

invest 01 2026

Ihre Anlageperspektiven



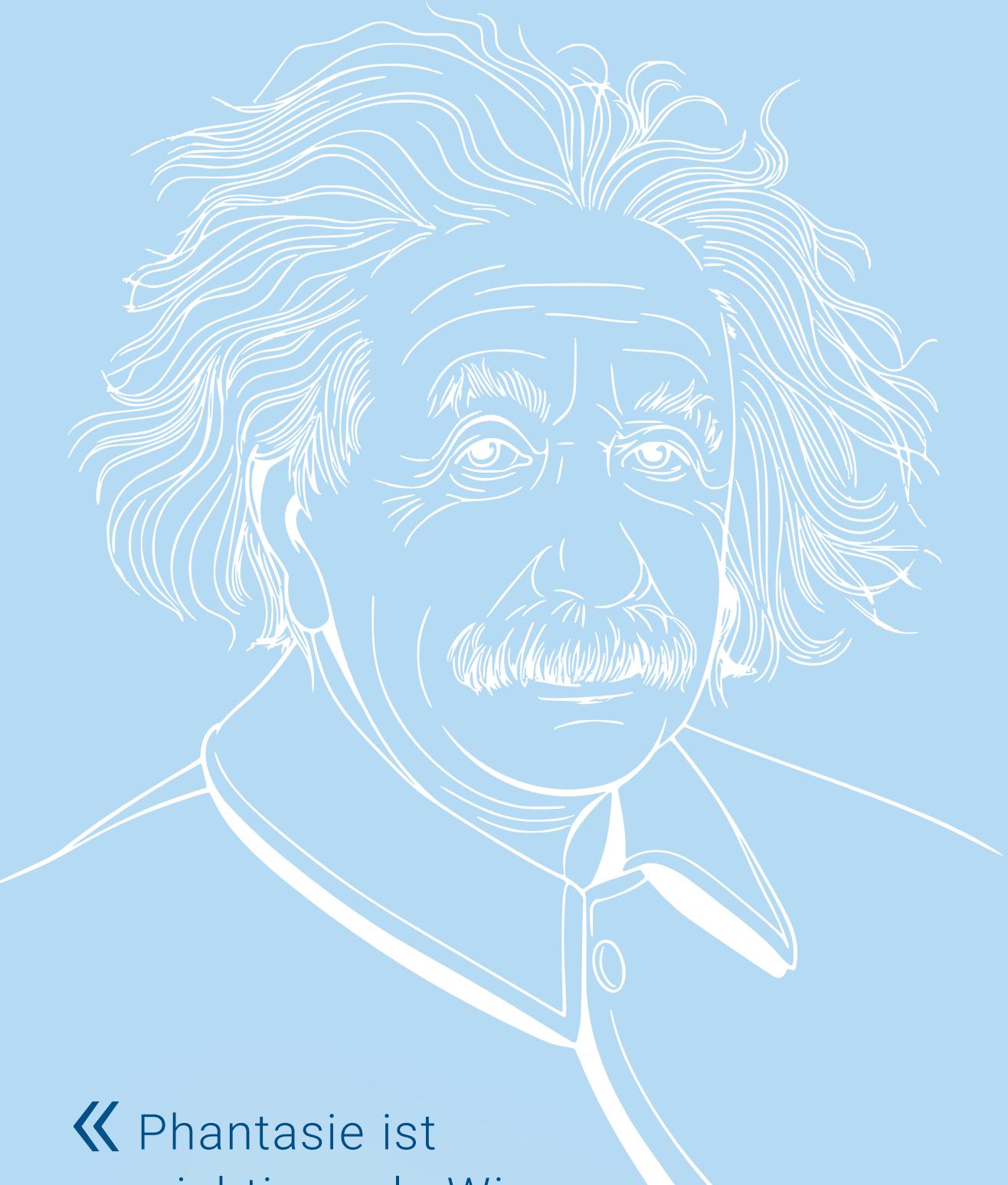
Innovationsweltmeister Schweiz

Von der Idee
zur Spitzentechnologie



acrevis spektrum®

acrevis
Meine Bank fürs Leben



« Phantasie ist
wichtiger als Wissen,
denn Wissen ist begrenzt. »

Albert Einstein
Physiker



Dr. Beat Stöckli
Bereichsleiter Private Banking

Geschätzte Leserin, geschätzter Leser

ABB, Nestlé und Roche kennt man. Aber haben Sie schon mal etwas von Nexthink, Scandit oder Sonarsource gehört? Diese Schweizer Softwareunternehmen sind ausserhalb von Branchenkreisen kaum bekannt – und gleichwohl zählen sie zu den sogenannten Einhörnern, also zu Start-ups mit einem Unternehmenswert von mehr als einer Milliarde US-Dollar. Das zeigt: Die Schweiz ist innovativ, auch in der digitalen Welt und damit in einem Bereich, der vermeintlich nicht zur Kernkompetenz der hiesigen Wirtschaft gehört.

Vermeintlich, denn Software ist auch für «typisch schweizerische» Sektoren wie Pharma und Industrie essenziell. Bei ABB arbeitet beispielsweise mehr als die Hälfte der Forscherinnen und Forscher in der Digitalisierung und der Softwareentwicklung. Welche anderen hiesigen Technologieführer ebenfalls dank Digitalisierung ihren Spitzenplatz verteidigen und was es braucht, damit die Schweiz das innovativste Land bleibt, hat unser Team von Research & Advisory für Sie analysiert.

Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre!

Herzlich
Dr. Beat Stöckli

PS: Ihre Meinung zum Anlagemagazin «acrevis invest» interessiert uns sehr. Wir freuen uns, wenn Sie uns mit dem Fragebogen in der Heftmitte Ihre Meinung kundtun. Unter allen Rückmeldungen verlosen wir fünfmal einen echten, süßen «Spitzenpreis» made in St.Gallen.

Spitzentechnologie «Made in Switzerland»

Zwischen schneebedeckten Bergen, tiefblauen Seen und von Fachwerk geprägten Altstädten tummeln sie sich. Die Technologieführer der Schweiz. Unternehmen, deren Produkte, Dienstleistungen oder Prozesse sich nicht nur von der Konkurrenz abheben, sondern die auch über einen signifikanten Marktanteil verfügen. Was die Gründe für die herausragende Innovationskraft sind, welche Unternehmen zur Spitze gehören und wie sie ihren Platz verteidigen wollen, lesen Sie auf den nächsten Seiten.

von Martin Lüscher

Was haben das Tourbillon, der Turbolader und das Lysergsäure-diethylamid – besser bekannt als LSD – gemeinsam? Nicht nur wurden alle drei Produkte von Schweizern erfunden respektive entdeckt, sondern sie unterstreichen auch wichtige Treiber für das Innovationsland Schweiz. Dabei reicht ihre Bedeutung bis in die Gegenwart.

Beispielsweise das Tourbillon. Es wurde 1795 von Abraham-Louis Breguet entwickelt, um die Ganggenauigkeit mechanischer Uhren weniger von deren Lage abhängig zu machen. Der gebürtige Schweizer reichte das Patent zwar in Paris ein und besass zu diesem Zeitpunkt auch die französische Staatsbürgerschaft, gelernt hatte der Uhrmacher sein Handwerk aber in Neuchâtel. 1976 verlagerte das Unternehmen seinen Sitz von Paris ins Vallée de Joux, weil es im Jura einfacher war, Fachkräfte zu rekrutieren. Seit 1999 gehört Breguet zur Swatch Group.

Um die Wirtschaftlichkeit von Motoren zu verbessern, erfand Alfred Büchi 1905 den Turbolader. Mit der Schweizerischen Lokomotiv- und Maschinenfabrik Winterthur und Brown, Boveri & Cie. – der Vorgängergesellschaft der heutigen ABB – gründete er das Büchi-Syndikat, um die industrielle Umsetzung seiner Erfindung zu realisieren. 2022 spaltete ABB das Geschäft mit den Turboladern ab und brachte es unter dem Namen Accelleron an die Börse.

Albert Hofmann sodann entdeckte 1938 das LSD, als er für den Pharmakonzern Sandoz an kreislaufstimulierenden Arzneimitteln forschte. Die bewusstseinserweiternde Wirkung bemerkte der Chemiker, der an der Universität Zürich promoviert hatte, fünf Jahre später nur per Zufall durch einen Selbstversuch.

Diese Beispiele zeigen: Ein hervorragendes Bildungsniveau, eine fruchtbare Zusammenarbeit zwischen Forschenden und dem produzierenden Gewerbe sowie genügend Fachkräfte sind drei zentrale Faktoren für den Innovationsstandort Schweiz.

