ANLEGEN MIT WEITSICHT

Ausgabe Oktober 2021 · 10x10.ch

Eine Verlagsbeilage von: 10x10 NEXT GENERATION INVEST

Seite 6

«Netto-Null, was sonst?»
Viele nachhaltige Anlagestrategien schliessen Unternehmen aus, die grosse Beiträge zur künftigen Co2-Reduktion beisteuern. › DOSSIER

Seite 8

Die Krux mit Themenfonds
Vier Gründe, warum Themenfonds in der langfristigen Geldanlage, wie beispielsweise Säule 3a, nichts zu suchen haben. › THEMENFONDS

Seite 11

DeFi – das nächste grosse Ding?
Bitcoin & Co. ist für viele Anleger ein rotes Tuch. Der Markt wächst aber exponentiell, insbesondere im DeFi-Segment. › KRYPTO-ASSETS

#TECHNOLOGIE #PLATTFORMEN #DIGITAL #NETZWERKEFFEKT

Plattform-Unternehmen unter Beschuss

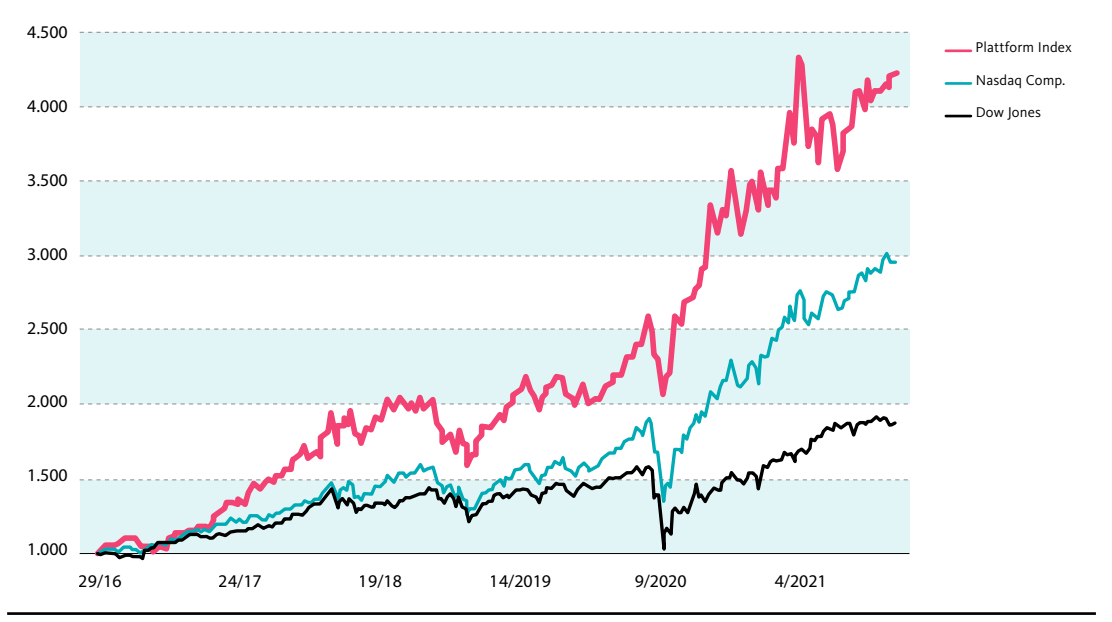
Die Plattformökonomie gilt als Heilsbringer der digitalen Revolution. Kaum ein anderes Geschäftsmodell wuchs in den letzten 20 Jahren ähnlich rasant. Unternehmen mit einem digitalen Plattformgeschäft haben die Machtverhältnisse verschoben und werden an Börsen deutlich höher bewertet. Doch die Risiken steigen.

VON TAMARA STEINHAUSER

Die Unternehmen der Plattform-Ökonomie sind nicht nur äusserst mächtig, sie dominieren ganze Märkte. Google, Alibaba, Amazon, Facebook und Apple haben mehr Macht als jede andere Firmenballung in der Wirtschaftsgeschichte je hatte. Und es scheint, dass sie durch nichts aufgehalten werden können.

Plattformen haben die Machtverhältnisse in vielen Märkten verschoben und kontrollieren immer stärker die Kundenschnittstelle: Entweder ist man mit seinem Angebot auf dem Smartphone als App präsent – oder eben nicht. Diejenigen Unternehmen, die mobil präsent sind, machen ihr Angebot an jedem Ort der Welt zu jeder Tageszeit zugänglich. Da Plattformen gegenüber klassischen Unternehmen viele Wettbewerbsvorteile besitzen, werden sie an den Börsen deutlich höher bewertet. Allein der Börsenwert der GAFA (Google, Alphabet, Facebook, Amazon) ist in den letzten fünf Jahren um über 270 Prozent gestiegen, von 1,8 Billionen Dollar auf 6,7 Billionen Dollar. Im Vergleich dazu legte der amerikanische Tech-Index Nasdaq um 170 Prozent zu, beim breiten US-Index S&P 500 waren es 90 Prozent. Kombiniert sind die vier Big Techs fast fünfmal grösser als der gesamte Swiss Market Index (SMI). Ein weiterer Vergleich, der die schiere Grösse zeigt: 2020 betrug das Bruttoinlandsprodukt der Schweiz rund 706 Milliarden Franken, nicht mal ein Zehntel der Bewertung der GAFA.

PLATTFORMEN SCHLAGEN DEN MARKT



Quelle: plattform-index.com

Das Geschäftsmodell der Plattformen

Plattformen sind letztlich nichts anderes als digitale Marktplätze, sowohl im B2C, also bei Endkonsumenten, wie auch im Geschäft mit anderen Unternehmen, dem B2B-Markt. Im Kern geht es darum, Hersteller und Anbieter von Produkten und Dienstleistungen sowie Informationen mit der Community der Nachfrager und Konsumen-

FORTSETZUNG SEITE 3

CCFE.

Certified Crypto Finance Expert (CCFE)

INKL. SAQ Rezertifizierung

Der Schweizer Crypto & Blockchain Lehrgang für die Finanzbranche (physisch & digital)

10 Experten

12 Fokusthemen

185 Absolventen 2021

10% RABATT FÜR 2022

BEI BUCHUNG CODE «AMW21» ANGEBEN

INFO & ANMELDUNG

ccfe.ch ¦ hello@ccfe.ch

ten zusammenzubringen. Ein wesentliches Merkmal und zugleich Erfolgsfaktor von Plattformen ist die Tatsache, dass sie Mehrwerte für möglichst alle Beteiligten schaffen. Ein weiterer Vorteil von Plattformen sind Skalen- und Netzwerkeffekte. Je mehr Anbieter sich auf der Plattform bewegen, desto interessanter wird es für Kunden. Je mehr Smartphone-Nutzer Whatsapp für die Kommunikation verwenden, desto wertvoller wird der Service für alle User.

Der indirekte Netzwerkeffekt zeigt sich in der Grösse der Kundenbasis: Je mehr Kunden es auf einer Plattform gibt, desto wertvoller wird sie für die Händler. Das zeigt sich beispielsweise eindrücklich bei Amazon: Je mehr Privatpersonen auf Amazon einkaufen, desto interessanter wird die Plattform für Händler, um ihre Produkte und Dienstleistungen anzubieten. So konnte Amazon allein im ersten Quartal 2021 295'000 neue Verkäufer auf seiner Plattform begrüssen. Das entspricht 3734 neuen Drittanbietern, die täglich – oder 155 pro Stunde – Amazons Marktplatz beitreten. Das Motiv der Händler: Sie wollen Amazons Popularität und insbesondere die umfangreichen Möglichkeiten nutzen, um mehr Kunden zu erreichen. Inzwischen stammt mehr als die Hälfte aller Waren auf Amazon nicht vom Unternehmen selbst, sondern von externen Kleinhändlern. Auch für Amazon ein lukratives Geschäft: Die externen Händler bezahlen eine monatliche Gebühr, um den digitalen Marktplatz als Verkaufsplattform zu nutzen. Dazu kommen Gebühren für das Abwickeln der Bestellungen den Versand, von denen Amazon ebenfalls einen Teil einbehält.

6,5

Billionen

beträgt der Börsenwert von Google, Alphabet, Facebook, und Amazon. Kombiniert sind die vier BigTechs fast fünfmal grösser wie der gesamte Swiss Market Index.

Plattform-Unternehmen sind Börsenstart

Den Plattformen spielt der wechselseitige indirekte Netzwerkeffekt in die Hand, da die Logik auch andersherum funktioniert: Je mehr Händler es auf Amazon gibt, desto interessanter wird die Plattform für Privatpersonen. Letztlich führt also eine hohe Kundenbasis zu mehr Anbietern und mehr Angeboten. Und je grösser das Angebot und die Nachfrage, desto attraktiver wird die Plattform. Anbieter eines Produkts oder einer Dienstleistung profitieren zudem von geringen Transaktionskosten, weil Interaktionen über die technische Plattform automatisiert ablaufen. Die Interessenten – oder eben die potenziellen Kunden – erhalten Preistransparenz und können dank Bewertungen von anderen Käufern einfacher das für sie beste Angebot finden.

Die Macht der Plattformen zeigt sich auch eindrücklich an der Börse: Sieben der zehn wertvollsten Unternehmen der Welt nutzen ein Plattform-Modell. Audun Wickstrand-Iversen, Portfolio Manager der Fonds Disruptive Opportunities und Future Waves bei DNB Asset Management, ist begeistert vom Geschäftsmodell der Plattformen: «Die Kosten für einen weiteren Nutzer gehen gegen Null, während die Einnahmen die gleichen sind.»

Doch der Experte warnt zugleich: «In wirtschaftlicher Hinsicht geht es bei den Plattformunternehmen vor allem um Grösse und Umfang. In der traditionellen Industrie wären sie vor der Konkurrenz ‹sicher›, aber im Bereich der Digitalisierung können neue Wettbewerber von einer niedrigen Basis aus schnell wachsen, wie beispielsweise TikTok gezeigt hat. Dies könnte das Plattform-Geschäft in diesem Jahrzehnt verändern. Noch vor fünf Jahren wäre TikTok von einer der grossen Plattformen aufgekauft worden, heute wäre das nicht mehr möglich.» Denn inzwischen verzeichnet die junge Social-Media-Plattform weltweit eine Milliarde aktiver Nutzerinnen und Nutzer pro Monat.

PLATTFORM ÖKONOMIE: DIE TECHS ÜBERNEHMEN DIE FÜHRUNG

2021

Rang	Firma	Bewertung*
1	Apple	2'286
2	Microsoft	2'040
3	Amazon	1'735
4	Alphabet (Google)	1'680
5	Facebook	985
6	Tencent	721
7	Tesla	654
8	Berkshire Hathaway	637
9	TSMC	623
10	Alibaba	615

2011

Rang	Firma	Bewertung*
1	Exxon Mobil	414
2	Apple	323
3	Microsoft	215
4	Chevron	214
5	Berkshire Hathaway	210
6	General Electric	209
7	IBM	197
8	Google	186
9	Walmart	182
10	JP Morgan	182

2001

Rang	Firma	Bewertung*
1	General Electric	477
2	Cisco System	304
3	Exxon Mobil	286
4	Pfizer	263
5	Microsoft	258
6	Walmart	250
7	Citigroup	250
8	Vodafone	227
9	Intel	227
10	Royal Dutch	206

Marktkapitalisierung in Mrd. USD

Quelle: Bloomberg

Kehrseite der Medaille: Mögliche Regulierung

Viele Plattformen sind in den letzten zehn Jahren stark gewachsen und haben sich unterschiedliche Wertschöpfungsketten einverleibt. Facebook war zu Beginn ein einfaches soziales Netzwerk, doch durch den Kauf von Instagram und Whatsapp hat es Milliarden von weiteren Nutzern dazugewonnen. Facebook ist auch Online-Shop, Dating-Plattform und – durch Facebook Pay – im ersten Layer von Finanzdienstleistungen sichtbar. Apple ist nicht nur Hersteller von Tablets, Smartphones und Notebooks, sondern auch Musik- und Videostreamingdienst. Mit der Apple Debitkarte hat der Konzern aus Palo Alto sogar erste Gehversuche im Bereich Payment gewagt. Damit nicht genug: Mit dem neuen Dienst «Buy now, Pay later» hat Apple nun auch den ersten Schritt im Kreditwesen getan.

