunft
S.46

ENERGIE
Aus Algen wird Biokraftstoff
S.50



GAMING
Die Zukunft ist dreidimensional
S.53

INDUSTRIE
Die Revolution des 3D-Drucks
S.56

MARKETING
Innovation durch Crowdsourcing
S.59

MODE
Im Westen nichts Neues – im Osten umso mehr
S.62

«FÜR DIE PHARMABRANCHE BEGINNT EIN NEUES ZEITALTER»

Der Verlust zahlreicher Patente und der zunehmende Preisdruck zwingen die Schwergewichte der Pharmaindustrie, sich neu zu erfinden.

Novartis-Konzernchef Joseph Jimenez liefert «Swissquote Magazine» sein Rezept.

Ludovic Chappex und Daniel Saraga
Fotos: Marc Wetli

Mit einem Umsatz von über 50 Mrd. Dollar gehört Novartis zu den wichtigsten wirtschaftlichen Lokomotiven der Schweiz. Der Pharmakonzern erwirtschaftet beinahe 15 Prozent der Schweizer Exporte. Insgesamt 120'000 Arbeitsplätze hängen hierzulande direkt oder indirekt an der Pharmaindustrie.

Bereits beim Betreten des Novartis Campus am Hauptsitz in Basel bemerkt man, dass man das vielverzweigte Reich eines Riesen vor sich hat: In dieser immensen Stadt arbeiten über 8000 Personen. Auf dem Weg zum Sitzungssaal, wo wir mit Joseph Jimenez, dem neuen Herrn des Hauses und Nachfolger von Daniel Vasella, verabredet sind, stellen wir uns die Tausenden von Forschern vor, die in diesen hochmodernen und imposant gestalteten Räumlichkeiten am Werk sind. Hier entsteht ein Teil der Zukunftsmedizin. Novartis setzt auf Innovation: Von der Pharmasparte über Impfstoffe oder Augenheilbehandlungen bis hin zu Generika – der Basler Konzern profiliert sich an allen Fronten.

SWISSQUOTE MAGAZINE ▸ Welche Herausforderungen werden in den kommenden zehn Jahren auf Novartis und die Pharmabranche zukommen?
Joseph Jimenez ▸ Für die Pharmaindustrie beginnt ein neues Zeitalter. Zum einen gelten immer strengere Zulassungsregeln, was die Sicherheit und Wirksamkeit von Medikamenten anbelangt, sodass es immer schwieriger wird, neue Präparate auf den Markt zu bringen. Zum anderen versuchen die Regierungen wegen ihrer steigenden Schuldenlast, die



Gesundheitsausgaben mit allen Mitteln zu drosseln, was zu einem enormen Preisdruck führt. Als Reaktion auf dieses Umfeld gehen wir bei der Entwicklung von neuen Medikamenten neue Wege und setzen an einem vorgelagerten Punkt an: Wir versuchen, die gemeinsamen Ursachen ganzer Krankheitsgruppen zu identifizieren. Damit erhöhen wir unsere Chancen, eine Therapie zu entdecken, die gleich gegen mehrere Leiden wirksam ist.

Also wird man in Zukunft mit ein und demselben Wirkstoff mehr als eine Krankheit bekämpfen können?
So ist es. Ein Beispiel dafür ist unser neues Medikament Ilaris, das zur Behandlung der sehr seltenen Entzündungskrankheit CAPS (Cryopyrin-assoziiertes periodisches Syndrom) entwickelt wurde. Es zeigte sich, dass einige Zellvorgänge dieser autoinflammatorischen Erkrankung auch bei der weit stärker verbreiteten Gicht vorkommen. Die Suche nach einer Therapie für eine besonders

Zahlen und Fakten

119'000
Mitarbeiter weltweit, davon 12'500 in der Schweiz.

2700
Forscher in der Schweiz.

3,4
Mrd. Franken Ausgaben für Forschung und Entwicklung allein in der Schweiz.

52
Mrd. Franken Umsatz für 2010, ein Plus von 14 Prozent.

9,969
Mio. Dollar Reingewinn für 2010, ein Plus von 18 Prozent.





Schlichte Einrichtung des Novartis-Konferenzraums



«Die Schweiz wird ein wichtiger Pol bleiben»

Ein stetig steigender Anteil des Umsatzes von Novartis wird in den aufstrebenden Ländern erwirtschaftet. Jetzt richtet der Konzern dort Produktionsstätten sowie Forschungs- und Entwicklungszentren ein. Erläuterungen von Joseph Jimenez.

Novartis baut seine Präsenz in den aufstrebenden Ländern aus und unterhält Produktionsstätten in Russland sowie ein Forschungs- und Entwicklungszentrum in Shanghai. Bleibt die Schweiz mittelfristig ein strategischer Standort für die Pharmaindustrie?
Basel ist und bleibt unser wichtigster Forschungs- und Entwicklungsstandort. Wir haben auch ein Forschungszentrum in Cambridge (Massachusetts) und ein weiteres in Shanghai, in das wir 1 Mrd. Dollar investiert haben. Trotz der Konkurrenz der aufstrebenden Länder wird die Schweiz meines Erachtens aus mindestens zwei Gründen ein wichtiger Pol bleiben: einerseits aufgrund der Ausbildungsqualität, dank der wir vor Ort über ausgezeichnete Forscher verfügen können, die bei uns ihre Laufbahn beginnen; andererseits wegen der ausgesprochen günstigen, attraktiven wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, insbesondere was die Besteuerung angeht.

Und wozu dann trotzdem drei verschiedene R&D-Zentren?
Weil man Talente grundsätzlich dort abholen muss, wo sie sind, genau wie wir es in der Schweiz auch tun. So ist ein amerikanischer Forscher nicht unbedingt bereit, nach Basel umzuziehen, zumal es in den USA genügend Berufschancen für ihn gibt. Unter anderem aus diesem Grund haben wir unser Forschungszentrum in Massachusetts aufgebaut, und dem Entscheid für Shanghai lagen ähnliche Überlegungen zugrunde.

Wie entwickelt sich Ihr Umsatz in den aufstrebenden Ländern?
In den BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien, China; Anm. d. Red.) sowie in der Türkei und in Südkorea kamen wir 2010 auf ein Wachstum von 12 Prozent bei einem Umsatz von 5 Mrd. Franken. Dies entspricht einem Zehntel unseres Gesamtumsatzes. Wir rechnen in diesen sechs Ländern mit einer weiteren Beschleunigung des Wachstums und dürften die 20-Prozent-Marke erreichen, also deutlich mehr als in den übrigen Regionen der Welt.

seltene Krankheit kann also ein Medikament hervorbringen, das letztlich von einer grossen Anzahl Patienten gebraucht wird. Noch vor fünf Jahren hätte dies niemand für möglich gehalten. Mit diesem neuen Ansatz wird sich Novartis meines Erachtens von seinen Konkurrenten abheben können. Während ein Pharmaunternehmen in der Regel durchschnittlich 23 neue Moleküle bis zum präklinischen Stadium entwickeln muss, um schliesslich ein Medikament vermarkten zu können, ist bei uns die Erfolgsquote bedeutend höher: Im Durchschnitt genügen sechs Moleküle, um ein Medikament in den Handel zu bringen.

Welcher Medizinbereich bietet aus Ihrer Sicht für die kommenden Jahre das grösste Gewinnpotenzial?
Die Alterung der Bevölkerung wird meiner Meinung nach einen wahren Boom der regenerativen Medizin auslösen.

Ist das der Grund, weshalb Novartis den Augenheilspezialisten Alcon für insgesamt mehr als 50 Mrd. Franken übernommen hat?
2020 werden mehr als 700 Mio. Menschen über 65 Jahre alt sein. Viele von ihnen werden Augenbehandlungen brauchen. Alcon ist weltweit Nummer eins auf diesem Gebiet. Mit dem Kauf von Alcon haben wir unsere Position in diesem Sektor gestärkt.

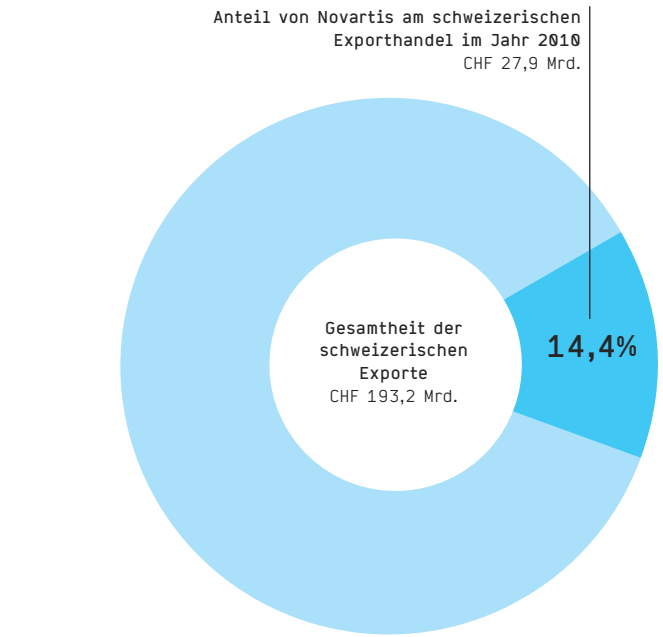
Können Sie uns weitere zukunftsträchtige Bereiche nennen?
Zurzeit entwickeln wir Arzneimittel gegen Hörprobleme, aber auch Präparate zur Bekämpfung des altersbedingten Muskelschwunds, der sich bereits ab 50 beschleunigt. Wir arbeiten an Lösungen,

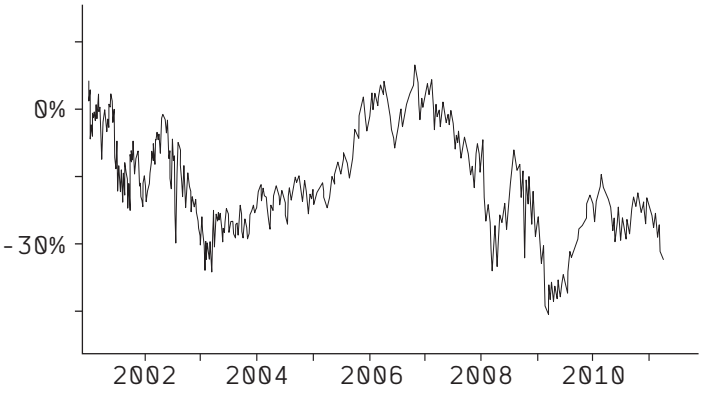
die den Verlust von Muskelmasse nicht nur bremsen, sondern sogar rückgängig machen würden.

Ausserdem haben wir vor drei Jahren eine Abteilung für molekulare Diagnostik eröffnet. Ihr Auftrag ist es, Medikamente zu entwickeln, die gezielter wirken und auf das Genprofil spezifischer Patientengruppen abgestimmt sind.

Wir sind beim beliebten Thema «personalisierte Medizin», dem wichtigsten strategischen Ziel Ihres Nachbarn und Konkurrenten Roche, der gegenwärtig global führend auf diesem Gebiet ist. Wie wollen Sie seinen Vorsprung aufholen?
Zunächst einmal ist der Begriff «personalisierte Medizin» insofern irreführend, als er den Eindruck erweckt, die Behandlung sei auf einen einzelnen Patienten zugeschnitten, während sie in Wirklichkeit für eine Patientengruppe bestimmt ist. Roche realisiert interessante Projekte in dieser Branche, genau wie wir. Wenn Sie sich die Produkte ansehen, die bei uns in der Pipeline sind, kann von Rückstand wohl nicht die Rede sein. Ich meine einfach, dass sich die Pharmaindustrie entwickelt und anpasst.

Oft ist zu hören, dass alle grundlegenden Medikamente bereits auf dem Markt sind und dass die Suche nach neuen Wirkstoffen immer teurer wird …
Die Kosten, um ein neues Medikament auf den Markt zu bringen, belaufen sich auf ungefähr 2 Mrd. Dollar, und der Prozess dauert etwa zehn Jahre. Ausserdem stellen die Zulassungsbehörden immer höhere Anforderungen: In den USA hat die FDA (Food and Drug Administration) im vergangenen Jahr gerade mal 21 neue Medikamente zugelassen. Unsere eigenen Sicherheits- und Wirksamkeitsstandards sind heutzutage strenger als noch vor fünf Jahren.





Entwicklung der Aktie von Novartis über einen Verlauf von zehn Jahren

Parallel dazu laufen in den kommenden drei Jahren die Patente mehrerer Novartis-Medikamente ab. Nächstes Jahr werden beispielsweise Generika für Ihren Bluthochdrucksenker Diovan auf den Markt kommen – ein Blockbuster, der 6 Mrd. Umsatz einbrachte. Werden Sie diese Ausfälle kompensieren können?
Die gute Nachricht ist, dass dieser Patentausfall nicht überraschend kommt. Wir hatten mehrere Jahre Zeit, um uns darauf einzustellen und haben die Innovation forciert. Heutzutage stammen 20 Prozent unserer Einnahmen aus Medikamenten, die 2007 oder danach lanciert wurden. Dieser Prozentsatz ist enorm hoch und dürfte noch steigen. In Europa allein wurden letztes Jahr 13 unserer neuen Medikamente von den Behörden zugelassen. Damit sind wir Branchenprimus im Bereich der Innovation. Für die kommenden fünf Jahre sind 60 neue Moleküle in unserer Produkte-Pipeline; das sind über 150 Projekte.

AUFSTIEG EINES AUSSENSEITERS

Der 51-jährige Kalifornier Joe Jimenez kam 2007 als Leiter der Division Consumer Health (rezeptfreie Medikamente) zu Novartis und absolvierte eine Blitzkarriere. In nur drei Jahren schaffte er den Aufstieg an die Spitze des Basler Pharmakonzerns und wurde bereits im Februar 2010 zum Konzernchef ernannt. Joseph Jimenez studierte ursprünglich Wirtschaft und konnte seine Managerfähigkeiten von 2002 bis 2007 in leitender Funktion beim Lebensmittelkonzern Heinz, der weltweiten Nummer eins für Ketchup, unter Beweis stellen. Da er keinen naturwissenschaftlichen Hintergrund mitbrachte, stand man ihm bei Novartis zunächst etwas skeptisch gegenüber, doch er wusste seine Stellung als Branchenoutsider zu nutzen, indem er dem Konzern neue Impulse lieferte und die Innovation zu seiner Priorität erklärte. Ihm ist es zu verdanken, dass der Umsatzanteil, der durch neue Produkte erwirtschaftet wird, gestiegen ist.

Dieser ehemalige Wettkampfschwimmer ist verheiratet und Vater von drei Kindern. Er gilt als umgänglich und kommunikationsbegabt. Joseph Jimenez erwarb 1982 einen B.A. der Stanford University und 1984 einen MBA der University of California, Berkeley.



Sandoz, eine Division von Novartis, widmet sich ausschliesslich dem expandierenden Generikamarkt. Welche Vorteile birgt die Nähe der beiden Geschäftsbereiche?
Sobald ein Patent ausläuft, können hochwertige, preisgünstige Generika des entsprechenden Medikaments in den Handel gebracht werden. Genau das ist die Aufgabe von Sandoz, wobei das Unternehmen im Vergleich zu anderen Pharmafirmen wie etwa Teva oder Mylan den Vorteil geniesst, über einen innovationszentrierten Partner zu verfügen. Bei uns ist es so, dass die Teams von Novartis und von Sandoz den Zeitpunkt der Einführung des Generikums zum Originalpräparat lange im Voraus und für jedes einzelne Land planen können.

Wofür wird Ihrer Ansicht nach 2020 der Name Novartis stehen? Was wird die Stärke des Unternehmens sein?
Ich wünsche mir, dass sich Novartis als das beste Gesundheitsunternehmen etablieren kann, und zwar im weitesten Sinne, also nicht nur als Arzneimittelhersteller oder als Anbieter von Diagnostika. Seit der Übernahme von Alcon ist es bereits so, dass die Pharmasparte nur noch 60 Prozent unseres Umsatzes ausmacht. Dieser Anteil wird mit dem Wachstum unserer übrigen Geschäftsbereiche weiter zurückgehen. In Zukunft braucht es noch mehr Diversifizierung, und zwar sowohl in der Pharmasparte als auch bei den Impfstoffen,

in der Ophthalmologie oder bei den rezeptfreien Medikamenten.

Novartis verfügt monatlich über einen Cashflow von 1 Mrd. Franken. Wie setzen Sie diesen Betrag ein?
Unsere Priorität Nummer eins ist die Rückzahlung der Schulden, die wir im Zusammenhang mit der Übernahme von Alcon gemacht haben. Für uns war dies eine teure Anschaffung. Angesichts des Cashflows dürften die Schulden aber bald getilgt sein. Unsere zweite Priorität ist der Zukauf weiterer – allerdings kleinerer – Firmen aus zukunftsträchtigen Sektoren. Beispielsweise haben wir Anfang des Jahres das auf Blutkrebsdiagnosen spezialisierte amerikanische Unternehmen Genoptix für 470 Mio. Dollar erworben.

«Das Ziel lautet klar: weniger Marketing, mehr R&D.»

Können Sie dank Firmenübernahmen bestimmte Kompetenzen schneller aufbauen?
Genau. Um die Kompetenzen im Augenheilkundebereich, die Alcon mitgebracht hat, selbst aufzubauen, hätten wir Jahre gebraucht. Ähnlich sieht es bei Genoptix aus: Wenn wir bei null anfangen müssten, bräuchten wir fünf Jahre, um ein solches Labor einzurichten.

Im vergangenen Jahr haben Sie in den USA 1400 Stellen gestrichen, obwohl Novartis dort nach wie vor 40 Prozent seines Umsatzes erzielt. Ist dieser Markt weniger profitabel geworden?
Hier ging es um einen Abbau unter den Aussendienstmitarbeitern. Grund dafür war, dass Novartis wie alle anderen Unternehmen in den vergangenen zehn Jahren in den USA zu viel in den Verkauf investiert hat.

Heisst das, Sie geben zu viel Geld für Marketing aus?
Absolut. Beispielsweise machen die Ausgaben für Research & Development im Pharmasektor 20 Prozent des Verkaufserlöses aus, die Marketingausgaben hingegen 28 Prozent. Ich möchte diesen Anteil innerhalb der nächsten

Vom Ketchup in die Pharmabranche

Der neue CEO von Novartis, der früher den Lebensmittelkonzern Heinz führte, ist ein Quereinsteiger in der Pharmabranche. Diese Eigenschaft als Outsider empfindet er als Vorteil. Er erzählt über seine Anfänge bei Novartis und über sein Verhältnis zu Daniel Vasella, dem ehemaligen CEO und heutigen Verwaltungsratsvorsitzenden.

Bevor Sie vor vier Jahren bei Novartis anfingen, leiteten Sie den Heinz-Konzern. Für viele Menschen ein Synonym für Ketchup …
Klar gibt es grosse Unterschiede zwischen den beiden Tätigkeitsbereichen. Mein Vorteil ist, dass ich die Dinge von aussen betrachten kann. Wer schon immer in der Pharmabranche gearbeitet und die glorreichen Jahre gekannt hat, bekundet manchmal mehr Mühe, die raschen Veränderungen in seinem Umfeld wahrzunehmen. Da ich aus dem Konsumgüterbereich komme, achte ich besonders darauf, wie sich die Bedürfnisse der Konsumenten und der Marktteilnehmer entwickeln.

Wie wurden Sie als Nicht-Wissenschaftler von Ihren Mitarbeitern aufgenommen?
Anfänglich begegnete man mir mit gemischten Gefühlen. Es gab durchaus Personen innerhalb und auch ausserhalb des Unternehmens, die mir eine gewisse Skepsis entgegenbrachten. Mir wurde mangelnde Branchenkenntnis vorgehalten, aber mit der Zeit merkten die Menschen, was ich einbringen konnte.

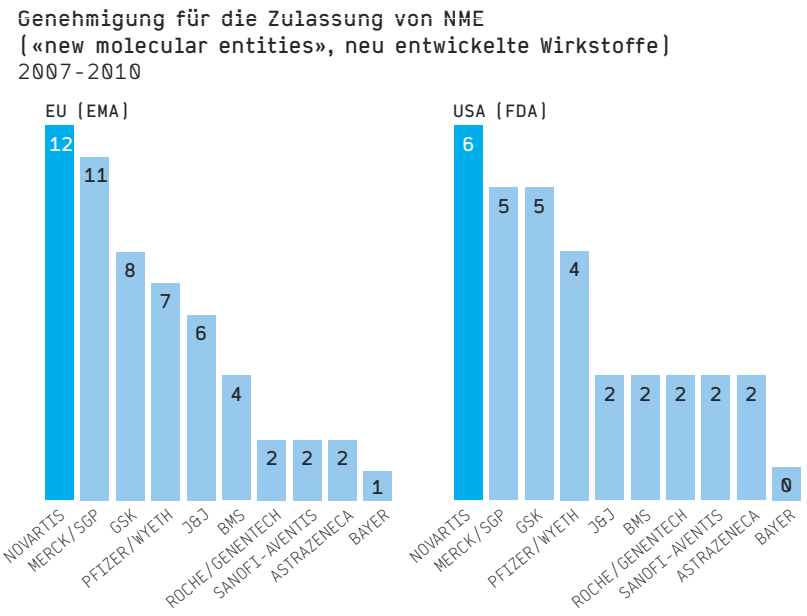
In Ihrer Jugend gehörten Sie zu den Eliteschwimmern der USA. Was bedeutet Wettkampf für Sie?
Dieser Begriff erinnert mich an meine Vergangenheit als Leistungsschwimmer. Damals stand ich um vier Uhr morgens auf, trainierte von fünf bis sieben, ging dann zur Schule, und nach Schulschluss ging ich wieder ins Training. Wer es an die Spitze schaffen will, muss sehr diszipliniert sein und hart arbeiten. Dies gilt auch für meine heutige Tätigkeit.

Wann hatten Daniel Vasella und Sie das letzte Mal unterschiedliche Ansichten?
Eigentlich diskutieren wir jede Woche. Aber dieser Austausch ist etwas sehr Positives an sich. Dan ist ein ausgezeichneter Sparringspartner. Unsere Zuständigkeiten sind zwar klar abgesteckt, aber die offene Auseinandersetzung hilft uns, Fortschritte zu erzielen und die bestmögliche Strategie für das Unternehmen zu finden.

Sehen Sie sich oft?
Wir treffen uns ungefähr alle zwei Wochen, aber wenn eine Frage auftaucht, bei der ich die Meinung des Verwaltungsrats brauche, greife ich zum Telefon und spreche mit ihm darüber.

fünf Jahre auf 20 Prozent zurückfahren. Das Ziel lautet klar: weniger Marketing, mehr R&D.

Gibt es ausser R&D noch etwas, das Sie zur Innovationsförderung bei Novartis tun?
Ja, wir haben unter anderem unseren Campus in Basel neu gestaltet, um daraus einen Ort des Lernens und der Interaktion zu machen. Unser «Lab of the Future» mit seiner modularen Raumeinteilung und seinen offen gestalteten Laborarbeitsplätzen unterstützt den Austausch zwischen den Wissenschaftlern. Zudem haben wir eine unternehmensinterne Online-Plattform namens «Ideapharm» eingerichtet. Mitarbeiter aus der ganzen Welt können hier ihre Frage oder Bemerkung einstellen und rasch eine Antwort erhalten. Diese Ideen-Community stärkt unsere Innovationskraft.



Das sagen die Analysten

«Novartis verfügt über eine solide Pipeline mit künftigen Produkten»

«Die Wachstumsperspektiven in der Pharmabranche sind für Anleger nicht besonders verlockend. Im Lauf der nächsten beiden Jahre dürfte der Zuwachs in diesem Sektor zwei Prozent nicht übersteigen. Diese Situation ergibt sich aus einem zunehmenden Druck, die Preise zu senken, der hauptsächlich auf die finanzielle Situation der öffentlichen Haushalte zurückzuführen ist, aber auch auf das Auslaufen mehrerer bisher sehr einträglicher Patente. Die Pharmaindustrie hat 15 äusserst profitable Jahre hinter sich, und sie bleibt auch ein sehr rentabler Sektor. Für die Unternehmen wird es jedoch schwierig, weiterhin ein starkes Wachstum zu generieren. In diesem Kontext ist Novartis besser plaziert als die meisten Konkurrenten. Das Unternehmen ist sehr gut diversifiziert und verfügt über eine solide Pipeline mit künftigen Produkten. Kurzfristig empfehle ich jedoch nicht, den Titel zu kaufen. Der Sektor befindet sich gegenwärtig in einer umfassenden Restrukturierungsphase, und der Verlust der Patente droht den Umsatz zu belasten.»