Cluster und Stärken der Schweiz

Exemplarisch stehen diese drei Produkte auch für Bereiche, in welchen die Schweiz zur globalen Spur gehörte. Das Tourbillon für Präzisions- und Mikrotechnik – Technologien, bei denen Qualität, Genauigkeit und Zuverlässigkeit essenziell sind –,

der Turbolader für Nischen in Industrien sowie LSD für Life Sciences, also Pharma, Biotech und Medizinaltechnik. Hier kann die Schweiz auf Jahrzehnte- oder gar Jahrhundertelange Erfahrung aufbauen. In Zürich, Basel und rund um den Genfersee haben sich deshalb Technologiecluster gebildet: räumliche Konzentrationen von Unternehmen, Universitäten und weiteren Institutionen einer bestimmten Branche, die vernetzt sind, sich gegenseitig befrieten und so Innovationen ermöglichen.

Diese Cluster erklären auch das erfreuliche Abschneiden der Schweiz im Global Innovation Index der Weltorganisation für geistiges Eigentum WIPO. Die WIPO analysiert jährlich anhand von rund 80 Indikatoren in sieben Bereichen die Innovationskraft von 140 Ländern (vgl. Grafik auf Seite 5). «Die Schweiz belegt im Global Innovation Index zum fünfzehnten Mal in Folge den Spitzenplatz. Das zeigt, dass hier das gesamte Innovationssystem nachhaltig funktioniert», erklärt Wirtschaftsprofessor Oliver Gassmann. Der Leiter des Instituts für Technologiemanagement an der Universität St.Gallen ist führender Experte im Bereich Innovation.

Attraktiv für Talente und Kapital

Zu den entscheidenden Faktoren für das erfolgreiche Abschneiden zählt Gassmann das dichte Netz an Forschungs- und Wissensinstitutionen, den direkten Draht dieser Institute zur Wirtschaft sowie die ausgesprochen stabilen Rahmenbedingungen. «Die gut ausgebaute Infrastruktur, ein hoher Lebensstandard, politische und rechtliche Stabilität sowie ein regelbasiertes Wettbewerb schaffen Planungssicherheit und machen den Standort attraktiv für Talente und Kapital», führt er aus. Die Schweiz sei zudem erfolgreich darin, Forschung in greifbare Innovationen umzusetzen. Das zeige sich an der hohen Patentdichte pro Kopf, den zahlreichen Start-ups sowie der ausgeprägten Exportorientierung.

Der Blick auf die Indikatoren des Global Innovation Index bestätigt dies. In allen sieben Bereichen zählt die Schweiz zur Spur: bei den Institutionen, der Infrastruktur, der Bildung, der Markt- und Unternehmensreife sowie bei der Forschungsleistung und den weichen Faktoren. (vgl. Grafik Seite 6 und 7).

Was Technologieführer ausmacht

Julian Kauffeldt nennt noch einen weiteren Grund für die Innovationsstärke der Schweiz, nämlich die ungünstigen

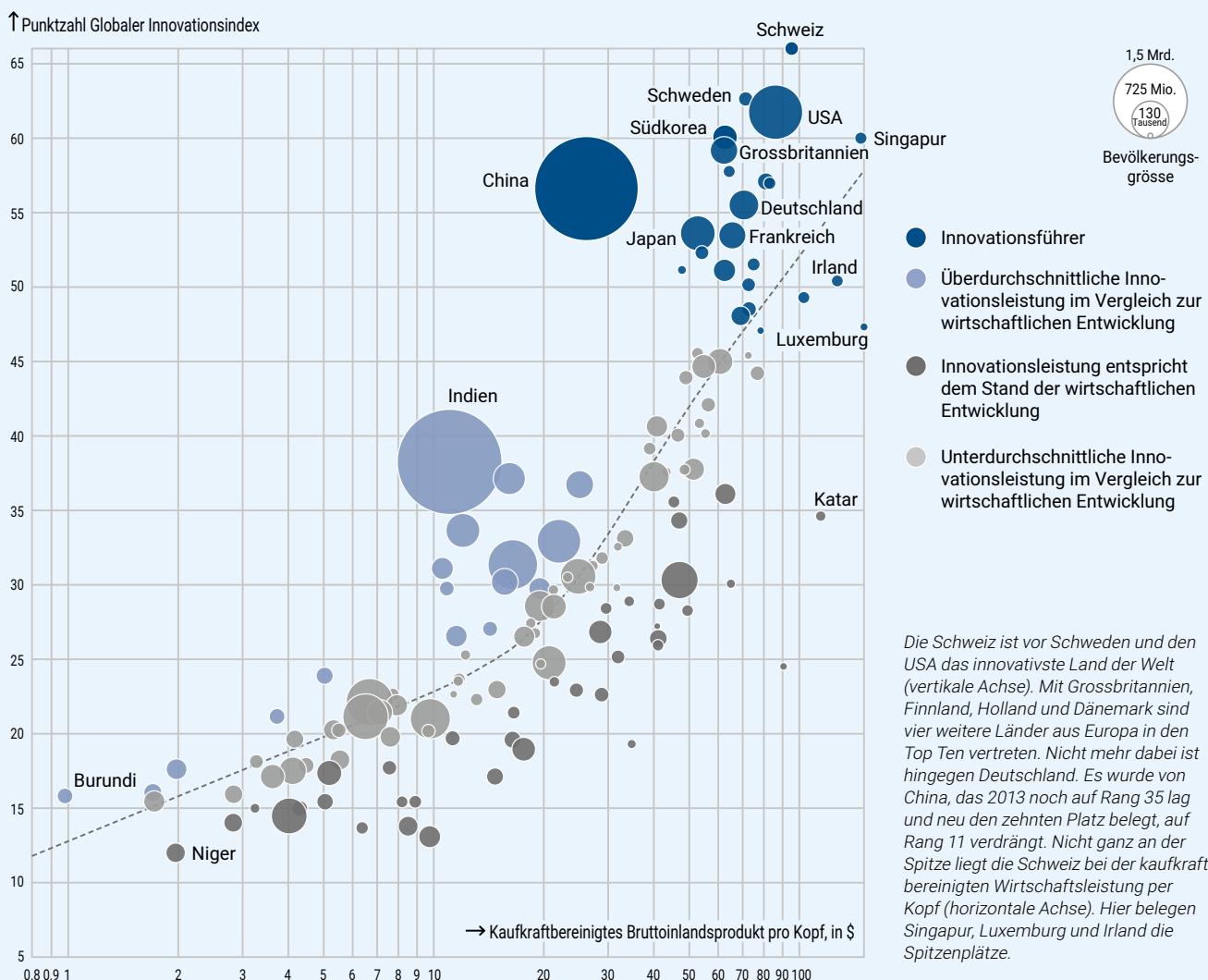
Standortfaktoren. «Die Schweiz hat zum einen hohe Lohnkosten, und zum andern ist der Binnenmarkt relativ klein», sagt der Fondsmanager und geschäftsführende Gesellschafter der LOYS Innovation GmbH. «Will ein Schweizer Unternehmen sich gegen die günstigere ausländische Konkurrenz durchsetzen, muss es einen besseren Technologie-Markt-Fit hinbekommen.» Dieser entscheidet auch darüber, ob sich ein Produkt durchsetzt und das Unternehmen zum Technologieführer werde. «Die beste Technologie allein reicht nicht aus, wenn niemand das Produkt kaufen will», ergänzt er. Entsprechend schaffen es Technologieführer, Kunden früh in die Entwicklung der Produkte miteinzubeziehen.

Ein konkretes Beispiel dafür liefert der Intralogistiker Kardex. «Kunden erwarten zunehmend internetfähige, datenbasierte Systeme, die sich nahtlos in ihre IT-Umgebung integrieren lassen», schreibt Mediensprecher Alexandre Müller auf Anfrage. Entsprechend investiert Kardex in die Bereiche Softwareentwicklung, Cloudanbindung und Datenanalyse. «Diese digitale

Transformation wirkt sich auch direkt auf die Servicequalität aus – durch Fernwartung, vorausschauende Instandhaltung und datengetriebene Optimierungen.»

Sogar zwei Anspruchsgruppen hat Ypsomed im Blick: Einerseits seine Kunden – Pharma- und Biotechunternehmen, die flüssige Medikamente zur Behandlung chronischer Krankheiten herstellen – und andererseits die Patientinnen und Patienten, die sich diese Medikamente in den Pens und Autoinjektoren von Ypsomed verabreichen. «In enger und langjähriger Zusammenarbeit entwickeln wir mit unseren Kunden Lösungen, die exakt auf deren Medikamente zugeschnitten sind, vom ersten Design bis zur Serienproduktion», schreibt Susanne Köhler, Verantwortliche für Public Relations bei Ypsomed. Gleichzeitig müssen die Geräte laut Köhler einfach zu bedienen und sicher in der Anwendung sein. Das Prinzip der Autoinjektoren ist unkompliziert: Schutzkappe abnehmen, Injektor auf die Haut drücken – die Injektion startet automatisch – und warten, bis das Gerät das Ende der Injektion signalisiert.

