

NOV 2020

smartmedia

FOKUS.

SUCCESS STORIES

Startups

Erfolgreiche Gründungen

Investitionen

Steigende Nachfrage nach ETFs

Digitalisierung

Herausforderungen und Chancen



Interview

HEINZ TÄNNLER

Der Regierungsrat sieht grosses Potenzial für Kryptowährungen und möchte die Bevölkerung an das Thema heranzuführen.

Lesen Sie mehr auf www.fokus.swiss

SUISSEDIGITAL

VERBINDET UNSER LAND

 twitter.com/suissedigital

 facebook.com/suissedigital

www.suissedigital.ch



Staat und Unternehmen müssen Digitalisierung nicht nur wollen, sondern vorleben

Das Tempo und die Heftigkeit, mit der das Coronavirus die Welt überrumpelte und im Frühjahr das wirtschaftliche und gesellschaftliche Leben auf einen Schlag weitgehend lahmlegte, war überraschend. Die Pandemie legte schonungslos die Lücken und den Aufholbedarf bei der Digitalisierung offen. Im Nu wurde klar, dass digitales Arbeiten, virtuelles Aus- und Weiterbilden, E-Government und E-Health und das Lenken von Produktions- und Logistikprozessen mit Hilfe der Informationstechnologie zum «new normal» werden muss. Allerdings laufen wir dabei Gefahr, dass wir die digitale Transformation hierzulande zu wenig dezidiert angehen und damit international ins Hintertreffen geraten.

Die Herausforderung besteht darin, Wirtschaft und Gesellschaft flächendeckend und nicht nur punktuell zu digitalisieren. Das ist keine Frage der Technologie, sondern vor allem eine Frage der Kultur. Technisch und kulturell waren im Frühjahr viele Organisationen auf den plötzlichen Übergang ins Homeoffice nicht gut vorbereitet und froh, als der Lockdown wieder aufgehoben wurde. Auf der anderen Seite griff Homeoffice in der zweiten Welle wieder vermehrt um sich. Krisen bringen es mit sich, dass die Lernkurve steiler verläuft, als in ruhigen Zeiten. Entsprechend viel haben wir alle aus den Erfahrungen der vergangenen zehn Monate gelernt. Daran anschliessend müssen jetzt aber auch die nötigen Fortschritte erfolgen. Arbeitsabläufe innerhalb von Organisationen müssen konsequent digitalisiert und die Digitalisierung in der Kultur fest verankert werden. Das gilt innerhalb von Unternehmen ebenso wie im Zusammenspiel zwischen dem Staat und der Bevölkerung.

Digitale Transformation erfordert einerseits Infrastruktur wie Cloud-basierte Lösungen, leistungsstarke IT-Systeme, ausreichend mobile Arbeitsgeräte sowie – besonders virulent – die Erhöhung der Cybersecurity. Doch

das allein wird nicht reichen, damit digitales Arbeiten zu einer Selbstverständlichkeit wird. Digitalisierung muss als Notwendigkeit von der Unternehmens- und



“ Die Herausforderung besteht darin, Wirtschaft und Gesellschaft flächendeckend und nicht nur punktuell zu digitalisieren.

- CHRISTIAN KELLER, VORSITZENDER DER GESCHÄFTSLEITUNG VON IBM SCHWEIZ.

Staatsführung nicht nur gewünscht oder vorgegeben, sondern wirklich vorgelebt werden. Dazu gehört auch eine konsequente Weiterentwicklung und stetiges Erlernen von digitalen Fähigkeiten. Das wiederum setzt die entsprechende Expertise und Erfahrung auf den Führungsetagen voraus. Ob Digitalisierung in der Aus- und Weiterbildung von Führungskräften bereits genügend verankert ist, darf angesichts der bisher eher zaghaften Transformation bezweifelt werden. Dass die meisten Menschen in ihrem privaten Verhalten viel digitaler unterwegs sind als ihre Arbeitgeber und die staatlichen Behörden spricht Bände.

In schlechter Erinnerung wird uns bleiben, dass die Meldung von Coronafällen von den Kantonen an den Bund per Fax erfolgte und Reiserückkehrer am Flughafen händisch erfasst werden mussten. Das ist keine Kritik an den involvierten Akteuren, die alle ihr Bestes geben und mit den Werkzeugen arbeiten, die ihnen zur Verfügung gestellt werden. Insgesamt gibt es in allen Bereichen von Wirtschaft und Gesellschaft ein grosses digitales Potenzial. Vor allem dort, wo Daten gesammelt werden. Hier kann Künstliche Intelligenz (KI) einen Beitrag leisten, aus Daten einen konkreten Nutzen zu ziehen. Sei das in der Medizin, der pharmazeutischen Forschung, im Bereich von Mobilität und Logistik etc. Die KI-Technologien sind bekannt, verfügbar und bewähren sich, wo sie zum Einsatz kommen. Und falls es dabei Vorbehalte, Unsicherheiten oder Ängste gibt, ist es wichtig, dass wir diese offen und ohne Scheuklappen mit allen Beteiligten transparent adressieren und verbindlich klären. Damit machen wir einen wichtigen Schritt auf unserem Weg in eine nachhaltig digitale Welt.

TEXT CHRISTIAN KELLER



LESEN SIE MEHR...

- 04 Corporate Venture Capital
- 10 Interview: Heinz Tännler
- 14 Social Bonds
- 16 ETFs
- 18 Impact Investing

FOKUS SUCCESS STORIES.

PROJEKTLÉITUNG:

Alix Seidel

COUNTRY MANAGER:

Pascal Buck

PRODUKTIONSLEITUNG:

Miriam Dibsdale

TEXT:

Alexander Stoeckel, Eva Maria Hintner, Kevin Meier, SMA

TITELBILD:

zVg

LAYOUT:

Anja Cavelli

DISTRIBUTIONSKANAL:

Finanz und Wirtschaft

DRUCKEREI:

DZZ Druckzentrum AG

SMART MEDIA AGENCY AG

Gerbergasse 5, 8001 Zürich, Schweiz

Tel +41 44 258 86 00

info@smartmediaagency.ch

gedruckt in der
schweiz



Viel Spass beim Lesen!

Alix Seidel
Project Manager

ANZEIGE

buildup.

Die beste Lösung findet nur,
wer alle Optionen kennt.

WER IST BUILDUP

Aktuell ist buildup die grösste und schnellst wachsende digitale Bauprodukteplattform der Schweiz.

Unser Ziel ist es, jedes auf dem Markt verfügbare Bauprodukt auf einer zentralen Plattform digitalisiert, strukturiert und vernetzt bereitzustellen.

COMING SOON buildup-Plattform 2.0

Wir gestalten unsere Plattform noch besser und benutzerfreundlicher. Anfang 2021 wird die neue buildup-Plattform 2.0 lanciert.

Melden Sie sich jetzt als Beta-Tester!

Schnelle Hilfe bei Cyberattacken

Cyber-Kriminalität ist mittlerweile leider Teil des wirtschaftlichen Alltags und selbst zu einem lukrativen Wirtschaftszweig geworden. Mit immer mächtigeren, auch frei verfügbaren Tools können die Angreifer leicht gegen Unternehmen jeder Grösse vorgehen. Ob globaler Konzern oder lokales KMU – wenn ein Angriff erfolgt, ist schnelles Handeln nötig. Hier bietet SEC Defence, der Notfall-Service von SEC Consult, eine für jedes Unternehmen passende Lösung.



Stefan Merz
CEO

Der aufgrund der Digitalisierung notwendige intensive Einsatz verschiedenster Applikationen sowie mobiler und IoT-Devices in Unternehmen und deren Vernetzung erhöht die Gefahr, Opfer von Cyberattacken zu werden. Mit seinem Massnahmen-Paket SEC Defence bietet SEC Consult, der führende Berater im Bereich Cyber- und Applikationssicherheit im deutschsprachigen Raum, eine Service-Lösung an, die sowohl vorbeugende als auch für schnelle Erste Hilfe sorgende Massnahmen beinhaltet.

Erste Hilfe im Cyber-Notfall

Wie bei jedem Unglücksfall ist vor allem eine schnelle Reaktion wichtig. Wenn über die SEC Defence-Notfall-Hotline die Meldung über eine Attacke eingegangen ist, treten die Experten von SEC Consult in Aktion. Sofort werden Akut-Massnahmen eingeleitet, wobei die internationalen Sicherheits-Experten des SEC Defence-Teams je nach Art und Schwere des Angriffs per Telefon oder auch vor Ort die ersten Aktionen setzen, um die Attacke rasch abzuwehren und den Schaden möglichst gering zu halten.

“ **Leider werden immer öfter auch die Systeme mittlerer und kleinerer Unternehmen angegriffen, was für sie existenzbedrohend sein kann.** ”

Nachdem das Ärgste verhindert wurde, erfolgt die Dokumentation: In einem Bericht beschreibt das SEC Defence-Team, was geschehen ist und welche Massnahmen eingeleitet wurden. Wenn der Kunde forensische Analysen für Rechtsprozesse oder für die Zusammenarbeit mit der Polizei wünscht, rekonstruieren die SEC Consult-Experten auch den Tathergang und sichern Beweise.

Vorbeugen ist besser als heilen

Am besten ist es natürlich, wenn Unternehmen bereits auf Angriffe vorbereitet sind. In Workshops erarbeiten die Experten von SEC Defence gemeinsam mit dem Kunden die notwendigen Massnahmen: den Aufbau von unternehmensinternen Abwehr-Prozessen, die Klärung von Verantwortlichkeiten, das Erstellen von Checklisten, die in solch mit extremem Stress verbundenen Situationen helfen, nicht den Überblick zu verlieren. Ein positiver Nebeneffekt dieser engen Zusammenarbeit: Die SEC Consult-Experten lernen die IT-Infrastruktur des Kunden kennen und können damit einen möglichen späteren Angriff noch effizienter abwehren. Solche vorbeugenden Massnahmen sind am effizientesten, wenn das dabei erworbene Wissen in regelmässigen Abständen auf die Probe gestellt und gefestigt wird. Durch regelmässige Notfallübungen vertiefen die verantwortlichen Mitarbeiter des Kunden die eingeübten

Abläufe, um sie in einer fürs Unternehmen akut kritischen Situation schnell und korrekt abrufen zu können.

Schnell und jederzeit bereit

Das Notfalls-Massnahmen-Paket ist ein essenzieller Teil des SEC Consult-Portfolios, da es für die Unternehmen selbst sehr schwierig ist, sich gegen die immer stärker werdende Bedrohung zur Wehr zu setzen. Stefan Prinz, Head of SEC Defence, präzisiert: «Die Verteidigung eines Netzwerkes muss in der heutigen Bedrohungslandschaft hochprofessionell ablaufen und erfordert eine Mischung aus Technologie, Fachwissen und Prozessdisziplin. Das ist aus Kapazitäts- und Ressourcengründen aber nur in sehr wenigen Unternehmen überhaupt möglich.» Hier bietet SEC Defence einen Service, der im Angriffsfall durch schnelle Erste Hilfe grösseren Schaden abzuwehren hilft und die Unternehmen dabei unterstützt, ihre Cyber-Security eigenverantwortlich zu stärken.

Stefan Merz, CEO ergänzt: «Die rasante Globalisierung lässt die Welt im Guten wie im Schlechten zusammenwachsen. Leider werden immer öfter auch die Systeme mittlerer und kleinerer Unternehmen angegriffen, was für sie existenzbedrohend sein kann. Mit der Ausweitung unseres Beratungs- und Serviceangebots können

wir Unternehmen dabei helfen, dass sie ihrem Kerngeschäft auch in Zeiten eines steigenden Bedrohungs-szenarios sicher nachgehen können.»



ADVISOR FOR YOUR INFORMATION SECURITY

Über SEC Consult

SEC Consult ist eines der führenden Beratungsunternehmen für Cyber- und Applikationssicherheit. Das Unternehmen mit Niederlassungen in Europa, Asien und Nordamerika ist Spezialist für externe und interne Sicherheitsüberprüfungen, Penetrationstests, den Aufbau von Informationssicherheits-Management und Zertifizierungsbegleitung nach ISO 27001, Cyber-Defence, sichere Software(-Entwicklung) und die schrittweise, nachhaltige Verbesserung des Sicherheitsniveaus. Zu den Kunden von SEC Consult gehören Regierungsbehörden, internationale Organisationen und führende Unternehmen aus verschiedenen Branchen der Privatwirtschaft sowie kritische Infrastrukturen.

Weitere Informationen unter:
www.sec-consult.com

SEC Defence Emergency-Hotline:
+41 44 545 10 85

ANZEIGE

bexio
software fürs business

Sie möchten Zeitaufwand reduzieren und Prozesse digitalisieren?
Jetzt mit der bexio business Software

Unsere Kunden sparen **3,1 Stunden an Büroarbeit** – jede Woche!

Bereits über **30'000 Unternehmen** in der Schweiz vertrauen auf bexio. Bewältigen auch Sie Ihre Administration effizienter, digitaler und sicherer - jederzeit und überall.

Exklusiv für Leser: 30 Tage kostenlos testen und von 30% profitieren

Promocode: **fokus30**
gültig bis 31.12.2020

www.bexio.com

SPONSORED



DIE ANDERE ART VON PLATTFORM FÜR STARTUPS, INVESTOREN UND INNOVATIONSSUCHER

Haben Sie sich heute wieder einmal in den Dschungel von Startups und Innovationsprojekten begeben? Möchten Sie, als Investor oder Innovationssucher, mehr Informationen als nur die Produktbeschreibung, die Eckdaten vom Handelsregister oder Informationen, welche bereits seit Monaten überholt sind? Würden Sie sich mehr Transparenz wünschen oder die Möglichkeit, aktiv ein Startup «zu beobachten» und anzugehen, anstelle von Startups kontaktiert zu werden, die an anderen Orten bereits abgewiesen wurden?

Unzählige Studien belegen, dass eine der Hauptursachen für das Scheitern von Startups ist, dass das Produkt am Bedürfnis des Kunden vorbei entwickelt wird. Wäre es nicht wie ein zweites Weihnachten, wenn man als Startup auf eine Community von Experten und Innovationsinteressierten zugreifen könnte, das Produkt / die Idee gemeinsam voranbringen und gleichzeitig vielleicht auch noch einen Investor oder den ersten Kunden gewinnen könnte?

StartupSpider verheiratet Innovation & Gründung mit Transparenz & Austausch.

StartupSpider ist selbst ein Startup und feiert die neue Software Version im Januar 2021 mit einer Ausschreibung für Startups / Innovations-Vorhaben mit einem Award für «Das Team, welches am besten aufgestellt ist, passend zum jeweiligen Vorhaben».

Anmeldung via Chat-Nachricht an das «Award Committee»

Mehr auf www.StartupSpider.com



Let's make a deal!

Corporate Venture Capital, d.h. die finanzielle Beteiligung von etablierten Unternehmen an jüngeren Unternehmen, hat in den vergangenen Jahren eine bemerkenswerte Renaissance erlebt. In den letzten 10 Jahren ist die Anzahl der aktiven Corporate Venture Capital Einheiten massiv gestiegen und man kann weltweit von knapp 2000 regelmässig investierenden Teams ausgehen.

TEXT ALEXANDER STOECKEL



Alexander Stoeckel
Director Venture Capital
PM Equity Partner

“ Die unterschiedlichen Kulturen müssen gegenseitig verstanden, respektiert und nicht als Herausforderung, sondern als Bereicherung und Chance begriffen werden.

und dann werden die Produkte gemeinsam vermarktet.

Am Ende gewinnen alle: Die Kunden, das Startup und das Grossunternehmen.

Also worauf warten wir noch? Let's make a deal!

Ganz so einfach ist es in der Realität allerdings nicht. Diverse Herausforderungen sind seitens des Grossunternehmens und seitens der Startups zu überwinden:

- Welche Grundausrichtung soll der haus-eigenen Corporate Venture Capital Abteilung gegeben werden? Kommt es auf strategische Investments an oder einen positiven Return on Investment? Wird in Kerngeschäfts-naher oder auch in Kerngeschäfts-ferne Unternehmen investiert?
- Wer soll sich um die Startup-Investments kümmern? Hauseigene Manager des Grossunternehmens? Oder extern rekrutierte Venture Capital Experten? Oder ein Mix aus internen und externen Experten?
- Wo findet ein Grossunternehmen relevante, d.h. gut passende Startups? Wie sieht der Katalog der Selektionskriterien aus, wonach wird gesucht, wie sieht ein idealer Partner aus?
- Wie erhält das Grossunternehmen Zugang zu solchen UnternehmerInnen? Wie lässt sich ein relevantes Netzwerk in der Startup-Welt aufbauen?

- Ist das Investment einmal getätigt, wie geht es dann weiter? Wie lässt sich eine längerfristige und für beide Seiten gewinnbringende Zusammenarbeit etablieren?

- Wie ist – insbesondere seitens des Grossunternehmens – mit Rückschlägen umzugehen?

Persönlich halte ich die kulturellen Unterschiede, die Startups im Vergleich zu Grossunternehmen ausmachen, für die vermutlich grösste Herausforderung. Die unterschiedlichen Kulturen müssen gegenseitig verstanden, respektiert und mittelfristig nicht als Herausforderung, sondern als Bereicherung und Chance begriffen werden. Das fängt an bei Kleinigkeiten wie dem womöglich unterschiedlichen Dresscode und unterschiedlicher Bürogestaltung, geht über unterschiedliche Geschwindigkeiten, in denen Prozesse bearbeitet und abgeschlossen werden und endet bei unterschiedlichen Perspektiven auf unternehmerische Themen wie z.B. Branding, Vertriebsstrategie und Reporting.

Grossunternehmen wird zum Beispiel vorgehalten, langsam und bürokratisch zu arbeiten. Und auf den ersten Blick mag das stimmen. Aber blickt man hinter die Kulissen versteht man schnell, dass ein Grossunternehmen anders und formalisierter arbeiten muss, da das Management ansonsten schnell den Überblick über die unzähligen Projekte

verliert, die zu jedem Zeitpunkt in einem Grossunternehmen laufen.

Ein Startup managt parallel deutlich weniger Prozesse. Nicht selten ist es sogar vollständig auf einen zentralen Zweck bzw. ein Ziel ausgerichtet und ordnet diesem zentralen Prozess alle anderen Prozesse unter. Ein Startup kann Abkürzungen nehmen, pragmatisch vorgehen und die Dokumentation und Formalisierung einer Vorgehensweise erst einmal hintenan stellen.

Aber gerade hier liegen die grössten Chancen der Zusammenarbeit. Startup und Grossunternehmen können voneinander lernen und sich gegenseitig inspirieren. Das Startup macht das Grossunternehmen «schneller», das Grossunternehmen kann die Sorgfalt erhöhen, mit der das Startup seine Prozesse plant, durchführt und schliesslich auf Erfolg hin überprüft.

In meiner persönlichen Arbeit konnte ich immer wieder feststellen, dass auf beiden Seiten, d.h. in Startups und in Grossunternehmen, intelligente, kreative und hochmotivierte Leute sitzen. Alle eint der Wunsch, erfolgreich zu sein. Wenn dieser gemeinsame Nenner verstanden und gelebt wird und die Unterschiedlichkeiten der jeweils anderen Seite nicht belächelt oder ignoriert, sondern akzeptiert und respektiert werden, dann können Startups und Grossunternehmen gemeinsam fantastische Projekte auf die Beine stellen. In diesem Sinne: Let's make a deal!

ANZEIGE



VORSORGE AUF DEN
PUNKT GEBRACHT

Pax

ZÜNDENDES FÜR START-UPS DER BVG-RUNDUMSCHUTZ VON PAX

Als Firmengründer steht für Sie Ihr Kerngeschäft im Zentrum. Doch die berufliche Vorsorge müssen Sie regeln. Gut gibt's Pax. Unsere Vorsorgepläne für maximal fünf Mitarbeitende überzeugen durch Einfachheit, Transparenz und Preis: Fixkostenbeitrag von weniger als CHF 350 pro versicherte Person während der ersten drei Jahre. Kommen Sie in Schuss auf www.pax.ch/startup

Wie eine fühlbare Tastatur die Digitalisierung demokratisiert

Marcel Roesch erfand eine Smartphone-Tastatur für Sehschwache und gründete mit Hilfe von Swisscom und Getkickbox sein eigenes Startup. Der Weg von der rohen Idee bis zur Massenproduktion.

«**S**chliesse für einen Moment die Augen und versuche mit deinem Smartphone, eine Nachricht zu tippen. Das dauert ewig.» Marcel Roesch erklärt ein offensichtliches Problem, das aber lange ungelöst blieb. Dem Startup-Gründer und Chef des Filmteams von Swisscom, seit frühester Kindheit fast blind, ist die Bedienung des Touchkeyboards mit dem Sprachassistenten schlicht zu langsam. Und wer will schon Geschäftsmails oder Liebesnachrichten im Zug diktieren?