Was alle Plattformen gemeinsam haben: Sie haben Milliarden von Nutzern und schaffen mit neuen Dienstleistungen Abhängigkeiten. Gleichzeitig stärken sie damit die Kundenbindung und schaffen letztlich einen höheren Kunden-Lifetime-Value, was wiederum zu höheren Erträgen führt. Doch auch die mächtigen Konzerne sind zerbrechlich. So wird Facebook, das über alle Kanäle mehr als 2,5 Milliarden Menschen erreicht, seine Unternehmensgeschichte in die Zeit vor und nach der ersten Oktoberwoche 2021 einteilen. Denn am 4. Oktober ging das ganze Netzwerk global in die Knie. Mehr als sechs Stunden lang waren sämtliche Dienste nicht erreichbar. Online-Händler konnten in dieser Zeit keine Produkte verkaufen, Werbekunden ihren potenziellen Kunden keine Angebote machen. Die Frage ist nun, ob der Ausfall Händler und Werbekunden veranlassen wird, über Alternativen nachzudenken. Denn weltweit verlassen sich viele – vor allem kleine – Unternehmen zu einem grossen Teil auf Facebook, um Kunden anzulocken. Für sie hatte die Störung Verluste zur Folge.

Für Regierungen ein Dorn im Auge

Schon seit längerer Zeit sind in den USA Diskussionen im Gang, ob diese Machtkonzentration gefährlich ist. Immer öfter wird eine Zerschlagung gefordert. Für den DNB-Experten Audun Wickstrand-Iversen ist dies derzeit wenig realistisch: «In den USA basiert der Regulierungsrahmen auf einer langen Tradition der Transparenz, und das derzeitige Instrument der Wettbewerbsgesetze lässt sich nur schwer zur Zerschlagung von Plattformunternehmen einsetzen.» Er ist überzeugt, dass die Plattform-Unternehmen zunehmend einem regulatorischen Druck ausgesetzt sind, aber es brauche seine Zeit. Würde der Regulator dennoch auf einer juristischen Aufspaltung von Google & Co. beharren, dann könnten die Bewertungen sogar steigen, so der DNB-Analyst: «Der Wert von Waymo, Youtube, Instagram oder Amazon Prime ist in den aktuellen Aktienkursen nicht vollständig eingepreist.»

Die Machtkonzentration ist auch der chinesischen Regierung ein Dorn im Auge. Peking macht Ernst und verschärft die regulatorischen Vorgaben für die Anbieter von Internetplattformen – in einer Machtdemonstration soll der Zahlungsdienst Alipay der Ant Group zerschlagen werden. Dabei sollen die profitablen Kreditplattformen Huabei und Jiebei vom restlichen Geschäft der Alibaba-Beteiligung abgetrennt werden. Zudem sollen sie dazu verpflichtet werden, Daten an eine neue teilstaatliche Auskunft weiterzugeben, wie die Financial Times Anfang Oktober berichtete.

Mit zunehmendem technologischem Fortschritt werden sich die Herausforderungen weiter verschärfen. Die Investoren bleiben dennoch positiv – viele Plattformen haben in der vergangenen Woche an Wert gewonnen. Dennoch liegen sie aber meist weit unter ihrer Bewertung zu Jahresbeginn. ■

DISKUTIERE MIT UNS AUF TWITTER UNTER #I0XI0ETF

"Hesch gwüsst"

› **DIE NEUEN MACHTVERHÄLTNISSE** *Ende der Nullerjahre, wie der Zeitraum von 2000 bis 2010 genannt wird, waren die Machtverhältnisse an den Börsen klar: Big Oil dominierte. Die Ölbranche stellte die Hälfte der zehn höchstbewerteten Unternehmen der Welt, mit Exxon Mobil und PetroChina auch die Nummer 1 und 2. Zehn Jahre später ist von den Ölbaronen in den Top-10 keine Spur – die Technologiebranche hat übernommen, und zwar komplett. Sie stellt die sieben höchstbewerteten Firmen der Welt. Und Branchenprimus Apple ist mit 2332 Milliarden Dollar fast dreimal wertvoller als das erste Nicht-Technologieunternehmen der Top-10, Tesla. Dass der Technologiesektor derart mächtig werden konnte, ist einem Umstand zu verdanken: der Plattform-Ökonomie.*

Laut gedacht

Green Fintech!

Der Schweizer Finanzplatz gehört zu den wettbewerbsfähigsten Finanzzentren der Welt, doch in den letzten Jahren haben die Banken-Hotspots Zürich und Genf in diversen Rankings Plätze eingebüsst. Dafür gibt es gute Gründe – unter anderem, dass es verpasst wurde, im Bereich Fintech frühzeitig eine führende Rolle einzunehmen. Doch nun bietet sich die Möglichkeit, die Scharte wettzumachen – und zwar im Bereich Sustainable Finance. Immer mehr Anleger wollen ihr Vermögen nachhaltig investieren. So auch grosse Teile der Generation Y, die in den kommenden Jahren viel Geld erben wird. Der Bundesrat und die Branche haben dies erkannt und in eine Forderung umgemünzt: Die Schweiz soll global eine führende Rolle in Sustainable Finance übernehmen, wobei die Technologie ein zentrales Element darstellt. Getrieben wird die Entwicklung von innovativen Start-ups: Dank der effizienten Nutzung von Technologien können sie einerseits als Innovationspartner traditioneller Finanzakteure auftreten, anderseits können sie Banken und Vermögensverwalter entlang der Wertschöpfungskette teilweise ablösen. Die Absicht, den Finanzplatz Schweiz zum globalen Hub für Sustainable Finance zu machen, kommt zum richtigen Zeitpunkt. Eine Chance auf Erfolg hat sie jedoch nur, wenn alle Beteiligten an einem Strang ziehen.

Ihr Rino Borini
Herausgeber

IMPRESSUM
Verlag & Redaktion:

SCAROSSA

Langstrasse 136, 8004 Zürich, E-Mail: hello@scarossa.ch | Leitung Redaktion: Rino Borini | Layout/Grafik: Quade & Zurfluh AG, Zürich | Leitung Werbemarkt: Patrick M. Widmer.

HAFTUNGSAUSSCHUSS Für die Richtigkeit der über diese Beilage verbreiteten Informationen und Ansichten, einschliesslich Informationen und Ansichten von Dritten, wird keine Gewähr geleistet, weder ausdrücklich noch implizit. Scarossa GmbH und Dritte unternehmen alle zumutbaren Schritte, um die Zuverlässigkeit der präsentierten Informationen zu gewährleisten, doch machen sie keinerlei Zusagen über die Korrektheit, Zuverlässigkeit oder Vollständigkeit der enthaltenen Informationen. Die erwähnten Finanzinstrumente können je nach Risikofähigkeit, Anlageziel und Anlagehorizont für einzelne Anleger nicht oder nur bedingt geeignet sein. Keine der hierin enthaltenen Informationen begründet ein Angebot zum Kauf oder Verkauf eines Finanzinstrumentes. Scarossa GmbH schliesst jede Haftung aus. © Scarossa GmbH, 2021

#NEBENWERTE #PRIVATEEQUITY #WACHSTUMSAKTIEN

Kleine schlagen Grosse

Die Aktien kleinerer Unternehmen haben teilweise um Weiten die Performance der grosskapitalisierten Firmen übertroffen. Die Erklärung liegt im Small-Cap-Effekt.

VON RETO PFIFFNER

Schweizer Unternehmen mit einer geringen bis mittelgrossen Marktkapitalisierung – sogenannte Small und Mid Caps – wurden von der Corona-Pandemie besonders hart getroffen. Doch diese Werte konnten sich deutlich schneller von der Pandemie erholen.

Das widerspiegelt sich auch in den Kursgewinnen. Blickt man auf das Segment der Large Caps, so legten diese in den letzten 12 Monaten um 16 Prozent zu. Doch die Mid-Cap-Unternehmen hatten die Nase vorn: Ihr Kursgewinn in der gleichen Zeitperiode lag bei 25 Prozent und die Small-Caps legten um 21 Prozent zu.

Verschiedenste Analysen zeigen immer wieder auf, dass Nebenwerte während einem gesamten Wirtschaftszyklus bessern entwickeln als gross kapitalisierte Firmen. So konnten die lokalen Champions in der Vergangenheit immer wieder ihre grossen Pendants hinter sich lassen. Jedoch wird bei einem Investment, insbesondere bei den Small Caps, auch ein höheres Risiko eingegangen. Die Titel schwanken stärker, die Gewinne sind häufig weniger stabil und in Abschwungphasen geraten sie stärker unter Druck.

«Analysen zeigen, dass Nebenwerte während einem gesamten Wirtschaftszyklus sich bessern entwickeln»

Diesen Grösseneffekt entdeckte der Schweizer Rolf W. Banz bereits 1981. Jener besagt, dass Werte mit einer niedrigen Marktkapitalisierung gegenüber grossen Titeln besser abschneiden. Dieser Small-Cap-Effekt ist aber nicht mit dem bekannten Capital Asset Pricing Modell (CAPM) erklärbar, er beruht also nicht allein auf einem höheren Beta der kleineren Werte gegenüber dem Gesamtmarkt und liefert daher eine eigene Risikoprämie. Risikoscheue Anleger meiden trotz der starken Performance Small Caps häufig, weil deren Kurse nach allgemeiner Einschätzung deutlich stärker schwanken als die von Large Caps.

Hätten Anleger in den letzten 20 Jahren ausschliesslich auf grosse Schweizer Firmen gesetzt, dann wäre ihnen ein entscheidender Renditebeitrag entgangen. So erzielte etwa der SPI Small Cap, in dieser Zeitspanne eine doppelt so hohe Performance.

Dieser Renditeaufschlag wird Illiquiditätsprämie bezeichnet. In der Schweiz beträgt die Small-Cap Prämie seit 2000 im Durchschnitt jährlich rund vier Prozent. Auch auf internationaler Ebene zeigt sich ein ähnliches Bild. Nebenwerte bringen einem Aktienportfolio somit mehr Würze. ■

Interview: «Viele Schweizer Wachstumsstories kommen nicht an die Börse»

Titel mit grossen Wachstum findet man vor allem im Privatmarkt. Meist sind es innovative KMU, die konsequent auf Megatrends setzen oder mit echter Innovation aufwarten. Sie überzeugen mit überproportional hohen Umsätzen und Gewinnen. Diese sogenannten Growth Companies werden jedoch immer länger privat gehalten, bevor sie – wenn überhaupt – an die Börse gehen. Im Gespräch erläutert Benjamin Böhner von Bellevue, ob Private Equity für Anleger eine echte Alternative darstellen.

Herr Böhner, im Markt sieht man seit längerem hohe Zuflüsse von Investorengeldern in Private Equity. Was sind die Gründe? Das anhaltende Tiefzinsumfeld, die rasant steigende Geldmenge und die entsprechend negativen Realzinsen sind die Hauptgründe für das steigende Investoreninteresse in Private Equity.

Warum ist aus ihrer Sicht Private Equity in einem Portfoliokontext generell interessant? Eine Beimischung von Private Equity resultiert gemäss verschiedener Studien in höheren erwarteten Renditen. Warum sollte ein Investor, der ohnehin eine signifikante strategische, also langfristige, Aktienallokation hält, auf diese Illiquiditätsprämie verzichten wollen? Zudem erweitert Private Equity das Anlageuniversum entscheidend. In der Schweiz sind beispielsweise nur 0,01 Prozent aller Unternehmen an der Börse kotiert.

Dabei ist die Schweiz bekannt für wachstumsstarke und innovative KMU. Warum wählen diese immer seltener den Weg an die Börse? Ein Börsengang ist grundsätzlich nur eine von mehreren möglichen Varianten der Kapitalbeschaffung, zudem geht er mit erhöhten Berichterstattungs- und Offenlegungspflichten einher. Auch führt ein Listing meist zu einem stärkeren Fokus auf kurzfristige Resultate, was sich negativ auf die langfristige Strategie auswirken kann. Diese Faktoren gilt es abzuwägen.