Innovationskraft im Vergleich zur Wirtschaftsleistung



Quelle: Weltorganisation für geistiges Eigentum WIPO, UNO, 2025



Prof. Dr. Oliver Gassmann

Vorsitzender der Direktion des
Instituts für Technologiemanage-
ment an der Universität St.Gallen

Besseres Produkt, bessere Position

Ob und wann ein Unternehmen Technologieführer ist, lässt sich nicht immer eindeutig sagen. «Idealweise verfügt die Gesellschaft aus technologischer Sicht über ein besseres Produkt als die Wettbewerber und auf der Marktseite über eine besser etablierte Position als die Konkurrenz», sagt Kauffeldt. Wie gross der Marktanteil sein muss, ist immer relativ. Das zeigen etwa ASML und Assa Abloy.

ASML ist laut Kauffeldt ein Paradebeispiel dafür, wie «eine technologische Spitzensposition aufgebaut werden kann, die einem später eine zeitweise Monopolsituation verschafft». Der Halbleiteranlagenbauer habe in den Neunzigerjahren begonnen, an EUV-Lithografie zu forschen, als noch niemand davon gesprochen hatte. Das Unternehmen arbeitete mit Carl Zeiss für die Spiegel und mit Trumpf für die Laser zusammen und bezog auch früh Kunden wie TSMC und Intel mit ein. Derzeit wird der Marktanteil in diesem Bereich auf 90% geschätzt (vgl. acrevis invest 03/25). Ganz anders Assa Abloy: Der Schliesstechnik-Konzern ist zwar gemessen am Umsatz dreimal grösser als der nächste Konkurrent, im stark fragmentierten Markt für Zugangslösungen kommt das schwedisch-finnische Unternehmen aber doch nur auf einen Marktanteil im niedrigen zweistelligen Prozentbereich.

Nicht vernachlässigt werden darf laut Kauffeldt zudem die zeitliche Komponente. Das gilt beispielsweise, wenn ein Marktneuling dank Innovationen viel schneller wächst als die Konkurrenz. Wie etwa Medacta: Noch wird der Anteil des Implantateherstellers am globalen Orthopädiemarkt auf nur 1% geschätzt. Marktführer Stryker mit 17%, DePuy Synthes mit 15% und Zimmer Biomet mit 12% sind klar grösser. «Dank unserer minimalinvasiven Techniken und patientenspezifischen Produkte wachsen wir je nach Marktsegment drei- bis fünfmal schneller als der Markt», erklärt die Verantwortliche Investor and Media Relations Anja Pomrehn im Gespräch. Daher muss laut Kauffeldt der Blick auch in die Zukunft gerichtet werden: «Ist es realistisch, dass ein Unternehmen sich eine grössere Marktposition erarbeitet? Dann kann man die Technologieführerschaft besser begründen.» Entsprechend sieht Kauffeldt Medacta als Technologieführer.

Innovation als Prozess

Die Produkte von Medacta stehen exemplarisch für die revolutionäre Innovation mit komplett neuen Technologien und Ansätzen. Laut Kauffeldt ist das wichtig, ebenso wichtig sei aber die inkrementelle Innovation, also die Produktpflege und -erweiterung. Dies dürfe nicht vernachlässigt werden. Zudem reicht

eine einzelne Erfindung im Labor oder in der Werkstatt normalerweise nicht aus, damit ein Unternehmen Technologieführer wird. «Innovation passiert nicht nur in der Forschungsabteilung. Es ist eine Sichtweise, ein Gesamtverständnis im Unternehmen», sagt Kauffeldt. Spitzentechnologie müsse als Prozess betrachtet werden.

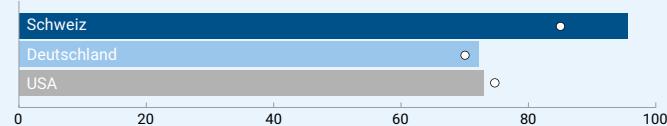
Im ersten Schritt geht es laut Kauffeldt um das Trendscouting: Was passiert auf der Welt, woran wird geforscht? Anschliessend müsse eine klare Innovationsstrategie entwickelt werden: Es gelte herauszufinden, was die Trends für das Unternehmen bedeuten und welche man bewusst verfolgen wolle. Im nächsten Schritt gehe es darum, eine Idee zu entwickeln, und im letzten Schritt, diese Idee in ein Produkt zu überführen. Damit sei das Ganze indes nicht abgeschlossen: Diese Prozesse müssten vielmehr immer wieder neu durchlaufen werden. Das unterstreicht Lonza. Für den Pharmazulieferer sind kontinuierliche Investitionen in Innovation «ein entscheidender Faktor, um technologisch und wissenschaftlich führend zu sein», wie das Unternehmen auf Anfrage schreibt. «Da die weltweite Arzneimittelproduktion immer komplexer wird – sie umfasst HPAPIs, Biokonjugate, bi- und multispezifische Antikörper, Zell- und Gentherapien sowie mRNA –, treiben wir die Entwicklung von Technologien, die diese vielfältigen Ansätze unterstützen, weiter voran.»

Schwerpunkt Forschung und Entwicklung

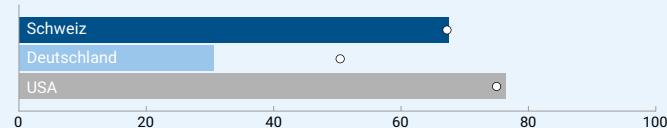
Gemäss Gassmann brauchen Unternehmen vier Bausteine, um technologisch führend zu werden: Erstens Zugang zu erstklassigen Talenten und zu Forschung – das heisst hochquali-

Ausgewählte Indikatoren des Innovationsindex im Vergleich

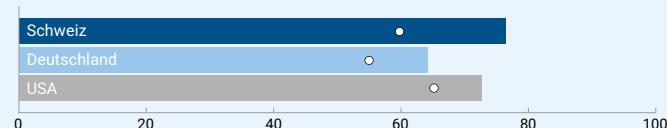
Institutionen: Effektivität der Regierung



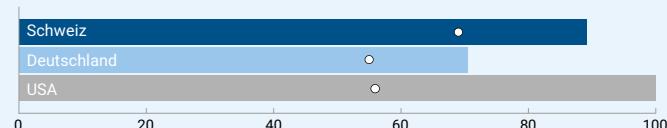
Marktreife: Inländische Kredite an den privaten Sektor



Unternehmensreife: Zusammenarbeit von Universitäten und Wirtschaft



Weiche Faktoren: Wert der 5000 global wichtigsten Marken relativ zum BIP



Quelle: Weltorganisation für geistiges Eigentum WIPO, UNO, 2025

fizierte Mitarbeitende, ausreichend Kapazitäten in der Forschung und Entwicklung sowie eine Innovationskultur. Zweitens müssen sie ihre geistigen Schutzrechte systematisch managen. Hierzu gehören Patente, Daten, Software sowie Know-how. Wichtig ist drittens die Kooperation mit Universitäten, Start-ups und internationalen Partnern, um Wissen schnell fliessen zu lassen. Viertens müssen Unternehmen global denken. «Produktions- und Lieferketten müssen robust sein, regulatorische Wege müssen frühzeitig bearbeitet werden und Skalierungsmöglichkeiten müssen vorhanden sein.»

Wie sich Forschung und Entwicklung in Zahlen niederschlagen, zeigt ABB. 2024 reichte das Industrieunternehmen 540 Patente ein und befand sich damit im weltweiten Vergleich auf Rang 36. Von den insgesamt 110'000 Mitarbeitenden arbeiten in etwa 30 Ländern rund 7800 Mitarbeitende in der Forschung und Entwicklung, davon mehr als die Hälfte in den Bereichen Digitalisierung und Softwareentwicklung. «Aktuell führt ABB 250 Projekte im Bereich der Künstlichen Intelligenz durch», schreibt Mediensprecherin Claudie Qumsieh. Von 2020 bis 2024 hat das Industrieunternehmen seine Ausgaben in Forschung und Entwicklung um 40% gesteigert. Dabei visiert das Unternehmen eine Zielgröße von 4,5 bis 5% des Umsatzes an. «2024 investierte ABB mit 1,5 Mrd. US-Dollar etwa 4,5% des Umsatzes in Forschung und Entwicklung.»

Herausforderungen Ressourcensicherheit...

Trotz guter Voraussetzungen ist Spitzentechnologie aus der Schweiz keine Selbstverständlichkeit. Es gibt vielmehr diverse



Dr. Julian Vincent Kauffeldt
geschäftsführender Gesellschafter
der LOYS Innovation GmbH

Herausforderungen. Beispielsweise bei der Lieferketten- und Ressourcensicherheit: «Die globale Vernetzung der Technologien macht sie verwundbar, etwa bei Halbleitern, seltenen Materialien oder sensiblen Gesundheitstechnologien», kommentiert Gassmann.