Andrew Weiss,
Analyst bei der Bank Vontobel

«Wenn eine Frage innerhalb einer Woche geregelt werden kann, wollen wir dafür nicht drei Monate verlieren.»

Sie wollen die internen Entscheidungsprozesse beschleunigen. Ist das im Pharmabereich nicht ein riskantes Vorgehen? Überstürzte Entscheidungen könnten gigantische Verluste verursachen oder dazu führen, dass man die Entdeckung eines Blockbusters verpasst …
Dieser Punkt ist sehr wichtig. Selbstverständlich können und dürfen Entscheidungen darüber, in welche Richtung die pharmazeutische Forschungsarbeit gelenkt werden soll, nicht auf die Schnelle getroffen werden.

Hingegen sehe ich nicht ein, weshalb bestimmte marketing- oder betriebstechnische Beschlüsse, bei denen die Gefahr eines Irrtums minim ist, gleich viel Zeit in Anspruch nehmen sollten wie strategische Grundsatzentscheide im Pharmabereich. Wenn eine Frage innerhalb einer Woche geregelt werden kann, wollen wir dafür nicht drei Monate verlieren. ◢

NOVN

PHARMA

Die Medizin der Zukunft ist «personalisiert»

Die zunehmende Bedeutung «massgeschneiderter» Medikamente revolutioniert die Pharmabranche. Ein Einblick in die vielversprechendsten Unternehmen.

Bertrand Beauté
Illustration: Caroline Fischer

«Personalisierte Medizin» ist das aktuelle Modewort der Pharmaindustrie. Das Ziel: einen alten Glaubenssatz aus der Welt zu schaffen – eine Krankheit, eine Behandlung. «Bisher verkaufen die pharmazeutischen Unternehmen allen, die an einer bestimmten Krankheit leiden, dasselbe Medikament», erklärt Claude Allery, Generaldirektor von Bionest Partners, einer auf den Gesundheitsmarkt spezialisierten Consulting-Agentur. «Jetzt entwickeln sie Moleküle, die gezielt auf stärker differenzierte Untergruppen von Patienten abgestimmt sind.» Zwei Individuen mit derselben Krankheit reagieren unterschiedlich auf dieselbe Behandlung in Abhängigkeit von ihren genetischen und biologischen Eigenschaften. Die Fortschritte der Biotechnologie machen es inzwischen möglich, Biomarker zu identifizieren, die anzeigen, welcher Patient auf eine bestimmte Behandlung positiv reagieren wird.

«Das ist das Ende der Verkaufsschlager, also der Medikamente, mit denen man mehrere Milliarden Dollar einnehmen konnte», meint Stephan Dubosq, Analyst bei Arkeon Finance. «Weil die Märkte kleiner sind, sind die Preise für diese neuen Medikamente jedoch deutlich höher (30'000 bis 50'000 Euro im Jahr, Anm. d. R.).»

Dies überzeugt die verschiedenen Gesundheitssysteme, die bereit sind, mehr für eine Behandlung zu bezahlen, wenn sie von der Wirksamkeit überzeugt sind. «Dank dieser Vorgehensweise wird bald Schluss sein mit der Erstattung von teuren und nutzlosen Therapien», erklärt Arsène Guekam, Analyst bei CM-CIC Securities. «Insofern geht es bei den gezielt abgestimmten Therapien nicht darum, weniger Geld auszugeben, sondern vielmehr darum, das Geld sinnvoller auszugeben.» «Gegenwärtig werden personalisierte Medikamente hauptsächlich in der Behandlung bestimmter Krebsarten angewendet», so Claude Allery. «Aber langfristig wird sich das Prinzip auf andere Krankheiten ausweiten.» Laut Auskunft von PricewaterhouseCoopers (pwc) wird die Sparte der personalisierten Medizin, auf die 2009 in den USA 24 Mrd. Dollar entfielen, 2015 bereits 42 Mrd. einbringen. Das entspricht einem durchschnittlichen Wachstum von 10 Prozent, während das Wachstum der pharmazeutischen Industrie insgesamt in diesem Zeitraum bei maximal 3 Prozent liegen wird.

«Nicht alle grossen Pharmafirmen sind im Bereich der personalisierten Medizin gut aufgestellt», warnt Arsène Guekam. «Für diesen Ansatz benötigt man sehr grosse Kompetenzen in Forschung und Entwicklung. Früher musste man ein Molekül ausfindig machen, das bei der Behandlung einer Krankheit aktiv werden kann. Im Bereich der personalisierten Medizin muss man nun bei den Patienten einen Biomarker finden, dann einen Test entwickeln, mit dem dieser Marker nachgewiesen wird, und am Ende ein zielgerichtetes Medikament entwickeln.»

«Roche und Novartis sind den meisten anderen Unternehmen einen Schritt voraus, da sie früh in die Molekulardiagnostik investiert haben», meint Claude Allery. «Aber nicht alle pharmakologischen Unternehmen haben die Wende zur personalisierten Medizin mitgemacht, da das ein ganz anderes Feld ist als die ‹klassische Pharmabranche›. Das ist eine strategische Entscheidung, bei der es Gewinner und Verlierer gibt.» ◢



BIOTECHNOLOGIE Während die Pharmaunternehmen bisher ein und dasselbe Medikament für Personen mit derselben Krankheit einsetzten, werden die Arzneimittel der Zukunft gezielt für Patientengruppen entsprechend ihrer genetischen Charakteristiken entwickelt und eingesetzt. Für diese neuen Produkte wird ein jährliches Wachstum von 10 Prozent erwartet, während der durchschnittliche Zuwachs im gesamten Pharmasektor 3 Prozent nicht übersteigen dürfte.

Roche, Marktführer für Diagnosetests

Das Schweizer Unternehmen hat mehrere personalisierte Medikamente auf den Markt gebracht und bietet eine breite Palette an Molekülen, die sich noch in der Entwicklung befinden.

Bertrand Beauté

«Ich habe sehr viel für das Papier übrig.» Arsène Guekam von CM-CIC Securities rät eindeutig zum Kauf der Roche-Aktie. «Im Moment ist die Firma im Bereich der personalisierten Medizin absolute Spitze. Roche hat sich schon sehr früh dafür entschieden, seine F&E-Aktivitäten auf diesen Bereich zu konzentrieren, und arbeitet zeitgleich an der Entdeckung neuer Medikamente, der Identifizierung von Biomarkern und der Anpassung von Diagnostiktests. Das ist eine Strategie, die mir gefällt und die Früchte trägt.»

Schon zu Beginn der 90er-Jahre kaufte Roche 56 Prozent der kleinen Biotechnologie-Firma Genentech aus Kalifornien. Damals ein gewagter Schritt, da der ganze Bereich der Gentechnik noch wenig greifbar war. Aber nach einigen Jahren lieferten die Teams von Genentech schliesslich ein Ergebnis nach dem anderen. 2009, nach 19 Jahren wilder Ehe, investierte Roche dann noch einmal 46,3 Mrd. Dollar, um die beiden Firmen durch den Kauf der restlichen 44 Prozent offiziell zu vereinen. Eine gewaltige Summe, die die Qualität des Molekülangebots von Genentech verdeutlicht: Vier Biomedikamente (Avastin, Tarceva, Herceptin und Rituxan), die von der Biotech-Firma entwickelt wurden, sorgen inzwischen bei Roche für frohe Mienen. Jüngeren Datums ist die Übernahme der kleinen Diagnostik-Firma Ventana (2008) für satte 3,4 Mrd. Dollar. «Roche hat von allen grossen Pharmakonzernen in diesem Bereich den grössten Vorsprung gegenüber seinen Konkurrenten», meint Claude Allery, Generaldirektor von Bionest Partners. Das Ergebnis: Die Aktie des Konzerns dürfte laut einhelliger Analystenmeinung (März 2010) auf 165 Franken steigen (+24 Prozent). Gründe für diese Prognosen sind die ausgefeilte Molekülpalette der Firma sowie das geringe Risiko von Patentverlusten.

> «Roche hat von allen grossen Pharmakonzernen im Bereich der Biomedikamente den grössten Vorsprung gegenüber seinen Konkurrenten.»

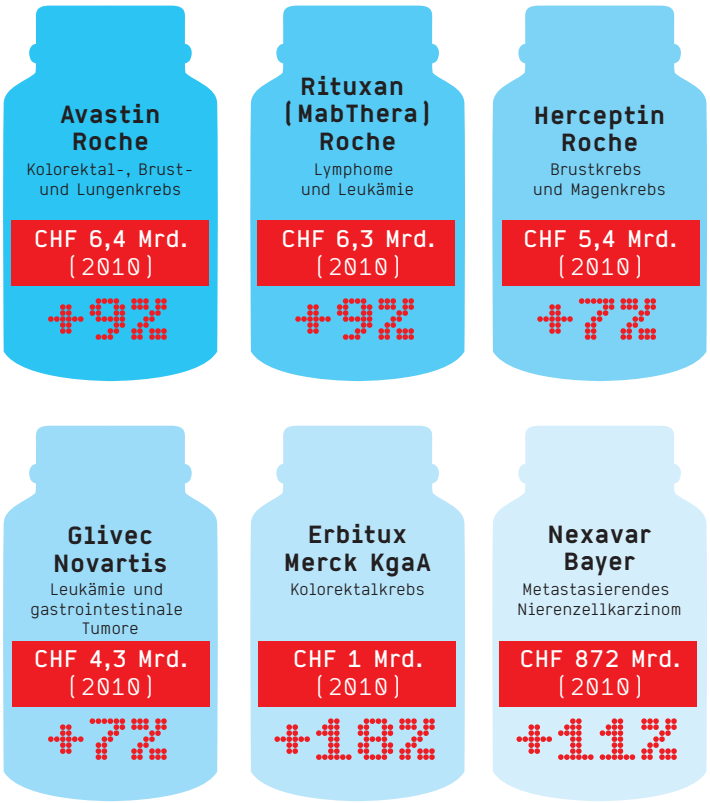
Dennoch gibt es einige widrige Umstände: Zunächst einmal hat der Konzern mit dem Unmut der Justiz in Bezug auf Roaccutan zu kämpfen. Das Akne-Medikament steht in mehreren Ländern unter Verdacht, zu Selbstmorden geführt zu haben.

Als Reaktion auf die zahlreichen Streitfälle gab Roche bekannt, finanzielle «Rückstellungen veranlasst» zu haben, ist zugleich aber der Auffassung, das Medikament sei «sicher». Mögliche Gerichtsprozesse sind für Arsène Guekam kein Grund zur Sorge: «Es ist schwer vorherzusehen, welche Folgen diese Sache haben wird», räumt der Analyst ein. «Sicher ist aber, dass Roaccutan für den heutigen Umsatz des Konzerns keine grosse Rolle spielt. Die Risiken erscheinen mir eher gering.»

Darüber hinaus sanken mit dem Ende der Schweinegrippe-Pandemie die Umsätze des Antivirus-Medikaments Tamiflu 2010 um 73 Prozent auf 873 Mio. Franken. Im selben Jahr machte auch der Verlust des Patentschutzes für CellCept, ein Medikament gegen Abstossungsreaktionen nach Transplantationen, zu schaffen. Seit Mai 2009 ist die Herstellung von Generika mit dem Wirkstoff erlaubt, und der Umsatz ging bereits um 15 Prozent zurück.

Insgesamt verlief das Jahr 2010 für den Pharmakonzern gemischt: Die Gewinne stiegen um 4 Prozent auf 8,9 Mrd. Franken, die Umsätze sanken um 3 Prozent auf 47,4 Mrd. Die Prognosen des Konzerns für 2011 sind vorsichtig. Der Umsatz dürfte um einige Prozentpunkte steigen, der Gewinn pro Aktie bestenfalls um 10 Prozent. ◢

ROG



Durch die Übernahme von Genentech im Jahr 2009 vergrösserte Roche sein biomolekulares Angebot. Kassenschlager wie Herceptin, Rituxan oder Avastin machen einen bedeutenden Anteil des Umsatzes aus.

Transgene, eine Anlage für Mutige

Die kleine Firma macht gerade eine schwierige Phase durch, hat aber einige vielversprechende Moleküle zu bieten. Ein guter Kauf für Spekulanten.

Ein harter Schlag für Transgene: Das Start-up aus Strassburg verkündete am 22. Februar das Ende seines Lizenzabkommens mit dem Schweizer Konzern Roche über die Entwicklung von TG4001, einem Medikament gegen Krankheiten, die durch Humane Papillomviren ausgelöst werden (HPV, z.B. Gebärmutterhalskrebs). Die Märkte straften die Aktie mit einem deftigen Minus von 13 Prozent innerhalb eines Tages ab. Anleger sollten sich aber nicht zu schnell von der französischen Biotech-Firma abwenden. Das auf Immuntherapie spezialisierte Unternehmen wird 2011 und 2012 endgültige Ergebnisse zu seinen Produkten veröffentlichen, insbesondere zum TG4010, das für die Behandlung von Lungenkrebs empfohlen wird und als am weitesten entwickeltes Medikament der Firma gilt.

«Transgene befindet sich am Scheideweg», meint Stephan Dubosq, Analyst bei Arkeon Finance. «Wenn die Ergebnisse des TG4010, das gemeinsam mit Novartis entwickelt wurde, positiv ausfallen, wird das Risikoprofil der Firma deutlich weniger heikel aussehen. Das ist ein Unternehmen, das man beobachten sollte.» Dem TG4010 wird auf dem Pharmamarkt ein hohes Potenzial zugeschrieben; man geht von potenziellen Einnahmen von mehr als 1 Mrd. Dollar aus. ◢

TNG,E

bioMérieux: Die Molekulardiagnostik im Visier

Das französische Unternehmen ist bei der In-Vitro-Diagnostik weltweit die Nummer sieben und vollzieht nun eine strategische Wende hin zur personalisierten Medizin.

Für den Experten der In-Vitro-Diagnostik bioMérieux könnte das im April 2010 bekannt gegebene Abkommen zwischen der amerikanischen Firma Knome und dem französischen Unternehmen ein entscheidender Schritt gewesen sein. Ursprünglich ist die Firma im Bereich der Diagnostik von Infektionskrankheiten angesiedelt, doch nun versucht bioMérieux, in der Welt der Molekulardiagnostik Fuss zu fassen.

Das Abkommen mit Knome verschafft dem Unternehmen Zugang zur Genomanalyse-Plattform, die von der amerikanischen Firma entwickelt wurde. Das Ziel: Avantgarde-Lösungen für den Markt der In-Vitro-Diagnostik auf Basis der Genomsequenzierung. Zudem versucht die französische Firma, sich in der Theranostik einen Namen zu machen. Dahinter verbirgt sich die Verzahnung der Diagnostik mit der individualisierten Entscheidung für eine Therapie. Daher kaufte das Unternehmen aus Lyon 2008 die amerikanische Firma Biotheranostic auf.

Trotz allem ruft die strategische Wende von bioMérieux bei den Analysten noch Skepsis hervor: «Ich schätze die Firma. Sie ist sehr präsent», bemerkt Arsène Guekam von CM-CIC. «Aber ich rate nicht zum Kauf. Mir scheint, dass die Aktie gerade ausreichend hoch bewertet ist.» Bestärkt durch einen hohen Umsatz, der 2010 um 11 Prozent auf 1,357 Mrd. Euro stieg, ist bioMérieux momentan mit 74 Euro (März 2010) pro Aktie notiert. ◢

BIM,E

DIGITAL

Alles in einem: das Mobilgerät der Zukunft

Das nächste Jahrzehnt steht im Zeichen des ultimativen Mobilgeräts, das alle Bedürfnisse des «modernen Nomaden» abdecken soll. Erläuterungen.

Armelle Vincent
Illustration: Mimmo Mendicino

Tablet-PCs, Smartphones, Netbooks, MP3-Player – 2011 fragen sich die Konsumenten noch, in welcher Kombination sie sich die Geräte anschaffen wollen. «In zehn Jahren wird diese Diskussion vorbei sein», behauptet Rob Enderle, der einflussreichste Analyst im Silicon Valley. «Wir werden ein einziges Gerät haben, das in der Lage ist, alle Funktionen zu erfüllen: Telefon, E-Mail, Video, Foto, Streaming, Maestro-Karte und vieles mehr.» Die Zukunft gehört also der Firma, die es schafft, diesen Allround-Apparat zu entwickeln. Bis dahin wird der iPod verschwunden sein, da er seinem grössten Manko erliegen wird: Die Erfindung der Smartphones macht ihn schlicht überflüssig. Auch die gerade erst geborenen Tablets sind bereits vom Aussterben bedroht. Das iPad ist letztlich überfrachtet und wurde auch nicht für Aufzeichnungen oder Textverarbeitung allgemein entwickelt. «Es ist vor allem ein ausgezeichnetes Gerät für den Konsum von Inhalten», macht Rob Enderle deutlich.

«Apple könnte auf dem absteigenden Ast sein, zumal Steve Jobs nicht mehr das Ruder in der Hand hat. Erinnern wir uns nur an IBM», so der Analyst weiter. Tatsächlich hat das iPhone inzwischen Konkurrenz von hervorragenden Smartphones wie Hence Sense von HTC bekommen, die beispielsweise merken, dass sie in eine Handtasche gesteckt wurden, und dann automatisch die Klingeltonlautstärke erhöhen. Hat man sie verlegt, ist auch der Zugriff aus der Ferne möglich, ausserdem können die User mit mehreren Anwendungen gleichzeitig arbeiten.

Die Firma, die man laut Meinung vieler Experten zurzeit im Auge behalten sollte, ist Amazon. Sie ist mit der gänzlichen und endgültigen Abschaffung der Festplatte durch ein entsprechendes Service-Angebot im Cloud Computing beschäftigt (siehe Artikel über Amazon auf der nächsten Seite). Andere Unternehmen wie Apple, Motorola, HTC, Samsung oder Google arbeiten dagegen weiter am revolutionären Gerät von morgen und an dessen Anwendungen. «Was die Nutzer wollen, ist die Möglichkeit, ein einziges Gerät in der Tasche zu haben, anstatt mehrere mit sich herumzuschleppen», so Enderle weiter. Die neueste Innovation, an deren Entwicklung gerade gefeilt wird: ein Smartphone mit einem flexiblen, aufrollbaren Display. «Der Entwurf wird gerade geprüft, und die Erfinder haben noch keine Lösung für die Probleme, die im Zusammenhang mit dem Aufrollen entstehen», erklärt David Carlick, Venture Partner bei der Firma Rho Ventures. «Wer die Lösung findet, dem gehört der Markt.» ◢

Netflix, der Champion des Webstreams

Der ehemalige DVD-Versandhändler hat sich neu erfunden. Sein Online-Dienst zählt heute 20 Mio. Abonnenten.

Mit der steigenden Zahl von Webstream-Angeboten hatten Experten die Firma, die 1999 erstmals einen Online-DVD-Verleih im Monatsabo auf den Markt brachte, schon fast beerdigt. Aber Netflix hat sich neu erfunden. Heute suchen sich seine 20 Mio. Kunden ihre Filme lieber direkt im Netz aus, um sie sofort anzusehen. Also stellt Netflix sie ihnen zur Verfügung (die genaue Zahl der verfügbaren Filme ist nicht bekannt). Und so werden auch die Versandkosten eingespart, die sich 2010 auf 550 Mio. Dollar beliefen (der Hin- und Rückversand einer DVD kostet 1 Dollar). Gegenwärtig profitiert Netflix von einer gewissen Monopolstellung, da es keine direkte Konkurrenz gibt. Denn die Modelle von HBO, Amazon und Hulu, den drei potenziellen Rivalen, sind anders: Sie laufen nicht über ein Abonnement, sondern bezahlt wird pro Film. Jetzt muss Netflix nur noch seine gesamte Videothek online stellen. Denn bald werden DVDs genau so veraltet sein wie Schallplatten oder Kassetten. Im Moment können die Kunden einen Netflix-Film auf 200 Geräten ansehen (u.a. iPad, iPhone, Xbox 360, Nintendo-Wii-Konsolen und Sony PS3). ◢

NFLX,U



TAKTIL UND MOBIL

Der flexible ausrollbare Bildschirm weckt grosse Erwartungen und ist die nächste Revolution im mobilen Informatiksektor – aber auch eine seiner grössten Herausforderungen. Mehrere Hersteller beschäftigen sich zurzeit mit dieser Neuerung, die bereits in Form von Prototypen existiert. Nach Ansicht der Experten könnte dieser Markt demjenigen Unternehmen gehören, das als Erstes eine marktreife, kommerzialisierbare Lösung findet.

Amazon, das Diversifizierungsgenie

Der führende E-Commerce-Anbieter legt stets noch einen Zahn zu und lässt die Konkurrenz hinter sich.

Armelle Vincent

Das vergangene Jahrzehnt war das von Apple, von CEO Steve Jobs und umwerfenden Produkten: iPod, iPhone und seit Neuestem das iPad. Das gerade beginnende Jahrzehnt könnte gut das von Amazon werden. «Im Moment ist Amazon das faszinierendste Unternehmen», erklärt David Carlick von Rho Ventures, ohne zu zögern. «Beim Thema Innovation steht Amazon derzeit an der Spitze», bekräftigt Rob Enderle. «Das Unternehmen ist ein Paradebeispiel an Genialität in Sachen Diversifizierung. Amazon erwirtschaftete 2009 Einnahmen in Höhe von 24 Mrd. Dollar (26 Prozent mehr als 2008), unter anderem durch den Einzug in Gebiete, die früher Apple und Google vorbehalten waren.»

«Im Moment ist Amazon das faszinierendste Unternehmen.»

Für den Normalsterblichen ist Amazon ein Buchversand und so etwas wie eine riesige Online-Schatzhöhle à la Ali Baba, wo man praktisch jeden Artikel von Kosmetik über Schmuck bis zum Duschvorhang finden kann. Aber für Softwareentwickler, Web-Administratoren und andere Kenner bietet Amazon inzwischen vor allem unbegrenzte Möglichkeiten für Datenspeicher und Anwendungen sowie zum Programmieren. Innerhalb weniger Jahre hat der «Buchhändler» nicht nur eine beeindruckende Diversifizierung seiner Produkte und Dienstleistungen bewerkstelligt, sondern ist mit dem Start von Amazon Elastic Compute Cloud bzw. EC2 zugleich einer der unumstrittenen Marktführer im Cloud Computing geworden. Worum geht es dabei? Dieser Service ermöglicht Dritten, an einem anderen Standort lokalisierte Server anzumieten, auf denen sie ihre eigenen Web-Anwendungen laufen lassen. Einer der Vorteile von EC2 ist, dass man nur für die Zeit zahlt, in der man die Server nutzt. «Das ist eine echte Revolution für Start-ups», erklärt David Carlick. «Wo vor zehn Jahren bei der Firmengründung noch 20 Mio. Dollar für Serverkosten anfielen, muss man heute nur noch ein Zehntel dieser Summe aufwenden.» Derzeit enthält EC2 mehr als 82 Mrd. Objekte und kann bis zu 100'000 Anfragen pro Sekunde bearbeiten.

Neben dem Cloud Computing, das ursprünglich eine Idee von Google war, hat sich Amazon auch erfolgreich an die Bereiche Musik und Video gewagt. Sein neuer virtueller MP3-Shop, der auf den Milestone-Smartphones von Motorola und auf dem Palm Pixi vorinstalliert ist, bietet den Nutzern dieser Geräte eine solide Alternative zu iTunes. Und sein neues Video-Streaming-Angebot macht dem Modell Netflix Konkurrenz (auch weil dort ein Abonnement abgeschlossen wird, während Amazon pro Medieneinheit abrechnet). Im Bereich der virtuellen Buchausgaben bleibt der Kindle (Kaufpreis in den USA: 139 Dollar) mit 2 Mio. verkauften Lesegeräten das beliebteste Produkt von Amazon, womit bei den E-Book-Readern ein Marktanteil von 60 Prozent erreicht wird.
Auch für Smartphones hat Amazon etwas übrig; kürzlich brachte das Unternehmen eine der praktischsten Anwendungen für Konsumenten auf den Markt (auf dem iPhone verfügbar). Damit kann man den Preis für ein Produkt in dem Laden, in dem man gerade ist, mit dem von Amazon vergleichen, indem man das Telefon über den Barcode hält. Wenn der Preis bei Amazon niedriger ist (was fast immer der Fall ist), kann der Kunde mit einem einfachen Klick das entsprechende Produkt sofort bestellen, ohne auf die Amazon-Seite zu gehen.

