

Scope



Unternehmer. Zukunft denken.

02/2019

credit-suisse.com/scope

Healthcare Transformation

Künstliche Intelligenz und
Big Data schaffen neue
Geschäftsmodelle

[Zum Artikel](#)

Destination ESG

Credit Suisse
Asset Management
macht ernst

[Zum Artikel](#)

Schutz und Sicherheit

Dynamik beflügelt
Unternehmer und
Anleger

[Zum Artikel](#)

Die Zukunft gehört den Mutigen

Michel Degen

Leiter Asset Management
Switzerland & EMEA



Schweizer Unternehmen sind im globalen Vergleich zweifellos in einer sehr privilegierten Situation. Sie profitieren vom Weltklassenniveau der Hochschulen wie der ETH Zürich oder der EPF Lausanne, von einer politischen Stabilität sowie von einer überdurchschnittlichen Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit. Das Bewusstsein für eine verantwortungsvolle Unternehmensführung ist ausgeprägt und in der schweizerischen Kultur traditionell gut verankert.

Gleichwohl wäre es kurzsichtig und langfristig gefährlich, sich zurückzulehnen und auf dem Bestand auszuruhen. Zu dynamisch sind die Veränderungen des geopolitischen globalen Umfelds und zu ehrgeizig sind die Wachstumspläne anderer Industriestaaten und insbesondere der expandierenden Schwellenländer wie China. Handlungsbedarf besteht beispielsweise bei der Finanzierung von KMU, welche die Tauglichkeit ihres Geschäftsmodells bereits bewiesen haben. Die Credit Suisse fördert und unterstützt seit Jahren die KMU in der Schweiz mit innovativen Lösungen.

Unternehmerisches langfristiges Denken ist verantwortungsbewusstes Handeln. Credit Suisse Asset Management ist überzeugt, dass mit der Integration von Nachhaltigkeitskriterien wie ESG im Anlageprozess langfristig attraktive Anlagerenditen ermöglicht werden. Wir haben uns deshalb entschieden, die Produktpalette auf Nachhaltigkeit umzustellen, und werden bis Ende 2020 ein Vermögen von CHF 100 Mia. nach ESG-Kriterien verwalten.

Daten und Fakten sowie spannende Hintergrundinformationen zu den erwähnten Themen finden Sie in der vorliegenden Ausgabe von Scope. Burkhard Varnholt, CIO Credit Suisse Schweiz, befasst sich im Interview mit den segensreichen Auswirkungen der schweizerischen Offenheit. Und Nils Müller, Zukunftsforscher, wünscht sich mehr disruptiv denkende Entrepreneure statt Ingenieure, die nur darauf spezialisiert sind, bekannte Technologien zu optimieren. Diesem Wunsch schliessen wir uns gerne an. Mut zum Wandel lohnt sich.

Viel Spass bei der Lektüre!

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'MD', written in a fluid, cursive style.

Michel Degen

Pioniergeist, Mut, eine hohe Innovationsfähigkeit und eine Portion Verrücktheit sind zentrale Voraussetzung für eine erfolgreiche Zukunft von Unternehmen. Auf Prognosen ist hingegen wenig Verlass. Die von Ken Olsen, Präsident des Computerherstellers DEC, 1977 gemachte Aussage, es gebe keinen Grund, dass jemals jemand einen Computer bei sich zu Hause haben wolle, wirkt hingegen fast hellseherisch, denn mobile Geräte leisten längst ein x-faches von früheren stationären Computern.

Fit für die Zukunft



Das Scope-Interview mit Burkhard Varnholt, CIO Credit Suisse Schweiz

Anleger sind gut beraten, wenn sie ihre Sicht erweitern und sich für innovative Themen wie Edutainment offen zeigen.

[Zum Artikel](#)



Anlagestrategien und Produktportfolio auf ESG ausgerichtet

Credit Suisse Asset Management integriert Umwelt-, Sozial- und Unternehmensführungskriterien in ihren Anlageprozess. Auch die Benchmarks sind künftig nachhaltig.

[Zum Artikel](#)



Schutz und Sicherheit beflügeln Unternehmer und Anleger

Der Bedarf an cleveren Lösungen nimmt mit innovativen Entwicklungen wie der Cloud oder 5G stark zu. Anleger können von der Dynamik profitieren.

[Zum Artikel](#)

Die Zukunft gehört den Mutigen

Editorial

[Zum Artikel](#)

«Etwas Verrücktheit erweitert die Sicht ungemein»

Scope-Interview mit
Burkhard Varnholt

[Zum Artikel](#)

Healthcare Transformation Gesund und munter

Künstliche Intelligenz und Big Data
führen zu völlig neuen Geschäfts-
modellen und spannenden Anlage-
möglichkeiten.

[Zum Artikel](#)

Swiss Entrepreneurs Foundation

Rückenwind für Start-ups und
innovative KMU

[Zum Artikel](#)

Sustainable Investing

Destination ESG: Credit Suisse
Asset Management macht ernst

[Zum Artikel](#)

Thematische Anlagen

Die neue Sicherheitslinie

[Zum Artikel](#)

Art Investing

Kunst – eine besondere Anlageklasse

[Zum Artikel](#)

Gastinterview mit Zukunftsforscher Nils Müller

«Mehr Entrepreneur.
Weniger Ingenieur.»

[Zum Artikel](#)

Global Real Estate

Einmalige Chance im Klybeck-Areal
in Basel

[Zum Artikel](#)

[Kontakt / Impressum](#)

[Disclaimer / Wichtige Hinweise](#)



IHR HAB UND GUT IST BEI UNS SICHER.

Als grösster Edelmetallhändler in Europa bieten wir in den Zentren von Zürich und Genf persönliche Tresorfächer in sieben verschiedenen Grössen an. Dies ermöglicht Ihnen eine sichere und diskrete Aufbewahrung Ihrer Dokumente oder Wertgegenstände in unserer Hochsicherheitsanlage ausserhalb des Bankensektors.

Weitere Informationen
und Onlineshop unter:

DEGUSSA-GOLDHANDEL.CH



VERKAUFGESCHÄFTE:

BLEICHERWEG 41 · 8002 ZÜRICH

TELEFON: 044 403 41 10

QUAI DU MONT-BLANC 5 · 1201 GENÈVE

TELEFON: 022 908 14 00

ZÜRICH | GENÈVE | FRANKFURT | MADRID | LONDON

«Etwas Verrücktheit erweitert die Sicht ungemein»

Interview mit Burkhard Varnholt

CIO Credit Suisse Schweiz

Burkhard Varnholt

Burkhard Varnholt ist seit 1. Januar 2017 Chief Investment Officer (CIO) Schweiz der Credit Suisse und seit November 2016 stellvertretender Global CIO sowie Vice-Chairman des Investment Committee der Credit Suisse.



Die globale Offenheit und die Bereitschaft, Dinge aus anderen Perspektiven zu sehen, haben die Schweizer Wirtschaft stark und positiv beeinflusst. Auch Anleger sind gut beraten, wenn sie sich für innovative Themen wie beispielsweise Edutainment offen zeigen. Das Potenzial für Online-Bildungsangebote ist enorm.

Herr Varnholt, muss jemand, der heute für alle Ideen und Optionen offen ist, etwas verrückt sein?

Burkhard Varnholt: George Bernard Shaw, den ich sehr schätze und verehere, hat mal gesagt: «Die Welt braucht mehr Verrückte, denn schaut nur, wohin uns all die Normalen gebracht haben.» Verrücktheit hat viel mit Offenheit zu tun. Der Begriff ist für mich sehr positiv belegt, denn er bedeutet ja nichts anderes, als dass man seine Perspektive verrückt. Wenn ich den Stuhl, auf dem ich jetzt sitze, verrücke, sehe ich andere Dinge. Es ist eine andere Art, über Offenheit zu sprechen. Ohne Scheuklappen in die Welt zu schauen, erweitert die Sicht ungemein.

Im Innovationsindikator des Bundesverbands der Deutschen Industrie (BDI) schneidet die Schweiz traditionell gut ab und belegt im Offenheitsindikator den ersten Rang. Erleben Sie die Schweizer Volkswirtschaft auch so offen?

Ja, ich erlebe die Schweiz als ausserordentlich offen. Ein Zeichen dieser Offenheit ist die Präsenz der Schweizer Wirtschaft im Ausland. Wenn ich reise, treffe ich auf der ganzen Welt Vorposten schweizerischer Unternehmen. Diese Präsenz vor Ort und die in der Regel sehr gute lokale Verankerung wären nicht möglich, wenn die Schweiz nicht schon kulturell offen wäre.

Zunehmende Handelsbeschränkungen und Regierungen, die nationale Alleingänge propagieren – welcher Preis hat der Abbau von Offenheit?

Als liberal denkender Ökonom habe ich lieber offene Grenzen als geschlossene Barrieren. Die Politiker, die Handelskonflikte austragen, schneiden sich letztlich ins eigene Fleisch. Eigentlich geht es ja um geopolitische Rivalitäten. Vor zehn Jahren war China eine Wirtschaft mit einem Bruttoinlandprodukt von USD 2 Bio.; die USA lagen bei zehn. Heute ist China eine Zwölf-Billionen-Wirtschaft, und die USA erzielen USD 18 Bio. Der Vorsprung der USA ist vom Faktor 5 auf 50 % geschrumpft. Eine solche markante Entwicklung schafft bei vielen Menschen Unbehagen.

Ein Unbehagen, das sich wie in den USA politisch ausschachten lässt...

Menschen, die das Gefühl haben, sie hätten am Erfolg der Globalisierung nicht adäquat partizipiert, die sogenannte Angry Society, trifft man keineswegs nur in den USA. Man findet sie auch in Europa. Was sonst hätte zum Brexit geführt? Was sonst hätte zum Erfolg populistischer Parteien in so vielen europäischen Ländern geführt?

Wie steht es um die Offenheit der Investoren für Anlagen, die mit den ESG-Kriterien (Environmental, Social, Governance) kompatibel sind? Gemäss Schätzungen machen sie in Europa weniger als 10 % des Gesamtmarkts aus.

Als der damalige UN-Generalsekretär Kofi Annan 2006 die Principles for Responsible Investment (PRI) lancierte, hat er eine Bewegung ausgelöst, der sich mittlerweile die grosse Mehrheit der institutionellen Vermögensverwalter angeschlossen hat. Bei ihnen hat sich verantwortliches Investieren durchgesetzt wie eine Idee, deren Zeit gekommen ist. Wenn die Finanzwirtschaft etwas tun kann für die Welt, in der wir leben, dann ist es die Befolgung dieser Prinzipien. Es geht um die Offenheit beim Investieren und die ganzheitliche Perspektive dafür, wie ein Unternehmen arbeitet und was es für die Menschen heute und vor allem für kommende Generationen leistet. Privatanleger sind für ESG-Anlagen aber tatsächlich noch nicht so sensibilisiert.

Wird sich dies ändern?

Ganz bestimmt. Wenn ich mit jungen Investoren oder den Vertretern der «Next Generation» spreche, ist ESG immer das Thema Nr. 1. Ich treffe regelmässig auf der ganzen Welt Mitglieder der Young Investors Organization (YIO). Bei jedem dieser Treffen vergehen keine fünf Minuten und wir sind beim Thema angekommen. Das interessiert die Leute mehr als KGVs, Börsenkurse, Buchwerte und Zinsprognosen.

«Wir müssen unser Handwerk in der Finanzwirtschaft in den Dienst des ESG-Investing stellen.»

Wie lautet die am häufigsten gestellte Frage?

Was können wir als Vermögenseigentümer leisten, damit die Welt auch in 30 oder 40 Jahren noch so lebenswert ist wie heute? Wir müssen unser Handwerk in der Finanzwirtschaft, unser Kerngeschäft, in den Dienst des ESG-Investing stellen. Meine berufliche Erfahrung und die mir bekannte akademische Literatur über das Thema ESG-Investing ergeben erfreulicherweise, dass sich die risikoadjustierte Rendite mit solchen Anlagen verbessert.

Wie erkennt ein Anleger, ob ein Produkt tatsächlich ESG-konform ist?

Das ist in der Regel gar nicht so einfach und ziemlich zeitaufwendig. Credit Suisse dokumentiert deshalb die ESG-Haltigkeit eines Kundenportfolios monatlich mit einem übersichtlichen Factsheet. Es zeigt, unterstützt von Grafiken und Tabellen, auf einen Blick, wie das Portfolio auch gegenüber Benchmarks im ESG-Rating abschneidet.

Wie beurteilen Sie den Handel mit Emissionszertifikaten zur Senkung der Treibhausgase?

Es ist wahrscheinlich die beste Idee, um effizient und zielgerichtet unseren ökologischen Fussabdruck beim CO₂-Ausstoss zu reduzieren. Die x Millionen Tonnen werden in Zertifikate verbrieft. Der Markt soll spielen und sagen, was der Preis einer Tonne CO₂-Emission ist. Wer es sich nach dem Abbezahlen dieses Preises immer noch leisten kann, betreibt sein Geschäft weiter. Die anderen werden verschwinden. Darum bin ich fest überzeugt: Wenn sich die Natur einen Schutzpatron auswählen könnte, würde sie den Markt wählen.

Was wäre die Alternative zum Handel mit Zertifikaten?

Ein Verordnungswald, der jeder Branche vorschreibt, wie viel sie emittieren darf.

Für welche Anlagethemen sollten Investoren heute offen sein?

Grundsätzlich für Themen, die ein starkes Wachstum erwarten lassen. Wenn das Thema und das Timing stimmen, hat man mit thematischen Anlagen ein höheres Gewinnwachstum als der Gesamtmarkt. Zugleich ist das Gewinnwachstum robuster gegenüber wirtschaftlichen Zyklen. Fonds, die sich auf Themen wie Sicherheit, Robotik oder Digitalisierung im Gesundheitswesen ausrichten, haben in der Vergangenheit eindrucksvoll bewiesen, dass sie den MSCI World nicht nur um Basispunkte, sondern um Prozentpunkte schlagen.

Welche sind die zentralen Erfolgsfaktoren von Themenfonds?

Die langfristige Ausrichtung – wir sprechen hier durchaus von drei bis fünf Jahren – und die Beschränkung auf Pure Plays, also auf Unternehmen, die ein klar ausgerichtetes Geschäftsmodell für einen klar definierten Markt anwenden.

Wie findet man Pure Plays?

Durch geduldiges und gründliches Suchen, durch sehr viele persönliche Besuche bei mittelgrossen Unternehmen, die in ganz bestimmten Branchen führende Positionen haben und nicht dem bekannten Titeluniversum angehören.