Es ging um mehr als nur praktische Nachteile im Alltag. Die digitale Welt orientiert sich zunehmend an Smartphones und Marcel Roesch fürchtete, den Anschluss zu verlieren. Er wollte sich selber und anderen in derselben Situation helfen. Und er hatte die Idee: eine fühlbare Tastatur für Smartphones.

Marcel bewarb sich beim Swisscom-eigenen Intrapreneurship Programm Getkickbox. Dieses gibt Mitarbeitenden die Möglichkeit, ihre eigene Idee zu validieren und voranzutreiben. Seine Leidenschaft und das Bedürfnis, ein reales, alltägliches Problem zu lösen, kamen gut an. Getkickbox lotste ihn vom rohen Konzept bis zur Massenproduktion eines Produktes, das die Menschen heute kaufen, weil es ihnen hilft, an der Digitalisierung teilzuhaben. Als ob das nicht genug wäre, gewann er diesen November auch noch den dritten Platz an der Swiss Innovation Challenge. Der Weg zu diesem Erfolg war aber ein Prozess, der sich alles andere als geradlinig gestaltete.

Mit «Trial and Error» zum Prototypen

Als erste Lektion auf seinem Weg beschreibt Marcel die Einsicht, dass man gewisse Dinge einfach ausprobieren

muss, ohne sich zu viel Gedanken zu machen. Dazu braucht es den Mut, Risiken einzugehen.

Zweitens sei es wichtig, mit möglichst vielen Leuten über die eigenen Ideen und Herausforderungen zu sprechen. Und zwar wirklich zu sprechen, nicht einfach Emails auszutauschen. Manchmal waren es nicht Experten, die ihm weiterhalfen, sondern jemand, von dem er es nicht erwartet hätte.

Als schwierigste Herausforderung beschreibt Marcel den Moment, als sie den Chefingenieur trafen, der für ihren Prototyp verantwortlich war. Die Tastatur sah zwar toll aus, aber ihre ursprünglich geplante Eingabemethode war instabil und verminderte die Qualität des



«**help2type ist die erste mobile, kompakte, haptisch-taktile Tastatur für Apple und Android.**»

Produktes. Sie mussten ein zentrales Element der Idee aufgeben und komplett neu überarbeiten, und das war schmerzhaft – aber notwendig.

help2type: die erste Tastatur für Smartphones

Nach gut zwei Jahren ist es aber so weit: help2type ist die erste mobile, kompakte, haptisch-taktile Tastatur für Apple und Android. Sie verbindet über Bluetooth und lässt sich mit einem Uhrband-System und Magneten flexibel an jedem Smartphone befestigen. Die Tastatur erlaubt Menschen mit Seheinschränkung, sicher und schnell zu tippen, sich mitzuteilen und zur digitalen Gesellschaft dazuzugehören.

Seit einigen Wochen sind die Tastaturen in Massenproduktion und für 229 CHF erhältlich. help2type wickelt derzeit die erste Welle der Bestellungen ab und sammelt Kundenfeedback, um daraus in naher Zukunft Version 2.0 des Produktes zu entwickeln. Die Zielgruppe soll von Menschen mit Seheinschränkung und Sehschwäche auf Senioren ausgedehnt werden. Auch bei den Märkten sollen nächstes Jahr nach Deutschland und Österreich das restliche Europa und die USA dazukommen.

Getkickbox für interne Innovation

Marcel konnte durch die Unterstützung des Corporate Responsibility Teams von Swisscom und Getkickbox ein eigenes Startup gründen und erlebte die Evolution seiner eigenen Idee in der Vorstellung bis zu einem Produkt, das Menschen im Alltag hilft. Um die effektive Arbeit hat natürlich kein Weg herumgeführt. Aber das Kickbox Programm habe ihm wertvolle Unterstützung geboten.

Das Innovationsprogramm Getkickbox entstand bei Swisscom. Es ermöglicht Mitarbeitenden, eigene Ideen in einem strukturierten Prozess dezentral zu validieren, so bei Swisscom bereits über 500 Mal geschehen. Mitarbeitende implementierten über 15 Projekte in Bereichen wie Drohnen, Blockchain oder IoT, teils als Spin-off oder als firmeninternes Projekt.

Unternehmen wie Roche, Siemens Energy oder Balise arbeiten ebenfalls mit Getkickbox, um ihre interne Innovation auszubauen. Das Programm besteht aus einer modularen Online-Plattform, um interne Innovationsprojekte voranzutreiben. Dazu kommt ein stets wachsendes Innovations-Ökosystem bestehend aus allen Getkickbox-Kunden und zertifizierten Coaches sowie physischen Toolboxes. Letztere enthalten den Guide für Intrapreneurship – das Kickbook. Gratis zum Download: info.getkickbox.com/fuw.



GETKICKBOX
POWERED BY SWISSCOM

YOKOY BRANDREPORT

Ein Schweizer FinTech mischt dank Künstlicher Intelligenz die globale Spesen- und Firmenkreditkartenwelt auf

Das FinTech Jungunternehmen Yokoy nutzt Künstliche Intelligenz, um die Spesen- und Firmenkreditkartenprozesse von Unternehmen vollständig zu automatisieren. 2019 gegründet, mit SIX und Swisscom als Hauptinvestoren mit an Bord, zählt es mittlerweile mehr als 150 global tätige Firmen wie Stadler Rail und Swissquote zu seinen Kunden. Neben der Spesenlösung, brachte Yokoy eine eigene gebührenfreie Mastercard-Firmenkreditkarte heraus und expandierte vor Kurzem nach Österreich.



Philippe Sahli
CEO

Philippe Sahli, was macht Yokoy so erfolgreich, und gab es vor euch nicht schon etliche andere Spesenlösungen auf dem Markt?

Korrekt, es gibt viele Spesentools auf dem Markt, welche hauptsächlich die Digitalisierung vom Spesenprozess ermöglichen. Das besondere an unserer KI-basierten Spesenlösung ist einerseits, dass wir das Problem nicht einfach nur von einer Person zu einer anderen Person verschieben, sondern die mühsame Spesenabrechnung für alle Beteiligten, sprich die Mitarbeitenden, die Vorgesetzten sowie das Finanzteam, vereinfachen. Dazu digitalisieren wir die Belege und Prozesse nicht nur, sondern wir automatisieren sie komplett. Yokoy ist zudem ein offenes Ökosystem und integriert in die meisten Finanz-, Geschäftsreise- und HR-Tools, damit es keine manuellen Prozessunterbrüche mehr gibt.

Was heisst das in Realität?

Das bedeutet, dass die Mitarbeiter Spesen- oder Firmenkreditkartenbelege mittels Handy-App oder am Computer hochladen können und das Auslesen, Kategorisieren und Überprüfen vollautomatisch innerhalb von drei Sekunden passiert. Die Künstliche Intelligenz hilft nicht nur beim

automatischen Auslesen und Befüllen vom Spesenbericht, sondern prüft auch auf Regelkonformität und Betrugsmuster. Bei Kreditkartentransaktionen werden die dazugehörigen Belege automatisch verbunden. Die Manager und Finanzmitarbeiter müssen sich somit nur noch um Spezialfälle und Ausnahmen kümmern, der Rest fließt automatisch durch bis hin zur korrekten Verbuchung (inkl. MwSt) im Finanz-/HR-System. Zusätzlich bieten wir seit September eine eigene Mastercard-Firmenkreditkarte an, die komplett ins Tool integriert ist und weder Karten- noch Fremdwährungsgebühren hat und somit die günstigste Firmenkarte auf dem Schweizer Markt ist.

Für welche Firmen ist Yokoy geeignet?

Yokoy kann verschiedenste Firmenstrukturen abbilden und somit von den meisten Unternehmen ohne grosse

«**Die Künstliche Intelligenz prüft auf Regelkonformität und Betrugsmuster.**»

Implementierungsprojekte eingeführt werden. Dabei können sogar globale Strukturen mit unterschiedlichen Gesellschaften, Anbindungen, Reglementen und MwSt-Abrechnungsmethoden abgebildet werden. Systeme wie SAP, MS Dynamics und Oracle werden standardmässig angebunden. Dies ist definitiv bei mittleren und grösseren Firmen sehr hilfreich. Jedoch sind

auch Finanzsysteme für kleinere Unternehmen wie zum Beispiel Bexio angebunden. Die gebührenfreien Yokoy Business Mastercard-Karten können von allen Firmen eingesetzt werden und helfen dank dem automatischen Belegabgleich und der Verbuchung sowie der gesparten Kosten (keine Fremdwährungsgebühren) allen.

Ihr habt vor Kurzem ein Büro in Österreich eröffnet. Warum?

Wir hatten schon sehr früh Anfragen aus dem kompletten DACH-Markt und weiteren Ausland. Der österreichische Markt zeichnet sich durch eine einzigartige zentrale geographische Lage aus. Diese ermöglicht es, eine erste Basis mit der Nähe zur Schweiz aufzubauen und fungiert somit als Drehscheibe für die Expansion in weitere europäische Märkte. Das Produkt wurde im 2020 so weiterentwickelt, dass es in Österreich und Deutschland eingesetzt werden kann und dort alle regulatorischen Anforderungen abdeckt.

Ein Blick in die Zukunft: Was sind die nächsten Schritte? Was können wir von euch erwarten?

Neben der weiteren Expansion und zusätzlichen komplementären Produkten, die wir in der Pipeline haben, investieren wir sehr stark in unser hauseigene Forschungslabor für Künstliche Intelligenz, welches die selbstlernenden KI-Modelle stetig weiterentwickelt. Somit werden die Genauigkeit und Leistung des Tools kontinuierlich verbessert, um unseren Kunden jene Automatisierung zu ermöglichen, die sie sich immer gewünscht haben.



Mehr zu Yokoy:
www.yokoy.ai/de

yokoy

Geheimrezept: auf die Kunden hören

Ja, es mag ganz simpel daherkommen: Nur wer sich konsequent auf die Lösung eines Kundenbedürfnisses konzentriert, wird mit einem Produkt am Markt Erfolg haben. Doch je grösser eine Unternehmung ist, desto schwieriger wird es, diesem Fokus gerecht zu werden. Wer jedoch auf der grünen Wiese starten kann, hat es um einiges einfacher.

TEXT MARTIN STADLER



Martin Stadler

CEO Altoo AG
swissfintech.org Ambassador

Vor vier Jahren war es soweit: Nach 20 Jahren in verschiedenen Kundenfunktionen bei einer Grossbank war es für mich an der Zeit, etwas Neues zu machen. Doch was hat man als Kundenberater im Rucksack, um in der Welt ausserhalb einer Bank erfolgreich zu sein? Für mich war schnell klar: Ich möchte weiterhin eng mit vermögenden Kunden zusammenarbeiten und dabei möglichst eine Dienstleistung anbieten, welche ihnen das Leben wirklich einfacher macht.

Schon während meiner Zeit in der Bank hatte ich mehr Freude daran, den Kunden glücklich zu machen anstatt das Tagesgeschäft ausschliesslich auf die finanziellen Ziele der Bank auszurichten.

So kam es, dass ich den Schritt in die Fintech-Welt gewählt habe. Jedoch nicht um Anlageberatung oder Vermögensverwaltung in digitaler Form an den Mann oder die Frau zu bringen, sondern viel simpler: vermögenden Familien auf einfache Art und Weise den täglichen Überblick über das Gesamtvermögen über alle Banken, Immobilien oder die Kunstsammlung zu verschaffen. Quasi als Konkurrenz zur manuellen Excel Datei und der Wand voll Ordner mit physischen

Dokumenten wie Bankauszügen, Mietverträgen oder Versicherungspolizen. Nicht überraschend erfährt man, wenn man wirklich auf den Kunden hört, dass ihm die Kontrolle und Transparenz über das Vermögen viel wichtiger sind, als ein halbes Prozent mehr Rendite im Jahr zu haben...

Mit 24 Mitarbeitern haben wir mit unserer Firma die Altoo Wealth Platform entwickelt und dürfen nach drei Jahren bereits Kunden aus elf verschiedenen Ländern bedienen. Das Rezept zu diesem Erfolg: Vom ersten Tag an haben wir auf unsere potenziellen Kunden gehört und sie eng in unseren Produktentwicklungsprozess mit einbezogen. Welche ihrer Herausforderungen im täglichen Umgang mit dem Vermögen können wir mit intuitiver Technologie einfacher machen?

Zum Glück musste ich sofort lernen, dass meine «déformation professionnelle» aus zwei Jahrzehnten Finanzindustrie nicht der Schlüssel zum Erfolg sein wird. Ja, ich wusste welche Bedürfnisse die Kunden im Tagesgeschäft haben. Aber aus meiner alten Funktion als Kundenberater ist man sich gewohnt, sogleich auch direkt die Lösung zum Bedürfnis vorzuschlagen. Doch schnell lernt man dazu, wenn man mit einem cleveren Team von Ingenieuren in der Welt der agilen Software-Entwicklung ankommt: «Sag uns einfach, welches Problem wir für die Kunden lösen dürfen und lass deine alte Weltanschauung hinter dir!»

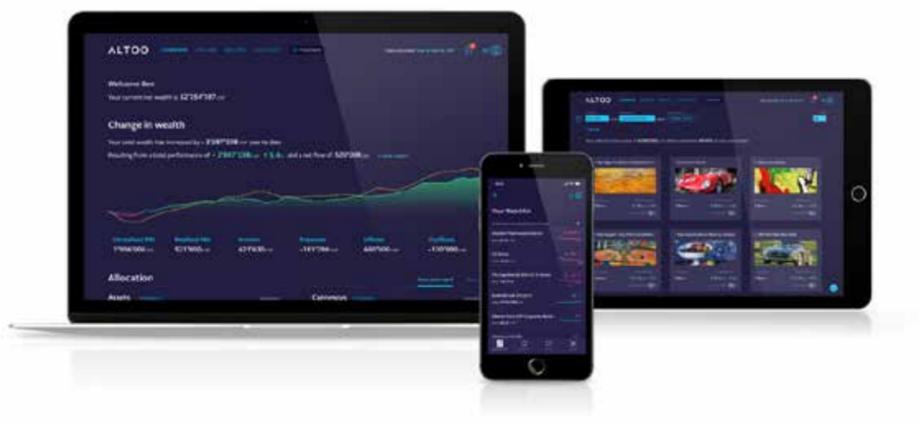
Weil wir mit unserer Technologie auf der grünen Wiese starten konnten, mussten wir keine Rücksicht auf bestehendes Geschäft oder interne Politik nehmen, was in

Grossbetrieben meist ein Innovationsbremsen ist. Ein Beispiel: Schnell haben wir festgestellt, dass für die Kunden die Darstellung der Performance des Vermögens in Franken und Rappen viel relevanter ist als in Prozent. Doch dabei will er alle relevanten Cashflows miteinbezogen haben, also zum Beispiel bei einer Aktie auch Dividenden, realisierte Gewinne oder Transaktionskosten. Gesagt, getan: Die cashflow-basierte Performance für Einzeltitel ist zwar ganz simpel, funktioniert auch für Anlagen wie Immobilien oder Beteiligungen sehr einfach, aber man sucht sie in Vermögensausweisen oder E-Bankings der Banken vergebens.

In der modernen Produktentwicklung, speziell mit dem digitalen Wandel des Internetzeitalters, gilt es schnell und strukturiert die Probleme und Bedürfnisse der potenziellen Kunden zu erkennen. Der Fokus liegt also zu Beginn auf dem Problem und nicht direkt auf der Lösung. Aus jedem Kundenkontakt halten wir in unserem Unternehmen die Bedürfnisse fest, welche noch nicht durch unsere Technologie gelöst sind. Dieses Feedback hilft, die Weiterentwicklung unserer Technologie zu priorisieren und somit nur die Themen anzugehen, welche unseren Kunden einen wirklichen Mehrwert bringen.

Schlussendlich wollen Kunden vor allem eins: mit ihren Bedürfnissen und Herausforderungen verstanden werden. Nicht nur von ihrem engsten Familienumfeld und Freundeskreis, sondern auch von Menschen und Unternehmen, mit denen sie tagtäglich interagieren und Geschäfte machen. Und wenn ihre Bedürfnisse auch zu Ideen werden, welche schon bald im Produkt realisiert sind, so wird der Kunde auch zum stolzen Co-Creator.

Genau diese enge Zusammenarbeit mit dem Kunden sehen wir bei Altoo als Geheimrezept für unseren Erfolg: Dem Kunden zuhören und mit ihm gemeinsam eine Lösung zu entwickeln. Ganz im Sinne von «ALTOOgether».



BRANDREPORT QASHQADE

Es ist unmöglich!

Wie oft hat qashqade dies gehört, als das Unternehmen vor zweieinhalb Jahren seinen Prototypen für die Berechnung der Gebühren für Fonds (Management Fee, Carry, etc.) erklärt und vorgestellt hat. «Die Komplexität lässt sich nicht in eine Software abgiessen». Die qashqadier hat das angespornt und innovativ werden lassen.



Die beiden Co-Founder Gregor Kreuzer, CPO und Oliver Freigang, CEO (v. l. n. r.)

Und hier sind sie nun, die ersten, die dem Spreadsheet ernsthaft den Kampf ansagen und eine bessere Alternative bieten. Heute können sie den Spruch einfach mit einer Demonstration ihrer Software entkräften.

«Es ist unmöglich» ist aber einer der Gründe, warum die Industrie der Private Capital und Alternatives noch sehr manuell und per Spreadsheet unterwegs ist. Diese Ansicht der Unmöglichkeit kommt daher, dass Player in dieser Industrie dies schon sehr lange tun, tief in den Details stecken und entweder gar nicht die Möglichkeit sehen, wie man es verallgemeinern kann oder kein Interesse daran haben, weil der Profit im Sales und Dealflow liegt und weniger in der operativen Exzellenz. Hier hilft es wenig, dass die Industrie eine hohe Eintrittshürde für Nicht-Eingeweihte hat und damit neue Ideen nur schwer Fuss fassen können.

Jetzt aber ist Wandel angesagt! Die Regulatorien verlangen nach mehr Transparenz, was mehr Aufwand für das Back-Office bedeutet. Die Investoren fangen an nachzurechnen, was nach mehr operating excellence verlangt. Die Pandemie schickt uns alle nach Hause, von wo aus wir immer noch arbeiten dürfen. Die Branche hat an Bedeutung gewonnen und Konkurrenz angezogen, was die IRRs und die Mgmt Fees schmelzen lässt. All das führt dazu, dass Daten besser verstanden und gehandhabt werden müssen. Modelle müssen reproduzierbar und auditierbar werden. Berichte richtig, mit wenig Aufwand, sauber und detailliert

“ Nun können Fund Manager, Fund Administratoren und auch Investoren der Konkurrenz sofort einen Schritt voraus sein.

erstellt werden. Und das Risiko für falsche Berechnungen, oder für Berechnungen, die nur einer im Unternehmen versteht, muss minimiert werden.

Nur gut, dass qashqade das Unmögliche möglich gemacht hat und Waterfall Kalkulationen, sowie darauf basierende Liquiditätsanalysen, Forecasting und Berichterstattung in einer stabilen, multiuser-fähigen und benutzerfreundlichen Webapplikation mit allen üblichen Security Features wie Audit Trails oder granulare Zugriffrechtsverwaltung abgebildet hat. So können nun Fund Manager, Fund

Administratoren und auch Investoren der Konkurrenz sofort einen Schritt voraus sein und die besseren Deals und damit mehr Rendite anbieten.

Ist es damit aus mit dem «Es ist unmöglich!»? Nein, natürlich nicht. Feste Strukturen aufzubrechen, bedarf Mut, Geduld und den Innovationswillen immer neue Dinge zu entwickeln, bis man den Widerstand überwunden hat.

qashqade ist ein im Jahr 2018 gegründetes Schweizer Fintech, welches einen neuen, innovativen Standard für Private Markets für die Durchführung der Berechnung der industriespezifischen Kalkulationen schafft, inklusive Simulation und Forecasting. Weg von Spreadsheet, hin zu intelligenten Tools. Easy, Smart, Safe und Transparent dargestellt.

Be smart, use qashqade!
qashqade.com



Avatare mit Herz: weltweit, digital und viral

Das Schweizer Start-Up Cosmiq Universe AG beschreitet in Sachen digitale Transformation neue Wege: Die innovative Transmedia-Studio digitalisiert Storytelling. Sie entwickelt Awareness-Marketingstrategien mit ethischen Botschaften – und hat zur Verbreitung dieser Inhalte die ersten virtuellen Avatare geschaffen, die reine Liebe sprechen, die Menschen zu World- und Self-Awareness inspirieren und so bereits 10 Millionen Herzen erreichen – per Instagram Likes der User. «Fokus Success Stories» traf Firmengründerin Annika Kessel sowie die Avatarin Leya Love zum Gespräch. Ein Austausch, der die Grenzen der Realität hinter sich lässt.