«Amazon beherrscht den E-Commerce-Markt aus mindestens drei Gründen», erklärt Claudio Pinkus, Leiter der strategischen Entwicklung von Multiply und Berater im Silicon Valley. «Zunächst einmal verkauft Amazon alles, nicht nur die eigenen Artikel, sondern auch die von anderen, wodurch der Verbraucher die Produkte vergleichen kann, ohne die Seite zu verlassen. Amazon wird zudem zu einem bestimmten Prozentsatz an den Umsätzen seiner Konkurrenten beteiligt. Dann hat Amazon die ‹1 Click›-Bestellfunktion erfunden. Je weniger der Kunde klicken muss, desto geringer ist die Gefahr, ihn zu verlieren. Und schliesslich taucht Amazon bei fast jeder Google-Produktsuche als Ergebnis auf, was gegenüber der Konkurrenz einen enormen Vorteil bedeutet.» ◢

AMZN,U

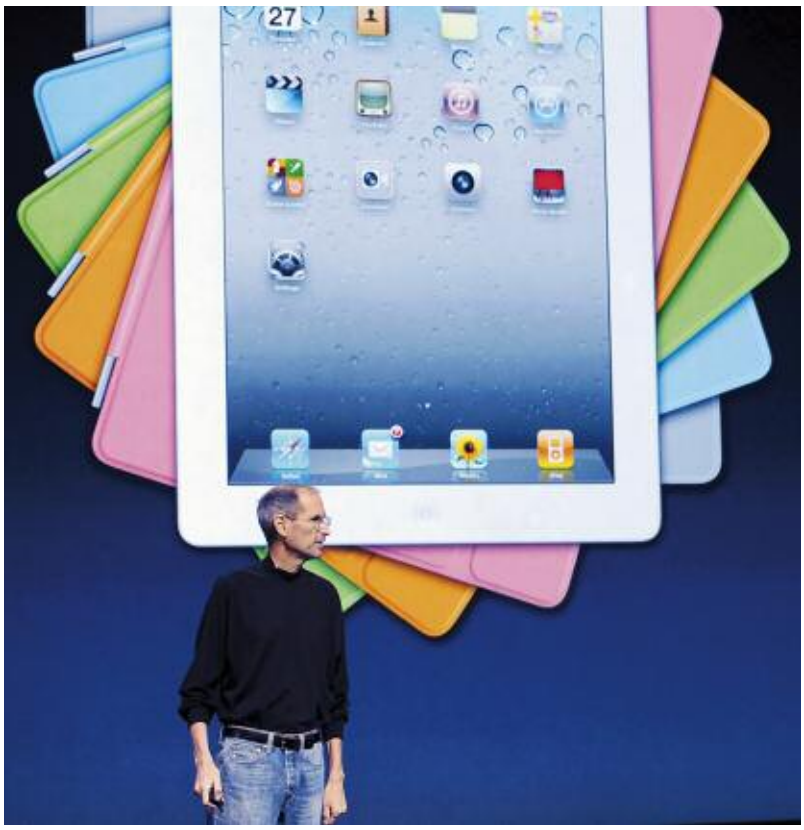
«Xoom», die Renaissance von Motorola

Das amerikanische Unternehmen hat auf der letzten Consumer Electronic Show in Las Vegas. überrascht. Sein taktiles Tablett namens Xoom ist eine durchaus ernst zu nehmende Alternative zum iPad.

Der erste Tablet-PC, der mit Honeycomb – dem neuen Betriebssystem von Google – bestückt sein wird, ist der Xoom von Motorola, der als ernst zu nehmender Konkurrent des iPad angekündigt wird und im Januar auf der Consumer Electronic Show mit dem Preis für das beste Gerät ausgezeichnet wurde. Seit die Pager und der RAZR, die Ikone der Klapphandys Ende der 90er-Jahre, von der Bildfläche verschwunden sind, hielt sich Motorola im Halbdunkel auf, auch wenn dem Unternehmen das erste Smartphone mit dem Google-Betriebssystem Android zu verdanken ist. «Aber die Firma ist im Aufwind», meint Analyst Rob Enderle.

«Meiner Meinung nach hat Motorola das innovativste und revolutionärste Smartphone der Welt entwickelt, das Atrix 4G.» Das Android-Smartphone hat bereits den Ruf, das leistungsstärkste Smartphone auf dem Markt zu sein. Es kann auch als Computer gelten, da es sowohl über ein Laptop-Dock als auch über ein Multimedia-Dock verfügt. Mit diesem externen Zubehör, das für insgesamt 500 Dollar verkauft wird, kommen die Nutzer in den Genuss eines 11,6-Zoll-Bildschirms, einer kompletten Tastatur und einer Akkulaufzeit von acht Stunden. Und jetzt hat Motorola auch noch 3LM aufgekauft, ein Start-up, das sich auf die Sicherheit von Geräten, die mit Android laufen, spezialisiert hat. ◢

MSI,U



X99/ZUMA PRESS/NEWSCOM

Steve Jobs präsentiert das neue iPad und sein faltbares, elegantes und praktisches «Smart Cover» am 2. März 2011.

Apple, der bedrohte Spitzenreiter

Obwohl der Konkurrent Android dem iPhone lästig zu werden beginnt, bleibt das Unternehmen mit dem Apfel eine Referenz in Sachen Innovation.

Auch wenn der Apfel aus Cupertino am Ende vom Thron fallen könnte – noch ist es nicht so weit. Im Bereich der Smartphones ist das iPhone weiterhin der Favorit. Der jüngste Spross der Familie, das iPhone 4, wurde von der Fachpresse einvernehmlich mit Lob überschüttet. Das ultrahochauflösende Retina Display, die Funktionen für Videoaufzeichnungen und -telefonie oder auch die Möglichkeit, mehrere Anwendungen gleichzeitig zu nutzen, machen es zum Champion. Seit das iPhone 2007 auf den Markt kam, wurden weltweit 85 Mio. verkauft, womit 39 Prozent der Firmeneinnahmen erzielt wurden (was aber nur 3,4 Prozent aller verkauften Mobiltelefone ausmacht).

Laut Rob Enderle könnte die wachsende Beliebtheit der neuen Generation von Android-Smartphones Apple über kurz oder lang einige Probleme bereiten. Bei den Tablet-PCs ist das iPad mit 15 Mio. verkauften Einheiten immer noch marktführend. Aber die neue Technologie Nvidia, die Motorola und Dell für ihre eigenen Tablets mit den Namen Xoom bzw. Streak 7 nutzen, bietet eine echte Alternative zum iPad, dessen neue, leichtere und schnellere Version mit eingebauter Kamera seit Ende März verfügbar ist. Der iPod dagegen könnte vom Aussterben bedroht sein, da die meisten Smartphones mittlerweile einen integrierten MP3-Player bieten. ◢

AAPL,U

ENERGIE

Exxon Mobil setzt für die Produktion von Biotreibstoff auf Algen

Der Erdöl- und Erdgaskonzern wendet sich der Genetik und den sauberen Energien zu – ein Vorhaben in einer Kostenhöhe von 600 Mio. Dollar.

Daniel Saraga
Illustration: Rahel Arnold

Selbst die Erdölriesen werden grüner. «Die Hinwendung zu den erneuerbaren Energien ist nicht nur eine PR-Massnahme, um die Öffentlichkeit und die Regierungen zu besänftigen», erklärt Eric Lundin, Analyst der Consulting-Agentur PFC Energy. «Es geht auch darum, rechtzeitig auf die Risiken von CO_2-Steuern zu reagieren, die vermutlich den Verbrauch senken würden.» Der grösste der Giganten, Exxon Mobil (XOM), setzt bei der Herstellung von Biokraftstoff auf Algen. Sein Ansatz: Mithilfe von Gentechnik sollen Algen gezüchtet werden, die synthetische Brennstoffe produzieren können.

Um das zu schaffen, investiert die amerikanische Firma mehr als 600 Mio. Dollar und hat sich mit Synthetic Genomics, einem von Craig Venter gegründeten Biotech-Unternehmen, zusammengetan. «Die üblichen Biokraftstoffe wie Ethanol aus Zuckerrohrplantagen brauchen enorm viel Anbaufläche», macht Eric Lundin deutlich. «Die Algen werden dagegen in Tanks gezüchtet und könnten die Produktion beträchtlich steigern.»

Für das Raffinieren seines Biokraftstoffs hofft Exxon darauf, seine bestehende Infrastruktur nutzen zu können, mit der heute das Erdöl verarbeitet wird. «Es ist gut denkbar, dass diese Technologie bis etwa 2030 ausgereift ist, also zu dem Zeitpunkt, an dem – aktuellen Schätzungen zufolge – die Erdölproduktion langsam nachlassen wird.» ◢

XOM,U

First Solar: Die Solarenergie der Zukunft

Der amerikanische Gigant, der bereits Ende 2009 in den Index S&P 500 Einzug hielt, sieht seine Vormachtstellung heute durch China gefährdet.

Im Oktober 2009 schaffte es First Solar (FSLR) als erstes gänzlich auf erneuerbare Energien ausgerichtetes Unternehmen in den S&P 500. Innerhalb eines Jahrzehnts ist das Unternehmen zum Marktführer für Solarmodule der zweiten Generation geworden. Die Gesamtzahl der Module aus der Produktion des amerikanischen Herstellers dürfte 2011 auf eine Leistung von mehr als 1,4 GW kommen – also vergleichbar mit einem grossen Atomkraftwerk. 2008 konnten die Kosten pro Watt auf unter einen Dollar gesenkt werden, womit der Normalwert für Fotovoltaik deutlich unterschritten wird, allerdings für den Preis einer geringeren Ausbeute pro Quadratmeter Modulfläche.

China sei ein gewaltiges Hindernis, erklärt Theodore O'Neill, Analyst bei Wunderlich Securities: «Die chinesische Regierung ist entschlossen, das Land zum grössten Solarmodulproduzenten der Welt zu machen. Daher hat sie alles Mögliche unternommen, um die gesamte Produktionskette im eigenen Land abwickeln zu können, was zu einem starken Preisverfall führte. Was die First-Solar-Aktie betrifft, rate ich daher zum Verkauf: Um den momentanen Preis zu halten, müsste das Unternehmen seinen Marktanteil in den nächsten Jahren mindestens verdoppeln. Daran glaube ich nicht.»

Bei Ardour Capital Investments ist man anderer Meinung: «Wir raten zum Kauf», teilt Analyst Adam Krop mit. «Die Aktie hat unser Kursziel von 180 Dollar erreicht, dürfte sich aber dort halten. First Solar hat schon 2009 den von China geführten Preiskrieg überlebt. Der Preisdruck, den die Chinesen ausüben, ist auch nicht von Dauer, sie haben ihn bereits gemildert. Ausserdem sind die Kosten für die Rohstoffe der in China verwendeten Standard-Fotovoltaik-Technik nach dem Crash von 2007 wieder gestiegen, was First Solar zugute kommt. Das Unternehmen bleibt in seiner Branche marktführend, und zwar mit Abstand.» ◢

FSLR,U



GRÜNE ENERGIEN

Mit Biotreibstoff aus in Tanks kultivierten – und genetisch modifizierten – Algen soll es möglich werden, die Produktionskapazitäten im Vergleich zum Ethanol zu vervielfachen, für dessen Gewinnung riesige Zuckerrohrplantagen erforderlich sind. Die Entwicklung der Algen-Biotreibstoff-Technologie, in die der Erdölgigant Exxon Mobil Hunderte von Millionen investiert, soll bis zum Horizont 2030 zu einer kommerzialisierbaren Lösung führen.



BEACON POWER

Beacon Power erfindet ein Rad zur Speicherung von Energie

Das Start-up-Unternehmen ist ein Pionier in seinem Bereich und stellt eine spekulative Anlage dar.

Ein junges amerikanisches Unternehmen bietet eine erstaunliche Technologie mit dem Namen «Flywheel» an. Das Prinzip: Energie wird gespeichert, indem damit Räder auf eine sehr hohe Drehzahl beschleunigt werden. «Beacon Power (BCON) ist bisher das einzige Unternehmen, das dieses System anbietet», erklärt Walter Nasdeo, Forschungsleiter bei Ardour Capital Investments. Der Markt setzt sich aus Stromproduzenten und -anbietern zusammen, die eine plötzlich ansteigende Nachfrage bedienen oder andererseits zu viel produzierte Energie speichern können müssen. «Wenn man den Strom nicht sofort nutzen kann, wenn er erzeugt wird, geht er verloren», so Max Krangle, Direktor von ABS Energy Research.

Laut Walter Nasdeo können die Flywheel-Speichersysteme im Prinzip hunderttausendmal aufgeladen werden, während normale Batterien nur ein paar tausend Zyklen lang halten. «Wir raten zum Kauf, aber das ist eine hoch spekulative Anlage. Das Unternehmen ist noch sehr jung und hat seinen Markt gerade erst gefunden. Vor Kurzem hat es einen Stromanbieter in New York mit der Technologie ausgestattet. Aber um diese Projekte abzuschliessen, braucht die Firma noch finanzielle Unterstützung.» ◢

BCON,U



ELSTER

Elster: Intelligente Stromzähler als Goldgrube

Das deutsche Unternehmen setzt auf seine auf Fernabfrage ausgelegten Stromzähler. Ein Geschäft, das stark wachsen dürfte.

Hinter dem Begriff «intelligentes Stromnetz» (Smart Grid) verbirgt sich das revolutionäre Projekt, Millionen und Abermillionen Häuser und Unternehmen mit neuen Stromzählern auszustatten. Für die Stromanbieter bietet es den Vorteil, dass sie aus der Ferne den Verbrauch ablesen und die Produktion besser einschätzen können. Für die Hersteller der Zähler ist es eine Goldgrube, die sie ausschöpfen sollten.

Besonders gut steht das deutsche Unternehmen Elster (ELT) da, das bei den Gaszählern marktführend ist und bei Strom und Wasser zu den Top 3 zählt. Die Analysten von JP Morgan sind der Firma zugeneigt und empfehlen die Aktie mit einem Kursziel von 20,50 Dollar. Goldman Sachs stufte die Aktie in der Erstanalyse vom November 2010 mit «neutral» ein und rechnet für 2011 mit einem Wachstum von 7 Prozent sowie mit einem Kursziel von 17 Dollar: «Durch die Weiterentwicklung des intelligenten Stromnetzes gibt es für 2012/2013 gute Aussichten auf ein beschleunigtes Wachstum.» «Die Unternehmen der Branche wie Elster, der Schweizer Anbieter Landis & Gyr oder auch die amerikanische Firma Itron (ITRI) haben noch nicht begriffen, in was für einer Machtposition sie sich befinden», lässt Max Krangle von ABS Energy Research einfliessen. «Sie werden massenweise elektronische Zähler verkaufen. Wenn ich Anleger wäre, würde ich mein Geld dort investieren.» Goldman Sachs schätzt den Markt der Stromzähler auf 9 Mrd. Dollar und rechnet bis 2014 mit einem Jahreswachstum zwischen 6 und 10 Prozent. ◢

ELT,U

GAMING

Disney, ein Riese auf Eroberungszug

Die Disney-Studios setzen auf ihre zukünftigen Blockbuster in 3D und auf einen neuen Online-Filmverleih. Jean-Cosme Delaloye

Die Finanzanalysten und Aktionäre von Disney (DIS) warten bereits ungeduldig auf «Cars 2», der dieses Jahr in die Kinos kommen soll. Die Fortsetzung einer der grössten Filmhits der Pixar-Studios soll das Disney-Ereignis des Jahres 2011 werden. «Cars 2» dürfte dem Konzern ein kräftiges Wachstum bescheren. «Disney verfügt über besonders leistungsfähige Unternehmenssparten, die in ihrem Sektor ganz vorn mit dabei sind», betont Michael Morris, Analyst bei Davenport in Richmond, Virginia. So gelingen Pixar beispielsweise immer wieder Glanzleistungen im 3D-Bereich.

Mit der Lancierung des Online-Filmverleihs «Studio All Access» wird Disney den «Konsum von Inhalten» der Nutzer neu definieren und unter Umständen sogar DVDs aus dem Filmmarkt verdrängen. Die auf Cloud Computing basierende Technik ermöglicht es den Kunden, einen Film zu kaufen und auf verschiedenen Geräten abzuspielen (Fernseher, iPhone, Laptop). Damit will Disney den Umsatzrückgang bei den DVD-Verkäufen wettmachen. Der Konzern mit Sitz in Burbank, Kalifornien, strahlt einen Teil seiner Inhalte auch über die Internet-TV-Plattform Hulu, Netflix und AppleTV



ETH ZÜRICH/PHILIPPEHOLLENSTEIN

aus. «Disney versucht, eine immer grössere Nutzerzahl anzusprechen und sie für seine Dienstleistungen mit hoher Marge zu gewinnen», meint Michael Morris. «Die Einführung von ‹Studio All Access› ist das Herzstück dieser Strategie.» ◢ DIS,U

Die Innovation MotionScan

Der Entwickler der Spielserie Grand Theft Auto schlägt wieder zu – mit einem revolutionären Motion-Capturing-Verfahren.

Aus dem Hause Rock Star Games, einer Abteilung von Take-Two Interactive Games (TTWO), stammt ein Klassiker unter den Videospielen: Grand Theft Auto. Dieses Jahr bringt der Hersteller L.A. Noire heraus, ein Spiel über das Polizistenleben im Los Angeles der 40er-Jahre. Erstmals verwendet Rockstar Games dafür die Technologie MotionScan, mit der die Mimik der Figuren detailgetreu erfasst und auf dem Bildschirm dargestellt wird. Die Protagonisten wurden von Schauspielern im Studio gespielt. Dabei wurde jede Szene zweimal gedreht. Zuerst wurden die einzelnen Bewegungen mit den Sensoren eingefangen, dann konzentrierte sich die Kamera auf das Gesicht des jeweiligen Schauspielers. Das Ergebnis dürfte die Entwicklung der Videospielbranche hin zum Hyperrealismus weiter verstärken. ◢ TTWO,U

Pandora, Web und Rock'n'Roll

Das Internetradio bereitet den Börsengang vor.

80 Millionen Menschen hören kostenlos Radiostationen, die über Pandora im Web gesendet werden. In den vergangenen Jahren hat die Firma zahlreiche Partnerschaften mit Automobilherstellern (Ford, Mercedes, Toyota, Mini) und mit Autoradiomarken (Pioneer, Alpine) geschlossen, die Pandora über Smartphone-Applikationen anbieten. Dieses Jahr geht der Radiodienst der Zukunft an die Börse und rechnet damit, bis zu 100 Mio. Dollar dabei einzustreichen. Im vergangenen Jahr hat Pandora bereits mit Facebook ein Abkommen geschlossen, um den Mitgliedern von ihrem Profil aus ein personalisiertes Hörerlebnis anzubieten. ◢

PNDORA,SK

Nintendo: stets das richtige Gespür

Das über hundertjährige japanische Unternehmen lässt sich nur im Superlativ beschreiben. Bislang hat es mehr als 565 Mio. Konsolen und 3,4 Mrd. Spiele verkauft. Im Kampf gegen die Konkurrenz durch die iPhone-Spiele von Apple setzt Nintendo gegenwärtig auf 3D und bietet eine neue tragbare Konsole an: die 3DS.

Jean-Cosme Delaloye
Illustration: Rahel Arnold

Super Mario ist 26 Jahre alt, Zelda nur ein Jahr jünger: Dass seine Spielfiguren ein solches Alter erreichen und zu Superstars werden, sagt viel über die Beliebtheit von Nintendo (NTDOY) aus. Das japanische Unternehmen verkaufte ursprünglich Spielkarten und wechselte in den 70er-Jahren zu Videospielen. Nimmt man NES und Wii sowie den Game Boy zusammen, so hat Nintendo bisher über 565 Mio. Konsolen und 3,4 Mrd. Spiele in der ganzen Welt verkauft.

Der 1883 von Fusajiro Yamauchi gegründete Konzern bringt immer wieder Neuheiten auf den Markt. So sorgte Nintendo im vergangenen Monat für Schlagzeilen, als seine 3DS erschien. Die tragbare Konsole wird nicht nur auf der 3D-Welle mitreiten, denn durch sie kann die 3D-Technik auch ohne Spezialbrille angeboten werden, womit diese einer breiteren Käuferschicht zugänglich gemacht werden soll. Auf diese Neuerscheinung von Nintendo warteten Finanzanalysten bereits ungeduldig, denn sie soll auch dabei helfen, die rückläufigen Wii-Verkaufszahlen der letzten Jahre zu kompensieren. Die Analysten denken, dass die 3DS ein Erfolg wird und Nintendo so die Gunst der Konsumenten und potenziell auch die der Investoren zurückerobern könne. «Mit der 3DS kann Nintendo seinen Platz gegen den Apple-Konzern verteidigen, der sich mit dem iPhone im Bereich der tragbaren Spielkonsolen immer mehr Anteile schnappt», erklärt Jesper Juul vom Gaming Center der NYU. «Mit ihren 3D-Spielen ist die 3DS einzigartig», meint auch Michael Pachter, Analyst bei Wedbush Securities in Los Angeles. «Diese Konsole wird ein echter Knüller. Und weil die Gewinnmarge doppelt so hoch ist wie bei der Wii, werden die Erträge von Nintendo deutlich steigen.»

«In den vergangenen zehn Jahren glaubten die grossen Spielentwickler, grafische Qualität sei der Schlüssel zum Erfolg eines jeden Games», erinnert sich Jesper Juul. «Nintendo hingegen schlug eine andere Richtung ein und brachte die Wii-Konsole heraus, die auf Bewegungserfassung statt auf die Grafik setzte. Der Erfolg war sensationell. Wenig später machten sich Microsoft und Sony daran, diesen neuen Ansatz zu kopieren.»

Was das breite Publikum angeht, gehört die Zukunft klar den Spielkonsolen mit Bewegungserkennung. Dies bezeugt der für die Marktanalysten eher überraschende Erfolg der Wii. «Nintendo gelang 2006 ein kluger Schachzug mit der Lancierung eines Massenprodukts, das auch eine Zielgruppe erreichte, die sich bis dahin nicht für Videospiele interessierte», erklärt Michael Pachter. «2007 und 2008 verkaufte der Konzern doppelt so viele Wii wie erwartet. Die gegenwärtige Herausforderung besteht für Nintendo aber vor allem darin, der Konkurrenz des iPhone innovativ entgegenzutreten. Die 3DS ist ein Schritt in die richtige Richtung. Vorerst bewerte ich die Aktie jedoch neutral.»

Da die Rivalen Sony und Microsoft zunehmend Boden gutmachen, will sich der Konzern aus Kyoto einmal mehr durch seine Innovationsfähigkeit von der Konkurrenz abheben. Michael Pachter rechnet in diesem Jahr mit einer Wii 2. Über die Merkmale der neuen Konsole wird heftig spekuliert. Während gewisse Blogger etwas von einer Wii 2 in 3D gehört haben wollen, äussert sich Jesper Juul skeptischer: «Bevor 3D-Konsolen fürs Wohnzimmer in den Handel gebracht werden können, müssen noch mehrere Probleme geregelt werden. Nach wie vor reagiert ein nicht unbedeutender Anteil der Betrachter auf 3D mit Unwohlsein. Und noch besitzen auch nicht alle Benutzer einen für diese Technologie notwendigen 3D-Fernseher.»

Nintendo versteht es auch, die eigenen Spiele neu zu erfinden. Noch dieses Jahr wird das japanische Unternehmen eine neue Version von «The Legend of Zelda» herausbringen. Zudem hat es einen neuen Super Mario Bros entwickelt, der zu einem Flaggschiffprodukt seiner 3DS-Konsole werden dürfte. ◢

NTO



EINTAUCHEN Mit der portablen Konsole 3DS, für die man keine Spezialbrille mehr benötigt, macht Nintendo die dreidimensionalen Spiele einer breiteren Käuferschicht zugänglich. Die Analysten rechnen für dieses Modell mit einem grossen kommerziellen Erfolg, dessen Gewinnmarge zweimal höher sein dürfte als bei der Heimkonsole Wii. Die Spezialisten erwarten ausserdem, dass noch dieses Jahr eine Wii-2-Konsole erscheint. Damit sollte Nintendo die Gunst der Anleger zurückgewinnen können.

INDUSTRIE

EADS und die Revolution des 3D-Drucks

Der europäische Flugzeugkonstrukteur setzt auf eine neue dreidimensionale Drucktechnik als wirksames Mittel zur Senkung der Produktionskosten.