Das tönt nach viel Aufwand ...

... in der Tat. Damit ein Fondsmanager Titel eines Unternehmens aus voller Überzeugung kaufen kann, muss er vorher vielleicht zehn andere Unternehmen besucht haben. Diese Leistung ist nach aussen nicht sichtbar und wird von den Anlegern kaum realisiert. Trotzdem ist sie wertvoll und in den meisten Fällen wertvermehrend.

Wird ein Titel verkauft, wenn die Gesellschaft beispielsweise als Folge einer Übernahme oder einer Fusion kein Pure Play mehr ist?

Es ist Aufgabe eines Fondsmanagers, immer alle Umstände zu würdigen, aber wir sind schon sehr darauf bedacht, die Vorgaben einzuhalten. Das erwarten unsere Kunden von uns.

Befassen wir uns etwas näher mit der globalen Bildung. Wird der technologische Wandel im Bildungswesen dazu führen, dass klassische Schulen und der Frontalunterricht ausgedient haben?

Sicher nicht. Es ist eine Frage des «Sowohl als auch». Wir alle wissen, dass man mit emotionaler und praxisbezogener Beteiligung nachhaltiger lernt. Ein Kind lernt das Gehen nicht aus Büchern, sondern vom Hinfallen. Das ist nicht neu. Wirklich neu ist hingegen das enorm breite Angebot an spielerischen Lernmöglichkeiten über das Internet. Der Einzug von Infotainment und Gaming ins Education-Geschäft steht erst in den Kinderschuhen, weil es der traditionelle Bildungsbetrieb erst internalisieren muss. Heute macht der Anteil des Edutainment an den Gesamtausgaben im Bildungswesen erst etwa 2 % aus. Ich habe jedoch keinen Zweifel, dass dieser Prozentsatz in zehn Jahren eher bei 20 liegen wird. Edutainment ist ein wahrer Supertrend. In den USA geben bereits 81 % aller College-Studenten an, dass Online-Angebote ihnen helfen, ihre Abschlussnoten zu verbessern.¹ Gemäss Schätzungen dürfte der E-Learning-Markt bis 2022 einen Umsatz von mehr als USD 243 Mia. erzielen.

¹ <https://www.statista.com/topics/3115/e-learning-and-digital-education/>

**Die Anbieter sind meistens privat und gewinnorientiert.
Ist die Ausbildung unserer Kinder und Jugendlichen nicht
primär eine Aufgabe der öffentlichen Hand?**

In unseren Breitengraden sind die Schulen über alle Stufen hinweg meistens öffentlich. Wenn aber staatliche Strukturen und Angebote fehlen oder ungenügend sind, sollen und müssen private Akteure die Lücken füllen.

An welche Konstellation denken Sie?

Aus eigener Anschauung habe ich die nachhaltige Wirkung von Online-Bildung beziehungsweise Edutainment im Kinderhilfswerk «Kids of Africa» erfahren, das ich vor 16 Jahren gegründet habe. Um unseren Schützlingen eine IT-Ausbildung in Uganda zu ermöglichen, fiel die Wahl auf den indischen Bildungsanbieter Aptech Global Learning Solutions. Das Unternehmen wurde 1999 gegründet und bietet heute in über 50 Ländern hervorragend organisierte IT-Trainings an. In den letzten Jahren konnten sieben Millionen Menschen auf dieser Basis einen staatlich akkreditierten Studienabschluss machen.

**Eignen sich digitale Lerntechniken vor allem für
Entwicklungsländer?**

Nein. Die grösste Nachfrage nach Edutainment-Dienstleistungen stellen wir in den USA fest.² Der Hauptgrund liegt in den Kosten.

«In Schwellenländern investieren viele Eltern alles, was sie vermögen, in die Ausbildung ihrer Töchter und Söhne.»

Können Sie das näher erläutern?

In den USA sind die Bildungskosten in den letzten 40 Jahren um 1'225 % gestiegen – fast fünfmal mehr als die kumulierte Konsumenten-inflation. Doch das teure US-Bildungssystem ist finanziell ineffizient. 37 % aller Studenten scheitern vor dem Studienabschluss, eine viel zu hohe Abbruchquote. 40 % der US-Studentenschaft zahlt neben dem Studium zusätzliche Nachhilfestunden. Nach dem Studienabschluss müssen amerikanische College-Absolventen durchschnittlich USD 37'000 an Studienkrediten schultern. Grund genug, das Kosten-Nutzen-Verhältnis der Ausbildung mithilfe akkreditierter Online-Kurse zu verbessern. Diese sind günstig, effektiv und wegen ihrer Interaktivität beliebt. Weil sie jederzeit zugänglich sind und die Teilnehmer sofort individuelles Feedback erhalten, fördern sie stärker den Lernfortschritt im Vergleich zu traditionellen Methoden.

² <https://www.futuremarketinsights.com/reports/edutainment-market>

Aber das grösste Wachstumspotenzial für Edutainment liegt wohl in Asien.

Ja, es ist mit 4 Milliarden Menschen der grösste Markt mit einem Anteil von knapp 45 % am Weltmarkt und den höchsten Wachstumsraten. Die USA und Europa haben einen Marktanteil von rund 43 %. Ich war diesen Sommer drei Wochen in China. Dort spricht ja fast kein Mensch Englisch, obwohl alle behaupten, Englisch sei eine Pflichtfremdsprache. Es gibt einfach nicht genügend gute Englischlehrer. Wie löst man ein solches Problem in einem Staat mit 1,4 Milliarden Menschen? Indem man auch das Internet nutzt und Englisch online vermittelt. In den Strassenbildern der Küstenregionen sind private Sprachschulen, die mit Online-Ausbildungen und Edutainment-Angeboten für Englischkurse werben, denn auch stark präsent.

Sind die Menschen bereit, in Bildung zu investieren?

Gerade in Schwellenländern, wo die meisten Menschen keine akademische Ausbildung haben, ist der Wert eines akademischen Grads überproportional hoch, jedenfalls viel höher als in Europa. Genau deswegen werden Eltern in Schwellenländern alles, was sie vermögen, in die Ausbildung ihrer Töchter und Söhne investieren. Wohlgemerkt ist «alles, was sie vermögen» weniger als in Europa und den USA. Das ist der Grund, weshalb sich das Edutainment-Geschäft, das ungleich stärker skalierbar ist als Frontalunterricht, durchsetzen wird. In Schwellenländern sind Online-Bildungsangebote das Fenster zur Welt. Hier eröffnen sich riesige Chancen für gesellschaftliche Gruppen, die sonst keine Aussicht auf Bildung hätten.

Von welchen Unternehmen aus dem Edutainment-Sektor sind Sie persönlich beeindruckt?

Von der grössten privaten Sprachschule in China. Es ist das schweizerisch-schwedische Unternehmen EF Education First. Die 1965 vom schwedischen Unternehmer Bertil Hult gegründete Firma ist gewissermassen ein Pionier des globalen Edutainment-Markts. Bei EF erkannte man rasch, wie sich mit spielerisch-attraktiver Sprachausbildung gutes Geld verdienen lässt. 1983 eröffnete EF die erste ausländische Sprachschule in Schanghai, 1996 folgte eine der ersten Online-Sprachschulen: Englishtown. 2008 war EF dann nationaler Partner der Olympischen Spiele in Peking und erneut 2016 in Rio de Janeiro. Heute ist EF mit gut 45'000 Angestellten und mehr als CHF 2 Mia. Jahresumsatz nach eigenen Angaben das grösste privatwirtschaftliche Bildungsunternehmen der Welt. Am Beispiel EF wird deutlich, dass Edutainment nicht nur ein lohnendes Geschäft ist, sondern auch wertvolle Impulse für eine nachhaltige gesellschaftliche Entwicklung geben kann.



Physische Nähe

Auch im Zeitalter des breit verfügbaren Online-Bildungsangebots ist physische Nähe ausserordentlich wertvoll. Die École Polytechnique Fédérale de Lausanne (EPFL) will deshalb ganz bewusst mithilfe ihrer Museen und Ausstellungen den Dialog fördern und das Bewusstsein für den geschichtlichen Kontext schärfen.

Martin Vetterli, der Präsident der vor 50 Jahren gegründeten Ecole polytechnique fédérale de Lausanne (EPFL), sagte unlängst in einem Zeitungsinterview, man könne auch in Fernkursen viel lernen, doch die Dynamik eines lebendigen Campus sei unersetzbar. Teilen Sie seine Meinung?

Absolut. Es ist kein Zufall, dass es in der Welt Cluster gibt. Das Start-up-Valley rundum die EPFL in Lausanne oder die wunderbaren Erfolgsgeschichten, welche die vielen Start-ups der ETH geschrieben haben, sprechen für sich. Ohne die ETH wäre Google nicht nach Zürich gekommen. Das Silicon Valley können Sie als Hightech-Cluster nicht konkurrieren, indem Sie irgendwo ein staatlich gefördertes Innovationszentrum eröffnen. Solche Cluster, die sich laufend weiterentwickeln, haben Bestand.

Wie wichtig ist hier die physische Nähe?

Sie ist unverzichtbar. Es braucht eine physische Präsenz von jungen, hoffentlich ein wenig verrückten Menschen, die sich mit Feu sacré einer Idee verschrieben haben. Einen solchen Campus-Spirit können Sie im digitalen Raum niemals replizieren. Diese physische Nähe von Gleichgesinnten, welche Herausforderungen aus unterschiedlichen Perspektiven betrachten und unterschiedlich an Lösungsentwicklungen herangehen, ist unersetzbar. Die physische Nähe ist einer der Gründe für die hohe Innovationsfähigkeit und Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz.

Sie erwähnen die erfolgreichen Start-ups, doch wenn die erfolgreichen Jungunternehmer wachsen wollen, hapert es oft mit der Finanzierungsbereitschaft...

Ja, das stimmt. Die Venture-Capital-Szene ist in den USA reifer, breiter und tiefer als in der Schweiz oder allgemein in Europa. Das ist schade, weil wir ein hohes Humankapital haben. Dieses sollte sich auf das Kerngeschäft konzentrieren können und nicht so viel Zeit aufwenden müssen, um Gelder einzusammeln. Allerdings sind die Finanzierungsmöglichkeiten heute besser als vor fünf oder zehn Jahren. Es gibt heute in der Schweiz ein deutlich höheres Interesse an Venture Capital.

Worauf führen Sie das gestiegene Interesse zurück?

Auf die Nullzinspolitik, die mangelnden Alternativen und die Tatsache, dass viele solcher Investitionen durchaus erfolgreich sind.

Herr Varnholt, Sie gehen wie die meisten Ökonomen davon aus, dass die Null- oder Negativzinspolitik der Notenbanken noch lange anhalten wird. Was bedeutet dies für Anleger?

Nullzinsen sind für Anlagen bullish. Für Anleger, die mit Geduld und ruhiger Hand investieren, bleibt insbesondere das Umfeld für Aktien attraktiv. Die Aktienquoten sind bei institutionellen und privaten Anlegern überall in Europa noch viel zu tief. Sie werden in den nächsten Jahren erhöht werden.

«Die physische Nähe ist einer der Gründe für die hohe Innovationsfähigkeit und Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz.»

Abonnieren Sie neue Perspektiven. Für ein umfassendes Bild von morgen.



Entdecken Sie mit «Bulletin» spannende Themen aus Wirtschaft, Gesellschaft und Politik und erweitern Sie mit «Scope» Ihr Wissen über aktuelle Anlagethemen aus dem Asset Management. Beide Magazine und zahlreiche weitere Publikationen der Credit Suisse sind kostenlos in unserem Shop bestellbar.
credit-suisse.com/publications



Gesund und munter

Künstliche Intelligenz und Big Data führen im Gesundheitswesen zu weitreichenden Innovationen und völlig neuen Geschäftsmodellen. Sie erhöhen die Lebensqualität und erschliessen Investoren spannende Möglichkeiten.

Vorstellungskraft

Die Entschlüsselung des genetischen Codes, der die gesamte Erbinformation der Lebewesen enthält, ist der Ausgangspunkt für bisher unvorstellbare technologische Fortschritte und für visionäre Geschäftsmodelle.



DNA-Scanning in der Präzisionsmedizin, Vorhersagen genetischer Veränderungen zur Früherkennung von Krankheiten, individualisierte Behandlungen oder virtuelle Simulationen und die Verwendung von Robotik in der psychischen Gesundheitstechnik – dies sind nur einige Anwendungen, die dank künstlicher Intelligenz (KI) und Big Data bereits marktfähig sind. Diese Innovationen stehen stellvertretend für den Trend zu mehr Sicherheit, Individualisierung und Komfort in der Gesundheitsversorgung. Der Fokus liegt stärker auf der Vorbeugung statt auf der Behandlung von Krankheiten. Dabei bergen die Technologien auch ein beträchtliches finanzielles und zeitliches Sparpotenzial in sich.

Kosteneinsparungen lassen sich etwa durch eine Personalisierung der Medizin erzielen. Dank neuer Technologien können Patienten schneller analysiert und der wirksamsten Behandlungsmethode zugeführt werden. Dadurch reduzieren sich der Behandlungszeitraum und folglich auch die Kosten. Gleichzeitig steigen die Chancen der Patienten auf eine vollständige Genesung.

Digitale Tools ermöglichen es der Bevölkerung, ihren Gesundheitszustand selbst zu überwachen und Unregelmässigkeiten frühzeitig zu erkennen, bevor sich eine Krankheit entwickelt.

Schneller, präziser, effizienter

Innovative Technologien unterstützen Patienten auch dabei, Behandlungen richtig durchzuführen, ist doch die mangelhafte Umsetzung weltweit einer der grössten Kostentreiber im Gesundheitswesen. In der Schweiz belaufen sich die jährlichen Behandlungskosten pro Patient auf durchschnittlich 13'000 Franken. Hält sich der Patient nicht an die Therapieempfehlungen, kann sich dieser Betrag leicht vervielfachen. Die rasante Zunahme erklärt sich einerseits dadurch, dass sich die ursprüngliche Krankheit weiter ausbreitet, und andererseits durch zusätzliche gesundheitliche Probleme. Der Hauptgrund für mangelhafte Behandlungen ist banaler Natur: Die Patienten vergessen, die Medikamente einzunehmen oder die vorgegebenen therapeutischen Massnahmen umzusetzen. Überwachungstools könnten hier disziplinierend wirken und den Ärzten helfen, Nachlässigkeiten ihrer Patienten rasch aufzudecken.

Digitale Tools erlauben es den Menschen, ihren Gesundheitszustand selbst zu überwachen und Unregelmässigkeiten zu erkennen, bevor sich eine Krankheit entwickelt.