Ist Private Equity somit die einzige Möglichkeit, um von den Wachstumsaussichten der KMU zu profitieren? Firmen, die konsequent auf einen Megatrend setzen, oder mit echter Innovation aufwarten, erzielen oftmals überproportionale Wachstumsraten. Meist sind diese KMU zum Zeitpunkt des Börsengangs bereits sehr hoch bewertet; falls sie überhaupt an die Börse gehen. Mit Growth Equity Investments kann man an solchen Growth Stories partizipieren.

Sie setzen auf Wachstumsperlen, doch im Private-Equity-Universum gibt es auch andere Strategien. Worin unterscheiden sie sich? Während klassische Buyout Manager die bisherigen Eigentümer eines Unternehmens zunächst auskaufen, um die Kontrolle zu erlangen, investieren Growth Equity Manager im Rahmen einer Kapitalerhöhung direkt in das Unternehmen. Sie finanzieren das weitere Wachstum, während die Eigentümer und Manager typischerweise investiert bleiben. Anders als Venture Capital Funds investieren Growth Manager erst, wenn der Grossteil des technologischen Risikos bereits überwunden und das Geschäftsmodell selbsttragend geworden ist.

Auf was achten Sie bei der Wahl eines Investments? Wie gehen Sie konkret vor? Wir entwickeln unsere Investments selektiv aus unserem proprietären Netzwerk heraus. Dabei achten wir vor allem auf ein starkes Inhaber- und Management team mit überzeugender Wachstumsstrategie. Zielunternehmen sollten am Markt etabliert sein, über klare Wettbewerbsvorteile verfügen und eine solide Bilanz vorweisen können.

«Unternehmen, die konsequent auf einen Megatrend setzen, oder mit echter Innovation aufwarten, erzielen oftmals überproportionale Wachstumsraten.»

Welche spannenden Firmen und Sektoren haben Sie derzeit auf dem Radar? Wir interessieren uns besonders für innovative Branchen, in denen die Schweiz eine Führungsrolle besetzt. Dies können beispielsweise Cleantech, Fintech, IT und Kommunikation sowie Medizinaltechnik und Digital Health sein. Aber auch traditionellere Sektoren bieten immer wieder spannende Anlagen.

Investieren Sie auch in Start-up-Unternehmen? Grundsätzlich nicht. Wir investieren aber in sogenannte in-house Ventures: Dabei bilden der Cashflow aus dem Kerngeschäft sowie der Leistungsausweis des Entrepreneurs einen wichtigen Risikopuffer für unser Investment.

Gehen Investoren bei diesen Investments ein höheres Risiko ein? Klammert man Venture Capital aus, gehen Investoren a priori kein höheres Verlustrisiko ein als an den Aktienmärkten. Als Anleger muss man sich jedoch immer bewusst sein, dass ein Verkauf von Fondsanteilen während der Laufzeit mit einem meist deutlichen Abschlag verbunden ist.

Aus Anlegersicht ist Liquidität wichtig – vor allem, wenn es zu Marktverwerfungen kommt. Wie steht es um die Liquidität in Private Equity? Als Private Equity Manager sind wir auf Wertmaximierung bedacht. Deshalb bauen wir unsere Beteiligungen über eine mehrjährige Investitionsperiode auf, achten auf gute Diversifikation und realisieren unsere Positionen über mehrere Jahre hinweg. So können die Auswirkungen etwaiger Marktverwerfungen auf die Fondsrendite reduziert werden. Bei unseren Portfoliofirmen achten wir vor allem auf eine solide finanzielle Situation mit hoher Liquidität, zudem gehen wir konservativ mit Leverage um. ■

Benjamin **Böhner**

› *Business Development Bellevue*

#TECHNOLOGIE #DISRUPTION #WACHSTUMSAKTIEN

Innovations-Superzyklen in allen Teilen unserer Welt

Die Technologie wird unsere Arbeit, unseren Alltag und unsere Gesellschaft stärker prägen als je zuvor. Während das Konsumentenverhalten diverse Entwicklungen beschleunigt haben, werden Innovationen noch zu weitaus grösseren Veränderungen führen.

VON MARK BARIBEAU

Die Unternehmen müssen ihre Technologieausgaben erhöhen, wenn sie weiterhin wettbewerbsfähig bleiben wollen. Im Jahr 2002 lagen die Ausgaben der US-Unternehmen für Maschinen, Transport- und Industrieanlagen sowie Gebäude mit 45 Prozent der Gesamtausgaben etwa gleichauf mit denen für Technologieinvestments. Heute, fast zwanzig Jahre später, werden die amerikanischen Unternehmen bereits über 50 Prozent ihrer Gesamtinvestitionen für Technologie ausgeben, während die Ausgaben für Maschinen oder Industrieanlagen auf rund 35 Prozent drastisch sinken. Wir erwarten, dass sich dieser Trend fortsetzt und sich die Kluft weiter vergrössert.

Das explosive Wachstum der Bereiche E-Commerce und digitaler Zahlungsverkehr wurde durch Lockdowns und Sorgen vor möglichen Corona-Ansteckungen befeuert. Immer mehr Menschen haben die immense Auswahl, den Komfort und Wert dieser Optionen entdeckt. Wir gehen nicht davon aus, dass sie zu ihren alten Gewohnheiten zurückkehren. Viele weitere in den Startlöchern stehende Innovationen, etwa die Einführung von 5G-Hochgeschwindigkeits-Mobilfunknetzen, dürften die Entwicklung des Internets der Dinge (IoT) entscheidend vorantreiben. Es gibt also viel Spielraum für eine noch stärkere Nutzung der Technologie. Die sich daraus ergebenden Veränderungen betreffen alle Bereiche der Weltwirtschaft: vom Einzelhandel bis zum Finanzwesen, von der Sicherheit bis zum Gesundheitswesen.

Disruptive Innovation

Während in der Vergangenheit höhere Technologieausgaben wesentlich zur wirtschaftlichen Erholung beigetragen haben, könnten die Auswirkungen dieses Mal noch grösser sein. Grund hierfür ist die gigantische Anzahl der Unternehmen, die in der ganzen Welt ihre Geschäftsmodelle, Lieferketten und digitalen Infrastrukturen umgestalten. Diese Umgestaltung, auch disruptive Innovation genannt, wird im Vergleich zu den bestehenden Ansätzen eine neuere, bessere und transformative Lösung für die Kunden bieten – und diese sogar ablösen. Ein gutes Beispiel ist der E-Commerce-Sektor. Hier haben führende Einzelhändler, die ihren Kunden ein direktes webbasiertes Einkaufserlebnis offerieren, aufgrund der explosionsartigen Zunahme der Online-Einkaufsnachfrage erhebliches Wachstumspotenzial. Unabhängig davon treiben Cloud basierte Unternehmen die digitale Transformation der Unternehmen weiter voran – ein junger, aber sehr starker Trend.

Beispielsweise werden Technologieanbieter, die Zahlungsprozesse neu definieren und rationalisieren und von den schnell wachsenden (digitalen) Konsumententrends profitieren. Sie bieten mehr Komfort, Schnelligkeit und Flexibilität im Zahlungsverkehr als die alten Unternehmen (oft Banken) – und das oft zu niedrigeren Kosten.

Von diesen Entwicklungen dürften Wachstumstitel profitieren – sie werden ihre Marktdominanz zurückerobern. Wobei insbesondere innovative Unternehmen aus dem Technologiesektor zu den künftigen Spitzenreitern zählen dürften. Wie das Marktverhalten zeigt, richten Anleger ihren Blick stets stark auf die Zukunft. Sie scheinen den kurzzeitigen Höhenflug, der durch die vielfältigen Massnahmen zur Wiederbelebung der Wirtschaft verursacht wurde, hinter sich zu lassen und bereits in die Aktienkurse einzukalkulieren. Aktien von Unternehmen mit langfristigem Potenzial verzeichnen bei unterschiedlichen gesamtwirtschaftlichen Bedingungen traditionell ein stärkeres Wachstum.

So gehen wir davon aus, dass sie das Marktgeschehen erneut bestimmen werden, sobald die kurzfristigen Effekte abklingen und sich wieder eine längerfristige Dynamik einstellt. ■

Mark **Baribeau**

› *ist Portfolio Manager des PGIM Jennison Global Equity Opportunities Fund.*

ANZEIGE

Mit der Anlagegruppe Swisscanto AST Hypotheken Schweiz profitieren institutionelle Anleger vom Zugang zu inländischen Hypothekenforderungen.

Swisscanto Anlagestiftungen

Rechtliche Hinweise
Diese Publikation dient ausschliesslich Informations- und Werbezwecken. Sie stellt weder ein Angebot noch eine Empfehlung zum Erwerb, Halten oder Verkauf von Finanzinstrumenten oder zum Bezug von Produkten oder Dienstleistungen dar, noch bildet sie eine Grundlage für einen Vertrag oder eine Verpflichtung irgendwelcher Art. Alleinverbindliche Grundlage für Anlagen sind die Statuten, Reglemente, Anlagerichtlinien und allfälligen Prospekte der Swisscanto Anlagestiftung. Diese können bei der Swisscanto Anlagestiftung, Bahnhofstrasse 9, 8001 Zürich, oder unter swisscanto.com kostenlos bezogen werden. Dieses Dokument wurde von der Swisscanto Anlagestiftung mit geschäftsüblicher Sorgfalt erstellt. Sie bietet jedoch keine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit der darin enthaltenen Informationen und lehnt jede Haftung für Schäden ab, die sich aus der Verwendung des Dokumentes ergeben. © 2021 Swisscanto Anlagestiftung. Alle Rechte vorbehalten.

In Zusammenarbeit mit

LOMBARD ODIER
INVESTMENT MANAGERS

#NACHHALTIGKEIT #DEKARBONISIERUNG #ANLAGESTRATEGIE

Netto-Null, was sonst?

Der technologische Wandel ist im vollen Gange und fordert alle Unternehmen heraus. Doch bereits steht eine andere riesige Herausforderung vor den Firmen: Eine Netto-Null-Lösung beim CO_2-Emissionssusstoss.

VON RETO PFIFFNER

Die Weltwirtschaft steht vor einer der grössten Herausforderungen aller Zeiten: der Übergang in eine Netto-Null-Wirtschaft. Damit die Ziele des Pariser Abkommens zur Begrenzung der globalen Erwärmung auf 1,5 Grad Celsius erreicht werden können, müssen die CO_2-Emissionen bis 2050 auf netto null reduziert werden. Das heisst, sämtliche Treibhausgas-Emissionen müssen unter dem Strich bei null liegen.

Entscheidend ist dabei das «unter dem Strich». Es bedeutet nicht, dass keine Kohle oder Benzin mehr verbraucht werden darf, oder der Fleischkonsum auf null reduziert werden soll. Die verbleibenden Emissionen durch negative Emissionen müssen einfach ausgeglichen werden. Emittiert beispielsweise ein Unternehmen eine Tonne CO_2, muss es im selben Zeitraum dafür sorgen, dass eine Tonne CO_2 gebunden, also der Atmosphäre entzogen wird.

Netto-Null aus Anlegesicht

Die Bemühungen zur Bekämpfung des Klimawandels sind breit gefächert: Mehr als 125 Länder haben sich zu Netto-Null-Zielen verpflichtet, auch die USA haben sich unter Präsident Biden wieder zum Pariser Abkommen bekannt.

Dieser rigorose Wandel bietet aus Investorensicht nicht nur Risiken, richtig angepackt entstehen auch vielversprechende Chancen. Unternehmen, die konsequent den Weg zum Netto-Null-Energieverbrauch verfolgen, werden florieren. Unternehmen, die zurückbleiben, werden ernsthafte Probleme bekommen – oder sogar ums Überleben kämpfen müssen. Das Klimarisiko gehört somit auch in die Beurteilung eines Unternehmens und eines Anlageportfolios, denn es ist letztlich auch ein Anlagerisiko.