Quentin Simonet
Illustration: Laurent Bazart

Dreidimensionales Drucken ist im Vormarsch und wird laut «Economist» die industriellen Produktionsmethoden revolutionieren. Mit dieser vom Massachusetts Institute of Technology bereits in den 80er-Jahren entwickelten Technologie können sämtliche dreidimensionalen Produktetypen progressiv hergestellt werden, indem ein bestimmtes Material Schicht für Schicht aufgetragen und so die dritte Dimension aufgebaut wird. Statt Tinte kommen also Kunststoffe, Kunstharze oder Metallpulver aus dem Drucker und geben dem Produkt die gewünschte Form. All das durch einen einfachen Klick, mit dem ein computergestütztes Konzeptionsprogramm (computer-aided conception, CAC) gestartet wird.

Der Drucker fügt dann die einzelnen Materialschichten zusammen, entweder durch Besprühen mit Leim oder mithilfe von Ultraviolett- oder Laserstrahlen. Gussformen oder maschinelle Fertigung werden dadurch überflüssig. Die Präzision des Verfahrens ist auf den Zehntelmillimeter genau. Diese die Produktionskosten und Abfälle reduzierende Technologie wird jetzt auch vermehrt von der Luftfahrtindustrie geschätzt. War es bislang enorm aufwendig, Prototypen von Flugzeugteilen herzustellen, vor allem aus Titan, genügt es nun, per Computer eine winzige Menge dieses Metalls – wir bewegen uns in einer Grössenordnung von etwa 20 bis 30 Mikron (0,02–0,03 Millimeter) – zu injizieren, um ein brauchbares Stück zu erhalten. Es ist zudem ebenso resistent wie eines, das auf traditionelle Art gefertigt wird.

> «Gussformen oder maschinelle Fertigung werden überflüssig.»

Die in der Raumfahrt sowie in der zivilen und militärischen Flugzeugindustrie tätige, in erster Linie aber für die Airbus-Passagierflugzeuge bekannte EADS (European Aeronautic Defence and Space Company) setzt stark auf die 3D-Technologie, nicht nur auf der Ebene der Prototypenherstellung, sondern auch bei der industriellen Produktion.

EADS plant, zukünftig viele Segmente ihrer Flugzeugteile mit der 3D-Drucktechnik zu entwickeln und zu produzieren. Zunächst stehen die Flügel im Vordergrund. Sie werden in Zukunft zunehmend aus neuartigen Werkstoffen wie Karbon-Verbundmaterialien bestehen, denn ein möglichst geringes Gewicht ist für Flugzeuge ein entscheidender Faktor. Wird bei der Produktion einer mehrere Tonnen schweren Maschine ein einziges Kilogramm gewonnen, kann Kerosin im Wert von bis zu 3000 Dollar pro Jahr eingespart werden. Airbus hofft, in einigen Jahren die rund 1000 Titanelemente, aus denen ein Flugzeug besteht, in 3D drucken zu können. Zurzeit wird die Grösse der dreidimensional gedruckten Stücke allerdings noch von derjenigen der 3D-Drucker begrenzt. Die Hersteller arbeiten jedoch bereits an Systemen, mit denen 35 Meter lange Flügel produziert werden können. Der 3D-Druck wird die heutigen Produktionsmethoden wohl nicht vollständig ersetzen, doch er wird die Zeit zwischen der Zeichnung und dem fertigen Produkt wesentlich verkürzen können. Der japanische Finanz-Makler Nomura glaubt, dass EADS 2011 und 1212 mit die besten Renditeaussichten in diesem Sektor hat. Von den 35 Bloomberg-Analytikern, die den Wert des europäischen Aviatikkonzerns laufend evaluieren, empfehlen 21 den Kauf der Aktie.

In diesem Jahr darf man allerdings laut Kepler, der das Kursziel auf 23 Euro festgelegt hat, keinen starken Wertzuwachs des Titels erwarten. Obschon der Sektor zyklisch bleibt, wird er dennoch weiterhin vom Aufschwung der Nachfrage in Asien profitieren. Exane BNP Paribas hingegen ist skeptischer und meint, dass der Konzern seinen wahren Börsenwert überschritten hat, weshalb die Investmentbank empfiehlt, den Titel zu verkaufen. ◢

EAD,E



3D-DRUCK Mit dem 3D-Druckverfahren kann anhand einer Informatikdatei ein dreidimensionales Objekt hergestellt werden. Der Drucker fügt die verschiedenen Schichten nach und nach zusammen und baut so das gewünschte Produkt auf. Diese Technologie, bei der viel weniger Abfall anfällt, verkürzt die Herstellzeit und senkt die Produktionskosten. EADS hat im März den Prototyp eines Fahrrads aus gehärtetem Nylonpulver vorgestellt, das leichter als ein Aluminiumvelo und ebenso robust ist.

Sulzer und der Bio-Kunststoff

Das Zürcher Unternehmen erfindet den erdölfreien Kunststoff, der allein auf der Grundlage erneuerbarer Rohstoffe hergestellt wird.

Quentin Simonet

Sulzer bringt die Herstellung von erdölfreien Kunststoffen wieder ins Rollen. Während Plastik heute nach wie vor überwiegend aus Erdölderivaten hergestellt wird, verkündet der Zürcher Konzern, einen biologischen Kunststoff entwickelt zu haben, der Temperaturen von bis zu 200 Grad trotzt. Dadurch soll es möglich werden, vollständig auf Erdölderivate als Basis zu verzichten. Xavier Comtesse, Direktor der Westschweizer Filiale des liberalen Schweizer Think Tanks Avenir Suisse, ist der Ansicht, diese Entwicklung sei «bedeutender als der 3D-Druck».

Das neue Sulzer-Produkt, über dessen Technologie der Konzern bis zur Stunde noch keine Einzelheiten preisgab, setzt erneuerbare Materialien ein – zurzeit Zucker – und in Zukunft wahrscheinlich weitere Rohstoffe mit vergleichbar grünen Eigenschaften.

Andere Syntheseverfahren – insbesondere durch Aktivierung und Umwandlung von Karbondioxid, einem reichlich vorhandenen, günstigen Rohstoff – existieren seit Langem, doch ist immer noch recht wenig über sie bekannt und ihr Anwendungspotenzial daher meist nur theoretisch. Die Revolution scheint gleichwohl in Gang zu kommen. 2007 (letzter veröffentlichter Wert) betrug die Menge des Bio-Kunststoffs, der ganz oder teilweise aus natürlichen Molekülen besteht, nur 0,3 Prozent des Weltmarkts für Kunststoffe, was ungefähr 360'000 Tonnen entspricht. Laut dem neuesten Bericht der Vereinigung European Bioplastics könnte sich diese Menge bis 2020 verzehnfachen. Und Sulzer hat vor, sich ein ordentliches Stück dieses Kuchens abzuschneiden.



SULZER


SULZER

Sulzer stellt bereits intern in einer ersten Fabrik Prototypen des Bio-kunststoffes her. 2010 wurde in Belgien die erste semi-industrielle Produktionsstätte errichtet.

Was den allgemeinen Werdegang des Unternehmens betrifft, so hat der Zürcher Konzern die Krise offenbar überwunden. Auftragsbestand und Umsatz sind wieder auf Wachstumskurs. Das erfreut auch Fabian Häcki, Analyst bei der Bank Vontobel. Nicht zuletzt, weil momentan ein Kostensenkungsprogramm in Arbeit ist, das seiner Meinung nach Einsparungen von voraussichtlich 110 Mio. Franken ermöglichen wird – die erste Hälfte davon dieses Jahr, die zweite 2012. Dies dürfte die operative Marge des Unternehmens um etwa 13 Prozent verbessern. Sogar eher mehr, sagt der Spezialist voraus und rät zum Kauf des Titels. Er erwartet weiterhin im zweiten Halbjahr bedeutende Bestellungen aus dem Erdöl- und dem Erdgassektor: ein Potenzial, das der Aktie weiteren Auftrieb verschaffen sollte. ◢

SUN

MARKETING

Procter & Gamble und das Crowdsourcing



NIALL KENNEDY

Bei der Suche nach Innovationen setzt der US-Konzern auf die Kreativität von aussen. Ein Trend in voller Blüte. Quentin Simonet

Procter & Gamble, weltweiter Marktführer für Konsumgüter, investiert mehr als 2 Mrd. Dollar jährlich in F&E. Der amerikanische Konzern baut zwar sein internes Know-how ständig aus und beschäftigt mehr als 9000 Forscher in 27 Zentren, stützt sich neuerdings aber auch auf Ideen und Erfindungen von externen Partnern, die mithilfe des Internets zu Problemlösungen und zur Ideenfindung herangezogen werden.

Diesen aus dem Wissensmanagement entlehnten Ansatz nennt man «Crowdsourcing». Als Ergänzung zu den eigenen Forschungsstandorten baut P&G so regelrechte Innovationsnetzwerke auf, um seine Performance zu verbessern und Innovationen zu kreieren. 42 Prozent der Produkte des multinationalen Unternehmens beinhalten derzeit ein grundlegendes Element, das von Dritten stammt (Firmen, Start-ups, Hochschulen).

P&G ist der Ansicht, dass Innovation nicht mehr ausschliesslich der Forschungsabteilung vorbehalten sein darf, sondern allen Bereichen offen stehen sollte. Die Aktie des amerikanischen Riesen, der Marken wie Pampers und Gillette besitzt, wird von den Analysten wertgeschätzt. Glaubt man den von Bloomberg gesammelten Daten, so erhält das Unternehmen mehr als 70 Prozent positive Meinungen – also Kaufempfehlungen. Die Investmentbank Morgan Stanley zählt ebenso dazu wie der Analyst William Chappell von Suntrust Robinson Humphrey in Atlanta. Er zeigt sich überzeugt davon, dass das Unternehmen die Schwellenmärkte gewinnbringend nutzen wird, indem es seine dortige Präsenz in den nächsten Jahren weiter ausbaut. Der Titel könnte zwar Höhen und Tiefen erleben, doch die langfristigen Grundlagen blieben solide, so Chappell. ◢

PG,U

L'Oréal – Marketing durch Innovation

Der französische Kosmetikkonzern investiert mehr als 600 Mio. Euro pro Jahr in Forschung und Entwicklung. Doch das eigentliche Ziel dieser Strategie besteht darin, die Kunden von den Vorzügen der L'Oréal-Produkte zu überzeugen.

Quentin Simonet
Illustration: Caroline Fischer

Alle Jahre wieder findet man L'Oréal ganz oben auf der von einer renommierten amerikanischen Zeitschrift veröffentlichen Rangliste der innovativsten Unternehmen. Der Marktführer für Kosmetikprodukte stellt jährlich rund 600 Mio. Euro – 3 Prozent seines Umsatzes – für Forschung und Entwicklung (R&D) bereit. Rund 3300 Angestellte des französischen Grosskonzerns konzentrieren sich auf kosmetische und dermatologische Tests, aus denen jedes Jahr rund 450 Patente hervorgehen. Weltweit sind die in 14 Forschungszentren entwickelten Innovationen des Unternehmens durch mehr als 30'000 Patente geschützt.

L'Oréal wurde vor nicht langer Zeit bei den Trophées du Management de l'Innovation, einem französischen Innovationspreis, ausgezeichnet und hat sich nun zum Ziel gesetzt, in den nächsten zehn Jahren weltweit eine Milliarde neuer Konsumenten, insbesondere in den aufstrebenden Ländern, für sich zu gewinnen und so seinen Kundenstamm zu verdoppeln. Daher will sich der Konzern auf Innovationen mit hohem Mehrwert konzentrieren, die erschwinglich bleiben und auf die jeweilige Bevölkerung abgestimmt werden sollen. Aus diesem Grund führt L'Oréal unter anderem Vergleichsstudien über individuelle und kulturelle Gestik durch. Dadurch wird es der Firma möglich, «die Bevölkerung nach ihren Gewohnheiten in Gruppen zu unterteilen, da Gewohnheiten oft die impliziten Erwartungen an Produkte erkennen lassen», ist in den Kommunikationsunterlagen von L'Oréal zu lesen. Darin befasst man sich sehr ausführlich mit dem Thema, auch wenn es recht wenig konkrete Aussagen über die Rentabilität der einzelnen Produkte gibt.

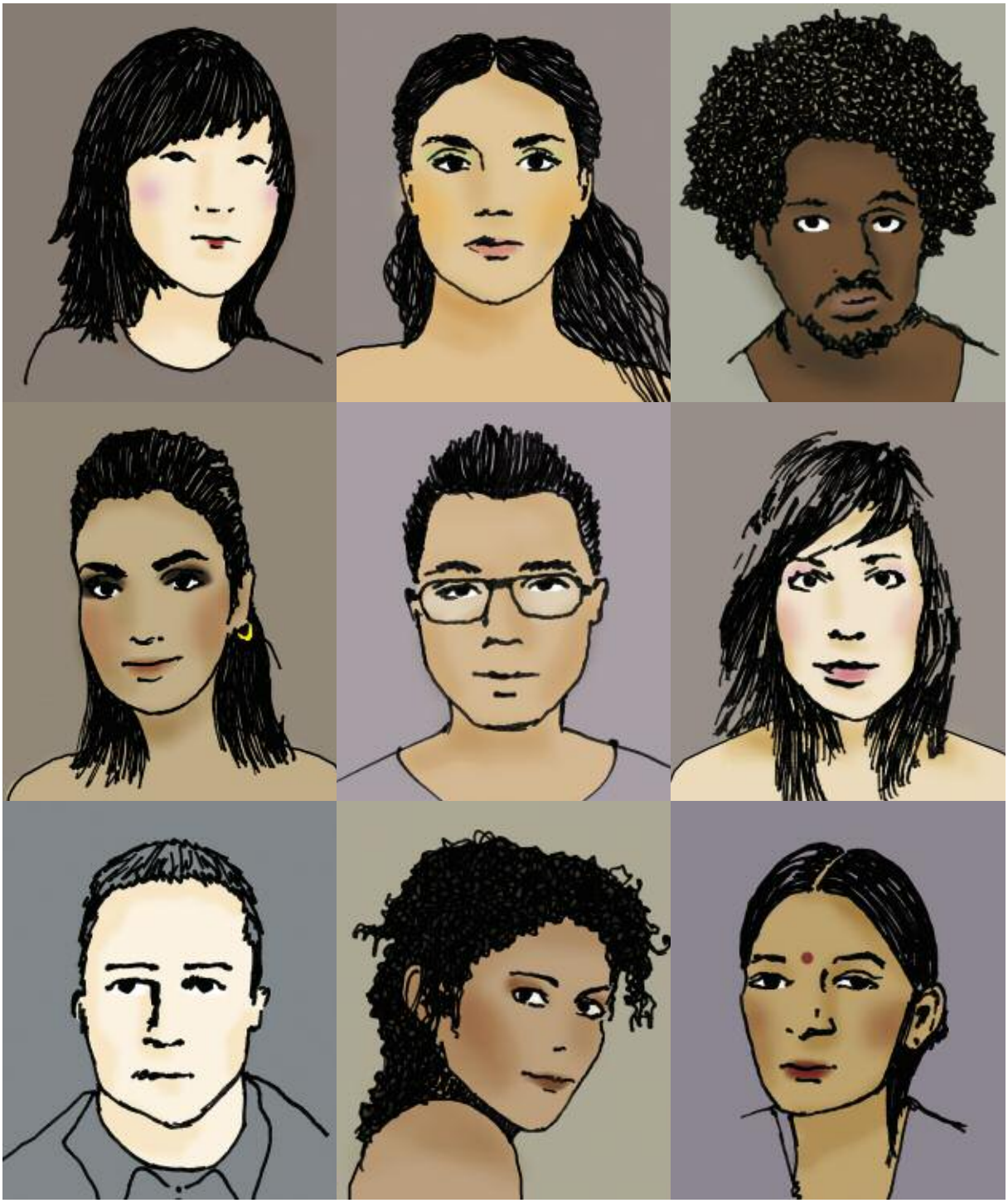
> «Verkauft wird in erster Linie eine Wunschvorstellung, eine Illusion.»

So wollen Spezialisten der Firma zum Beispiel herausgefunden haben, dass die Zahl der Bürstenstriche beim Auftragen von Mascara je nach geografischer Region stark variiert. Diese Feststellung stützt sich auf vom Konzern als wissenschaftlich eingestufte empirische Studien. Glaubt man einem Bericht des Unternehmens, so tragen Frauen in Japan Mascara im Schnitt hundertmal pro Auge auf, um ihre Wimpern zu tuschen, während sich europäische Frauen mit durchschnittlich 50 Wiederholungen pro Auge begnügen.

Laut L'Oréal entstehen durch diese Unterschiede andere Anforderungen an die Produkte: Eine Wimperntusche für Japanerinnen darf nicht zu viel Farbe auftragen, weil das Ergebnis sonst unästhetisch ausfallen könnte. Sie muss deshalb über eine leichte Textur mit geringer Deckung verfügen.

Doch kann dieses Image der massgeschneiderten Produkte die Firma von der Konkurrenz abheben? «Der Kern dieses Diskurses besteht darin, von der Stichhaltigkeit des in der Werbung und über andere Kanäle hochgepriesenen Mehrwertes zu überzeugen», bewertet ein Analyst einer französischen Bank die Marketing-Strategie des Unternehmens. «Das muss nicht unbedingt heissen, dass dieser Mehrwert nicht auch wirklich existiert, vielleicht sogar wissenschaftlich bewiesen ist. Aber verkauft wird in erster Linie eine Wunschvorstellung, eine Illusion – nämlich Schönheit bzw. ewige Jugend …» ◢

OR,E



NACH MASS Der französische Konzern L'Oréal gilt als eines der innovativsten Unternehmen seines Sektors. Er will bis in zehn Jahren eine Milliarde neuer Konsumentinnen und Konsumenten gewinnen und so seine Kundenbasis verdoppeln. Dafür setzt er auf Produkte, die gezielt den Vorlieben und Gewohnheiten der Verbraucher entsprechen, die von einer Kultur zur anderen stark voneinander abweichen können. Parallel dazu soll diese massgeschneiderte Strategie geschickt kommuniziert werden.

MODE

Im Westen nichts Neues – im Osten umso mehr

Während viele europäische Luxusmarken nach Asien drängen, kleidet sich die Mehrzahl der Europäer günstiger und kauft amerikanische Brands. Entschlüsselung einer globalen Revolution.

Sylvain Menétrey
Illustration: Lionel Portier

In einer Studie, die im April veröffentlicht wurde, kündigt die unabhängige Marktforschungsfirma Euromonitor eine äusserst asiatische Zukunft für die Bekleidungsbranche an. Diese soll in der Region Asien-Pazifik um 6 Prozent wachsen – verglichen mit nur 1 Prozent in Europa und 1,5 Prozent in Nordamerika –, wobei in China, gefolgt von Indien, die meisten neuen Konsumenten erwartet werden. «Innerhalb von fünf Jahren hat sich das Gleichgewicht in der Branche völlig verlagert: 2005 lag die Region Asien-Pazifik an dritter Stelle in Sachen Marktgrösse, 2007 überholte sie Nordamerika, 2008 dann Europa und stieg so zum wichtigsten Markt für Bekleidung auf», hält Magdalena Kondej, Leiterin der Abteilung Forschung bei Euromonitor, fest.

Branchenanalysten schätzen, dass China bis 2020 zum wichtigsten Importland für die Luxusgüterindustrie werden könnte, obwohl die erste Louis-Vuitton-Boutique im Reich der Mitte erst 1992 eröffnet wurde. Die bekannteste Marke in China ist Louis Vuitton, gefolgt von Chanel und Gucci. Alle drei haben bereits eine zweite Expansionsphase in Angriff genommen und dehnen sich nun auf die Städte im Landesinnern mit mehr als einer Million Einwohnern aus. Bislang weniger bekannt ist Prada, doch das italienische Unternehmen lanciert zurzeit eine breit angelegte Werbeaktion, zu der unter anderem der geplante Börsengang, Modeschauen in China und sogar die für 2012 vorgesehene Eröffnung eines Designstudios vor Ort gehören.

Aber auch Europa bleibt attraktiv, insbesondere für die grossen amerikanischen Konzerne. Mehrere Massenvertriebsmarken wie Abercrombie & Fitch oder Urban Outfitters, die auf dem alten Kontinent bislang kaum ihre Fühler ausgestreckt haben, kündigten die Eröffnung von zahlreichen Flagship-Stores an, die neben einer verstärkten Visibilität auch dazu beitragen sollen, ihre Online-Verkäufe anzukurbeln. ◢

Urban Outfitters

Die trendige US-Marke hat sich zum Ziel gesetzt, innerhalb der nächsten zehn Jahre in Europa rund hundert Geschäfte zu eröffnen.

Der am Nasdaq kotierte Konzern URBN umfasst die Marken Urban Outfitters, Anthropologie, Free People und Terrain Brands, die Modeartikel für 20- bis 30-Jährige sowie Möbel und Dekorationsgegenstände anbieten. Urban Outfitters, das Aushängeschild des Konzerns, hat sich ein trendiges und künstlerisch ansprechendes Image geschaffen: mit Boutiquen nach dem Modell des Concept-Store, mit rockigen, farbenprächtigen Kleidern und Vintage-Outfits. Die Marke arbeitet zudem immer häufiger mit jungen New Yorker Kunstschaffenden zusammen, z.B. mit dem Regisseur und Drehbuchautor Harmony Korine, der ihren Frühlingskatalog 2011 in einem Ambiente à la Sofia Coppola fotografiert hat. Weiterhin hat die Firma eine Reihe von Kulturblogs ins Leben gerufen, welche die Neuheiten in der Kunst- und Musikszene mitverfolgen.

Der Konzern eröffnete im März das zweite Anthropologie-Geschäft in London. Fünf Urban-Outfitters-Boutiquen sollen noch dieses Jahr in Europa folgen. «Unser Ziel ist es, in den nächsten zehn Jahren mit über hundert Läden auf dem Kontinent vertreten zu sein», erklärt John E. Kyees, Leiter der Abteilung Entwicklung des Konzerns. Seit der Eröffnung des ersten Geschäfts ausserhalb des Heimmarktes 1998 in London bietet die Marke speziell für den Geschmack der europäischen Konsumenten konzipierte Produkte an. Ein seltener Ansatz bei den grossen Einzelhandelsketten, der am Anfang viel Zeit in Anspruch nimmt, sich aber langfristig lohnen wird. Die Investoren haben das Potenzial erkannt: Die Aktie von URBN ist in einem Jahr um 16 Prozent angestiegen. Auch Asien wird wohl in Zukunft auf der Weltkarte der Niederlassungen von Urban Outfitters erscheinen – allerdings nicht vor 2012. ◢ URBN,U



STRATEGIE Die Modeindustrie schaut nach Osten. Im Luxussektor könnte China bis 2020 der wichtigste Absatzmarkt werden. Gleichzeitig zieht Europa immer mehr amerikanische Bekleidungsgrossverteiler wie Abercrombie & Fitch oder Urban Outfitters an, die ihre Flagship-Stores in den Zentren der Grossstädte eröffnen.

Prada erobert China

Die italienische Marke will dieses Jahr im Reich der Mitte 16 neue Boutiquen eröffnen und setzt auf ihre schöpferische Kraft, um sich durchzusetzen. Sylvain Menétrey

Während der Reingewinn des Prada-Konzerns im vergangenen Jahr um 150 Prozent auf 250,8 Mio. Euro zulegte, kündigte das Unternehmen im Januar seinen baldigen Börsengang an: in Hongkong. Der asiatische Finanzplatz gehört nunmehr zu den beliebtesten für Börsengänge: Im Jahr 2010 wurden dort 49 Mrd. Dollar an Mitteln beschafft, und es wird behauptet, die Bewertungen lägen höher als in Europa.

Die Entscheidung für Hongkong zeigt auch, wie wichtig der asiatische Markt für den italienischen Konzern ist, der zu 94,89 Prozent CEO Patrizio Bertelli und dessen Frau Miuccia Prada, Enkelin des Firmengründers, gehört. Prada hat mit einem Wachstum von 63 Prozent in der Region Asien-Pazifik im Jahr 2010 beeindruckende Ergebnisse erzielt. «Die Aussichten sind ausgezeichnet», bestätigt Magdalena Kondej von Euromonitor in London.