Taktgeber des Wandels

Anlässlich der 23. Ausgabe des Credit Suisse Salon, der im Juni 2019 in London unter dem Titel «4th Industrial Revolution: Healthcare Transformation» stattfand, boten verschiedene Unternehmenspioniere faszinierende Einblicke in den aktuellen Entwicklungsstand ihrer Firma. Der Credit Suisse Salon ist eine Thought Leadership Plattform der Credit Suisse, auf der führende Entscheidungsträger wichtige ökonomische, politische und soziale Themen diskutieren.

Matthias Steger, Mitgründer und CEO von Endogena Therapeutics, San Francisco und Zürich, verwies auf die fortschreitende Ausbreitung degenerativer Krankheiten aufgrund der älter werdenden Bevölkerung. Seine Firma nutzt Moleküle, die in den endogenen Stammzellen des menschlichen Körpers intervenieren und letztlich das Gewebe reparieren und regenerieren. Derzeit liegt ihr Fokus auf dem Auge, und zwar auf der Regeneration der Fotorezeptoren und der Zellen des retinalen Pigmentepithels, um eine Erblindung zu verhindern. Der neuartige Ansatz von Endogena könnte jedoch bald zu einem Paradigmenwechsel hinsichtlich der Therapie bei anderen degenerativen Krankheiten führen, zum Beispiel bei degenerativen Muskel- oder Knochenerkrankungen wie Osteoarthritis, aber auch bei Verlust des Hör- und Sehvermögens sowie bei neurodegenerativen Erkrankungen wie Alzheimer oder Parkinson.

Jim Mellon, Chairman von Juvenescence Limited, Philanthrop und Investor im Gesundheitswesen, geht davon aus, dass die verschiedenen vorwiegend altersbedingten Krankheiten wie Krebs, Diabetes und Alzheimer in Zukunft konsolidiert behandelt werden können. Menschen würden dadurch schon bald ein Lebensalter von 110 oder 120 Jahren erreichen. «Bio-Engineering wird uns helfen, unsere Lebenserwartung und die Zahl der gesunden Lebensjahre zu erhöhen», meint Jim Mellon. Da die Geburtenrate tiefer sei als die Sterberate, werde ein weltweit höheres Lebensalter nicht zu einer Steigerung der Weltbevölkerung beitragen. Wenn die Menschen auch in ihren letzten Lebensjahren gesund blieben, werde dies die Gesundheits- und Sozialkosten verringern.



23. Credit Suisse Salon: Den Tod besiegen – Fortschritte im Healthtech-Sektor

Sehen Sie [hier](#) die Interviews *(auf Englisch)* zu den neuesten Entwicklungen in der Medizin und im Healthtech-Sektor mit einigen der weltweit bekanntesten Experten, Investoren und Philanthropen.



Dr. Ali Parsa, Gründer und CEO von Babylon, setzt KI für seine Kunden ein. Die von Babylon entwickelte Plattform schätzt die Wahrscheinlichkeit, dass die Symptome eines Patienten von einer bestimmten Krankheit kommen, und sagt ihm, ob er zum Arzt gehen, ein Krankenhaus aufsuchen oder einfach einen Apotheker konsultieren sollte. Ausserdem bietet die Plattform dem Patienten einen Gesundheitscheck mit Empfehlungen zu seinen Ernährungs-, Bewegungs- und Schlafgewohnheiten an.

Sorgfältig erstellte, KI-unterstützte Diagnosen können Kosten senken und das Wohlbefinden der Menschen verbessern, insbesondere bei verhütbaren Krankheiten, bei denen die Prognoseerstellung – der grösste Kostenfaktor im Gesundheitsbereich – ziemlich einfach ist. «Nach einer Daumenregel von KI-Experten kann alles, was ein Arzt vernünftigerweise mit eigenen Augen beurteilen kann, jetzt auch mithilfe künstlicher Intelligenz diagnostiziert werden», berichtete die Schweizer Zeitung NZZ am 26. Juli 2019 in einem Artikel mit dem Titel «Die Diagnose kommt vom Computer».

Dr. Ali Parsa sagt, dass Babylon mit KI Ärzte nicht ersetzen, sondern ihnen helfen wolle. Die Automatisierung durch KI soll Patienten und Ärzten gleichermassen zugutekommen, indem sie die Ärzte wo immer möglich entlastet und ihnen so ermöglicht, besser auf ihre Patienten einzugehen, sie genauer zu untersuchen und erstklassig medizinisch zu betreuen.



23. Credit Suisse Salon: KI und Gesundheitswesen: persönlicher und besser zugänglich

Entdecken Sie in unserer Reihe von Video-Interviews (auf Englisch), was Firmen heute in den Bereichen der medizinischen Grundversorgung und Fruchtbarkeitsmedizin unternehmen.



Darauf müssen Investoren achten

Die Digitalisierung des Gesundheitswesens steht erst am Anfang. Investoren können also voraussichtlich über einen langen Zeitraum von den sich bietenden Chancen profitieren. Ein starker Treiber sind Effizienzgewinne, die zu den dringend notwendigen Kosteneinsparungen führen. Bisherige Erfahrungen ergeben zudem, dass Unternehmen auf dem Gebiet der Gesundheitstechnologien ein überdurchschnittliches Wachstumspotenzial aufweisen. In der Regel sind es eher kleinere Firmen, die unternehmerisch geführt werden und marktnah operieren.

Disruptive Technologien und schnelle Umwälzungen bringen aber auch Risiken mit sich. Diese lassen sich in der Regel durch eine breite Streuung abfedern. Investoren sollten darauf achten, dass ein Unternehmen über mehr als ein Produkt verfügt und so den Leverage einer Technologieplattform nutzen kann. Schliesslich ist auch auf eine Diversifizierung innerhalb des Gesundheitsmarkts zu achten, indem die Investitionen auf verschiedene Segmente wie Diagnostik, Behandlung, Transplantation, Forschung usw. verteilt werden.

Die Zeichen für langfristig erfolgreiche Investitionen in Gesundheitsunternehmen, die auf KI und Big Data setzen, stehen gut. Gleichwohl muss auch mit gegenläufigen Entwicklungen und Bewertungen gerechnet werden, was selbstredend auch für die Big Players des Pharmasektors gilt. Es ist somit durchaus möglich, dass etablierte, konservative Unternehmen durch die neuen Technologien überrollt werden und die Zukunft agileren, spezialisierten Firmen überlassen müssen – Firmen, die ein Investor möglichst früh identifizieren und deren Entwicklung er mitverfolgen sollte.

Junge Unternehmen tun sich mit der Kapitalbeschaffung in einer fortgeschrittenen Wachstumsphase oft schwer. Eine neuartige Finanzierung schafft Abhilfe.

Swiss Entrepreneurs Foundation: Rückenwind für Start-ups und innovative KMU

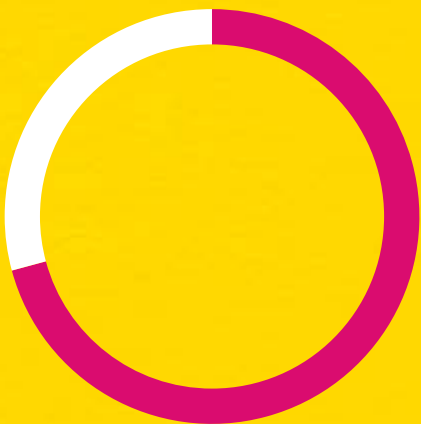
Die Schweiz ist zu Recht stolz auf ihre vielfältige KMU-Landschaft. Gleichwohl besteht Handlungsbedarf, denn zu oft wandern junge Unternehmen nach der Gründungsphase ins Ausland ab. Damit verlagern sich auch das technologische Know-how und Arbeitsplätze. Dieser Trend muss durchbrochen werden, sagten sich führende Persönlichkeiten aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft, zu denen der ehemalige Bundesrat Johann N. Schneider-Ammann gehörte, und riefen die Swiss Entrepreneurs Foundation ins Leben. Die Stiftung mit Sitz in Bern steht seit Anfang 2019 unter dem Patronat von Wirtschaftsminister Guy Parmelin und hat zum Ziel, Schweizer Start-ups und innovative KMU in der Wachstumsphase zu fördern.

Die Stiftung setzt Projekte um, die die Rahmenbedingungen für junge Unternehmen und innovative Technologien verbessern, und stellt den Jungunternehmern über ein internationales Advisory Board Know-how und Netzwerke zur Verfügung. Zudem hat die Stiftung zusammen mit der Credit Suisse und weiteren Partnern die Lancierung einer Finanzierungsplattform angestossen, die Start-ups und innovativen KMU Risiko- und Wachstumskapital zur Verfügung stellt.

«Unser Ziel ist es, enge Beziehungen zu Unternehmen in einer fortgeschrittenen Wachstumsphase aufzubauen.»

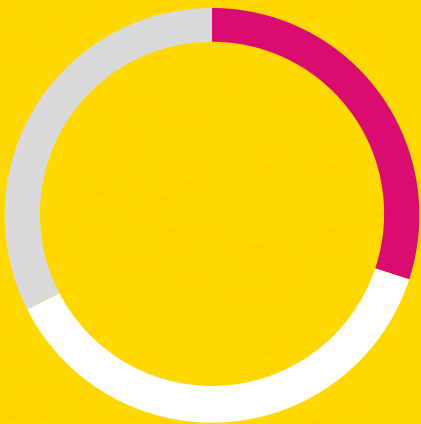
Lesen Sie [hier](#) das Interview mit Didier Denat, Leiter Corporate Banking.

Das Universum der Finanzierung



Geografischer Fokus
Vor allem Schweizer Firmen (50–66 %) und darüber hinaus Firmen aus Nachbarländern profitieren von der Finanzierung.

■ Schweiz
■ Andere Länder



Unterschiedliche Stadien
Die Firmen, die sich für eine Finanzierung qualifizieren, können je nach Entwicklungsstadium Venture Capital oder Growth Capital beantragen. Für kleine bis mittelgrosse Firmen kommen auch Buyouts in Frage.

■ Venture Capital
■ Wachstum
■ Small- und Mid-Market-Buyouts



«Das Finanzierungsportal vor der Haustür»

Interview mit Didier Denat

Leiter Corporate Banking



Herr Denat, was hat die Credit Suisse veranlasst, sich an der Lancierung einer solchen Finanzierungsplattform zu beteiligen?

Didier Denat: Die Credit Suisse versteht sich seit ihrer Gründung durch Alfred Escher als «Bank für Unternehmer», die sich für ein nachhaltiges Wachstum einsetzt. Dazu gehört insbesondere unser Engagement, jungen, innovativen Unternehmen den Zugang zu Wachstumskapital zu ermöglichen. Nebst unseren langjährigen Aktivitäten als Risikokapitalgeberin haben wir nun eine zusätzliche Plattform für Wachstumskapital innerhalb der Schweiz geschaffen.

Welche Unternehmen können eine Finanzierung beantragen?

Die Unternehmen müssen eine gewisse Marktakzeptanz vorweisen können. Dies bedeutet, dass Produkte oder Dienstleistungen zur Marktreife entwickelt sind, bereits ein Kundenstamm besteht und die Unternehmen sich in einer entscheidenden Wachstumsphase befinden. Normalerweise haben diese Unternehmen die Start-up-Phase bereits hinter sich gelassen. Unsere Zielunternehmen befinden sich in einer fortgeschrittenen Wachstumsphase.

Müssen die Unternehmen bereits positive Cashflows ausweisen?

Nein, nicht unbedingt. Aber die Voraussetzungen dazu müssen natürlich erkennbar und plausibel sein.

Didier Denat

Didier Denat ist Leiter Corporate Banking und Mitglied der Geschäftsleitung der Credit Suisse Schweiz. Vor der Übernahme seiner jetzigen Funktion war er Leiter Solution Partners und Mitglied des Management Committee der Swiss Universal Bank. Didier Denat ist Schweizer und französischer Staatsangehöriger. Er hat einen Abschluss (cum laude) in Management & Strategy von der Universität St. Gallen.

Ist die Kapitalbeschaffung für vielversprechende Unternehmen in dieser Entwicklungsphase wirklich nicht gewährleistet?**Das ist doch für einen so starken Finanzplatz wie die Schweiz erstaunlich ...**

Ja, da haben Sie Recht. Studien besagen, dass von den grössten Finanzierungsrunden für Wachstumsgesellschaften in der Schweiz in den vergangenen Jahren eine Mehrheit nur dank ausländischem Kapital zustande kam. Es ist schon etwas bedauerlich, dass erfolgreiche Start-ups, die etwa aus der Eidgenössischen Technischen Hochschule in Zürich (ETH) oder Lausanne (EPFL) hervorgegangen sind, ausländisches Kapital beschaffen oder auswandern müssen, wenn sie eine gewisse Grösse erreicht haben.

Reicht Kapital, um diese Firmen zum Erfolg zu führen?

Nein. Eine Wachstumsphase ist meist komplex. Viele neue Herausforderungen müssen gleichzeitig gemeistert werden. Darum müssen Unternehmen in dieser entscheidenden Phase begleitet werden. Sie erhalten Zugang zu einem Netzwerk, dem ein hochqualifizierter Beirat als Vertreter der Swiss Entrepreneurs Foundation angehört. Die Unternehmer profitieren vom unternehmerischen Know-how, vom Mentoring und vom operationellen Coaching dieser Persönlichkeiten.

Gut gerüstet

Credit Suisse Asset Management ist von Kopf bis Fuss auf ESG eingestellt und geht den eingeschlagenen Weg konsequent und zielstrebig.



Destination ESG: Credit Suisse Asset Management macht ernst

Credit Suisse Asset Management richtet seine Anlagestrategien und sein Produktportfolio bis Ende 2020 konsequent und umfassend neu aus und integriert ESG-Kriterien in den Investmentprozess. Die Orientierung an Umwelt-, Sozial- und Unternehmensführungskriterien (ESG) geht, wenn immer möglich, einher mit einer Umstellung von traditionellen auf nachhaltige Benchmarks. Die Erfahrung zeigt, dass Unternehmen mit hohen ESG-Werten im Schnitt eine bessere langfristige Performance erzielen als ihre Peers.

Konsequenter Kurs auf ESG

2000

Die Credit Suisse gehört zu den Erstunterzeichnern des UN Global Compact, der weltweit grössten Vereinbarung zur verantwortungsvollen Unternehmensführung.