Forciert wird der Übergang in eine klimaneutrale Wirtschaft von Politik und Regulatoren, und zwar rings um den Erdball. Für Unternehmen, die sich auf diesen Wandel nicht angemessen vorbereiten und ihre Abhängigkeit von fossilen Brennstoffen nicht deutlich reduzieren, könnte es künftig gefährlich werden. Aktionäre, insbesondere mächtige Grossanleger, aber auch Konsumenten könnten diese Firmen abstrafen. Ein möglicher Folgeeffekt sind steigende Kapitalkosten.

Unternehmen sind durch den Klimawandel aber auch physischen Risiken ausgesetzt. So können witterungsbedingte Schäden zu hohen Folgekosten führen. Wie der jüngste Weltklimarats IPCC-Bericht bestätigt, treten Wetterschäden heute nicht nur viel häufiger auf, sie werden künftig wahrscheinlich noch gefährlichere Formen annehmen.

EINE CHECKLISTE FÜR ANLAGESTRATEGIEN ZUR EMISSIONSSENKUNG

Viele Anlagestrategien setzen auf bestimmte Sektoren und damit auf eine beschränkte Vermögensallokation, was letztlich nicht zu einer Beschleunigung einer gesamtwirtschaftlichen Wende führt. Solche Konstrukte verringern die Diversifizierung und erhöhen damit das Konzentrationsrisiko. Somit müssen Anlagelösungen weit über einfache Ausschluss- oder Ausgleichsmechanismen hinausgehen.

	Senkt CO_2-Fussabdruck	Senkt Value-at-Risk	Tragfähiger Weg für die Wirtschaft	Beschleunigung der Klimawende	Porfoliodiversifizierung bleibt erhalten	Nutzung von Chancen durch Klimawende
Low-Carbon-Fonds	✔	◐	✖	✖	✖	◐
Kohlenstoff-Ausgleichskonzepte	✔	✖	✖	✖	✔	✖
Vermiedene Emissionen (als Ausgleich)	✖	✖	◐	✔	✔	✔
Netto-Leerverkäufe (CO_2-intensiver Positionen)	✖	◐	✖	✖	◐	◐
Panikmodus-Ansatz Nachträgliche reaktive Anpassungen	✔	✖	◐	✖	✔	✖
EU-Klima-Benchmarks Vorsorgliche, aber statische Anpassungen	✔	◐	✖	✖	◐	◐
Beschleunigung der Klimawende durch dynamisches Management	✔	✔	✔	✔	✔	✔

✔ Vollständige Zielerreichung ◐ Anteilige Zielerreichung ✖ Ziel nicht erreicht

Quelle: LOIM-Analyse. Dient nur zur Veranschaulichung

Gefahr von Konkurs

Auch Haftungsrisiken werden zunehmend zu einem Problem. Sie beziehen sich sowohl auf die historische Verantwortung für den Klimawandel als auch auf das Versäumnis, angemessene Strategien zur Eindämmung und Anpassung umzusetzen. Diese Risiken können erheblich sein. So ging beispielsweise die kalifornische Pacific Gas & Electric, ein zuvor mit AA-Rating bewertetes Versorgungsunternehmen, aufgrund von Sammelklagen im Jahr 2019 in Konkurs.

Im US-Bundesstaat Kalifornien haften Energiekonzerne für alle Feuer, die durch ihre Kraftwerke oder Strom- und Gasleitungen verursacht werden. Das gilt auch dann, wenn sie alle Vorschriften eingehalten haben und keine Fahrlässigkeit vorliegt. Nach vielen grossen Waldbränden stand PG&E vor Schadenersatzansprüchen von bis zu 30 Milliarden Dollar. Mehr als die Bewertung von 25 Milliarden Dollar, die PG&E im November 2018 aufwies.

Günstige Kapitalkosten

Unternehmen, die sich frühzeitig auf diesen Übergang vorbereiten und strategisch positionieren, haben langfristig die besseren Renditechancen. Denn auf dem Weg in eine dekarbonisierte Wirtschaft bieten tiefe Umweltrisiken einen strukturellen Wettbewerbsvorteil. Zudem können sich diese Firmen aufgrund niedriger Zinsen zu deutlich besseren Konditionen refinanzieren, was wiederum die Kapitalproduktivität steigert. Eine Refinanzierung zu niedrigeren Kapitalkosten gegenüber direkten Mitbewerbern ermöglicht ein stärkeres Wachstum, was zu einem Zuwachs von Marktanteilen oder gar der Marktführerschaft führen kann.

Implizit sinkt dadurch das unternehmensspezifische Risiko aus Sicht der Investoren und Kreditgeber, was auch die Börse goutieren wird. Bei stabilen Gewinnen kommt dies letztlich dem Cashflow zugute, der für eine nachhaltige Dividendenausschüttung und oder den Abbau von Schulden genutzt werden kann.

Netto-Null aus Anlegesicht

Netto-Null wird die Unternehmen in den nächsten Jahrzehnten in Gewinner und Verlierer einteilen. Einige werden weiterhin florieren, andere müssen aufgrund von weiteren Klimaveränderungen, Änderungen in der Klimapolitik und -vorschriften von Regierung und Veränderungen in der klimabezogenen Technologie ums Überleben kämpfen.

Dass Wirtschaftszweige als Reaktion auf den gesellschaftlichen und technologischen Wandel wachsen oder schwinden, ist keine neue Dynamik. Das lässt sich an den grössten 500 US-Unternehmen – gemessen am Umsatz – darstellen. Aufgrund des technologischen Wandels und des veränderten Konsumentenverhaltens sind im Jahr 2021 noch etwa ein Viertel der Unternehmen von 1991 in den Top-50. Die Hälfte nicht mehr in den Top-50, aber immer noch in den Top-500 – und ein Viertel ist ganz verschwunden. Von den elf, die verschwunden sind, wurden neun übernommen oder fusioniert und haben ihren Hauptsitz nicht mehr in den USA, nur einer existiert noch.

Nachhaltige Anlagen

Zusammenfassend kann davon ausgegangen werden, dass es heute in der gesamten Weltwirtschaft ein reales Klimarisiko gibt, das die Stabilität des Finanzsystems bedrohen könnte und daher in die treuhänderischen Pflichten der Vermögensverwaltungshäuser einbezogen werden sollte. Viele Finanzinstitute und Vermögensverwalter glauben, dass sie diesem Risiko nur durch Stewardship und Engagement begegnen können. Das ist zwar notwendig, wird aber wohl kaum reichen.

Letztlich gilt folgendes: Wenn sauberer günstiger wird, werden die Konsumenten ihre Präferenzen entsprechend verlagern. Doch auch Anleger müssen die Initiative ergreifen, um das Thema anzupacken, indem sie die Dekarbonisierung in ihre Entscheidungen zur Vermögensallokation einbeziehen.

Mit dem Übergang zur Netto-Null gehen attraktive Anlagechancen einher. Die vorbereiteten Unternehmen bieten langfristig bessere Renditen und geringere Risiken. Sie werden erfolgreicher sein, denn die Wirtschaft der Zukunft wird sich von der heutigen grundlegend unterscheiden. ■

#DEKARBONIERUNG #NACHHALTIGKEIT #ANLAGESTRATEGIE

In Zusammenarbeit mit

17 96 LOMBARD ODIER INVESTMENT MANAGERS

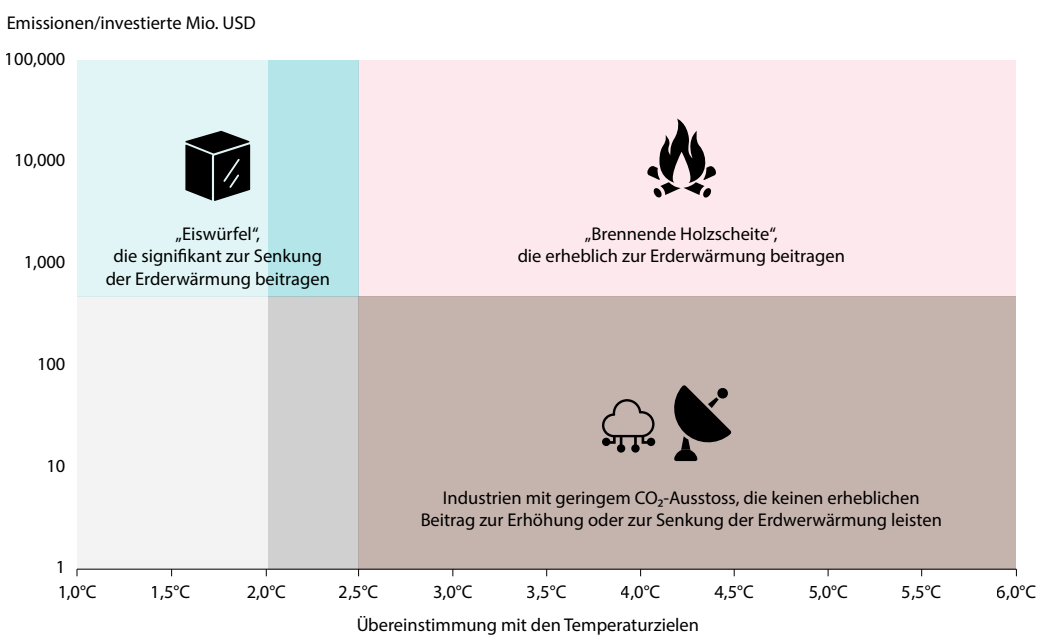
Wettlauf zu Netto-Null

Viele nachhaltige Anlagestrategien schliessen auch Unternehmen aus, die letztlich grosse Beiträge zur künftigen Co_2-Reduktion beisteuern.

Thomas **Höhne-Sparborth**

› *Head of Sustainability Research bei Lombard Odier*

FEUER UND EIS: WER DEN KAMIN ANHEIZT UND WER NICHT



Quelle: LOIM-Analyse. Dient nur zur Veranschaulichung

Herr Höhne-Sparborth, Sie raten Anlegern, bei der Kapitalallokation verstärkt Dekarbonisierung einzubeziehen. Warum sollten sie mit einer Dekarbonisierungsstrategie langfristig besser fahren? Wir glauben, dass es Teil unserer Treuhänderpflicht ist, als Anleger zu verstehen, welche Faktoren das Risiko und die Rendite von Portfolios beeinflussen können. Angesichts der Tatsache, dass Regierungen, die fast 80 Prozent der Weltwirtschaft repräsentieren, Netto-Null-Ambitionen erklärt haben, stellt der Klimawandel eine grundlegende Umgestaltung unserer Wirtschaft dar. Portfolios werden physischen und haftungsrechtlichen Risiken ausgesetzt sein, die mit den Auswirkungen des Klimawandels zusammenhängen, aber auch Übergangsrisiken, die mit Änderungen der Regulierung, des Verbraucherverhaltens und der Kohlenstoffpreise verbunden sind. Diese Umwälzungen betreffen jeden Sektor unserer Wirtschaft und jede Anlageklasse, sind aber oft noch ein blinder Fleck für Investoren, die die finanziellen Auswirkungen ihrer Dekarbonisierungsstrategie – oder deren Mangel – nicht berücksichtigt haben.

Die Klimawende lässt sich nicht auf eine einzelne Branche oder Anlageklasse verengen, sie ist ein branchenübergreifendes Thema. Der Ausschluss von kohlenstoffintensiven Industrien, wie das einige Anlagestrategien tun, greift aus ihrer Sicht zu kurz. Wie sieht Ihr Ansatz aus? Sektoren wie Stahl, Zement oder Chemie sind Beispiele von Sektoren, die heute hohe Emissionen verursachen und daher klimarelevant sind. Diese Industrien werden aber auch weiterhin wirtschaftlich wichtig bleiben. Es sind genau diese Sektoren, in denen die bedeutendsten Reduktionen erreicht werden können. Klimaführer in diesen Branchen, die glaubwürdige Strategien zur Dekarbonisierung entwickeln, werden eine entscheidende Rolle beim Übergang spielen. Angesichts der Relevanz der Emissionen in diesen Sektoren werden solche Vorreiter auch einen wachsenden Klimavorteil gegenüber ihren Konkurrenten entwickeln, der diese Unternehmen für den wirtschaftlichen Erfolg positioniert. Eine kohlenstoffarme Strategie hingegen konzentriert sich auf die am wenigsten relevanten Sektoren und verkennt die mit der Dekarbonisierung dieser Branchen verbundenen Klimachancen.