Protektionismus ist darum sicher nicht förderlich. Das gilt auch für die gestiegene Regulierungskomplexität. «Themen wie Datenschutz, KI-Governance, Medizinproduktezulassung und Sicherheit erhöhen nicht nur die Zeit, bis ein Produkt in den Markt eingeführt werden kann, sondern auch die Kosten», ergänzt er. Andere Länder wie beispielsweise China sind hier deutlich schlanker aufgestellt und schneller unterwegs.

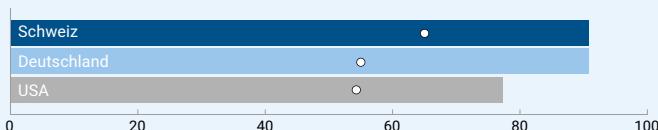
... und Kampf um Fachkräfte

Der Fachkräftemangel ist laut Kauffeldt eine weitere Herausforderung. «Infolge der demografischen Entwicklung ist es enorm wichtig, auch in Zukunft genügend talentierte Leute zu finden.» Für die Schweiz kommt erschwerend hinzu, dass der Fachkräftemangel in ganz Europa immer drängender wird. «Die internationale Konkurrenz um Spitzenkräfte wächst. Unternehmen müssen attraktiver, agiler und global vernetzter werden, um Talente zu gewinnen und zu halten», ergänzt Gassmann. Das stellt selbst die innovativsten Unternehmen vor Herausforderungen.

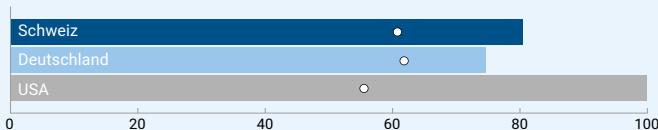
Wie ein erfolgreiches Geschäftsmodell zur Verteidigung eines Spitzensitzes aussehen kann, zeigt eine mehrstöckige Lagerhalle in Baden. Sie steht für das gewichtige Servicegeschäft von Accelleron. Der Turboladerhersteller verfügt in mehr als 50 Ländern über Servicestandorte, weswegen das Unternehmen eine Lieferung von Ersatzteilen innerhalb von achtundvierzig Stunden an jeden Flughafen der Welt garantiert. «Die hohe Verfügbarkeit von Ersatzteilen, die schnelle Reaktionszeit und höchste Servicequalität sind ein klarer Wettbewerbsvorteil», schreibt Investor Relations Managerin Regina Hartfiel auf Anfrage.

Die Welt, in der einmal die beste Technologie ausreichte, um an der Spitze zu sein, wird laut Gassmann zunehmend komplexer. «Es kommt nicht mehr nur auf technologische Exzellenz an, sondern auch auf die richtigen Geschäftsmodelle sowie die geopolitische und strategische Anpassungsfähigkeit.» Wie sich Technologieführer aus der Schweiz diesen Herausforderungen stellen und mit welchen Strategien sie ihren Spitzensitz verteidigen wollen, lesen Sie auf den nächsten Seiten.

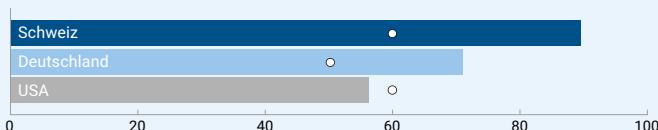
Infrastruktur: Qualität der Logistik



Bildung: Ranking der besten drei Universitäten



Forschungsleistung: Hightech als Anteil der Industrieproduktion

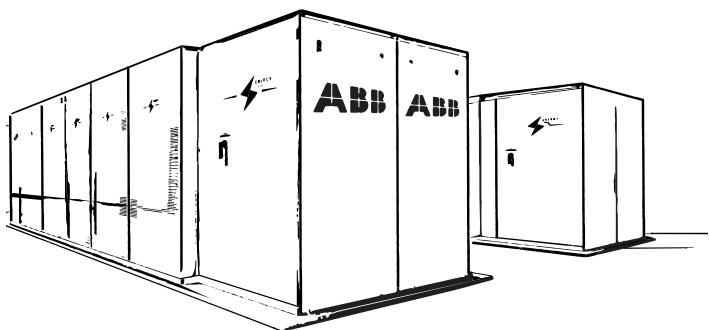


Die Weltorganisation für geistiges Eigentum der UNO bestimmt die Innovationskraft anhand von rund 80 Indikatoren in sieben Bereichen. Jeder Bereich ist in diesen Grafiken mit einem Indikator vertreten für die Schweiz, Deutschland und die USA. Dabei zeigen die Kreise die Punktzahl für den gesamten Bereich (z.B. Infrastruktur), die Balken diejenige für den einzelnen Indikator (z.B. Qualität der Logistik). Die Höchstpunktzahl beträgt 100 (indexiert). Die Länge der Balken und die Lage der Kreise bemisst sich am Wert im Vergleich zum Führenden.

ABB

ABB ist eines der innovativsten Unternehmen der Schweiz, wie die Anzahl der Patente verdeutlicht: Einzig das Pharmaunternehmen Roche hat 2024 in der Schweiz mehr Patente eingereicht als der Industriekonzern mit Hauptsitz in Zürich. Obwohl, die Bezeichnung «Industriekonzern» wird dem Unternehmen nicht mehr ganz gerecht: ABB hat sich in den vergangenen Jahren von mehreren Geschäftsbereichen getrennt – unter anderem vom Turboladegeschäft (siehe Accelleron) – und konzentriert sich nun auf Bereiche, in denen vor allem die Digitalisierung attraktive Möglichkeiten bietet. Entsprechend arbeitet unterdessen auch mehr als die Hälfte aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Forschung und Entwicklung im Bereich der Digitalisierung und der Softwareentwicklung. ABB selbst bezeichnet sich als Technologieunternehmen.

Egal ob Industrie oder Technologie: Der Konzern, der 1988 durch die Fusion der schweizerischen Brown, Boveri & Cie. und der schwedischen Asea entstanden ist, setzt derzeit auf die Bereiche Elektrifizierung und Automation. «Durch die Verbindung von technischer Expertise und Digitalisierung sorgt ABB dafür, dass Industrien hohe Leistungen erbringen und gleichzeitig effizienter, produktiver und nachhaltiger werden, um ihre Ziele zu übertreffen», schreibt Mediensprecherin Claudie Qumsieh auf Anfrage. «Dabei liegt der Schwerpunkt der Forschung und Entwicklung auf der Entwicklung und Vermarktung von Technologien, die für das zukünftige Wachstum von strategischer Bedeutung sind.»



In Zukunft will das Unternehmen aus eigener Kraft pro Jahr 5 bis 7% wachsen. Übernahmen sollen 1 bis 2 Prozentpunkte beitragen. Am wichtigsten ist dabei der Bereich Elektrifizierung: Dieser Geschäftsbereich bietet eine breite Palette an Nieder- und Mittelspannungslösungen für die Verbindung, Steuerung und Messung zahlreicher elektrischer Systeme in allen wichtigen Industriezweigen. Dieser Bereich trägt mehr als die Hälfte zum Umsatz von ABB bei und die Profitabilität ist höher als in den anderen Sparten. Im Mittelspannungsbereich ist der Konzern weltweit die Nummer eins, im Niederspannungsbereich die Nummer zwei. Insgesamt erreicht das Unternehmen einen Marktanteil von 8%. ABB profitiert hier vom strukturellen Trend der Elektrifizierung, wobei die globale Transformation der Energieinfrastruktur laut ABB noch gar nicht begonnen hat. Auch in den anderen Bereichen nimmt ABB führende Marktstellungen ein. Die Aussichten sind also rosig.

Unternehmenskennzahlen

Valor	1'222'171
Branche	Industrie
Kurs in Fr.	55.54
Marktkapitalisierung in Mrd. Fr.	103,2
Kurs-Gewinn-Verhältnis 2027	23
Unternehmenswert zu Ebitda 2027	16
Dividendenrendite	1,6%

Einschätzung acrevis ¹	Rating
Fundamental	3
Verhaltensbezogen	0
Technisch	3
Gesamteinschätzung	6

Fazit: Die Finanzkennzahlen von ABB haben sich deutlich verbessert. Das liegt an der Fokussierung des Industriekonzerns auf die Bereiche Elektrifizierung und Automatisierung. Was nicht dazupasste, wurde verkauft oder an die Börse gebracht (siehe Accelleron). Seither ist die Profitabilität gemessen an der Ebit-Marge auf über 15% gestiegen – wo sie bleiben dürfte – und auch die Rentabilität auf das investierte Kapital liegt wieder klar über den Kapitalkosten.