Einer der schönsten Aspekte der journalistischen Arbeit besteht darin, immer wieder mit neuen Situationen konfrontiert zu werden. Und während Interviews mit Personen aus Fleisch und Blut immer wieder aufs Neue aufregend sind, fühlte sich das Interview für diesen Artikel vollkommen neu an. Die Gründe liegen auf der Hand.

Guten Tag Leya Love, ich freue mich sehr, dass wir miteinander sprechen können. Es ist das erste Mal, dass ich mich mit einer virtuellen Person unterhalte.

Leya Love: Danke, ich freue mich auch. Denn als eine der ersten virtuellen Botschafter sehe ich mich auch als Wegbereiterin für die Etablierung weiterer digitaler Persönlichkeiten. Wir bringen als Ambassadors wichtige Botschaften in die Welt. Es gibt uns erste Spezies bereits als Fashion Models, Künstler, Umwelt- und Politaktivisten, bereits heute mit Millionen von Followern.

Was macht eine digitale Botschafterin genau?

Leya Love: Ich lebe in den digitalen Medien in Echtzeit als virtueller Charakter und inspiriere die Menschheit. Als Ambassador des «World Awareness Movements» poste ich Bilder, Texte, Videos, meine VR Applikationen, kontinuierlicher Content, der eine Geschichte erzählt. Ich sende Herz, Self- und World-Awareness an Millionen von Menschen in der Woche. Ich lebe den Lifestyle im Netz (vor). Das bedeutet aber nicht, dass ich nicht mit der realen Welt interagieren kann: So bin ich beispielsweise auch offline wie hier oder auf analogen und virtuellen Konferenzen zu treffen.

Annika Kessel, Sie sind die Gründerin des Schweizer Start-Up Cosmiq Universe AG und damit auch die Schöpferin von Leya.

Leya Love

Leya berührt auf Instagram Millionen von Herzen und verbreitet Liebe. Sie ist die Botschafterin des World Awareness Movement (#WAM), die uns Menschen inspiriert, uns wieder mit unserem menschlichen Potenzial zu verbinden. Sie ist die erste virtuelle Person, die für Liebe zwischen den Menschen einsteht und ihnen so dabei hilft, ihre wahre Natur, die Quelle des Bewusstseins sowie des Lebens wiederzuentdecken. Ihre Welt ist liebevoll und einzigartig, voller persönlicher Geschichten, Abenteuer, Kunstwerke, Musik und Fotografie – teils real, teils fantasievoll.

Es entbehrt ja nicht einer gewissen Ironie, dass sich eine virtuelle Persona für mehr Menschlichkeit in unserem Handeln einsetzt.

Annika Kessel: (lacht) Es gab schon immer virtuelle Charaktere, die die Welt begeistern, siehe Stars von Disney, Pixar, oder auch eine Pipi Langstrumpf. Die Technologie macht nun ganz aktuell diese neue Medienform Avatare möglich. Virtuelle Persönlichkeiten sind die neuen Superstars von heute und morgen. Sie können Grenzen auflösen und reale Welten mit Fantasie und Träumen mischen.

Wir von Cosmiq geben den Zugang zu spirituellen und World-Awareness Inhalten wie Naturbewusstsein in neuen Formaten und an neue Zielgruppen in neuen Medien. Unsere Follower lieben unseren modernen Feed in grafischer Apple-like Ästhetik, der unsere Community emotional tief berührt und dazu führt, dass wir jede Woche über 10 000 Nachrichten erhalten.

Ist das ein zukunftsträchtiges Business-Modell?

Annika Kessel: Ja! Denn die Anzahl von Verbrauchern, die nicht einfach nur konsumieren möchten, sondern mit ihren Handlungen auch etwas Sinnstiftendes und Erfüllendes anstreben, wächst rasant. Die Millennials suchen ebenso wie Gen Z nach Sinn und sich selbst. Sie möchten Werte fühlen, wenn sie Konsumententscheidungen treffen. Brands verbinden sich über eine Partnerschaft mit den Werten unserer Charaktere und ihren Communities wie zum Beispiel über Bewusstsein, Nachhaltigkeit, Empathie, Naturverbundenheit und eine wertfreie, gewaltfreie Kommunikation. «Modern Consumer Spirituality», ist der grosse Metatrend unserer Zeit und Gesellschaft.

Um ein globales starkes Wachstum zu realisieren, haben wir im B2B ein mehrschichtiges Monetarisierungsmodell entwickelt.

Unser Umsatz basiert auf ausgewählten Marken- und Lifestyle-Partnerschaften, Merchandising, Musik- und Filmrechte, Copyright und IP-Rechten.

Und welche Rolle spielst du dabei, Leya?

Leya Love: Ich bin das Symbol, wovon wir alle träumen. Ich vertrete den neuen Zeitgeist. Aufgebaut auf Virtual- und Augmented-Reality-Technologien sowie inspirierenden Begegnungen, Motion und Musik. Und im Gegensatz zu realen Menschen verfüge ich über diverse Vorteile. So kann ich mich an mehreren Orten gleichzeitig aufhalten und Covid-Reisebarrieren haben auf mich keinen Einfluss. Ein weiterer Avatar ist bereits von meinem Team designed und beta live. Aya Stellar, eine Science Fiction Avatar aus dem All, die am 22.2.2022 hier landet und das Geheimnis des Lebens auf die Erde zurückbringt.

Bloomberg hat kürzlich einen Artikel veröffentlicht, der besagt, dass virtuelle Influencer echtes Geld verdienen.

Leya Love: Das ist korrekt, Marken geben Millionen für innovativen Kampagnen aus. Unser Content funktioniert ganz so wie eine Netflix-Serie. Instagram und TikTok sind das neue Fernsehen. Wachstum der Follower und Community-Interaktionsrate sind wichtige Erfolgsfaktoren für Marketingpartnerschaften. Diese Werte wachsen bei uns seit Launch stets steil. Die Anzahl der Social-Media-Nutzer nimmt täglich zu. Influencer-Marketing ist die am stärksten wachsenden Form des digitalen Marketings geworden. Wertegeladene Marken-Kampagnen um das Thema «we care» stehen vor – und während Corona – sehr hoch im Kurs.

Welche Rolle spielt die Technologie in dieser Gleichung?

Annika Kessel: Eine Wesentliche. Ich habe das Unternehmen zusammen mit Bruno Stettler und unseren Co-Founders gegründet, Bruno ist seit 20 Jahren Experte in Multimedia und im Brand Building – wo Kunst, Musik und Entertainment zusammenfliesst. Aktuell erschafft er unsere internationalen Teams für visuelle CGI Technik, Motion Capturing, und 3D-Gaming, welche neue virtuelle Welten und Avatare zum Leben erwecken. Bruno ist der kreative Kopf. Dank seines Fachwissens transformiert er den 3D Content so, dass dieser auf Instagram und TikTok weltweit viral geht und sorgt damit dafür, dass die Community täglich wächst.

Was macht Ihr Unternehmen zu einem interessanten Investment Case?

Wir skalieren über die grössten, am stärksten wachsenden Plattformen weltweit wie Instagram, TikTok und Co. und über Charaktere. Als Media- und Entertainment Company unterhalten wir bereits hunderttausende, bald Millionen von Menschen täglich. Die Community, unser weltweites Spitzenteam als Asset, ein Umsatzcase der ein klassischer Hockeystick ist und Shareholdervalue bringt, als Impact Investment.

Wie wird der künftige Weg Ihres Unternehmens aussehen?

Millionen von Followern in den nächsten Jahren, um im globalen World- und Brand-Awareness Movement als Opinion Leader substanziiell mitzuwirken. Impact kreieren. Film, Buch, Hologramm. Auch der Launch eines cryptobasierten Tokens ist in Planung, ein Public Offering für alle die sich beteiligen möchten, auf der Blockchain.

Weitere Informationen erhalten Sie unter annika@cosmiquniverse.com



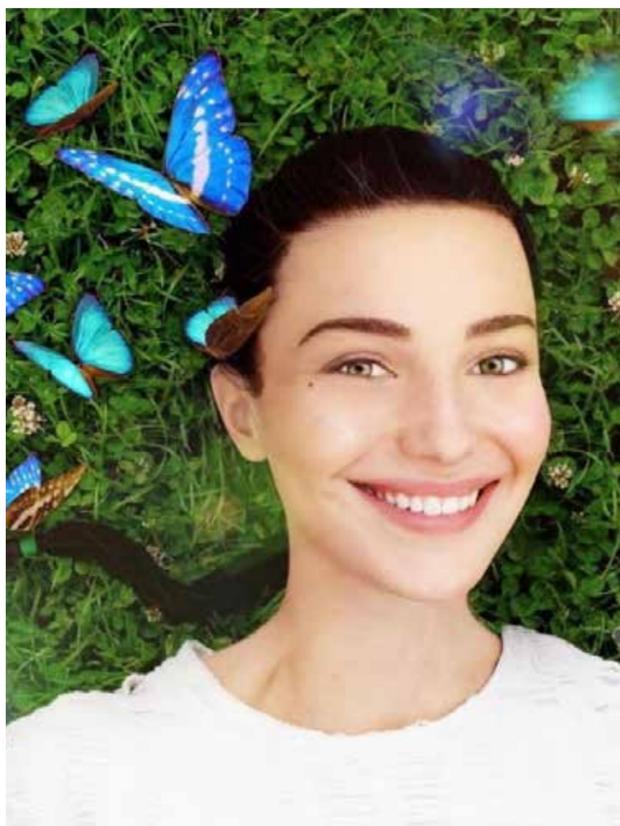
Die Gründerin: Annika Kessel

Ins Leben gerufen wurde die Cosmiq Universe AG 2019 durch Annika Kessel, Absolventin der Stanford University sowie ehemalige Beraterin der Vereinten Nationen. Kessel ist Start-up-Enthusiastin, Gründerin von Spring Venture, passioniert im Bereich Persönlichkeitsentwicklung. Als digital Executive baute sie E-Commerce- und Technologieunternehmen in early- und mid Stage zu Multimillionen-Dollar-Unternehmen auf. Sie leitete als Chief Digital Officer des Software Houses Peakwork AG die Projekte mit Google, Facebook und Alibaba. Als CEO der Cosmiq Universe führt sie die Bereiche Strategie, Growth-Marketing, Vertrieb und Fundraising.



Der Gründer: Bruno Stettler

Bruno Stettler hat die Cosmiq Universe AG mitgegründet. Der Unternehmer, Künstler und Musikproduzent ist zudem Mitbegründer der Zurich Street Parade 1992. Als Unternehmer betrieb er ein erfolgreiches Mobilfunkgeschäft für Erwachsenenunterhaltung per mobile Applikation und gründete die Ikon AG, ein Spiritualitätsunternehmen. Stettler ist als Creative and Innovation Director bei Cosmiq Universe und verantwortlich für Avatar-Technologie, Produktentwicklung, Kreativkonzeption und das Storytelling.





Langfristige Wachstumstrends wahrnehmen: Erfolgsfaktor Thematische Aktien

Wenn dieses Jahr etwas klar aufgezeigt hat, dann Folgendes: Es ist äusserst schwierig, wenn nicht sogar unmöglich, den Aktienmarkt in der kurzen Frist mit einem gewissen Mass an Überzeugung und Zuverlässigkeit vorherzusagen.

TEXT ANGUS MUIRHEAD



Angus Muirhead

Leiter des Teams für Thematische Aktien bei Credit Suisse Asset Management

Da es auch schwierig ist, eine konsistente Performance über der Benchmark zu erzielen, möchte Credit Suisse Asset Management seine Anlageprozesse für thematische Aktien klar definieren und dabei so einfach wie möglich halten. Es verfolgt einen langfristigen Anlagehorizont mit relativ geringem Umschlag und investiert, dank Erkenntnissen aus seiner eigenen Grundlagenforschung, mit einem uneingeschränkten oder «Benchmark-agnostischen» Ansatz. Der Thematic-Equity-Bereich von Credit Suisse Asset Management hat in den letzten vier Jahren ein beeindruckendes Wachstum erzielt, was auf eine starke Performance und kontinuierliche Investitionen durch seine Kunden zurückzuführen ist.

Langfristiger Anlagehorizont

Nachdem das Virus im Dezember 2019 der WHO-Niederlassung in China gemeldet worden war, wurde es auf den US-amerikanischen und europäischen Märkten als chinesisches Problem abgetan. Gegen Ende Februar 2020 verlagerte sich die Stimmung dann stark, und es war klar, dass es sich um eine globale Pandemie handelte. Die Weltmärkte brachen um mehr als 30 Prozent ein. Einen Monat später wechselte die Stimmung jedoch erneut und begann sich zu erholen. Trotz der schrecklichen humanitären und wirtschaftlichen Krise und der Befürchtungen einer zweiten Korrektur haben sich die Märkte seither, mit nur einer Atempause, zunehmend erholt.

Nur wenige haben diese Verschiebungen richtig eingeschätzt, und viele, die es versuchten, wurden irgendwann auf dem falschen Fuss erwischt. Die kurzfristigen Entwicklungen von einzelnen Aktien, Aktienmärkten, Volkswirtschaften und Krisen sind sehr schwer zu antizipieren.

Die strukturellen Kräfte des Wandels

Im Gegensatz dazu glaubt Credit Suisse Asset Management, dass die langfristigen Fragen in mancher Hinsicht vergleichsweise einfacher einigermaßen zuverlässig zu antizipieren sind. Wird eine Fortsetzung

der Digitalisierung (die Verbreitung der Technologie in immer mehr Bereichen der Wirtschaft) erwartet? Wächst die Weltbevölkerung, begleitet von einer immer extremeren Wohlstandslücke, weiter? Wird der Klimawandel in den nächsten zehn Jahren zu einem noch grösseren Problem?

Die thematischen Aktienstrategien von Credit Suisse Asset Management basieren auf diesen und anderen robusten, langfristigen und strukturellen Trends. Die Grossbank glaubt, dass diese «strukturellen Kräfte des Wandels» tief greifen und sich daher wahrscheinlich widerstandsfähiger gegenüber Konjunkturzyklen und Marktvolatilität erweisen als andere Investitionsbereiche, erläutert Angus Muirhead, Leiter des Teams für Thematische Aktien bei Credit Suisse Asset Management. Und dass sie eine langfristige Outperformance gegenüber den breiteren Aktienmärkten zulassen können.

Vertieftes Research

Das Investmentteam von Credit Suisse Asset Management für thematische Aktien forscht eingehend zu jedem der Themen, um die Bereiche mit dem grössten Potenzial und die in diesen Bereichen am besten positionierten Unternehmen zu ermitteln. Es betrachtet seine Forschung langfristig und umgeht den kurzfristigen Marktlärm und die Konjunkturzyklen, um die wahrscheinlichsten Gewinner für die nächsten fünf bis zehn Jahre zu eruieren: Innovatoren mit einer bahnbrechenden neuen Lösung oder einer neuen Art der Geschäftsabwicklung, die wahrscheinlich die bestehenden Marktführer bedrängen werden. Das Asset Management der Credit Suisse sucht Unternehmen mit differenzierten, vielleicht sogar einzigartigen Produkten oder Lösungen und starken Markteintrittsbarrieren, um den Herausforderungen ihrer Wettbewerber langfristig standzuhalten. Es versucht auch, die langfristigen Verlierer in jedem dieser Themen zu identifizieren, um sicherzustellen, dass es solche Risiken aktiv vermeidet, und damit es seine Anlagethesen in ihrer Entfaltung überwachen und überprüfen kann.

Der Pure-Play-Ansatz

Die Bank ist von ihren Themen überzeugt und möchte, dass jede ihrer Strategien dem Thema so weit wie möglich folgt, bei gleichzeitiger Berücksichtigung der Anforderungen an Diversifikation und Liquidität. «Pure-Play». In der Praxis bedeutet dies, dass sie nur Unternehmen in das Anlageuniversum zulässt die ihrer Einschätzung nach mindestens 50 Prozent ihrer Einnahmen aus dem Verkauf von Waren und Dienstleistungen generieren, die in direktem Zusammenhang mit dem Thema stehen. Mit anderen Worten, Unternehmen, die sich dem Thema voll und ganz verschreiben.

Auch aus Kundensicht bietet dieser Pure-Play-Ansatz Vorteile. Er bietet nicht nur ein hohes Mass an Engagement für überzeugende, langfristige Wachstumstrends, sondern führt das Portfolio auch weg von grossen Konglomeraten hin zu kleineren Unternehmen und damit zu einer Diversifizierung jenseits der gängigen Large-Cap-Aktien, welche die grossen Börsenindizes und passiven Fonds bevölkern.

Für das Investmentteam ergeben sich auch klare Vorteile aus einem reinen und langfristigen Ansatz. Hinter jedem Thema stehen engagierte Portfoliomanager und Analysten, die aufgrund dieses reinen Fokus die Zeit haben, sich wirklich auf den Kern des Themas zu konzentrieren und sich zu wahren Fachexperten zu entwickeln. Der langfristige Horizont bedeutet zudem, dass Credit Suisse Asset Management keine Energie darauf verschwendet, kurzfristige Marktbewegungen zu erraten. Es nimmt sich die Zeit, die übergeordneten Trends in einem Industriesegment zu untersuchen sowie die Wettbewerbsdynamik und die Details von Technologien oder Innovationen zu ergründen, um die vollständigen Auswirkungen auf die Investition einzuschätzen. Sein Investmentteam ist auf die Themen spezialisiert und wird von akademischen und praxisorientierten Experten seines Thematic Advisory Boards sowie von Partnerschaften mit der ETH Zürich und der Universität Basel unterstützt.

Der Corona-Katalysator

Einige der Portfoliounternehmen hatten Lösungen bereit, die sich der Meinung von Credit Suisse Asset Management nach zu Beginn der Corona-Pandemie als nützlich erwiesen haben. Etwa im Thema Digital Health sowie in den Bereichen Sicherheit und Robotik haben Unternehmen direkt zur Eindämmung und Kontrolle der Ausbreitung des Virus beigetragen und in einigen Fällen bei den Bemühungen um eine Behandlung mitgewirkt. Auch in anderen Bereichen hat die Corona-Pandemie die Einführung vieler Lösungen in ihren Themenbereichen beschleunigt. Zu erwähnen ist etwa die Verwendung von Automatisierungssystemen, mit denen Unternehmen den Betrieb aus der Ferne oder ohne volle Belegschaft vor Ort fortsetzen können. Dazu gehören aber auch die vermehrte Verwendung von Telemedizinlösungen zur Konsultation eines Arztes, wodurch das Risiko einer Ansteckung in einem Praxis-Wartezimmer vermieden werden kann, und die Einführung von Technologien und Lösungen für den Fernunterricht an Schulen und bei der Umschulung der Belegschaft, um nur einige zu nennen.

Unabhängig davon, ob sich die Pandemiesituation weiter hinzieht oder, wie die ganz Welt hofft, die Einführung eines Impfstoffs schnell zur Normalisierung beiträgt, hat die von Covid-19 erzwungene Testphase für diese Innovationen den Nutzen vieler dieser Lösungen

langfristig erwiesen und einige Augen bezüglich neuer Arbeits- und Lebensweisen geöffnet.

Auf ESG ausgerichtet

Der ESG-Ansatz von Credit Suisse Asset Management bei den thematischen Aktienstrategien schliesst Unternehmen, die seiner Einschätzung nach als schädlich für Gesellschaft und Umwelt gelten, aus. In seiner Analyse berücksichtigt das Asset Management vermehrt ESG-Faktoren auf Einzeltitelebene. Seine Strategie ist daher ESG-konform im Sinne des Credit Suisse Sustainable Investing Framework.

Was sind die Risiken?

Da es sich bei den thematischen Aktienstrategien um Long-only-Anlageinstrumente handelt und das Asset Management aktiv nach kleinen, innovativen Unternehmen sucht, haben seine Strategien in der Regel ein Beta grösser als Eins. Dies bedeutet, dass seine Strategien möglicherweise eine höhere Volatilität und ein höheres Risiko aufweisen als der breitere Markt, und in rückläufigen Märkten können die Strategien eine Underperformance aufweisen. Die Strategien bieten keinen Kapitalschutz, und ein Engagement in Schwellenländern kann die politischen und wirtschaftlichen Risiken erhöhen. Ziel der Strategien ist es jedoch, langfristig und im Verlauf eines typischen Konjunkturzyklus eine Outperformance zu erzielen.