> *«Die Investoren werden die steigenden Risiken und Kapitalkosten erkennen, mit denen sich die Nachzügler konfrontiert sehen, und die Chancen, die sich den Vorreitern eröffnen.»*

Viele Anlagelösungen verfolgen die Absicht, eine niedrige Emission zu erreichen. Führt das nicht auch zu neuen Anlagerisiken, sprich eine Verringerung der Diversifikation und eine Erhöhung des Konzentrationsrisikos? Auf jeden Fall. Wir sind der Meinung, dass es nicht darum geht, Engagements in Sektoren zu vermeiden, in denen der Übergang eine wesentliche Herausforderung darstellt. Vielmehr geht es darum, innerhalb jedes Sektors diejenigen Unternehmen zu identifizieren, die einen glaubwürdigen Weg gefunden haben, diese Herausforderung zu bewältigen – und diejenigen, die es nicht getan haben.

Sie haben mit «Feuer und Eis» – welche Unternehmen heizen den «Kamin» an und welche nicht –, ein einprägsames Modell entwickelt. Investieren Sie nun nur in Unternehmen, die zwar durchaus zu CO2-intensiven Branchen gehören, jedoch eine Netto-Null-Strategie verfolgen? Wir bezeichnen Unternehmen mit hohen Emissionen, die sich heute auf dem falschen Weg befinden, als «brennende Holzscheite», da sie im Grunde genommen in Flammen stehen und ihre Zulassung verlieren werden. Umgekehrt bezeichnen wir Unternehmen in denselben klimarelevanten Sektoren, die sich zur Dekarbonisierung verpflichten, als «Eiswürfel», da sie zur Abkühlung der Wirtschaft und zur Begrenzung der globalen Erwärmung beitragen. Wir sehen bereits viele solcher Eiswürfel entstehen. Doch wir glauben auch, dass viele andere Unternehmen das Potenzial für eine Umstellung haben. Stewardship und Engagement sind hier von zentraler Bedeutung, um den Unternehmen zu helfen, die finanzielle Notwendigkeit zu erkennen, angemessene und gut durchdachte Pläne für die Dekarbonisierung zu erstellen. Diese Diskussionen sind nicht einfach, aber mit ausreichender Unterstützung von Investoren, die das Ausmass und die Bedeutung des Übergangs erkennen, können sie den Unternehmen helfen, die Notwendigkeit des Wandels zu erkennen.

Was ist mit Firmen, die keinen erheblichen Beitrag zur Erhöhung oder zur Senkung der Erderwärmung leisten? Bleiben diese weiterhin interessant? Ja, natürlich. Unternehmen im Gesundheits- und Bildungswesen, Medien und vielen Dienstleistungsbranchen zum Beispiel sind vergleichsweise emissionsarm. Sie müssen zwar ebenfalls dekarbonisieren, haben es dabei aber weniger schwer. Natürlich sind auch diese Unternehmen ein wichtiger Bestandteil unserer Wirtschaft, tragen zur Diversifizierung und zu anderen Portfoliozielen bei und werden auch weiterhin Bestandteil vieler ausgewogener Strategien sein.

Was passiert mit Unternehmen, die keine Fortschritte in Richtung Netto-Null-Ausrichtung erzielen? Sobald die Investoren besser beurteilen können, welche Unternehmen auf dem richtigen Weg sind und welche nicht, wird sich dies unweigerlich auf den Markt niederschlagen. Die Investoren werden die steigenden Risiken und Kapitalkosten erkennen, mit denen sich die Nachzügler konfrontiert sehen, und die Chancen, die sich den Vorreitern eröffnen. Wir konnten beobachten, dass in einigen Sektoren – beispielsweise der Automobilindustrie und dem Energiesektor – bereits eine neue Entwicklung stattfindet und solch zukunftsorientierte Überlegungen in Betracht gezogen werden. Andere Sektoren werden nicht lange auf sich warten lassen. ■

"Hesch gwüsst"

› **TREIBHAUSGASE SCHWEIZ** Im Jahr 2019 wurden weltweit 53'000 Megatonnen (Mt) an Treibhausgasen ausgestossen. Der Gesamtausstoss in der Schweiz liegt bei 46,2 Mt und ist damit für 0,1Prozent der globalen Emissionen verantwortlich. Die Emissionen der zehn emissionsstärksten Sektoren in der Schweiz machen 87 Prozent der helvetischen Gesamtemissionen aus. Dabei sind die Sektoren «Leichter Strassenverkehr» und «Gebäude» die grössten Emittenten. Diese Sektoren stossen in Europa weniger CO_2-Emissionen aus. Ein Grund für diesen Unterschied lässt sich mit der höheren Schweizer Kaufkraft und der Beliebtheit stark motorisierter Personenwagen erklären – jeder zweite Neuwagen in der Schweiz ist ein.

40,4
Mt CO_2

› **DIE NULLNUMMER** Bei Netto-Null (Net-Zero) geht es darum, den CO_2-Fussabdruck zu reduzieren und ausgleichen. Das Ergebnis ist letztlich ein Gleichgewicht zwischen verursachten Klimaemissionen und vermiedenen Emissionen in Einklang zu bringen, also eine Neutralität herzustellen. Die offizielle UN-Bezeichung lautet: Klimaneutralität. Diese Definition hat zum Ziel, dass alle Treibhausgase einbezogen werden. Um eine Netto-Null-Wirtschaft zu erreichen und damit die Erderwärmung auf 1,5°C über dem vorindustriellen Niveau zu begrenzen, müssen die Emissionen bis 2050 drastisch reduziert werden. Doch Klimaneutralität bedeutet auch einen grundlegenden Umbau der Weltwirtschaft.

0,0
%

› **MILLIARDEN FÜR UMBAU** Das Netto-Null-Ziel der Schweiz bis 2050 erfordert eine Umstellung der Volkswirtschaft auf emissionsärmere Tätigkeiten. Das bedeutet Investitionen von insgesamt 387,2 Milliarden Franken. Das zeigt eine Studie der Schweizerischen Bankiervereinigung in Zusammenarbeit mit Boston Consulting Group. Die Autoren schätzen, dass 77 Prozent der Investitionen in den 2020er und 2030er Jahren anfallen werden. Dabei sind rund 58 Prozent des jährlichen Investitionsvolumens von rund 13Milliarden Franken Ersatzinvestitionen, während es sich bei rund 42 Prozent um Neuinvestitionen handelt. Mit diesen Massnahmen kann das Ziel zur Erreichung des Netto-Null erreicht werden.

13
Mrd. CHF

#THEMENFONDS #VORSORGE #ANLAGESTRATEGIE

Die Krux mit Themenfonds

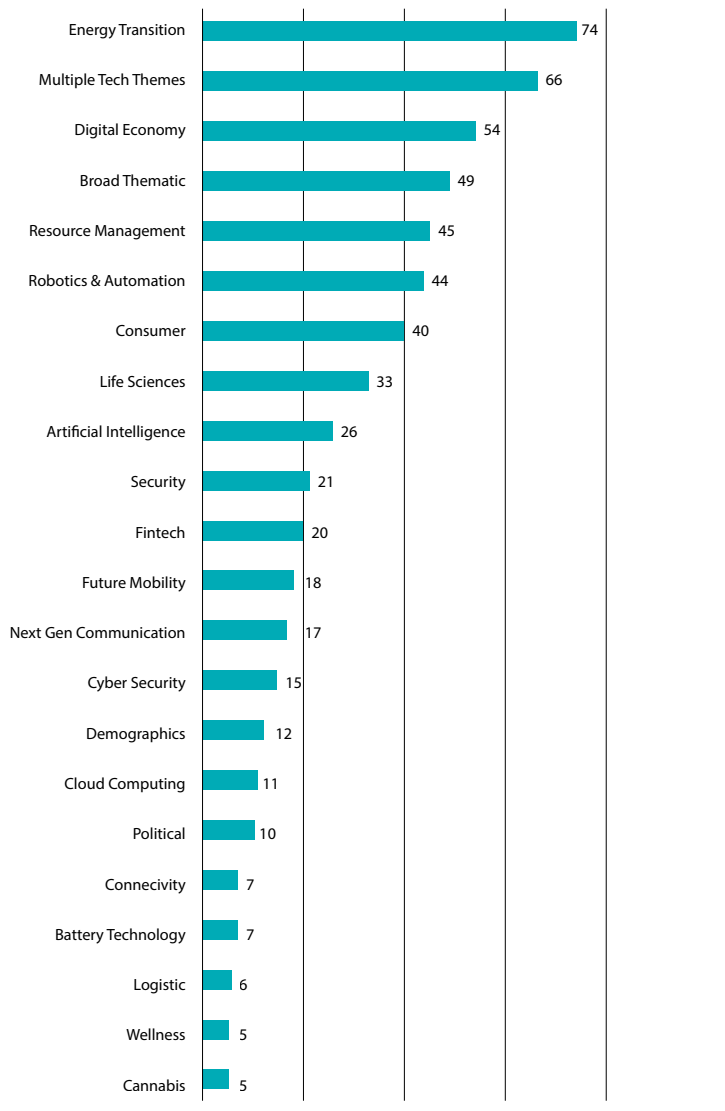
In vielen Lebensbereichen ist Timing alles. Dies gilt insbesondere auch beim Anlegen, vor allem für diejenigen, die in thematische börsengehandelten Indexfonds investieren. Vier Gründe, warum Themenfonds in der privaten Vorsorge 3a nichts zu suchen haben.

■ VON ADRIANO B. LUCATELLI

Fonds, die sich einem bestimmten Anlagethema widmen, sind in den letzten Jahren stark gewachsen. In den letzten drei Jahren hat sich das verwaltete Vermögen in Themenfonds mehr als verdreifacht und ist per Ende März 2021 weltweit auf 596 Milliarden Dollar gestiegen. Dies entsprach 2,1 Prozent aller weltweit in Aktienfonds investierten Mittel, gegenüber von 0,6 Prozent vor zehn Jahren.

Besonders hoch in der Anlegergunst stehen Themen rund um die Energiewende, gefolgt von technologischen Themen wie Digitale Wirtschaft, Robotik oder Künstliche Intelligenz – sie machen über die Hälfte des Marktes aus. Aber auch Mobilität, Diversität oder Cannabis sind Themen, mit denen sich gutes Storytelling betreiben lässt, und von den Anbietern daher fleissig bespielt werden. Das zeigt sich an den Neulancierungen: Im Jahr 2020 wurde weltweit die Rekordzahl von 237 neuen Themenfonds aufgelegt, gegenüber 167 im Jahr 2019.

VERMÖGEN IN GLOBALE THEMENFONDS



Quelle: Morningstar

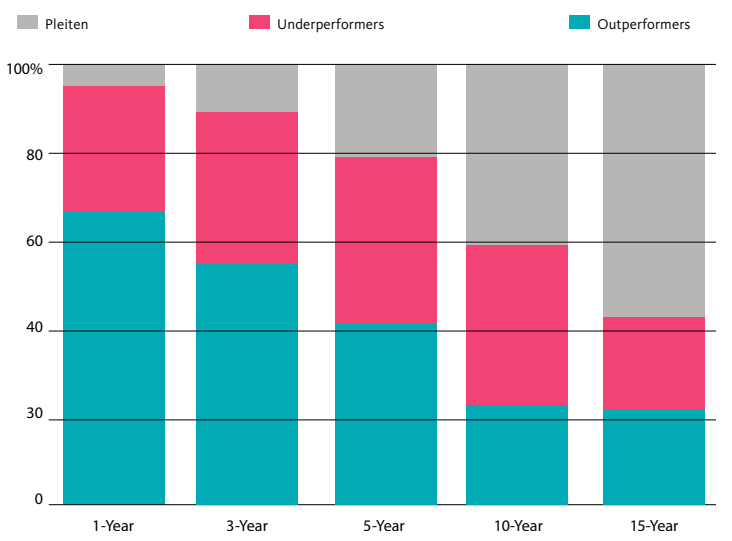
Themenfonds können für kurz- bis mittelfristige Portfoliooptimierungen durchaus sinnvoll sein. Doch renditetechnisch schneiden die meisten Vehikel langfristig schlecht ab. Mittlerweile kommen Spezialitätenfonds, wie sie auch genannt werden, sogar bei Säule-3a-Produkten zum Einsatz – doch das ist eine denkbar schlechte Idee.

