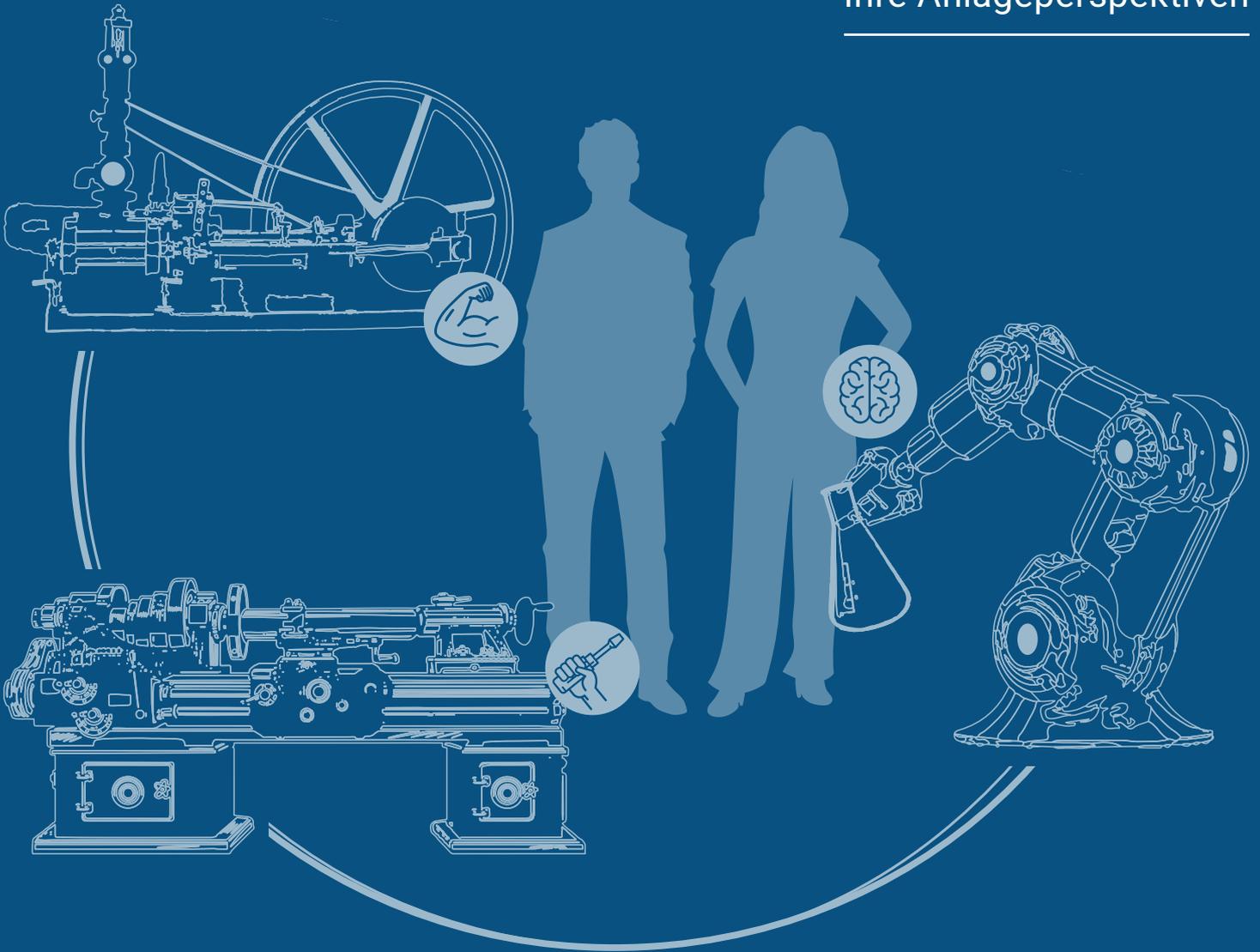
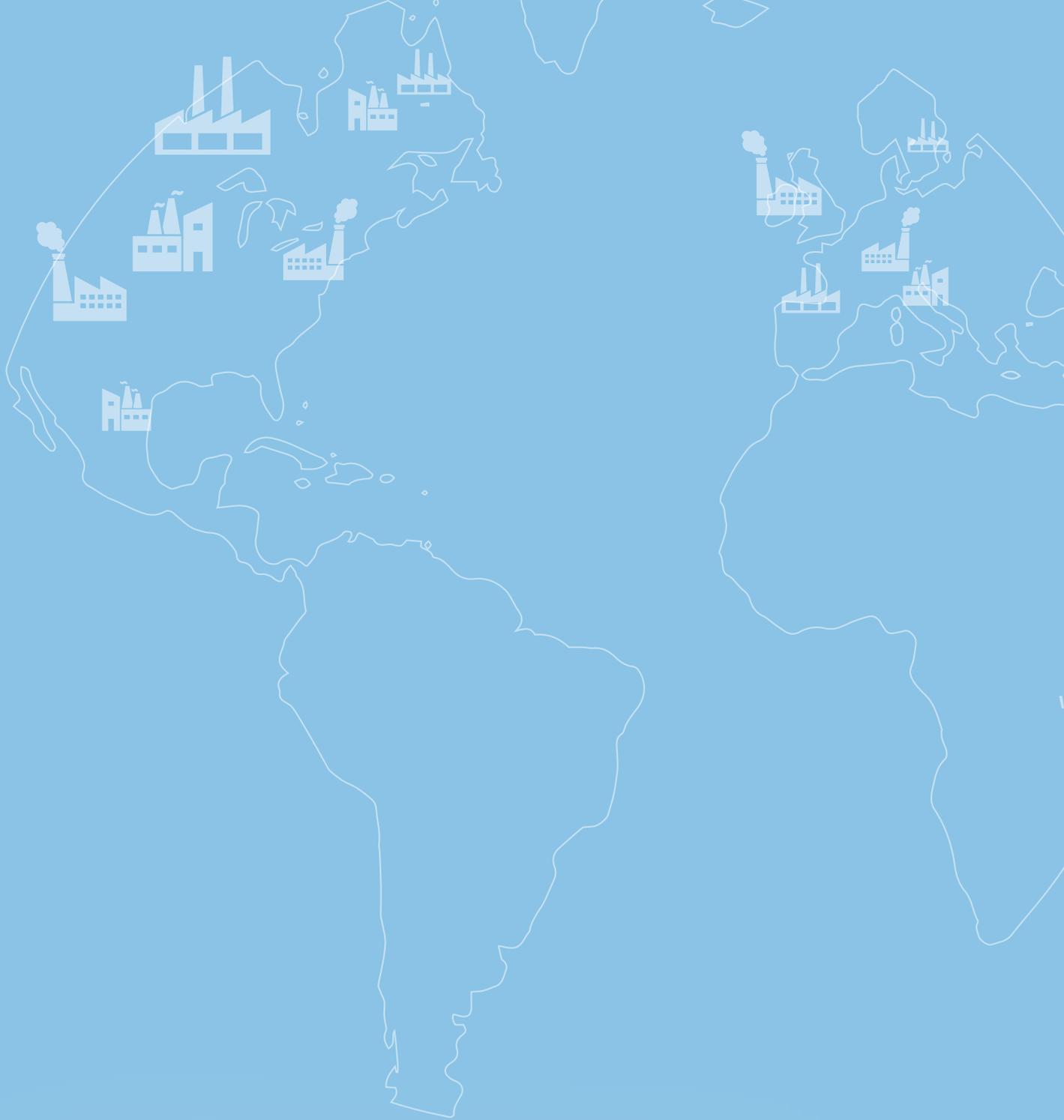


Ihre Anlageperspektiven



Schweizer Industrie ist wohlauf und war nie weg

Weder Renaissance noch Reshoring



« Wir empfehlen Unternehmen, sich von China unabhängiger zu machen. Sie müssen sicherstellen, dass sie im Notfall auch nur mit den Märkten in Europa und den USA überleben können. »

Martin Hirzel,
Swissmem-Präsident,
Interview auf Seite 7



Sandro Schibli
Bereichsleiter Private Banking

Geschätzte Leserin, geschätzter Leser

Der entscheidende Erfolgsfaktor der Schweizer Volkswirtschaft ist deren Diversität. Aus dieser Vielfalt ergibt sich denn auch eine bedeutende Resilienz gegenüber unterschiedlichsten Marktveränderungen. So weit die in breiten Kreisen anerkannte Schlussfolgerung.

Immer wieder von Veränderungen geprägt war und ist die Industrie, das wohl anpassungsfähigste Element der helvetischen Erfolgsstory. Diese Industrie ist denn auch ein wichtiges Verbindungsstück zwischen traditionellem Handwerk, Forschung und Entwicklung sowie der Hochtechnologie. Unsere KMU spielen dabei eine Schlüsselrolle.

Ob sich die Globalisierung angesichts der Geschehnisse in den letzten Jahren wirklich verändert, wird sich weisen. Wie auch immer – die Schweizer Industrie dürfte dank ihrer Flexibilität fit und anpassungsfähig bleiben.

Unser Research & Advisory hat für Sie den Blick auf die Schweizer Industrie geschärft. Konkrete Umsetzungsideen für Anleger werden zusätzlich vorgestellt.

Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre.