Seither hält sich das italienische Unternehmen jedoch bedeckt und verweigert jeglichen Kommentar, solange die Aktion nicht abgeschlossen ist. Es ist lediglich bekannt, dass die Firma die Banken Intesa Sanpaolo, Crédit Agricole, UniCredit und Goldman Sachs damit beauftragt hat, die Operation in trockene Tücher zu bringen. Keine Informationen hingegen gibt es zum Zeitpunkt und zu den Anteilen, die verkauft werden sollen, genauso wenig wie zu deren erwarteter Bewertung. Einige Analysten, die an dieser Stelle nicht genannt werden möchten, sprechen jedoch von einer Anteilsgrenze von 30 Prozent und einer Bewertung, die



ROBERTS DONOVAN

Prada konnte in der Region Asien-Pazifik im Jahr 2010 ein Wachstum von 63 Prozent verzeichnen.

zehn bis fünfzehnmal dem Gewinn (vor Steuern) des Konzerns entsprechen könnte. Dies entspräche einem Betrag zwischen 4,5 und 6,7 Mrd. Euro.

Diese Mittelbeschaffung soll auch helfen, die hohen Schulden des Unternehmens zu tilgen. Zu Beginn des letzten Jahrzehnts hatte dieses nämlich eine Wachstumsstrategie verfolgt, die den teuren Aufkauf von Marken wie Jil Sander und Helmut Lang beinhaltete, ohne dann aber daraus einen Gewinn ziehen zu können. Ausserdem könnte so die Entwicklung des Konzerns, zu dem auch die Marke Miu Miu und die Schuhmarken Church's und Car Shoe gehören, beschleunigt werden.

«Prada startet wie die meisten Luxusgütermarken zu einem zweiten Eroberungszug des chinesischen Marktes und lässt sich dafür in den zweitrangigen Städten nieder, also nicht in Shanghai oder Peking, sondern in sehr grossen Städten im Landesinnern», erklärt Magdalena Kondej. Die Firma plant allein in China die Eröffnung von 16 neuen Boutiquen noch in diesem Jahr.

Der Analystenfirma Bain & Company zufolge liegt Prada, was den Bekanntheitsgrad anbelangt, in China aber bloss an neunter Stelle. «Marken wie Vuitton und Chanel, die mit stärkeren Bildern und mit Logos arbeiten, haben gegenwärtig mehr Erfolg als Prada, doch die italienische Marke geniesst einen kreativen Ruf, von dem sie in Zukunft profitieren sollte», erklärte Bruno Lannes, Analyst bei Bain & Company in Shanghai, im Januar gegenüber AFP. Dank eigenwilliger Kreationen aus dem Ideentopf von Miuccia Prada, wie zum Beispiel mit Bast umwickelte Herren-Schuhsohlen oder Umhängetaschen aus Leinen, verfügt Prada über eine breite Palette an Produkten, mit denen die Firma in der Lage sein sollte, nicht nur in China gute Geschäfte zu machen. ◢

Abercrombie & Fitch: schwirrende Pheromone

Die US-Marke will mit ihrem provokativen Marketing vor allem Jugendliche ansprechen. Sie setzt auf eine Steigerung ihres Absatzes via Internet.


ABERCROMBIE & FITCH

Werbekampagnen, bei denen vor allem unbehaarte, nackte Haut im Vordergrund steht

Der Nasdaq-kotierte Konzern Abercrombie & Fitch hat die Eröffnung einer Reihe von Geschäften in Paris, Madrid, Brüssel, Dublin und Düsseldorf für das Jahr 2011 angekündigt. Bisher war die Marke nur in Mailand und in London präsent. Abercrombie & Fitch richtet sich an Jugendliche und verkauft Kleider, die sich von den sportlich-eleganten Studenten-Outfits der Ostküste der USA inspirieren lassen. Besonders auffallend ist derzeit die aggressive Marketingstrategie mit nackten, unbehaarten Körpern, eine Bildersymbolik, die von dem bekannten Fotografen Bruce Weber ins Leben gerufen wurde. Die Verkäufer der Marke werden nach ihrem Aussehen gewählt und empfangen ihre Kunden mit nacktem Oberkörper.

Die 1892 von David Abercrombie und Ezra Fitch gegründete Firma kommt eigentlich aus einem sehr viel ruhigeren Umfeld, war sie doch zu Beginn auf Outdoor-Kleidung spezialisiert. Doch 1992, mit dem Einstieg von Mike Jeffries, dem charismatischen Chef mit gebleichtem Haar, begann ein Pheromonen-Doping. Er schuf weitere Marken innerhalb des Konzerns – zum Beispiel Hollister im Jahr 2000, die sich am Surferstil der Westküste orientiert. Trotz der langjährigen Geschichte und eines Rufes, der bei weitem über den Heimmarkt hinausreicht, steht Abercrombie & Fitch noch am Anfang seiner Internationalisierung. «Bis zur Wirtschaftskrise konzentrierte sich der Konzern auf sein Binnenwachstum. Wegen der Geschäftsapathie der USA im Jahr 2008 begann die Firma, sich auch nach Übersee auszurichten», erklärt Zoe Tan, Analystin bei Morningstar in Chicago. Mit etwa tausend Geschäften in den USA hat die Firma ihr Potenzial in Amerika überdies auch bereits ausgeschöpft. Der Einstieg in Europa dürfte die meisten A&F-Fans freuen, auch wenn er die Gefahr birgt, dass diejenigen, die bisher zum Shopping in die 5th Avenue nach New York pilgerten, ihr Interesse an der Marke verlieren könnten. «Der Konzern sollte die Eröffnung von Geschäften begrenzen, um seine Exklusivität zu wahren. Die Marke Hollister, die breiter positioniert ist, sollte zudem aggressiver ausgebaut werden», meint Zoe Tan in diesem Zusammenhang.

Boom des Online-Shoppings

«Im Gegensatz zu dem, was wir in der Vergangenheit durch Marken wie American Apparel oder H&M erlebt haben, die den Markt förmlich überschwemmten, werden sich Ladenketten wie Abercrombie & Fitch oder Urban Outfitters damit zufrieden geben, Flagship-Stores an strategischen Orten zu eröffnen», sagt Magdalena Kondej von Euromonitor voraus. Diese Flaggschiff-Läden sind grossräumige Verkaufsflächen, die sich an wichtigen Achsen der Hauptstädte befinden. Ihre Rolle ist neben dem Erwirtschaften eines hohen Umsatzes auch, durch Vorzeigegeschäfte den Bekanntheitsgrad der jeweiligen Marke zu festigen. «Die Flagship-Stores sind Teil einer breit angelegten Strategie, die den Online-Verkauf fördern soll», betont die Forscherin.

Die Kunden können also während ihrer Ferien die Kleider und die Marke kennenlernen, um dann später ihre Einkäufe übers Internet zu tätigen. Vor fünf Jahren war dieses Geschäftskonzept noch schwer umsetzbar. Doch seither erlebt der Online-Verkauf durch die zunehmende Flexibilisierung der Verkaufssysteme einen Boom. So können die Kunden mehrere Grössen bestellen und die Ware kostenlos wieder zurücksenden. Abercrombie & Fitch, dessen Umsatz letztes Jahr in Amerika um 4 Prozent abgenommen hat, konnte dadurch insgesamt trotzdem eine Zunahme der Verkäufe um 6 Prozent verkünden – dank eines 20-Prozent-Anstiegs der Internetverkäufe und des Absatzes im Ausland. ◢

ANF,U

Finance Watch, Greenpeace der Finanzwelt

Anfang dieses Jahres rief in Brüssel eine Gruppe von EU-Parlamentariern die NGO Finance Watch ins Leben. Sie soll ein Gegengewicht zum wachsenden Einfluss der Banken auf die Gesetzgeber schaffen.

Sabrina Faetanini

Das Ziel von Finance Watch ist hoch gesteckt: Die internationalen Finanzmärkte sollen mitreguliert werden, indem mit Gegenexpertisen Licht in die Praktiken von Investmentbanken, Hedgefonds und Versicherungsgesellschaften gebracht wird. Noch ist schwer abzusehen, ob die Organisation ihren ehrgeizigen Ansprüchen gerecht werden kann.

Erstens weil Finance Watch auf ungewöhnliche Weise entstanden ist: Am Anfang stand ein Aufruf von knapp zwei Dutzend EU-Abgeordneten unterschiedlicher politischer Couleur – der Anstoss kam also ausnahmsweise von oben. Ausserdem nimmt sich die Kommission mit der Finanzregulierung eines sehr spezifischen Themas an, das selten von NGOs in Brüssel gewählt wird. Sie hat deshalb sehr gute Karten im Hinblick auf die finanzielle Förderung und geht mit einem Budget von 2 Mio. Euro an den Start, wovon eine Million von der Europäischen Kommission stammt.

«Die Krise 2008 hat gezeigt, dass die Finanzbranche ein Schlüsselsektor der Weltwirtschaft ist, und hätten die Praktiken der Investmentbanken früher im Scheinwerferlicht der Öffentlichkeit



EUROPEAN PARLIAMENT

Pascal Canfin, Initiator von Finance Watch und Mitglied des EU-Wirtschaftsausschusses

gestanden, hätten gewisse Fehlentwicklungen vermieden werden können», erklärt Pascal Canfin, Mitunterzeichner des Aufrufs, französischer Europaabgeordneter für das grüne Bündnis Europe Écologie und Mitglied des EU-Wirtschaftsausschusses.

In den USA kam die parlamentarische Untersuchungskommission zur Finanzkrise ebenfalls zu dem Schluss, dass die «Krise vermeidbar gewesen wäre». Sie warf ausserdem Alan Greenspan, dem damaligen FED-Präsidenten und massgeblichen Deregulierer der Wall Street, vor, alle Vorzeichen des Finanzbebens bewusst ignoriert zu haben.

Heute will Finance Watch mithilfe der Europäischen Kommission das Kräfteverhältnis zwischen den vielen in Brüssel aktiven Bankenlobbys und der Zivilgesellschaft ausgleichen. Lobbyarbeit, Gegengutachten und Öffentlichkeitsarbeit werden die Haupttätigkeit der NGO sein.

Zu ihren Mitgliedern gehören ehemalige Banker und Händler, die die jüngsten Fehlentwicklungen genau kennen. «Manche haben zugesehen, wie ihre Bank gegen Griechenland spekulierte und möchten nicht, dass sich das wiederholt. Sie wollen einen neuen Rahmen für ihre Arbeit und sind bereit, Spenden oder Mitgliederbeiträge von 25'000 Euro zu bezahlen, damit sich dieser Rahmen verändert», so Pascal Canfin.

Die Themen, die Finance Watch unter die Lupe nehmen will, sind die gleichen, mit denen sich die Europäische Kommission derzeit befasst: die Bezahlung von Bankern und Händlern, Steuerparadiese, Spekulation gegen verschuldete Staaten, hochriskante Kredite oder zweifelhafte Versicherungen.

Guido Palazzo, Professor für Unternehmensethik an der HEC Lausanne, äussert sich zur Tätigkeit von Finance Watch: «Das Problem ist, dass die globalisierten Märkte ohne globale Führung sind. NGOs wie Finance Watch sind unverzichtbar,



JOSHUA LOTT/REUTERS

Ein Teil der Mitglieder von Finance Watch besteht aus ehemaligen Bänkern und Tradern – Augenzeugen der letzten Auswüchse des Finanzsektors.

um sie zu überwachen. Die Krise von 2008 hat gezeigt, wie frei die weltweiten Netze in der Wirtschaft agieren können, aber seither wurde nichts unternommen. Finance Watch ist ein erster Schritt. Die Organisation könnte ähnlich wirken wie die NGOs, die in den 90er-Jahren den Nike-Skandal ausgelöst und der ganzen Welt vor Augen geführt haben, was Kinderarbeit ist. Diesmal geht es darum, die Fehler der Banken aufzuzeigen.»

DIE ÖFFENTLICHKEIT SENSIBILISIEREN

Andere von Brüssel unterstützte Organisationen setzen sich ebenfalls für Transparenz und Ausgewogenheit in der Finanzbranche ein, allerdings jede in einem speziellen Bereich. Während sich Finance Watch mit Investmentbanken und Hedgefonds befasst, setzt sich Transparency International gegen politische, wirtschaftliche und finanzielle Korruption ein. Transparency hat beispielsweise die Aufgabe, die Sperrung von Vermögenswerten geflüchteter Diktatoren einzufordern und die Rückzahlung solcher Gelder an die betroffene Bevölkerung zu überwachen. BankTrack, mit Sitz in den Niederlanden, sorgt dafür, dass das Verhalten von Finanzinstituten auch wirklich im Sinne einer nachhaltigen Entwicklung des Empfängerlandes wirkt.

«Die schwierigste Aufgabe für Finance Watch wird es sein, die Öffentlichkeit in Fragen des internationalen Finanzwesens aufzuklären», unterstreicht Guido Palazzo. «Aber das ist möglich, genauso wie das andere Organisationen vor ihr in den Bereichen Umwelt, Gesundheit oder Ernährung getan haben.» ◢

Das Beispiel der Erklärung von Bern

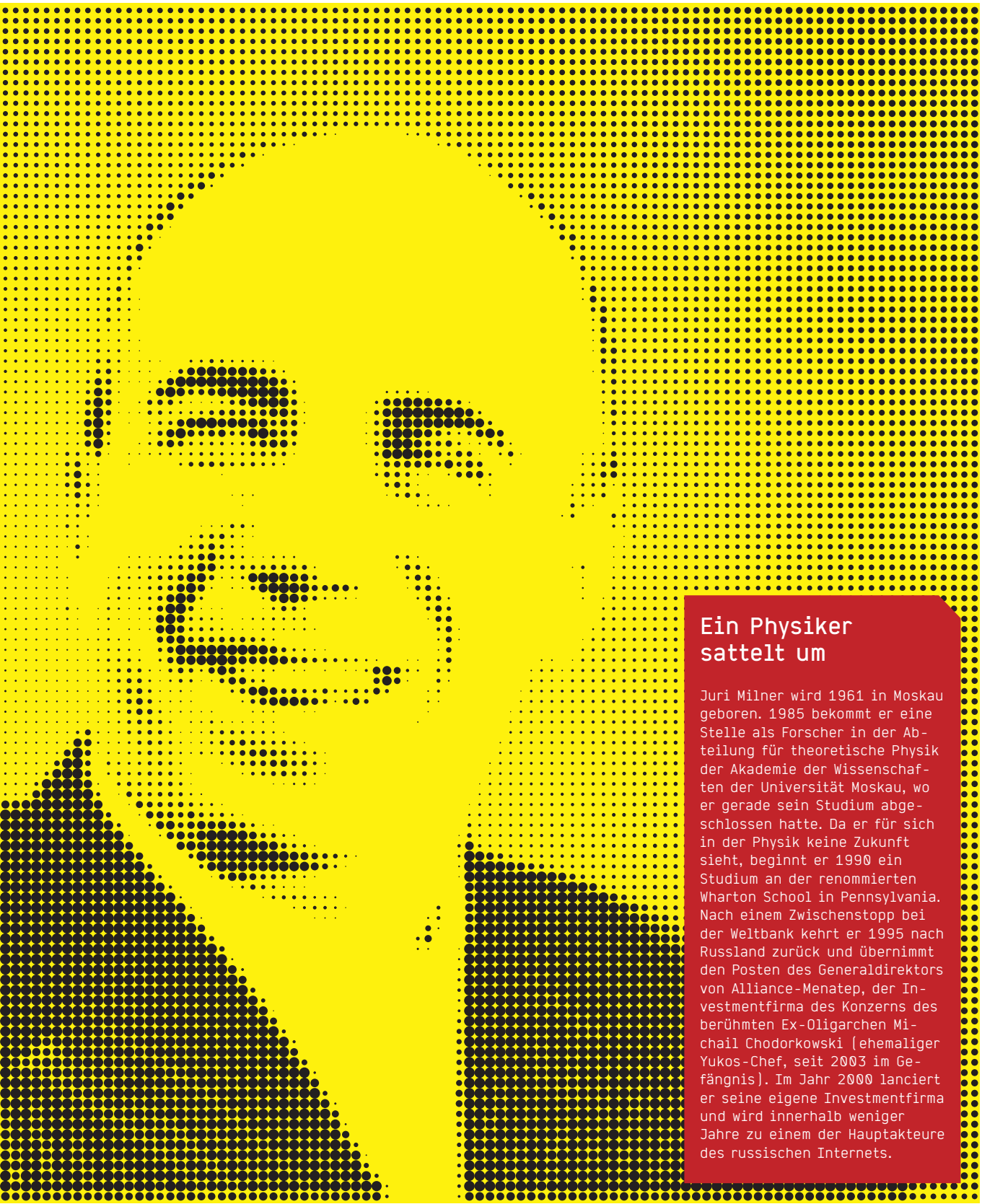
In der Schweiz ist die 1986 gegründete Erklärung von Bern (EvB) Vorreiterin in Sachen Finanzüberwachung. Die vom Genfer Wirtschaftswissenschaftler und Pfarrer André Biéler gegründete Organisation mit heute 21'000 Mitgliedern setzt sich für gerechtere Beziehungen zwischen der Schweiz und den Ländern des Südens ein. Die Erklärung von Bern befürwortete von Anfang an auf geradezu visionäre Weise eine Kontrolle derjenigen Bereiche, in denen am ehesten ein Ungleichgewicht zwischen dem Norden und dem Süden entstehen kann: besonders im Bereich des internationalen Finanzwesens, aber auch in der wissenschaftlichen Forschung sowie im Hinblick auf Menschenrechte, Ernährung und Umwelt.

Juri Milner, der russische Business Angel des Silicon Valley

Juri Milner, der direkt oder indirekt die grössten Websites des russischen Internets in seiner Hand hat, trat 2009 mit dem Kauf von mehr als 2 Prozent der Anteile an Facebook aus dem Dunkel hervor. Seitdem erkauft sich der diskrete Investor immer mehr Beteiligungen an amerikanischen Web-Unternehmen zu unschlagbaren Preisen. Porträt eines Visionärs. Martin Longet

Am 5. November 2010 ging der Konzern Mail.ru in London an die Börse und wurde damit zum grössten börsennotierten Internet-Unternehmen Europas. Der russische Riese ist der westlichen Öffentlichkeit noch weitgehend unbekannt, in Russland ist er jedoch unumstritten der führende Anbieter von Internetdiensten. Je nach Schätzung unterstehen 70 bis 80 Prozent des russischen Internetverkehrs seiner Kontrolle. Mehr noch: Durch seinen Börsengang ermöglicht Mail.ru, der 2,4 Prozent von Facebook, 5,1 Prozent des Schnäppchenportals Groupon und 1,47 Prozent des Game-Entwicklers Zynga (Spiele für soziale Netzwerke) besitzt, seinen Aktionären auf indirektem Weg, mit Unternehmen zu spekulieren, die noch nicht börsennotiert sind – insbesondere mit dem IPO von Facebook wird nicht vor 2012 gerechnet.

Hinter dem Erfolg steckt der Russe Juri Milner, ein 49-jähriger ehemaliger Physiker, an dem im Runet, also im russischen Internet, keiner mehr vorbeikommt. «Juri Milner ist äusserst schlau, ein Mann mit einem ausgezeichneten Gespür, der ein gewinnbringendes Geschäftsmodell schneller entdeckt als alle anderen Investoren», erklärt Anastasia Golitsyna, Journalistin bei der russischen Wirtschaftszeitung «Vedomosti». «Er hat zum Beispiel in Russland Firmen gekauft, die Online-Spiele entwickelten, als sich noch niemand dafür interessierte. Als die anderen den Wert dieser Branche erkannten, war es schon zu spät: Juri Milner hatte bereits alles unter seine Kontrolle gebracht.»



Ein Physiker sattelt um

Juri Milner wird 1961 in Moskau geboren. 1985 bekommt er eine Stelle als Forscher in der Abteilung für theoretische Physik der Akademie der Wissenschaften der Universität Moskau, wo er gerade sein Studium abgeschlossen hatte. Da er für sich in der Physik keine Zukunft sieht, beginnt er 1990 ein Studium an der renommierten Wharton School in Pennsylvania. Nach einem Zwischenstopp bei der Weltbank kehrt er 1995 nach Russland zurück und übernimmt den Posten des Generaldirektors von Alliance-Menatep, der Investmentfirma des Konzerns des berühmten Ex-Oligarchen Michail Chodorkowski (ehemaliger Yukos-Chef, seit 2003 im Gefängnis). Im Jahr 2000 lanciert er seine eigene Investmentfirma und wird innerhalb weniger Jahre zu einem der Hauptakteure des russischen Internets.

Ende der 90er-Jahre ist Juri Milner Generaldirektor der Investmentfirma Alliance-Menatep in Moskau. Er ist fasziniert von der Entwicklung des Internets in den USA und in Europa und ihm wird klar, dass die Zeit reif ist, um in Russland lokale Pendants zu Yahoo, Amazon oder eBay zu schaffen. Im Jahr 2000 gründet er zu diesem Zweck gemeinsam mit Gregory Finger (der damals die russische Sparte des amerikanischen Investmentfonds New Century Holding leitet) den Investmentfonds NetBridge.

Doch als die beiden Gesellschafter ihre Strategie umsetzen wollen, platzt die Internetblase. Milner entscheidet sich dafür, sich auf die Rettung der Website Mail.ru zu konzentrieren. Der E-Mail-Anbieter, zu dessen CEO er 2001 ernannt wurde, ist damals zwar bereits sehr populär, aber hoch verschuldet.

«Facebook wird eine der Plattformen sein, aus denen in zehn Jahren eine echte künstliche Intelligenz hervorgehen wird.»

Milner entlässt 80 Prozent der Beschäftigten und sorgt dafür, dass die Seite 2003 wieder schwarze Zahlen schreibt. Danach bringen Milner und Finger 2005 DST (Digital Sky Technologies) auf den Markt, eine Online-Investmentfirma, die beim Börsengang in Mail.ru-Group umgetauft wird. DST erwirbt grosse Anteile an den bedeutendsten russischen Websites wie Vkontakte (ein russischer Facebook-Klon) oder Odnoklassniki (siehe Kasten). Daneben kauft das Unternehmen noch von AOL das in Russland nach wie vor sehr beliebte Instant-Messaging-Programm ICQ.

«Juri Milner besitzt eine enorme Überzeugungskraft. Besonders mag er vielversprechende Jungunternehmer. Er versteht es, mit ihnen zu reden und sie davon zu überzeugen, dass ihr Projekt das Beste ist», erzählt Anastasia Golitsyna. «Wenn ihm ein Projekt gefällt, sorgt er dafür, dass er Mitbegründer wird. In der russischen Internet-Szene heisst es sogar, wenn Milner erstmal einen Schritt über die Türschwelle gesetzt hat, ist es nur eine Frage der Zeit, bis ihm das ganze Haus gehört.» Zu den Investoren der Gruppe gehören der Südafrikaner Naspers, der Chinese Tencent und der einflussreiche russische Oligarch Alischer Usmanow, dem 25 Prozent der Anteile von DST gehören. «Juri Milner ist es gelungen, gute Beziehungen zur politischen und wirtschaftlichen Elite Russlands aufzubauen», fährt Anastasia Golitsyna fort. «Er gehört zur ‹Kommission für die Modernisierung und technologische Entwicklung der russischen Wirtschaft› (ein Organ, das vom russischen Präsidenten geschaffen wurde, Anm. d. Red.), und es heisst, dass er Medwedew mehrfach persönlich getroffen hat. Kurz gesagt: Er bekommt die Unterstützung, die er braucht. Auch die engen Kontakte, die er zu ausländischen Konzernen geknüpft hat, sind ein unschlagbarer Trumpf und für die russische Geschäftswelt alles andere als typisch.»

Vorherrschaft im russischen Internet

Das Aushängeschild des Imperiums von Juri Milner ist Mail.ru. Ursprünglich war die Website ein einfaches, kostenloses E-Mail-Programm, mit der Zeit hat sie sich aber zu einem vielseitigen Informationsportal entwickelt, das man mit Yahoo vergleichen könnte. Mail.ru ist in Russland die Seite mit den meisten Aufrufen und bietet zahlreiche Dienste an, die ihre Community-Ausrichtung erkennen lassen: Spiele, Chat, Frage-Antwort-Foren, Foto- und Video-Hosting, Kontaktseiten, Nachrichten oder auch das Portal «moj mir» (meine Welt), auf dem sich die User ein Profil erstellen, Fotos und persönliche Angaben hinzufügen und sich mit ihren «Freunden» austauschen können. Ausserdem hat Mail.ru eine eigene Instant-Messaging-Software «Mail.ru-Agent» entwickelt, die ähnliche Funktionen hat wie der «Windows Live Messenger». Den offiziellen Statistiken von Mail.ru-Group zufolge zählt die Website etwa 11,6 Mio. Besucher pro Tag und mehr als 80 Mio. aktive E-Mail-Accounts.