Vier Gründe, warum Themenfonds in der privaten Vorsorge, aber auch in einer langfristigen strategischen Asset-Allokation, nichts zu suchen haben.

1 Ungenügende Performance

Das wichtigste Argument gleich zu Beginn: Themenfonds erzielen in der Regel keine guten Renditen. Zu diesem Urteil kommt eine Morningstar-Studie nach einem Performancevergleich mit 1400 Themenfonds über ein längeres Beobachtungsfenster. Auf fünf Jahre betrachtet, beträgt die Erfolgsquote nur 43 Prozent. Betrachtet man die letzten 15 Jahre, so wurde mehr als die Hälfte der thematischen Fonds weltweit geschlossen. Und nur jeder fünfte thematische Fonds hat überlebt und gleichzeitig eine bessere Performance als globale Aktien erzielt.

GLOBALE THEMENFONDS: FONDSPLEITEN UND ERFOLGSRATEN



Quelle: Morningstar

Da Themenfonds ihre Renditeziele oft nicht erreichen, geben viele schnell wieder auf. Jeder fünfte Fonds wurde innert fünf Jahren liquidiert, nach zehn Jahren betrug die Überlebensrate magere 45 Prozent.

Diese Zahlen zeichnen ein düsteres Bild für Anleger. Sie deuten darauf hin, dass die Chancen schlecht stehen, einen Themenfonds aus einem grossen Universum zu finden, der nicht nur über längere Zeiträume überlebt, sondern besser abschneidet als globale Aktien. Gerade bei einer langfristigen Investition wie der dritten Säule oder bei einer Freizügigkeitslösung braucht es Produkte, auf die nachhaltig Verlass ist.

2 Zu spät zur Party

Dass Themenfonds nicht zu überzeugen wissen, liegt nicht selten am Timing. Börsentrends werden oft erst dann in Form eines Themenfonds angeboten, wenn sich die Zeit der überdurchschnittlichen Erträge dem Ende zuneigt. Zu diesem Zeitpunkt sind die Titel bereits in aller Munde, (zu) hoch bewertet und somit keine lukrative Investition mehr. Beispiele für solche Themen sind der 3D-Druck, Cannabis oder der 5G-Mobilfunkstandard.

3 Wenig Diversifikation

Bei eher neuen Themen ist oft noch nicht klar, welche Unternehmen sich am Markt durchsetzen werden. Themenfonds investieren in mehrere dieser hochspezialisierten Unternehmen, in der Regel Small Caps, und sind dementsprechend wenig diversifiziert.

Themenfonds liefern nicht nur wenig Diversifikationspotenzial, sie sorgen zudem für Klumpenrisiken. Das gilt vor allem für den Bereich, der am häufigsten aufgegriffen wird und die Hälfte der Themenfonds-Investitionen ausmacht: Technologie.

Dieser Sektor ist in den wichtigen Leitindizes in der Regel bereits massiv vertreten, so etwa im US-Leitindex S&P 500. Wer bereits in die breiten Indizes investiert ist, verringert mit einem Technologiefonds die Diversifikation seines Portfolios – gerade in der Säule 3a sollte das tunlichst vermieden werden.

Die Diversifikationsfalle lauert auch bei Themen, bei denen man es nicht erwartet. So ist selbst der «Gender Equality»-Fonds mit knapp 15 Prozent in globale Tech-Firmen investiert, beim Vegan-ETF sind es 18 Prozent. Solche Fonds verkaufen sich vielleicht gut, und die Intention dahinter mag lobenswert sein. Doch bei solchen Themenfonds kauft man in erster Linie eine gute Geschichte – aber nicht das, was man meint zu bekommen.

4 Hohe Gebühren

Themenfonds verkaufen oft eine gute Geschichte – und gute Geschichten lassen sich gut verkaufen. Mit Kosten von um die 1,50 Prozent herum sind Themenfonds deutlich teurer als andere Anlageprodukte. Die höheren Kosten bestätigt auch eine Untersuchung des IFZ Investment Blog der Hochschule Luzern, in der thematische und nicht-thematische nachhaltige Anlagefonds verglichen wurden. Mit Mediankosten von 1,8 Prozent waren die thematischen Nachhaltigkeitsfonds rund 50 Basispunkte teurer.

Bei passiven Nachhaltigkeitsfonds fiel der Vergleich mit 0,45 Prozent versus 0,22 Prozent noch deutlicher zu Ungunsten der Themenfonds aus. Auch die kleinsten Unterschiede bei den Gebühren können in der Vermögensverwaltung enorm viel ausmachen– gerade bei langfristigen Anlagen mit der Säule 3a.

Hände weg von Themenfonds in der Säule 3a

Dass Themenfonds von Anlegern überhaupt in Betracht gezogen werden, liegt daran, dass immer wieder mal einer obenaus schwingt. Davon sollte man sich jedoch nicht blenden lassen, denn es handelt sich um Ausnahmen.

Die Regel ist die beim ersten Punkt genannte Tatsache, dass drei von vier Themenfonds den MSCI World nicht schlagen. Von einer solchen Investition ist grundsätzlich abzuraten – und erst recht, wenn es um die langfristige Anlage geht, wie beispielsweise bei der privaten Vorsorge.

Bei der Säule 3a kann man die vermeintlich tollen Geschichten, mit denen Themenfonds-Anbieter ihre Produkte anpreisen, getrost ignorieren. Mit einem «langweiligen», dafür nachhaltig für Erfolg aufgestellten Portfolio ist man weit besser bedient. ■

Gastautor

› *Adriano B. Lucatelli ist Gründer und CEO des digitalen Vermögensverwalter Descartes Finance. Nebst der Verwaltung des freien Vermögens, bietet Descartes auch digitale Säule 3a- und Freizügigkeitslösungen an.*

#THEMENETF #ANLAGESTRATEGIE #ZUKUNFTSTHEMEN

Kosteneffizient in Themen investieren

Nima **Pouyan**

› *ist bei Invesco Head ETF Sales Switzerland & Liechtenstein*

Herr Pouyan, die Volumina der Themenfonds sind in den letzten Jahren regelrecht explodiert. Was ist der Grund? Der Vorteil von thematischen Investments ist, dass Anleger einen Schwerpunkt auf gewisse Anlagebereiche legen können. Im Gegensatz zu den traditionellen Sektor-ETF sind dies häufig Zukunftsthemen wie beispielsweise Blockchain, erneuerbare Energien oder Fintech. Doch das thematische Investieren ist kein neuer Trend, so wurden beispielsweise Sektor-ETF auch in der Vergangenheit rege eingesetzt.

Worin unterscheiden sich Themenfonds und Sektor-ETF? In den Themen-ETF finden sich nicht unbedingt die grossen Unternehmen wieder, sondern die Titel mit dem grössten Potenzial, von einem Trend zu profitieren. Die Marktkapitalisierung dieser Titel ist oft noch tief, dafür verfügen sie über Alleinstellungsmerkmale, dank derer sie sich in einigen Jahren zu Marktführern in ihrem jeweiligen Segment entwickeln können.

Welche Themen liegen derzeit bei Anlegern im Trend? Derzeit sehen wir ein grosses Interesse für ETF, die Firmen aus dem Blockchain-Bereich abbilden. Die Blockchain-Technologie wird unsere Wirtschaft die nächsten Jahre prägen – wobei dies weniger Krypto-Währungen meint, die ebenfalls die Blockchain nutzen. Die Blockchain wird vielmehr den Bereich Tokenisierung und Smart Contracts prägen.

Welche konkreten Anwendungsfälle sehen Sie? Nehmen wir zum Beispiel klassische Anlagen – sie werden künftig über die Blockchain handelbar sein. Oder das Abwickeln von Verträgen, das dank sogenannter Smart Contracts viel effizienter und transparenter möglich sein wird. Um von dieser Entwicklung profitieren zu können, ist es sinnvoll, frühzeitig in die Firmen investiert zu sein – und zwar in diejenigen, die am stärksten vom Wachstum profitieren werden. Nebst der Blockchain sehen wir den Bereich erneuerbare Energien als Megatrend der Zukunft. Mit der politischen Vorgabe zur CO_2-Neutralität werden Unternehmen, die in diesem Bereich tätig sind und forschen, in den nächsten Jahren eine sehr wichtige Rolle spielen.

Sie haben Blockchain-ETF erwähnt: Wie werden diese – beziehungsweise ihre Indexgrundlage – entwickelt? Für unseren Invesco Elwood Global Blockchain ETF sind wir vor etwa drei Jahren mit Elwood/CoinShares, ein führender Asset Manager im Bereich digitale Assets, eine Kooperation eingegangen. Elwood/CoinShares verfügt über die nötige Expertise und analysiert die jeweiligen Unternehmen nach einem Bottom-up-Ansatz. Die evaluierten Firmen werden nach einem Punktesystem von 1 bis 5 bewertet: 1 bedeutet, das Unternehmen hat das Potential, um vom Blockchain-Bereich zu profitieren.

> *«Durch die Demokratisierung des Anlegens können auch Retailkunden von der Expertise von spezialisierten Asset Managern profitieren»*

Ist dieses Ranking auch die Basis für die Gewichtung im Index? Ja, genau. Unternehmen mit dem Rating 5 erwirtschaften bereits hohe Umsätze und Gewinne in diesem Bereich. Diese Firmen erhalten im Index das höchste Gewicht, diejenigen mit einer 1 das tiefste. Da man aber nicht zwangsläufig weiss, ob ein Unternehmen wirklich das Potential hat, das Google der Blockchain-Technologie zu werden, bietet sich ein diversifizierter ETF an.

Setzen primär Retailkunden auf Themen-ETF oder sehen Sie auch bei den professionellen Anlegern eine steigende Nachfrage? Wir stellen fest, dass alle Investorengruppen in thematische ETF investiveren. Von institutionellen Anlegern wie Versicherungen und Pensionskassen bis hin zu Privatbanken und Private. Durch die Demokratisierung des Anlegens können auch Retailkunden von der Expertise der Asset Manager profitieren – und das zu günstigen Preisen. In der Vergangenheit waren solche Anlagestrategien vielfach den institutionellen Anlegern vorbehalten.

Im Backtesting schneiden Themenfonds immer gut ab. Wie hat sich der Blockchain-ETF gegenüber seinem Vergleichsindex MSCI World geschlagen? Unser ETF hat seit drei Jahren einen echten Track Record. Im letzten Jahr hat der Blockchain-ETF mit 92,5 Prozent absoluter Wertentwicklung den Mehrwert des Expertenteams von Elwood/CoinShares bei der Selektion der einzelnen Unternehmen klar gezeigt.

Besteht bei international orientierten Aktienanlegern nicht die Gefahr von Klumpenrisiken? Diese sind mit grosser Wahrscheinlichkeit bereits in Technologie investiert, auch im Standardindex S&P500 sind Technologieaktien stark gewichtet. Beim S&P 500 finden sich die Unternehmen wieder, die in ihrem jeweiligen Segment bereits etabliert sind. Der Index weist nur eine sehr minimale Schnittmenge mit unserem Blockchain-ETF auf. Dies ist keine Überraschung, da die Unternehmen im Blockchain-ETF erst in einigen Jahren so gross und etabliert genug für den S&P 500 sein werden. Es gibt die eine oder andere Ausnahme im Index, die im Bereich Blockchain involviert ist. Allerdings sind die Umsätze in diesem Bereich – beispielsweise bei einer IBM – so gering, dass die Gewichtung auch im ETF sehr gering ist.