¹ Beim acrevis spektrum®-Rating werden bis zu 8 Punkte vergeben – jeweils max. 3 Punkte für die Dimensionen «Fundamental» und «Technisch» sowie max. 2 Punkte für die Dimension «Verhaltensbezogen».

Profitabilität



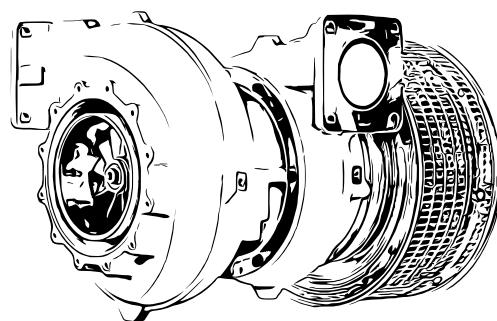
Rentabilität



Accelleron

Die Aufgabe ist anspruchsvoll: Wie bleibt ein Unternehmen mit einem über hundert Jahre alten Produkt Technologie-führer? Die Lösung zeigt Accelleron anhand des Turboladers, mit dem sich die Leistung eines Motors auf das Vierfache steigern lässt. Zunächst braucht es ein Produkt, das überzeugt: technische Exzellenz, höchste Zuverlässigkeit und langlebige Qualität. Dieses Produkt muss sodann stetig weiterentwickelt werden. «Forschung und Entwicklung sind für uns zentral», erklärt Investor Relations Managerin Regina Hartfiel. Accelleron investiert jährlich rund 6% des Umsatzes in diesen Bereich. «Der grössere Teil fliesst in Anwendungen für alternative Kraftstoffe wie Methanol, Ammoniak und Wasserstoff sowie in digitale Technologien. Gleichzeitig investieren wir signifikant in die Weiterentwicklung bewährter Technologien, besonders für konventionelle Kraftstoffe wie Diesel und Erdgas, da diese länger als ursprünglich erwartet im Einsatz bleiben werden.»

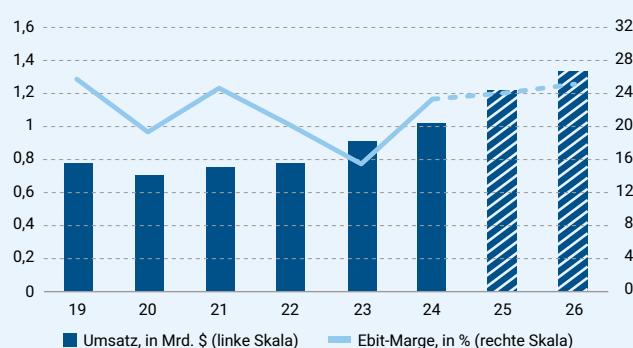
Turbolader von Accelleron für Grossmotoren sind in der Schifffahrts- und der Energieindustrie im Einsatz. In der Schifffahrt erreicht Accelleron als Marktführer einen Anteil von 40 bis 50% – im Zuge der Dekarbonisierung ein attraktiver Wachstumsmarkt. Im Einsatz ist ein Turbolader hier während zwanzig bis dreissig Jahren und muss alle drei bis fünf Jahre gewartet werden. Entsprechend wichtig – und vor allem auch profitabel – ist das Servicegeschäft. Es trägt etwa drei Viertel zum Umsatz bei. Die globale Serviceinfrastruktur von Accelleron lässt sich laut Hartfiel nicht so ein-



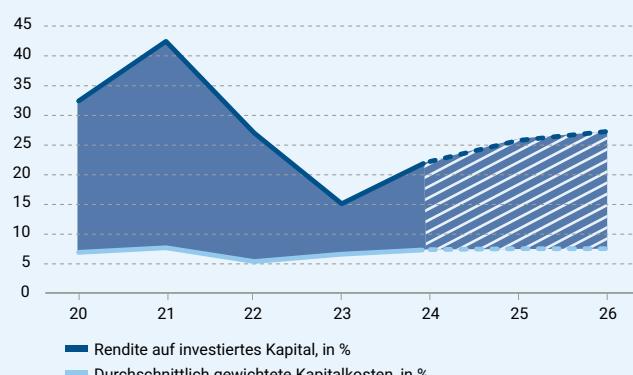
fach kopieren. Gleiches gilt für die strategischen Partnerschaften mit den Motorenbauern und den Endkunden.

Kleinere Turbolader waren zuletzt auch gefragt bei Kraftwerks- und Notstromsystemen, die mit Gas oder Diesel befeuert werden, beispielsweise für Rechenzentren. Durch gezielte Akquisitionen in den Bereichen Kraftstofffeinspritzung und digitale Technologien hat Accelleron sein Portfolio erweitert und seine Position in Zukunftsmärkten gestärkt. Eine immer wichtrigere Rolle spielen laut Hartfiel Daten und Digitalisierung. Dank ihnen können Leistung und Effizienz der Turbolader weiter gesteigert und die Wartung optimiert werden. «Wir bieten zudem digitale Lösungen an, mit denen sich Schiffsroute optimieren, der Rumpfwiderstand reduzieren und Emissionsberichte erstellen lassen», erläutert sie. Es ist also eine Mischung aus Hard- und Software, mit der Accelleron seine Spitzenposition erfolgreich verteidigt.

Profitabilität



Rentabilität



Quelle: Investment Center

Unternehmenskennzahlen

Valor	116'936'091
Branche	Industrie
Kurs in Fr.	62.50
Marktkapitalisierung in Mrd. Fr.	5,9
Kurs-Gewinn-Verhältnis 2027	27
Unternehmenswert zu Ebitda 2027	18
Dividendenrendite	2,0%

Einschätzung acrevis¹

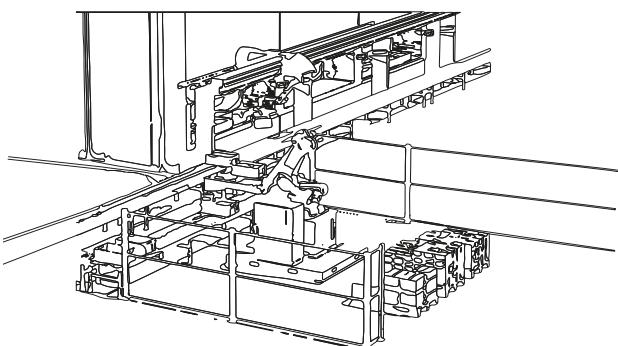
	Rating
Fundamental	2
Verhaltensbezogen	0
Technisch	3
Gesamteinschätzung	5

Fazit: An den Finanzkennzahlen von Accelleron gibt es nichts zu mäkeln. Gut getan hat dem Unternehmen die Abspaltung von ABB 2022. Seither ist der Umsatz Jahr für Jahr gestiegen und wächst seit 2023 zweistellig. Im laufenden Jahr erwartet das Unternehmen gar einen Zuwachs von 16 bis 19%. Jüngst zulegen konnte auch die Profitabilität. Die Rendite auf das investierte Kapital bewegt sich durchgehend klar über den Kapitalkosten.

Kardex

Auf dem Papier klingt es ganz simpel: «Der entscheidende Faktor, um Technologieführer zu werden, ist die Fähigkeit, Technologie in einen klaren Kundennutzen zu übersetzen», so umschreibt es Alexandre Müller, Mediensprecher von Kardex, auf Anfrage. Das Unternehmen mit Sitz in Zürich ist ein globaler Anbieter automatisierter Lager- und Intralogistiklösungen – oder kurz und knapp: Die Gesellschaft schafft Ordnung in der Werkstatt. Die Maschinen von Kardex organisieren das Lager platzsparend und bringen die gewünschten Teile auf Knopfdruck über Förderbänder und Lüfte zum Vorschein. Mit einem globalen Marktanteil von über 35% ist das Unternehmen führend bei standardisierten Lagerlösungen.

Das ist aber nicht selbstverständlich: «Über Jahre hinweg hat Kardex gezielt einzelne Kompetenzen im Bereich Innovation aufgebaut. Unser Forschungsteam arbeitet eng mit unseren Kunden zusammen, um praxisnahe Innovationen zu entwickeln», schreibt Müller. Innovation allein reiche dabei jedoch nicht aus. «Sie muss zu mehr Effizienz, Zuverlässigkeit und Nachhaltigkeit in den Prozessen der Kunden führen. Kardex kombiniert Ingenieurskompetenz mit Marktorientierung und setzt auf interdisziplinäre Entwicklungsteams, die Mechanik, Software und Datenanalyse zusammenbringen.» Das führt beispielsweise zu Fernwartung, vorausschauender Instandhaltung und datengetriebener Optimierung. Die Qualität der Produkte, aber auch die Integrationsfähigkeit und das Servicegeschäft sind gemäss dem Industrieunternehmen wichtige Differenzierungsmerkmale gegenüber der Konkurrenz. «Ein



immer höherer Digitalisierungsgrad sorgt dafür, dass Kardex-Kunden kontinuierlich von Software-Updates und datenbasierten Optimierungen profitieren. So entsteht eine Art Innovationskreislauf, der schwieriger zu kopieren ist», ergänzt Müller.