Schweizer Industrie sucht Resilienz

Ein ausgetrockneter Arbeitsmarkt, galoppierende Teuerung und zwischen den USA und China ein Machtkampf, der zu eskalieren droht: Die Liste der Herausforderungen ist lang. Das spürt auch das verarbeitende Gewerbe. Sich zurückziehen ist aber keine Lösung. Nicht nur ist der Exportmarkt für viele Industrieunternehmen überlebenswichtig, sondern gleichzeitig sind auch Produktionsstandorte und Lieferanten über die ganze Welt verteilt. Die Schweizer Industrie muss sich anpassen, kann dies zum Glück aber aus einer Position der Stärke.

von Martin Lüscher

Die schlechte Nachricht vorweg: Eine Reindustrialisierung gibt es in der Schweiz nicht. Obwohl, so schlecht ist diese Nachricht nicht. «Eine Reindustrialisierung impliziert eine Deindustrialisierung», erklärt Swissmem-Präsident Martin Hirzel im Gespräch. «Und deindustrialisiert wurde die Schweiz in den vergangenen Dekaden nicht. Ganz im Gegenteil.» Die Schweiz sei eines der wenigen Länder, in welchen die Beschäftigung in der Industrie nicht nur gehalten, sondern gar ausgebaut worden sei. «Mit 327'000 Personen arbeiten heute mehr Menschen in der Tech-Industrie als vor 20 Jahren», ergänzt Hirzel und meint damit die Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie (MEM-Industrie) sowie verwandte Technologiebranchen.

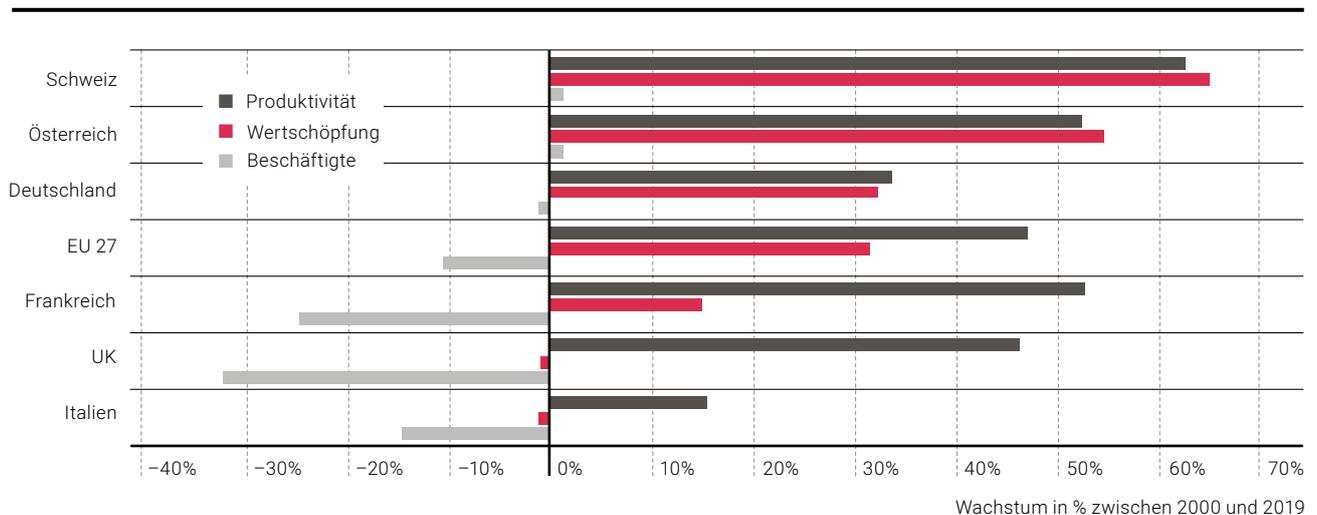
Wie die Denkfabrik Avenir Suisse festgestellt hat, sank die Zahl der Beschäftigten in den 27 EU-Staaten von 2000 bis 2019 im Mittel um 10% (vgl. Grafik 1). Unter anderem wegen Frankreich. Dort ging die Zahl der Arbeitsstellen in der

Industrie um einen Viertel zurück. In Grossbritannien gar um einen Drittel. In der Schweiz hingegen blieb die Zahl mit 672'000 stabil. Die Relevanz der Schweizer Industrie zeigt sich auch in der Wirtschaftsleistung. Das verarbeitende Gewerbe steuerte zuletzt jeden fünften Franken zum Bruttoinlandsprodukt bei. Mehr als 2010, als es erst jeder sechste war. Angetrieben wurde der Zuwachs von pharmazeutischen Produkten. Deren Gewicht an der Wirtschaftsleistung hat sich in der vergangenen Dekade mehr als verdoppelt und macht heute 8% der heimischen Wirtschaftsleistung aus.

Die hohe Produktivität ist entscheidend

Um mit der gleichen Anzahl Arbeitskräfte die wirtschaftliche Leistung zu steigern, braucht es eine höhere Produktivität. Der Weg zur Effizienzverbesserung heisst Automatisierung. In den Augen von Rudolf Minsch ist Automatisierung auch wegen des hohen Lohnniveaus in der Schweiz eine «absolute Notwendigkeit», wie der Chefökonom vom Dachverband der Schweizer Wirtschaft, Economiesuisse, im Gespräch

Grafik 1: Die Schweizer Industrie ist führend im europäischen Vergleich



Anmerkungen: Die Bruttowertschöpfung ist in der Währung des jeweiligen Landes und in realen Werten (d. h. zu konstanten Preisen) ausgewiesen. Die EU-Werte sind die Werte der 27 EU-Mitglieder nach dem 31. Dezember 2020. Diese Statistik bezieht sich auf «verarbeitendes Gewerbe/Herstellung von Waren» (NOGA 10 bis 33).

Quelle: Avenir Suisse, auf Basis der OCDE und Eurostat

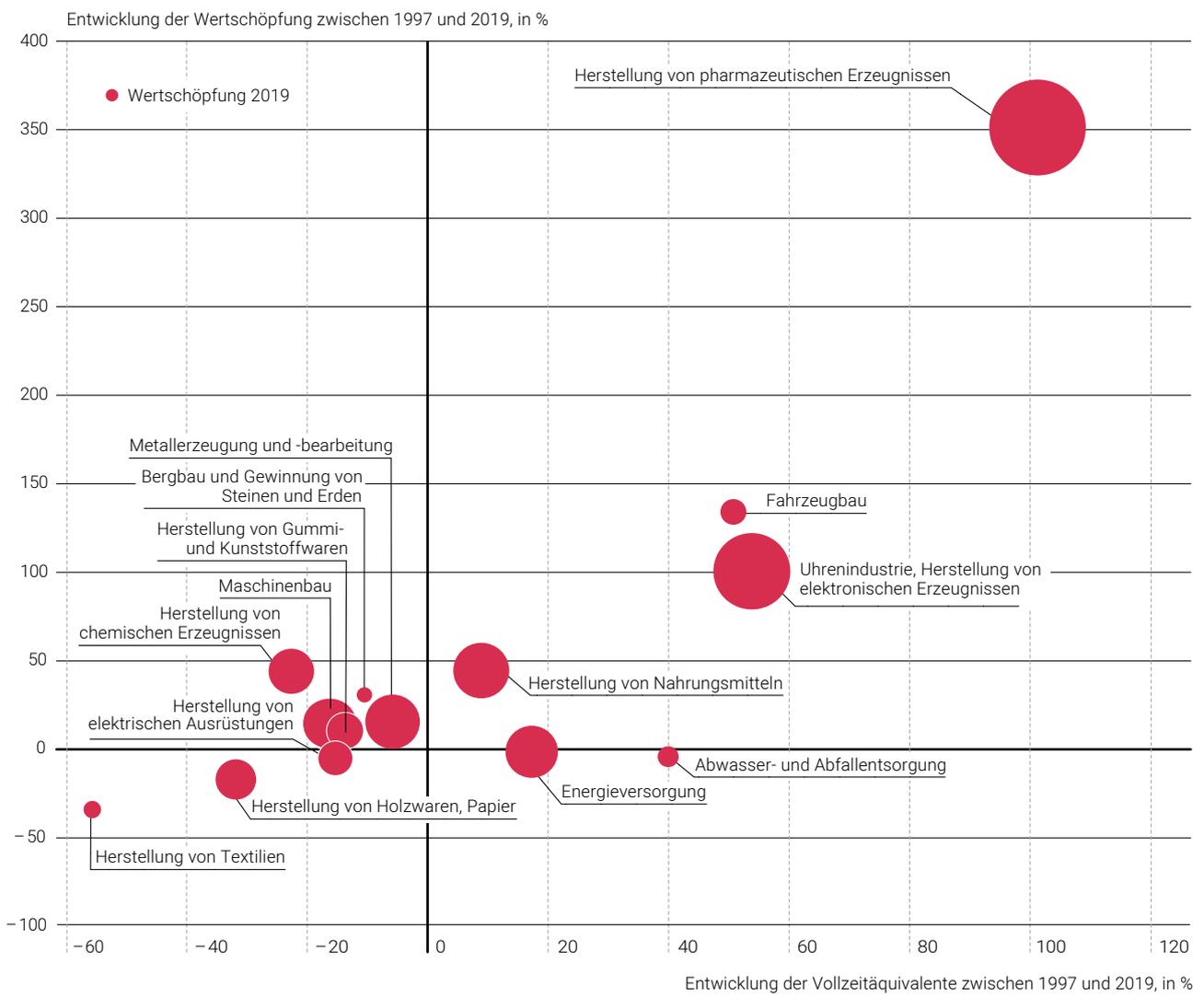
erklärt. «Selbst mit Produktionsprozessen, die in Deutschland noch funktionieren, kann man in der Schweiz meist nicht mehr profitabel produzieren.» In der Schweiz haben sich unterdessen diverse Unternehmen auf die Automatisierung von Produktionsprozessen spezialisiert. Diese haben rosige Aussichten und bieten auch Anlegerinnen und Anlegern attraktive Investitionsmöglichkeiten (vgl. Seiten 12 und 13). Minsch beobachtet aber nicht nur den Trend zur Automatisierung. «In den vergangenen Dekaden gab es eine Auslagerung wertschöpfungsarmer Tätigkeiten, während Tätigkeiten mit hoher Wertschöpfung in der Schweiz blieben.» Auch das erhöht die Produktivität. Gestiegen ist die Produktivität in der Industrie von 2000 bis 2019 laut Avenir Suisse um mehr als 60%. Keines der Schweizer Nachbarländer konnte hier mithalten. Dank der höheren Produktivität stieg die Wertschöpfung in den vergangenen zwei Dekaden um mehr als 60%. Ganz anders sieht es diesbezüglich in Italien und Grossbritannien aus, wo die Wertschöpfung leicht sank. Auch wenn sich die Schweizer Industrie im Allgemeinen erfreulich entwickelt, trifft dies nicht auf alle Bereiche zu. Nur sechs von vierzehn Branchen haben von 1997 bis 2019