Nebst Themen werden auch ESG-Produkte stärker nachgefragt, doch nicht überall wo ESG draufsteht, ist auch ESG drin. Wie stellen Sie ihre Produkte zusammen, damit sie «echte» Nachhaltigkeit ins Portfolio bringen? Bei Invesco spielt der Bereich ESG (Environment, Social, Governance) oder eben Nachhaltigkeit eine sehr wichtige Rolle. Auch in diesem Thema setzen wir auf Experten. Bei bei der Selektion unseres Global Clean Energy ETF unterstützt uns ein Nachhaltigkeitsteam von Wilderhill. Dazu kommt auch unser eigenes ESG-Team zum Einsatz, insbesondere im Bereich Impact & Proxy Voting. ■

ANZEIGE

#KRYPTOASSETS #DEFI #ETHEREUM

DeFi – das nächste grosse Ding?

Bitcoin & Co. sind für viele Anleger ein rotes Tuch. Kryptos werden entweder als vorübergehende Erscheinung abgetan oder aufgrund der hohen Volatilität als Spekulationsobjekt abgestraft. Dennoch wächst der Markt. Besonders auffällig ist das zunehmende Interesse an Protokollen aus der Welt der Dezentralen Finanzdienstleistungen (DeFi).

VON RINO BORINI

Die weltweite Adaption von Krypto-Assets schreitet weiter voran. Immer mehr institutionelle Investoren, aber auch verstärkt Privatanlege, investieren in Bitcoin & Co. und verhelfen dem Marktsegment zu grossem Wachstum.

Für einmal profitieren nicht die USA am stärksten vom Wachstum, sondern Europa. Eine neue Analyse des US-Krypto-Researchhauses Chainanalysis zeigt, dass der alte Kontinent der grösste Markt für Krypto-Assets geworden ist. Für die Analyse wurden 100 digitale Assets über zehn verschiedene Blockchains untersucht.

Die Autoren haben das globale Transaktionsvolumen analysiert und festgestellt, dass in Zentral-, Nord- und Westeuropa etwa ein Viertel des gesamten Volumens gehandelt wird – und zwar über praktisch alle Kryptowährungen und Dienstleistungen hinweg. Der Transaktionswert grosser institutioneller Kryptowährungen ist von 1,4 Milliarden US-Dollar (Juli 2020) auf 46,3 Milliarden US-Dollar (Juni 2021) angestiegen.

Wallstreet-Banken entdecken nun Krypto-Assets

Inzwischen bauen verschiedene Banken ihr Krypto-Angebot aus – auch in der Schweiz. Ganz vorne dabei sind seit geraumer Zeit jedoch die US-Banken. So ermöglicht die Bank of America, die Nummer zwei in den USA, ihren Kunden den Handel mit Bitcoin Futures. Goldman Sachs arbeitet mit dem Krypto-Finanzdienstleister Galaxy Digital zusammen, damit Bitcoin-Derivate gehandelt werden können. Goldman Sachs geht noch weiter und hat bei der US-Börsenaufsichtsbehörde (SEC) einen Antrag für die Auflegung eines börsengehandelten Fonds (ETF) für dezentrale Finanzen (DeFi) und Blockchain eingereicht.

Auch die grösste US-Bank, JP Morgan, bietet ihren Privatkunden mittlerweile Zugang zu sechs Krypto-Fonds an. Die Berater dürfen «unaufgefordert» Krypto-Geschäfte ausführen, sie dürfen jedoch keine Produkte empfehlen. Das Produktangebot gilt für alle Kunden, die nach Anlageberatung suchen. Auch für jene, die die Handels-App von Chase nutzen. Die Ironie dahinter: 2017 liess Konzernchef Jamie Dimon verlauten, Bitcoin sei Betrug. Mitarbeitern, die Bitcoin handeln, drohte er mit der Entlassung. Mittlerweile tun es viele Wall-Street-Giganten den institutionellen Anlegern gleich und investieren im grossen Stil in Bitcoin & Co.

Goldgräberstimmung im dezentralen Finanzsystem?

Doch die Krypto-Welt entwickelt sich rasant weiter, wie die von Chainanalysis durchgeführte Studie ebenfalls zeigt: In den letzten zwölf Monaten investierten die meisten institutionellen Anleger, die bereits im Kryptomarkt aktiv sind, in Projekte aus der Welt der dezentralen Finanzplattformen (DeFi).

Die Protokolle im DeFi-Segment haben für die Finanzindustrie eher ungewöhnliche Namen: Sie heissen Uniswap, SushiSwap, Aave oder beispielsweise PancakeSwap. Viele dieser Token haben eine regelrechte Kursrally hinter sich. Diese Entwicklung hat auch das Schweizer Derivathaus Leonteq kürzlich dazu bewogen, erste Zertifikate auf ausgewählte DeFi-Tokens zu emittieren. So können nun beispielsweise die Protokolle Aave, Maker, Uniswap oder Yearn.Finance über das e-Banking erworben werden.

Im Krypto-Universum gilt DeFi als einer der schnellst wachsenden Bereiche, DeFi wird häufig sogar als Zukunft der Finanzindustrie bezeichnet. Denn die neu aufkommenden Anwendungen und Unternehmen bieten Finanzdienstleistungen auf Basis der dezentralen Bockchain-Technologie an. Ein Vorteil liegt in der Dezentralisierung, die dank Smart Contracts, bei denen ein Computercode die (rechtlichen) Regeln automatisch durchsetzt, alle ausgeführten Transaktionen in einer verteilten Datenbank speichert. Somit fallen Vermittlungsinstanzen weg, zudem gibt es keinen Akteur, der die alleinige Kontrolle über die getätigten Geschäfte hat. Zensur oder Korruption werden damit verhindert.

DIE HÖCHSTEN VERMÖGEN IN DEFI ANWENDUNGEN

#	Name	Kategorie	Value locked	Kurs Coin YtD
1	Aave	Lending	13,4 Mrd. USD	205%
2	Curve Finance	DEX	11,7 Mrd. USD	281%
3	Maker	Lending	11,7 Mrd. USD	296%
4	InstaDapp	Lending	10,9 Mrd. USD	?
5	Compound	Lending	9,9 Mrd. USD	129%
6	Uniswap	DEX	6,0 Mrd. USD	409%
7	Convex Finance	Assets	5,7 Mrd. USD	?
8	yearn.finance	Assets	4,1 Mrd. USD	34%
9	SushiSwap	DEX	9,6 Mrd. USD	202%
10	Liquity	Lending	1,9 Mrd. USD	?

Quelle: Defipulse.com

Wenn Börsen ohne Mittelsmännern auskommen

Ein wichtiger Baustein des dezentralen Finanzsystems sind Handelsplattformen, die ohne Mittelsmänner funktionieren. Die bekanntesten unter ihnen heissen Uniswap, Sushiswap, PancakeSwap oder Curve Finance. Doch wie funktioniert eine Börse ohne zentrale Instanz?

Eine (zentralisierte) Kryptobörse wie Coinbase führt – so wie eine traditionelle Börse, an der Aktien, Obligationen oder ETF gehandelt werden – ein Orderbuch mit Aufträgen, die von Käufern und Verkäufern eingereicht werden. Die Hauptaufgabe der Börse besteht darin, Käufer und Verkäufer zusammenzubringen, damit sich ein Marktpreis bilden kann. Auf traditionellen Märkten sorgen Clearing- und Abrechnungsstellen dafür, dass die Transaktionen wirksam werden, wobei die Abwicklung jeweils einige Tage dauert. Bei dezentralen Börsen entfällt der Vermittler, da ein anderer Ansatz verfolgt wird. Uniswap ist eine der bekanntesten dezentralen Börsen, der entsprechende Coin ist inzwischen die elftgrösste Kryptowährung: Allein 2021 legte er 409 Prozent zu.

Intelligente Verträge ersetzen Market Maker?

Uniswap basiert auf der Ethereum-Blockchain, dem technischen Unterbau der zweitgrössten Kryptowährung Ether. Die DeFi-Börse Uniswap ist dezentral organisiert und gehört nicht einem einzelnen Unternehmen oder Person. Stattdessen wird die Börse von einer Community aus Nutzern und Programmierern verwaltet, die Vorschläge einbringen und über diese abstimmen können.

Im Vergleich zu traditionellen Börsen benötigen dezentrale Börsen wie beispielsweise Uniswap keine klassischen Market Maker, die Käufer und Verkäufer zusammenbringen, sondern Liquiditätspools, bei denen Transaktionen durch einen sogenannten Smart Contract automatisch ausgeführt werden.

Bei Liquidity Pools stehen sich immer zwei Währungen gegenüber. Nutzer können also zum Beispiel Ether gegen Stablecoins eintauschen, deren Wert direkt an den Dollar gekoppelt ist. Dafür bezahlen sie jeweils eine geringe Gebühr. Beim Mechanismus von Uniswap werden die Preise automatisch angepasst, wodurch die Pools ausbalanciert werden. Der Gesamtwert der Assets ist also immer derselbe.

Künftige Reise geht nicht ohne Regulator

Noch ist der Markt der dezentralen Finanzdienstleistungen klein – und verglichen mit dem globalen Finanzmarkt nicht mehr als ein Klacks: Per Ende September waren es rund 90 Milliarden Dollar, die investiert waren. Doch DeFi verspricht ein neues gerechteres und demokratischeres Finanzsystem, das in seiner Reinform ohne Intermediäre wie Banken oder Börsen auskommt. Die nächste Phase von DeFi soll die Branche für alltägliche Benutzer zugänglicher machen und gleichzeitig – durch bessere Protokoll- und Produkttransparenz, die Risiken für ihre Benutzer klar identifiziert – noch mehr Vertrauen aufbauen. Das ist jedoch noch ein sehr langer Weg.

Zudem sind Regulierungsbehörden daran interessiert, dass Anlegern bei DeFi-Protokollen und -Produkten kein unangemessener Schaden zugefügt wird. Doch völlig unklar ist derzeit, wie DeFi überhaupt reguliert werden kann. Ebenso unklar ist, ob und wie sich etablierte Finanzdienstleister zu dieser wachsenden Entwicklung positionieren. ■

Einblicke in DeFi

› KREDIT: WAS IST LENDING? Die dezentralisierte Kreditvergabe ist aktuell eine der meistgenutzten DeFi-Anwendungen. Über Protokolle wie Aave, Compound oder MakerDAO Token werden Kredite verliehen, für die man im Gegenzug einen Zins bekommt. Ein Kreditgeber kann seine Tokens «einloggen», worauf sie in einen Pool kommen. Aus diesem Pool kann ein Kreditnehmer nun einen Kredit beziehen. Da es keine Kreditprüfung des Schuldners – beispielsweise durch eine Bank – gibt, muss der Kreditnehmer eine Sicherheit in Form von Kryptoassets hinterlegen. Diese muss höher sein als der Kredit. Der Kreditgeber wiederum erhält einen Zins, dessen Höhe sich aus Angebot und Nachfrage bestimmt.

› SICHERHEIT: WAS SIND STABLE COINS? Wie der Name suggeriert, sollen Stable Coins für Stabilität sorgen. Bekanntermassen können Kryptowährungen stark schwanken, sodass es beispielsweise bei der Rückzahlung eines DeFi-Kredits (Lending) zu Problemen kommen kann. Bei Stable Coins handelt es sich um die Abbildungen von weniger schwankungsanfälligen Fiatwährungen wie beispielsweise dem US-Dollar. Folglich stellen Stable Coins Derivate auf Tokenbasis dar, um einen Basiswert abzubilden, in der Regel US-Dollar, und für Token-Anwendungen nutzbar zu machen. Stable Coins können dabei unterschiedlich besichert sein (andere Kryptowährungen oder Fiatwährungen). Auf diese Weise kann das Wechselkursrisiko umgangen werden.