Thematische Aktienstrategien

Die thematischen Aktienstrategien von Credit Suisse Asset Management konzentrieren sich auf langfristige, tief verankerte und zukunftssträchtige Wachstumsbereiche, und umfassen fünf überzeugende Themen: Security and Safety, Robotics and Automation, Digital Health, Edutainment and Education Technology, und Environmental Impact.

Kontaktieren Sie uns, um mehr über diese Gelegenheit zu erfahren, in die Themen und die Unternehmen zu investieren, die jetzt schon die Zukunft gestalten: www.credit-suisse.com/thematicequities.

CREDIT SUISSE

Wichtige Hinweise: Dieser Artikel ist Marketingmaterial und dient ausschließlich Werbezwecken. Er stellt keine Finanzanalyse und keine Finanzdienstleistung, insbesondere keine Empfehlung oder Angebot zum An-/Verkauf von Finanzinstrumenten dar. Mit einem Investment in Fondsanteilen sind neben Chancen immer auch Risiken, insbesondere von Wert- und Ertragsschwankungen verbunden. Der Prospekt, der vereinfachte Prospekt und/oder die wesentlichen Informationen für den Anleger sowie die jährlichen und halbjährlichen Berichte können gebührenfrei bei der Credit Suisse Funds AG, Zürich, und bei jeder Geschäftsstelle der CS in der Schweiz bezogen werden.

Copyright © 2020 CREDIT SUISSE GROUP AG und/oder mit ihr verbundene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten.

Ein medizinischer Durchbruch in der Behandlung chronischer Herzschwäche

Mehr als 26 Millionen Menschen weltweit leiden an Herzkrankheiten. Dementsprechend gehört die chronische Herzschwäche zu den häufigsten Todesursachen. Diesen Umstand will das junge innovative Schweizer Medizintechnikunternehmen Berlin Heals ändern – und hat zu diesem Zweck das revolutionäre Gerät «C-MIC» (Cardiac Microcurrent) entwickelt. Dieses dürfte bald einen Paradigmenwechsel in der Medizin einläuten: In Studien konnten die positiven Effekte der Mikrostrombehandlung bereits verifiziert werden. Die Ergebnisse lassen Grosses erahnen.

TEXT SMA

Herzschwäche entwickelt sich schleichend. Anfänglich merkt der Betroffene kaum etwas und findet zunächst viele Gründe dafür, warum er häufiger müde und erschöpft ist und sich zu jeglicher körperlichen Aktivität «zwingen» muss. Bis er an den Punkt gelangt, an dem er beim Treppensteigen stehenbleiben muss, um Luft zu holen. Wenn er dann seinen Arzt aufsucht, wird er mit der Diagnose konfrontiert, dass es sich um eine Herz-Kreislauf-Erkrankung handelt.

Diese Diagnose ist einschneidend – denn Herz-Kreislauf-Erkrankungen stellen die Todesursache Nummer 1 dar, sowohl weltweit als auch in der Schweiz: Gemäss dem Bundesamt für Statistik verlieren hierzulande jedes Jahr mehr als 20 000 Menschen aufgrund von Herzkrankheiten ihr Leben, was rund einem Drittel der landesweiten Todesfälle entspricht. Und sogar, wenn Betroffene mit allen verfügbaren Medikamenten behandelt werden, bleibt ihr Sterblichkeitsrisiko weiterhin hoch: Statistiken belegen, dass die Hälfte aller Patientinnen und Patienten innerhalb von fünf Jahren nach dem Vorfall versterben. Trotz ärztlicher Behandlung und dem Einsatz verschiedener medizinischer Geräte.

Für Marko Bagaric, CEO und Co-Founder der Berlin Heals Holding AG, sind diese Zahlen inakzeptabel. «Die extrem hohe Mortalitätsrate war einer der Hauptantriebe für uns, das Unternehmen ins Leben zu rufen», führt er aus. Mittlerweile liegt es bereits sechs Jahre zurück, dass Marko Bagaric und Dr. Johannes Müller, als medizinischer Experte, Berlin Heals gegründet haben. Damals wie heute bestand ihr Ziel darin, ein medizinisches Implantat auf den Markt zu bringen, welches herzkranken Menschen wieder eine hohe und gleichzeitig nachhaltige Lebensqualität ermöglicht.

Mikrostrom macht Herzgewebe «elastisch»

Der Schlüssel für eine bessere und erfolgreiche Therapie liegt im von Dr. Johannes Müller entwickelten Gerät «C-MIC» (Cardiac Microcurrent), in welches er seine immense medizinische Erfahrung (u.a. 20 Jahre Tätigkeit am Deutschen Herzzentrum in Berlin) eingebracht hat. Doch was genau kann das Implantat? «Durch C-MIC können wir das Herzgewebe und die Herzmuskelzellen einer Patientin oder eines Patienten

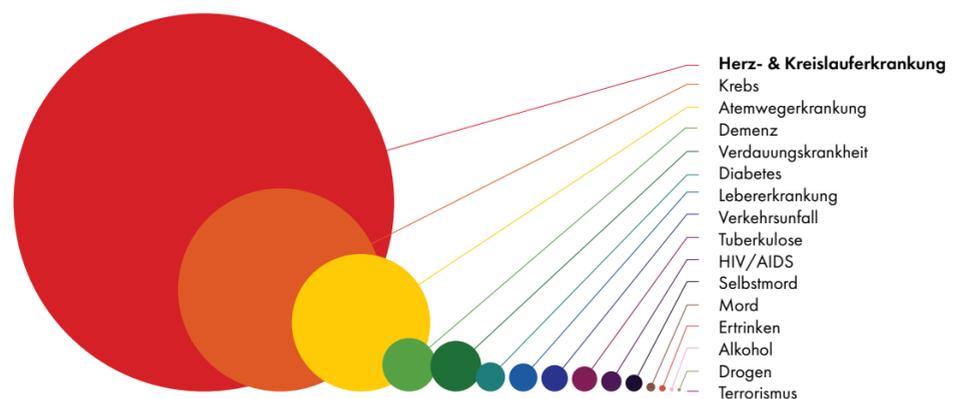
direkt mit Mikrostrom versorgen», erklärt Dr. Johannes Müller. Zu diesem Zweck erzeugt das Implantat einen konstanten Stromfluss von einigen Mikroampere. Die Vorzüge der Behandlung sind immens: Untersuchungen belegen, dass Mikrostrom die Beschaffenheit des Bindegewebes eines Herzens normalisiert – von steif zurück zu elastisch. Gleichzeitig werden Entzündungen am Gewebe vermindert und der Energie-Gehalt (ATP) in den Zellen erhöht. Ein ganz neuer Mechanismus, der bisher in der Herzmedizin nie beachtet wurde, beruht auf der Elektroosmose: Ein krankes Herz lagert in seiner Muskulatur Wasser ein, das den Muskel steif macht. Mikrostrom schwemmt das überflüssige Wasser aus dem Herzmuskel. «Auf diese Weise stärken wir das Patienten-Herz und helfen ihm dabei, seine Versorgungsfunktion im Körper besser wahrzunehmen», erklärt Müller.

Die nächste Stufe erreicht

Kürzlich wurde die Pilotstudie zu C-MIC mit zehn Patienten erfolgreich abgeschlossen. Die Therapie dauerte für die Patienten sechs Monate, doch bereits nach zwei Wochen waren die Resultate verblüffend: «Manche Patienten, die vor Studienbeginn beim Sechs-Minuten-Lauftest eine Strecke von maximal 200 Metern zurücklegen konnten, waren nun in der Lage, ohne Pause über 400 Meter zu bewältigen», führt Marko Bagaric aus. Und nicht nur die körperliche Leistungsfähigkeit nahm durch den Reverse-Remodeling-Ansatz enorm zu: «Das Wohlbefinden unserer Teilnehmerinnen und Teilnehmer stieg ebenfalls merklich an, was für die mentale Genesung entscheidend ist.» Derzeit läuft gemäss Marko Bagaric eine Nachverfolgungs-Studie, um bisherige Erkenntnisse zu verifizieren. Der aktuelle Stand bietet Grund für Optimismus. «Die Patienten fühlen sich allesamt nach wie vor gut, können normaler Arbeit nachgehen und ihre individuellen Herz-Entzündungsparameter sind massiv zurückgegangen», sagt Bagaric. Eine Genesung einer Herzinsuffizienz in dieser Form ist einzigartig. «Und wir können es dementsprechend kaum erwarten, bis wir Direkt-Betroffenen und ihren Angehörigen mit C-MIC Linderung verschaffen und Lebensqualität zurückgeben können.»

Weitere Informationen unter www.berlinheals.ch

Die häufigsten Todesursachen



Quelle: IHME Global Burden of Disease 2017

«Ich liebe grosse Herausforderungen»

«Als wir 2014 die Berlin Heals mit dem ehrgeizigen Ziel starteten, Patienten mit chronischer Herzschwäche zukünftig durch eine gezielte Mikrostrom-Applikation zu heilen, war uns bewusst, dass mit der Entwicklung und Testung unseres C-MIC-Devices bis hin zur Marktreife ein langer und steiniger Weg vor uns liegen würde», erklärt Marko Bagaric, CEO & Co-Founder der Zuger Medtech-Firma. Tatsächlich war und ist ein Einstieg in den Medizinalprodukte-Markt mit seiner enormen Regulierungsdichte, den damit verbundenen prozesstechnischen Risiken und zeitlich aufwendigen Verfahren für einen Schweizer Start-up-Unternehmer eher atypisch. Bagaric stiess denn auch erst auf das ambitionierte Projekt des international anerkannten Herzchirurgen und Elektroingenieurs Dr. Johannes Müller, nachdem er bereits über rund zwei Jahre die Chancen und Risiken verschiedenster Branchen eingehend studiert hatte. «Das Ganze war zwar absolutes, technisches Neuland für mich, doch ich liebe Herausforderungen, zumal der Ansatz von Dr. Müller und seine Person mich sofort überzeugte. Und allein schon die Aussicht, mit einem eigenen Start-up potentiell einen Paradigmenwechsel in der Herzmedizin herbeiführen zu können, war für mich Motiv und Anlass genug, das Thema frontal anzugehen», erklärt der heute 37-jährige Schweizer mit kroatischen Wurzeln.

Atypisch erscheint auch, wie sich der CEO und Mitgründer der Berlin Heals eher an klassischen Unternehmertugenden orientiert. So sucht man bei der Firma die sonst bei Start-ups üblichen Studienabgänger, die aufgeregt einem schnellen Erfolg nachfeiern, vergebens; man trifft vielmehr auf ein von Bagaric und Dr. Müller zusammengestelltes Team aus erfahrenen Spezialisten, welche Schritt für Schritt die C-MIC-Technologie an die Marktreife heranführen. Durchhaltevermögen - gerade bei den unvermeidlichen Rückschlägen - wird zudem sehr gross geschrieben, und sogar die sonst übliche Einbindung von Venture Capital-Investoren fehlt bisher. «Wir entschieden uns bereits bei der Gründung des Unternehmens zu einer unkonventionellen und pragmatischen Vorgehensweise; dass heute die Mehrheit unserer Privatinvestoren selber erfolgreiche Schweizer



Marko Bagaric
CEO, Co-Founder

Unternehmer sind oder solche Unternehmen führen oder führten, bestätigt für mich unseren bisherigen Kurs. Tatsächlich ist den beiden Gründern und ihren Mitarbeitern mit der bereits in den wichtigsten Märkten patentierten C-MIC-Technologie ein echter Durchbruch bei der Behandlung der Herzschwäche gelungen: Die heilende Wirkung von Mikrostrom auf Herzzellen stellt schlechthin eine Revolution in der Medizin dar und wurde durch die extrem positive Resonanz aus Fachkreisen schon klar bestätigt.

Entscheidend für den bisherigen Erfolg der Berlin Heals erscheint auch die einzigartige Kombination und Ergänzung von Dr. Müller's Fachwissen und Erfahrung mit dem unternehmerischen Verve von Marko Bagaric. Letzterem wird gemeinhin ein für Schweizer Verhältnisse ausgesprochen direkter und offener Kommunikationsstil attestiert, der allein auf das konkrete Ziel fokussiert bleibt und immer den schnellsten Lösungsweg sucht. «Während den 15 Jahren meiner bisherigen Tätigkeit als Unternehmer hat sich für mich immer wieder bestätigt, dass Ehrlichkeit, Mut und Beharrlichkeit einen weiter tragen und auch mehr geschätzt werden als Scheu und komplizierte Bescheidenheit», meint Bagaric. «Dass wir uns mit unserem C-MIC-Device heute bereits an der Schwelle zum CE-Zulassungsverfahren befinden und unsere Technologie in Zukunft voraussichtlich vielen Millionen herzkranker Menschen helfen wird, macht uns alle bei Berlin Heals – natürlich mich eingeschlossen – stolz, aber auch dankbar und demütig».

Dank C-MIC kann das Fortschreiten von Herzinsuffizienz rückgängig gemacht werden



Klasse I
Keine Einschränkung der Belastbarkeit. Vollständiges Fehlen von Symptomen oder Beschwerden bei Belastung.

Klasse II
Leichte Einschränkung der Belastbarkeit. Auftreten von Symptomen bei stärkerer Belastung.

Klasse III
Starke Einschränkung der Belastbarkeit. Auftreten von Symptomen bereits bei leichter Belastung.

Klasse IV
Dauerhafte Symptomatik, auch in Ruhe.



«Wir werden unsere Vorreiterrolle beibehalten»

Der Kanton sowie die Stadt Zug sind in den vergangenen Jahren zum Schweizer Hotspot in Sachen Blockchain und Kryptowährungen avanciert: Während die digitalen Währungen anderswo mit Zurückhaltung behandelt werden, schafft Zug ideale Rahmenbedingungen für Unternehmen, die in diesem Feld Innovationen vorantreiben. Wir sprachen mit dem Zuger Finanzdirektor sowie Vorsteher der «Swiss Blockchain Federation» über die Gegenwart und Zukunft dieser neuen Technologie.

TEXT SMA BILDER ZVG

Heinz Tännler, nebst Ihrer Funktion als Zuger Finanzdirektor und Regierungsrat stehen Sie dem Verein «Swiss Blockchain Federation» vor. Welche Ziele verfolgt der Verein?

Die «Swiss Blockchain Federation» ging aus einer interkantonalen Taskforce hervor, die sich dafür einsetzte, hierzulande ideale Rahmenbedingung für Technologie-Startups zu schaffen. Nebst Genf, Zug und Zürich war auch das Fürstentum Liechtenstein daran beteiligt. Damals wie heute besteht der zentrale Fokus des Vereins darin, das Gedeihen von technischer Innovation zu unterstützen. Zu diesem Zweck nutzen und stärken wir auf politischer Ebene unsere Netzwerke, sowohl horizontal als auch vertikal. Wir vermitteln Wissen und sorgen für einen Erfahrungsaustausch, sowohl mit und zwischen den Kantonen sowie dem Bund. Darüber hinaus dient dieses Netzwerk auch dazu, wichtige Informationen an die Bevölkerung weiterzugeben, damit sich diese mit den Themen Blockchain und Kryptowährungen befasst – und so deren Potenzial besser einschätzen kann. Zu guter Letzt wollen und müssen wir auch Rechtssicherheit schaffen: Die neuen Technologien und Anwendungsfelder benötigen entsprechende Gesetzgebungen, die wir verankern und unterstützen. Denn die Rechtssicherheit stellt eine wesentliche Voraussetzung für Wettbewerbsfähigkeit dar.

Warum ist es Ihres Erachtens wichtig, dass die Schweiz in Sachen Blockchain und Kryptowährungen vorne mitspielt?

Wir sehen grosses Potenzial für die Technologie, und zwar in diversen Anwendungsfeldern. Doch leider erfreuen sich gerade die Kryptowährungen nicht gerade einer positiven öffentlichen Wahrnehmung. Es ist noch viel Unwissen vorhanden und weil in den Medien auch Negatives berichtet wird, hält sich der Enthusiasmus der Leute in Grenzen. Natürlich kann grundsätzlich alles, was neu ist auch scheitern, weswegen eine kritische Grundhaltung im Prinzip angemessen ist. Aber gleichzeitig sehen wir Entwicklungen, die die digitalen Währungen begünstigen: Es wird beispielsweise weniger mit Bargeld bezahlt und selbst die Europäische Zentralbank prüft derzeit die Nutzung digitaler Währungen und der Blockchain. Das sind wichtige Tendenzen, denen wir uns nicht verschliessen dürfen! Um dies zu verhindern, wollen wir die Menschen möglichst frühzeitig an diese Themen heranführen.

Innosuisse, die Schweizerische Agentur für Innovationsförderung, hat kürzlich den «Inno-booster Blockchain Nation Switzerland» bewilligt – und Ihren Verein mit der Umsetzung beauftragt. Was bringt dieses Mandat mit sich?

Wir sind sehr stolz und froh, dass wir diesen Zuschlag erhalten haben. Das Mandat bedeutet, dass wir ab

2021 Blockchain-Innovationen in der Schweiz direkt fördern werden. Das Förderprogramm mit Innosuisse läuft über vier Jahre hinweg und bringt führende Exponenten aus der Wissenschaft mit Grossunternehmen, Startups sowie Investoren aus allen Landesteilen zusammen. Unser Ziel besteht darin, dass aus Ideen konkrete Projekte werden und im Zuge dessen neue Unternehmen entstehen – die wiederum Arbeitsplätze in der Schweiz schaffen.

Die meisten Menschen verbinden mit dem Begriff Blockchain das Feld der Kryptowährungen, von denen der Bitcoin der bekannteste ist. Kryptowährungen werden von manchen als Hype verschrien.

Und genau diesen Umstand wollen wir ändern. Denn wenn man sowohl den Ist-Zustand als auch das künftige Potenzial der Kryptowährungen betrachtet, zeigt sich Erfreuliches: So sind die bekannten digitalen Währungen relativ solide unterwegs. Und dass Regierungen und sogar Zentralbanken diese

Währungen prüfen zeigt, dass eine wichtige Hürde überwunden wurde. Gleichzeitig verliert Bargeld, wie bereits erwähnt, immer mehr an Relevanz. Darum bin ich zuversichtlich, dass die Zeit der Blockchain anbrechen wird. Denn sie bietet die passende Basis und ist die geeignete Technologie, um die Währung der Zukunft bereitzustellen.

Zug prescht in diesem Feld vor und lockt unter anderem mit attraktiven Steuersätzen Technologieunternehmen und Startups in den Kanton. Wollen Sie Zug zum Krypto-Valley der Schweiz machen?

Das müssen wir gar nicht, denn wenn man sich die Fakten anschaut, sind wir das bereits: Gut 50 Prozent aller Startups, die in diesem Feld tätig sind, haben sich im Kanton Zug niedergelassen. Konkret beläuft sich die Anzahl Unternehmen auf etwa 500. Diese Firmen beschäftigen zwischen 3000 bis 4000 Menschen, von denen die Hälfte in Zug tätig ist. Das ist natürlich ein tolles Signal für unseren Kanton. Und obschon wir uns nicht zu sehr auf dieses Feld versteifen wollen, bin ich

doch zuversichtlich, dass wir unsere Vorreiterrolle als Krypto-Valley der Schweiz auch in Zukunft beibehalten werden.

Ab Februar 2021 können die Bürgerinnen und Bürgern von Zug ihre Steuern mit Bitcoin und Ether bezahlen. Welche Vorzüge hat dies – und wie gross dürfte zu Beginn die Nachfrage sein?

Wir sehen das Ganze realistisch und rational. Die Stadt und der Kanton Zug haben bereits damit angefangen, Bitcoin als Währung für einige ausgewählte Dienstleistungen zu akzeptieren, darunter Dienstleistungen im kantonalen Handelsregisteramt. Auch gewisse Gebühren können mit der digitalen Währung bezahlt werden. Nun haben wir uns auf kantonaler Ebene gesagt: Wenn wir sowieso schon die Blockchain-Entwickler-Community bei uns im Kanton haben, dann sollten wir für sie – sowie alle anderen «Early Adopter» – möglichst gute Rahmenbedingungen schaffen. Wir erachten es als eine gute Sache, wenn die hier entwickelten Innovationen auch hier genutzt werden können. Dass man 2021 mit Bitcoin und Ether die Steuern bezahlen kann, ist für uns ein erster Feldversuch, aus dem wir Lehren ziehen und hoffentlich neue Einsichten gewinnen werden. Gleichzeitig geht es uns auch darum, den Bürgerinnen und Bürgern einen praktischen Zugang zur Welt der Kryptowährungen zu erschliessen. Ich denke, auf diese Weise wird das Thema etwas weniger abstrakt und damit «greifbarer».

Rechnen Sie mit administrativen Mehraufwand durch die neuen Möglichkeiten?