Arbeitsplätze geschaffen (Grafik 2: Kreise rechts der vertikalen Nulllinie). Demgegenüber haben mit neun Branchen mehr als die Hälfte die Wertschöpfung gesteigert (Kreise oberhalb der horizontalen Nulllinie). Überflieger ist die Herstellung pharmazeutischer Produkte. Hier hat sich die Zahl der Vollzeitstellen auf 44'000 verdoppelt, während sich die Wertschöpfung auf 38,3 Mrd. Fr. gar mehr als vervierfacht hat. Kein anderer Bereich erreichte auch nur eine annähernd so grosse Steigerung. Am meisten Menschen arbeiten derweil in der Uhrenindustrie sowie der Herstellung von elektronischen Erzeugnissen mit 106'000 Vollzeitstellen, gefolgt von der Herstellung von Nahrungsmitteln sowie Tabakerzeugnissen mit 73'000. Wenig überraschend erreichen diese beiden Branchen mit 23,5 bzw. 12,3 Mrd. Franken die zweit- respektive drittgrösste Wertschöpfung.

Die Schweiz ragt heraus

Die einzigen richtigen Ausreisser auf Branchenebene sind die Energieversorgung sowie die Abwasser- und Abfallentsorgung: Das sind die einzigen Branchen, in welchen die Zahl der Vollzeitstellen zunahm, obwohl die Wertschöpfung

Grafik 2: Pharma-Boom stellt andere Branchen in den Schatten



Quelle: Avenir Suisse, auf Basis von OFS

rückläufig war. Die Produktivität ging hier also zurück – in allen anderen 13 Sektoren hingegen nahm sie zu. Laut Avenir Suisse lässt sich der Rückgang primär in Branchen mit staatsnahen Unternehmen beobachten, die tendenziell weniger einem Konkursrisiko ausgesetzt sind als private Unternehmen.

Wie die Steigerung der Wertschöpfung konkret aussieht, zeigt Novartis: Der Basler Pharmakonzern kündigte im Februar in Schweizerhalle die Eröffnung «einer der weltweit modernsten chemischen Produktionsanlagen für eine der komplexesten Medikamentenklassen» an, wie das Unternehmen schrieb. Dabei handelt es sich um die RNA-Technologie, die etwa bei den Coronaimpfstoffen von Pfizer/BioNTech und Moderna angewandt wurde. Die Produktionsbasis in der Schweiz konzentriert sich auf «die Herstellung hochkomplexer, schwer herzustellender Therapien», sagt Novartis-Mediensprecher Satoshi Sugimoto auf Anfrage. Jüngere Investitionen in den Schweizer Novartis-Produktionsbereich umfassen die Plattform für Zell- und Gentherapien in Stein AG sowie die RNA-Produktionsstätte in Schweizerhalle. Für 08/15-Produkte hingegen sei die Schweiz zu teuer.

Das Wertschöpfungsniveau der Schweizer Industrie rage heraus, betont Fabian Specht. Er forscht am Institute of Technology Management der Universität St.Gallen zum verarbeitenden Gewerbe in der Schweiz. Seit Jahren gehört die Schweizer Industrie laut UNO-Daten zu den Ländern mit der höchsten Wertschöpfung pro Kopf, nur übertroffen von Irland und Liechtenstein. Mit 17'000 US-Dollar pro Person ist dieser Wert in der Schweiz doppelt so hoch wie in Deutschland, Österreich oder den USA. Die Schweiz setzt also auf Industrie mit hoher Wertschöpfung. Und doch: Voll automatisiert ist laut Specht längst nicht alles. «Händische Tätigkeiten wie etwa Schweissen gibt es durchaus noch.» Specht ist an der Universität unter anderem für den «Swiss Manufacturing Survey» verantwortlich, der jährlich rund 300 Industrieunternehmen zu aktuellen Themen und Entwicklungen befragt.

Der Vorteile sind viele

Auch die Frage nach dem Grund für den hohen Stellenwert der Industrie in der Schweiz beschäftigt Specht. Eine klare Antwort hat er aber nicht: Es gebe wohl mehrere relevante Faktoren. Dazu gehören laut Specht «typische Schweizer Tugenden wie Qualität, Flexibilität gegenüber dem Kunden, Zuverlässigkeit und Innovationsfähigkeit». Von Vorteil seien in der Schweiz sicher auch die politische Stabilität und das arbeitsfreundliche Umfeld. Geholfen haben zudem die Cluster, die in der Schweiz mit der Zeit entstanden sind, etwa die Pharmabranche in Basel. Unternehmen brauchen Zulieferer, die sich in der Region ansiedeln und selbst auch wieder auf Zulieferer angewiesen sind. Das wiederum vereinfacht die Ansiedlung von Unternehmen, die auf bestehende Produktionsketten bauen können. Ebenfalls ziehen diese Unternehmen Leute mit branchenspezifischem Know-how an und bilden sie weiter. Avenir Suisse ortet in der Schweiz mehrere solche Cluster: eine «Pharma-Achse» im Nordwesten mit beiden Basel sowie einem Teil des Kantons Aargau, eine Uhrenindustrie am Jurabogen entlang des Juras bis Genf sowie einen dichten Industriesektor im Norden und in der Ostschweiz, der primär in der Maschinenindustrie aktiv

ist (vgl. Grafik 3 auf Seite 8). So arbeitet die Hälfte der Industrieangestellten in den Kantonen Jura und Neuenburg in der Uhren- und Elektronikindustrie. In St.Gallen ist derweil jeder zweite Arbeitsplatz im verarbeitenden Gewerbe im MEM-Bereich zu finden. Dennoch betont Avenir Suisse, dass die Schweiz über eine breit diversifizierte Industrie verfüge.

Der Weg zurück ist steinig

Viele Schweizer Unternehmen sind auch im Ausland tätig. In der Tech-Industrie haben laut Martin Hirzel vier von zehn Unternehmen einen Auslandstandort. Für diese ist Reshoring (vgl. Glossar, Seite 9) kein grosses Thema (vgl. Interview, Seite 7). «Ein laufendes Werk schliessen, das man mit Mühe und viel Geld aufgebaut hat, Fachleute entlassen, die Maschinen zurücktransportieren und dann alles hier in der Schweiz wieder aufbauen. Es fällt mir nur schon schwer, dieses Szenario zu beschreiben», erklärt Hirzel. Ein Reshoring ergebe oft keinen Sinn. «Die Hauptgründe für eine Produktion im Ausland sind Marktnähe, Markterschliessung und Marktzugang. Das geht nicht mit einer Produktion in der Schweiz», sagt Hirzel. Es gebe in der Schweizer Tech-Industrie nur wenige Unternehmen, die in China produzierten, um den europäischen Markt zu bedienen. Vor Ort zu produzieren ist auch für SFS wichtig. Das Industrieunternehmen mit Hauptsitz in Heerbrugg hat unter anderem in China ein Werk mit Fokus auf den Elektronikmarkt. «Wenn wir in diesem Geschäft tätig sein wollen, müssen wir vor Ort die Kunden bedienen», erklärt Mediensprecher Benjamin Sieber im Gespräch.