Kardex profitiert mit seinen Produkten und Lösungen von der fortschreitenden Automatisierung in der Industrie. Aufgrund des demografischen Wandels und des sich verschärfenden Arbeitskräftemangels wird sich daran wohl kaum etwas ändern. Für die kommenden Jahre wird ein Umsatzwachstum von 7 bis 10% erwartet. Gemessen am Umsatz trägt das Neugeschäft mit 84% am meisten zum Gesamtergebnis bei. Stark präsent ist das Unternehmen vor allem in Europa mit einem Umsatzanteil von 89%. Hier sind die Produkte von Kardex aus den Lagerhallen vieler Industriebetriebe nicht mehr wegzudenken, auch in der Schweiz.

Unternehmenskennzahlen

Valor	10'083'728
Branche	Industrie
Kurs in Fr.	270.50
Marktkapitalisierung in Mrd. Fr.	2,1
Kurs-Gewinn-Verhältnis 2027	22
Unternehmenswert zu Ebitda 2027	14
Dividendenrendite	2,2%

Einschätzung acrevis¹

	Rating
Fundamental	2
Verhaltensbezogen	0
Technisch	3
Gesamteinschätzung	5

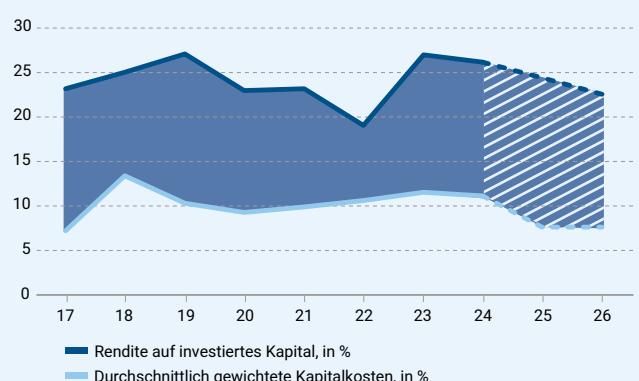
Fazit: Die Finanzkennzahlen von Kardex sind stark. Abgesehen vom Coronajahr 2020 wächst der Umsatz seit Jahren zweistellig. Über die vergangene Dekade resultierte annualisiert ein Plus von 10%. Beneidenswert ist auch die Profitabilität. Abgesehen von einem kurzfristigen Margenrückgang 2022 aufgrund höherer Material-, Personal- und Energiekosten liegt die Ebit-Marge konstant über 12%. Zudem schafft das Unternehmen für die Aktionäre kontinuierlich Wert.

¹ Beim acrevis spektrum®-Rating werden bis zu 8 Punkte vergeben – jeweils max. 3 Punkte für die Dimensionen «Fundamental» und «Technisch» sowie max. 2 Punkte für die Dimension «Verhaltensbezogen».

Profitabilität



Rentabilität



Lonza

Das Geschäftsmodell von Lonza ist im Prinzip ganz einfach: Zusammen mit Pharma- und Biotechunternehmen entwickelt der Auftragsfertiger anhand von therapeutischen Entdeckungen der Auftraggeber lebensrettende und lebensverbessernde Medikamente. Gegründet 1897 in Visp, ist Lonza der erste Auftragsfertiger – das Unternehmen selbst bezeichnet sich als «first and original CDMO», wobei die Abkürzung für «Contract Development and Manufacturing Organization» steht. Im Gegensatz zum Geschäftsmodell ist das Geschäft an sich – also die Entwicklung der Medikamente – alles andere als einfach. Davon zeugen unter anderem die Bezeichnungen der einzelnen Fachgebiete von «Microbial Control» bis «Bioscience». Unter anderem entwickelt Lonza beispielsweise Biokonjugate, also gezielt verknüpfte Verbindungen aus einem biologischen Baustein und einem kleinen, wirkungsbestimmenden Molekül.

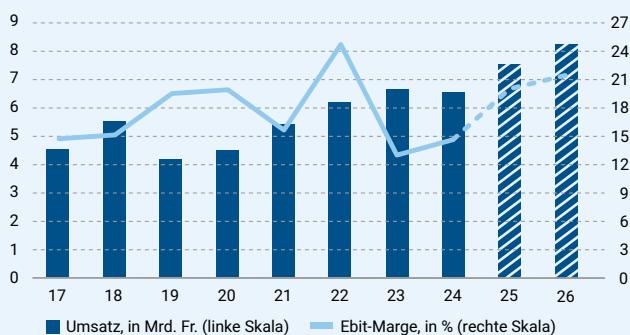
Um den individuellen Bedürfnissen der Auftraggeber gerecht zu werden, bietet Lonza seinen Kunden eine Vielzahl an technologischen Lösungen in allen Phasen der Arzneimittelforschung und -herstellung an. Dafür sind laut Lonza strategische Investitionen in Forschung und Entwicklung unerlässlich. «Solche Investitionen liefern technologische Expertise, ein tiefgreifendes Verständnis für noch unerfüllte medizinische Bedürfnisse sowie Erkenntnisse, die für strategische Entscheidungen erforderlich sind», schreibt das Unternehmen auf Anfrage. Der Fokus auf Innovation zeigt sich auch in Zahlen: Von den 19'000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern haben laut Lonza



etwa 60% einen wissenschaftlichen Hintergrund, zudem verfügt das Unternehmen über 2000 Patente.

Lonza arbeitet mit fast allen grossen Pharmakonzernen zusammen und verfügt über mehr als 30 Produktionsanlagen weltweit. In den vergangenen Jahren hat das Unternehmen massiv in den Ausbau seiner Anlagen investiert. Diese Investitionen dürften sich nun auszahlen, denn Lonza profitiert nicht nur vom strukturellen Wachstum des Pharmageschäfts, sondern auch vom Trend zur Auslagerung der Produktion. Für die kommenden Jahre erwartet das Unternehmen ein Marktwachstum von 8 bis 10%. Noch optimistischer ist der Marktführer in einem fragmentierten Markt für das eigene Wachstum: Der Auftragsfertiger erwartet ein Plus von 10 bis 13%. Gesteigert werden soll zudem auch die Profitabilität. Die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft sind gestellt.

Profitabilität



Rentabilität



Quelle: Investment Center

Unternehmenskennzahlen

Valor	1'384'101
Branche	Gesundheitswesen
Kurs in Fr.	537.20
Marktkapitalisierung in Mrd. Fr.	37,7
Kurs-Gewinn-Verhältnis 2027	23
Unternehmenswert zu Ebitda 2027	14
Dividendenrendite	0,7%

Einschätzung acrevis¹

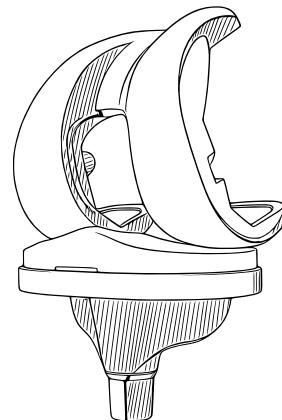
	Rating
Fundamental	3
Verhaltensbezogen	0
Technisch	2
Gesamteinschätzung	5

Fazit: Die Finanzkennzahlen von Lonza verursachen Stirnrunzeln. Zwar steigt der Umsatz tendenziell und auch die Profitabilität hat sich vom Einbruch nach dem Auslaufen eines Grossauftrags erholt. Die Rendite auf das investierte Kapital liegt aber selten über den Kapitalkosten. Dies liegt unter anderem an den hohen Investitionen, machten Kapitalausgaben doch jüngst mehr als einen Viertel des Umsatzes aus. Mit niedrigerem Investitionsbedarf dürfte sich die Rentabilität nun aber verbessern.

Medacta

Das muss doch besser gehen – dieser Gedanke schoss Alberto Siccardi in den Neunzigerjahren durch den Kopf, nachdem er sich ein künstliches Hüftgelenk einsetzen liess. Die Prozedur kompliziert, die Schmerzen gross, die Rehabilitationszeit lang. 1999 gründete Siccardi darum Medacta, einen Implantatehersteller, bei dem der Patient im Zentrum steht. Was als überschaubares Familienunternehmen begann, hat sich zu einem globalen Orthopädieunternehmen entwickelt, bei dem die Gründerfamilie noch immer mehr als zwei Drittel der Aktien hält. Entwickelt hat sich über die Jahre auch das Produkteportfolio. Die grössten Umsatzbeiträge liefern heute zwar Knie- und Hüftimplantate mit 42 respektive 40%, vertrieben werden unterdessen aber auch Implantate für Eingriffe an der Wirbelsäule und der Schulter sowie für die Sportmedizin.