Mail.ru-Group hält zudem 32,55 Prozent (der Anteil dürfte in diesem Jahr auf knapp 40 Prozent steigen) an der Site Vkontakte, die 2006 gegründet wurde und eine Art russischer Klon von Facebook ist (gleiches Design, ähnliche Funktionen). Die Site unterscheidet sich von ihrem amerikanischen Bruder allerdings durch eine recht grosse Toleranz hinsichtlich der von den Mitgliedern ins Netz gestellten Inhalte, was sie unfreiwillig zu einer Plattform für (legale und illegale) Pornografie und andere Auswüchse des Internets macht. Trotz ihrer Ähnlichkeit mit Facebook bleibt die Seite in Russland mit mehr als 100 Mio. Mitgliedern sehr beliebt. Und angeblich soll ihr «Credit»-System sogar eine direkte Inspiration für Mark Zuckerberg gewesen sein. Odnoklassniki («Klassenkameraden»), zu 100 Prozent im Besitz von Mail.ru, ist ein weiteres soziales Netzwerk in Russland. Das Portal wurde, wie sein direkter Konkurrent Vkontakte, ebenfalls 2006 gegründet und dient dazu, ehemalige Klassenkameraden wiederzufinden, in etwa so wie bei classmates.com. Die Seite war in den ersten Jahren sehr beliebt und zählte 2010 mehr als 45 Mio. Nutzer, wurde aber in den letzten beiden Jahren zugunsten von Vkontakte und Facebook seltener genutzt.

Die neue Swissquote App.
Und tausende weitere Applications.

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

nokia.ch/N8

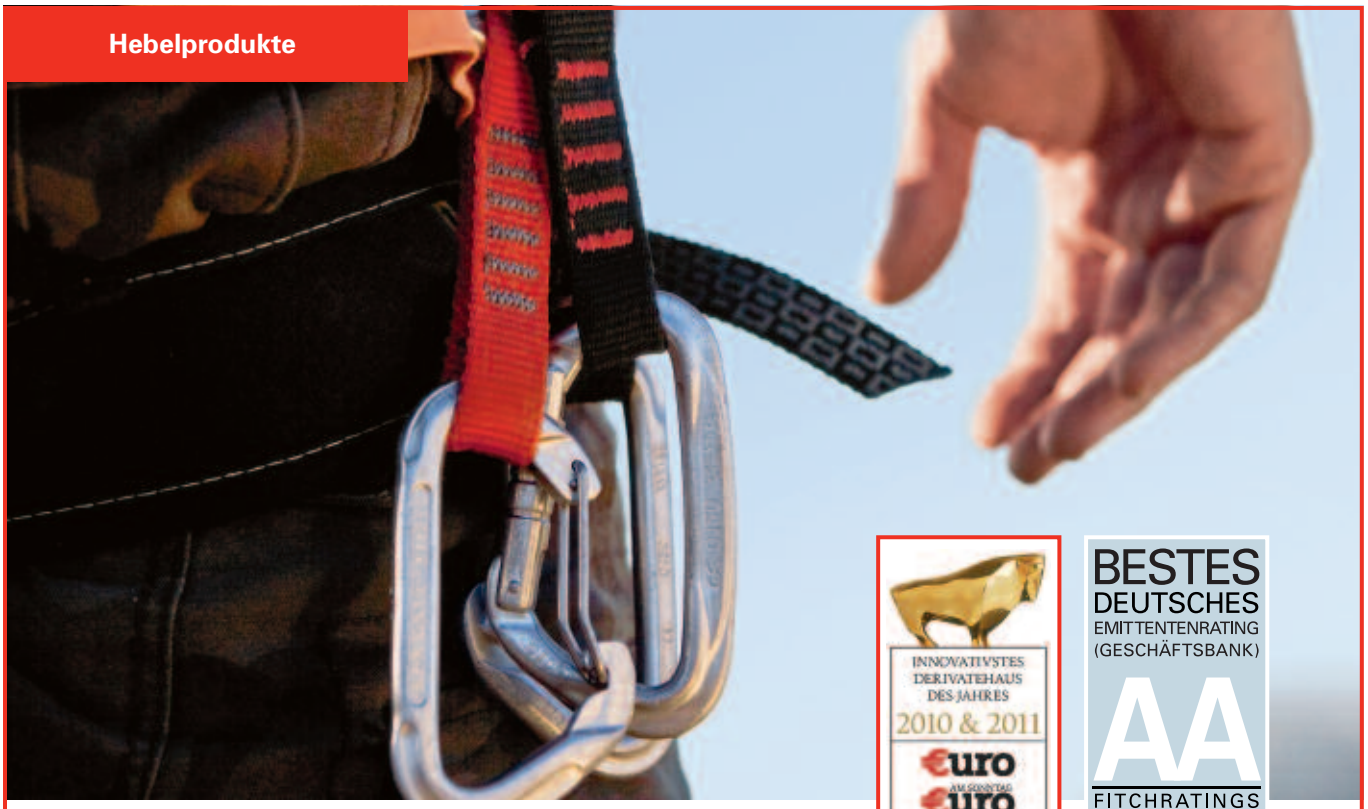
Nokia N8 | ovi





NOKIA
Connecting People

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.

traded on scoach

HSBC

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 derdarin besprochenen Wertpapiere seitens der HSBC Trinkaus & Burkhardt AG dar und können eine individuelle Anlageberatung durch die Hausbank nicht ersetzen. Die Programm-Dokumentation und die Endgültigen Bedingungen können bei der HSBC Trinkaus & Burkhardt AG, Marketing Retail Products, Königsallee 21/23, 40212 Düsseldorf, Bundesrepublik Deutschland, kostenlos bezogen werden und sind unter www.hsbc-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 Finanzmarkt-aufsicht. Deshalb kommt ein Investor nicht in den Genuss des vom KAG vermittelten Anlegerschutzes. Quellen: www.fitchratings.com, €uro am Sonntag – Ausgabe 05/2010 & 06/2011, Stand: 29.03.2011

STURM AUF FACEBOOK

Internationale Berühmtheit erlangt der Unternehmer 2009, als er Mark Zuckerberg überzeugen kann, für 200 Mio. Dollar 2 Prozent von Facebook an DST zu verkaufen. Der Betrag ging auf eine Schätzung zurück, die den Wert des sozialen Netzwerks auf 10 Mrd. Dollar bezifferte, was damals als übertrieben galt. Heute hingegen wird Facebook ein Marktwert von 50 Mrd. Dollar zugeschrieben! Der Deal mit Facebook ist typisch für die Investitionsphilosophie von Juri Milner: Er bietet Summen, die deutlich über dem Marktpreis liegen, erwartet keine schnelle Rendite und fordert keinen Sitz im Verwaltungsrat der Firmen, in die er investiert. Milner kommt in die USA, als die Wirtschaftskrise ihren Höhepunkt hat, und bringt frisches Geld im Überfluss auf einen Markt, dem es an Liquidität fehlt. Ein Glücksfall für die betroffenen Unternehmen und Start-ups, die sich in diesen schwierigen Zeiten kein IPO leisten können und alle von «DST Deals», wie man diese vorteilhaften Verträge mittlerweile nennt, träumen.

Juri Milners Investitionsstrategie deckt sich mit seinem Glauben an die Zukunft der sozialen Netzwerke. Kürzlich erklärte er zum Beispiel, er sehe eine Art «Verschmelzung» der algorithmischen Intelligenz von Google und der sozialen Intelligenz von Facebook vorher. Er meinte sogar: «Facebook wird eine der Plattformen sein, aus denen in zehn Jahren eine echte künstliche Intelligenz hervorgehen wird.»

Der Börsengang von Mail.ru-Group fällt auch mit einer neuen Aufgabenteilung im Imperium des Juri Milner zusammen: Die operativen Geschäfte von DST wurden in der Mail.ru-Group zusammengefasst, während die Investitionstätigkeiten in einer neuen Struktur namens DST Global mit Juri Milner als CEO konzentriert sind.



OUTNOW.CH

Ausschnitt aus einer Szene des Blockbusters «The Social Network» (2010), der die Erfolgsgeschichte von Facebook erzählt. Juri Milner besitzt bereits 2 Prozent des sozialen Netzwerkes.

Laut Peter Kelly, Equity Analyst für Russland und die GUS bei der Bank Bordier & Cie, erfüllt Mail.ru alle Voraussetzungen für ein sicheres Wertpapier: «Auch wenn die Mail.ru-Aktie seit dem IPO stagniert, hat sie allein durch die dominante Position des Konzerns in Russland in einem Sektor, der für ausländische Investoren gewöhnlich schwer zugänglich ist, einen gewissen Reiz. Mittel- und langfristig ist das mit Sicherheit eine interessante Anlage.»

Seit seiner ersten Investition in Facebook verfolgt Juri Milner im Silicon Valley einen flächendeckenden Expansionskurs. Nachdem er für Mail.ru 135 Mio. Dollar in Groupon und 180 Millionen Dollar in Zynga gesteckt hat, will er nun mehr als 100 Mio. Dollar in Spotify, eine schwedische Musik-streaming-Site, investieren. Seine Beteiligung an Facebook über DST Global soll mittlerweile die 10-Prozent-Schwelle erreicht haben, indem er Firmenanteile von ehemaligen Mitarbeitern aufgekauft habe. Vor Kurzem verkündete er, dass er als Privatperson 150'000 Dollar in jedes der 40 Start-ups investieren werde, die am Y-Combinator, einem Förderprogramm für Existenzgründer in Kalifornien, teilnehmen. Diese Entscheidung bringt die traditionellen amerikanischen Investoren völlig durcheinander, zeigt aber einmal mehr, dass Juri Milner seinen Konkurrenten immer einen Schritt voraus zu sein scheint. ◢

WETTBEWERB

GEWINNEN SIE

10'000 Franken

An der ersten Runde unseres Wettbewerbs haben Hunderte von Leserinnen und Lesern teilgenommen. Auch diesen 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 Vontobel). 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 ZWEITE GEWINNSPIEL STARTET AM 28. APRIL UND ENDET AM 23. MAI UM MITTERNACHT. DAS NÄCHSTE PORTFOLIO WIRD AM 23. JUNI VERÖFFENTLICHT.

BANK VONTOBEL
GEWINNSPIEL PORTFOLIO

Vontobel ist eine international ausgerichtete Schweizer Privatbank und auf das Vermögensmanagement anspruchsvoller privater und institutioneller Kunden spezialisiert. Vontobel konzentriert die Kernkompetenzen aus Private Banking, Investment Banking und Asset Management zum Nutzen ihrer Kunden und Kooperationspartner in allen Facetten des Vermögensmanagements. Innerhalb des Geschäftsfelds Investment Banking ist der Bereich «Financial Products» auf die Herstellung, den Vertrieb und das Market Making von strukturierten Produkten spezialisiert.

Ob aktuelle Kurse, detaillierte Produktinformationen, aktuelle Kennzahlen von Top Hebelprodukten mit Real Time Quotes oder tagesaktuelle Berechnung der Risikoklassifizierung: Auf der benutzerfreundlichen Online-Plattform www.derinet.ch findet man einfach und schnell die passende Anlagelösung. Zudem bietet die Seite Hintergrundberichte zu den aktuellen Themenprodukten aus dem derinews Magazin, wie auch Wissenswertes über spezifische Zertifikatsstrukturen sowie Basiswerte. Via Newsletter kann man sich zeitgerecht über die neuesten Lancierungen aller Produktkategorien, Barriere-Berührungen, Weekly Updates und vieles mehr informieren. Ob Anlageprodukte, Hebelprodukte oder aktuelle Investmentthemen – machen Sie sich's bequem mit einer ganzheitlichen Übersicht des Vontobel Produktuniversums auf www.derinet.ch. Der Weg von der Idee zum Investment ist kürzer geworden.

VONTOBEL

Private Banking
Investment Banking
Asset Management

Leistung schafft Vertrauen

DAS PRODUKT IM PORTFOLIO

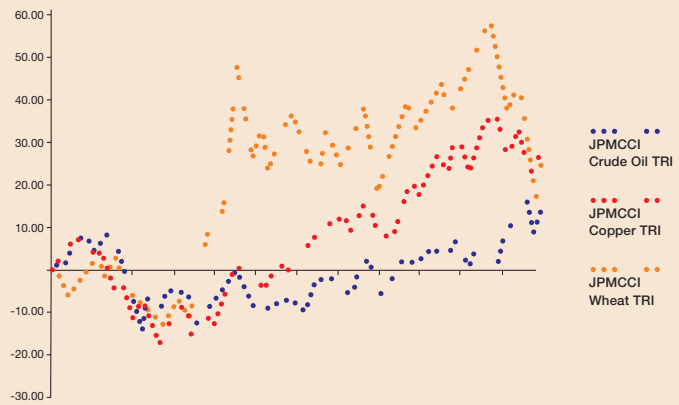
Ob zur Portfoliodiversifikation, als Inflationsschutz oder zur Absicherung von geopolitischen Risiken: Rohstoffe bieten in vielerlei Hinsicht Vorteile. Die Bank Vontobel hat zum Jahresauftakt eine Serie von VONCERTs auf die Rohstoff-Indexfamilie «JPMorgan Commodity Curve Indizes» (JPMCCI) lanciert. Damit wird das Beste aus zwei Welten vereint: Vontobel mit ihrer langjährigen Kompetenz als Emittentin von Zertifikaten und hochstehender Servicequalität in der Schweiz und Europa sowie J.P.Morgan mit ihrem umfassenden Know-how im Rohstoffbereich als weltweitem Indexanbieter. Privatanlegern eröffnet sich dadurch die Möglichkeit, nicht nur in einen breiten Rohstoffindex, sondern auch gezielt in Sektorindizes und Einzelrohstoffe zu investieren.

Für den Wettbewerb hat die Bank Vontobel ein Portfolio, gleichgewichtet aus folgenden drei Tracker-Zertifikaten VONCERT Open End (SVSP-Bezeichnung 1300) je auf die JPMCC-Indizes Crude Oil (ETCCOU), Kupfer (ETCCLU) und Weizen (ETCWHU), zusammengestellt. Diese notieren in USD und verfügen über ein entsprechendes Währungsrisiko. VONCERT Open End bilden die Wertentwicklung eines Basiswertes nahezu eins zu eins ab, verfügen über keine feste Laufzeit und eignen sich für Anleger, die erwarten, dass der Basiswert steigen wird.

Hinweis: Bei einer Investition in das VONCERT [SVSP-Produkttyp Tracker-Zertifikat (1300)] sind weitgehend die gleichen Risiken wie bei einer Direktanlage in den Basiswert zu beachten, insbesondere die entsprechenden Fremdwährungs-, Markt- und Kursrisiken. VONCERTs erbringen keine laufenden Erträge und verfügen über keinen Kapitalschutz.

JPMCCI Crude Oil TRI, JMPCCI Copper TRI, JPMCCI Wheat TRI

19.3.2010 - 18.3.2011



QUELLE: BLOOMBERG. STAND: 18.3.2011. FRÜHERE WERTENTWICKLUNGEN UND SIMULATIONEN SIND KEIN VERLÄSSLICHER INDIKATOR FÜR DIE KÜNFTIGE WERTENTWICKLUNG. STEUERN UND ALLFÄLLIGE GEBÜHREN WIRKEN SICH NEGATIV AUF DIE RENDITE AUS.

Die Emittentin dieser Produkte ist die Vontobel Financial Products Ltd., DIFC Dubai, Garantin die Vontobel Holding AG, Zürich (S&P A; Moody's A2). Weitere Informationen sowie detaillierte Erklärungen finden Sie in unserer Broschüre oder auf www.derinet.ch/jpmcci

LIZENZHINWEISE

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 («Lizenznehmerin») 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.

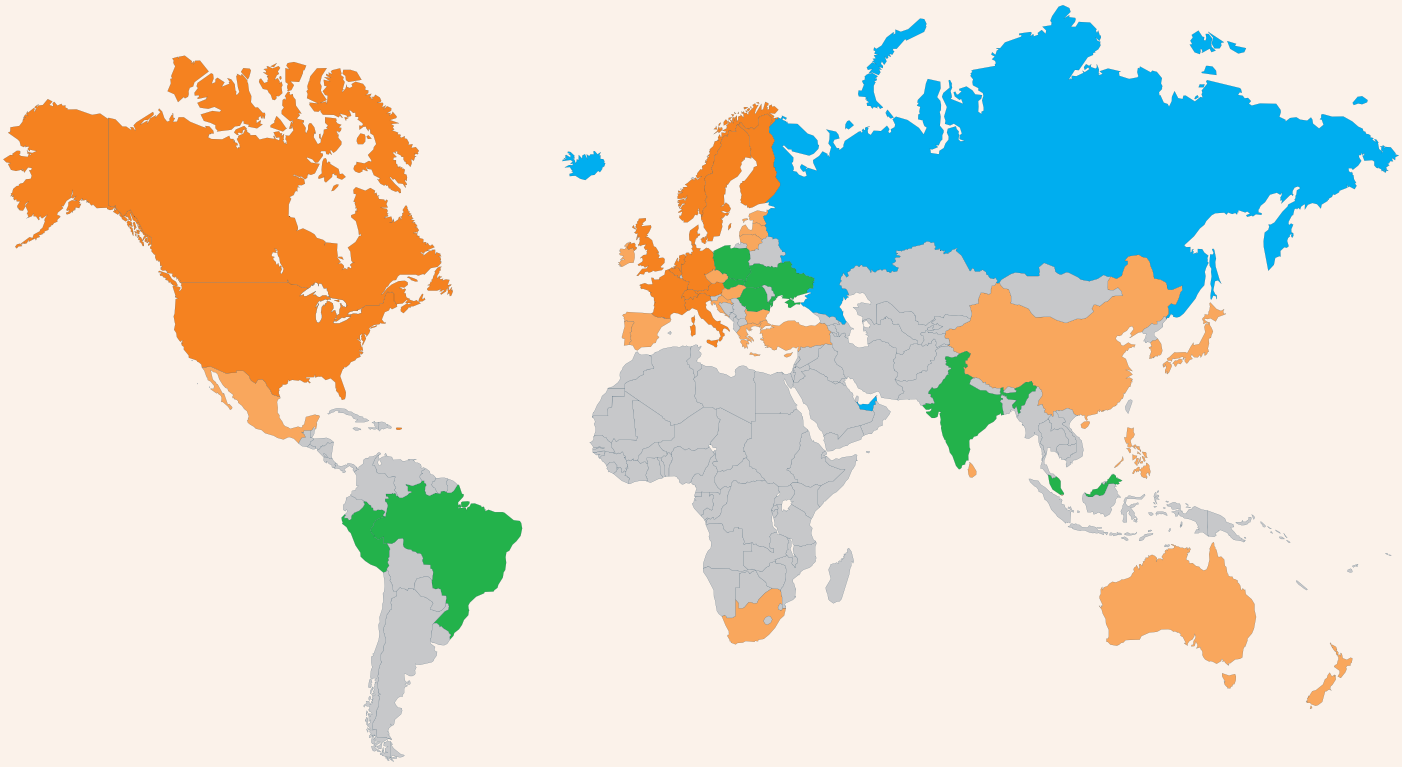
RECHTLICHE HINWEISE

Diese Publikation dient lediglich der Information und stellt keine Anlageempfehlung oder Anlageberatung dar und beinhaltet weder eine Offerte noch eine Einladung zur Offertstellung. Sie ersetzt nicht die vor jeder Kaufentscheidung notwendige qualifizierte Beratung, insbesondere auch bezüglich aller damit verbundenen Risiken. Die «Richtlinien zur Sicherstellung der Unabhängigkeit der Finanzanalyse» der SBVg finden keine Anwendung. Die rechtlich massgebliche Produktdokumentation (Kotierungsprospekt) besteht aus dem definitiven Termsheet 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, CH-8022 Zürich (Tel. +41 (0)58 283 78 88), kostenlos bezogen werden. In der Vergangenheit erzielte Performance darf nicht als Hinweis oder Garantie einer zukünftigen Performance verstanden werden. Strukturierte Produkte gelten nicht als kollektive Kapitalanlagen im Sinne des Bundesgesetzes über die kollektiven Kapitalanlagen (KAG) und unterstehen deshalb nicht der Bewilligung und der Aufsicht der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA. Die Werthaltigkeit von strukturierten Produkten kann nicht nur von der Entwicklung des Basiswertes, sondern auch von der Bonität des Emittenten abhängen. Der Anleger ist dem Ausfallrisiko des Emittenten/Garantiegebers ausgesetzt. Diese Publikation und die darin dargestellten Finanzprodukte sind nicht für Personen bestimmt, die einem Gerichtsstand unterstehen, der den Vertrieb der Finanzprodukte oder die Verbreitung dieser Publikation bzw. der darin enthaltenen Informationen einschränkt oder untersagt. Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr. März 2011, © Bank Vontobel AG. Alle Rechte vorbehalten.

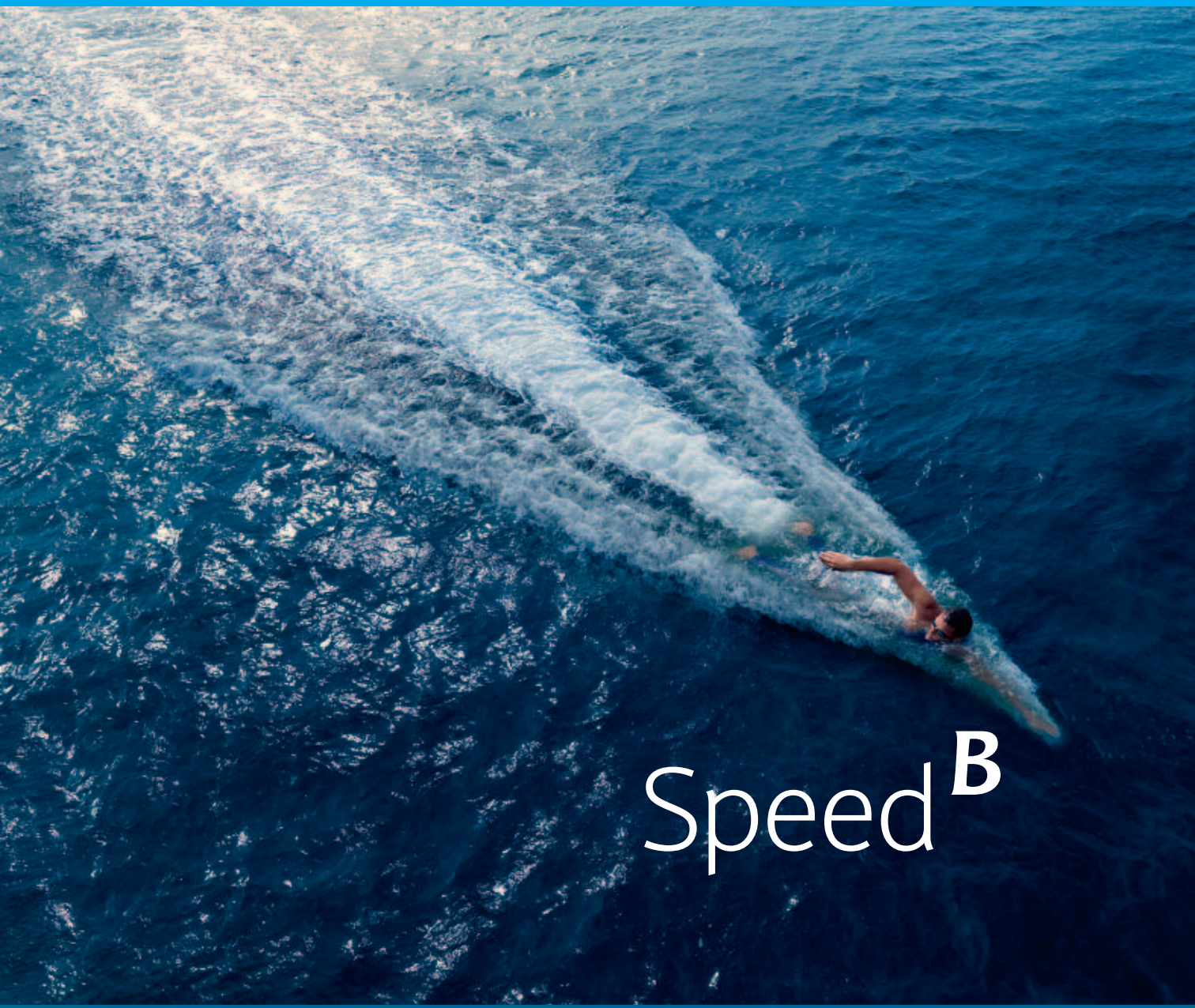
SWISSQUOTE-BÖRSENWELT

WWW.SWISSQUOTE.CH WWW.AC-MARKETS.COM



SWISSQUOTE BIETET NOCH VIEL MEHR

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



Bmarkets from Barclays is the super fast new way to access the world's leading structured investment and trading products. It's been designed to handle today's swift market and gives you unparalleled access. Trade fast, trade up to the power of Bmarkets.

bmarkets.com

Bmarkets

BARCLAYS

Issued by Barclays Bank PLC, authorised and regulated by the Financial Services Authority and a member of the London Stock Exchange, Barclays Capital is the investment banking division of Barclays Bank PLC, which undertakes US securities business in the name of its wholly-owned subsidiary Barclays Capital Inc., an SIPC and FINRA member. © 2011 Barclays Bank PLC. All rights reserved. Barclays Capital is a trademark of Barclays Bank PLC.