Dasselbe gelte auch für andere Branchen wie etwa die Automobil- oder Medizinaltechnikindustrie, welche gemäss ihren Anforderungen von Standorten in Nordamerika, Europa oder Asien betreut würden. «Wenn wir als Entwicklungspartner erfolgreich sein wollen, müssen wir mit den Partnern lokal zusammenarbeiten. Dafür müssen wir vor Ort sein», erklärt Sieber. Das spricht gegen Reshoring. Weniger wichtig als der Marktzugang sind laut Hirzel die Kosten als Grund für Auslagerungen. Sie kommen laut einer Swissemem-Umfrage erst an zweiter Stelle. Ein zunehmend wichtiger Grund, warum Unternehmen laut Specht die Produktion auslagern, ist hingegen «die Suche nach qualifizierten Arbeitskräften». Würden Unternehmen jetzt wieder Kapazität aufbauen wollen, seien qualifizierte Arbeitskräfte kaum noch verfügbar. Minsch sieht das ähnlich: «Für viele ist Reshoring keine Lösung, da die Kompetenzen in der Schweiz nicht mehr vorhanden sind und sich das Netzwerk an Zulieferern im Ausland befindet.» Eher ergebe sich die Situation, dass die Produktion zurück in die Nähe geholt werde. Tendenziell nach Osteuropa – von Slowenien bis nach Rumänien. «Einen Hotspot gibt es aber nicht», ergänzt Minsch. Ganz so einfach wie früher ist das laut Hirzel indes nicht mehr: Es sei in ganz Europa schwierig, Leute für die Produktion zu finden. «Nicht nur qualifizierte Leute, sondern allgemein Arbeitskräfte.»

Die Arbeitskräfte sind vielerorts rar

Vor 10 bis 15 Jahren war dies noch anders. «Damals gab es den Trend zur Auslagerung nach Osteuropa: Tschechien, Polen, Ungarn – das waren die Hubs», sagt Hirzel. Heute seien die Arbeitsmärkte dort aber noch viel ausgetrockneter als in der Schweiz. Deswegen stiegen die Lohnkosten teils zweistellig und man werde dort genauso automatisieren

«Es hat zu gut funktioniert»

Martin Hirzel (53) weiss, was die Schweizer Industrie beschäftigt. Seit 2021 ist er Präsident von Swissmem, dem Verband der Schweizer Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie. Der Verband zählt 1250 Unternehmen als Mitglieder. Von Konzernen wie ABB, Bucher und Georg Fischer bis hin zu KMU. Von 2011 bis 2019 führte Hirzel den Automobilzulieferer Autoneum. Davor war er für Rieter sieben Jahre in China sowie vier in Brasilien. Ausserdem sitzt er im Verwaltungsrat von Bucher und Dätwyler, ist für Zürich im regionalen Wirtschaftsbeirat der Schweizerischen Nationalbank SNB und Vizepräsident von Economiesuisse, dem Dachverband der Schweizer Wirtschaft.



Martin Hirzel
Swissmem-Präsident

Das ganze Interview mit den ausführlichen Antworten von Martin Hirzel finden Sie online via den untenstehenden QR-Code oder unter www.acrevis.ch/martinhirzel



Herr Hirzel, wie stark beschäftigt Reshoring Swissmem-Unternehmen?

Reshoring erkennen wir nicht als Trend. Ein grosses Thema ist hingegen die Diversifikation der Lieferketten mit Fokus auf Resilienz. Vielleicht waren wir ein bisschen naiv – es hat einfach zu gut funktioniert. Just-in-Time, Best-Cost-Country. Alles ging reibungslos. Da wurde man in gewissen Unternehmen vielleicht ein bisschen nachlässig bei der Diversifikation der Lieferketten.

Wie reagieren Unternehmen darauf?

Unternehmen schauen sich nach einem Zweit- oder Drittlieferanten um. Ich höre auch von Schweizer KMU, die angefragt wurden, als Zweitlieferanten im Sinn einer Notfalllösung zu dienen. Nicht die grosse Serie. Aber immerhin.

Bauen Unternehmen auch neue Kapazitäten auf?

Den Aufbau von neuen oder zusätzlichen Produktionskapazitäten in einem Drittland erlebe ich sehr wohl. Vor allem auch bezüglich einer Alternative zu China. Dass man nicht alle Eier in denselben Korb legt, ist eine Binsenweisheit. Zudem fühlen sich Unternehmen aufgrund der geopolitischen Situation verunsichert.

Was raten Sie Unternehmen diesbezüglich?

Wir empfehlen Unternehmen, sich von China sowohl bezüglich Lieferketten als auch wirtschaftlich unabhängiger zu machen. Es kann nicht sein, dass sich ein Unternehmen ausschliesslich aus einem einzigen Werk in China beliefern lässt. Zudem muss sichergestellt werden, dass nicht alle Erträge in China erwirtschaftet werden. Unternehmen müssen sicherstellen, dass sie im Notfall auch nur mit den Märkten in Europa und den USA überleben können.

Was heisst das konkret?

Dass man weiter den US-Markt bearbeitet oder beispielsweise ein Produkt als erstes in Europa lanciert, um wirtschaftlich unabhängiger zu sein. Man muss sich auch so aufstellen, dass die Lieferketten sowie die eigenen Produktionskapazitäten nicht nur auf Standorten in China basieren.

Ziehen sich Unternehmen aus China zurück?

Der aktuelle Ansatz lautet «China für China». Der chinesische Markt ist so gross und wichtig, darauf kann ein global agierendes Unternehmen kaum verzichten. «China für China» findet statt. Viele Firmen investieren zurzeit in China. Aus Gründen der Diversifikation und auch wegen den steigenden Kosten dient China aber nicht mehr so sehr als Exporthub. Hier sehe ich vor allem Länder wie Indien, Malaysia, Vietnam oder vielleicht auch Indonesien und Thailand im Vorteil.

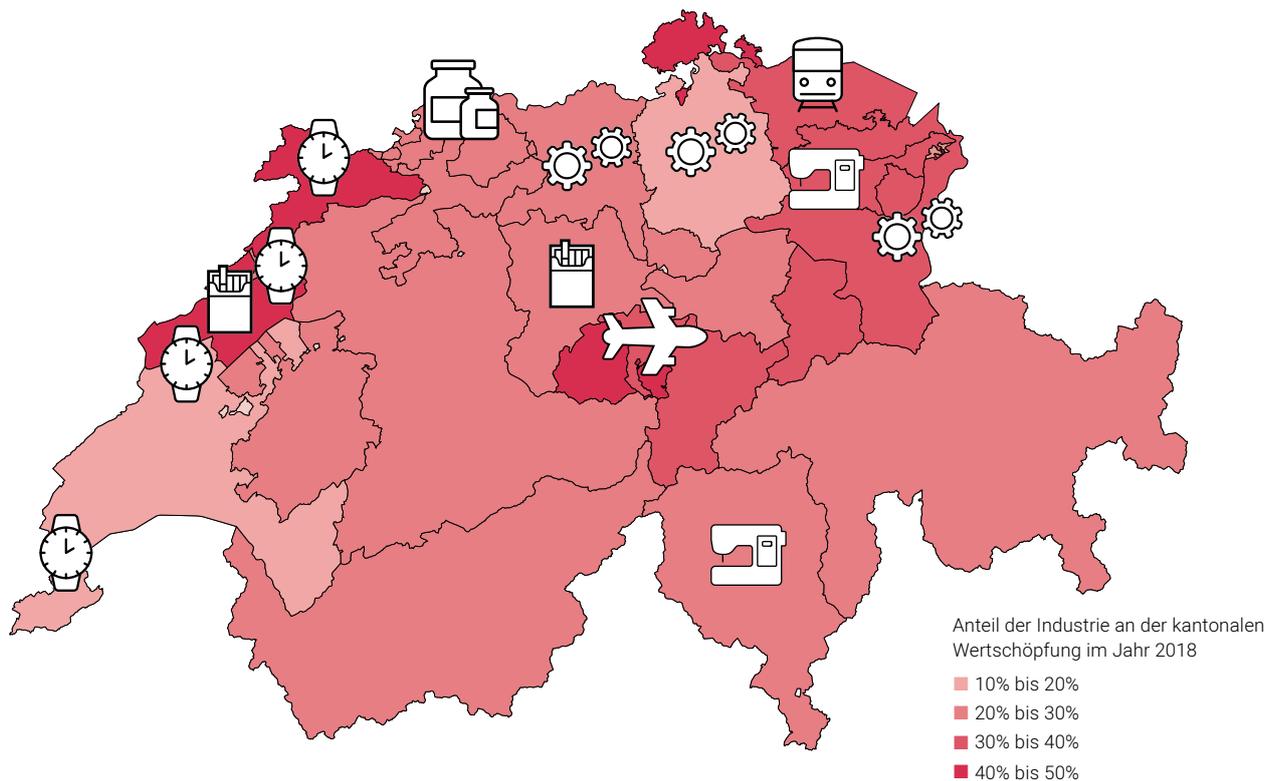
Kann die Werkbank China ersetzt werden?

Ich habe sieben Jahre in China gearbeitet. China ist ein hervorragender Produktionsstandort. Es gibt genügend gut ausgebildete Arbeitskräfte, eine Topinfrastruktur, ein gutes Lieferantennetzwerk, hilfsbereite und zukommende lokale Behörden in den Industrieparks.

Gibt es etwas Vergleichbares zu China?

Das ist erst im Aufbau. Ich war kürzlich in Indien. Es gibt genügend Menschen, aber der Ausbildungs- und der Industrialisierungsstand sind nicht vergleichbar mit China. Auch die Bürokratie dort ist nervig.