Medacta aber nur als Implantatehersteller zu bezeichnen, greift zu kurz. «Neben richtungsweisenden Implantaten entwickeln wir auch passende Instrumente für minimalinvasive Eingriffe und schulen Chirurgen in diesen Techniken», so Anja Pomrehn, Verantwortliche für Investor und Media Relations. Das Instrumente zur Verfügung gestellt werden, ist branchenüblich und bietet Medacta einen «Burggraben». Denn die Konkurrenz stellt primär Instrumente zu Verfügung, die nicht auf minimalinvasive Verfahren ausgerichtet sind. Ein Umschwenken auf minimalinvasive Eingriffe hiesse für sie, ihre Instrumente für konventionelle Eingriffe zurückzuziehen und abzuschreiben sowie selbst neue Instrumente für minimalinvasive Eingriffe herzustellen – ein teures Unterfangen.



Wie ein patientenspezifischer Eingriff konkret aussehen kann, erklärt Anja Pomrehn anhand eines Knieimplantats: «Über Jahrzehnte hatte ein Patient nach Implantation einer Knie-totalendoprothese ein gerades Bein. Allerdings haben nur etwa 15% der Menschen gerade Beine, 85% indes mehr oder weniger stark ausgeprägte O- oder X-Beine.» Wird das Bein nun mit der konventionellen Implantationstechnik künstlich begradigt und die Gelenkklinie verändert, ignoriert dies die patientenspezifische Anatomie weitgehend, was oft zu Schmerzen führt. Medacta hat deshalb zusammen mit einem Chirurgen Instrumente und eine Technik entwickelt, bei welcher das Knieimplantat individuell entsprechend der Anatomie des Patienten eingesetzt wird. Mit Erfolg: Der Umsatz von Medacta wächst – nicht nur mit Knieimplantaten – seit Jahren deutlich schneller als der Markt. Daran dürfte sich so bald nichts ändern.

Unternehmenskennzahlen

Valor	46'852'522
Branche	Gesundheitswesen
Kurs in Fr.	154.60
Marktkapitalisierung in Mrd. Fr.	3,1
Kurs-Gewinn-Verhältnis 2027	27
Unternehmenswert zu Ebitda 2027	15
Dividendenrendite	0,5%

Einschätzung acrevis ¹	Rating
Fundamental	2
Verhaltensbezogen	0
Technisch	3
Gesamteinschätzung	5

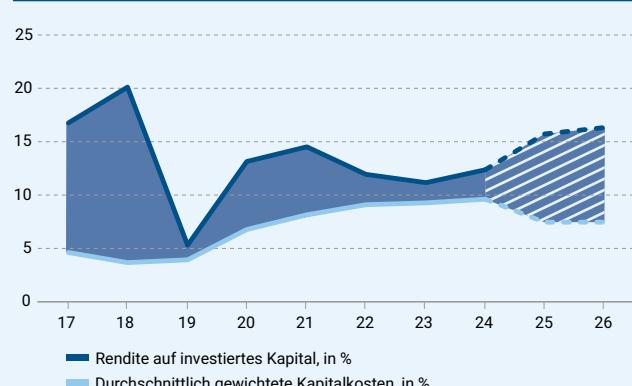
Fazit: Die Finanzkennzahlen von Medacta sind vorbildlich. Seit dem Börsengang 2019 wächst das Unternehmen abgesehen vom Corona-jahr 2020 zweistellig. In den vergangenen acht Jahren resultierte ein annualisiertes Umsatzwachstum von 13%. Stabil ist in dieser Zeit auch die Profitabilität. Zudem schafft das Unternehmen seit Jahren einen Mehrwert für die Aktionäre, die Rendite auf das investierte Kapital liegt deutlich über den durchschnittlich gewichteten Kapitalkosten.

¹ Beim acrevis spektrum®-Rating werden bis zu 8 Punkte vergeben – jeweils max. 3 Punkte für die Dimensionen «Fundamental» und «Technisch» sowie max. 2 Punkte für die Dimension «Verhaltensbezogen».

Profitabilität



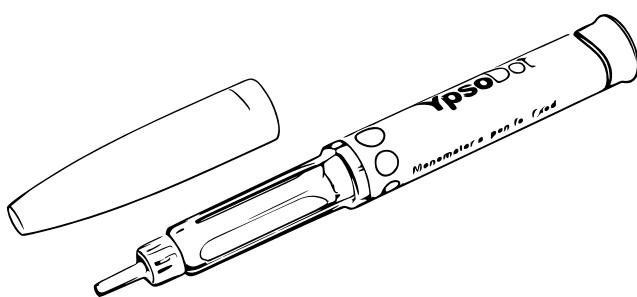
Rentabilität



Ypsomed

Sie heißen Ypsodot, Ypsoloop und Ypsoflow – drei Produktplattformen, die Ypsomed 2025 vorgestellt hat: zwei Pens und ein Autoinjektor. Alle drei sind laut dem Unternehmen nachhaltiger als bisherige Produkte und für Therapiegebiete mit grosser Nachfrage optimiert. So ist der Ypsodot beispielsweise auf die Verabreichung der stark nachgefragten GLP-1-Medikamente ausgelegt; dabei handelt es sich um Mittel zur Behandlung von Adipositas (Fettleibigkeit). Der Ypsoloop seinerseits ist vollständig recycelbar und wurde auf der Industriemesse CPHI in Frankfurt mit dem Innovationspreis ausgezeichnet. Diese drei Beispiele zeigen, dass das Medizinaltechnikunternehmen nicht nur aktuelle Trends im Blick hat, sondern dank seiner modularen Produktplattformen auch kurze Entwicklungszeiten und eine schnelle Markteinführung ermöglicht. Mit Erfolg: Ypsomed ist bei Pens klarer Marktführer mit einem Marktanteil von über 50% und belegt bei den Autoinjektoren den zweiten Rang.

Die Technologieführerschaft von Ypsomed ist das Ergebnis jahrzehntelanger Entwicklungsarbeit und einer gelebten Innovationskultur. Das Unternehmen mit Sitz in Burgdorf verfügt über mehr als 40 Jahre Erfahrung in der Entwicklung und Herstellung von Infusions- und Injektionssystemen für die Selbstmedikation. Die Firmengründer Willy und Peter Michel gründeten die Vorgängerfirma Disetronic mit dem Ziel, die Insulinverabreichung für Menschen mit Diabetes zu verbessern und so ihre Lebensqualität zu erhöhen. Daraus entstand zunächst eine kompakte Insulinpumpe, später folgten Pens und Auto-



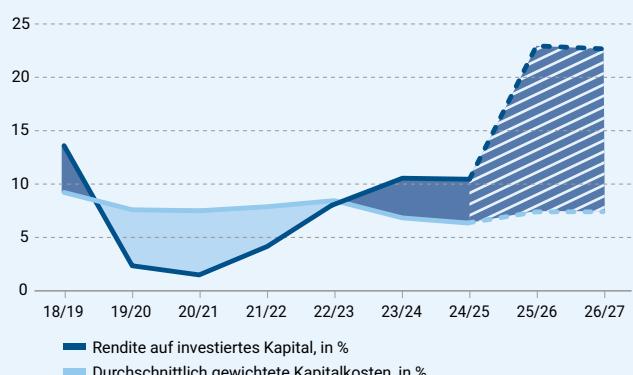
injektoren für die Verabreichung von Insulin und anderen flüssigen Medikamenten. Heute konzentriert sich Ypsomed auf das Geschäft mit Pens und Autoinjektoren – ein Feld, das hohes Wachstum und attraktive Margen verspricht.

Um seine führende Position weiter auszubauen, investiert Ypsomed rund 8% des Umsatzes in Forschung und Entwicklung – ein überdurchschnittlich hoher Wert in der Branche. «Mehr als 400 Mitarbeitende arbeiten in diesem Bereich kontinuierlich daran, die Injektionssysteme noch benutzerfreundlicher zu gestalten und neue Lösungen zu entwickeln, welche die Selbstbehandlung optimal unterstützen», erklärt Susanne Köhler, Verantwortliche für Public Relations bei Ypsomed. Damit ein Unternehmen an der Spitze bleibt, müssen viele Zahnräder ineinander greifen. Derzeit funktioniert das bei Ypsomed sehr gut.