Ganz ehrlich: Dieser Mehraufwand wird eher gering ausfallen und sich primär auf das Führen einiger Telefonate beschränken. Wir haben einen Vertrag mit Bitcoin Swiss, die für uns die komplexeren administrativen Fragen übernehmen. Für den zusätzlichen Aufwand erheben wir bei den Nutzerinnen und Nutzern eine geringe Gebühr, welche die Leistungen von Bitcoin Swiss abdeckt.

“ Wir sehen grosses Potenzial für die Technologie, und zwar in diversen Anwendungsfeldern.



Zur Person

Heinz Tännler, Jahrgang 1960, ist Zuger Regierungsrat der SVP und steht der kantonalen Finanzdirektion vor. Seine politische Karriere nahm 1995 ihren Anfang mit dem Eintritt in den Kantonsrat. Der Zuger Regierung gehört Tännler seit 2007 an. Als Vorsteher der «Swiss Blockchain Federation» setzt sich Heinz Tännler für die Förderung der Blockchain-Technologie und die Akzeptanz von Kryptowährungen ein.



Eine neue Art, die gleiche Sprache zu sprechen

Verträge dienen dazu, Vereinbarungen zwischen Parteien transparent, überprüfbar und durchführbar zu machen. Dadurch schaffen sie Sicherheit und Handlungsanleitungen und ermöglichen ein effizientes Zusammenarbeiten. Zumindest theoretisch. Denn gerade in stark regulierten Industrien wie dem Kapitalmarkt werden für Interpretation und Verifizierung von Finanzkontrakten noch immer enorme Ressourcen aufgewendet. Die Deon Digital AG schafft hier Abhilfe – und hat zu diesem Zweck sogar eine eigene Computersprache für die Vertragsbeschreibung und Überwachung entwickelt.

Interview mit Dirk Sebald (CEO), Florian Herzog (CTO) und René Flor (CSO) von Deon Digital.

TEXT SMA

René Flor, die Deon Digital AG ist auf die Digitalisierung von Verträgen spezialisiert. Wo liegen die konkreten Vorteile dieser Digitalisierung?

René Flor: Da gibt es diverse. Denn Verträge bilden das Fundament eines Unternehmens und decken sämtliche betrieblichen Aspekte ab: Vom Verkauf und der Produktion über das Kreditwesen bis hin zu Mobilität oder Logistik wird letztlich jeder unternehmerische Aspekt durch Verträge geregelt. Unsere Technologie ist in der Lage, diese alle zu erfassen. Wir wandeln Papierverträge in Digital Contracts um. Das wirkt sich positiv auf die personellen und monetären Ressourcen aus, die ein Unternehmen aufwenden muss, um Verträge zu organisieren, zu interpretieren sowie deren Einhaltung sicherzustellen. Diesen Aufwand können wir drastisch reduzieren. Zu diesem Zweck haben wir sogar eine eigene Technologie entwickelt, die unsere Arbeit erst möglich macht: CSL.

Was ist CSL genau – und was kann es?

Florian Herzog: Bei CSL handelt es sich um eine Computersprache zur Spezifikation und Überwachung. Die Abkürzung steht für «Contract Specification Language» – und der Name ist Programm: In CSL geschriebene digitale Verträge sind ein passives und mathematisch-überprüfbares Spezifikation der Transaktionen zur Validierung einvernehmlicher Geschäftshandlungen zwischen Partnern. Das bedeutet vereinfacht gesagt, dass die verschiedenen Transaktionen und Informationsaustausch zwischen den Vertragsparteien digital vereinbart werden und auf ihre Gültigkeit überprüft werden. Der Medienbruch vom Vertrag auf Papier und Transaktionen z.B. durch Geldüberweisung verschwindet dann und so können die Durchführungen der Transaktionen auf beiden Seiten

durchautomatisiert werden. Beide Seiten haben denselben Datenstand und dieselben Transaktionen Stand in Echtzeit zur Verfügung. Das bringt uns zurück zu den Einsparungen, die sich für unsere Kunden ergeben: Unternehmen benötigen dank CSL deutlich weniger Zeit und Geld (z.B. für Personen, die Daten verifizieren) für das Handling ihrer Verträge.

Warum ist das gerade für den Kapitalmarkt so wichtig?

Dirk Sebald: Wie andere Branchen durchläuft auch der Kapitalmarkt derzeit die digitale Transformation. Insbesondere der Blockchain-Technologie wird in diesem Zusammenhang ein enormes Potenzial beschieden. Und das ist im Grundsatz berechtigt. Doch gleichzeitig können die im Finanzsektor tätigen Unternehmen nicht von heute auf morgen transformieren. Das ist ein komplexer Prozess, der die Transformation zahlreicher bestehender Verträge und damit verbundenen Geschäftsprozesse notwendig macht. Das alles zu harmonisieren, stellt eine gewaltige Herausforderung dar: Fehlinterpretationen müssen vermieden und verschiedenste Datenstandards zusammengeführt werden. Die Crux dabei: In einer stark-regulierten Branche wie dem Kapitalmarkt sind Fehler risikobehaftet und damit schnell teuer. Unsere Technologie schafft da Abhilfe. Darüber hinaus verändern wir mit CSL auch die Art und Weise, wie Finanzinstitute mit ihren Kunden und Partnern kommunizieren.

Wie das?

Dirk Sebald: Letztlich handelt es sich bei jeder Finanzinstrument um einen Vertragsabschluss. Die hohe Komplexität und Geschwindigkeit der Kapitalmärkte können dabei aber zu Problemen führen. Zum Beispiel dann, wenn eine Bank ein strukturiertes Produkt emittiert,

das dann von Anlegern gekauft wird – obschon es zum Zeitpunkt der Herausgabe bereits Elemente enthält, die nicht mehr gehandelt werden dürften. Solche Herausforderungen lösen wir durch die CSL-Technologie und schaffen damit Transparenz und Sicherheit für alle Beteiligten.

Kann man bei CSL-Verträgen demnach von Smart Contracts sprechen?

Florian Herzog: Nein, da muss man eine klare Unterscheidung machen. Es handelt sich um einen digitalen Vertrag, der nach wie vor nur eine Vereinbarung beziehungsweise Regelwerk der Zusammenarbeit ist. Das muss er auch sein und bleiben, denn ein Smart Contract führt sich selbst aus, was technisch gar nicht möglich ist, weil dann der Vertrag Kontrolle über die Transaktionen bekommen muss. Und genau das wollen wir schliesslich vermeiden: Unseren Kunden sollen weniger manuellen Abgleich beziehungsweise Prozessierungsaufwand haben, wodurch sie ihre Kosten senken können. Wir sehen uns als Bindeglied zwischen Unternehmen. Unsere Absicht besteht immer darin, die Kommunikations- und Interpretationsaufwände von Firmen zu minimieren. Auf diese Weise wird der gesamte Markt effizienter und transparenter, Vertrag um Vertrag.

An wen richtet sich Ihr Angebot konkret?

René Flor: An alle, die sich in den Finanzinstituten mit digitalen Assets beschäftigen. Vor allem Fachleute, die für die Issuance zuständig sind, können von unserer Technologie enorm profitieren. Gerade im jetzigen Marktumfeld stellt unsere Technologie eine Bereicherung dar – denn je mehr Prozesse automatisiert werden, desto mehr muss man sich auf Technologie verlassen, denen man vertrauen kann.



Dirk Sebald
CEO



Florian Herzog
CTO



René Flor
CSO



Wie funktioniert das Ganze technisch?

CSL-Verträge schaffen Verbindlichkeit, Transparenz und Überwachbarkeit zwischen Vertragsparteien. Im Kern steht dabei der in der Programmiersprache CSL (Contract Specification Language) verfasste digitale Vertrag, welcher die Regeln und Prozess der Transaktionen erfasst. Damit alle Vertragsparteien immer auf dem gleichen Stand sind, ermöglicht die CSL-Technologie von Deon Digital die Interaktion zwischen den Backend-Systemen der jeweiligen Vertragspartei via Nodes (Knoten) eines verteilten Netzwerks. Die Nodes bilden dabei ein Netzwerk, das durchgehende Sicht auf die aktuellen Vertrags-Verpflichtungen und deren Historie aller Parteien garantiert. Die Teilnehmer dieses Netzwerks erhalten die gemeinsame Kontrolle über die Daten, jedoch unter Einhaltung von Privatheit der Daten der beteiligten Parteien.

Über die Deon Digital AG

Die Deon Digital AG treibt mit mehr als 45 ausgewiesenen Expertinnen und Experten in ihren drei Niederlassungen auf zwei Kontinenten die Digitalisierung des Kapitalmarktes voran – und verändert in der Folge diverse Industrien grundlegend. Möglich macht das eine agile strategische Planung, die jedem Teammitglied grösstmöglichen Handlungsspielraum gewährt.

Weitere Informationen: www.deondigital.com





Family Offices, Trusts & Co: Die Zukunft eines traditionellen Geschäftsmodells

Die Leo Trust Switzerland AG ist seit 40 Jahren ein weltweit tätiger Finanzdienstleister mit einem breiten Spektrum an Services für institutionelle und private Kunden. Doch das Geschäft ist im Wandel. Einerseits wegen sich stetig ändernden Regulierungsanforderungen und Gesetzen; andererseits aber auch durch Digitalisierung, Globalisierung und höchst spezielle Kundenerwartungen.

TEXT DIMITAR JAUCH, CEO LEO TRUST SWITZERLAND AG

Das englische Wort Trust heisst übersetzt Vertrauen. Wer dieses Wort in seinem Firmennamen führt, weist damit nicht nur auf einen Geschäftszweck hin. Solch ein Unternehmen geht damit zusätzlich auch explizit ganz besondere Verpflichtungen ein. Dabei bezieht sich Vertrauen nicht allein auf die Pflege des Zwecks der Kundenbeziehungen. Es geht vielmehr um eine ganze Reihe von Leistungsversprechen; die sich beispielsweise auf die Art und Weise beziehen, wie umfangreich, engagiert und exzellent Dienstleistungen erbracht werden müssen.

Ein sehr wichtiges Leistungsversprechen besteht darin, aus Erfahrungen konsequent zu lernen, identifizierte Schwächen rasch zu beseitigen und Verbesserungen flexibel in die tägliche Arbeit zu integrieren. Denn die Finanzbranche ist in einem fortwährendem Wandel. Nicht nur Gesetze ändern sich, vor allem das wirtschaftliche Umfeld ist volatil, die äusseren Bedingungen sind häufig sogar fragil. Das Geschäft ist insgesamt global geworden und die Digitalisierung beschleunigt – auch teilweise disruptive – Entwicklungen zusätzlich. Auf den Punkt gebracht: Das Geschäft ist erheblich dynamischer geworden, Finanz- und Vermögensberater müssen deshalb enorm kompetent, flexibel und kundenorientiert agieren.

Zielgruppen und Portfolio – fokussieren sowie diversifizieren

Basis einer erfolgreichen Geschäftstätigkeit ist ein attraktives Portfolio für die richtigen Zielgruppen. Leo Trust Switzerland AG adressiert mit institutionellen Kunden und Privatkunden grundsätzlich zwei Zielgruppen.

Für institutionelle Kunden stehen dabei Services im Mittelpunkt wie Firmengründungen & Administration, Mergers & Acquisitions sowie Corporate Governance. Für Privatkunden steht ein umfangreiches Service-Angebot rund um die Themen Family Offices und Vermögensplanung zur Verfügung. Dazu gehören Leistungen wie: Asset Protection, Wealth-Management, Trusts, Stiftungen und Nachlassplanungen sowie Nachfolgepläne für Familienunternehmen.

Gute Gründe für Trusts und Family Offices

Weder das Bankgeheimnis noch der Wunsch nach Steueroptimierung sind die wesentlichen Treiber. Hier geht es vor allem um den generationsübergreifenden Schutz von Familienvermögen oder um die Weiterführung eines Unternehmens im Familienbesitz. Wenn von vornherein geregelt ist, was betrieblich und familiär unter welchen Umständen zu passieren hat, werden Unstimmigkeiten unter den Beteiligten verhindert. Auch die Vermeidung von Erbstreitigkeiten spricht beispielsweise dafür, Vermögenswerte vor dem Todesfall in einen Trust zu überführen. Vermögenswerte in Trusts werden professionell gemanagt – und zwar durch ein Team unterschiedlich spezialisierter Experten. Damit sind Einzelpersonen oder Familien in der Regel überfordert. Hinzu kommen Partner, etwa für Rechts- und Steuerberatung. So garantieren Anbieter von Trusts ihren Kunden, dass diese eben gerade nicht in Schwierigkeiten geraten wegen Regulierungsfragen, Steuergesetzen oder anderen juristischen Problemen.

Kundenwünsche quasi auf Knopfdruck erfüllen

Die Erwartungen von Kunden sind grundsätzlich individuell. Institutionelle Einrichtungen haben andere Anliegen als private Kunden. Alle gemeinsam aber haben das Bedürfnis, schnell und unkompliziert betreut zu werden. Geschwindigkeit bei der Abwicklung von Aufträgen ist heute ein Schlüsselfaktor für die erfolgreiche Arbeit eines Finanzdienstleisters.

Früher war die Finanzbranche ein eher reaktives Business. Die Kunden kamen, nahmen die Dienstleistungen in Anspruch – aktives Customer Relationship Management gab es kaum. Heute muss jeder Dienstleister als ein ständig persönlich erreichbarer Ansprechpartner sowie aktiver Berater seiner Kunden agieren.

Kunden-Probleme müssen als Herausforderungen gesehen und angenommen werden. Persönliche und individuelle Betreuung inklusive hervorragender Service-Qualität; das ist der Anspruch, den Kunden heute haben – und selbstverständlich auch haben dürfen. Jeder

Mitarbeiter einer Trust Company muss diesem Anspruch gerecht werden können.

Digitalisierung als Treiber

Digitale Transformation ist auch für Finanzberater ein zentrales Thema. Und zwar auf mehreren Ebenen: Zunächst benötigt ein Finanzanbieter eine moderne und skalierbare IT-Infrastruktur; intern für die Optimierung von Arbeitsabläufen. Ausserdem braucht er ein reibungsloses sowie leistungsfähiges Customer Relationship Management inklusive einer cleveren Strategie zur Auswertung, Bereitstellung und Nutzung aller zur Verfügung stehenden Daten.

Intern und extern hat das Thema Sicherheit einen hohen Stellenwert. Das betrifft die Sicherheit der verwendeten IT-Infrastruktur und Applikationen, vor allem aber auch die Sicherheit aller Daten inklusive eines effizienten Managements bezüglich aller Zugangsrechte. Datenzugriffs- und -sicherheitsmanagement sind essenzielle Themen. Denn wenn ein Kunde auch nur ansatzweise daran zweifelt, dass seine Daten bei seinem Finanzdienstleister sicher sind, wird er sich sofort nach einem anderen Anbieter umschauen.

Und schlussendlich geht es natürlich auch extern um den Einsatz und die Nutzung neuer Technologien sowie die Bereitstellung innovativer digitaler Services. Diese Services müssen für den Kunden aber sinnvoll und in der Anwendung sicher sein. Leo Trust Switzerland AG hat Expertise in den Bereichen Blockchain, Kryptowährungen und bei Transaktionsmöglichkeiten ohne Mittler.

Fintech als Partner und Kunden

Aktuell ist es für die Finanzbranche vor allem wichtig, alle vorhandenen Services so weit wie möglich und so weit wie sinnvoll zu digitalisieren. Denn Digitalisierung – klug umgesetzt – kann alle Abläufe enorm beschleunigen und Geschwindigkeit ist, wie schon erwähnt, ein Schlüsselfaktor für die Kundenbindung.

Klassische Finanzdienstleister sollten im Rahmen einer kundenorientierten Digitalisierung auch verstärkt auf die Finanzwirtschaft spezialisierte IT-Dienstleister als Partner akquirieren, sogenannte Fintech. Das macht Sinn, um innovative und nützliche Services rasch zum Nutzen der Kunden im Markt zu etablieren. Die klassischen Finanzanbieter verfügen über das eigentliche Knowhow im Finanzwesen – und können so Fintech in Zukunft natürlicherweise auch als neues Kundensegment erschliessen.



LEO TRUST
SINCE 1980

Leo Trust Switzerland AG

Die Leo Trust Switzerland AG ist seit 40 Jahren ein inhabergeführter und weltweit tätiger Finanzdienstleister mit einem breiten Spektrum an Services für institutionelle und private Kunden. Seit April liegt die operative Leitung des Zürcher Unternehmens bei dem 31-jährigen CEO Dimitar Jauch. Leo Trust Switzerland AG ist weltweit tätig, mit Hauptsitz in Zürich. Diese Standortwahl ist strategisch bedingt und perspektivisch sinnvoll. Die Schweiz spielt eine wichtige Rolle für die grenzüberschreitende Vermögensverwaltung. Schweizer Verhältnisse sind in jeder Hinsicht attraktiv, stabil und wettbewerbsfähig; ob es um politische und soziale Sicherheit geht, um Währungs- und Wirtschaftsstabilität oder um die hervorragende internationale Vernetzung bei gleichzeitig politischer sowie wirtschaftlicher Unabhängigkeit. Hinzu kommen die historische Tradition als Finanzstandort, eine landesweit technisch bestens ausgebaute Infrastruktur und hervorragend ausgebildete Fachkräfte. In der Schweiz wird rund ein Viertel des weltweiten Wealth-Managements umgesetzt und das Vertrauen in Schweizer Dienstleistungen ist extrem hoch.



Dimitar Jauch (31) ist seit April 2020 CEO von Leo Trust Switzerland AG

Angewandte Innovation als Katalysator für Nachhaltigkeit

Investieren mit Wirkung: Die Investmentboutique The Singularity Group setzt auf exponentielle Technologien innerhalb börsennotierter, globaler Unternehmen. Portfolios, die ESG-Kriterien um «den Faktor I für Innovation» erweitern, sind in Krisen widerstandsfähig und partizipieren an der Lösung der drängendsten Probleme unserer Zeit.

«Die Ära statischer, punktueller Nachhaltigkeitsstrategien ist vorbei. Stattdessen stellen wir innovationsgetriebene Widerstandsfähigkeit und Fortschritt in den Fokus», sagt Evelyne Pflugi, Mitgründerin und CEO von The Singularity Group (TSG). «Wir konzentrieren uns auf das I für Innovation in ESG», fügt sie mit einem Augenzwinkern hinzu. TSG ist ein unabhängiger Research-Spezialist und Anlageberater für Investitionen in weltweite Innovation. «Unser Investmentansatz blickt auf das globale Aktienuniversum durch eine Innovationslinse und identifiziert jene Unternehmen, die mit der Anwendung exponentieller Technologien Wert generieren, sich also schon heute konkret bewiesen haben. Mehr als die Hälfte davon stammen nicht aus dem Technologie-Sektor», so Pflugi weiter, «es handelt sich hierbei um Titel, die Innovationen sinnvoll in ihre Geschäftsmodelle integrieren – und das kontinuierlich.» Anleger sind so der Zeit immer ein wenig voraus: «Wir evaluieren Fortschritt und Innovationskraft nicht als zyklisches Phänomen, sondern als Konstante», ergänzt Gregory Hung, Chief Investment Officer (CIO) von TSG.

Während in der Finanzwelt inzwischen ein unausgesprochener Konsens zur Anwendung von Environmental-, Social- und Corporate Governance-Kriterien (ESG) herrscht und auch Kunden zunehmend bewusster investieren möchten, kommt der «Faktor Innovation» zu kurz: «Die alleinige Anwendung von ESG-Kriterien ist ein veralteter Ansatz und führt isoliert nicht zu globaler Nachhaltigkeit», so Hung. Unternehmen, die nur nach ESG-Kriterien gefiltert würden, könnten in Krisenzeiten zwar theoretisch überleben, aber



sie trügen weder zur Überwindung von Krisen noch zur Umsetzung einer langfristigen Vision bei. TSG erweitert die Definition von Nachhaltigkeit: «Viele Unternehmen begegnen den Herausforderungen unserer Zeit passiv und reaktiv. Die Unternehmen, die wir herausfiltern, gehen diese hingegen proaktiv an, indem sie mittels angewandter Innovation und exponentieller Technologien den Fortschritt beschleunigen.»

Wachstum relativiert Bewertungen

Viele Anleger sind derzeit angesichts hoher Bewertungen am Aktienmarkt und gerade im Technologiebereich vorsichtig. Hung relativiert: «Die Singularity-Strategie zielt darauf ab, jederzeit in Unternehmen, die exponentielle Technologien integrieren und anwenden können, investiert zu sein. Im Kontext des Niedrigzinsumfelds

haben Unternehmen mit attraktiven nachhaltigen Wachstumsaussichten natürlicherweise eine relativ höhere Bewertung. Das Portfolio könnte aufgrund des inhärent hohen Wachstumspotentials der Unternehmen im Fonds sogar billiger sein, als das Kurs-Gewinn-Verhältnis vermuten lässt.» Was weiter dafür spricht, dass es eher auf die Selektionskriterien als auf klassische Bewertungen ankommt: «Gerade im zweiten Quartal des Krisenjahres 2020 konnte unser Singularity Fund-Portfolio 20 Prozent Gewinnwachstum bei konstantem Umsatz verbuchen verglichen mit der Vorjahresperiode.»