Grafik 3: Wenige Cluster-Logiken in der Industriegeografie der Schweiz



Quelle: Avenir Suisse, basierend auf OFS

müssen wie in der Schweiz. «Am Ende gibt es aber mehrere Faktoren, die für die Schweiz sprechen: die Nähe zum Stammhaus, zur Geschäftsleitung sowie zu Forschung und Entwicklung. Das macht die Strategieumsetzung einfacher.» In den bisherigen Umfragen der Universität St.Gallen gaben erst wenige Unternehmen an, Produktionskapazität zurück in die Schweiz geholt zu haben oder dies zu planen. Es hätten aber auch nicht alle angefragten Unternehmen Produktionskapazität im Ausland, ergänzt Specht. «Unternehmen, die nur auf die Kosten geschaut haben, überlegen es sich, die Produktion zu verlagern. Teilweise auch zurück nach Europa», sagt Specht. Anders sehe es hingegen aus, wenn die Auslagerung der Produktion primär von der Suche nach Arbeitskräften getrieben war oder mit Blick auf den Zugang zu Märkten erfolgte.

Die Produktion zurückgeholt hat Wander: 2017 eröffnete das Unternehmen, das dem britischen Nahrungsmittelkonzern Associated British Food (ABF) gehört, in der Schweiz eine Produktionsanlage für den Brotaufstrich Crunchy Cream. Das 2005 lancierte Produkt wurde zuvor von einem Auftragsfertiger in Belgien hergestellt. Als das Unternehmen eine eigene Produktionslinie plante, entschied es sich für die Schweiz. Zum einen, weil das in der Herstellung verwendete Ovmaltinepulver bereits in der Schweiz hergestellt wird und der Transport wegfallen würde, und zum anderen, weil die Produktion hochautomatisiert ist. Pro Schicht arbeiten drei Personen. Somit konnte sich der Standort Schweiz gar gegen die polnische Konkurrenz durchsetzen, obwohl die Löhne hier gemäss Arnold Furtwängler, Geschäftsleiter von Wander AG,

fünf- bis zehnmal höher sind als in Polen, wie er in einem Interview 2022 erklärte. Einen starken Trend für die Verlagerung von Produktionsanlagen in die Schweiz sieht er in der Lebensmittelindustrie aber nicht. Das gelte auch für Wander. So ist in absoluten Zahlen Thailand der wichtigste Markt für die ABF-Gruppe. Darum sei es sinnvoll, in Bangkok zu produzieren, ergänzt Furtwängler.

Der Dienstleistungsgedanke setzt sich durch

Laut Matthias Ehrat, Dozent an der ZHAW, sind Unternehmen im Vergleich zu vor vier bis fünf Jahren heute eher bereit, eine Produktionsanlage in der Schweiz zu bauen. «Es sind Produkte, die eine hohe Wertschöpfung haben, einen hohen datenanalytischen Teil beinhalten und hochgradig automatisiert sind.» Ehrat sieht in der klassischen Industrie einen Sinneswandel, da mechanischer Umsatz vermehrt durch digitalen Umsatz ergänzt werde. «Anlagen werden nicht einfach mehr ausgeliefert und dann kommt einmal pro Jahr ein Techniker. Maschinen werden vielmehr in der Nutzungsphase weiterentwickelt und mit digitalen Services und Leistungsangeboten laufend optimiert.»

Avenir Suisse beschreibt diesen Trend als «Tertiärisierung» der Industrie, zeichne sich die Wertschöpfung in der Industrie doch immer stärker aus durch Dienstleistungen – den dritten Sektor gemäss Wirtschaftslehre – wie beispielsweise in Forschung und Entwicklung, in der Instandhaltung und im Angebot digitaler Lösungen. In der Folge nehme die Menge der manuellen Arbeit tendenziell ab, diejenige der «intellektuellen» Arbeit hingegen zu. Das erhöhe entsprechend das

Anforderungsprofil an die Mitarbeitenden. Auch darum sei die Weiterbildung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wichtig, wie SFS-Mediensprecher Benjamin Sieber erklärt: «Für uns ist die Kaltumformung essenziell. Leute mit Erfahrung in diesem Bereich gibt es auf dem Markt nicht. Wir müssen sie in dieser Technologie ausbilden.» Auch das Industrieunternehmen hat jüngst in der Schweiz ausgebaut. In Heerbrugg investierte es in eine Produktionshalle zur Herstellung von Baugruppen für elektrische Bremssysteme für Automobilhersteller. Wegen den europäischen Kunden suchte SFS einen Standort in Europa. In Frage kamen auch Werke in Osteuropa. «Wir entschieden uns aber für die Schweiz, weil wir weiterführende Prozesse vor Ort haben, ebenso das Know-how», sagt Sieber. In den vergangenen Jahren habe SFS gelernt, dank Fokus auf Know-how-intensive Prozesse und Automatisierung die Effizienz zu steigern und dabei unverändert wettbewerbsfähig zu sein. «Das erlaubt es uns, in der Schweiz zu produzieren», ergänzt Sieber.

Die USA sind anders

Während in der Schweiz der Ausbau der Industrie überschaubar ist, rührt die US-Regierung mit grosser Kelle an. Im Zug des «Inflation Reduction Act» werden Milliarden US-Dollar in die amerikanische Industrie investiert. Die Folgen sind gigantisch: Eine Chipfabrik hier, eine Batteriefabrik da und ganz viele neue Arbeitsplätze. Alles in allem wurden im vergangenen Jahr laut der Reshoring Initiative 364'000 Stellen geschaffen. Also etwa halb so viele, wie es in der Schweiz gesamthaft gibt. So sieht die Reindustrialisierung in den USA aus.

Damit kann die Schweiz nicht mithalten. «Die Themen, die das Reshoring in den USA bestimmen, sind in der Schweiz untergeordnet», sagt Minsch. «Die Schweiz ist erstaunlich breit aufgestellt, aber alles können wir nicht machen. Beispielsweise Computerchips. Sie sind high-end, Massenware und gleichzeitig enorm kapitalintensiv», ergänzt er. «Die USA wollen die gesamte Halbleiterindustrie wieder aufbauen – auch wegen den Spannungen mit China», sagt Ehrat. Ein Stück weit treffe dies auch auf Deutschland zu. Auch dort gebe es massive Anstrengungen, beispielsweise im Automobilbereich gewisse Technik auch im Halbleiterbereich zurückzuholen. Für Industrieunternehmen wie Zulieferer im Halbleiterbereich sind das rosige Aussichten. Gleiches gilt auch für Gesellschaften, welche von Verlagerungen bei den Lieferketten profitieren, denn die geopolitischen Risiken und die Corona-

pandemie haben gezeigt, wie abhängig die Welt von der Werkbank China ist.

Die Anpassung beginnt bei den Lieferketten

Im Gegensatz zu Reshoring sind solche Anpassungen bei den Lieferketten bei vielen Gesellschaften aktuell auf dem Radar. Gemäss einer Umfrage, welche das Magazin «The Economist» im vergangenen Jahr unter 3000 Führungspersonen weltweit durchgeführt hat, ist die Diversifikation der Zulieferer die präferierte Strategie (48%), deutlich vor Nearshoring (12%) oder gar Reshoring (5%).

Das Schlagwort bei den Lieferketten lautet Resilienz. Laut Specht haben Unternehmen dafür verschiedene Möglichkeiten: «Es gibt beispielsweise Sofortmassnahmen wie Lageraufbau, engere Zusammenarbeit mit Lieferanten sowie die Schaffung von Transparenz, weil die Komplexität so hoch ist. Demgegenüber haben Unternehmen aber auch damit begonnen, strategische Anpassungen zu treffen, wie etwa den Aufbau sekundärer und näherer Lieferanten oder das Insourcing von Fertigungsprozessen.»

Die Coronapandemie hat laut Minsch «vereinzelt zu einem Umdenken bei den Lieferketten geführt. Vor allem wie man sich redundanter aufstellen kann. Wie ich in einer Krise nicht sofort in Probleme renne.» Minsch sieht bei den Lieferketten auch Strategien wie «China plus eins» oder «China plus zwei». Hierfür baut das Unternehmen neben der Produktion in China eine weitere oder gar deren zwei in anderen asiatischen Ländern auf. Das ist aber nicht ganz einfach: «In China haben sich die gesamten Lieferketten für die Elektronikprodukte etabliert. Da spielen viele Unternehmen mit. Wir sehen aber Kunden, die einen Schritt von China weg wagen», sagt Sieber. Eine Alternative sei Indien. «In Indien können wir Hand bieten, können vor Ort die Kunden beliefern», ergänzt er. Sieber geht davon aus, dass diese Entwicklung anhält, es werden aber nicht in drei, vier Jahren die Hälfte der Lieferketten bewegt werden. Der Prozess sei langwierig und graduell.

Wie schwierig die Loslösung von China ist, zeigt das Beispiel Apple: Der Technologiegigant hat in China ein komplexes Ökosystem aufgebaut und die Produktion des iPhones und der anderen Apple-Geräte perfektioniert. Das wird dem Unternehmen jetzt zum Verhängnis, denn eine Alternative aufzubauen ist nicht einfach. Sie kostet Geld und Zeit. Lange stammten fast 100% des iPhones aus China. Seitdem der Konzern vor Jahren angefangen hat, die Lieferketten zu diversifizieren, ist der Wert gesunken. Aber erst auf 95%.