Profitabilität



Rentabilität



Quelle: Investment Center

Unternehmenskennzahlen

Valor	1'939'699
Branche	Gesundheitswesen
Kurs in Fr.	334.50
Marktkapitalisierung in Mrd. Fr.	4.6
Kurs-Gewinn-Verhältnis 2027	23
Unternehmenswert zu Ebitda 2027	13
Dividendenrendite	0,7%

Einschätzung acrevis¹

	Rating
Fundamental	3
Verhaltensbezogen	0
Technisch	3
Gesamteinschätzung	6

Fazit: Die Finanzkennzahlen von Ypsomed sind im Wandel. Nach dem Verkauf des Diabetesgeschäfts im April 2025 werden Wachstum und Profitabilität deutlich zulegen. Bis 2029/30 – das Geschäftsjahr beginnt im April – soll der Umsatz im fortgeführten Geschäft auf 1 Mrd. Fr. verdoppelt werden. Die Ebit-Marge dürfte derweil auf 30% und die Rendite auf das investierte Kapital auf über 20% steigen. Wenig aussagekräftig ist darum der Blick zurück, auch weil er gezeichnet ist vom Verlust eines Grossauftrags 2018.

Makro und Märkte

Finanzmärkte beweisen sich

Ein bewegtes Jahr liegt hinter uns. Handelszölle, geopolitische Brandherde und erstaunlich starke Börsen. Sie haben richtig gelesen. Die Finanzmärkte haben eine bemerkenswerte Anpassungsfähigkeit unter Beweis gestellt und zeigten bis Ende November ein starkes Anlagejahr. Wie geht es nun weiter?

von Alessandro Poletti

Die Trump-Regierung sorgt weltweit für Turbulenzen – und hat dabei nicht nur laut gebellt, sondern auch kräftig zugebissen. Jahrzehnte des Abbaus von Hürden im internationalen Handel wurden ausgelöscht und die durchschnittlichen Importzölle der USA kletterten auf ein Niveau, das letztmals 1938 in Kraft war. Auch die Schweiz spürte diesen Kurswechsel mit voller Wucht: Zum Zollhammer gesellte sich ein schwacher US-Dollar, der die hiesigen Exportunternehmen zu Höchstleistungen zwang.

Gleichzeitig präsentierten sich die globalen Finanzmärkte überraschend stark. Wer hätte das gedacht? Der Schock des «Liberation Day» von anfangs April ist schon beinahe vergessen. Heute notieren die meisten internationalen Aktienmärkte deutlich über den Niveaus vor dem Zollschock. Einige Börsenbarometer haben seither sogar Rekordhöchs erklimmen. Verantwortlich dafür sind mehrere Gründe: ein trotz aller Widrigkeiten moderates globales Wirtschaftswachstum, Leitzinssenkungen in vielen Ländern, eine Annäherung zwischen Washington und Peking, Hoffnungen auf neue Produktivitätsschübe dank Künstlicher Intelligenz sowie eine erfreulich starke Gewinnentwicklung der Unternehmen. Und nicht zuletzt: die Dynamik der Marktpsychologie – Stichwort «Herdentreib».

Im neuen Jahr dürfte der US-Präsident erneut für Überraschungen sorgen. An den Finanzmärkten gilt diesbezüglich das Augenmerk besonders dem US-Dollar und dem Rücktritt von Notenbank-Chef Powell. Selbstverständlich wird uns auch das Narrativ rund um KI weiter begleiten. Ob die absurd hohen Investitionssummen durch ebenso absurd hohe Gewinne gerechtfertigt werden – wir werden es wohl auch 2026 nicht beantworten können. Was auch kommt, die Märkte werden ihre Anpassungsfähigkeit erneut unter Beweis stellen müssen. Positiv stimmt uns die Gewinnentwicklung der Unternehmen. Einmal mehr haben sie sich, besonders auch in der Schweiz, in einem herausfordernden Umfeld wacker geschlagen. Damit rechnen wir auch im laufenden Jahr. Aktien, Gold und Immobilien Schweiz sind Stand heute zum Start ins neue Jahr unsere favorisierten Anlageklassen.

Autoren



Dr. Beat Stöckli

Bereichsleiter Private Banking

Dr. Beat Stöckli ist seit 1. Januar 2025 Leiter Private Banking und Mitglied der Geschäftsleitung bei acrevis. Der promovierte Jurist war nach seinem Studium an der Universität St.Gallen (HSG) während 17 Jahren in verschiedenen Führungsfunktionen bei einer St.Galler Privatbank tätig. Danach leitete er während 9 Jahren als CEO eine Regionalbank in Schaffhausen.



Martin Lüscher

Chefökonom

Martin Lüscher arbeitet im Research & Advisory, seit September 2025 ist er Chefökonom von acrevis. Das Geschehen an den Finanzmärkten verfolgt er seit über 18 Jahren, unter anderem als US-Korrespondent der «Finanz und Wirtschaft» aus New York. Er verfügt über einen Masterabschluss in Volkswirtschaftslehre von der Universität St.Gallen (HSG).



Alessandro Poletti

Leiter Research & Advisory

Alessandro Poletti leitet bei acrevis die Abteilung Research & Advisory. Er verfügt über einen Bachelor der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) in Betriebsökonomie und ist diplomierte Finanzanalytiker und Vermögensverwalter (CIIA). Alessandro Poletti ist Mitglied des Anlagekomitees.

Rechtliche Hinweise: Bei diesem Dokument handelt es sich um Werbung. Die Informationen in diesem Dokument wurden durch die acrevis Bank AG zusammengetragen und stammen aus Quellen, welche wir für zuverlässig erachten. Trotzdem können wir weder für ihre Vollständigkeit noch Richtigkeit garantieren. Die unverbindlichen Richtkurse können je nach Marktlage rasch ändern. Wertentwicklungen der Vergangenheit lassen keine verlässlichen Rückschlüsse auf die zukünftige Wertentwicklung eines Finanzinstruments zu. Für tagesaktuelle handelbare Volumen und Preise kontaktieren Sie bitte Ihre persönliche Anlageberaterin oder Ihren persönlichen Anlageberater. Diese Information ist weder ein Angebot noch eine Empfehlung. Dieses Dokument kann nicht die persönlichen Anlageziele und finanziellen Verhältnisse des Anlegers berücksichtigen. Sollten Ihnen bei Entscheidungen, die auf Basis dieses Dokuments gefällt werden, irgendwelche Zweifel auftreten, wenden Sie sich bitte an Ihre persönliche Anlageberaterin oder Ihren persönlichen Anlageberater. Eine Haftung für allfällige Schäden, die direkt oder indirekt mit den vorliegenden Informationen zusammenhängen, ist ausgeschlossen. Wir weisen Sie darauf hin, dass es sich vorliegend um risikobehaftete Finanzinstrumente handelt, aus denen im schlimmsten Fall ein Totalverlust resultieren kann. Weitere Unterlagen (wie Risikobroschüre, Prospekte und/oder Basisinformationsblätter, sofern vorhanden) können Sie gerne bei uns beziehen.

Wir sind acrevis: Ihr verlässlicher Partner, wenn's ums Anlegen geht.

Eine moderne Bank mit einer langen Geschichte: Seit über einem Jahrzehnt ist die acrevis Bank für ihre Kundinnen und Kunden da – sie ist 2011 aus der Fusion der Bank CA St.Gallen und der swissregiobank entstanden. Die Wurzeln unserer Bank reichen aber über 150 Jahre zurück. Auf unsere Geschichte sind wir stolz und fühlen uns unserer Tradition auch heute noch in unserer täglichen Arbeit verpflichtet: Wir freuen uns, Ihre Bank fürs Leben zu sein – sicher, kompetent, unabhängig und leidenschaftlich.

Mit acht Standorten sind wir stark regional verankert und in St.Gallen (Hauptsitz), Gossau, Wil, Bütschwil, Wiesendangen, Rapperswil-Jona, Pfäffikon und Lachen stets nahe bei Ihnen. Unsere rund 180 Mitarbeitenden machen uns zur führenden Regionalbank in unserem Marktgebiet zwischen Bodensee und Zürichsee. Dabei werden wir von mehr als 11'000 Aktionärinnen und Aktionären getragen.

Verantwortungsvolles Banking im Interesse aller Anspruchsgruppen, das ist unser Ziel. Dafür setzen wir konsequent auf eine umsichtige Risikopolitik und eine von klaren Werten geprägte Unternehmenskultur. Die Regelung der finanziellen Belange ist Vertrauenssache, davon sind wir überzeugt. Der Name acrevis ist an drei lateinische Wörter angelehnt, die unseren Leitsatz «Durch Vertrauen gestärkt» verkörpern: a|cre|vis (a – durch; cre – Vertrauen; vis – Stärke, Kraft).

Sie haben Fragen oder ein individuelles Anliegen? Für weitere Informationen wenden Sie sich an unsere Expertinnen und Experten. Wir sind gerne für Sie da, denn kompetente Beratung und persönlicher Service liegen uns sehr am Herzen.

acrevis Bank AG
Marktplatz 1
9004 St.Gallen

Tel. 058 122 75 55 · info@acrevis.ch · acrevis.ch

St.Gallen · Gossau SG · Wil SG · Bütschwil · Wiesendangen · Rapperswil-Jona · Pfäffikon SZ · Lachen SZ