Die entscheidende Frage für einen Vermögensverwalter ist heute nicht mehr, ob er Nachhaltigkeitskriterien im Investmentprozess berücksichtigen will, sondern wie konsequent und tief greifend er dies tut. Der Weg ist noch lang, denn viele Anbieter haben für den Anfang bestimmte Ausschlusskriterien festgelegt, die sie nur auf einzelne Produkte anwenden. Die systematische Einbindung nachhaltigkeitsbedingter Chancen und Risiken in den Anlageprozess fehlt jedoch oft. Credit Suisse Asset Management hat sich deshalb entschieden, für die Anlageklassen Aktien, Anleihen und Immobilien Nachhaltigkeitskriterien zu definieren und diese bis Ende 2020 in praktisch alle seine aktiv verwalteten Anlagefonds zu integrieren. Parallel dazu wird eine Benchmark-Umstellung vorgenommen. Traditionelle Benchmarks sind durch nachhaltige Benchmarks zu ersetzen, wo immer das möglich ist und entsprechende Benchmarks existieren. Für die Aktienseite gibt es bereits eine grosse Anzahl möglicher Indizes, während nachhaltige Indizes für Anleihen noch relativ dünn gesät sind. Für Immobilienanlagen kommt ein spezifischer Immobilien-Benchmark zur Anwendung.

2009

Credit Suisse Asset Management führt für seine Immobilien das Gütesiegel greenproperty ein. Es bemisst die Nachhaltigkeit von Liegenschaften anhand von 35 qualitativen und quantitativen Kriterien.

2010

Die Credit Suisse arbeitet weltweit treibhausgasneutral. Dazu verfolgt sie eine Vier-Pfad-Strategie, die sich auf Betriebsoptimierungen, Investitionen, Substitution und Kompensation stützt.

2014

Die Credit Suisse unterzeichnet die Principles for Responsible Investment (PRI). Seit 2014 unterstützt die Credit Suisse auch die Green Bond Principles (GBP). Diese fördern die Entwicklung des globalen Marktes für grüne Anleihen durch Leitlinien zu Transparenz, Offenlegung und Integrität.

ESG-Kriterien über den gesamten Investmentprozess

Der ganzheitliche Ansatz, den Credit Suisse Asset Management verfolgt, kommt an verschiedenen Punkten des Anlageprozesses zum Tragen. ESG-Kriterien dienen etwa zur Definition des Anlageuniversums, fliessen in die Titelauswahl ein und bilden die Basis, um unsere Rolle als aktive Eigentümer weiter zu stärken. Dies geschieht durch die treuhänderische Ausübung der Stimmrechte an Generalversammlungen (Proxy Voting) und den systematischen, ergebnisorientierten Dialog mit Unternehmensvertretern über wichtige Nachhaltigkeitsthemen. Schon heute erhöht Credit Suisse Asset Management mit einem detaillierten ESG-Reporting die Portfoliotransparenz für seine Kunden. Die Ausrichtung der Anlagestrategien auf Nachhaltigkeit hat bei der Credit Suisse eine lange Tradition: Im Immobilienbereich berücksichtigen wir ESG-Kriterien seit Jahren für verschiedene Produkte und Anlagestrategien. Daher möchten wir diese Expertise auch bei Aktien, Anleihen und ausgewogenen Strategien im Verbund mit der bestmöglichen Marktpaxis einbringen.

«Wir überarbeiten unsere bestehende Produktpalette über alle Anlageklassen hinweg», erklärt Dominik Scheck, Leiter ESG für Credit Suisse Asset Management Schweiz und EMEA. Zunächst werden die bestehenden Benchmarks durch nachhaltige Pendants ersetzt. Während diese Aufgabe für Aktienanlagen relativ einfach zu erfüllen ist, steht die Etablierung von geeigneten Benchmarks bei Anleihen und Immobilien noch relativ am Anfang. In einem zweiten Schritt sind die Portfolios nachhaltiger auszurichten.

«Unternehmen, von denen wir überzeugt sind, dass sie kein nachhaltiges Geschäftsmodell haben, werden mittelfristig aus unseren Portfolios entfernt bzw. untergewichtet, zugunsten nachhaltigerer Firmen. Dies gilt ebenso für Unternehmen, die in der traditionellen Fundamentalanalyse als zu teuer eingeschätzt werden», erklärt Scheck.

In Zukunft wird Credit Suisse Asset Management diejenigen ESG-Kriterien stärker gewichten, die die Anlagerenditen positiv beeinflussen. Dazu gehören etwa die Fähigkeit eines Unternehmens, auf ökologische Veränderungen wie den Klimawandel entsprechend zu reagieren, oder die Innovationskraft eines Unternehmens. Die einflussreichsten ESG-Kriterien werden mithilfe quantitativer und ökonometrischer Analysen (Materialität auf Sektorebene) und dank der Weitsicht unserer Nachhaltigkeits- und Anlageexperten ermittelt.

2017

Die Credit Suisse etabliert das Impact Advisory and Finance Department (IAF), das direkt dem CEO unterstellt ist. Es fördert Projekte und Initiativen, die einen positiven sozialen und ökologischen Beitrag leisten und zugleich eine finanzielle Rendite erzielen.

Im Rahmen der Initiative stellt Credit Suisse Asset Management seine Fondsprodukte derzeit systematisch um. Die thematischen Aktienfonds wurden bereits angepasst, gefolgt von diversen Fixed-Income-Produkten, die sich primär an institutionelle Kunden richten. Einige Vorsorgeprodukte und deren Bausteine wurden im Oktober 2019 umgestellt. Alle anderen Fondsprodukte werden derzeit geprüft, wobei ESG-Kriterien soweit wie möglich in den Anlageprozess eingegliedert werden sollen, vorbehaltlich der jeweiligen Produktmerkmale.

Vorreiter für nachhaltige Immobilien

Für seine nachhaltigen Immobilienprodukte hat Credit Suisse Asset Management sektorspezifische Nachhaltigkeitskriterien definiert. Als ESG-Benchmark für direkte und indirekte Immobilienanlagen dient der Global Real Estate Sustainability Benchmark (GRESB), der die ESG-Performance in jährlichen Evaluationen analysiert und bewertet. Für Credit Suisse Asset Management nehmen 14 Produkte aus dem Segment Core/Core Plus an den GRESB-Bewertungen teil.

2018

Credit Suisse Asset Management gründet das ESG-Team mit dem Auftrag, die umfassende Nachhaltigkeitsstrategie umzusetzen.

Bei der Umsetzung von ESG kann der Immobilienbereich von Credit Suisse Asset Management bereits auf eine langjährige Erfahrung zurückschauen. Zu den Kerninitiativen der Nachhaltigkeitsstrategie zählen die Gebäudezertifizierungen, die energetische Gebäudeoptimierung sowie die ESG-Performancemessung mittels GRESB.

Ende 2020

Das aktive Fondsangebot von Credit Suisse Asset Management wird in allen Anlagebereichen vorrangig auf ESG-Kriterien umgestellt – von Aktien und festverzinslichen Anlagen über Balanced Solutions bis zu Immobilien.

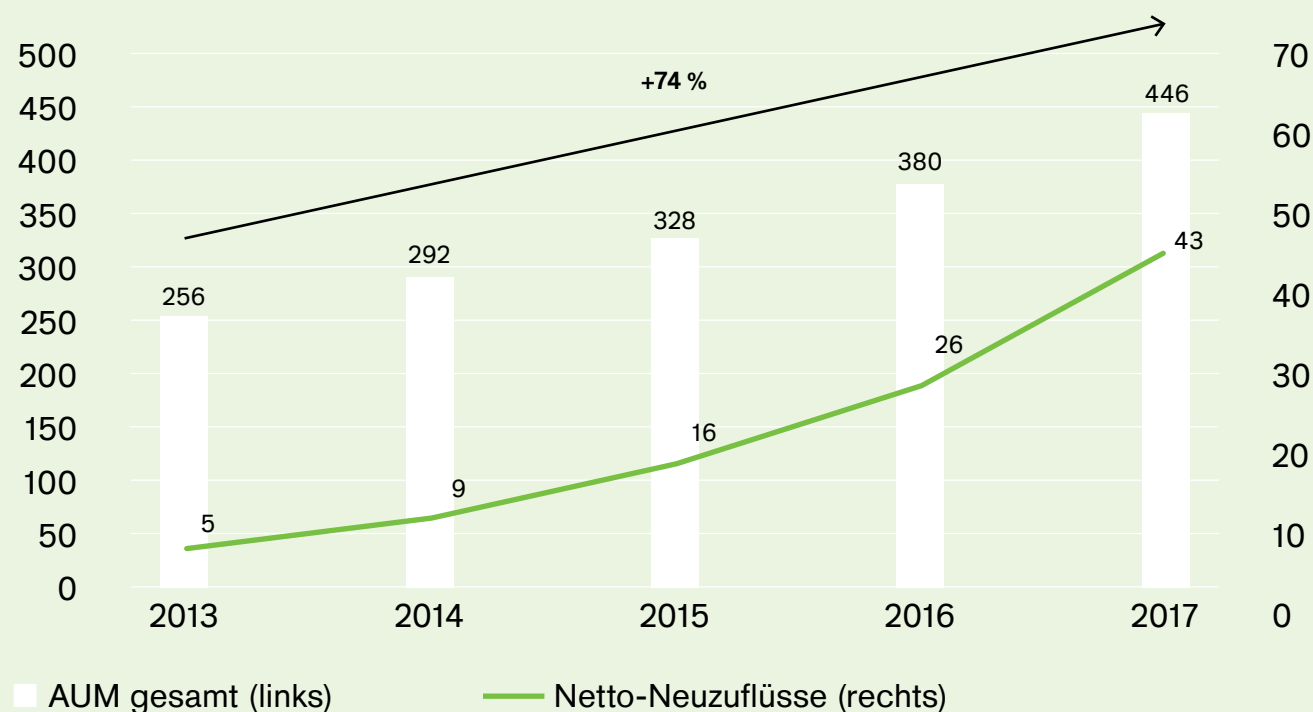
Neben den marktüblichen nachhaltigen Labelstandards für Immobilien wie LEED, BREEAM, DGNB, Minergie usw. hat Global Real Estate mit greenproperty einen eigenen ganzheitlichen ESG-Standard entwickelt, der bereits seit über zehn Jahren zur Anwendung kommt. Im Bereich Gebäudeoptimierung setzt die Credit Suisse auf eine dauerhafte Partnerschaft mit Siemens, die bei kurz- und langfristigen Betriebsoptimierungen sowie bei langfristigen und kapitalintensiven Sanierungen genutzt wird. Die Energieeffizienz konnte so signifikant gesteigert werden, und die klimaschädlichen CO₂-Emissionen konnten um mehr als 10 % reduziert werden. Wie erfolgreich die einzelnen Nachhaltigkeitsmassnahmen im Vergleich zum Immobilienmarkt und zu spezifischen Vergleichsgruppen (Peer Groups) sind, zeigen einmal im Jahr die GRESB-Ergebnisse.

Der GRESB-Score (max. 100 Punkte) bzw. die GRESB-Stars (max. 5 Stars) signalisieren, wie gut neben herkömmlichen wirtschaftlichen Performancedaten die ESG- bzw. Nachhaltigkeitsperformance ausfällt.

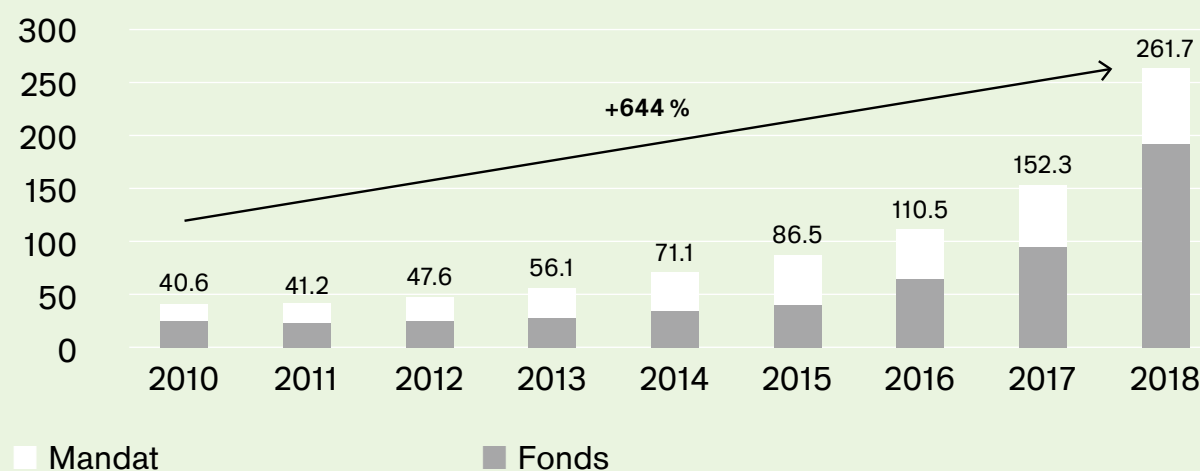
Aussergewöhnliches Wachstum europäischer ESG-Anlagen in allen Anlageklassen

Der Wert der Vermögen in ESG-Fonds und ESG Exchange Traded Funds (ETFs) ist in Europa von geschätzten EUR 256 Mia. im Jahr 2013 auf EUR 446 Mia. Ende 2017 angewachsen. In der Schweiz kam es in den letzten neun Jahren zu einer beträchtlichen Zunahme der Fonds und Mandate, die 2018 besonders stark ausfiel (+72 % ggü. 2017). Die USA und Kanada weisen laut Bloomberg Intelligence ähnliche Wachstumsraten auf. Die signifikanten Zuflüsse in ESG-Anlagen betreffen nicht nur Aktien, sondern alle Anlageklassen, einschliesslich Anleihen.

Europäische ESG-Investmentfonds und -ETFs in EUR Mia.



Nachhaltige Anlagefonds und Mandate in der Schweiz in CHF Mia.



Quellen: The Cerulli Edge Series (2018): Global Edition, Nr. 206 (Grafik oben).
Swiss Sustainable Finance und Universität Zürich (2019): Swiss Sustainable Investment Market Study (Grafik darunter).

Traditionelle Benchmarks werden durch nachhaltige Benchmarks ersetzt, wo immer das möglich ist und Sinn macht.

Auf Basis der erfolgreichen Anwendung von ESG bei Immobilienanlagen sollen diese Erfahrungen dazu beitragen, bis Ende 2020 ESG-Kriterien in praktisch alle aktiv verwalteten Aktien-, Anleihen- und Multi-Asset-Class-Anlagefonds zu integrieren.