Glossar:

- **Friendshoring** bezeichnet die Verlagerung von Lieferketten in politisch und wirtschaftlich freundlich gesinnte Länder, in welchen ein geringes Risiko besteht, dass die Lieferketten unterbrochen werden. Beispielsweise ist der iPhone-Hersteller Apple dabei, einen Teil der Produktion von China nach Indien zu verlagern.
- **Nearshoring** bezeichnet die Verlagerung von Lieferketten in geografisch näher gelegene Länder. Für die USA ist Mexiko ein naheliegender Produktionsstandort. Eine ähnliche Bedeutung hat auch der Begriff der **Regionalisierung**.
- **Reshoring** bezeichnet die Verlagerung der Produktion zurück ins Heimatland des Unternehmens. Dafür muss die Produktion zuvor aber auch ausgelagert worden sein. Dieser Prozess wird als **Offshoring** bezeichnet. Gründe für Offshoring sind unter anderem der Zugang zu Märkten, der Mangel an Fachkräften sowie niedrigere Kosten.
- **Outsourcing** bezeichnet die Auslagerung eines Prozesses wie die Produktion an ein anderes Unternehmen. Das ist auch der Fall, wenn das Unternehmen nicht in einem anderen Land tätig ist. Das Zurückholen des Prozesses wird als **Insourcing** bezeichnet.
- **Peak Globalisation** bezeichnet das Erreichen des Höhepunkts im globalen Handel. Geprägt wurde der Begriff in den 2010er-Jahren.
- **Deglobalisierung** bezeichnet den Rückgang des globalen Handels. Oft wird in diesem Zusammenhang auch von **Slowbalisation** gesprochen. Es ist die gegenteilige Entwicklung der Globalisierung, die das Wachstum des globalen Handels bezeichnet.

Internationaler Handel im Wandel

Es ist ein ewiges Hin und Her. Je nach geopolitischer Lage rückt das globale Dorf zusammen oder sucht das Glück in der Abgeschiedenheit. Das zeigt sich eindrücklich im internationalen Handel. Während vor dem Ersten Weltkrieg der globale Handel stabil verlief, fiel er danach in sich zusammen, bis er während der Nachkriegszeit zu einer fulminanten Rückkehr ansetzte. Und heute? Heute macht das Gespenst der Deglobalisierung die Runde. Doch so einfach ist es nicht. Ein Klärungsversuch.

von Martin Lüscher

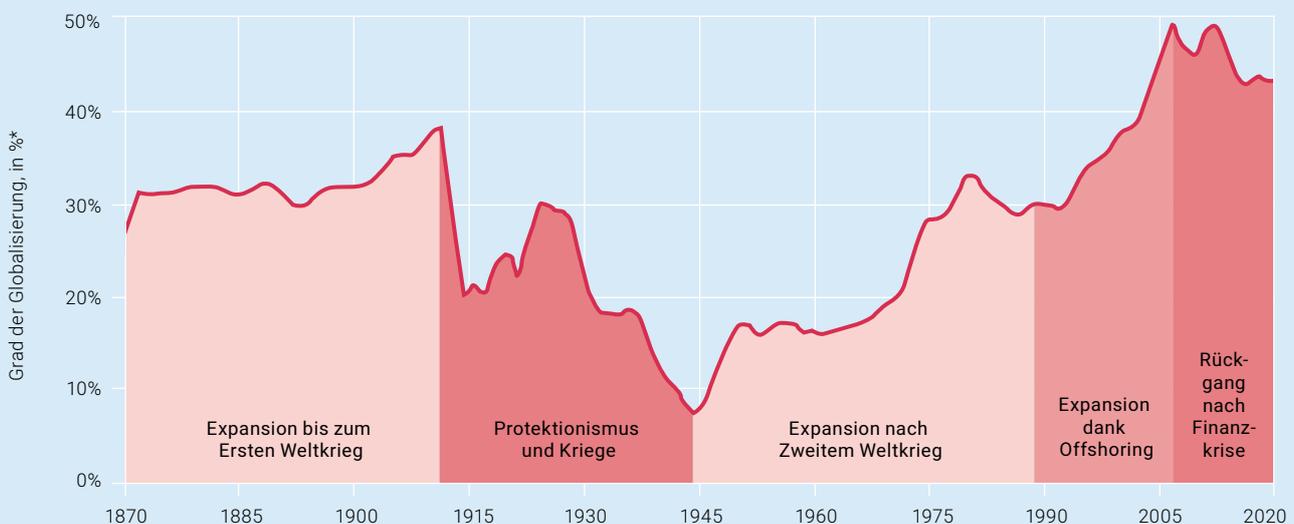
Der Trend ist klar und deutlich: Seit 2008 sinkt der Anteil des globalen Handels an der gesamtwirtschaftlichen Leistung (vgl. Grafik 1) – so sieht Deglobalisierung aus. Das stimmt aber nur auf den ersten Blick. Auf den zweiten gibt es Zweifel, denn die Kurve zeigt nicht das ganze Bild. Dazu später mehr. Zuerst eine Erklärung für den Rückgang: Der Handel von Gütern setzt global vernetzte Banken voraus. Ohne vorherige Finanzierung kommen weder Bananen aus Ecuador nach Europa noch Uhren aus der Schweiz nach Taiwan oder Autos aus Deutschland nach Grossbritannien. Seit 2008 sind die grenzüberschreitenden Bankkredite aber gesunken. Und zwar massiv: Erreichten sie gemäss der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) auf dem Höhepunkt 2008 einen Anteil von 60% der globalen Wirtschaftsleistung, ist es derzeit gerade noch etwas mehr als ein Drittel. Das hat Folgen: Gerät die «finanzielle» Globalisierung ins Stocken, schlägt sich das auch im Handel mit Gütern nieder. Während laut der BIZ in den Siebzigerjahren US-Banken die Globalisierung vorantrieben, übernahmen in den Achtzigerjahren die japanischen und in

den Neunzigerjahren die europäischen Finanzhäuser. Bis zur Finanzkrise. Danach begann die «finanzielle» Globalisierung zu stagnieren (vgl. Grafik 2).

Europa noch ohne Rückgang

Hat der globale Handel den Höhepunkt also überschritten? «Wahrscheinlich schon», beantwortet Richard Baldwin, Professor der Internationalen Ökonomie am Geneva Graduate Institute (IHEID), die Frage: «Die Offshoring-Expansion, die seit den Neunzigerjahren die Globalisierung angetrieben hat, ist vorbei.» Anders sehe es hingegen bei Dienstleistungen aus. Dazu später mehr. Zuerst zu den Gütern: Auch wenn Baldwin von einem Rückgang schreibt, ist der Trend nicht so klar, wie die Kurve den Anschein erweckt. Die wichtigsten Handelsnationen verdeutlichen das. So passt der Höhepunkt der Globalisierung laut Baldwin zwar treffend auf die Finanzkrise, keine der vier grössten Handelsnationen erreichte den Peak aber 2008. China – das 2019 einen Anteil von 12% am globalen Handel aufwies – erreichte den Höhepunkt 2006, die USA – mit einem Anteil von 11% – erst 2011, Japan – mit einem Anteil von 4% – im Jahr 2014 und die Europäische

Grafik 1: Das Auf und Ab des internationalen Handels



* Importe und Exporte als Anteil der kaufkraftbereinigten Wirtschaftsleistungen von 17 Nationen im Dreijahresschnitt
Quelle: Jordà-Schularick-Taylor Macrohistory Database, Daten ab 1960 vom IWF und der Weltbank, Barclays Research

Union – mit einem Anteil von 30% – hat noch keinen ersichtlichen Höhepunkt erreicht (vgl. Grafik 3).

Erschwert wird der Vergleich zwischen dem globalen Handel und der globalen Wirtschaftsleistung gemäss Baldwin durch die unterschiedliche Preisentwicklung. So sind fast zwei Drittel des Rückgangs im globalen Handel von Gütern auf den Rückgang bei Rohstoffen aus dem Bergbau und Kraftstoffen zurückzuführen, obwohl dieser Bereich auf dem Höchst nur gerade 11% des globalen Handels ausmachte. Noch deutlicher zeigt sich der Einfluss der Preisentwicklung bei der nominellen Entwicklung: Während das Handelsvolumen von Rohstoffen aus dem Bergbau und Kraftstoffen seit 2011 gesunken ist, befindet sich das Volumen von Industriegütern immer noch im Aufwärtstrend (vgl. Grafik 4).

Neuer Treiber im globalen Handel

Ebenfalls im Aufwärtstrend befindet sich die Entwicklung laut Baldwin bei Dienstleistungen. Betrug ihr Anteil gemessen an der globalen Wirtschaftsleistung 1975 noch 6%, waren es 2019 bereits 14% – Baldwin hört bei seiner Betrachtung 2019 auf, da die Coronapandemie das Bild gemäss dem Ökonomen verzerren würde. Gestiegen ist der Anteil auch gegenüber 2008. Damals betrug er noch 12%. Diese Entwicklung zeigt sich bei fast allen wichtigen Handelsnationen. Von den 35 grössten Handelsnationen sank der Handel von Dienstleistungen einzig in Griechenland von 2008 bis 2019. In den Nationen der G7 war dies bei keinem Land der Fall. Die Entwicklung seit dem Ausbruch der Coronapandemie ist nicht eindeutig: Beim Warenhandel war der Einbruch von 2020 im Jahr darauf wieder wettgemacht. Anders hingegen bei den Dienstleistungen. Sie waren laut Baldwin viel stärker betroffen, da sie auch den internationalen Tourismus und das Transportwesen umfassen, welche unmittelbar von den Abriegelungen und Mobilitätsbeschränkungen beeinflusst wurden.