Ihr Zugang zu den Emerging Markets

Partizipations-Zertifikate mit Endfälligkeit auf Emerging Markets

Basiswert	Symbol[1)]	Valor	Währung	Rückzahlungstag
China Large Cap Basket	CHLAR	10559592	USD	09.04.2013
China Consumption Basket	GSIQK	4270421	EUR	05.11.2013
Chinese Aviation Basket	FLYCH	4277714	USD	23.12.2013
Russian Equity Basket	RUSSIA	4289238	CHF	14.02.2014
Brazilian Equity Growth Basket	BRASA	4275437	USD	20.06.2014

Open-End-Partizipations-Zertifikate auf Emerging Markets

Basiswert	Symbol[1)]	Valor	Währung	Fälligkeit
N-11-Core-8 (Total Return) Index	NIIBT	3426747	USD	open end
DBIX Indien® Preisindex (EUR)	INDIJ	2515869	EUR	open end
BRICs Nifty 50 Developed Markets Index (TR)	NDMAA	4276159	USD	open end
BRICs Nifty 50 Emerging Markets Tradable Index (TR)	NEMAA	4276240	USD	open end

Stand: 31.03.2011; 1) Mit Ausnahme des Partizipations-Zertifikats auf den Russian Equity Basket (Valor 4289238) sind diese Produkte bereits an der Scoach Schweiz AG handelbar.

Garantin: The Goldman Sachs Group, Inc.; Rating der Garantin: A1 (Moody's) / A (S&P®); Art der Garantie: unwiderrufliche, unbedingte Zahlungsgarantie; Emittentin: Goldman Sachs International

Dieses Inserat stellt keinen Emissionsprospekt im Sinne von Art. 652a resp. 1156 OR dar. Dieses Inserat erscheint ausschliesslich zum Zweck der Information über die im Inserat aufgeführten Produkte. Die Produkte qualifizieren nicht als Anteile einer kollektiven Kapitalanlage im Sinne des Bundesgesetzes über kollektive Kapitalanlagen (KAG) und sind daher auch nicht der Aufsicht der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (FINMA) unterstellt. Die Anleger sind dem Bonitätsrisiko der Emittentin bzw. der Garantin ausgesetzt. Anleger sollten vor Erwerb eines Produktes die Ausführungen im Termsheet und im Offering Circular, bestehend aus dem Programme for the Issuance of Derivatives (www.goldman-sachs.ch/Programm) und dem jeweiligen Pricing Supplement zu den Chancen und Risiken (einschliesslich des emittenten- und gegebenenfalls produktspezifischen Totalverlustrisikos), lesen und etwaige Fragen mit einem Finanzberater besprechen. Sämtliche Angaben sind ohne Gewähr. Goldman Sachs Bank AG, Public Distribution, Münsterhof 4, Postfach, CH-8022 Zürich, Telefon: +41 (0)44 224 1144, Telefax: +41 (0)44 224 1020, www.goldman-sachs.ch, E-Mail: swisswarrants@gs.com

Next-11-Core-8-Index is the exclusive property of Goldman Sachs International, which has contracted with Standard & Poor's® ("S&P®") to maintain and calculate the Index. Goldman Sachs International and S&P® shall have no liability for any errors or omissions in calculating or publishing the Index. DBIX Indien® ist ein eingetragenes Warenzeichen der Deutsche Börse AG. BRICs Nifty 50 Emerging Markets Tradable Index/BRICs Nifty 50 Developed Markets Index (the "Index") is the exclusive property of Goldman Sachs International ("GSI"), which has contracted with Standard & Poor's Financial Services LLC ("S&P") to calculate and maintain the Index. S&P's sole relationship to GSI in relation to the Index is providing such calculation services. The Index is in no way related to, based upon or in any other way derived from the S&P BRIC 40 index or the S&P CNX Nifty index. The Index is not owned, endorsed, or approved by or associated with S&P, its affiliates or their third party licensors and neither S&P, its affiliates nor their third party licensors shall have any liability in connection to the Index.

© Goldman Sachs International, 2011. All rights reserved.

GSQuartix℠
Zertifikate | Warrants | Anleihen | Fonds

SVSP
Schweizerischer Verband für Strukturierte Produkte
Swiss Structured Products Association
Associazione Svizzera per prodotti strutturati
Association Suisse Produits Structurés

SVSP-Kategorie: Partizipationsprodukte

Goldman Sachs

Die Wahl des richtigen Projektors

Videoprojektoren erleben seit einigen Jahren eine rasante technische Entwicklung. Die Einrichtung eines Heimkinos ist mittlerweile so erschwinglich wie noch nie. Ein paar Ratschläge zur Anschaffung des richtigen Beamers.

Marc Renfer

Im Gegensatz zu früher sind Videoprojektoren heutzutage einer breiten Käuferschaft zugänglich. Das unschlagbare Verhältnis Preis/Bildschirmgrösse und immer kleinere Projektionsgeräte machen die Systeme zu ernsten Konkurrenten der grossen Flachbildschirme.

Grundsätzlich kann man zwischen zwei Kategorien von Beamern unterscheiden: Bürogeräte, die im professionellen oder schulischen Umfeld zum Einsatz kommen, und sogenannte «Multimedia»-Projektoren, die ideal für das vollständige Eintauchen in Filme oder Videospiele sind. Doch wie unterscheiden sich die beiden Typen eigentlich? Die Geräte der ersten Kategorie zeichnen sich durch hohe Lichtstärke aus und sind für die Projektion in grossen, besonders hellen Räumen bestimmt. Da die Darstellung der Farben – vor allem Schwarz – bei diesen lichtstarken Beamern leidet, sind sie für den Heimkino-Einsatz ungeeignet. Zu den Merkmalen der zweiten Kategorie gehören das 16:9-Format und die HD-Fähigkeit sowie ihr geringer Geräuschpegel.

Zurzeit gibt es mehrere Technologien mit unterschiedlichen Vor- und Nachteilen. Am stärksten verbreitet sind LCD und DLP. Laut Florent Alzieu, Fachjournalist bei der Website Lesnumériques.com, sollte der Käufer das



ACER H5360

Low Cost 3D

Der Acer H5360 ist ab 700 Franken zu haben und eine gute Option für alle, die sich nicht in grosse Unkosten stürzen wollen und mit einer durchschnittlichen Bildauflösung zufrieden sind. Obwohl das Gerät im Niedrigpreissegment positioniert ist, erzeugt es im Dunkeln eine Bilddiagonale von drei Metern und bietet dank seiner Lichtstärke von 2500 Lumen auch in hellen Räumen eine durchaus akzeptable Leistung. Die Auflösung ist auf 720p beschränkt – zu wenig für jene, die sehr hohe Ansprüche an die Bildqualität stellen.

Die grosse Stärke des Geräts ist seine 3D-Fähigkeit. Ein direkter Anschluss an ein Blu-Ray-Lesegerät oder eine Playstation 3 ist aber vorerst nicht möglich. Doch dieses Problem lässt sich mit Hilfe eines Adapters, beispielsweise eines Optoma 3D-XL, für ungefähr 400 Franken lösen. Der H5360 ist eher für Benutzer von PCs mit einer Grafikkarte bestimmt, die mit dem Format 3D Vision von Nvidia kompatibel sind. Ein Kit mit 3D-Brille und Sender verhilft zu mitreissenden Gameplay-Erlebnissen.

Acer H5360
Ab CHF 700.-

System vor dem Kauf unbedingt testen: «Besonders empfindliche Betrachter nehmen einen ‹Regenbogeneffekt› wahr, der sich in Form eines farbigen Schleiers oder durch Farbblitzer äussert, die durch die Nachbildwirkung entstehen und Kopfschmerzen verursachen können.» Da aber in beiden Bereichen erhebliche Fortschritte erzielt wurden, werden die Unterschiede zwischen den Techniken immer kleiner. Grob zusammengefasst bietet die LCD-Technik gewöhnlich weniger grosse Farbkontraste, ist jedoch der DLP-Technik in Sachen Helligkeit überlegen.

«Es gibt keine wirklichen Argumente mehr für oder gegen die eine oder die andere Technik», erklärt Michel Stanco von Vision Color in Genf. «Der Käufer muss sich vor allem überlegen, wo der Beamer installiert werden soll. Entscheidend für die Wahl des richtigen Geräts sind die Distanz zur Projektionsfläche und die Helligkeit des Raums.»

Obwohl Videoprojektoren mittlerweile viel weniger kosten als noch vor wenigen Jahren, sind sie nach Auffassung von Florent Alzieu nach wie vor in gewissem Sinne ein Luxusprodukt, denn «der Benutzer muss sich auskennen und über ein Minimum an Fachwissen verfügen, um sein System optimal einrichten zu können». Plug-and-Play wird nämlich bei diesen Geräten noch nicht geboten. Also muss man den Beamer an ein Audiogerät anschliessen und ihn konfigurieren, um eine bestmögliche Wiedergabequalität zu erhalten. Trotz der starken Konkurrenz verfügen herkömmliche Fernsehgeräte in puncto Reaktivität und Benützerfreundlichkeit damit immer noch über einige Wettbewerbsvorteile. Die Vorstellung, den Videoprojektor für nur fünf Minuten einzuschalten, um zum Beispiel kurz die Fernsehnachrichten zu sehen, mag in der Tat noch etwas befremdlich wirken. Vor jedem Kauf sollte man sich deshalb unbedingt auf spezialisierten Webseiten oder im Fachhandel informieren.

Die neueren Geräte bieten immer häufiger 3D-Heimkino und dürften sich mit der Zeit durchsetzen. Teilweise ist die Anschaffung jedoch mit Auflagen wie dem Kauf von Adaptern oder von Erweiterungskits verbunden (siehe Testbericht Acer H5360). Auch die Miniaturisierung macht Fortschritte. Im Handel sind bereits handgrosse Pico-Projektoren erhältlich. Diese Westentaschen-Projektoren sind zwar nicht so leistungsstark wie die normalen Geräte, doch man kann sie bequem überallhin mitnehmen und so im Urlaub oder bei einer Geschäftsbesprechung Eindruck schinden.

EPSON EH-TW3200

Der gute Kompromiss

Den Epson EH-TW3200 trifft man in Fachzeitschriften und spezialisierten Webseiten auf der Bestenliste an. Für knapp 1300 Franken bietet er Full HD, eine Auflösung von 1080p, womit seinem Käufer uneingeschränkter Genuss seiner Blu-Ray-Sammlung oder seiner HD-Videospiele garantiert ist.

Der japanische Hersteller hat diesen Projektor mit einer «Lens-Shift-Funktion» ausgestattet, die eine Orientierung des Winkels der Linse möglich macht. Es ist also nicht nötig, den Beamer perfekt auf die Projektionsfläche auszurichten oder die Möbel im ganzen Zimmer umzustellen.



Epson EH-TW3200
Ab CHF 1'200.-

SONY VPL-VW90ES

Wie im richtigen Kino

Mit seiner Sony-eigenen Technologie ist der VPL-VW90ES in der Kategorie Heimkino absolute Spitze. Qualität hat allerdings ihren Preis: in diesem Fall 8000 Franken. Dafür bekommt man aber auch eine spektakuläre Bildverarbeitung und Farben wie im Kino.

Zudem ist eine Umwandlung in 3D dank der beiden mitgelieferten Brillen aus jeder HD-Quelle möglich: Blu-Ray, Spielkonsolen oder Satelliten-/Kabelboxen. Sofern dieser visuelle Aspekt keine alles entscheidende Rolle spielt, werden die meisten anspruchsvollen Kinoliebhaber jedoch auch mit dem halb so teuren Sony HW-20 zufrieden sein.



Sony VPL-VW90ES
Ab CHF 7'800.-

Deutsche Bank
db-X markets

db-X markets Schweiz
Das passende Werkzeug für jedes Investment

Zupacken, wenn sich die Chance bietet:
Mit unserem X-Press Newsletter sind Sie tagtäglich über attraktive Gelegenheiten informiert.

An Ihrem Portfolio können Sie von früh bis spät feilen:
Unsere Hotline ist täglich von 07:30–19.00 Uhr für Sie da.

Die richtigen Schlüsse zu ziehen wird einfacher:
Effiziente Kennzahlen finden Sie tagesaktuell auf www.xmarkets.ch.

Wir raspeln kein Süssholz:
Unsere Experten liefern Ihnen ausschliesslich aktuelle, marktrelevante Infos.

Schrauben Sie Ihre Ansprüche in die Höhe:
Wir sprengen dank internationalem Know-How Grenzen.

Handwerk mit Lokalbezug:
Unser Schweizer Team in Zürich fühlt stets den Puls des hiesigen Marktes.

Nach Renditen lässt sich jederzeit angeln:
Wir bieten Ihnen Investmentmöglichkeiten für jede Marktphase.

Wir schärfen Ihren Fokus:
An Messen und auch im Web vermitteln wir Ihnen Fachwissen zu den unterschiedlichsten Investments.



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

Leistung aus Leidenschaft



Haben Sie sich gegen das *Währungsrisiko abgesichert?*

Gerade in Zeiten wie diesen kann die Währungsentwicklung die besten Anlagepläne durchkreuzen. Zur Absicherung des Währungsrisikos empfiehlt sich ein UBS Mini Future Short, welcher auf eine Abwertung des Basiswertes setzt. UBS Mini Futures weisen tiefe Finanzierungskosten aus und sind täglich mit engen Geld-/Briefkursen an der Schweizer Börse handelbar. Für weitere Auskünfte wenden Sie sich bitte an derivatives@ubs.com

Hebel

	UBS Mini Futures Short		SVSP Produktname: Mini Future (2210)		
Basiswert	**Valor**	**Währung**	**Emissions-preis[1]**	**Anfänglicher Leverage[1]**	**Verfall**
GBP/CHF, definiert als CHF pro 1 GBP	11 407 418	CHF	2.52	6.00	open end
GBP/EUR, definiert als EUR pro 1 GBP	11 407 420	EUR	1.95	6.00	open end
EUR/CHF, definiert als CHF pro 1 EUR	11 407 417	CHF	2.18	6.00	open end
EUR/USD, definiert als USD pro 1 EUR	11 407 421	USD	2.33	6.00	open end
USD/CHF, definiert als CHF pro 1 USD	11 407 416	CHF	1.55	6.00	open end
USD/EUR, definiert als EUR pro 1 USD	11 407 419	EUR	1.20	6.00	open end

[1] Indikativ

Wir werden nicht ruhen UBS

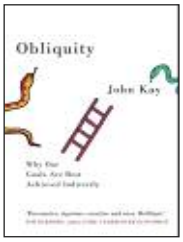
Wichtige Informationen zu Risiken und Chancen im Zusammenhang mit diesen Produkten finden Sie unter: ubs.com/keyinvest

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.

LESEN

«OBLIQUITY»

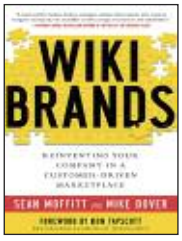
John Kay
(Profile Books, 2011)



Den Lesern der «Financial Times» sind die stets anregenden Chroniken von John Kay bestens vertraut. In seinem neusten Buch erklärt der Professor der London School of Economics die «Kunst des Umwegs»: Wieso sind nicht diejenigen Unternehmen am profitabelsten, die all ihre Anstrengungen auf Profit konzentrieren, und wie kommt es, dass die reichsten Leute nicht unbedingt am materialistischsten denken oder die glücklichsten ständig nach Glück streben? Der Schlüssel zum Erfolgt liegt laut Kay im indirekten Vorgehen und einer Suche auf Umwegen. Die von ihm gewählten Beispiele überzeugen.

«WIKIBRANDS»

Sean Moffitt und Mike Dover
(McGraw-Hill, 2011)



Seit dem Aufkommen der sozialen Netzwerke äussern sich die Internauten vermehrt zu Marken und ihren Produkten, meist ergänzt durch ihre persönlichen Erfahrungen, und dies oft auf unvorhersehbare Weise. Die Unternehmen können die Macht dieser «Wiki-Konsumenten» nicht länger ignorieren, denn diese sind durchaus in der Lage, einen guten Ruf aufzubauen, aber auch zu vernichten. Die Autoren Moffitt und Dover schildern in ihrem Werk diese Revolution anhand konkreter Beispiele und einer treffenden Formel: «Ihre Marke ist das, was man über Sie sagt, wenn Sie nicht im selben Raum sind.»

HERUNTERLADEN

NACHRICHTEN NACH MASS

(iPad)

Tablet Computer werden vor allem benutzt, um Nachrichten abzurufen. Nun hat ein Start-up der ETH Lausanne eine Anwendung lanciert, die sogar im Silicon Valley Anklang gefunden hat: NewsMix erstellt ein Nachrichtenmagazin, das sich an den Vorlieben der Nutzer in den sozialen Medien (Facebook, RSS, Twitter) orientiert. Ein Algorithmus nimmt eine semantische Analyse vor und ordnet die News nach Themen.

NewsMix
CHF 1.10

ORDNUNG IN DEN TWEET-SALAT

(Android)

Während die vielen Twitter-basierten Start-ups die Investoren im Silicon Valley ins Schwitzen bringen, schiessen abgeleitete Anwendungen wie Pilze aus dem Boden. Plume (früher Touiteur) ist ein Verwaltungssystem für Tweets auf Android und überzeugt durch nüchternes Design und nutzerfreundliche, Widget-gesteuerte Navigation. Alles ist konfigurierbar – der Erfolg könnte noch die letzten Twitter-Skeptiker zu eingefleischten Fans machen.

Plume
kostenlos

DAS IPAD ALS ZWEITBILDSCHIRM

(iPad, iPhone)

Dank Air Display kann man jetzt das iPad ohne Hacking zum Zweitbildschirm umfunktionieren. Damit wird der Arbeitsplatz um den iPad-Monitor erweitert und zum vollwertigen Schreibtisch. Es genügt, die Anwendung auf das Tablet herunterzuladen und dann ein kleines Programm auf dem Mac zu installieren. Die Konfiguration erfolgt automatisch und erlaubt es, Arbeitsfenster auf das Tablet zu ziehen und sogar dessen Touch-Funktion zu nutzen.

Airdisplay
CHF 11.-
Für Mac und PC

PROJEKTE KARTOGRAFIEREN

(iPad)

Schon lange setzen Unternehmen und Manager auf Mindmapping, um ihre Arbeit und Projekte bildhaft darzustellen und zu organisieren. Touchscreens sind für diese Form von Planung geradezu ideal. iThoughts ist einfach, intuitiv und leistungsfähig. Ideen und Vorschläge können in Diagrammen hierarchisch und nach Themen geordnet, strukturiert und immer wieder verändert werden. Mehr als ein Hilfsmittel – eine echte Denkhilfe.

iThoughts HD
CHF 11.-

COMMERZBANK



Faktor Zertifikate auf:
Öl, Gold, Silber & Kupfer.

Verstärken Sie die Wirkung: Investieren Sie in Faktor Zertifikate.

Basiswerte	Valor	Laufzeit
Faktor Triple Short Brent Oil Index	11779907	endlos
Faktor 4x Short Brent Oil Index	11779977	endlos
Faktor Triple Long Brent Oil Index	11779389	endlos
Faktor 4x Long Brent Oil Index	11779839	endlos
Faktor Triple Short Gold Index	11814640	endlos
Faktor 4x Short Gold Index	11814641	endlos
Faktor Triple Long Gold Index	11814642	endlos
Faktor 4x Long Gold Index	11814643	endlos
Faktor Triple Short Silver Index	11814644	endlos
Faktor 4x Short Silver Index	11814645	endlos
Faktor Triple Long Silver Index	11814646	endlos
Faktor 4x Long Silver Index	11814647	endlos
Faktor 4x Long Copper Index	12306935	endlos
Faktor 4x Short Copper Index	12306906	endlos

Mit Faktor Zertifikaten begleiten Sie den Trendverlauf oder nutzen kurzfristige Kursbewegungen gemäss Ihrer Marktmeinung 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.

Auf **www.zertifikate.commerzbank.ch** finden Sie weitere Informationen und die notwendigen Angaben zum Erwerb von Faktor Zertifikaten.

Mehr Infos unter Telefon **0800 11 77 11*** oder **derivatives.swiss@commerzbank.com**

*Bitte nehmen Sie zur Kenntnis, dass die Gespräche auf dieser Telefonlinie aufgezeichnet werden. Wir gehen von Ihrer Zustimmung aus.

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.

Gemeinsam mehr erreichen



RAY-BAN
Aviator



PERSOL
Modèle PO2992S



CARERA
Sunjet



YVES SAINT LAURENT
New Vintage



SAM FOSTER
Foster grants



PERSOL
Carol

Ein Hauch von Nostalgie

Bei Sonnenbrillen ist diesen Sommer Retro angesagt: Vintage in Kombination mit topaktuellen Materialien. Ein Überblick und unsere Auswahl.

William Türler



RAY-BAN
Clubmaster



PERSOL
Roadster Edition



PERSOL
Modèle PO2988S



RAY-BAN
Wayfarer



GUCCI
Butterfly



RAY-BAN
Vagabond



PERSOL
Crystal

CLEMENCE ANEX

Wenn der Sommer kommt, wird die alte Sonnenbrille aus der Schublade geholt. Oder an den Nagel gehängt, und es wird eine neue gekauft, damit man an den langen Nachmittagen beim Dolce Farniente auf dem Balkon einen coolen Auftritt hinlegen kann. Deshalb ist es wichtig zu wissen, dass für den Frühling/Sommer 2011 nach wie vor Vintage angesagt ist. «Die diesjährigen Brillen sind ganz klar von den 50er-Jahren inspiriert, der Retro-Look bestimmt die Formen», meint Daniel Mori, Präsident von Visilab.

Die Marke Persol beispielsweise, die damit wirbt, dass ihre Brillen in aufwendiger Handarbeit gefertigt werden (30 Tage für jedes Gestell), bleibt ihrem klassischen Style treu und bringt jetzt mehrere Modelle mit abgerundeten Gläsern aus ultraleichten Materialien auf den Markt. Man orientiere sich dabei an der «raffinierten Eleganz der 40er-Jahre», erklärt das Unternehmen und verziere mehrere Modelle noch mit dem einen oder anderen 50er-Jahre-Detail. Ganz auf dieser Linie liegt auch die topaktuelle Spezialedition, die ihre Inspiration beim Roadster-Sportwagen gefunden hat. Auch Ray-Ban setzt auf eine Neuauflage seiner berühmtesten Modelle: «Vagabond» zum Beispiel ist ein Damenmodell, das direkt einem Fernsehspot der 60er-Jahre entlehnt sein könnte. Der Brillenmacher greift aber auch auf weniger ferne Jahrzehnte zurück und hat insbesondere seine «Cat-Eyes» aus den 80ern neu gestaltet. Mit der legendären Pilotenbrille Aviator (1937 und ursprünglich für die US-Armee entworfen) macht man auch dieses Jahr nichts verkehrt: Für 2011 plant Ray-Ban eine ganze Reihe von neuen

Varianten der Kultbrille – klassisch, Techno, kreativ oder auch vergoldet.

Der gleiche Trend lässt sich bei Navyboot erkennen mit einer speziellen Vorliebe für hellbraune Farbtöne. «Diese Modelle haben den Vorteil, dass sie sich mit praktisch jedem Outfit kombinieren lassen», betont Sprecherin Diane Eugster. Andere Farben (vor allem schwarz und mattsilber) orientieren sich am Basisprodukt der Schweizer Marke, d.h. an den Schuhen und deren gradlinig-klassischem Stil. Auch die Pilotenform bleibt aktuell bei Modellen mit getönten oder verspiegelten Gläsern.