Hinweise verdichten sich: höhere Erträge durch ESG-Integration

Während vor zehn Jahren viele Anleger die Einbeziehung von ESG-Kriterien als tendenziell renditeschmälernd beurteilten, wird die Berücksichtigung von ESG-Kriterien heute mehrheitlich als Mittel gesehen, um den Ertrag eines Portfolios zu erhöhen bzw. das Risiko besser zu kontrollieren. Viele Studien bestätigen den positiven Zusammenhang zwischen der Nachhaltigkeit eines Unternehmens und dessen Finanzperformance. Die bisher umfangreichste Metastudie dazu ist jene der Universität Hamburg aus dem Jahr 2015, die über 2'200 Einzelstudien umfasst.¹ Mehr als 90 % dieser Studien stellen keinen negativen Zusammenhang zwischen der Berücksichtigung von ESG-Faktoren und der Performance von Unternehmen fest. Mehr als 50 % konstatieren einen positiven Effekt. Der positive Zusammenhang trifft auf alle Anlageklassen (Aktien, Anleihen und Immobilien) zu und ist sowohl für Anlagen aus Industrie- als auch aus Schwellenländern (für Letztere noch ausgeprägter) erkennbar. Jüngere Untersuchungen bestätigen diese Ergebnisse.

Auch Marktdaten wie der Performancevergleich zwischen dem breiten MSCI Emerging Markets Index und dem MSCI Emerging Markets ESG Leaders Index belegen die positive Korrelation. Wer sich für den ESG-Aktienindex entschieden hat, konnte seit dessen Auflegung im Oktober 2014 bis Ende 2018 eine Outperformance von insgesamt 14,65 % erzielen.² Auf jährlicher Basis ergibt sich eine Überrendite von 3,19 %. Das Besondere daran ist, dass die Überrendite mit Ausnahme von 2018 in jedem Jahr positiv war. Wir sehen dies als Zeichen, dass gerade bei Schwellenländern zusätzliche Informationen in Form einer Nachhaltigkeitsanalyse einen entscheidenden Mehrwert generieren können.

Eine neue Generation finanzieller Entscheidungsträger stellt höhere Erwartungen an die Unternehmen, sie ist auf der Suche nach nachhaltigeren Anlagelösungen.

Weitere Informationen zum ganzheitlichen Nachhaltigkeitsansatz von Credit Suisse Asset Management finden Sie unter credit-suisse.com/am/esg.

¹ Bassen, Alexander, Busch, Timo, und Friede, Gunnar (2015): ESG and financial performance: aggregated evidence from more than 2,000 empirical studies, *Journal of Sustainable Finance & Investment*, Band 5, Ausgabe 4, Seiten 210–233.

² Daten von MSCI für den Zeitraum 31. Oktober 2014 bis 31. Dezember 2018.

Integration von ESG-Kriterien in Anlagebereiche von Credit Suisse Asset Management

Fixed Income CHF 54 Mia. AuM

Anlagebereiche

- Geldmarkt- und kurzfristige Anlagen
- Unternehmensanleihen
- Inflationsgeschützt
- Wandelanleihen
- Schwellenländer und Asien (Lokal-/Hartwährung)
- Alternative festverzinsliche Anlagen
- Overlay-Lösungen

Global Real Estate CHF 49 Mia. AuM

Anlagebereiche

- Core
- Core Plus
- Value Add
- Schweiz, global
- Wohnen, Gewerbe, Detailhandel, Logistik, Hotel

Equities CHF 19 Mia. AuM

Anlagebereiche

- Hohe Dividende
- Qualitätswachstum
- Value-Investing
- Small und Mid Caps
- Indirekte Immobilienanlagen
- Themen
- Asien
- Schweizer Aktien

Balanced Solutions CHF 45 Mia. AuM

Anlagebereiche

- Traditionelle Multi-Asset-Lösungen
- Ertragsorientierte Lösungen
- Uneingeschränkte Lösungen
- Risikobegrenzende und Risiko-Overlay-Strategien

Index Solutions CHF 121 Mia. AuM

Anlagebereiche

- Indexfonds
- Direktanlagen
- Indexierte Aktien-, Anleihen-, Gold- und Mischportfolios

Portfoliotransparenz dank ESG-Factsheet

Damit Investoren/Anleger stets über die Ausrichtung ihres Portfolios in Bezug auf ESG-Kriterien informiert sind, werden die wichtigsten ESG-Kennzahlen monatlich in einem Factsheet publiziert. Dieses bietet sowohl für die Top-10-Positionen als auch für das Gesamtportfolio ein ESG-Rating und zeigt mit Punktzahlen auf, wie das Portfolio in Bezug auf einzelne ESG-Themen abschneidet.

Übersicht

Portfolioüberblick einschliesslich der ESG-Merkmale auf Fondsebene

Verteilung

Verteilung der ESG-Ratings des Fonds gegenüber dem Benchmark

Top 10

Zehn grösste Positionen und ihre Verwicklungen in Kontroversen

Asset Management

CREDIT SUISSE

CS Sample Fund

Portfolio-Übersicht

Dieser Fonds investiert nicht in Unternehmen, die in der Entwicklung und Produktion von nuklearen, biologischen und chemischen Kampfstoffen und Waffen, Antipersonenminen und Streubomben gemäss der Ausschlussliste des Schweizer Vereins für verantwortungsbewusste Kapitalanlagen (SVVK – ASIR) involviert sind.

Angewendete ESG-Merkmale

☐ ESG-Benchmark

☒ ESG-Reporting

☒ Ausschlusskriterien

☒ Best-in-Class-Auswahl

☐ Stimmrechtsvertretung

☐ Engagement

ESG-Rating in Prozent ggü. Benchmark³⁾

40%

30%

20%

10%

0%

AAA

AA

A

BBB

BB

B

CCC

Nicht abgedeckt

CS Sample Fund

MSCI World

ESG-Rating-Thema⁴⁾

8.0

7.0

6.0

5.0

4.0

3.0

2.0

1.0

0.0

Klima-Wandel

Umw.-Gelegenheiten

Natürliches Kapital

Verschmutzung u. Abfall

Humankapital

Produkthaftung

Soziale Gelegenheiten

Stakeholder-Einwände

Unternehmensverhalten

Corporate Governance

Top-10-Positionen

Name der Position	Gewichtung	ESG-Rating	Kontr.-Flag	E	S	G
Muster-Unternehmen 01	3,4 %	A	■	■	■	■
Muster-Unternehmen 02	3,1 %	BB	■	■	■	■
Muster-Unternehmen 03	3,1 %	BBB	■	■	■	■
Muster-Unternehmen 04	2,6 %	A	■	■	■	■
Muster-Unternehmen 05	2,6 %	BB	■	■	■	■
Muster-Unternehmen 06	2,6 %	B	■	■	■	■
Muster-Unternehmen 07	2,5 %	A	■	■	■	■
Muster-Unternehmen 08	2,5 %	BB	■	■	■	■
Muster-Unternehmen 09	2,4 %	BBB	■	■	■	■
Muster-Unternehmen 10	2,3 %	AA	■	■	■	■

ESG-Rating ggü. Benchmark¹⁾

	ESG	E	S	G
Fonds	A	A	BBB	BBB
BM	A	A	BBB	BBB

ESG-Kontroversen-Flag²⁾

■ Grün (90 % vs. 37 %)

■ Gelb (3 % vs. 32 %)

■ Orange (5 % vs. 28 %)

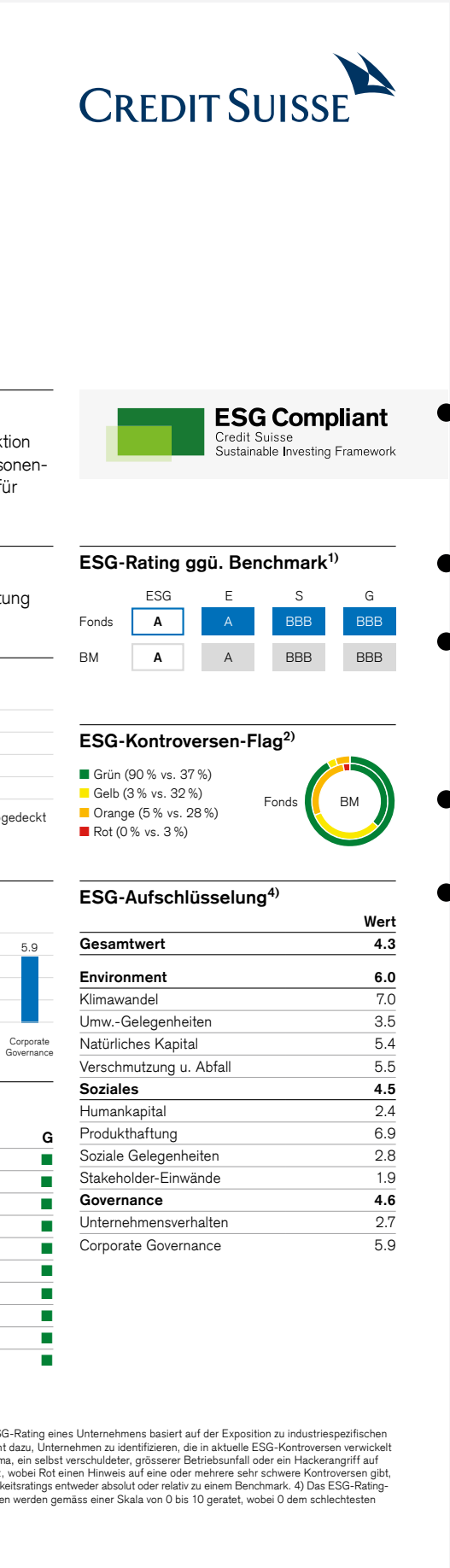
■ Rot (0 % vs. 3 %)

ESG-Aufschlüsselung⁴⁾

	Wert
Gesamtwert	4.3
Environment	6.0
Klimawandel	7.0
Umw.-Gelegenheiten	3.5
Natürliches Kapital	5.4
Verschmutzung u. Abfall	5.5
Soziales	4.5
Humankapital	2.4
Produkthaftung	6.9
Soziale Gelegenheiten	2.8
Stakeholder-Einwände	1.9
Governance	4.6
Unternehmensverhalten	2.7
Corporate Governance	5.9

Legende:

1) Das ESG-Rating von MSCI ESG wird auf einer Skala von AAA (bestes Rating) bis CCC (tiefstes Rating) abgetragen. Das ESG-Rating eines Unternehmens basiert auf der Exposition zu industriespezifischen ESG-Risiken und der Fähigkeit, diese Risiken innerhalb einer Vergleichsgruppe zu managen. 2) Der ESG-Kontroversen-Flag dient dazu, Unternehmen zu identifizieren, die in aktuelle ESG-Kontroversen verwickelt sind. Eine ESG-Kontroverse ist typischerweise ein einmaliges Ereignis wie zum Beispiel ein Unfall bei einer Erdölproduktionsfirma, ein selbst verschuldeter, grösserer Betriebsunfall oder ein Hackerangriff auf Kundendaten eines Unternehmens. ESG-Kontroversen-Flags werden durch die Farben Grün, Gelb, Orange und Rot dargestellt, wobei Rot einen Hinweis auf eine oder mehrere sehr schwere Kontroversen gibt, während Grün auf keine grösseren Kontroversen hindeutet. 3) ESG-Ratings zeigen die prozentuelle Aufschlüsselung der Nachhaltigkeitsratings entweder absolut oder relativ zu einem Benchmark. 4) Das ESG-Rating-Thema beschreibt die Zusammensetzung der E-, S- und G-Scores in Bezug auf ihre individuellen Komponenten. Die Komponenten werden gemäss einer Skala von 0 bis 10 geratet, wobei 0 dem schlechtesten Wert entspricht und 10 dem besten Wert.



ESG-Erkennungszeichen

Erkennungszeichen für alle von Credit Suisse Asset Management verwalteten ESG-Produkte, welche die ESG-Anlagekriterien erfüllen.

ESG-Rating

- ESG-Rating des Fonds gegenüber dem Benchmark
- Einzelratings für Umwelt (E), Soziales (S) und Governance (G)

Best-in-Class-Auswahl

Das ESG-Rating bewertet unter Verwendung von sieben Kategorien Unternehmen nach ihrer ESG-Performance im Sektor-Peer-Group-Vergleich. Das beste Rating ist AAA, das schlechteste CCC.



Kontroverse Themen

- Visualisierung der kontroversen Themen im Fonds im Vergleich zum Benchmark
- Ampelsystem für visuelle Präsentation



■ Rot: in eine oder mehrere sehr schwere Kontroversen verwickelt

Aufschlüsselung

Aufschlüsselung der E-, S- und G-Ratings nach verschiedenen Themen, z. B. Klimawandel



Besondere Werte sollte man zu schätzen wissen.

Um den Wert einer Immobilie richtig einzuschätzen, analysieren wir nicht nur den Markt, sondern blicken auch hinter die Fassade. Unsere Vermarktungsexperten prüfen vom Keller bis zum Dach, welches Potenzial in Ihrem Zuhause steckt und welche Kaufinteressenten dafür in Frage kommen. Schließlich sollen diese Ihr Objekt genauso zu schätzen wissen wie Sie selbst. Der erste Schritt auf dem Weg dorthin: eine unverbindliche, fundierte Marktpreiseinschätzung durch unsere Experten. Grund genug für Ihren Anruf bei uns!

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



ENGEL & VÖLKERS

Die neue Sicherheitslinie

Treffsicherheit

Die Nachfrage nach Produkten, die Angriffe und Bedrohungen treffsicher abwehren, wird in den nächsten Jahren um jährlich 5 % bis 8 % zunehmen.



Der Bedarf an Schutz und Sicherheit nimmt stetig zu und wird durch technologische Entwicklungen wie die Cloud oder 5G beschleunigt. Die Herausforderungen sind beträchtlich, doch wächst auch die Zahl innovativer Unternehmen, die clevere Lösungen bereitstellen. Anleger können von der neuen Dynamik entlang der Sicherheitslinie profitieren.

Die Weltbevölkerung wächst; massenweise Vertreibungen und Migrationen von Menschen fordern Regierungen heraus; Infrastrukturen und industrielle Anlagen sind immer häufiger Angriffsziele für physische oder virtuelle Attacken; die Umwelt und die Lebensgrundlagen vieler Menschen sind bedroht.