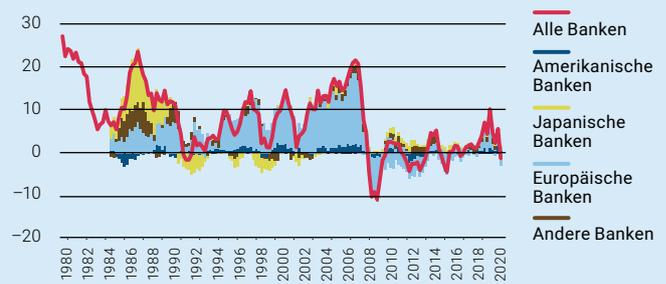
Dienstleistungen ohne Grenzen

Erschwerend ist zudem, dass die Klassifizierung der Dienstleistungen wenig granular ist. Ausser «Reisedienstleistungen» und «Transportdienstleistungen» gibt es die Kategorie «Andere Dienstleistungen», die so unterschiedliche Services umfasst wie «Menschen, die für Spotify-Abonnements bezahlen, US-Unternehmen, die Callcenter-Mitarbeiter in Manila einstellen, bis hin zu Zahlungen an die riesigen indischen Outsourcing-Unternehmen», wie Baldwin schreibt. Die grössten Untergruppen sind «Telekom, Computer und IT-Services» mit 20%, «Finanzdienstleistungen» mit 15% sowie «Gebühren für geistiges Eigentum» mit 13%. Der Trend zeigt in diesem Bereich klar nach oben (vgl. Grafik 5). Von 1990 bis 2020 hat sich der Wert verelffacht – während sich der Wert beim Handel von Gütern «nur» verfünffacht hat. Laut Baldwin machen «Andere Dienstleistungen» unterdessen 20% des internationalen Handels aus. 2008 waren es noch 12%.

«Die Zukunft der Globalisierung sind internationale Dienstleistungen, vor allem intermediäre Dienste», schreibt Baldwin. Digitale Technologien haben die Tür geöffnet für den Handel mit intermediären Dienstleistungen, und Länder mit hohem Einkommen haben nur wenige oder gar keine Hindernisse für diese Art von Exporten. Indien zum Beispiel hat gemäss Baldwin sein Dienstleistungsexportwunder vollbracht, ohne ein einziges Handelsabkommen zu unterzeichnen.

Grafik 2: Einflussreicher Finanzsektor

Veränderung des grenzüberschreitenden Kreditvolumens gegenüber dem Vorjahr, in %



Quelle: BIZ

Grafik 3: Unterschiedliche Höhepunkte

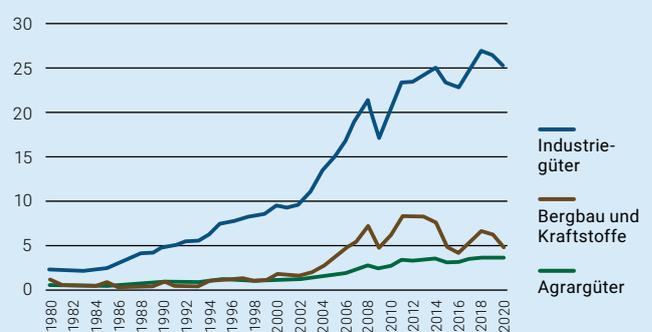
Importe und Exporte als Anteil der Wirtschaftsleistung, indiziert 2008 = 100



Quelle: Richard Baldwin, IHEID anhand von Daten von der WHO und der Weltbank

Grafik 4: Gefragte Industriegüter

Globaler Güterhandel, in Bio. US-Dollar



Quelle: Richard Baldwin, IHEID anhand von Daten von der WHO und der Weltbank

Grafik 5: Globaler Dienstleistungshandel

Globale Dienstleistungen als Anteil der globalen Wirtschaftsleistung, in %

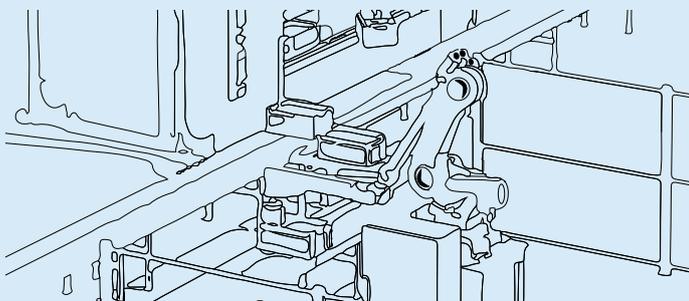


Quelle: Richard Baldwin, IHEID anhand von Daten von der WHO und der Weltbank

Umsetzungsideen

Erfolgsfaktoren für die hiesige Industrie gibt es viele. Einer sticht aber heraus: die Produktivität. Ohne die stete Effizienzsteigerung hätte die Schweizer Industrie weder das heutige Gewicht noch eine Vielzahl von Weltmarktführern hervorgebracht. Das bietet auch Investorinnen und Investoren attraktive Anlagemöglichkeiten. Auf dieser Doppelseite sind fünf aufgelistet – vier Aktien und eine Kollektivanlage. Als Basis dienen die Kriterien der bewährten acrevis spektrum®-Methodik.

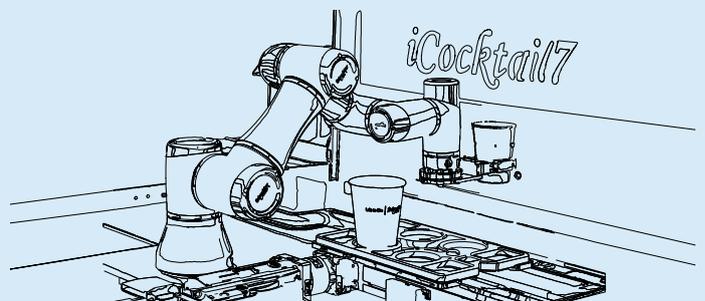
Kardex



Valor	10'083'728	Einschätzung acrevis¹	Rating
Währung	Fr.	Fundamental	3
Branche	Industrie	Verhaltensbezogen	2
Kurs	204.50	Technisch	3
Kurs-Gewinn-Verhältnis ²	26	Gesamteinschätzung	8
Umsatz 2022	566 Mio. €		
Gewinn 2022	38 Mio. €		

Geht es um Automatisierung von Produktionsprozessen, führt an Kardex kaum ein Weg vorbei. Das Unternehmen aus Zürich ist Spezialist für Intralogistiklösungen sowie führender Anbieter von automatisierten Lagerlösungen und Materialflusssystemen. In der Marktnische erreicht Kardex einen globalen Marktanteil von 35%. Dank der hohen Nachfrage war der Auftragsbestand bereits Ende des vergangenen Jahres bis weit über Mitte 2023 gefüllt. Wegen Problemen bei den Lieferketten musste Kardex im vergangenen Jahr vor einer niedriger als prognostizierten Profitabilität warnen. Am Ende fiel das Resultat aber weniger schlecht aus als befürchtet und für das laufende Jahr ist das Unternehmen wieder zuversichtlich. Voraussichtlich bis Mitte Jahr sollten die Ineffizienzen in der Lieferkette zudem überwunden sein.

Schneider Electric



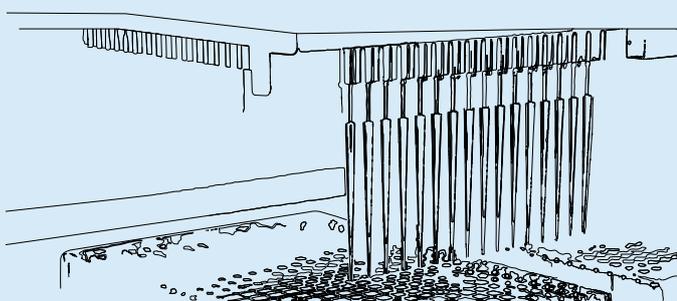
Valor	509'120	Einschätzung acrevis¹	Rating
Währung	€	Fundamental	2
Branche	Industrie	Verhaltensbezogen	2
Kurs	152.60	Technisch	2
Kurs-Gewinn-Verhältnis ²	18	Gesamteinschätzung	6
Umsatz 2022	34,2 Mrd. €		
Gewinn 2022	3,5 Mrd. €		

Schneider Electric ist ein Koloss. 150'000 Mitarbeiter zählt das französische Unternehmen, das sein Geld primär mit elektrischer Energieverteilung verdient. Schneider Electric ist weltweit führender Anbieter von elektrischen Nieder- und Mittelspannungsprodukten. Während das Energiemanagement für drei von vier Euro Umsatz verantwortlich ist, stammt der Rest von der Industrieautomatisierung. Im Bereich der Automatisierungs- und Steuerungstechnik deckt Schneider Electric die gesamte Bandbreite der Bereiche Industrie, Infrastruktur und Gebäude ab. Ein Schwerpunkt ist dabei die digitale Automatisierung und Vernetzung, bei welcher Schneider Electric der Konkurrenz voraus ist. Schon weiter ist Schneider Electric zudem bei der Marge – dort, wo die Konkurrenten ABB und Siemens hinmöchten.