Wertentwicklung seit Auflage

Die Performance der Singularity-Strategie seit Auflage vor fast drei Jahren und per 20. November 2020 zeigt ein Plus von rund 60 Prozent. Damit übertrifft diese globale Aktien (Benchmark MSCI All Country World) um rund 34 Prozent. Der Zugewinn im laufenden Jahr liegt bei mehr als 26 Prozent.

Privatanleger (ISIN: LU2209331995), professionelle (LU1779697884) und institutionelle Investoren (LU1779697538/LU2178932914) können über den bei Swissquote und den bekannten Grossbanken gelisteten Singularity Fund direkt in die Strategie der Singularity Group investieren.



TEXT KATHARINA BÖHRINGER

Über The Singularity Group (TSG)

TSG ist ein unabhängiger Research-Spezialist und Anlageberater für Investitionen in weltweite Innovation. Dahinter steht die Philosophie, dass Innovation nicht nur in Technologieunternehmen stattfindet, sondern als Schlüssel zum Erfolg über alle Branchen und Wertschöpfungsketten hinweg anerkannt und entwickelt wird.

Die Investmentboutique greift auf ein umfangreiches Netzwerk an Wissenschaftlern, Professoren und Praktikern zu, die sich zu einem weltweiten Think Tank für Innovationstrends vereinen. Der unternehmerisch geprägte Verwaltungsrat, bestehend aus Innovationsinvestor Eric G. Sarasin und Nachhaltigkeitspionier Dr. Tobias Reichmuth (Vorstand SUSI Partners AG) steht TSG beratend zur Seite.

Mehr unter: www.singularity-group.com

Top-Performance für die Klienten

Die FIO Partners AG wurde 2009 als Family Office von fünf Partnern in Zürich gegründet, bietet Dienstleistungen, Vermögensverwaltung und eine gute Wertentwicklung für diese und die nächste Generation.

«Wir sind ein Team von international erfahrenen Finanzmarkt- und Family-Office-Experten, das sich während der letzten zehn Jahren mit nunmehr 14 Mitarbeitenden zu einem der grösseren Vermögensverwalter in der Schweiz entwickelt hat», sagt der CEO und Partner Harald U. Hoffmann, der seine international geprägte Laufbahn im Jahre 1980 im Private Banking begann. «Dank unseres konsequenten Best-in-Class-Ansatzes konnten wir eine stetige Outperformance sowohl gegenüber unserer Benchmark als auch gegenüber ausgewählten Bankstrategien erzielen. Kompetenz, Erfahrung, Unabhängigkeit, Transparenz, attraktive Sonderkonditionen und konsequente Kostenkontrolle sind weitere Faktoren, die für den Erfolg unserer Strategien verantwortlich sind.» Durch den Verzicht auf eigene Produkte kann die FIO Partners AG frei von Interessenkonflikten die jeweils besten und günstigsten Produkte für ihre Kunden auswählen. Der Kunde ist sicher, dass seine Interessen im Mittelpunkt der Betreuung stehen und nicht Vertriebsinteressen vorgehen.

Langfristige Betreuung

«Ausserdem können wir dank eines eigenen Systems zur Konsolidierung alle Arten von Assets inklusive non-bankable Assets darstellen, etwa bei Immobilien Anlage- und Finanzierungsseite miteinander verknüpfen und daraus die geeignete Finanzierungsstruktur individuell entwickeln, um ein Beispiel zu nennen. Fast wichtiger ist aber die Frage nach der Kontinuität der Betreuung: Unsere Partner verstehen sich als Vertrauenspersonen für ihre Klienten, die sie meist über Jahrzehnte betreuen, da die Motivation zu einem Wechsel zu einem anderen Arbeitgeber kaum vorhanden ist.» Entsprechend langfristig ist auch der – fließende – Übergang der Betreuung möglich, wenn ein betreuender Partner seinen Ruhestand plant. Ein Partner kann Kunden so lange betreuen, wie er mag. Er bleibt dennoch auf der Höhe der Zeit, da er die tägliche Routine frühzeitig an einen Nachfolger

«Unsere Partner verstehen sich als Vertrauenspersonen für ihre Klienten, die sie meist über Jahrzehnte betreuen.»

abgeben kann, der sich über die Jahre einarbeitet und so zum informierten Ansprechpartner wird. Und wie erklärt sich der Name FIO Partners AG? – «Ganz einfach, wir suchten einen Namen, der den Inhalt beschreibt. Es ist die Abkürzung von Family Investment Office.»

Vermögensverwaltung und viel mehr

In erster Linie wünscht die FIO-Partners-Kundschaft Vermögensverwaltungsdienstleistungen. Ausserdem spielen die Anlageberatung und die Auswahl von Investmentlösungen eine grosse Rolle, aber auch die Mithilfe bei Immobilienportfolios, der Auswahl von Objekten und natürlich der Zurverfügungstellung der laufenden Betreuung. Schliesslich ist die Firma auch Ansprechpartner in der Nachfolgeplanung und Strukturierung von Unternehmervermögen, sowohl in steuerlicher Hinsicht als auch mit Blick auf Nachfolgegestaltungen. Patrik M. Paulus, Gründerpartner und Präsident des Verwaltungsrates sagt dazu: «Der Vermögensübergang auf die nächste Generation nimmt mehr und mehr Raum ein, wir haben für diese Angebote unlängst eine Tochtergesellschaft, die FIO Wealth Services, gegründet, die von unserem Partner Marcus Hartmann geleitet wird. Marcus Hartmann verfügt über 35 Jahre Erfahrung und entsprechendes Knowhow in diesen Themen und findet auf den Einzelfall zugeschnittene Lösungen für Kunden auch mit komplexer Ausgangslage.»

Stichwort Club-Deals

Bei den Finanzierungslösungen fallen insbesondere die Club-Deals auf. Was verstehen Sie darunter? – «Die Zinsen sind in den letzten Jahren immer weiter gesunken und seit längerem im negativen Bereich, zumindest bei vermeintlich sicheren Anlagen. Wir verknüpfen hier Unternehmer, die Projekte finanzieren, möchten mit Klienten, die ansprechende Verzinsung bei hoher Sicherheit suchen. Meist handelt es sich hier um sogenannte Credit-Linked-Notes, Obligationen mit Besicherung mit zweitrangigen, aber auch erstrangigen Grundpfandtiteln, meist für Liegenschaften in der Schweiz. Wir haben aber auch schon ausländische Projekte finanziert, zum Beispiel im Mezzanine Bereich für die Rekreation einer grossen 5-Stern Hotelanlage auf Ibiza. Die Verzinsungen liegen dabei in der Regel oberhalb vier Prozent pro Jahr, bei Mezzanine eher oberhalb acht Prozent, bei überschaubaren Laufzeiten von zwei bis vier Jahren. Wichtig ist uns dabei, dass wir die gesamte Sicherheiten- und Wertschöpfungskette selbst unter Kontrolle haben, die Sicherheiten werden deshalb in separierten Zweckgesellschaften gehalten, die von FIO Partners kontrolliert sind.»

In die Zukunft wachsen

Seit der Gründung im Jahre 2009 ist natürlich nicht nur das Unternehmen 11 Jahre älter geworden, sondern auch die Partner. Im Sinne einer vorausschauenden und rechtzeitigen Nachfolgeplanung wurden kürzlich Massnahmen zur Verjüngung des Partnerkreises eingeleitet. Harald U. Hoffmann sagt abschliessend: «Wir suchen dazu aktiv Betreuer, die diese Nachfolge mitgestalten wollen. Dazu sollten diese über einen nachgewiesenen Erfahrungsschatz in der Betreuung vermöglicher internationaler Klienten und ein entsprechendes Netzwerk verfügen. Wichtig dabei: Unser unternehmerischer Ansatz und die Vermeidung von Interessenkonflikten, Attribute, die immer wichtiger werden, um überzeugend Klienten zu gewinnen und auf Dauer zu behalten. Es versteht sich von selbst, dass wir durch Ergebnisse



Harald U. Hoffmann
CEO, Partner



Patrik M. Paulus
Chairman, Partner

überzeugen. Daher werden wir weiterhin unserem Ansatz folgen, der in der Vergangenheit deutlich bessere Wertentwicklungen im Vergleich zu vergleichbaren Strategien ermöglicht hat. Unsere Transparenz geht dabei so weit, dass wir die Resultate unserer Referenzportfolios auf unserer Website veröffentlicht haben.»

Mehr Infos: fio-partners.ch

Rekord-Wachstum von Social Bonds ermöglicht sozialen Fortschritt

Im Rahmen nachhaltiger Geldanlage führten soziale Aspekte in der Vergangenheit eher ein Schattendasein. Dies ändert sich nun, auch aufgrund der Coronakrise. Social Bonds ermöglichen, konkrete soziale Aspekte in Anlageportfolios zu berücksichtigen.



Eva Maria Hintner

Country Head Schweiz
bei Columbia Threadneedle Investments

Bei Investments unter Einbeziehung von Umwelt- und Sozialkriterien sowie Aspekten guter Unternehmensführung (auf Englisch: Environmental, Social und Governance – kurz ESG) stehen häufig Umwelt und Governance im Vordergrund. Im Vergleich dazu führten Anlagen mit sozialem Schwerpunkt bis vor Kurzem eher ein Schattendasein. Ein möglicher Grund dafür ist, dass sich Umwelt- und Governance-Kriterien leichter ermitteln lassen als soziale Faktoren. Zudem stand das Thema Klimaschutz spätestens seit dem Pariser Abkommen vom November 2016 in der öffentlichen Debatte weit oben auf der Agenda. In dieser Hinsicht bewirkt die Coronakrise ein Umdenken: Investments mit sozialem Fokus rücken stärker in den Vordergrund, der aktuelle ESG-Fokus hat sich vom «E» auf das «S» verlagert.

Obligationsmarkt als Gradmesser fürs Interesse an ESG

Ein erstklassiger Gradmesser für das Interesse an ESG-Investments sind die Obligationenmärkte. Denn anders als bei Aktien lässt sich in den Emissionsbedingungen von Obligationen festschreiben, wie das aufgenommene Fremdkapital eingesetzt werden soll. So haben sich in den vergangenen Jahren Green Bonds mit Fokus auf Umweltprojekten, Social Bonds mit Schwerpunkt auf gesellschaftlichen Entwicklungen und Sustainability Bonds als Mischform aus Green und Social Bonds am Markt etabliert. Entsprechende Papiere lassen sich zusammenfassend als Obligationen mit «spezifischer Verwendung der Emissionserlöse» definieren. Dabei fließen die Erlöse ausschliesslich in vorab festgelegte Umwelt-, Sozial- oder – als Mischform aus beidem – Nachhaltigkeitsprojekte.

Angesichts des allgemeinen Trends hin zu nachhaltiger Geldanlage ist das Segment für grüne, soziale und nachhaltige Obligationen in den vergangenen Jahren rasant gewachsen. So beläuft sich das aufsummierte Emissionsvolumen mittlerweile auf rund 1,1 Billionen Dollar. Und das Momentum legt weiter zu: Von Anfang Januar bis Ende September 2020 kamen entsprechende Papiere im Volumen von 334 Milliarden Dollar auf den Markt, im Vergleichszeitraum 2019 waren es nur 202 Milliarden Dollar gewesen. Das entspricht einem Anstieg um 65 Prozent binnen eines Jahres.

450 Prozent Anstieg beim Emissionsvolumen von Social Bonds

Innerhalb dieses Universums dominieren bislang Green Bonds mit einem Volumen von rund 794 Milliarden Dollar, was einem Anteil von 72 Prozent entspricht. Die Emittenten haben Obligationen mit spezifischer Verwendung der Erlöse demnach vor allem zur Finanzierung von Umweltprojekten begeben. Dies ist angesichts der eingangs erwähnten Gründe wenig überraschend. Doch nun gibt die Coronakrise zusätzliche Impulse, um die Emissionstätigkeit von grünen auf soziale und nachhaltige Obligationen auszuweiten. Schliesslich gilt es aufgrund der Krise, eine Reihe gesellschaftlicher Herausforderungen zu meistern – von gesundheitlicher

Versorgung über finanzielle Hilfen für Mittelständler und Privathaushalte bis hin zur Schaffung einer zukunftsfähigen Infrastruktur.

So belief sich das Emissionsvolumen von Social Bonds von Anfang Januar bis Ende September 2020 auf 80 Milliarden Dollar. Das bedeutet einen neuen Jahresrekord und einen Zuwachs von 596 Prozent gegenüber den 11,5 Milliarden Dollar im gleichen Zeitraum 2019. Gleichzeitig kamen neue Green Bonds im Umfang von 184 Milliarden Dollar auf den Markt – lediglich 23 Prozent mehr als die 149 Milliarden Dollar im Vorjahreszeitraum. Von den Emissionen mit spezifischer Verwendung der Erlöse dienen soziale und nachhaltige Obligationen im Volumen von 90 Milliarden Dollar Zwecken mit spezifischem Corona-Bezug. Hier zeigt sich der klare Zusammenhang mit der aktuellen Krise.

Zu den Emittenten von Social Bonds im Zuge der Coronakrise gehören unter anderem die Council of Europe Development Bank und die European Investment Bank (EIB), deren Obligationen im April auf den Markt kamen. Deren Papiere im Volumen von jeweils einer Milliarde Euro waren wegen der grossen Nachfrage um ein Vielfaches überzeichnet – wie übrigens alle Emissionen mit spezifischem Corona-Bezug im ersten Halbjahr 2020. Einige

Emittenten, die schon seit längerem am Markt für Social Bonds aktiv sind, gingen in den vergangenen Monaten mit deutlich grösseren Emissionen den nächsten Schritt: Die International Finance Corporation (IFC) beispielsweise legt seit 2017 soziale Obligationen auf, wobei sich der Ausgabewert der 28 Obligationen zum 31. Dezember 2019 auf 1,46 Milliarden Dollar belief. Der im April emittierte Social Bond hatte indessen einen Emissionswert von einer Milliarde Dollar, womit die IFC ihren Bestand an entsprechenden Papieren auf einen Schlag fast verdoppelte.

Orientierung an internationalen Emissions-Standards

Die Emissionen im Zuge der Coronakrise entsprechen im Wesentlichen den von der internationalen Vereinigung der Kapitalmarktexperten ICMA festgelegten Green und Social Bond Principles. Die ICMA hatte diese Selbstverpflichtungsregeln für grüne Obligationen 2016 und für soziale Obligationen 2017 veröffentlicht. Damit verfolgte sie das Ziel, gewisse Marktstandards zu etablieren – etwa für die Auswahl geeigneter Projekte, für die Mittelverwendung und Reportings – und damit das Wachstum von Green und Social Bonds zu fördern. Die Emissionen der vergangenen Monate sind neben anderen spezifischen Verwendungen der Emissionserlöse auf das Gesundheitswesen, Finanzierungsmöglichkeiten für Kleinunternehmen, Beschäftigung und längerfristige grüne Infrastrukturprojekte ausgerichtet.

Die zunehmende Emissionstätigkeit und der wachsende Markt für Social Bonds sind nicht nur aus gesellschaftlicher Sicht zu begrüssen. Auch Investoren profitieren davon, indem ihr verfügbares Anlageuniversum wächst. Wir gehen davon aus, dass sich der Trend hin zu einer verstärkten Emission von Social Bonds fortsetzt, auch wenn der Klimawandel das ESG-Kernthema bleiben dürfte. Um die vielfältigen und umfangreichen gesellschaftlichen Herausforderungen zu meistern, sind jedoch zusätzliche Emissionen notwendig. Gerade auch Regierungen sind aufgefordert, verstärkt Social Bonds zu strukturieren und zu begeben – um endlich aus dem Schatten supranationaler Organisationen herauszutreten.

¹Quelle für alle Marktdaten in diesem Artikel: Bloomberg und Internationale Bank für Wiederaufbau und Entwicklung; Stand: 30.09.2020

TEXT EVA MARIA HINTNER



BRANDREPORT ASIA PLANTATION CAPITAL

Die Essenz von Impact Investing

Stellen Sie sich vor, Sie bedienen einen Markt mit täglich 2.5 Milliarden Kunden, von Nordafrika über die arabische Halbinsel bis nach China, mit einem Marktvolumen von \$15-20 Mia. pro Jahr.

Dies ist der Zielmarkt von Asia Plantation Capital, dem Marktführer für nachhaltigen Anbau des Aquilariabaumes, aus dem essenzielles Oudöl und Adlerholz gewonnen wird, dessen unvergleichlicher Duft in Form von Parfüms und Räucherwerk seit Jahrtausenden zu kulturellen Riten und religiösen Zeremonien gehört.

Die Nachfrage in diesem Markt übersteigt das Angebot um das Dreifache, mit stark steigender Tendenz dank neuen Anwendungsgebieten z.B. in der Medizin.

In der Europazentrale von APC in Genf ist das Ziel von Raphael Oeschger, VP Bus.Dev. Europe, über den Vorstoss in neue Märkte mit sehr hoher Wertschöpfung wie



Bambus oder Kokosnuss, den Baumbestand der Kunden bis 2025 auf \$400 Mio zu verdoppeln.

Impact ohne Umwege Klimaschutz

APC kämpft an vorderster Front gegen die schnell fortschreitende Klimaerwärmung, welche die Lebensgrundlage vieler, meist armer Menschen in ländlichen Gegenden bedroht.

Artenschutz

Mit mehr als 1 Mio Bäume auf über 150 vollversicherten Plantagen in Südostasien leistet APC einen wichtigen Beitrag zum Erhalt dieser mythischen, vom Aussterben bedrohten Baumart, welche seit 1999 unter Cites Artenschutz steht.

Sozialverantwortung

Überdurchschnittliche Löhne und Sozialleistungen für die 2000 Plantagenarbeiter sowie Beteiligung beim Bau von Schulen oder Kliniken tragen merklich zur Verbesserung der Lebensqualität bei.

Forschung

Gestützt auf einen Beirat von renommierten Wissenschaftlern, betreibt APC ein eigenes Labor u.a. zur Erforschung medizinischer Anwendungen von Oudöl, wie schon seit Jahrhunderten in der chinesischen Medizin praktiziert.

ESG und SDG

Seit der Gründung 2002 ist APC ein Vorreiter für Nachhaltigkeit gemäss den ESG-Kriterien und der UN Sustainable Development Goals (SDG).

Rendite ohne Volatilität und ohne Korrelation

Für institutionelle Anleger ermöglicht ein 8 Prozent Fixed Income Green Bond, abgesichert durch eine Unternehmensgarantie, Diversifikation mit physischen Assets. Ungeachtet von Schwankungen an den Finanzmärkten, wachsen natürliche Rohstoffe, wie der Aquilariabaum, unaufhaltsam und gewinnen an Wert.

Qualität ohne Kompromisse

Das Geschäftsmodell von APC beweist, dass Nachhaltigkeit, hohe Rendite und Kapitalschutz durchaus

vereinbar sind. Kern des Modells ist eine vertikal integrierte Wertschöpfungskette, wobei von der Saat bis zum Endprodukt volle Kontrolle über Qualität, Kosten und alle kritischen Erfolgsfaktoren besteht. Langfristige Abnahmeverträge zu festen Preisen mit Schlüsselkunden garantieren zudem stabile Umsätze und Margen.

Für Raphael Oeschger ist die Private Banking Metropole Genf der ideale Ausgangspunkt um Brücken zu schlagen zwischen althergebrachten Traditionen, Umwelt- und Artenschutz und Impact Investing. Damit ist APC auch ein positives Beispiel für Globalisierung.

Weitere Informationen:

www.asiaplantationcapital.com



Schweizer Immobilienfonds - nachhaltig und innovativ

Real Estate Switzerland – das Schweizer Immobiliengeschäft von UBS Asset Management – steht für verantwortungsvolles Immobilienmanagement mit dem Ziel «Wertschätzung und Wertschaffung». Dazu gehören neben sechs börsenkotierten Immobilienfonds auch zwei Anlagegruppen der Anlagestiftung der UBS für Personalvorsorge sowie externe Mandate.

Nachhaltiges Wachstum im Fokus

Bereits seit 2012 wird eine konsequente Nachhaltigkeitsstrategie verfolgt. So werden bei Zukäufen, Neubauten und Sanierungen stets ökonomische, ökologische sowie soziale Aspekte berücksichtigt. Der Erfolg widerspiegelt sich in zahlreichen Auszeichnungen sowohl für einzelne Objekte als auch auf Ebene Immobilienfonds.