Manche Menschen mögen nun einwenden, dass sich diese Megatrends kaum auf ihren persönlichen Alltag auswirken. Sie profitieren davon, dass in den meisten Ländern der entwickelten Welt wirksame Schutz- und Sicherheitssysteme bestehen. Diese begleiten Menschen täglich während 24 Stunden und machen sich ganz unterschiedlich bemerkbar. Das Frühstück beginnt mit Nahrungsmitteln, die dank einer funktionierenden Gesundheitsvorsorge unbedenklich genossen werden können. Als Verkehrsteilnehmer verlassen wir uns auf unzählige Sicherheitssysteme, die etwa in Autos verbaut werden oder in Infrastrukturanlagen wie Flug- oder Schiffshäfen schützen. Am Arbeitsplatz sorgen Virens Scanner und Firewalls für IT-Sicherheit und ausgeklügelte Apps für sichere Zahlungen. Eine hohe Umweltsicherheit – beispielsweise durch eine umweltgerechte Entsorgung – und eine möglichst lückenlose Kriminalitätsvorbeugung sind ebenfalls Errungenschaften, die wir als selbstverständlich betrachten.

Auf stabilem Wachstumskurs

Doch selbstverständlich ist gar nichts. Schutz und Sicherheit sind nur gewährleistet, wenn die notwendigen Strukturen etabliert, die Prozesse definiert und die entsprechenden Investitionen finanziert sind. Dabei sprechen wir von erheblichen Beträgen. Der Umsatz, der weltweit mit Dienstleistungen und Produkten für Schutz und Sicherheit erwirtschaftet wird, dürfte derzeit bei geschätzten USD 500 Mia. liegen. In einer Langzeitbetrachtung zwischen 2004 und 2024 gehen Experten von einem durchschnittlichen Wachstum von 7,7 % pro Jahr aus. Die Wachstumsraten in den nächsten Jahren werden bei 5 % bis 8 % erwartet.

Die Nachfrage wird einerseits durch die eingangs erwähnten Megatrends getrieben. Andererseits erfordern technologische Entwicklungen immer neue Dienstleistungen und Produkte, die uns schützen und Sicherheit geben. Das Phänomen lässt sich an der Cloud-Technologie und an der 5G-Technologie beispielhaft aufzeigen.

Damit Cloud-Nutzer nicht aus dem Himmel fallen

Die für sehr viele Unternehmen unvermeidliche digitale Transformation macht sie zusehends abhängig von einer Cloud-Infrastruktur. Den Chief Information Officers (CIOs) treibt das Thema Cloud indessen Schweissperlen auf die Stirn, denn die Technologie ist anfällig für Sicherheitslücken. Zudem hat der Cloud Service Provider jederzeit Zugriff auf die Daten und kann diese – irrtümlich oder vorsätzlich – verändern oder löschen. Nicht selten können Cloud-Betreiber die Daten auch mit Dritten teilen, zum Beispiel mit staatlichen Stellen, ohne dazu ermächtigt zu sein. Neben Sicherheitslücken und Datenverlusten riskieren Cloud-Nutzer überdies, dass die Hardware des Providers versagt.

Die Herausforderungen für Cloud-Nutzer sind also gewaltig. Was tun? Eine Lösung besteht darin, dass der Kunde den Schutz und die Sicherheit seiner in der Cloud gespeicherten Daten und Informationen selbst in die Hand nimmt. An diesem Punkt kommen Sicherheitsanwendungen ins Spiel, die den Datenverkehr zwischen dem internen Firmennetzwerk und der Cloud kontrollieren, die Berechtigten zur Datennutzung identifizieren und aufzeichnen, wie und mit welchen Tools die Daten genutzt werden. Experten sind überzeugt, dass die Nachfrage nach solchen Anwendungen und Tools in den nächsten Jahren stark wachsen wird. Unternehmen, die sichere und effiziente Lösungen an der Schnittstelle zwischen Cloud-Nutzern und Cloud-Providern bereitstellen, werden auch für Anleger interessant.

5G erfordert neue Sicherheitslösungen

Ähnliche Herausforderungen beschert uns die 5G-Technologie. Sie funktioniert 100-mal schneller als der heutige 4G-Standard und ist der Schlüssel zur Verbreitung des Internet of Things (IoT). 5G ertüchtigt Autos zum Selberfahren und ermöglicht Chirurgen, Operationen ferngesteuert durchzuführen – um zwei besonders eindrucksvolle Anwendungsmöglichkeiten zu erwähnen. Und wie steht es um die Sicherheit? 5G wird die Zahl der Endnutzer im Netzwerk stark erhöhen. Damit steigt auch die Zahl der Schwachstellen, denn Hackern reicht lediglich ein Zugang, um in das Netzwerk einzudringen und es im schlimmsten Fall zu manipulieren. Was dies für die Sicherheit im Strassenverkehr bedeutet, lässt sich leicht ausmalen. Auch die potenzielle Bedrohung von Stromnetzen, Wasserversorgungen, Ölpipelines usw. nimmt im Zeitalter von 5G rasant zu und fördert die Nachfrage nach gesamtheitlichen 5G-Lösungen. Prävention, Schutz und Sicherheit sind auch hier die Treiber für ein neues Marktsegment. Für thematische Anleger kann es sich lohnen, genauer hinzuschauen.

Die potenzielle Bedrohung von Infrastrukturanlagen wie Stromnetzen oder Ölpipelines fördert den Bedarf an gesamtheitlichen 5G-Lösungen.

Manipulation der
Energie-, Gas- und
Wasserversorgung



Entriegelung von
Garagen oder Türen,
Abschaltung des
Alarmsystems



Abschaltung von
Motoren oder Bremsen,
Fernentriegelung
von Fahrzeugen

Malware im
Infotainment-
system

Stilllegung oder
Sabotage von
Fabriken



Betrug und
Spionage

Manipulation
von Schrittmachern

Diebstahl
von geistigem
Eigentum

Hacken
medizinischer
Geräte



Schutz und Sicherheit im Alltag

Vier Erfolgsfaktoren für Anlagen in Schutz und Sicherheit

1. Anlageschwerpunkte definieren

Unter dem Titel «Sicherheit» lassen sich unzählige Geschäftsmodelle und Aktivitäten subsumieren. Die Gefahr einer Verzettlung ist hoch. Anleger sind deshalb gut beraten, sich auf eine Handvoll klar definierter Schwerpunkte zu konzentrieren. Bewährt hat sich in der Praxis der Fokus auf folgende Segmente von Sicherheitsanbietern:

- IT Sicherheit:
Virens Scanner und Netzwerksicherheit, elektronische Zahlungssysteme, Big Data usw.
- Kriminalitätsvorbeugung:
Zugangskontrollen, Überwachungssysteme, Identitätsschutz
- Verkehrssicherheit:
Airbagsysteme, Inspektions- und Scansysteme an Flughäfen und Häfen, Signal- und Bremstechnik
- Gesundheitsvorsorge:
Nahrungsmittel-/Wasserkontrollen und -inspektionen, Kontrolle von Epidemien, Impfstoffe, Diagnostik usw.
- Umweltsicherheit:
Verbrennungsanlagen, Tiergesundheit (Nutz- und Haustiere), Prüfung, Inspektion, Zertifizierung usw.

2. Pure Player identifizieren

Wer in das Thema Schutz und Sicherheit investieren will, sollte sich auf Unternehmen beschränken, die mindestens die Hälfte ihres Umsatzes in diesem Segment erwirtschaften. Nur so kann das thematische Potenzial auch wirklich ausgeschöpft werden.

3. Small und Mid Caps bevorzugen

Kleinere und mittelgrosse Unternehmen weisen ein hohes Wachstumspotenzial auf. Anleger können von dieser Dynamik besonders profitieren.

4. Expertise nutzen

Die dynamische Entwicklung auf dem Gebiet von Schutz und Sicherheit macht es für Anleger und Manager von Anlagegefässen nicht einfach, den Überblick zu behalten und Chancen frühzeitig zu erkennen. Es ist deshalb von unschätzbarem Wert, wenn Anlageentscheide auf wissenschaftlichen Erfahrungen abgestützt werden können. So kooperiert Credit Suisse Asset Management eng mit der Eidgenössischen Technischen Hochschule Zürich (ETH) und der Universität Basel sowie mit Vertretern aus der Industrie.

Airbags & Gurte

Das schwedisch-amerikanische Unternehmen Autoliv Inc. aus Stockholm ist ein grosser Vertreter des Themas «Verkehrssicherheit». Autoliv beschreibt sich selbst als Weltmarktführer für automobiler Sicherheitssysteme. Seine Produktpalette umfasst eine Vielzahl von Schutzsystemen, z. B. Airbags, Sicherheitsgurte, Lenkräder und Fussgängerschutzsysteme für alle grossen Autohersteller der Welt.

Autoliv hat 67'000 Beschäftigte in 27 Ländern. Der Umsatz belief sich 2018 auf etwa USD 8,7 Mia.



Kunst –

eine besondere
Anlageklasse



Kunstobjekte und Antiquitäten sind Vermögenswerte, die sogar Nichtsammler faszinieren. Expertise und Vertrautheit mit den Feinheiten des Kunstmarktes sind jedoch unabdingbar, sollen Investitionen in Kunst mehr als ein teures Hobby sein und sich finanziell rechnen.

Dass der Kunstmarkt eigenen Regeln folgt, zeigte sich 2018. Während die globalen Aktienmärkte einbrachen, stieg der Verkauf von Kunstgegenständen und Antiquitäten weltweit um 6 %. Damit erreichte das Marktvolumen USD 67,4 Mia.¹ Unangefochtene Weltmeister im Kunsthandel sind die USA mit einem historisch hohen Marktanteil von 44 % oder USD 29,9 Mia. Die Plätze zwei und drei belegen Grossbritannien mit einem Anteil von 21 % und China mit 19 %.

Was braucht es zum Kunstsammler?

Der Aufbau einer Kunstsammlung ist kein leichtes Unterfangen, zumal am Markt etliche Fallstricke lauern. Ein erfahrener Sammler braucht vor allem künstlerischen Sachverstand, Herzblut, Kapital und Marktkenntnisse – aber auch Zeit, Mut und Geschmack. Über Geschmack lässt sich nicht streiten; waren es früher alte Meister, dominiert heute zeitgenössische Kunst in den Auktionshäusern. Geschmack braucht Zeit und Geduld, er muss gehegt und gepflegt werden. Wenn man eine Kunstsammlung als Teil eines Anlageportfolios, Wertspeicher oder einfach nur zur Vermögenssicherung aufbauen möchte, sind noch andere Kriterien zu beachten. Ort und Zeitpunkt eines Kaufs sind entscheidend: Vielleicht haben Sie den Namen eines Künstlers in den Medien gesehen und halten ihn für eine gute Investition, aber wahrscheinlich ist der Zug dann schon abgefahren.

Wer eine Orientierungshilfe am Kunstmarkt braucht oder seinen Geschmack und Sachverstand weiterentwickeln möchte, sollte sich an einen Spezialisten wenden. Einer der erfahrensten Experten ist Philip Hoffman. Er ist Gründer und CEO von The Fine Art Group, einer erfolgreichen Schnittstelle zwischen Kunst und Kapital. Philip Hoffman begann seine Karriere bei KPMG in Grossbritannien und kam 1989 mit 27 Jahren als CFO zu Christie's. Nach zwölf Jahren bei dem Auktionshaus beschloss er 2001, etwas völlig Neues zu wagen, und gründete The Fine Art Group, eine Beratungs- und Dienstleistungsfirma für Kunstinvestitionen.

¹Global Art Market Report 2019, Art Basel und UBS

Heute agieren die Kunst- und Finanzexperten von The Fine Art Group an Standorten in London, Zürich, New York, Dubai, Hongkong und neuerdings auch in Deutschland. Die Gruppe gehört weltweit zu den führenden Anbietern und verdankt ihren Aufstieg an die Weltspitze in erster Linie dem Unternehmergeist und der Innovationsfreudigkeit ihres Gründers.

Heute berät The Fine Art Group vermögende Familien, Family Offices, Unternehmenssammlungen, Private-Equity-Firmen, Immobilienentwickler und Privatbanken in über 20 Ländern.

Das eigene Expertenteam hält im Auftrag der Kunden permanent Ausschau nach Anlagemöglichkeiten, tritt an Auktionen als Käufer auf oder nimmt private Akquisitionen von vertrauenswürdigen Kunsthändlern vor. Dabei wird ein strenger Due-Diligence-Prozess eingehalten. Welches sind die zentralen Kriterien? «Die meisten Leute denken, dass es für den Kunsterwerb nur zwei Dos and Don'ts gibt: Ist es schön? Ist es günstig?», so Philip Hoffman in einem Interview mit dem Observer.² Tatsächlich würde die Mehrheit der Käufer nur unwesentlich mehr Kriterien in ihre Kaufentscheide einbeziehen. «Aus unserer Sicht gilt es beim Kauf von Kunst etwa 50 Dos and Don'ts zu beachten. Und wir wissen, wie der Markt funktioniert», präzisiert Philip Hoffman. Er empfiehlt seinen Kunden einen langfristigen Anlagehorizont und hält sie oft von überstürzten Kaufentscheiden ab. Er möchte seinen Kunden nicht nur die Regeln des Kunstmarktes, sondern auch den historischen Hintergrund und Kontext der Künstler und ihrer Werke nahebringen.

Cash gegen Kunst

Wenn Sammler oder Eigentümer wertvoller Kunstgegenstände flüssige Mittel brauchen, hat The Fine Art Group eine Lösung: Sie beleihen ihre Kunstsammlung. Mit den kunstbesicherten Darlehen können Sammler Engpässe überbrücken oder Kapital investieren, ohne ihre Wertgegenstände veräußern zu müssen. Viele Sammler beleihen ein Kunstwerk, um einen Neuerwerb zu finanzieren. Kunstberatungskunden können einen Vorschuss auf den Verkaufserlös erhalten, damit sie ein Objekt nicht zu einem ungünstigen Zeitpunkt verkaufen müssen. Die Beleihungsquote beträgt in der Regel 50 %. Die Sicherheit muss sich auf USD 1 Mio. belaufen und einen etablierten Sekundärmarkt haben. Da The Fine Art Group die Bewertung intern vornimmt, ist der Prozess sehr diskret, effizient und meist in weniger als zwei Wochen abgeschlossen.

²*Decoding the Inexact Science of Buying Art: Q&A with Fine Art Group CEO Philip Hoffman, Observer, 24. Juli 2019*

Indische Highlights

Auktionen und Auktionshäuser sind für The Fine Art Group eine Handelsplattform, die regelmässig genutzt wird. Für weltweites Aufsehen sorgte im Juni 2019 die Auktion «Maharajas & Mughal Magnificence» mit einem Erlös von USD 109,3 Mio. Nie zuvor hatte die Versteigerung indischer Kunst- und Schmuckobjekte aus einem einzigen Besitz eine derart hohe Summe eingebracht. Der Auktion gingen Ausstellungen in Schanghai, Genf, Hongkong und London voraus. Sie wurden von The Fine Art Group und Christie's organisiert und zogen mehr als 50'000 Besucher und Kaufinteressenten an. Die eigentliche Auktion fand in New York statt und endete nach einem 12,5-stündigen Bietermarathon. Sammler und Organisationen aus 45 Ländern nahmen daran teil.