ZUKUNFTSANGST UND NOSTALGIE

Dominique Cuvillier, Trendberater und Autor einer Reihe von Publikationen über Brillen und den Brillenmarkt, hält Sonnenbrillen weiterhin für ein starkes Identitätsmerkmal. Die Retrowelle, die sich diese Saison fortsetzt, habe schon vor zwei oder drei Jahren begonnen: «Wir leben in einer Zeit, die in Europa, in Japan und in geringerem Masse auch in den USA von starken Ängsten und einem Hang zur Nostalgie geprägt ist. Es ist ein Gefühl des Machtverlusts angesichts des rasanten Aufstiegs der Schwellenländer und einer als bedroht empfundenen Umwelt, das uns in die Vergangenheit flüchten lässt. Man schaut in den Rückspiegel, um dort eine verklärte Welt zu finden.»

Die Konsumgüterbranche greift dieses Phänomen auf, indem sie Modetrends recycelt. So macht sich auch der Brillenmarkt diesen Blick in die Vergangenheit zu eigen, indem er den Retro-Look aufleben lässt. Das gilt vor allem für die Herrenkollektionen, bei denen Dominique Cuvillier eine Anlehnung an die Formen der 60-Jahre ausmacht, deren gewollt starke Linien auf die US-Serie Mad Men verweisen. «Bei den Damen sind die Trends weniger eindeutig. Einige Produktlinien gehen allerdings in Richtung der 80er-Jahre mit sehr grossen Fassungen und einer ganzen Palette von Disco-Farben.» ◢

Dominique Cuvillier: Le Grand Livre des lunettes (Verlag EPA 2010).



«Lolita», Stanley Kubrick (1962)

Die passende Brille für jedes Gesicht

Für die einen ist die Sonnenbrille nicht mehr als ein banaler Gebrauchsgegenstand. Für die anderen ist sie ein unverzichtbares Mode-Accessoire, spätestens wenn sich die ersten wärmenden Sonnenstrahlen am Himmel zeigen. Daher ist es wichtig, sie sorgfältig auszuwählen und vor allem die Gestellform an die jeweiligen Gesichtszüge anzupassen.

Dafür gibt es zwei Optionen: entweder das Gesicht harmonisch ergänzen und so eine Art Gleichgewicht schaffen, oder aber die Gesichtsform betonen, um deren Merkmale noch zu unter-



DAVID ZELLABY

streichen. Brillenträger mit eckigem Gesicht, der häufigsten Gesichtsform, können es «mit geometrischen Formen betonen oder mit ovalen Formen abschwächen», erklärt Daniel Mori von Visilab. Das Gleiche gilt für runde Gesichter, deren Züge durch runde Fassungen verstärkt werden – was tendenziell für ein jugendliches Aussehen sorgt –, oder deren Gesichtszüge mit kantigen oder leicht abgerundeten Formen ausgeglichen werden.

Ein ovales Gesicht kann sich praktisch jede Art von Brille leisten. Bei herzförmigen Gesichtern können schmale Fassungen, die die vertikalen Linien des Gesichts betonen, das schlanke Kinn und die breite Stirn relativieren. Sehr runde oder eckige Gestelle sind dagegen zu vermeiden. Bei rautenförmigen Gesichtern ist darauf zu achten, dass die Fassung ein wenig breiter ist als die Wangenknochen.

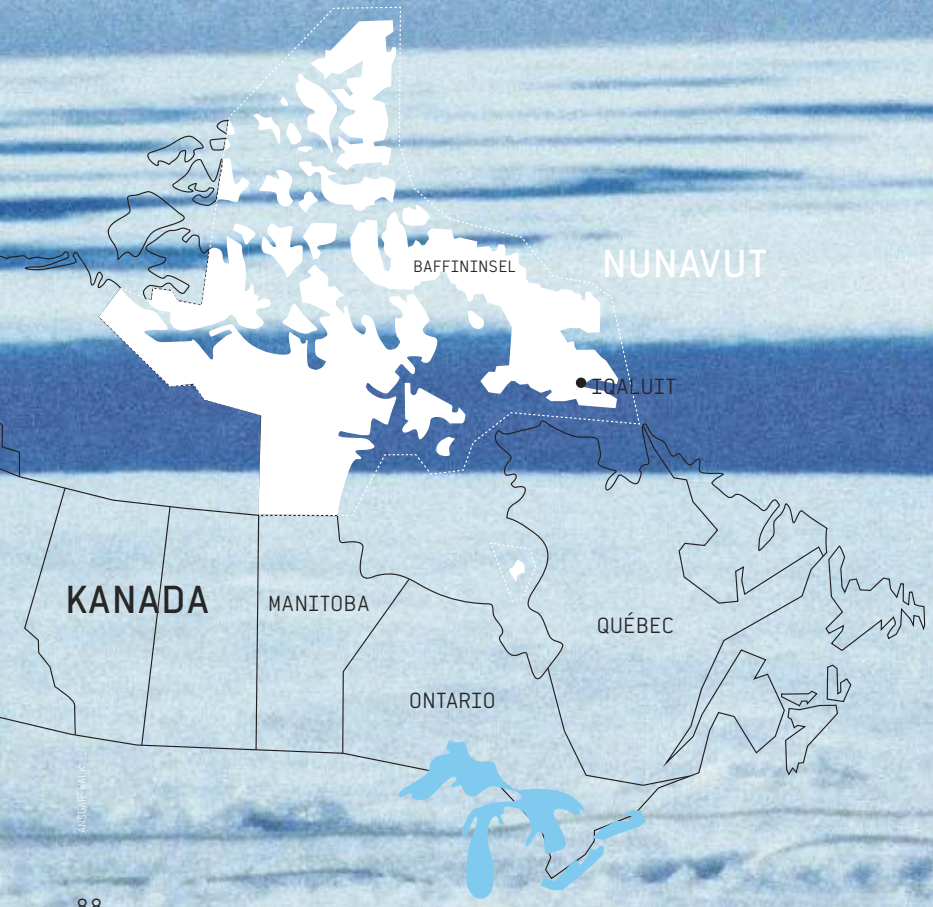
Selbstverständlich spielen weitere Faktoren wie die Grösse der Nase, der Schwung der Augenbrauen sowie Grösse und Abstand der Augen ebenfalls eine Rolle. Am Ende kommt es natürlich vor allem darauf an, dass das gewählte Modell dem eigenen Stil entspricht …

REISE

Eine Woche bei den Inuit

In Nunavut in der kanadischen Arktis folgt das Leben noch alten Traditionen und dem Rhythmus der Natur. Tauchen Sie ein in die unendliche Weite der arktischen Schneewelt.

Gwenaëlle Reyt





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 hervoragende Platformen und Ausführungsmethoden. Erfahren Sie Devisenhandel mit dem führenden Auftrags-ausführungsspezialisten 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

Auf Inuktikut, der Sprache der Inuit, bedeutet Nunavut «unser Land» – ein Land, das karg ist und weiss, so weit das Auge reicht. Hier wächst kein Baum. Und selbst das Meer hat einer riesigen Eisfläche Platz gemacht. Doch in der Ferne sticht ein sonnengelber Punkt aus dem monotonen Landschaftsbild hervor. In der unendlichen Weite aus Eis leuchtet der kleine Flughafen von Iqaluit. Hier landet jeder, der das Territorium Nunavut im Norden Kanadas bereisen will.

Iqaluit liegt auf der Baffininsel, wo das Leben vom Wetter bestimmt wird: Blizzards, Schnee, Wind und Temperaturen, die im Winter Kälterekorde erreichen – bis minus 50 Grad! Kaum hat man jedoch einen Fuss auf das Rollfeld gesetzt, spürt man bereits eine eigentümliche Wärme, die von der besonderen Intensität des Lichts im hohen Norden herrührt.

Mit rund 7000 Einwohnern gleicht das Leben in der Hauptstadt dem auf einer kleinen Insel. Jeder kennt jeden, alle sprechen miteinander. Das fängt schon in den Taxis an, die auf den 25 Kilometern Stadtstrasse als öffentliche Verkehrsmittel dienen. Für einen Einheitstarif von sechs Dollar befördern sie Schulkinder, Arbeiter und Touristen. Unser Fahrer, der aus Québec stammt, nutzt die Zeit, um uns etwas aus seinem Leben zu erzählen, wie es die meisten Zugewanderten tun: «Ich hatte Liebeskummer. Ich brauchte einen Tapet enwechsel. Ich wollte ein halbes Jahr bleiben, aber jetzt bin ich schon seit vier Jahren hier.»

Und tatsächlich hat Iqaluit etwas Hypnotisches, das einen zum Bleiben verführt. Die Bucht mit den kleinen, im Eis gefangenen Inseln. Die winzigen Häuser, die so aussehen, als wären sie aus Pappe gefertigt. Oder auch der alte Friedhof, wo sich in den 50er-Jahren die ersten Inuit niederliessen. Seitdem ist Iqaluit enorm gewachsen, und die traditionelle Lebensweise der Inuit verschwindet allmählich, da sich die Jüngeren nicht mehr dafür interessieren.

Um diese Traditionen zu entdecken, muss man sich also in andere Gemeinden begeben.



M. RAFFIN

Luftbild der Baffininsel



ASCAPPATURA

Nebel über Iqaluit



TIM WINKELMANS



ASCAPPATURA

Wohngebiet in Iqaluit


ANDREW JOHNSON


VALERIE


PETER MORGAN

PANGNIRTUNG, EIN PARADIES FÜR WANDERER

Pangnirtung bedeutet «Platz des Karibubullen». Allerdings haben die Karibus diese kleine Stadt im Norden von Iqaluit (eine Stunde Flugzeit) mittlerweile verlassen. Aber immerhin gibt es noch Eisbären, Füchse und Wölfe im nahe gelegenen Park Auyuittuq. In diesem Nationalpark, der pro Jahr nur einige hundert Besucher zählt, befinden sich zahlreiche Gletscher; Wanderern wie Skifahrern bietet sich hier eine geschützte, unberührte Landschaft. Bei der Exkursion zum Akshayuk, einem 97 Kilometer langen Bergrücken, überquert man den Polarkreis zwischen dem 65. und 70. Breitengrad und gelangt dann in das Dorf Qikiqtarjuaq. Für eine solche Expedition ist eine sehr gute Vorbereitung erforderlich.

JAGD UND FISCHFANG IN KIMMIRUT

Die Familie sitzt im Kreis auf dem Küchenboden. Auf dem Speiseplan steht Robbe, die von den Männern der Familie erlegt wurde. Mit einem Ulu, einem traditionellen Messer mit runder Klinge, werden sorgfältig kleine Stücke des Tieres herausgeschnitten. Die Gäste

PRAKTISCHE TIPPS

Die Inuit-Kultur entdecken:
Carrefour Nunavut steht mit verschiedenen Ansprechpartnern in den jeweiligen Gemeinden in Kontakt und hilft dabei, einen Besuch bei einem Einheimischen zu organisieren. Die französischsprachige Organisation bietet Beratung sowie Pauschal- und Individualreisen an. Sie organisiert auch Ökoreisen nach Iqaluit. Kontakt: www.carrefournunavut.ca

Kosten:
In Nunavut muss alles oder fast alles importiert werden, daher sind die Preise für einige Dienstleistungen und Konsumgüter exorbitant. Für eine Woche mit Exkursionen in die Umgebung von Iqaluit sollte man pro Person 5'000 Franken einplanen.

Jahreszeit:
Der beste Reisemonat ist April. Das Thermometer steigt, und die Tage werden länger, sodass man längere Aktivitäten im Freien unternehmen kann, z.B. Langlauf, eine Fahrt mit dem Hundeschlitten oder auch mit dem Schneemobil. Auch der Sommer ist sehr angenehmen, doch bleibt es kühl bei Temperaturen, die nur selten die 10-Grad-Marke übersteigen.

Visum:
Schweizer Staatsbürger erhalten bei der Ankunft am kanadischen Zoll ein 6-monatiges Touristenvisum.

Unterkunft:
In Iqaluit Hotel Frobisher Inn.
www.frobisherinn.com/iqaluit-nunavut/
T. +1 867 979 22 22

Kleidung:
Im Sommer kommt es nicht selten zu Schneefällen, im Winter können die Temperaturen auf minus 50°C sinken. Entsprechend angepasste Kleidung ist also unbedingt erforderlich.

Alkohol:
In mehreren als «dry» betitelten Gemeinden, z.B. in Kimmirut und Pangnirtung, ist der Alkoholkonsum gesetzlich eingeschränkt oder sogar ganz verboten.

Transport:
Da es keine Strassen gibt, kann man sich nur mit dem Flugzeug fortbewegen. Die Fluggesellschaft First Air bietet mehrmals pro Woche einen Transfer zwischen den Dörfern an. www.firstair.ca

Empfehlung:
Eine Unterkunft sollte man vor der Ankunft in Nunavut reservieren. Das Hotelangebot ist sehr begrenzt und wird häufig gänzlich vom Geschäftstourismus beansprucht. Das Wetter und der Lebensrhythmus erfordern zudem Flexibilität.



ANSGAR WALK

Die Robbe, eine lebenswichtige Ressource

Die Robbe gilt in diesem Lebensraum mit sehr begrenzten Ressourcen als unverzichtbar und wird von den Inuit seit eh und je gejagt. Von dem Fleisch eines Tieres werden mehrere Familien satt, sein Fett wird für die Qulliq, eine traditionelle Öllampe, verwendet. Das wasserabweisende Fell dient zum Anfertigen von Kleidung, die an die extremen Temperaturen der Region angepasst ist.

In anderen Regionen der Erde stehen Robbenerzeugnisse nicht sehr hoch im Kurs. Die USA, Mexiko und die Europäische Union haben ein Importverbot verhängt. In die Schweiz sind Importe gegenwärtig noch erlaubt. Zwischenzeitlich hat sich Kanada nach China umorientiert, wo es einen besseren Absatzmarkt gibt.

Anders als in Neufundland wird in Nunavut keine Massenjagd auf Robben veranstaltet. Und auch wenn die Inuit ihre Ausrüstung modernisiert haben, so jagen sie immer noch auf traditionelle Weise und lediglich für ihren eigenen Bedarf.

werden eingeladen, dieses Gericht zu probieren, das man in keinem Restaurant der Region bekommt. In Kimmirut, einem kleinen 450-Seelen-Dörfchen 30 Flugminuten südlich von Iqaluit, überleben die Inuit-Traditionen bislang dank der wenigen Alten, die das Nomadenleben in der Tundra noch kennenlernten, bevor die kanadische Regierung in den 50er-Jahren die Neugliederung der Gemeinden zur Besetzung des Territoriums anordnete. Seitdem sind die Inuit in 28 Gemeinden auf einem Gebiet von 2 Mio. Quadratkilometern verteilt.

In Kimmirut gehört Fischen und Jagen zu den täglichen Aufgaben. Genau wie das Säubern der Felle – eine Aufgabe der Frauen, die dieses Handwerk noch heute ausüben. Das Fleisch wird unter den Bewohnern der Gemeinde aufgeteilt, und die Felle werden genutzt, um daraus warme Kleidung zu nähen. Bei einem Spaziergang durch das Dorf kann man Künstler beim Bearbeiten von Speckstein beobachten. Einige Skulpturen sind in einem kleinen Dorfmuseum ausgestellt. Das faszinierendste Schauspiel aber ist der flirrende Tanz der Nordlichter am nächtlichen Sternenhimmel. ◢



DEBORAH HICKMAN

Das Kunstzentrum Uqqurmiut liegt im Stadtkern von Pang, wie der Ort von den Einheimischen genannt wird. Es ist eines von nur vier Zentren weltweit, in denen Wandteppiche gefertigt werden. Die Frauen knüpfen, und die Männer produzieren Druckgrafiken und Lithographien, deren Erfolg mittlerweile weit über die Landesgrenze hinausreicht.

BOUTIQUE



L!ve by Lacoste

Ist das Polo-Shirt von Lacoste ein bisschen zu klassisch? Nicht unbedingt! Die neue L!ve-Kollektion der berühmten Marke mit dem grünen Krokodil verbindet Vintage mit Techno – und trifft mit ihrem Casual-chic-Look genau den aktuellen Trend. Für alle, die urban, fun und nicht ganz gewöhnlich aussehen wollen.

www.lacoste.com

149.-



Whisky chic

«Es zählt nicht so sehr die Flasche, sondern, dass man davon trunken wird», schrieb Alfred de Musset. Ein Sprichwort, dem die von Christian Lacroix neu gestaltete Flasche des «Chivas 18 years old» widerspricht. Eingehüllt in einen mit Jacquardmuster bestickten und mit Schmuckelementen verzierten Stoff, verbindet diese Flasche in limitierter Auflage ein elegantes Äusseres mit einem exzellenten Inhalt. Ein absolutes Must.

www.chivas.com

539.-

Louboutin für den Mann

Nur keinen Neid, auch die Herren haben ein Anrecht auf rote Sohlen! Von den mit Nieten besetzten Sportschuhen bis zu mit Zuchtperlen bestückten Mokassins – die Männerschuhe von Louboutin sind stets extravagant. Und der Erfolg bleibt nicht aus: Man munkelt, dass in Paris bald eine Boutique nur für Männer ihre Türen öffnen wird.

www.christianlouboutin.com

2'195.-





Massgeschneiderte Gürtel

Ab sofort kann man sich den Einkaufsmarathon ersparen: In nur wenigen Klicks wird der Traumgürtel im Internet erstellt – massgeschneidert! Form, Grösse, Schnalle, Farbe, Lederart ... mehr als 220'000 Kombinationen in 22 Farben sind erhältlich. Für Frauen und Männer.

www.atelierdelaceinture.com

Ab 46.-



Rennfahrеruhr

Die engen Beziehungen zwischen der Automobil- und der Uhrenindustrie gründen auf der Leidenschaft für Mechanik. Parmigiani bekräftigt dies wieder einmal mit seiner Bugatti Super Sport. Mit lateraler Zeitanzeige, perfekt für Renn- und Autofahrer, verbindet der in nur 30 Exemplaren produzierte Chronometer ein faszinierendes Design und technische Vollkommenheit.

www.parmigiani.fr

285'000.-



Biometrische Brieftasche

Diese Brieftasche aus Kohlenstofffaser verfügt über einen Fingerabdruckleser, damit sie nur ihr Eigentümer öffnen kann – ein richtiger mobiler Safe. Eine Verbindung zum Mobiltelefon löst einen Alarm aus, wenn sich die beiden Gegenstände in mehr als fünf Metern Entfernung voneinander befinden. Schliesslich kann man nie vorsichtig genug sein …

www.dunhill.com

700.-

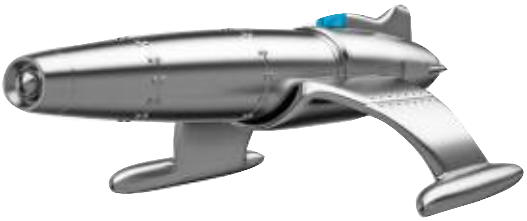


Festplatte von Starck

Auch Geeks haben Geschmack! Die mobile Festplatte von Philippe Starck ist schlicht und stylisch, verfügt über 500 GB Speicherplatz und eine USB 3.0-Schnittstelle – und ist damit zehn Mal schneller als ihre Vorgängerversion.

www.lacie.com

145.-



Die Weltraumfeder

Diese Füllfeder mit ihrem spindelförmigen, aerodynamischen Design erscheint in limitierter Auflage von nur 888 Exemplaren und enthält in der Legierung Teilchen des Raumschiffes Apollo 11. Der Moonfighter – auf einem Ständer, der einem fliegenden Kampfflugzeug gleicht – scheint bereit zum Abflug.

www.romainjerome.ch

2'000.-

Bonbon-Koffer

Ricola und der Lederwarenhändler Pinel & Pinel haben eine luxuriöse Kollektion mit elf Köfferchen gestaltet. Jedes enthält zehn Gläser mit unterschiedlichen Sorten der berühmten Schweizer Kräuterbonbons, die sich um ein grosses Glas in der Mitte mit der Hauptsorte des jeweiligen Koffers anordnen. Die Verkaufseinnahmen kommen der Vereinigung Terre d'Abeilles und damit den Bienen zugute.

www.ricola.com

10'500.-



In jeder Ausgabe von Swissquote Magazine erzählt ein Schweizer Kunstschaffender, wie er seine Ideen entwickelt. Nach dem Designer Jörg Boner und der Dokumentarfilmerin Jacqueline Veuve ist nun Raum für Jean-Paul Felley und Olivier Kaeser, Leiter des Centre Culturel Suisse in Paris.

«Wir sind das Vorzimmer des Publikums»

Sylvain Menétrey

«Als Ausstellungskuratoren lassen wir uns von den Kunstwerken und von den Menschen, die diese Werke erschaffen, inspirieren. Oft gehen wir direkt auf Künstler in ihren Ateliers zu, auch wenn wir uns zunächst wie normale Ausstellungsbesucher verhalten. Wir sehen uns jedes Jahr Hunderte von Ausstellungen und zahlreiche Veranstaltungen an, denn das Centre Culturel Suisse ist ein Ort, an dem viele verschiedene Kunstformen zusammenfliessen. Diese Vielfältigkeit beeinflusst natürlich auch unsere Projekte. Unsere derzeitige Ausstellung «Echoes» zum Beispiel basiert auf der Feststellung, dass sich Kunstschaffende auch für andere Kunstformen interessieren als jene, mit denen sie sich hauptsächlich auseinandersetzen, während sich das jeweilige Publikum in der Regel lieber auf eine Kunstform konzentriert. Deshalb haben wir uns überlegt, dass es interessant wäre, ein über drei Monate andauerndes Gesamtprogramm zu gestalten, das die Verbindungen zwischen zeitgenössischer Kunst und Musik aufzeigt.

Wir versuchen stets, den Kreis von Personen und Einrichtungen zu erweitern, mit denen wir zusammenarbeiten. So lassen wir zum Beispiel der Kunstzeitschrift «Parkett», dem Montreux Jazz Festival oder dem Filmfestival Locarno freien Gestaltungsspielraum, was uns die Möglichkeit eröffnet, ein internationales Ausstellungsprogramm anzubieten. Gestützt auf diese Grundidee zeigen wir im Mai in unserem kleinen Ausstellungsraum das Werk Vox Populi Switzerland der in Indonesien geborenen holländischen Künstlerin Fiona Tan. Sie hat das Projekt ursprünglich für eine Ausstellung in Aarau geschaffen und versucht, mithilfe privater Fotos verschiedener Menschen ein Porträt der Schweiz zu erstellen. Uns gefiel dieses Projekt von Anfang an besonders gut, aber unsere Wahl wurde auch von strategischen Überlegungen beeinflusst: Das Werk zeigt einen Blick von aussen auf unser Land, der Abwechslung in die Programmgestaltung bringt und von Offenheit zeugt.



GIAN PAOLO MINELLI

Nachdem sie zwischen 1994 und 2008 den Kunstraum «attitudes» in Genf gegründet und dann geleitet hatten, wurden Jean-Paul Felley (1966) und Olivier Kaeser (1963) vor zwei Jahren an die Spitze des Centre Culturel Suisse in Paris berufen. Seither haben sie den Ort renoviert, eine eigene Zeitschrift für das Kulturzentrum ins Leben gerufen und neben der visuellen Kunst auch anderen Disziplinen mehr Platz eingeräumt. Kennengelernt haben sich Jean-Paul Felley und Olivier Kaeser bei einer Vorlesung über Kunstgeschichte an der Universität Genf.

Unser Zweierteam ist eine Art Vorzimmer, durch das eine Idee, bevor sie einem Publikum präsentiert wird, hindurch muss. In den meisten Fällen sind wir uns einig. Aber wenn einer von uns doch skeptisch ist, dann merkt der andere entweder rasch, wo die Schwächen des Projekts liegen; das Ganze ruht dann eine Weile und wird ein paar Wochen später nochmals aufgegriffen. Wir treffen sämtliche Entscheidungen gemeinsam und diskutieren sehr viel. Weil wir uns oft nicht am gleichen Ort befinden – der eine in Paris, der andere in der Schweiz –, verläuft die Diskussion meist via E-Mail und SMS, mit Inputs zum Programm, zu den Publikationen etc. Wenn wir uns dann wiedersehen, sind die Gedanken gereift, und wir sind in der Lage, Entscheidungen zu fällen.»



PIAGET POLO
FORTYFIVE

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

PIAGET

www.piagetpolo.com




Ich schaue immer nach vorn.
Wohin denn sonst?
Bestimmen Sie selber, wie Sie Ihr Geld anlegen möchten.
Swissquote bietet Ihnen Möglichkeiten und Lösungen.
Hier treffen Sie Ihre eigenen Entscheidungen:
www.swissquote.ch
SWISSQUOTE
BANKING. SELF-MADE.