Pictet Robotics

Valor	29'263'770	Angeführt wird der Pictet Robotics-Funds von Salesforce, Alphabet und Siemens. Mit einem Gewicht von je 6% geben diese drei die Stossrichtung vor: Automatisierung von Geschäftsprozessen (Softwareunternehmen Salesforce), Anwendungen und Services, die das Leben vereinfachen (Google-Mutter Alphabet) sowie Automatisierung von Prozessen im verarbeitenden Gewerbe (Industriekonzern Siemens). Im Kern geht es also um die Entwicklung von Robotern sowie Automatisierungsprozessen in unternehmensseitiger wie privater Anwendung, denn unterdessen seien Roboter eine Notwendigkeit und nicht mehr nur von Vorteil. Eine wichtige Rolle spielt dabei auch die Künstliche Intelligenz. Die grössten Chancen sieht Pictet in Nordamerika (64%), vor Europa (15%), Japan (11%) und den Schwellenländern (7%). Mit 40 bis 60 Titeln verfolgt Pictet eine fokussierte Strategie, liegt mit 38 Aktien derzeit knapp unter dem Zielband.
Währung	USD	
Kurs	268.54	
Kosten	1,1%	
Fondsdomizil	Luxemburg	
Lancierung	2015	
Performance p.a. (3 Jahre)	16,9%	
Volatilität p.a. (3 Jahre)	22,9%	
Fondsvolumen	7 Mrd.	

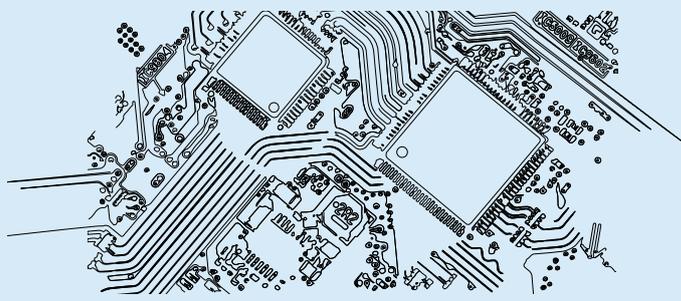
Tecan



Valor	1'210'019	Einschätzung acrevis¹	Rating
Währung	Fr.	Fundamental	2
Branche	Gesundheitswesen	Verhaltensbezogen	1
Kurs	406.00	Technisch	2
Kurs-Gewinn-Verhältnis ²	30	Gesamteinschätzung	5
Umsatz 2022	1144 Mio. Fr.		
Gewinn 2022	121 Mio. Fr.		

In der Schweiz zu produzieren ist teuer, aufgrund der hohen Qualitätsansprüche der Pharma- und Biotechnologieunternehmen aber oft erwünscht. Umso wichtiger ist die Produktivität – und genau hier setzt Tecan an: Die hochwertigen Laborinstrumente und Automatisierungslösungen tragen in den Forschungslabors zu schnelleren, präziseren und reproduzierbaren Ergebnissen bei. Dank des modularen Aufbaus bieten sie den Kundinnen und Kunden attraktive Kombinationsmöglichkeiten, während Tecan von der Skalierbarkeit und den einfacheren Upgrademöglichkeiten profitiert. Nachdem Tecan von der Nachfrage nach Covid-Testinstrumenten ausserordentlich profitieren konnte, normalisiert sich die Umsatzentwicklung nun wieder. Dank einer erfreulichen Dynamik im übrigen Geschäft blieb die befürchtete Wachstumsdelle wegen des Wegfalls jedoch aus.

VAT



Valor	31'186'490	Einschätzung acrevis¹	Rating
Währung	Fr.	Fundamental	2
Branche	Industrie	Verhaltensbezogen	2
Kurs	311.40	Technisch	3
Kurs-Gewinn-Verhältnis ²	37	Gesamteinschätzung	7
Umsatz 2022	1146 Mio. Fr.		
Gewinn 2022	307 Mio. Fr.		

Computerchips stellt VAT zwar keine her. Für deren Produktion ist das Unternehmen aus dem sankt-gallischen Haag aber unverzichtbar – der dominierenden Marktstellung von Vakuumventilen sei Dank. Drei von vier dieser Hochleistungskomponenten, die in der Halbleiterproduktion im Einsatz sind, stammen von VAT. Aufgrund des Branchenabschwungs erwartet das Unternehmen für 2023 einen Umsatzrückgang. Mittel- und langfristig sind die Aussichten aber hervorragend. Bis 2030 soll sich die Nachfrage nach Chips verdoppeln. Entsprechend wird in die Halbleiterproduktion investiert. Dank milliardenschweren Subventionen auch in den USA. Davon profitiert VAT und wird nicht nur wieder wie in den vergangenen Jahren zweistellig wachsen, sondern Margen erzielen, von denen andere Unternehmen nicht einmal zu träumen wagen.

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»

² für 2024

Makro und Märkte

Viel Optimismus

Die globalen Aktienmärkte befinden sich seit Oktober 2022 auf Erholungskurs und einige Aktien notieren sogar wieder auf Höchstständen. Der Optimismus an den Finanzmärkten ist zurück. Wirtschaftliche Indikatoren mahnen jedoch zur Vorsicht.

von Daniel Brunner

Mit dem Fokus auf die Preisstabilität haben die Zentralbanken mehrmals kräftig an der Zins-schraube gedreht – bis mit der Insolvenz zweier US-Regionalbanken erste Risse im Finanzsystem entstanden sind. Durch das Eingreifen der Zentralbanken und hat sich die Lage in der Bankenwelt aber fürs Erste beruhigt. Auch die erwartete Rezession in den Vereinigten Staaten ist vorerst ausgeblieben. Eine Bestätigung für Optimisten, für Pessimisten ein Warnsignal. Denn historisch gesehen konnte eine so hohe Inflation nie ohne einen Nachfragerückgang respektive ohne Rezession unter Kontrolle gebracht werden. Trotz einer gewissen Entspannung an der Preisfront bleibt der Teuerungsdruck zu hoch. Und solange die Nachfrage nicht nachlässt, werden die Unternehmen keine Gelegenheit auslassen, die Preise zu erhöhen und so die Inflation weiter anzuheizen.

Derweil haben sich die globalen Aktienmärkte seit Oktober auf breiter Basis erholt. Allen voran Technologiewerte und europäische Aktien. Allein in den ersten Monaten des laufenden Jahres waren Kursgewinne zu verzeichnen, für die man sich oftmals ein ganzes Jahr gedulden muss. Börsenlieblinge wie der Luxusgüterkonzern LVMH oder der Insulinhersteller Novo Nordisk notieren sogar auf Rekordhochs. Auch Gold glänzt trotz hoher Zinsen wieder mehr und kratzt an der Schwelle von 2000 US-Dollar pro Unze. Der Aufwärtsbewegung der beiden Anlageklassen hat zwar unterschiedliche Antreiber. Zuletzt kamen aber beide ins Stocken.

Angesichts der Umstände nehmen die Aktienkurse viel Positives vorweg. Gewisse Brandherde werden ausgeblendet: Geopolitische Spannungen, Fachkräftemangel, Reduktion von Kohlenstoff-emissionen; all dies wirkt kostentreibend. Zudem zeigen sich die Folgen der strafferen Geldpolitik erst allmählich, beispielsweise in der restriktiveren Kreditvergabe, die zu einer Abschwächung der Konjunktur führt. Entsprechend steigen mit Ausnahme einiger Schwellenländer die Rezessions-erwartungen fortlaufend.

Die globalen Aktienmärkte zeigen sich resilient und haben kaum auf die eingetrübten Konjunktur-aussichten reagiert. Ist der Markt zu optimistisch? Es ist jedenfalls nicht verkehrt, den einen oder anderen aufgelaufenen Gewinn ins Trockene zu bringen. Auch eine Diversifikation über Anleihen von Schuldern guter Bonität oder Alternative Anlagen wie versicherungsbasierte Anlagen ist eine Überlegung wert. Wir halten an einer neutralen Aktienpositionierung fest und fokussieren uns weiter auf den Heimmarkt Schweiz.

Autoren



Sandro Schibli
Bereichsleiter Private Banking

Sandro Schibli bringt über dreissig Jahre Erfahrung in der Anlageberatung mit. Als ausgewiesener Fachmann im Asset Management ist er Mitglied des Anlagekomitees. Sandro Schibli ist diplomierte Finanzanalytiker und Vermögensverwalter.



Martin Lüscher
Research & Advisory

Martin Lüscher verfolgt seit über 15 Jahren das Geschehen an den Finanzmärkten, 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).



Daniel Brunner
Research & Advisory

Daniel Brunner bringt mehrere Jahre Erfahrung im Research mit und verfügt über einen Masterabschluss der Universität St.Gallen (HSG) in Quantitative Economics & Finance. Zudem befindet er sich in der Ausbildung zum CFA-Charterholder.

Rechtliche Hinweise: Bei diesem Dokument handelt es sich um Werbung. Die Informationen in diesem Dokument wurden durch die acervis 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 Volumina 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 aufkommen, 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 Beraterinnen und Berater. Wir sind gerne für Sie da!

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