The Fine Art Group war im Auftrag des Verkäufers verantwortlich für die Erarbeitung der Verkaufsstrategie, die Verhandlungen mit dem Auktionshaus, die Umsetzung der Marketingstrategie und die Vermarktung im eigenen Sammlernetzwerk.

Unter den 400 Losen befanden sich einzigartige Schmuckstücke aus 500 Jahren indischer Kultur – vom Mogulreich über die berühmten Golkonda-Minen bei Hyderabad bis hin zu indisch geprägtem Schmuck von Cartier aus zeitgenössischer Fertigung. Highlights waren Objekte wie «Belle Époque Devant-de-corsage, by Cartier, Paris, 1912», verkauft zu einem Preis von USD 10,604 Mio., ein Paar Ohrclips von Cartier aus Smaragd, Naturperlen, Rubin und Diamanten (Verkaufserlös USD 1,604 Mio.) sowie die für USD 1,815 Mio. verkaufte Brosche von Cartier mit dem Namen «Taj Mahal Emerald».



Millennials in Asien besonders aktiv

Mehr als die Hälfte des weltweiten Geschäfts mit Kunst und Antiquitäten wird immer noch über Kunsthändler abgewickelt. Sie erzielten 2018 einen geschätzten Umsatz von etwa USD 36 Mia. An Auktionen wechselten Objekte im Wert von über USD 29 Mia. ihre Besitzer. Kunstmessen steuerten USD 16,5 Mia. zum globalen Umsatz bei. Während die Zuwachsraten dieser traditionellen Absatzkanäle im einstelligen Bereich lagen, wuchsen die Online-Verkäufe letztes Jahr um 11 % auf rund USD 6 Mia. Zu dieser Entwicklung trugen vor allem die Millennials in asiatischen Hotspots wie Singapur und Hongkong bei. Beobachter sind sich einig, dass die Millennials für frischen Wind am Kunstmarkt sorgen. Sie treten in allen Segmenten viel stärker als aktive Käufer in Erscheinung als andere Generationen.

Philip Hoffman erläutert: «Sammler betrachten ihre Kunst nicht mehr nur als passioniertes Hobby – sie soll finanziell tragfähig, sicher und effizient sein, vom Kauf über die Aufbewahrung bis hin zur Veräußerung. Ich glaube, sowohl Sammler als auch Privatbanken haben erkannt, wie wertvoll die richtige Beratung dabei ist.»

**Unternehmenskunst**

Philip Hoffman hat sich mit der Gründung von The Fine Art Group erfolgreich an der Schnittstelle von Kunst und Kapital etabliert.



FÜR EINEN TIEFGREIFENDEN WANDEL IN DER BILDUNG

Seit 2005 setzt sich Credit Suisse in Partnerschaft mit Room to Read für die Alphabetisierung von Kindern und einen Generationswechsel durch Bildung in Asien und Afrika ein.



Unsere Vision ist eine Welt, in der alle Kinder Zugang zu guter Bildung haben, damit sie ihr Potenzial voll entfalten und in der Gesellschaft, in der sie leben, sowie weltweit einen Beitrag leisten können. Durch die Programme von Room to Read sorgen wir für einen nachhaltigen und dauerhaften Wandel.

ERFAHREN SIE MEHR UNTER WWW.ROOMTOREAD.ORG

«Mehr Entrepreneur. Weniger Ingenieur.»

Interview mit Nils Müller

Gründer und CEO von TRENDONE
mueller@trendone.com

Disruptive Ideen und radikale technologische Fortschritte prägen unsere Märkte und unser Leben immer stärker und umfassender. Unternehmerisches Denken und mutige Weichenstellungen werden zur Überlebensfrage.

Herr Müller, was ist das Faszinierende an der Trendforschung?

Nils Müller: Viele Menschen haben Angst vor der Zukunft. Sie lassen sich beeinflussen von Meldungen in den Medien oder von Politikern, die vor der kurz bevorstehenden Klimakatastrophe oder «den Chinesen» warnen. Aber die Zukunft ist etwas, das wir aktiv gestalten können. Wir brauchen deshalb keine Angst vor ihr zu haben. Die Trendforschung hilft, die Möglichkeiten der Zukunft zu verstehen und das 21. Jahrhundert bestmöglich zu gestalten.

Ist die Beschäftigung mit Zukunftsfragen ein Privileg der geistigen Elite?

Nein, das menschliche Gehirn befähigt uns, in Szenarien zu denken. Jeder Mensch denkt über die Zukunft nach – auch bei einfachen Fragen des Lebens wie «Was koche ich für meine Kinder?» oder «Wie verbringe ich den heutigen Abend?».

Nils Müller

Mit seiner 2002 gegründeten Firma TRENDONE GmbH unterstützt Nils Müller Unternehmen dabei, relevante Trends und individuelle Innovationsherausforderungen zu identifizieren und zu meistern. Über das globale Trendnetzwerk LaFutura bringt Nils Müller führende Zukunftsdenker und Visionäre auch auf internationaler Ebene weltweit zusammen. Seine Keynotes und insbesondere seine «Zukunftsreise 2030» vermitteln den Teilnehmern hautnah die globalen Innovationen der Zukunft und geben wertvolle Impulse. Trendone wurde 2018 mit dem Preis des Deutschen Instituts für Erfindungswesen, der Dieselmedaille, in der Kategorie «Beste Medienkommunikation» gewürdigt.

Nils Müller studierte in Berlin, New York und Mailand und begann seine Karriere im IBM Client Innovation Center. Heute lebt er mit seiner Frau und seinen drei Kindern in Hamburg-Blankenese.



Welche Fähigkeiten sind essenziell, um Trends zu erforschen?

Die Offenheit und die Bereitschaft, das Unbekannte zu sehen und zu denken, das Science-Fiction-Thinking. Oder anders formuliert: Die Fähigkeit, mit grosser Sicherheit Dinge zu erzählen, die noch nicht sicher sind.

Dann rücken Zukunftsforscher aber schnell in die Nähe der Scharlatanerie ...

Natürlich fehlt hier das wissenschaftliche Fundament, denn man weiss nie, was in der Zukunft passiert. Aber wenn ich die Zukunft gestalten will, muss ich sie antizipieren. Ich muss an sie glauben. Ein gutes Beispiel ist Elon Musk, der an die Elektromobilität glaubt und Teslas baut. Wichtig ist, dass sich die Trendforschung mit der Umsetzung von Innovationen verbindet. Die neue Trendforschung macht die Menschen handlungsfähig. Die Trendforschung der alten Schule beschränkte sich darauf, über die Zukunft zu reden.

«In China werden Politik, Wirtschaft und Wissenschaft auf Ziele ausgerichtet, die in den nächsten 20 bis 30 Jahren diszipliniert umgesetzt werden.»

Wie kommen Zukunftsforscher bei unseren Ingenieuren an?

Das ist unterschiedlich. Die deutsche Automobilindustrie zum Beispiel hat tolle Ingenieure mit einem stark entwickelten Problemlösungsbewusstsein. Sie tendieren in der Folge zu inkrementellen Verbesserungen. Das wird nicht reichen. Es fehlt an disruptivem Denken. Mehr Entrepreneur, weniger Ingenieur. Wir brauchen mehr Visionsingenieure.

Fehlt es bei uns an einer langfristigen Denkweise?

Ja, das sehe ich so. Nehmen Sie das Beispiel China. Dort werden Politik, Wirtschaft und Wissenschaft auf Ziele ausgerichtet, die in den nächsten 20 bis 30 Jahren diszipliniert umgesetzt werden. Die Chinesen haben darüber hinaus auch die Ressourcen dazu. Diese Zukunftsgestaltungsfähigkeit ist eine Power.

Das mag in autoritären Systemen gut funktionieren, aber in Europa ...

... sind die Rahmenbedingungen viel schwieriger. Wir haben hier eine Debattenkultur ohne klare Ansagen von oben, mit einem mittleren Management, das alles kaputtredet. Aber auch in Europa wollen sich die Menschen langfristig orientieren können und eine Vision haben.

Sollen wir uns an den Chinesen orientieren?

Ja, an der Schlagkraft, an der Geschwindigkeit und an den Mitteln, die in Forschung und Entwicklung, in neue Technologien und in Start-ups investiert werden. Wir brauchen in Europa mehr Risikokapital, nicht nur Kredite. Auch in den USA ist der Zugang zu Risikokapital viel einfacher.

«Wir brauchen in Europa mehr Risikokapital, nicht nur Kredite.»

Welche Trends zeichnen sich im Bildungswesen ab?

Lernen und Ausbildung sind schon heute nicht mehr auf feste Institutionen begrenzt. Durch Apps, Onlinekurse und Virtual-Reality-Inhalte findet Lernen zukünftig ortsunabhängig, mehrdimensional und lebenslang statt.

Welche gesellschaftlichen Rahmenbedingungen müssen erfüllt sein, damit sich Edutainment-Angebote wirklich verbreiten?

Die klassischen Bildungssysteme müssen sich weiterentwickeln. Die Schulen müssen für solche Angebote geöffnet werden. Die Politik ist angehalten, solche Bildungsangebote massiv zu fördern. Die Gesellschaft muss akzeptieren lernen, dass sich die Kinder in virtuellen Welten aufhalten. Heute ist es in Deutschland genau umgekehrt. Wenn Kinder heute im Kindergarten erzählen, dass sie abends Minecraft spielen, werden sie oder ihre Eltern schräg angeschaut. In Wirklichkeit ist Minecraft genau diese Welt, wo die Kinder auf die virtuellen Welten vorbereitet werden und lernen, sich dort zurechtzufinden.

Welches sind die technologischen Treiber von Edutainment?

Künstliche Intelligenz (KI), Virtual Reality (VR) und die Skalierbarkeit. Die Skalierbarkeit der KI gibt beispielsweise jungen Leuten in Kenia die Möglichkeit, günstige Onlinekurse zu belegen und an der Harvard-Universität zu studieren. Durch die Verbreitung von Virtual Reality werden sich solche Angebote massiv verbreiten. KI und VR werden im Bildungsbereich, aber auch im Gesundheitswesen riesige Skaleneffekte auslösen. KI und VR sind auf dem Sprung in den Massenmarkt. Die entsprechenden Anwendungen werden in den nächsten zehn Jahren explodieren.

Welches Beispiel aus dem Gesundheitsbereich finden Sie besonders beeindruckend?

In den USA wurde ein mobiler Ultraschallscanner mit einer App zur Bedienung via Smartphone entwickelt. Die App verfügt über KI und ermöglicht jeder Person, ohne Arzt eine Ultraschalluntersuchung durchzuführen. Die App macht dann eine Triage und leitet nur unklare oder problematische Befunde an den Arzt weiter. Dank der intelligenten Software erhalten Millionen von Menschen einfachen und kostengünstigen Zugang zu einer medizinischen Diagnose, die ihnen aufgrund der ungenügenden ärztlichen Versorgung und der fehlenden Infrastruktur sonst verwehrt bliebe.

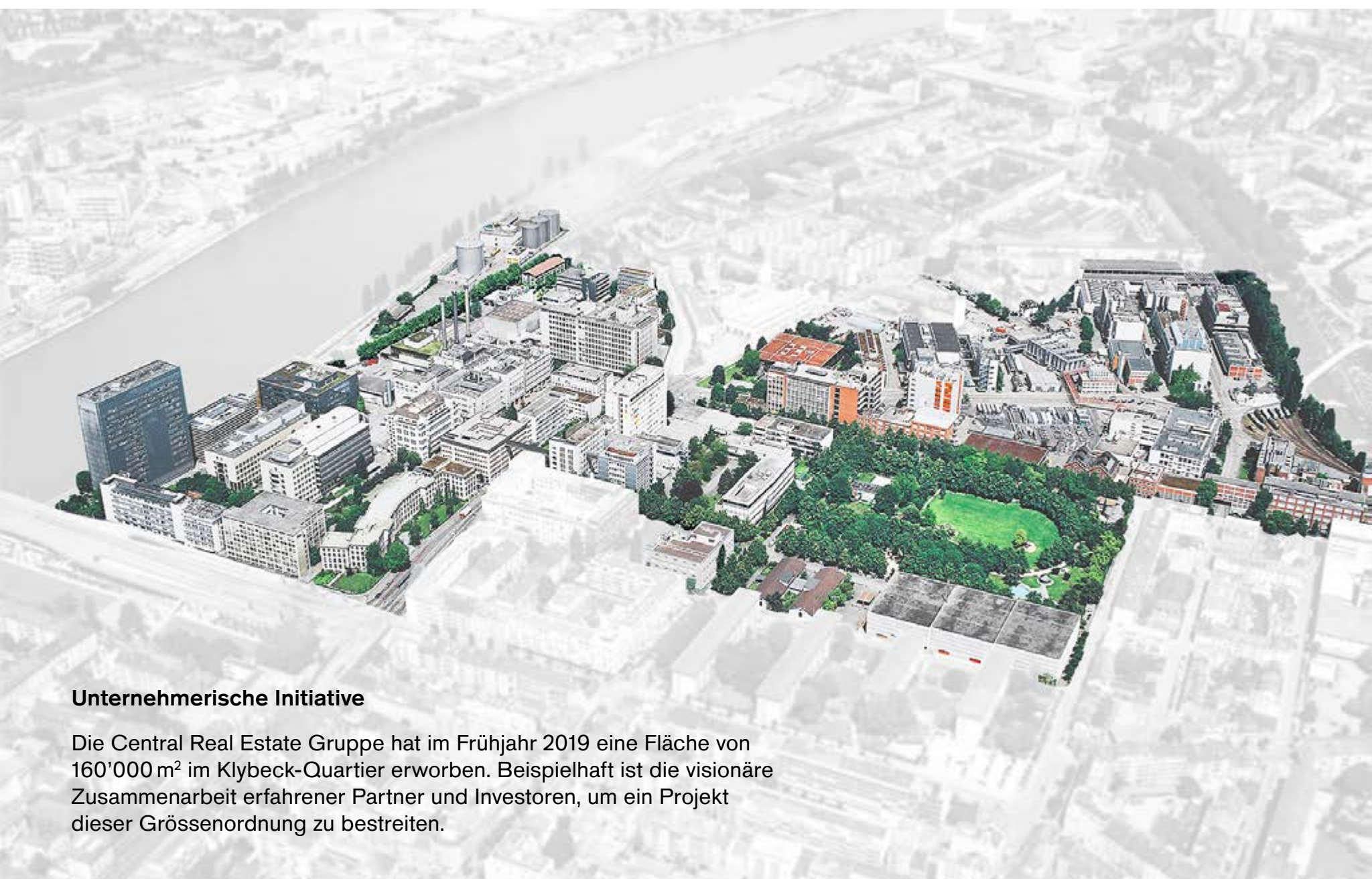
Gemeinsam mit Partnerunternehmen entwickelt Global Real Estate von Credit Suisse Asset Management das Klybeck-Areal in Basel zu einem vielfältigen und zukunftsweisenden Stadtquartier. Die Immobilienspezialisten sind mit ihrer unternehmerischen Herangehensweise und ihrer Expertise ein idealer Partner zur Finanzierung und Realisierung von städtebaulichen Transformationsprozessen.