› BELOHNUNG: WAS IST STAKING? Statt das «arbeitslose» Kryptovermögen irgendwo zu halten, können Coins «verstakt» werden. Staking bedeutet, dass die Kryptowährung für eine bestimmte Zeit in einem Pool blockiert werden. Inzwischen setzen einige Blockchains auf den Proof-of-Stake-Mechanismus, ein Konsensalgorithmus, der weniger Energie benötigt. Bei diesem Prozess wird der Miner nach einem Zufallsprinzip aus einem Pool von Datenbankbetreibern (Knoten) ausgewählt. Um sich zu qualifizieren, muss der Miner eine bestimmte Mindestzahl an Coins hinterlegen. Vereinfacht ausgedrückt: Krypto-Besitzer setzen ihre Cyberdevisen dafür ein, neue Blöcke zur dazugehörigen Blockchain hinzuzufügen, und erhalten im Gegenzug eine Belohnung. Besonders komfortabel für Einsteiger ist Staking, wenn es über eine Krypto-Börse betrieben wird.

#DEFI #SOLANA #CARDANO

Abenteuer Krypto!

› Der Kryptomarkt ist schnelllebig und volatil. Wer sich in regelmässigen Abständen die Ränge 10 bis 50 der grössten Kryptowährungen anschaut, wird eine hohe Fluktuation feststellen. Ständig erscheinen neue Kryptowährungen, während andere so schnell verschwinden, wie sie gekommen sind. Doch insgesamt nimmt die Akzeptanz von Kryptowährungen weiter stark zu: Mittlerweile gibt es weltweit mehr als 300 Millionen Kryptonutzer und über 18'000 Unternehmen, die Kryptowährungen als Zahlungsmittel akzeptieren. Dass das Kryptogeschäft trotz diverser Regulierungshürden boomt, zeigen auch die Zahlen von Coinbase: Im zweiten Quartal 2021 verbuchte die börsenkotierte Kryptobörse einen Gesamtumsatz von rund zwei Milliarden Dollar. Noch beeindruckender ist der Gewinn von 1,6 Milliarden Dollar – eine Steigerung um mehr als 107 Prozent gegenüber dem 1. Quartal.

Die derzeitige Situation ist vergleichbar mit den Anfängen des E-Commerce. So wie damals immer wieder neue Anbieter aufkamen, treten heute fast täglich neue Kryptowährungen oder Blockchain-Projekte auf den Plan, andere verschwinden. Dies geschieht immer schneller, was zu einem exponentiellen Wachstum der blockchain-basierten Produkten und Dienstleistungen führt. Bei einigen Projekten gilt, das auch für die Kursentwicklung: Hohe zweistellige Kurssteigerungen sind nicht die Seltenheit.

Bitcoin ist höher bewertet als Tesla

› Die Gesamtkapitalisierung des Kryptomarktes betrug Anfang Oktober 2021 rund 2,2 Billionen Dollar. 42 Prozent davon vereinnahmt Bitcoin, dahinter folgt Ethereum mit rund 19 Prozent. Trotz der starken Marktverwerfungen im Frühling 2021 konnte Bitcoin seit Jahresbeginn um 70 Prozent zulegen. Wäre Bitcoin ein Unternehmen, dann wäre die Mutter aller Kryptowährungen – gemessen an der Marktkapitalisierung – die sechstgrösste Firma der Welt.

		In Mrd. USD
1	Apple	2403
2	Microsoft	2210
3	Alphabet	1884
4	Amazon	1724
5	Facebook	996
6	**Bitcoin**	**799**
7	Tesla	783
8	Berkshire Hathaway	633

TOP 15 KRYPTO-ASSETS

Top 15 Krypto-Assets	Name	Market Cap (Mrd. USD)	Dominanz Kryptomarkt
1	Bitcoin	799.1	43.9%
2	Ethereum	346.5	19.0%
3	Tether	68.6	3.8%
4	Cardano	68.3	3.8%
5	Binance Coin	57.8	3.2%
6	XRP	43.7	2.4%
7	Solana	40.3	2.2%
8	USD Coin	31.2	1.7%
9	Polkadot	27.6	1.5%
10	Dogecoin	26.5	1.5%
11	Uniswap	15.1	0.8%
12	Avalanche	14.7	0.8%
13	Terra	14.3	0.8%
14	Binance USD	13.5	0.7%
15	Chainlink	10.1	0.6%
	Rest	242.7	13.3%
	Total	**1'820.0**	**100.0%**

Quelle: Coinmarketcap.com:

Tether – Nicht alle Kryptos sind volatil

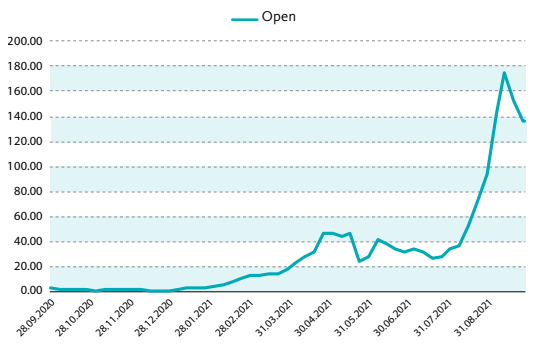
› Tether gehört in die Kategorie «Stablecoin». Der Begriff sagt es bereits: Der Wert ist an Fiatgeld gekoppelt, in diesem Fall an den Dollar. Mit diesem Coin können Anleger Kryptos besitzen, ohne der signifikanten Volatilität von Bitcoin Co. ausgesetzt zu sein. Das in Stablecoins investierte Vermögen bleibt also im Kryptomarkt, ohne dass sie in echte Devisen getauscht werden müssen. Dies erleichtert Investitionen, zum Beispiel in den wachsenden De-Fi-Bereich.

Stablecoins wachsen derzeit sehr schnell. Im zweiten Quartal 2021 erreichte die kumulierte Geldbasis über 107 Milliarden Dollar, ein Anstieg um satte 800 Prozent im Jahresvergleich. Darüber hinaus handelten Stablecoins allein im zweiten Quartal ein unglaubliches Volumen von 1,7 Billionen Dollar. Insgesamt hat sich die Marktkapitalisierung der Stablecoins nur schon in diesem Jahr vervierfacht, mittlerweile beträgt sie mehr als 100 Milliarden Dollar. Wenig überraschend legen Regulierungsbehörden und Zentralbanken ein besonderes Augenmerk auf Stablecoins.

Solana – die Kursrakete

› Während im September einige Kryptowährungen einbrachen, legte Solana eine wahre Kursexplosion hin – die Rekordmarke von 188,2 Dollar wurde am 9.9.21 erreicht. Die erst im Jahr 2020 lancierte Kryptowährung schafft es innert kurzer Zeit unter die Top 10 der grössten Kryptowährungen. Allein seit Jahresbeginn legte der Kurs insgesamt um 7200 Prozent zu.

SOLANA KURS (12 MONATE)



Solana wird oft als «Ethereum-Killer» bezeichnet, da ihre Blockchain ein Netzwerk der dritten Generation mit bedeutend besserer Skalierung ist. Solana setzt auf ein System zur kryptografischen Zeitstempelung, das derzeit 65'000 Transaktionen pro Sekunde verarbeiten kann. Niemand sonst kommt dieser Geschwindigkeit nahe, auch Visa nicht. Der Kreditkartenanbieter soll 24'000 Transaktionen pro Sekunde verarbeiten können, aber diese werden erst einige Tage später abgewickelt. Der eigentliche Geldtransfer von einem Bankkonto auf ein anderes findet also mit Verzögerung statt, bei Kryptowährungen ist dies nicht der Fall.

Cardano will in jedes Smartphone

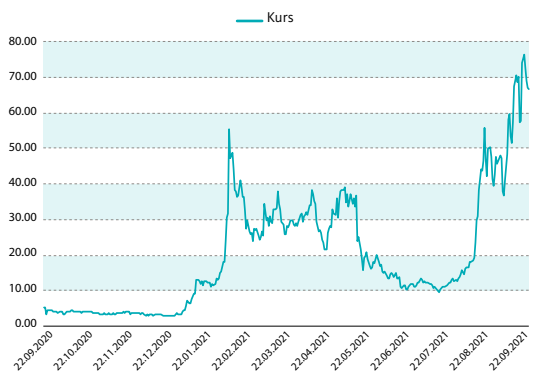
› Ähnlich wie Solana will auch Cardano die Blockchain der nächsten Generation bauen – beziehungsweise geschieht es bereits. Seit Anfang Januar ist der Cardano-Kurs um 1080 Prozent gestiegen. Die Kryptowährung, die den eigenen Coin Ada für Transaktionen verwendet, ist – gemessen an der Marktkapitalisierung – mittlerweile die viertgrösste Cyberwährung.

Cardano wurde 2015 von Charles Hoskinson ins Leben gerufen, einem der Mitgründer von Ethereum. Das erklärte Ziel besteht darin, möglichst viele Fehler bestehender Blockchains auszumerzen – Cardano setzt darum auf ein grosses Netzwerk an Wissenschaftlern. Die Cardano Foundation ist übrigens im Crypto Valley Zug angesiedelt, so wie auch die Solana Foundation. Gründer Hoskinson hat eine klare Vision, die er kürzlich am Cardano Summit vor über 10'000 virtuellen Gästen verkündet hat. Er will seine Blockchain-Technologie der breiten Masse zugänglich machen – Cardano müsse künftig auf jeden Browser und auf jedes Smartphone kommen.

Avalance mit gefüllter Kriegskasse

› Avalanche (AVAX), eine relativ junge Blockchain für Smart Contracts und DApps (dezentrale Applikation), hat ein massives Investment erhalten: Insgesamt 230 Millionen Dollar konnte die dahinterstehende Avalanche Foundation einnehmen. Damit hat der Ethereum-Herausforderer eine der grössten Investmentrunden in diesem Jahr erhalten. Im Zuge dieser Finanzierungsrunde ist der Kurs eines Token auf ein neues Allzeithoch von fast 60 Dollar geklettert. Das entspricht dem Sechsfachen des Wertes, den AVAX noch vor drei Monaten hatte. Inzwischen ist der Kurs weiter angestiegen, Ende September notierte er bei über 70 Dollar.

REKORDSTÄNDE BEI AVALANCE



Dezentrale Börsen, Krypto-Kredite und NFTs, aber auch staatliche Identitätsverfahren – all das würden die Entwickler von Avalanche gerne in ihrer Blockchain laufen sehen. Einige Beispiele gibt es bereits, doch im Vergleich zum Branchenprimus Ethereum (oder auch Solana) ist die Zahl der Anwendungen noch gering. Doch das Interesse an Avalanche steigt, und verschiedene Anbieter von dezentralen Exchanges und NFTs haben sich für Avalanche entschieden.

Das Eco-Portfolio von «Finanz und Wirtschaft»

FINANZ und WIRTSCHAFT invest

Mit Raffinesse nachhaltig anlegen: das Eco-Portfolio der «Finanz und Wirtschaft»

Übernehmen Sie die ausgeklügelte Nachhaltigkeitsstrategie unserer Experten: Investieren Sie ins Klima und setzen Sie auf Unternehmen mit positiver Umweltwirkung. Mit dem FuW-Eco-Portfolio bietet Ihnen «Finanz und Wirtschaft» ein Portfolio, das sowohl ökologische als auch ökonomische Ansprüche befriedigt. Der Fokus liegt auf Unternehmen, die eine CO_2-Reduktionsstrategie verfolgen. Nachhaltiges Anlegen ist keine Modeerscheinung, sondern ein etablierter Trend. Das dritte Anlageprodukt der FuW hat bis jetzt nicht nur den SPI, sondern auch den Schweizer Leitindex SMI geschlagen. Jetzt kostengünstig profitieren!

Valor 56238777 | SIX Symbol FWEPTQ

Investieren wie die Experten: fuw.ch/invest/eco

POWERED BY LEONTEQ

Kontakt für produktbezogene Fragen

Leonteq Securities AG | Telefon 058 800 1111 | eMail info@leonteq.com

Rechtlicher Hinweis

Die in diesem Dokument erwähnten Finanzprodukte sind derivative Finanzinstrumente. Sie qualifizieren nicht als Anteile einer kollektiven Kapitalanlage im Sinne der Art. 7 ff. des Schweizerischen Bundesgesetzes über die kollektiven Kapitalanlagen (KAG) und sind daher weder registriert noch überwacht von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA. Anleger geniessen nicht den durch das KAG vermittelten spezifischen Anlegerschutz.