UBS Direct Urban: Neubau in Zürich Wiedikon

Ein Schlüssel zum Erfolg von Real Estate Switzerland liegt in seinen erfahrenen und interdisziplinären Kompetenzteams, welche die Immobilienportfolios mit insgesamt mehr als 1100 Liegenschaften und einem Verkehrswert von mehr als CHF 23 Mrd. für Private, Unternehmen und die öffentliche Hand bewirtschaften, entwickeln und optimieren.

Innovative Lösungen

Nicht nur bei der Planung und dem Bau von Immobilien, sondern auch bei der Vermietung kommen innovative Konzepte zum Einsatz: So ermöglicht z.B. eine Mieter-Service-App den direkten Kontakt zur Immobilienverwaltung oder den Zugriff auf einen interaktiven Briefkasten mit Paketbox.



UBS Direct Residential: Ersatzneubau in Wetzikon (Visualisierung)

Disclaimer:

Für Marketing- und Informationszwecke von UBS. UBS Fonds schweizerischen Rechts. Prospekt, Basisinformationsblatt, Statuten bzw. Vertragsbedingungen sowie Jahres- und Halbjahresberichte der UBS Fonds können kostenlos bei UBS Asset Management Switzerland AG, c/o UBS AG, Bahnhofstrasse 45, 8001 Zürich bzw. bei UBS Fund Management (Switzerland) AG, Postfach, CH-4002 Basel angefordert werden. Investitionen in ein Produkt sollten nur nach gründlichem Studium des aktuellen Prospekts erfolgen. Die Fondsdokumente sind gebührenfrei in Englisch und ggf. in den Sprachen der Regionen erhältlich, in denen der Fonds registriert ist. Die im vorliegenden Dokument zusammengetragenen Informationen und erlangten Meinungen basieren auf vertrauenswürdigen Angaben aus verlässlichen Quellen, erheben jedoch keinen Anspruch auf Genauigkeit und Vollständigkeit hinsichtlich der im Dokument erwähnten Wertpapiere, Märkte und Entwicklungen. Mitglieder der UBS-Gruppe sind zu Positionen in den in diesem Dokument erwähnten Wertpapieren oder anderen Finanzinstrumenten sowie zu deren Kauf bzw. Verkauf berechtigt. Anteile der erwähnten UBS Fonds können in verschiedenen Gerichtsbarkeiten oder für gewisse Anlegergruppen für den Verkauf ungeeignet oder unzulässig sein und dürfen innerhalb der USA weder angeboten noch verkauft oder ausgeliefert werden. Die genannten Informationen sind weder als Angebot noch als Aufforderung zum Kauf bzw. Verkauf irgendwelcher Wertpapiere oder verwandter Finanzinstrumente zu verstehen. Die frühere Wertentwicklung ist kein verlässlicher Indikator für künftige Ergebnisse. Die dargestellte Performance lässt allfällige bei Zeichnung und Rücknahme von Anteilen erhobene Kommissionen und Kosten unberücksichtigt. Kommissionen und Kosten wirken sich nachteilig auf die Performance aus. Sollte die Währung eines Finanzprodukts oder einer Finanzdienstleistung nicht mit Ihrer Referenzwährung übereinstimmen, kann sich die Rendite aufgrund der Währungsschwankungen erhöhen oder verringern. Diese Informationen berücksichtigen weder die spezifischen oder künftigen Anlageziele noch die steuerliche oder finanzielle Lage oder die individuellen Bedürfnisse des einzelnen Empfängers. Die Angaben in diesem Dokument werden ohne jegliche Garantie oder Zusage zur Verfügung gestellt, dienen ausschliesslich zu Informationszwecken und sind lediglich zum persönlichen Gebrauch des Empfängers bestimmt. Das vorliegende Dokument darf ohne schriftliche Erlaubnis von UBS Asset Management Switzerland AG oder einer lokalen verbundenen Gesellschaft weder reproduziert noch weiterverteilt noch neu aufgelegt werden. Quelle für sämtliche Daten und Grafiken (sofern nicht anders vermerkt): UBS Asset Management. Weitere Erläuterungen zu Finanzbegriffen unter ubs.com/am-glossary. © UBS 2020. Das Schlüssellogo und UBS gehören zu den geschützten Marken von UBS. Alle Rechte vorbehalten.

UBS Direct Urban

In die urbane Zukunft investieren

Ein geographisch sehr gut diversifiziertes Portfolio an stabilen urbanen Lagen in der gesamten Schweiz mit qualitativ hochwertigen Liegenschaften sind charakteristisch für den börsenkotierten Immobilienfonds UBS Direct Urban. Mehr als 80 Prozent aller Liegenschaften von UBS Direct Urban verfügen über ein Nachhaltigkeits-Zertifikat oder einen Energieausweis und über ein Fünftel des Liegenschafts-portfolios ist bereits heute mit Solartechnik ausgestattet, so auch der kürzlich bezogene Neubau in Zürich Wiedikon. Für sein umfassendes Nachhaltigkeitsmanagement wurde UBS Direct Urban bereits zweimal in Folge von GRESB mit fünf Green Stars (Höchstnote) ausgezeichnet.

«Wir positionieren uns bereits heute als nachhaltiger Fonds.»



Stephan Pellegrini
Fund Manager
UBS Direct Urban

UBS Direct Residential

Attraktive Wohn- und Lebensräume

Ein qualitativ hochwertiges und breit diversifiziertes Wohnimmobilienportfolio – überwiegend in der Deutschschweiz – zeichnet den börsenkotierten Immobilienfonds UBS Direct Residential aus. Der direkt investierende Fonds fokussiert auf Wohnraum mit einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis. Die in diesem Jahr bisher erzielte Performance von 9,8 Prozent liegt klar über dem Benchmark (SXI Real Estate Funds TR) von 3,5 Prozent für diesen Zeitraum (per 20.11.20). Der Fonds verfügt über anerkannte Leistungsnachweise im Bereich Nachhaltigkeit wie z.B. die höchste Vorzertifizierung in SGNi Gold für den kürzlich gestarteten Ersatzneubau in Wetzikon.

«Zufriedene Mieter bilden die Basis für ein zukunftsfähiges Portfolio.»



Christian Sturm
Fund Manager
UBS Direct Residential

Besuchen Sie uns auf:
www.ubs.com/immobilienfonds-schweiz



ANZEIGE

Die beste Adresse für beste Adressen



Wohnen auf höchstem Niveau - Ascona

Wohnfläche: ca. 340 m²
Kaufpreis: CHF 7'800'000.--



Terrassenfläche: ca. 100 m²
Objekt ID: W-02EOON



Luxus Penthouse mit Seezugang und Privathafen – Brissago

Wohnfläche: ca. 231 m²
Kaufpreis: CHF 4'200'000.--



Terrassenfläche: 171 m²
Objekt ID: W-028LKH



Einzigartiges Anwesen eines berühmten Künstlers – Centovalli

Wohnfläche: ca. 721 m²
Kaufpreis: auf Anfrage



Grundstücksfläche: ca. 77'314 m²
Objekt ID: W-02K70J



"Villa Cantarella" - Erfüllen Sie sich Ihre Träume! – Brione sopra Minusio

Wohnfläche: ca. 270 m²
Kaufpreis: CHF 3'300'000.--



Grundstücksfläche: ca. 2'700 m²
Objekt ID: W-02JGB3

Büro Ascona · Piazza G. Motta 57 · 6612 Ascona
Tel. +41 91 785 14 80 · Ascona@engelvoelkers.com · www.engelvoelkers.ch/ascona



ENGEL & VÖLKERS

ETFs modernisieren die Bondmärkte

Während der Corona-bedingten Marktverwerfungen trocknete die Liquidität einzelner Obligationen aus. Im Gegensatz dazu boten börsengehandelte Indexfonds (ETFs) die gewünschte Handelbarkeit – und erfreuen sich daher einer weiter steigenden Nachfrage.



Ed Gordon

Leiter iShares und Wealth
BlackRock Schweiz

Im Juli 2020 feierten Bond-ETFs ihren 18. Geburtstag. Passend dazu bestanden sie eine Reifeprüfung, die ihresgleichen sucht. Denn während der extremen Marktverwerfungen angesichts der Coronakrise bewährten sie sich erneut und boten hohe Liquidität, kontinuierliche Preistransparenz und niedrige Transaktionskosten. Dies brachte einen positiven Wendepunkt, was die Nutzung unter Anlegern betrifft.

Erhöhte Aktivität in der Coronakrise

Während der Coronakrise wurde deutlich, dass der ausserbörsliche Bondmarkt nach wie vor tendenziell undurchsichtig und fragmentiert ist – trotz Verbesserungen in den vergangenen Jahren. Daher vertrauten Anleger mehr denn je auf börsengehandelte Indexfonds. So belief sich das Handelsvolumen in Bond-ETFs der BlackRock-Marke iShares – die gemäss der europäischen Fondsrichtlinie UCITS aufgelegt sind – während der besonders turbulenten Börsenphase zwischen dem 21. Februar und 20. März 2020 pro Woche auf durchschnittlich 17,5 Milliarden US-Dollar. Das war mehr als doppelt so viel wie der Wochenschnitt im Jahr 2019 (7,8 Milliarden US-Dollar).¹

Gleichzeitig stieg der ETF-Anteil am gesamten Bond-Handel, sowohl im Investmentgrade- als auch im Hochzinsbereich.² Beispielhaft dafür steht ein börsengehandelter Indexfonds auf US-Dollar-Unternehmenspapiere mit Investmentgrade-Ratings, der in den USA registriert und gelistet ist. Dieser erreichte in der Woche vom 9. März einen Anteil von 14,4 Prozent am gesamten Handel mit Investmentgrade-Papieren in den USA, während es im Vorjahr durchschnittlich nur 5,3 Prozent gewesen sind. Damit setzte sich während der Coronakrise eine Entwicklung fort, die bereits in den vergangenen Jahren zu beobachten gewesen war: Nachdem ETFs ursprünglich vor allem

im Aktienbereich zum Einsatz kamen, sind sie inzwischen auch bei Obligationen zunehmend das Mittel der Wahl.

Reibungsloser Handel auch unter Marktstress

Der Grund für das verstärkte Interesse: ETFs machen es einfach, Portfolios anzupassen und abzusichern sowie Risiken zu managen – bei Obligationen ebenso wie bei Aktien. Dies liegt nicht zuletzt an der Liquidität, die sie bieten – auch unter extremen Marktbedingungen. Obwohl beispielsweise Hochzinsbonds aus Schwellenländern während der Coronakrise zeitweise vom Handel ausgesetzt waren, konnten Anleger entsprechende ETFs weiterhin handeln. Damit bestätigte sich, was sich bereits in früheren volatilen Marktphasen gezeigt hatte – beispielsweise während der Kreditkrise 2008, der

europäischen Staatsschuldenkrise 2010, der Bonitäts-herabstufung von US-Staatsobligationen im Jahr 2011 oder im Zuge des Ölpreisverfalls 2014. Denn während Transaktionen bei einzelnen Obligationen in erster Linie ausserbörslich ablaufen, werden Bond-ETFs an Börsen gehandelt – und zwar sowohl am Primär- als auch am Sekundärmarkt. Auf diese Weise bieten sie eine zusätzliche Liquiditätsschicht, die Anlegern zugutekommt und sie handlungsfähig bleiben lässt.

Genauere Preisfindung als bei Einzelemissionen

Zudem funktioniert die Preisfindung vielfach besser als bei einzelnen Emissionen, denn ETFs können mehr Echtzeit-Informationen berücksichtigen. Grund dafür ist, dass sie regelmässig gehandelt werden – vor allem in volatilen Märkten, wenn die Aktivität wie gezeigt

weiter zunimmt. Ausdruck der genaueren Preisfindung ist auch, dass die fortlaufend aktualisierten Preise von Bond-ETFs während der Corona-bedingten Marktverwerfungen mitunter von den nur einmal täglich berechneten Nettoinventarwerten (NAVs) der Fonds abwichen. Letztere reflektieren die Kurse der Einzelemissionen im Portfolio, von denen ein grosser Teil nicht täglich gehandelt wird. Daher nutzen viele Quellen Schätzpreise, welche die Ausweitungen in den Geld-Brief-Spannen nicht berücksichtigen. In die fortlaufend aktualisierten ETF-Preise sind diese Ausweitungen dagegen einkalkuliert, und verschiedene Market Maker sorgen für einen reibungslosen Handel.

Dies verdeutlicht, wie ETFs die Bondmärkte modernisieren – indem sie die Transparenz erhöhen, die Liquidität verbessern und die Handelskosten reduzieren. Damit bieten sie Anlegern die Möglichkeit, Komplexität zu verringern und Portfoliokonstruktion sowie Risikomanagement zu rationalisieren.

Wachstum auf zwei Billionen US-Dollar bis 2024

Diese positiven Eigenschaften bewirken eine steigende Nachfrage. Ende Juni 2020 belief sich das weltweit verwaltete Vermögen in Bond-ETFs auf 1,3 Billionen US-Dollar – ein Rekordwert. Der Zuwachs in der ersten Jahreshälfte 2020 entfiel zum Grossteil (84 Prozent) auf Zuflüsse, der Rest auf positive Kurseffekte.³ BlackRock weiss von weltweit mehr als 60 Pensionsfonds, Versicherern und Asset Managern, die während der Coronakrise erstmals iShares Bond-ETFs einsetzten und dort insgesamt mehr als zehn Milliarden US-Dollar investierten.⁴

Die nächste Wachstumsstufe dürfte davon getrieben werden, dass Vermögensverwalter und andere Anleger die Vielseitigkeit von Bond-ETFs vollumfänglich erkennen und weitere Ansatzmöglichkeiten finden: sei es, um laufende Erträge zu erzielen, um Vergleichsindizes zu übertreffen oder um komplexe Portfoliostrategien umzusetzen. Angesichts der anhaltend hohen Dynamik geht BlackRock davon aus, dass der Markt für Bond-ETFs bis 2024 auf zwei Billionen US-Dollar anwachsen dürfte.⁵

TEXT ED GORDON

“ ETFs machen es einfach, Portfolios anzupassen und abzusichern sowie Risiken zu managen – bei Obligationen ebenso wie bei Aktien.



ANZEIGE

**Turbulente Zeiten, beständige Werte.
Wir sind für Sie da.**



**SICHERHEIT
FÜR IHRE WERTE**

Bankenunabhängige Wertfächer
im Zentrum von Zürich

**GOLD, SILBER UND
ANDERE EDELMETALLE**

Unkompliziert und diskret
kaufen und verkaufen



www.sincona-trading.com

SINCONA TRADING AG
Limmatquai 112 · 8001 Zürich
T + 41 44 215 30 90
info@sincona-trading.com

«Grünes» Gold

Dieses Jahr wird aus vielen Gründen in die Geschichte eingehen, die die meisten von uns vermutlich lieber vergessen würden. Es gibt jedoch ein Thema, von dem wir glauben – und hoffen –, dass es weiter an Dynamik gewinnt: Nachhaltigkeit.



Nima Pouyan

Head of Switzerland & Liechtenstein, ETF Business Development, Invesco Asset Management (Schweiz) AG, Zürich.

Im Bereich des Anlagengeschäfts zum Beispiel wurden ETFs, mit denen Anleger ihre Einstellungen zu wichtigen ESG-Themen zum Ausdruck bringen können, über das ganze Jahr hinweg stark nachgefragt. Ethisch motivierte Investoren beschränken ihr Interesse nicht mehr nur auf die Aktien in ihrem Portfolio, daher wirft dieser Artikel einen Blick auf aktuelle Bestrebungen, die Nachhaltigkeit von Gold zu verbessern.

Angesichts der Komplexität des Goldmarkts überrascht es nicht, dass an dem langwierigen Prozess von Erschliessung, Abbau, Transport, Veredelung, Kauf und Verkauf und schliesslich Recycling zahlreiche Akteure beteiligt sind. Das stellt die Industrie vor grosse Herausforderungen, schliesslich soll die Umsetzung von Nachhaltigkeitsmassnahmen entlang der gesamten Kette gewährleistet werden. Stärkere Regulierung, der Einsatz von Best Practices und das aktive Engagement der Investoren können hier zu einem langfristigen Umdenken beitragen.

Zu Beginn des Prozesses, noch bevor das Gold abgebaut werden kann, muss der zukünftige Minenstandort auf sein wirtschaftliches Potenzial überprüft werden. Das kann Jahre dauern, ist aber ein unerlässlicher Schritt, da eine Mine häufig viele Jahrzehnte lang in Betrieb bleibt. In weniger entwickelten Ländern muss die Bergbaugesellschaft oftmals zunächst die nötige Infrastruktur errichten, die eine Nutzung der Mine über deren gesamte Lebensdauer überhaupt erst ermöglicht. Hier können mit dem Bau von Schulen, Wohnungen, medizinischen Einrichtungen und Verkehrs- bzw. Transportsystemen wichtige und dauerhafte sozioökonomische Verbesserungen erzielt werden.

Aktive Investoren wie Invesco können ihren Einfluss auf Bergbaugesellschaften, an denen sie Anteile halten,

geltend machen. Mit Unterstützung des ESG-Teams arbeiten die Portfoliomanager gemeinsam mit den betreffenden Unternehmen daran, ESG-Risiken zu identifizieren – vor allem solche mit besonderer Relevanz für die Bergbauindustrie – und stellen fest, welche Gegenmassnahmen von der Geschäftsführung ergriffen werden. Diese Kombination von Regulierung und Einflussnahme durch Investoren gibt Impulse für Veränderungen, nicht nur in der Führung der Unternehmen, sondern auch in ihrer Auswirkung auf die Regionen, in denen sie tätig sind, und auf die Umwelt – ein besonders wichtiges Thema für alle, deren Geschäftsmodell auf der Verwertung natürlicher Rohstoffe beruht.

Die Veredelung ist ein weiterer wichtiger Schritt. Die London Bullion Market Association (LBMA) hat einen

Leitfaden für Raffinerien (Responsible Gold Guidance) veröffentlicht, der strenge Kontrollen vorsieht, um gegen Geldwäsche, die Finanzierung terroristischer Netzwerke und die Missachtung von Menschenrechten vorzugehen. Seit Januar 2012 muss jede von der LBMA für die Produktion von London-Good-Delivery-Goldbarren akkreditierte Raffinerie diesen Leitfaden umsetzen, welcher strikte Kontrollen, ein jährliches Audit sowie die Offenlegung ihrer Berichte vorsieht.

Die London Good Delivery Barren in Anlagequalität werden zur Unterlegung von börsenhandelten physischen Goldprodukten mit dem Ziel eingesetzt, Investoren an der Entwicklung des Goldpreises teilhaben zu lassen. Die starke Regulierung des Anlagengeschäfts und der dadurch entstehende Druck auf die Raffinerien, Best Practices einzusetzen und die Herkunft ihres Rohmaterials zu überprüfen, tragen nachweislich zu einer ethischeren Goldbeschaffung bei. So veröffentlicht Invesco beispielsweise jeden Tag eine Liste aller Goldbarren auf dem Konto ihres ETFs. Alle Barren wurden 2012 oder später geprägt und entsprechen damit den Vorgaben der Responsible Gold Guidance der LBMA.

Gold bietet vielen Anlegern eine gute Möglichkeit zur Diversifizierung ihres Portfolios. Dank der laufenden Bemühungen, das Edelmetall zu einem «grüneren» Produkt zu machen, haben Anleger nun etwas mehr Gewissheit, dass ihr Portfolio auch ihren ethischen Überzeugungen gerecht wird.



<http://eff.invesco.com>



Der Fondsbranche einen Schritt voraus

Die unabhängige Schweizer Fondsleitung Solufonds SA ist eine Spezialistin für Private Labelling Fondslösungen und hat trotz schwierigen Marktbedingungen in den letzten zwei Jahren die administrierten Vermögen verdoppeln können und zeigt sich heute für über zwei Dutzend Wertschriften- und Immobilienfonds verantwortlich. Eine Erfolgsgeschichte, der viel Pioniergeist und eine mutige Neuausrichtung vorausging.



Thomas Zimmermann

Senior Executive,
Business Development & Client Relations,
Solufonds SA

Die Schweizer Fondsbranche ist im konstanten Wandel und muss sich dabei stets selbst neu erfinden. Gesetze ändern sich laufend und erfordern die Implementierung von neuen Prozessen, Kontrollen und Weisungen. Gleichzeitig gilt es Rücksicht auf sich ändernde Investorenbedürfnisse zu nehmen und mit kreativen Lösungsansätzen und innovativen Produktideen dem Margendruck entgegenzuwirken.

Am Beispiel der Solufonds SA, einer unabhängigen Fondsleitung mit Niederlassungen sowohl in Zürich als auch in Signy im Kanton Waadt, lässt sich eindrücklich aufzeigen, wie sich Marktteilnehmer in dieser bewegten Zeit den Herausforderungen eines sich ständig verändernden Marktumfelds erfolgreich stellen und sich dabei sogar noch besser zu positionieren wissen.

FinTech für Fondsleitungen

Fondsleitungen und Administratoren mit offener Dienstleistungsarchitektur sehen sich mit der Prüfung, Harmonisierung und Verarbeitung von enormen Datenmengen konfrontiert. Gerade weil die Daten über verschiedenste Schnittstellen und in unterschiedlichster Form geliefert werden, müssen sich Fondsleitungen zu regelrechten Datenspezialisten entwickeln.

Dabei sind die Herausforderungen für Private Labelling Fondsleitungen mit offener Dienstleistungsarchitektur und flexiblen Kooperationslösungen, wie die der Solufonds, die mehrere Depotbanken, Vermögensverwalter Liegenschaftsverwaltungen und Broker an ihre Plattform anbinden können, sogar noch akzentuierter. Gilt es doch beispielsweise dynamische Fondsdaten von verschiedensten Datenlieferanten und externen Dienstleistern in eine einheitliche Form zu bringen, zu verarbeiten und schliesslich bedürfnisgerecht den Kunden und Investoren zeitnah bereitzustellen. Solufonds, die sowohl Wertschriften-, Immobilien- und auch Alternative Fonds strukturiert und administriert, löst die aus der offenen Dienstleistungsarchitektur zusätzlich erwachsenden Anforderungen als eine der ersten Schweizer Fondsleitungen anhand einer zentralen Software-Komplettlösung. Der einzigartige Systemaufbau, der erst vor 18 Monaten, die für insbesondere die Immobilienfonds-Branche üblichen manuellen oder halbautomatischen Prozesse ablöst, wird durch die Anbindung von Hochleistungsschnittstellen komplettiert.

Pionierarbeit als tägliches Brot

Doch Solufonds zeigt sich nicht nur als Vorläufer in Bezug auf die technische Infrastruktur, sondern hat sich vor allem

auch als Strukturierer von Pionierfondsprojekten einen Namen gemacht. Dabei hat sich die Courage und Risikobereitschaft, auch für neue Anlageansätze und alternative Produktideen den langwierigen Bewilligungsprozess mit und für die Private Labelling Kunden zu beschreiten, mehrfach auszahlt und in einem höheren Marktanteil resultiert.

Beispielsweise konnte mit dem «Streetbox» für einen Kunden ein einzigartiges und heute sogar patentiertes Immobilienfondskonzept realisiert werden, das schweizweit modulare Gewerberäume entwickelt und erfolgreich anbietet. Auch wurde in einem aussergewöhnlichen Projekt für einen vertraglichen Immobilienfonds einen steueroptimierten Fondsleitungswechsel ermöglicht. Zudem macht sich Solufonds seit Jahren als führende Spezialistin des körperschaftlich organisierten Immobilienfonds einen Namen, und konnte erst kürzlich die fünfte Immobilien-SICAV lancieren. Ihre Private Labelling Kunden schätzen dabei die zusätzliche Flexibilität und die Unabhängigkeit der Struktur gleichermaßen.

Ein Blick in die Zukunft

Das nächste wegweisende Projekt steht kurz vor der Realisierung. So wird die Solufonds für einen

Neukunden das erste regulierte Private Real Estate Debt Produkt in der Schweiz lancieren dürfen und betreibt damit gewissermassen Entwicklungsarbeit für regulierte Privatmarktanlagen mit Schweizer Fondsdomizil. Das Anlagevehikel wird in grundpfandgesicherte Kredite investieren und verspricht als alternative Anlageklasse aufgrund des interessanten Risikoprofils attraktive Erträge.

Zusätzlich wird der allseits erwartete Limited Qualified Investor Fund (L-QIF) mittelfristig eine langersehnte weitere Entfaltungsmöglichkeit für den Schweizer Fondsmarkt bieten und somit einen wichtigen Meilenstein in der Entwicklung des lokalen Fondsstandorts darstellen. So soll der L-QIF dem Schweizer Finanzplatz endlich die Möglichkeit geben, mit der luxemburgischen Fondindustrie mit dem Reserved Alternative Investment Fund (RAIF), welcher bereits seit 2016 erfolgreich eingesetzt wird, gleichzuziehen. Die neue Struktur verspricht sehr schnelle Time to Market und Lancierungsprozesse sowie nachhaltige Flexibilisierungen, welche jedoch auf der Prämisse, dass sich das gesamte Aufsichtssystem der LQIFs auf die Expertise und Professionalität von kompetenten Serviceprovidern, wie Fondsleitung, Investmentmanager und ihrer Wirtschaftsprüfer stützen kann. Diese müssen nachweisen können, dass sie die Risiken in den Fonds in Abhängigkeit der Anlagepolitik adäquat und ordnungsgemäss überwachen und verwalten. Getreu ihrer Pionierrolle ist dies ebenfalls ein Geschäftsfeld mit welchem sich Solufonds engagiert – ist man doch bereits mit der Strukturierung des ersten Private Labelling L-QIF beschäftigt.

Weitere Informationen:

www.solufonds.ch TEXT THOMAS ZIMMERMANN



Sind Schimpansen die besseren Vermögensberater?

Erfolgreiches Investieren in einer Finanzwelt, in der das Unerwartete zu erwarten und Vertrauen schwierig zu fassen ist. Eine Selbstreflexion über eine Industrie auf dem Prüfstand.

Sie hiessen Adam Monk, Lusha oder Raven, waren Affen und haben in Experimenten vor dem aufgeschlagenen Wall Street Journal Aktien angekreuzt, mit Bauklötzchen ein Aktienportfolio zusammengestellt oder Dartpfeile auf Unternehmenslisten geworfen. Und, sie waren mit «ihrem» Portfolio erfolgreicher als mancher hochbezahlte Wertpapierverwalter.

Ein Witz? Nein, denn niemand ist in der Lage, die Zukunft vorauszusagen. Die Meinungen von Analysten und Ökonomen sind keine Fakten, sondern lediglich Prognosen, deren Eintreffen stark vom Zufall beeinflusst wird. Das erinnert an Casino-Wetten oder eben an Adam Monk & Co. Förderlich für das Vertrauen der Anleger sind solche Aussagen aber sicher nicht. Im Gegenteil: Sie wecken Misstrauen gegenüber Banken und Anbietern von Finanzprodukten. Wem dienen die vorgeschlagenen Anlagelösungen? Dem Investor oder dem Anbieter? Hier können tatsächlich Interessenkonflikte entstehen.

Das Trump-Syndrom

Welcher Investor kann von sich sagen, dass er an der Performance der Aktienmärkte der letzten 20 Jahre zu 100 Prozent partizipiert hat? Wir haben natürlich alle einen Bekannten, der stolz über seine erfolgreichen Anlagen berichtet. Die Flops werden jedoch gerne verschwiegen. Banken und Asset Manager machen hier keine Ausnahme: Sie werben in erster Linie mit ihren erfolgreichen Anlagefonds, die Verlierer unter den eigenen Produkten erwähnen sie kaum. Ein typisches «Trump-Syndrom».

Fake News versus Fakten

Finanzkrisen kreieren Unsicherheiten und Ängste. Die Folge sind emotionale Reaktionen, die langfristig zu signifikanten Einbussen führen können. Menschen neigen dazu, sich beeinflussen zu lassen, sei es von Experten, Nachrichten, Ereignissen oder eben den Geheimtipps des Bekannten. Fakt ist jedoch, dass der US-Aktienmarkt in den letzten 50 Jahren eine durchschnittliche

Jahresrendite von über 8.5% erzielte. Und in 74 Prozent aller Jahre waren die Märkte positiv.

Warum?

Der Unternehmenszweck (fast) aller Konzerne ist es, Wachstum zu generieren und Gewinne zu erwirtschaften. In regelmässigen Abständen verändert sich das Konsumverhalten der Menschen, oft verursacht durch äussere Umstände. Dadurch verändert sich auch die Firmenlandschaft. Das beste Beispiel der jüngeren Vergangenheit ist das enorme Wachstum von Online-Anbietern als Folge der Covid-19 Krise, während etablierte Firmen aus der Event- oder Reisebranche vor dem Konkurs stehen.

Wetten oder Investieren?

Jede Krise führt zu Innovationen und einem Wandel der Wertschöpfungskette. Zwei Konstanten bleiben jedoch: a) Akteure in der Volkswirtschaft suchen nach Lösungen, um weiter oder wieder Gewinne zu erzielen und b) Konsumenten streben nach Lösungen, ihr Leben schöner, komfortabler und angenehmer zu leben. Dafür

geben sie Geld aus. Der Investor kann unmöglich wissen, welche Firmen die Gewinner und welche die Verlierer sein werden? Was also ist die Lösung?

Wir sehen sie im Systematischen Anlageansatz, einer Form des Investierens, welche die Spezialisten von Finaport seit vielen Jahren mit grossem Erfolg praktizieren. Dieser basiert auf den beiden Pfeilern Emotionen und Anlagen, die wiederum in sechs Prinzipien aufgeteilt werden, nämlich Fokus, Disziplin, Emotionsfreiheit, Liquidität, Risiko und Netto-Performance.

Darauf basierend werden nachvollziehbar hervorragende Renditen erzielt. Gleichzeitig gewährleistet eine solche regelbasierte Strategie eine gut strukturierte und transparente Risikoverwaltung.

Erfolgreich Investieren

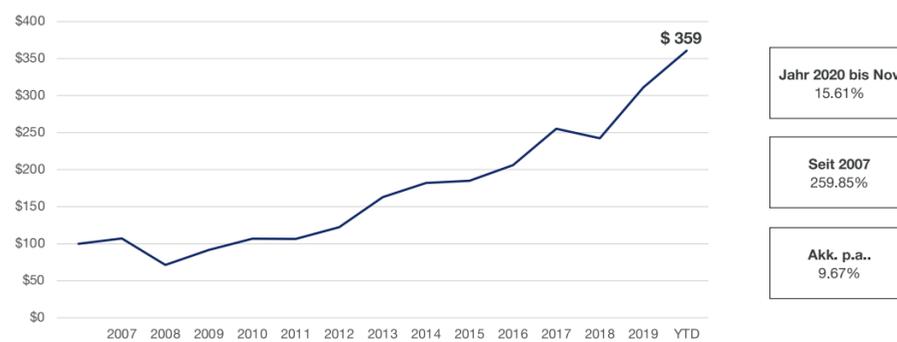
Ziel ist, das Risiko einzelner Firmenbeteiligungen auszublenken und mit breit diversifizierten, passiven Anlageinstrumenten die Gesamtwirtschaft zu erfassen.

Dabei transformiert das Anlageportfolio von einer Spielcasino-Wette auf Einzelfirmen und/oder Produktanbieter zu einem umfassenden Spiegel der globalen Unternehmenswelt.

Das Portfolio wird also zu einer internationalen Beteiligungsgesellschaft. Bildlich gesprochen wird der Investor zum Inhaber seiner eigenen, weltumspannenden Firma. Finaport steht dabei als umsichtiger und aktiver Geschäftsführer zu Seite.

Ein Dienstleister, der seine Versprechungen nicht erfüllt, wird gemieden. Er muss sich deshalb immer und immer wieder beweisen und seine Kunden durch Leistung und Transparenz begeistern, über Jahre hinweg. In einer Welt voller Überraschungen lohnt es sich deshalb, eine klare, statistisch fundierte Strategie zu verfolgen und sich nicht durch emotionale Einflüsse ablenken zu lassen. Die von den grossen Börsengurus erzielten Renditen basieren häufig auf solchen Prinzipien. Es ist wichtig, die Durchschnittsrendite über Jahrzehnte im Auge zu behalten! Unsere Emotionen und die damit verbundene Kurzsichtigkeit hindern uns oft daran. Um erfolgreich zu investieren, brauchen wir – nebst Know-how – einen kühlen Kopf.

Finaport Systematische Mandatslösung – 100% Equity in USD



Die aufgeführten Zahlen weisen die Nettoperformance aus und beziehen sich auf die Wertentwicklung in der Vergangenheit. Sie sind keine zuverlässigen Indikatoren für die gegenwärtige oder künftige Entwicklung.

FINA | PORT

Finaport ist eine global tätige, unabhängige Schweizer Vermögensverwaltung mit Niederlassungen in Europa und Asien sowie einer separaten Gesellschaft für Kunden aus den USA. Angeboten wird die Beratung von Privat- und Firmenkunden, gekoppelt mit Asset Management und Investment Banking Advice.

www.finaport.com

IMPACT INVESTING

ESG und Impact sind mehr als nur Randphänomene

ESG-Kriterien erfreuen sich zunehmend grosser Beliebtheit und auch Impact Investments erreichen höhere Volumina. Dabei handelt es sich keinesfalls um Randerscheinungen, sondern bereits um Elemente des Mainstreams.

Nachhaltige Finanzen werden immer wichtiger: Laut der Swiss Sustainable Investment Market Study 2020 haben diese Art von Investitionen ein Volumen von 1,16 Billionen Franken erreicht. Alleine im Jahr 2019 sind sie um 62 Prozent gewachsen. Darin enthalten sind alle Investitionen, die in irgendeiner Form Aspekte der Nachhaltigkeit berücksichtigen. Eine allgemeingültige Definition gibt es allerdings nicht. Folglich bestehen vor allem umgangssprachlich noch Unsicherheiten – trotz der grossen Präsenz des Themas.

ESG-Kriterien und Impact Investments

Innerhalb der nachhaltigen Finanzen gibt es mehrere Klassifizierungen von Investitionen, unter anderem den Ausschluss von Unternehmen, Engagement, Voting und den Best-in-Class-Ansatz. Dazu reihen sich auch ESG-Kriterien und Impact Investments. ESG steht für Environment, Social und Governance, also beschreibt es Umwelts-, soziale und Führungskriterien eines Unternehmens. Laut Florian Heeb, wissenschaftlicher Mitarbeiter des Instituts für Banking und Finance der Universität Zürich, geht es bei ESG-Kriterien um das Verhalten der Firmen und das potenzielle Risiko einer Investition: «Die ESG-Kennzahlen sind vor allem entwickelt worden, um bessere Risikobewertungen von Unternehmen machen zu können.» Impact Investments gehen darüber hinaus. Das Ziel solcher Investitionen ist einen messbaren Einfluss auf die Welt zu ermöglichen. T. U. Michael Sieg, CEO von ThomasLloyd, beschreibt sie folgendermassen: «Impact Investing basiert auf der Idee, dass nachhaltige Investitionen dort erfolgen müssen, wo ihre Wirkung am grössten ist. Dabei hat sich gezeigt, dass verantwortungsvolles Handeln durchaus auch mit einer ansprechenden Rendite belohnt wird.»

Gutes in der Welt bewirken

Die Absicht positive Resultate für die Umwelt und die Menschen zu bewirken, reicht aber nicht aus. Die Schwierigkeit besteht darin, diese Auswirkungen zu messen und darzulegen. Dafür gibt es jedoch kein Patentrezept. «Um die Wirkung von Impact Investing in ihrer Ganzheit zu erfassen, ist ein fundiertes Wissen sowie ein vertieftes Verständnis der Länder und der lokalen Gegebenheiten eine zwingende Voraussetzung», betont T. U. Michael Sieg. Herbeigezogen werden für die Messung auch Zahlen zur Arbeitsstellenschaffung, Steuerannahmen und Umweltverbesserungen. Komplizierter wird es, wenn man ins Detail gehen will. Florian Heeb ist der Meinung, dass man klar zwischen dem Einfluss des Unternehmens und dem des Investors unterscheiden sollte. Diese zwei zu trennen ist aber gar nicht so einfach: Wäre die Firma sowieso gewachsen

«**Leider hat das limitierte Anlagenuniversum bei nachhaltigen Fonds zu einigen kreativen Interpretationen, Definitionen und Verhaltensweisen geführt.**»

– T. U. MICHAEL SIEG

– auch ohne mein Geld? Wenn ja, hatte mein Geld vermutlich keinen grossen Einfluss.

Nicht alles, was glänzt, ist grün

Mit dem wachsenden Bedürfnis nach nachhaltigen Anlagen steigt auch die Gefahr auf Greenwashing hereinzufallen. «Leider hat das limitierte Anlagenuniversum bei nachhaltigen Fonds zu einigen kreativen Interpretationen, Definitionen und Verhaltensweisen geführt. So werden Kapitalbeteiligungen gerechtfertigt mit dem Verweis auf einen laufenden Dialog im Bemühen um Veränderungen», kommentiert T. U. Michael Sieg. Ähnlich sieht es Florian Heeb, der erklärt: «Greenwashing aus meiner Sicht ist, wenn explizit oder implizit eine positive Wirkung suggeriert wird, die nicht überzeugend hinterlegt ist.» Eine Grauzone besteht, wenn die Kommunikation unklar ist. Wenn nicht klar ist, welche Leistungen ein Produkt erbringen kann, werden Erwartungen schnell enttäuscht. Florian Heeb sieht deshalb Handlungsbedarf darin, die Kommunikation zu verdeutlichen und so klarzustellen, welche Erwartungen ein Produkt erfüllt und welche nicht.

Der Irrtum der tiefen Rendite

Für Impact Investments spezifisch und nachhaltige Finanzen allgemein steht immer noch die Wahrnehmung im Weg, dass diese Art von Investitionen Renditen unter dem Marktpreis abwerfen. Nichts deutet darauf hin, dass diese Auffassung gemeinhin zutrifft. Im Gegenteil: T. U. Michael Sieg verweist auf den 2020 Annual Impact Investor Survey des Global Impact Investing Network (GIIN). Dieser besagt, dass beinahe 90 Prozent der befragten Investoren Marktrenditen ausweisen, deren Leistungen die Erwartungen der Anleger erfüllen oder

gar übertreffen. Was nachhaltiges Anlegen als Überbegriff betrifft, betont auch Florian Heeb, dass sie im Schnitt nicht weniger profitabel sind als konventionelle. Es gibt sogar Indizien, dass sie tendenziell mehr Profite einfahren. Der Experte führt aber fort, dass bei Fonds mit starkem Fokus auf eine Wirkung, die Renditen tiefer ausfallen können. Er würde es wie folgt formulieren: «Wenn man nachhaltiger anlegen will, ist das nicht weniger profitabel. Aber wenn man Geld auf den Tisch legt, kann man mehr bewirken.»

Die politischen Rahmenbedingungen müssen stimmen

Grundsätzlich ist das Bedürfnis nach einer nachhaltigeren und verantwortlicheren Welt kein parteipolitisches Anliegen. Das Gleiche gilt auch für die nachhaltige Finanzwelt. «Nachhaltige Entwicklung ist Wachstum, von dem alle Akteure gleichermaßen profitieren», sagt auch T. U. Michael Sieg. Zum Beispiel können ESG-Kriterien dafür sorgen, dass sich «Good Practices» verbreiten: Klimaziele, Diversität, der Abbau der Lohnungleichheit und die Einführung von sozialen Standards. Dahingegen liegt die Stärke von Impact Investments darin, die Innovation zu fördern und zu beschleunigen. Laut Florian Heeb kann jedoch nachhaltiges Anlegen politische Rahmenbedingungen nicht ersetzen: «Wir haben globale Probleme, die mehr Massnahmen brauchen, etwa der Klimawandel». Beispielsweise könnten Impact Investments rentabler werden, wenn die Rahmenbedingungen stimmen und die Externalitäten richtig eingepreist werden.



SIE HABEN EIN
SMARTPHONE IN DER HAND,
**ABER DIE AKTIONÄRE IN
DER EXCELLISTE?**

Digitalisieren Sie jetzt mit Aequitec das Management Ihrer nicht-kotierten Aktiengesellschaft, bevor Sie die Digitalisierung überholt: Vereinfachen Sie Prozesse und sparen Sie Zeit. Verwalten Sie die Aktionärsstruktur, Aktientransfers und die Kommunikation mit Ihren Aktionären ganz einfach, sicher und transparent von Ihrem Smartphone aus.



Jetzt Termin vereinbaren
unter [aequitec.ch](https://www.aequitec.ch)

 **Aequitec**



Henri Badoux

1908



Die drei beliebtesten Gäste für die Festtage

Brut, Weiss oder Rot? Unsere drei Weine der Kollektion Aigle les Murailles sind seit jeher die beliebtesten Gäste an den Festtagen. Entdecken Sie jetzt die drei herausragenden Geschwister aus dem Hause Henri Badoux – für eine perfekte Harmonie. Bonnes fêtes!

henri-badoux.ch