Einmalige Chance

Wandel

Das an den Rhein angrenzende Klybeck-Areal im Norden Basels hat eine grosse industrielle Vergangenheit. In den nächsten Jahren wird es zu einem durchmischten Quartier zum Wohnen und Arbeiten entwickelt.

Das Klybeck-Quartier in Basel Nord dehnt sich über eine Fläche von 300'000 m² aus. Es hatte der Basler Chemie in den letzten 150 Jahren vorwiegend als Produktionsstandort gedient. Wie üblich bei industriell genutzten Flächen war das Areal nicht öffentlich zugänglich und stand für eine vielfältige urbane Nutzung nicht zur Verfügung. In den letzten Jahren zeichnete sich jedoch eine Veränderung ab. Novartis und BASF, die Eigentümer des Areals, hatten für ihre Grundstücke immer weniger Bedarf und schlossen 2016 mit dem Kanton Basel-Stadt die Planungsvereinbarung «Klybeckplus» zur städtebaulichen Entwicklung des Industrieareals ab. Das Areal soll sich in den nächsten Jahren zu einem gut vernetzten und durchmischten Quartier zum Wohnen und Arbeiten mit vielfältigen Freizeit- und Kulturangeboten entwickeln. Sowohl die bisherigen Grundstückseigentümer als auch die Stadt Basel legten grossen Wert darauf, dass die Umwandlung des Klybeck-Areals mit professionellen Partnern erfolgt.



Unternehmerische Initiative

Die Central Real Estate Gruppe hat im Frühjahr 2019 eine Fläche von 160'000 m² im Klybeck-Quartier erworben. Beispielhaft ist die visionäre Zusammenarbeit erfahrener Partner und Investoren, um ein Projekt dieser Grössenordnung zu bestreiten.



Entrepreneurship als Erfolgsfaktor und gemeinsamer Nenner

Während BASF ihre anteilige Fläche von 120'000 m² am Klybeck-Areal an Swiss Life veräusserte, verkaufte Novartis ihr rund 160'000 m² umfassendes Areal an die Central Real Estate Basel AG, eine Tochtergesellschaft der Central Real Estate Holding AG. Global Real Estate hat die Central Real Estate Gruppe gemeinsam mit den Partnerunternehmen Mettler2Invest und Nova Property Fund Management als «erste Adresse für Investitionen in visionäre und nachhaltige Entwicklungsprojekte» gegründet und wird die Gruppe bei der Transformation des ehemaligen Industrie-Areals in ein neues Stadtquartier unterstützen.

Der Fokus der Central Real Estate Holding liegt auf innerstädtischen Lagen in Schweizer Wirtschaftszentren. Aktionäre der Holding sind sechs Schweizer Pensionskassen, Anlagestiftungen und Versicherungen: die Baloise, die Zuger Pensionskasse, je eine Anlagegruppe der J. Safra Sarasin Anlagestiftung und der Credit Suisse Anlagestiftung sowie zwei weitere Schweizer Pensionskassen.

«Wir sind überzeugt, dass wir die in der Planungsvereinbarung gesetzten Ziele optimal umsetzen können. Die Kompetenz der beteiligten Firmen in der Quartier- und Arealentwicklung und das langfristige Engagement der Schweizer Investoren bieten dazu ideale Voraussetzungen», sagt Raymond Rüttimann, Leiter Real Estate Schweiz, Credit Suisse Asset Management.

Lebendige Vielfalt

Die Eckpunkte der Entwicklung gehen aus dem Papier «Klybeckplus Schlussbericht Testplanung» vom 20. November 2018 hervor. Er wurde von den ehemaligen Grundstückseigentümern Novartis und BASF sowie vom Kanton Basel-Stadt herausgegeben. Demnach sollen unterschiedliche Wirt-

schafts- und Wohnformen für vielfältige Nutzungen geschaffen werden. «Lebendige Vielfalt» heisst das übergeordnete Motto. Als nächster Schritt ist die Erarbeitung eines städtebaulichen Leitbilds sowie von Nutzungsstudien und Vertiefungsstudien eingeleitet.

Die Strategie, verschiedene institutionelle Anleger unter einem Holdingdach zusammenzuführen, und die Gründung der Central Real Estate Basel zur nachhaltigen Entwicklung des Novartis-Areals im Klybeck-Quartier unterstreichen die Entrepreneurship von Global Real Estate. Weitere Projekte in anderen Schweizer Wirtschaftszentren wie Zürich, Bern oder Genf könnten folgen, denn das «Basler Modell» hat bereits zu mehreren Anfragen und Sondierungsgesprächen geführt. Global Real Estate verfügt über das Know-how im Immobilien- und Kapitalmarkt sowie über das Netzwerk, um ähnliche Grossprojekte auch in internationalen Märkten zu orchestrieren und zu begleiten.

Weitsichtige Aufgabenteilung

Bei den Grundstücken und Immobilien, welche die Central Real Estate Basel erwarb, handelt es sich um das ehemalige Werksgelände der Novartis-Vorgängergesellschaft Ciba-Geigy mit über 40 Gebäuden, die heute nur noch zu einem Teil industriell genutzt werden. Die sechs teilweise aneinandergrenzenden Grundstücke sind auf das gesamte Klybeck-Quartier verteilt. Dazu gehören auch Grundstücke, die direkt an Rhein und Wiese angrenzen und damit zusätzliches Entwicklungspotenzial für neuen und abwechslungsreichen Lebensraum schaffen.

Während die operative Führungsverantwortung der Nova Property Fund Management obliegt, wird Mettler2Invest für die Arealentwicklung zuständig sein. Die Kernaufgaben von Global Real Estate bestehen unter anderem in der Erarbeitung und Umsetzung der Liegenschaftenstrategien, der Koordination der Arealbewirtschaftung einschliesslich Property Management und Vermarktungsverträge sowie der Budgetierung.

Den Investoren erschliesst die Entwicklung des Klybeck-Areals attraktive Ertragspotenziale. Zu Beginn wird die Anfangsrendite durch die Rückmietverträge mit Novartis sichergestellt. Mittel- bis langfristig profitieren die Investoren sowohl von der Vermietung als auch dem möglichen Verkauf der entwickelten Wohn- und Geschäftsliegenschaften.

«Wir sind überzeugt, dass wir die in der Planungsvereinbarung gesetzten Ziele optimal umsetzen können. Die Kompetenz der beteiligten Firmen in der Quartier- und Arealentwicklung und das langfristige Engagement der Schweizer Investoren bieten dazu ideale Voraussetzungen.»

*Raymond Rüttimann, Leiter Real Estate Schweiz,
Credit Suisse Asset Management*

200 Jahre
Alfred Escher

CREDIT SUISSE 



Ein Vermächtnis mit Zukunft. 200 Jahre Alfred Escher.

Die unternehmerische Weitsicht unseres Gründers prägt auch heute noch unser Denken und Handeln. Als starker Finanzpartner unterstützen wir unsere Kunden weltweit.
credit-suisse.com

Folgen Sie uns



twitter.com/creditsuisse

linkedin.com/company/credit-suisse

Abonnemente

credit-suisse.com/publications

Wenn Sie mehr darüber erfahren möchten, wie die Credit Suisse Ihre personenbezogenen Daten verarbeitet, dann lesen Sie bitte die Grundsätze für die Bearbeitung von Personendaten (PDF).

<https://www.credit-suisse.com/media/assets/legal/grundsätze-über-die-bearbeitung-von-personendaten.pdf>

Kontakt

communication.assetmanagement@credit-suisse.com

Impressum

Herausgeber: Credit Suisse Asset Management ■ *Gesamtverantwortung:* Daniela Zulauf Brülhart, Leiterin Marketing & Communication ■ *Projektleitung:* Gabriele Rosenbusch, Caroline Stössel, Marketing & Communication ■ *Konzeption und Realisation:* advertising, art & ideas ltd., adart.ch; Steiner Kommunikationsberatung, steinercom.ch ■ *Übersetzung/Korrektur:* Lionbridge, lionbridge.com ■ *Erscheinungsweise:* 2 × jährlich

Quellenverzeichnis

Quellen: Wenn nicht anders vermerkt, beruhen die in dieser Publikation verwendeten Angaben und Informationen auf Quellen der Credit Suisse AG. ■ *Bildquellen (in Reihenfolge der Erscheinung):* Titelbild: iStockphoto LP; Editorial: Marc Wetli; Das Scope-Interview: Gian Marco Castelberg, © Alain Herzog / EPFL; Healthcare Transformation: Getty Images International; Swiss Entrepreneurs: Shutterstock, Inc.; Sustainable Investing: Getty Images International, Adobe Inc.; Thematische Anlagen: iStockphoto LP, © Björn Nilsson, Graphic; Art Investing: The Fine Art Group, © Christie's Images Limited 2019; Gastinterview: Melanie Duchene / Eventforum; Global Real Estate: Pressefoto klybeckplus





Disclaimer / Wichtige Hinweise

Dieses Dokument wurde von der CREDIT SUISSE GROUP AG und/oder mit ihr verbundenen Unternehmen («Credit Suisse») erstellt.

Es dient lediglich zu Informations- und Veranschaulichungszwecken, stellt keinerlei Werbung, Bewertung, Investmentresearch, Research-Empfehlung, Anlageempfehlung oder Empfehlung bzw. Vorschlag einer Anlagestrategie dar und umfasst keine Finanzanalyse. Darüber hinaus stellt es weder eine Aufforderung noch ein Angebot für die Öffentlichkeit oder im privaten Rahmen zur Zeichnung oder zum Kauf von Produkten oder Dienstleistungen dar. Soweit erwähnt, dienen Benchmarks lediglich zu Vergleichszwecken. Bei den in diesem Dokument enthaltenen Informationen handelt es sich lediglich um allgemeine Kommentare und in keiner Weise um eine persönliche Empfehlung, Anlageberatung, Rechts-, Steuer-, Buchhaltungs- oder sonstige Beratung oder Empfehlung oder um eine sonstige Finanzdienstleistung. Den Anlagezielen, finanziellen Verhältnissen und Bedürfnissen sowie den Kenntnissen und der Erfahrung einzelner Personen wird keine Rechnung getragen. Die bereitgestellten Informationen sollen in keiner Weise als Basis für eine Entscheidung hinsichtlich Anlage, Veräusserung oder Zurückbehaltung dienen. Die Credit Suisse empfiehlt jedem, der möglicherweise Interesse an den in diesem Dokument beschriebenen Elementen hat, vor jeglicher Anlageentscheidung die relevanten Informationen einzuholen und sich entsprechend beraten zu lassen (insbesondere im Hinblick auf etwaige Risiken).

Die hierin enthaltenen Informationen gelten zum Zeitpunkt der Redaktion und sind an dem Datum, an dem der Leser sie erhält oder darauf zugreift, gegebenenfalls nicht mehr aktuell. Sie können sich jederzeit ohne Vorankündigung ändern; in diesem Fall besteht keine Verpflichtung zu entsprechenden Aktualisierungen.

Soweit das vorliegende Dokument Aussagen über eine zukünftige Performance enthält, haben diese Aussagen Prognosecharakter und unterliegen verschiedenen Risiken und Unwägbarkeiten. Zu beachten ist, dass Angaben zu historischen Renditen, vergangener Performance und Finanzmarktszenarien kein verlässlicher Indikator für zukünftige Ergebnisse sind. Erhebliche Verluste sind immer möglich.

Dieses Dokument ist nicht für die Verbreitung an oder die Nutzung durch natürliche oder juristische Personen bestimmt, die Bürger eines Landes sind oder in einem Land ihren Wohnsitz bzw. ihren Gesellschaftssitz haben, in dem die Verbreitung, Veröffentlichung, Bereitstellung oder Nutzung dieser Informationen geltende Gesetze oder Vorschriften verletzen würde oder in dem die Credit Suisse Registrierungs- oder Zulassungspflichten erfüllen müsste.

Der Empfänger dieses Dokuments wird darauf hingewiesen, dass gegebenenfalls eine Geschäftsverbindung zwischen einer im vorliegenden Dokument genannten Rechtseinheit und einer Einheit der Credit Suisse besteht und potenzielle Interessenkonflikte aufgrund dieser Verbindung nicht ausgeschlossen werden können.

Die Informationen in diesem Dokument stammen aus Quellen, die die Credit Suisse als zuverlässig erachtet. Dennoch kann weder ihre Richtigkeit noch ihre Vollständigkeit garantiert werden.

Die Credit Suisse kann für hierin erwähnte Unternehmen oder Emittenten umfangreiche Beratungs- oder Anlagedienstleistungen erbringen. Allenfalls hat sie in den vergangenen zwölf Monaten bereits solche Dienstleistungen erbracht.

Dieses Dokument kann Internet-Adressen oder Hyperlinks zu Websites beinhalten. Die Credit Suisse hat die verlinkten Websites nicht überprüft und übernimmt keine Verantwortung für deren Inhalte. Solche Adressen oder Hyperlinks (einschliesslich der Adressen von oder Hyperlinks zu Website-Inhalten der Credit Suisse) dienen ausschliesslich zu Informationszwecken. Die Inhalte der verlinkten Websites sind in keiner Weise Bestandteil dieses Dokuments. Der Zugriff auf solche Websites oder das Aufrufen entsprechender Links in diesem Dokument oder über die Website der Credit Suisse liegen in Ihrer eigenen Verantwortung.

Dieses Dokument richtet sich ausschliesslich an die Person, der es von der Credit Suisse bereitgestellt wurde. Ohne die vorherige schriftliche Genehmigung der Credit Suisse darf es weder auszugsweise noch vollständig vervielfältigt werden.

Copyright © 2019 CREDIT SUISSE GROUP AG und/oder mit ihr verbundene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten.