

PRIVATE

Das Geld-Magazin

Seit 2002

Medienpreis für Finanzjournalisten

Medien

Zeitungen

Zeitschriften

TV

Radio

Online

Inhalt / Themen

Bank- und Finanzfragen

Immobilien

Vorsorge und Versicherung

Recht und Steuern

Wirtschaft

Genres

Berichte

Features

Reportagen

Ratgeber

Service

Kommentare

Preisgeld

Bis zu Fr. 50'000.–

Medienpreis 2018

Gewinner
Nominierte
Jurymitglieder
Preisverleihung

**Der grösste und renommierteste
Medienpreis für Finanz- und
Wirtschaftsjournalismus Europas**

private.ch

KENDRIS
PERSÖNLICH | UNABHÄNGIG | DIGITAL



CREDIT SUISSE 

p | s | p
Swiss Property

SwissBanking

SFAMA
Swiss Funds &
Asset Management
Association 

helvetia 

Vontobel

 **SEEGER**
ADVOKATUR

 **STABIQ**
TREASURE HOUSE

 **ART**
redefining / art insurance

AVADIS

 **ARCOMM**
TRUST & FAMILY OFFICE

BDO


LEYSINGER
TAX & FINANCE CONSULTANTS LTD.

ATAG | 911171
ADVOKATEN 

LEXPERIENCE
LEGAL & COMPLIANCE SERVICES

 **COLUMBIA
THREADNEEDLE**
INVESTMENTS

FamilyOffice
360

REYL 
innovative banking

 **Bank Linth**

Private-Sonderheft



Der Medienpreis für Finanzjournalisten

16 Jahre ist es her, seit wir den Medienpreis für Finanzjournalisten erstmals ausgeschrieben haben. Vieles ist seither passiert, in der Medienwelt und in der Finanzbranche. Beide sind im Umbruch, beide müssen sich stetig neu erfinden. Beschleunigt wird der Wandel durch tektonische Verschiebungen ins Internet. Die Gratis-Kultur greift um sich. Alles muss jederzeit und überall «abrufbar» sein. Und sei es auch der grösste Schrott.

Wir sind überzeugt, dass früher oder später eine Gegenbewegung einsetzen wird. Die Leser werden merken, dass Qualitätskontrolle im Internet Fehlanzeige ist, dass jeder Dummkopf im Netz seinen Quatsch herausposaunen kann, dass echte Qualität eben nicht zum Nulltarif zu haben ist. Die Leser werden zur Räson kommen.

Mit dem Medienpreis für Finanzjournalisten, dem grössten und renommiertesten Preis für Finanz- und Wirtschaftsjournalismus in ganz Europa, wollen wir ein Zeichen gegen diese Gratis-Kultur setzen. Wir wollen Print und TV, deren Produktion alles andere als gratis ist, fördern. Denn Qualitätsjournalismus hat seinen Preis.

Dr. Norbert Bernhard
Herausgeber Private

Medienpreis für Finanzjournalisten 2018

- 4 Gewinner 2002 bis 2017
- 5 Gewinner und Nominierte 2018
- 6 Prämierte Artikel und Sendungen
- 18 Laudationes von Prof. Dr. Otfried Jarren
Präsident der Eidgenössischen Medienkommission
Vorsitzender der Jury
- 21 Gastreferat von Luzi Bernet
Chefredaktor NZZ am Sonntag
- 24 Preisverleihung
- 28 Gästeliste
- 31 Jury
- 34 Porträts

Medienpreis für Finanzjournalisten: Gewinner 2002 bis 2017

Der Medienpreis für Finanzjournalisten wird jedes Jahr seit 2002 verliehen.

Die bisherigen Preisträger (nur 1. Preise):

- | | |
|----------------|--|
| 1. Preis 2002 | Claude Baumann (Weltwoche) |
| 1. Preis 2003 | Beat Kappeler (NZZ am Sonntag) |
| 1. Preis 2004 | Carmen Gasser und Stefan Lüscher (Bilanz) |
| 1. Preis 2005 | Meinrad Ballmer und Marco Zanchi (Tages-Anzeiger) |
| 1. Preis 2006 | Daniel Ammann (Weltwoche) |
| 1. Preis 2007 | Albert Steck (Bilanz) |
| 1. Preis 2008 | Markus Schneider (Weltwoche) |
| 1. Preis 2009 | Michael Ferber (NZZ)
Michael Rasch (NZZ) |
| 1. Preis 2010 | Harry Büsser (Bilanz) |
| 1. Preise 2011 | Mark Dittli (Finanz und Wirtschaft und Tages-Anzeiger-Magazin)
Hansjürg Zumstein (SF1) |
| 1. Preise 2012 | Zoé Baches (NZZ)
Reto Gerber und Andreas Kohli (SF1 Eco) |
| 1. Preise 2013 | René Ammann und Balz Ruchti (Beobachter)
Michael Haselrieder, Karl Hinterleitner, Reinhard Laska (ZDF) |
| 1. Preise 2014 | Philippe Béguelin, Mark Dittli, Christoph Gisiger, Tina Haldner, Ruedi Keller, Tommaso Manzin,
Andreas Neinhaus, Clifford Padevit, Alexander Trentin (Team Finanz und Wirtschaft)
Michael Rasch (NZZ)
Markus Städeli (NZZ am Sonntag)
Katharina Deuber (SRF Eco)
Martin Vetterli und Bernhard Raos (Beobachter)
Samuel Emch (Radio SRF Trend)
Pasquale Ferrara, Charlotte Michel, Christian Schürer, Wolfgang Wettstein, Ueli Schmezer (Team Kassensturz) |
| 1. Preise 2015 | Monica Hegglin (Finanz und Wirtschaft)
Hansjürg Zumstein (SRF TV)
Peter Bohnenblust, Claude Baumann, Michael Sicker, Peter Hody, Samuel Gerber, Frédéric Papp,
Christoph Meier, Ursula Bohnenblust, Antonio Prosperati, Daniel Schwenger (Team Finews) |
| 1. Preise 2016 | Michael Ferber, Claudia Gabriel, Werner Grundlehner, Christof Leisinger, Anne-Barbara Luft, Michael Rasch,
Michael Schäfer, Eugen Stamm (Team NZZ: Wöchentliches Dossier «Geldanlage und private Finanzen»)
Jean François Tanda, SRF Eco |
| 1. Preise 2017 | Stefan Jäger (ARD)
Jan Willmroth (Süddeutsche Zeitung) |

Medienpreis für Finanzjournalisten: Gewinner und Nominierte 2018

Am 6. Juni 2018 hat Private zum 17. Mal den Medienpreis für Finanzjournalisten verliehen – dies gemeinsam mit führenden Firmen, Finanzinstituten, Beratungsunternehmen und Anwaltskanzleien. In Frage kamen Artikel und Sendungen, die sich mit Finanz- oder Wirtschaftsthemen befassen.

Die Gewinner 2018

1. Preis TV	Team Rundschau, Schweizer Fernsehen SRF: 50 Jahre Rundschau *
1. Preis Print	Hannes Grassegger, Das Magazin (Tages-Anzeiger und Bund): Jenseits von Gut und Börse
Ehrenpreis 1	Erich Gerbl, Bilanz: Indexriesen am Drücker
Ehrenpreis 2	Dr. Gerald Hosp, NZZ: Was Finanzanalysen tatsächlich wert sind

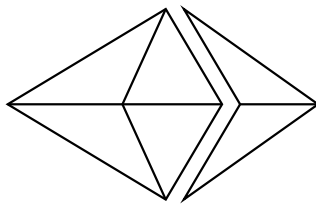
* Sandro Brotz, Fiona Endres, Florian Imbach, Michael Perricone, Mario Poletti, Samira Zingaro und das ganze Team

Die Nominierten 2018

- Jorgos Brouzos Tages-Anzeiger: Der vergessene Banker
 - Harry Büsser Blick: Serie «So machen Sie mehr aus Ihrem Geld»
 - Mark Dittli Finanz und Wirtschaft: Die verpasste Lehre aus der Krise
 - Jeffrey Hochegger Finanz und Wirtschaft: Wie absichern geht
 - Barbara Klingbacher NZZ Folio: Zählt jeden Rappen
 - Anne-Barbara Luft NZZ: Der Ausnahmezustand ist die neue Normalität
 - Dietegen Müller Börsen-Zeitung: Blockchain-Regulierung gefragt
 - Albert Steck NZZ am Sonntag: Unsere Steuern sind stark gesunken
 - Matthias von Arnim Zertifikateberater: Was passiert mit meiner Stimme?
-
- Reto Lipp, Manuela Siegert und Jean François Tanda
SRF Eco: Private Banking – Die Party ist zu Ende
 - Simon Book und Sven Prange
Wirtschaftswoche: Dieser Mann beherrscht den Dax
 - Andrea Brändli, Sebastian Broschinski, Christoph Gisiger, Martin Gollmer, Thomas Hengartner, André Kühnlenz, Claudia Lanz-Carl, Pascal Meisser, Eflamm Mordrelle, Thorsten Riedl, Iris Ritter und Arno Schmocker
Finanz und Wirtschaft: Verwaltungsrats-Ranking
 - Monica Hegglin und Frank Heiniger
Finanz und Wirtschaft: Gut für den Anleger – und eine Chance für den Schweizer Finanzplatz

SELBSTVERSUCH

JENSEITS VON GUT UND BÖRSE



Freimaurer-Feeling: das Symbol der Digitalwährung Ether.

Ende Januar 2016 beschloss ich, endlich vernünftig zu werden und mit dem Sparen anzufangen. Auf dem Bankkonto ist das natürlich sinnlos, weil es keine Zinsen mehr gibt.

Für Aktienkäufe war mein Kapital ziemlich gering: 500 Franken. Zudem hatte ich in meinem Leben zu viele Nachrichten über Kursstürze und plötzliche Blasen gehört. Und was wäre schon das Resultat? Im allerbesten Fall, bei mörderischen 20 Prozent Rendite, 100 Franken Gewinn im Jahr. Und zwar dafür, dass man schlimmstenfalls die Angestellten der Unternehmen, in die man investiert, auch noch auspresst wie Zitronen? Aktien schießen somit für mich aus. Zu riskant, zu wenig Profit, zu böse.

Ich entschloss mich, Digitalgeld auszuprobieren. Ich hatte einmal in einem Café eine Philosophiestudentin kennen gelernt, die mit Bitcoins Zehntausende Franken gemacht hatte. Man hört ja überall von Kryptowährungen. Dieses Digitalgeld, das statt aus un-

Die Schöpfer des Ether aber hatten sich die Mühe gemacht, ihr eigenes System namens Ethereum aufzubauen. Ihr Traum war ein besseres Bitcoin.

Ethereum kannte ich, weil ich über den Erbauer, ein damals 21-jähriges Wunderkind namens Vitalik Buterin, ein Porträt geschrieben hatte. Buterin war sich seiner Sache absolut sicher: Er wollte ein völlig neuartiges Netzwerk für Wertflüsse aufbauen. Ether, die Währung, sei dabei nichts als das Was-ser in den digitalen Kanälen des neuen Systems namens Ethereum. Ether sei nicht als Zahlungsmittel oder zur Spekulation gedacht. Buterin hatte mir sogar abgeraten vom Kauf: Es gehe ihm vielmehr darum, das Geld abzuschaffen und die Banken noch dazu. Er war ein digitaler Lenin. Sein Nerdtteam hatte einen guten Eindruck gemacht. Es waren sogar Frauen darunter.

Viele meiner Bekannten hielten das Technikgelaber im Netz davon ab, Digitalgeld zu kaufen. Es macht ihnen Angst, vielleicht fürchten sie, zu dumm

Wie ich in die Digitalwährung Ether investierte. Und beinahe den Verstand verlor.

TEXT

HANNES GRASSEGGER

fälschbarem Notenbankpapier aus angeblich unknackbarem Computercode besteht, abgesichert im Netz. Wenn ein Stück Papier viel wert sein kann, dachte ich mir, wieso dann nicht auch ein paar Zeilen Code?

Weil ich keine Ahnung hatte, wie ich an Kryptogeld kommen könnte, rief ich einen befreundeten Hacker an. Der war offiziell bettelarm. Allerdings hatte er in seiner Sozialwohnung einige Festplatten voll Digitalgeld, was niemand wissen konnte – diese Geldgeschäfte sind diskreter als jeder Bankwechsell-Berater. Dazu später mehr.

Erst mal trafen wir uns an einem Samstagmorgen in einem Café. Ich sollte meinen Rechner mitbringen. Mein Freund würde das Digitalgeld für mich kaufen, sagte er. Ich solle ihm später den Gegenwert überweisen. Dann fragte er, was genau ich haben wolle. Ether, sagte ich. Für 500 Franken.

Ether war eine von mittlerweile Dutzenden Digitalwährungen. Die meisten sind schlicht Bitcoin-Klone.

dafür zu sein. Wenn man sie auf Digitalgeld anspricht, heben sie warnend den Finger und fragen, ob man das denn auch technisch verstehe. Das ist, als ob man ein Auto erst fahren dürfe, wenn man den Motor erklären kann. Selbst Bleistifte wären für die meisten tabu, wenn man es so sieht.

Tatsächlich funktioniert unsere hoch entwickelte Welt nur deshalb, weil wir Sachen nutzen, ohne sie zu verstehen. Stellen Sie sich vor, Menschen würden ihre Computer erst benutzen, wenn sie programmieren könnten. Die Welt würde stillstehen.

Praktisch ist es so, dass man völlig problemlos Ether und Bitcoin kaufen und verkaufen kann, ohne einen Schimmer davon zu haben, wie das Zeug technisch funktioniert. Es ist sogar einfacher, als am Markt Äpfel zu verkaufen. Nur der Start ist ungewöhnlich. Als ich Vitalik Buterin Mitte 2015 traf, lag der Kurs bei 1,33 Franken. —→

DAS MAGAZIN N° 46 – 2017

DAS MAGAZIN N° 46 – 2017

«Ether fliegt zurzeit bei 2,67 Franken», stellte mein Freund im Café fest. Es war Februar. Der Wert hatte sich also innerhalb von sechs Monaten verdoppelt. Ich nickte. Er eröffnete etwas, das aussah wie ein Mailkonto. Eine digitale Geldbörse, Waller genannt. «Irgendwo muss ich dein Geld ja hinschicken», sagte mein Freund. Er öffnete ein Textdokument und kopierte die Adresse meiner digitalen Geldbörse hinein: 0x352b63a61be2f4b5252ca4c1d4e56685ab9f5e8

Der Code war ein Nummernkonto, bloss im Internet. Ein Konto innerhalb der legendären «Blockchain». Die Blockchain ist nichts anderes als ein für alle einsehbares weltweites Kontobuch, das stets verzeichnet, wie viel Guthaben auf welchem Nummernkontograde liegt. Millionen von Rechnern haben allesamt identische Kopien dieser Datenbank – als Sicherungskopie. Die Blockchain funktioniert so, als sässen alle Leute im Kreis um ein grosses Lagerfeuer herum, und

Zwar kann kein Hacker verändern, was im grossen Blockchain-Buch steht, und sich so einfach Geld verschaffen, aber Zugangsdaten zu virtuellen Geldbeuteln kann man so leicht klauen wie Passwörter eines Mailaccounts.

Sicherungskopie an die Eltern
Ich nickte und speicherte das Textfile in einem schwer auffindbaren Unterordner auf meinem Computer und zahlte den Kaffee. Zu Hause machte ich sofort einen Ausdruck. Und gab dem Ordner sicherheitshalber noch einen unauffälligen Namen: ET. Aber was, wenn meine Wohnung abtrennen würde. Inklusiv Rechner und Ausdruck? Ich schrieb meinem Freund ein SMS. Er rief mir, Sicherungskopien auf Sticks an meine Eltern zu senden.

Lektion 2: Absolute Sicherheit gibt es nur bei den Eltern.

Seit Bitcoin Ende 2008 eingeführt wurde, gibt es Nummernkonten mit

kauften das Zeug einfach. Allein schon der Begriff Kryptowährung lockte sie. Jene, die früh und billig kauften, gewannen am meisten. Eine neue Millionäre. Unter ihnen sind die Bitcoin-Millionäre die Gründerväter. Die meisten von ihnen waren Kiffer, so faul und ängstlich, dass sie ihre Drogen lieber im Netz als auf der Strasse kauften. Und mit Bitcoins zahlten, weil die Polizei diese im Gegensatz zu anderen Zahlungsmethoden nicht nachverfolgen konnte. Irgendwann merkten die Kiffer, dass der Handel mit Geld mehr

wert als Drogen. Eigenlich ist Bitcoin selber eine Droge.

Die Ether-Spekulanten, stellte ich fest, waren eigentlich Tech-Utopisten. Sie glaubten an eine bessere Zukunft und an die Genialität des jugendlichen Ethereum-Gründers.

Ich für meine Teil dachte, es sei zu spät für spektakuläre Gewinne. Und sowieso: 500 Franken. Ich dachte eigentlich gar nicht viel. Für mich hat-

te Ether einfach das beste Logo aller Kryptowährungen. Eine blaugraue Raute, bestehend aus mehreren Dreiecken. Sehr chic.

In den kommenden Wochen verfolgte ich gelegentlich, wie sich der Ether-Kurs entwickelte. Ich googelte «ETH CHF Chart» und fand Webseiten wie Coingecko, die mir zutragende Kursanstiege zeigten. Mein Investment vervierfachte sich. Mitte März 2016 waren aus meinen 500 Franken 2000 geworden. Aktienmarkt und Bausparvertrag hatte ich schon mal überflügelt. Frühlich postete ich einen Screenshots auf Instagram und bekam ein paar «Likes». Ich fragte mich, ob ich wieder verkaufen sollte. Allerdings hatte ich keine Ahnung, wie Meinem Hackerfreund wollte ich nicht schon wieder stören. Ein anderer Freund, der von Jahren aus dem Kryptozocken ausgestiegen war, rief mir, sofort alles zu verkaufen oder einfach meine 500 Franken auszulösen und den Rest sozusagen kostenlos liegen zu lassen.

Kryptowährungen seien ein grosser Beitrag. Er selber sei einmal ein solcher Berriger gewesen. Ein «Whale». Wollte, wie man die Besitzer grosser Mengen nennt. Man verabedete sich in Chatforen, beschliesse einfach, den Wert einer bestimmten Währung hochzuziehen, indem man sie gemeinsam einkaufe. «Pumpen» heisst das. Und dann, plötzlich, auf ein veraltetes Zeichen hin, würde die ganze «Pumpgruppe» gleichzeitig verkaufen. Es sei immer die gleiche. Die Whales hätten riesige Gewinne. Alle anderen verlor. Er hatte jahrelang gelebt wie ein Millionär. Am Ende sei ihm nichts geblieben ausser einem Koksproblem.

Ich zögerte. Ich hoffte auf weitere Gewinne. So begann die Gier.

Wie zur Strafe kollabierte der Kurs. Vier Wochen später hatte ich nur noch umgerechnet 1000 Franken. Es folgte ein Debakel ums andere. Ein grosses Ethereum-Projekt wurde gehackt, mehr als 50 Millionen Dollar entwendet. Das führte zu einem Krieg unter den Entwicklern. Was zur Spaltung der Währung führte: Ether (ETH) und Ether Classic (ETC). Was wieder dazu führte, dass ich meine 500 Franken innerlich abschrieb.

Wie aus 500 über 20 000 werden

Ein Jahr später, genau am 21. Mai 2017, setzte ich mit meinem alten Freund Moritz auf einer Parkbank. Moritz dreht sich eine Zigarette. Das Dosenbier ist warm und schmeckt nach Blech. Wir schauen in die Nacht. «Haltest du nicht Ether gekauft?», fragt er plötzlich. «Gibst das noch?», frage ich. «Letztes Mal, als ich geschaut hab, lag der Kurs bei 60 Franken», sagt Moritz. «Was?!» Ich überschlage im Kopf: Meine 500 sind heute über 10 000 Franken wert. Sofort google ich den Kurs. Ein Ether kostet 144 Franken! Das entspricht über 20 000 Franken.

Wow. «Hm... Ich weiss gar nicht, wo ich den Code habe», sage ich zu Moritz. «Und da war doch diese Spaltung. Keine Ahnung, ob ich ETH oder ETC habe.» ETC liegt bei 8 Franken pro Münze. Damit hätte ich bloss meine 1400 Franken. Sofort schreibe ich meinem Hackerfreund. Am Morgen antwortet er: «Wenn du bei du jetzt verkaufen gemacht hast, hast du jetzt beide Währungen.» Kann das wirklich wahr sein? Nervös durchwühlte ich die

Papierstapel, in denen ich alles ablege. Schliesslich finde ich Adresse und Passwörter. «Schau nach, ob der Ether noch im Wallet liegt», hatte mir mein Freund gesagt. «Vielleicht hat dich jemand gehackt und alles leer geräumt. So was kommt vor.»

Wo sind meine Ether?
Ich öffne Etherscan.io, kopiere die Adresse in das Suchfeld. Und da liegen sie, meine Etherer. Alle da, unberührt seit über 500 Tagen. Eigentlich hätte ich bis zu diesem Zeitpunkt herausfinden müssen, wie man aussteigt. Oder zumindest mal testen sollten, wie man das Geld bewegt. Ich entschuldige mich vor mir selber damit, dass man ein besonders feines Gerücht doch auch nicht runterschlingt, sondern langsam genießt. Nur der Gierige schlingt. In Wahrheit war ich längst drauf. Ich wollte mehr.

Die Kurve ging steil nach oben – eine haushohe Welle, die sich vor mir aufblühte. Eine Welle, die immer weiterwuchs. Wenn man auf Coingecko den Kursverlauf seit der Etablierung von Ether anschaut, sieht man, wie der Kurs über Monate hinweg völlig flach verlaufen war, irgendwo bei rund 12 Franken. Ebbe. Und dann, im Februar 2017, fing er an zu steigen. Erst leicht. Dann immer stärker. Plötzlich richtete sich die Welle auf und schoss Richtung Mond. «Hockeyschläger» sagen Statistiker zu solchen Verläufen. Eigentlich gibt es sie nur in den Präsentationen von Investmentberatern.

Aber das hier war echt, und es geschah mir. Jeden Tag nahm der Wert um etwa 20 Franken je Einheit zu. Ich hatte eine Zinsrate von 10 Prozent pro Tag. Jeden Tag verdiente ich 3000 oder 4000 Franken dazu. Zum Mindest theoretisch. Zürich schenken mir plötzlich relativ günstig.

Bei etwa 320 Franken, Anfang Juni, traf ich ein paar Bekannte in einer Badi. Allesamt zu sprechen. Wir kamen auf Ethererum zu sprechen. Alle kamen es. «Hast du von Birru gehört?», der frage einer. Birru ist ein Designer, der sich nur in Bitcoin bezahlen lässt. Kürzlich sei er auf Ether umgestiegen. «Der ist jetzt Millionär, er hat mir einen Screenshots seines Kontostands auf Facebook geschickt.» Tanja zeigte ihm mir. Tatsächlich. Eine Million. Zum mindest umgerechnet.

Ich begann zu träumen. Mittlerweile prüfte ich den Kurs öfter als meine WhatsApp-Nachrichten. Aktuell stand er bei 526 Franken. Ein paar Minuten später war er schon wieder ein bisschen angestiegen, und ich hatte wieder ein paar Tausend virtuelle Franken mehr. Gedanklich badete ich in Dollarzeichen. Allmählich wollte ich Bars sehen. Denn mit Ether kann man nirgendwo zahlen. Man kann nichts damit kaufen. Von den vielen Funktionen, die Geldtheoretisch haben können, die Recheneinheit, Wertaufbewahrung, Zahlungsmittel, ist Ether am allerwertigsten ein Zahlungsmittel. Wie wandelte ich das Zeug also in echtes Geld um, fragte ich mich.

Grundkurs Steuerrecht

Ich rief David an. David war mein Jocker. David war ein Crack. Er hatte vor einigen Jahren seine Firma verkauft, mit dem Erlös Gold erworben und dieses 2013, nach einem massiven Kursanstieg, im genau richtigen Moment gegen Bitcoin eingetauscht. Bei einem Treffen am Zürcher Hauptbahnhof Gold gegen Code. David war das Gold los, er hatte den geheimen Zugang zu einem Bitcoin-Konto und ging völlig erleichtert nach Hause. Gold fiel direkt danach in den Keller. Bitcoin stieg in den Himmel.

«David, wenn ich Ether verkaufe, muss ich den Gewinn versteuern?», David lebt in einer Villa in Seenähe, er war gerade dabei, die Blumen zu gießen. «Nein», sagte er in beruhigendem Blindnerdeutsch. «Du musst darauf keine Steuern zahlen.» Das zählte als privater Kapitalgewinn aus beweglichem Anlagevermögen.

Striker: Früher war ich sehr für Kapitalertragssteuern. Ich fand es ungerecht, dass Leute, die keinen Finger rühren, nichts für die Gewinne aus ihren Aktien-, Immobilien- oder Dividenspekulationen abgeben müssen. Jetzt hatte ich die Seiten gewechselt. Ich war ein Kapitalist.

«David, wie soll ich Ether verkaufen?», Via Bitcoin Suisse, sagte er, das sei eine Börse, die ein Bekannter aus Zug betreibe. Teuer als ein paar andere Börsen, aber zuverlässig. Nicht wie die Betreiber von Mt. Gox, einer Bitcoin-Börse, deren Einnahmen plötzlich ein-

DAS MAGAZIN N° 66 – 2017

DAS MAGAZIN N° 66 – 2017

Ruf/Lenz

Um 17 Uhr brach der Kurs ein. Ein Kurssturz auf 340 Franken, innerhalb von Minuten. Die Coinchecko-Seite blockiert. Zerohedge, ein wichtiger Finanzwörterbuch, schrieb, Etherium habe technische Probleme. Am Dienstagmorgen war Coinchecko immer noch down. Ich hatte Schwierigkeiten, die Kurse überhaupt zu finden. Jede Seite zeigte etwas anderes. Der Kurs fiel. Ein Viertel meiner geliebten Gewinne war schon verschwunden. Und die Hände waren mir gebunden. Mein Kraken-Handelsaccount war immer noch deaktiviert. Mein Hacker verweist.

Am 25. Juni postete ein anonymes User auf dem beliebigen Onlineforum 4chan: «Vitalik Buterins Tod bestätigt. Insider verkaufen Ether.» Der Kurs fiel sofort weiter. Die Nachricht stellte sich aber als Fake-News heraus: Buterin postete ein Selfie. Die Nervosität verschwand trotzdem nicht.

Morgens galt mein erster Blick nicht Frau und Kind, sondern meinem Smartphone. Auf den Ether-Börsen tobte eine heroische Schlacht zwischen Optimisten und Pessimisten. Der Kurs stieg und fiel um bis zu 20 Prozent – stündlich. Volatilität nennt man das. Ich war verunsichert und rief meinen ältesten Freund an. Soll ich versuchen, schnell alles loszuwerden? Oder irgendwie zu handeln, in andere Währungen zu gehen? Oder zu zocken? «Nein», sagte Paul, so heisst er, «die Idee der Spekulation ist, Geld zu verdienen, ohne dafür einen Finger krumm zu machen.» Das sei die reine Lehre der Spekulation. Paul ist Designer. Er hat keine Ahnung von Digitalgeld. Ich hörte auf ihn.

Ich war verunsichert, aber infiziert. «Wie lange dauert es bei Kraken, bis ich verkaufen kann?», schrieb ich dem Hackerfreund. «Bei mir hats zwei Wochen gedauert», antwortete er. Auch er war unsicher. «Warum steigen und fallen Kurse eigentlich?», fragte er.

Die ehrliche Antwort: Niemand weiss das. Der eine verkauft, weil er denkt, es geht bergab. Der andere kauft, weil er denkt, es geht bergauf. Der momentane Kurswert ist die Summe solcher Gedanken. Wäre bekannt, warum ein Kurs steigt oder fällt, gäbe es keine Spekulation, weil alle den wahren Preis wüssten. Spekulation ist das Ergebnis fehlenden Wissens.

Am Abend klicke ich meinen Rechner auf und suche die Seite von Kraken.com. Die Adresse gab ich nicht in den Browser oben ein, sondern googelte sie. Das ist ein Trick, den mein Hackerfreund mir gezeigt hatte. So kommt man sicher zur offiziellen Webseite und kriegt nicht von einem manipulierten Browser eine falsche Adresse untergeschoben, die das Passwort abfischen könnte. Ich klickte auf den Kraken.com-Link, überprüfte die Adresse noch mal beim Laden. Der Kurs lag mittlerweile über 330. Es fühlte sich an, als würde ich fliegen.

Um Kurse vorherzusagen, muss man also herausfinden, welche Informationen die Spekulanten haben. Was sie lesen. Ich googelte Etherium, und las, dass der nun 23-jährige Etherium-Gründer Vitalik Buterin soeben Vladimir Putin höchstpersönlich getroffen hatte. Ich wusste allerdings nicht, ob das eine gute oder schlechte Nachricht war, ob ich also kaufen oder verkaufen sollte. Dann erinnere ich mich, dass Buterin lange Textnachrichten auf Mandarin versandt hatte und in China das grösste Potenzial sah. 1,4 Milliarden potenzielle Käufer, dachte ich. Das macht Hoffnung auf Nachfrage.

Mein Hackerfreund schrieb mir, dass er einen detaillierten Ausstiegsplan verfasst und bei 500 Franken endgültig aussteigt habe. Dann sei er im Kryptomillionärsklub.

Am nächsten Tag, am Montag, den 12. Juni 2017 traf ich in Basel einen befreundeten Schriftsteller. Mittags schwammen wir im Rhein, er sprach mich auf Ether an. Er war wahnsinnig interessiert. Und erzählte von Künstlerfreunden, die ihren Beruf aufgegeben hätten, um Ether-Spekulanten zu werden. Deren Stimmung stiege und sinke mit den Kursen. So erging es auch mir.

Montag gegen 16 Uhr erreichte der Ether-Kurs sein absolutes Hoch von 386 Franken. Ich war glücklich. Und beschloss, aussteigen, wenn aus meinen 500 Franken 1000 000 geworden wären. Exkt also beim Kursziel von 530. Gier? Nicht mit mir.

Zuvor muss man noch ein dreistufiges Identifizierungsverfahren durchlaufen. Ähnlich wie bei Banken. Man nennt es: «Know your customer». So kommt es also, dass ich einer Webseite namens Kraken, von der ich keine Ah-

nung hatte, wer sie betreibt, meine persönlichen Daten zusende: ein Foto meines Passes, meine Kreditkartendaten, meine Telefonnummer, ich solle ein paar Tage warten. Verdamm. Ich war verunsichert, aber infiziert. «Wie lange dauert es bei Kraken, bis ich verkaufen kann?», schrieb ich dem Hackerfreund. «Bei mir hats zwei Wochen gedauert», antwortete er. Auch er war unsicher. «Warum steigen und fallen Kurse eigentlich?», fragte er.

Die ehrliche Antwort: Niemand weiss das. Der eine verkauft, weil er denkt, es geht bergab. Der andere kauft, weil er denkt, es geht bergauf. Der momentane Kurswert ist die Summe solcher Gedanken. Wäre bekannt, warum ein Kurs steigt oder fällt, gäbe es keine Spekulation, weil alle den wahren Preis wüssten. Spekulation ist das Ergebnis fehlenden Wissens.

Um Kurse vorherzusagen, muss man also herausfinden, welche Informationen die Spekulanten haben. Was sie lesen. Ich googelte Etherium, und las, dass der nun 23-jährige Etherium-Gründer Vitalik Buterin soeben Vladimir Putin höchstpersönlich getroffen hatte. Ich wusste allerdings nicht, ob das eine gute oder schlechte Nachricht war, ob ich also kaufen oder verkaufen sollte. Dann erinnere ich mich, dass Buterin lange Textnachrichten auf Mandarin versandt hatte und in China das grösste Potenzial sah. 1,4 Milliarden potenzielle Käufer, dachte ich. Das macht Hoffnung auf Nachfrage.

Mein Hackerfreund schrieb mir, dass er einen detaillierten Ausstiegsplan verfasst und bei 500 Franken endgültig aussteigt habe. Dann sei er im Kryptomillionärsklub.

Am nächsten Tag, am Montag, den 12. Juni 2017 traf ich in Basel einen befreundeten Schriftsteller. Mittags schwammen wir im Rhein, er sprach mich auf Ether an. Er war wahnsinnig interessiert. Und erzählte von Künstlerfreunden, die ihren Beruf aufgegeben hätten, um Ether-Spekulanten zu werden. Deren Stimmung stiege und sinke mit den Kursen. So erging es auch mir.

Montag gegen 16 Uhr erreichte der Ether-Kurs sein absolutes Hoch von 386 Franken. Ich war glücklich. Und beschloss, aussteigen, wenn aus meinen 500 Franken 1000 000 geworden wären. Exkt also beim Kursziel von 530. Gier? Nicht mit mir.

Zuvor muss man noch ein dreistufiges Identifizierungsverfahren durchlaufen. Ähnlich wie bei Banken. Man nennt es: «Know your customer». So kommt es also, dass ich einer Webseite namens Kraken, von der ich keine Ah-



ROMAN

DAS MAGAZIN N° 46 – 2017

exlibris

6 Millionen Bücher zu Tiefpreisen auf exlibris.ch. Portofreie Heimlieferung.

UNIQUE. LIKE YOU.



LACRIMA COLLECTION

BUCHERER
FINE JEWELLERY

Exclusively available in all Bucherer stores – buchere.com
Lucerne | Zurich | Geneva | Berlin | Frankfurt | Munich | Copenhagen | Paris | London

eine Pause. «Ich glaub, genau so fühlt sich Reichtum an. Also der richtige. Wenn das Geld seine Macht über dich verloren hat.»

In dieser Nacht ändert sich alles für mich. Ab jetzt kann ich wieder bequem leben. So muss man sein Leben als Spekulant führen: Man muss aufhören, sich als Entscheider zu fühlen. Die Kurse zu prüfen, als würde man eine Rolle spielen. Dem Markt bist du bei einer Party, bei der man tanzt und irgendwann nach Hause geht.

Am 27. Juli wird mein Kranken-Account freigeschaltet. Nach sechs Wochen des Wartens. Bis dahin hat sich der Wert des Ether im Verhältnis zum Höchststand etwa halbiert. Egal.

Dann beginnt der Ether zu steigen. Den ganzen Sommer über. Erst sanft und etwas zögerlich, dann immer steiler. Ich beobachte das in aller Ruhe. Ein paar Tausend hin oder her? Das ist der Spass an der Sache. Man muss die Wellen spüren. Irgendeine nehme ich.

Ich bin jetzt jemand, der gegen die Kapitalertragssteuer ist. Ein rationaler Investor, der in den Tesla-Shop geht. Der lieber spendet als Steuern zu zahlen, «um seinen Beitrag zu leisten». Der auf dem Handy öfter in der Hand hat als sein Kind. Ich finde mich ätzend. Nervös, hektisch, obwohl ich in Wahrheit gerade mal 500 Franken zu verlieren habe. Ich bin ein Gierschlund.

Mein Bruder und der Ether
Es ist kurz vor Mitternacht. Ich rufe meinen grossen Bruder an. Er ist ein Computertreuer. Ich glaube, er ist so schlau, dass er die Blockchain versteht. Früher hat er nebenher immer ein bisschen Geld damit gemacht, rare Lego-Editionen über Ebay zu verbö-

kern. Als ich ihn von Ether erzähle, steigt er sofort ein. Deutlich höher als ich. Seither stapeln sich bei ihm zu Hause immer weniger Legopackungen. Dafür, glaube ich, freut er sich seither immer mehr, wenn ich anrufe.

Ziel: einen Tesla und Rücklagen für meine Kinder. Zusammen 100.000 Franken. So lange werde ich meine Ether halten.

Der erste Einbruch ist für Anfängerspekulanten ein Erweckungszeichen. Er trennt die Spreu vom Weizen. Entweder hält man durch – oder man ist raus. Am Ende gewinnt, wer die kurzfristige Giernachschmelzprofit bändigen kann. Hoffe ich.

Am 2. Juli gibt es einen sogenannten Flashcrash, und für ein paar Sekunden ist Ether nur noch 15 Franken wert, etwa so viel wie am Anfang. Dann springt er zurück auf 200. «Krypto Life» nennt mein Hackerfreund das: fast die Sonne berühren, um dann ins Bodenlose zu fallen.

Ich will aber nicht fallen. Ich will aufsteigen. Und genau dann zeigt das angeblich so entwickelte Ethereum-System Schwächen. Ich frage mich zunehmend, ob mein Ex-Spekulanten-Freund, der von Anfang an gesagt hatte, ich sollte alles verkaufen, nicht recht

Meine Freundin war wütend. Weil ich mich für nichts mehr interessiere, nicht für sie, nicht für die Kinder. Ich würde nur noch über Geld sprechen. Eigentlich sei ich schon selber wie Geld: leer von innen.

Ich erzähle ihm von meinen Sorgen. Er schweigt. Vielleicht checkt er gerade die Kurse, denke ich. Vielleicht interessiert auch er sich nur noch für Geld. Oh Gott! Vielleicht habe ich ihn mit der Gier angesteckt. Vorstichtig teste ich ihn aus: «Bist du schlecht drauf, weil Ether abgestürzt ist?». Im Gegenteil, sagt er: «Ist doch immerhin auf 230 Franken.»

«Aber das ist eine Katastrophe», sage ich, «ich versuche, hier was rauszuholen. Ich will 100.000.»

«So ein Quatsch», antwortet er. «Diese Mischung aus Panik und Gier, die kenne ich. Bis vor Kurzem war ich auch noch völlig ausgerollt. Ich wollte im richtigen Moment da sein, den Knopf drücken, verkaufen. Irgendwann hab ich gemerkt, dass ich das Digitalgeld gar nicht brauche. Meine Mietwohnung, der Kleinwagen, die Ferien – dazu reicht mein Gehalt doch völlig.» Er habe deshalb entschieden, keinen Finger mehr zu rühren. Die Gewinne und Verluste sind jetzt nur noch Entertainment. Mein Bruder macht

hatte. Dass alles doch nur ein Schneeballsystem sei, ein Riesenertrag, der am Ende auffliege, und dass ich dann merken würde, dass man Bits nicht essen kann.

Ich versuche, meine Laune nicht von den Kursen steuern zu lassen. Aber das ist hart. Ich bekomme dieses Ausgezuckern, das mich an der Univor-Prüfung geplagt hat.

Am 2. Juli wache ich nachts auf, greife zum Handy und checke die Kurse. Meine Freundin schläft. Vorher war sie wütend gewesen. Weil ich mich für nichts mehr interessiere, nicht für sie, nicht für die Kinder. Ich würde nur über Geld sprechen. Eigentlich sei ich schon selber wie Geld: leer von innen, hatte sie gesagt.

Ich gehe in die Küche, öffne das Fenster. Draussen ist eine warme Sommernacht. Was mich am meisten übererrascht, ist, dass mich ihre Wut so kalt gelassen hat. Ich fühle mich im Recht.

DSS MAGAZIN N° 66 – 2017

HANNES GRASSFEGGER ist Reporter bei «Das Magazin»: hannes.grassfegger@dasmagazin.ch



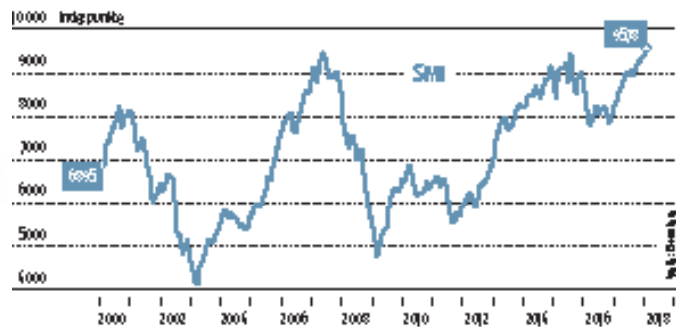
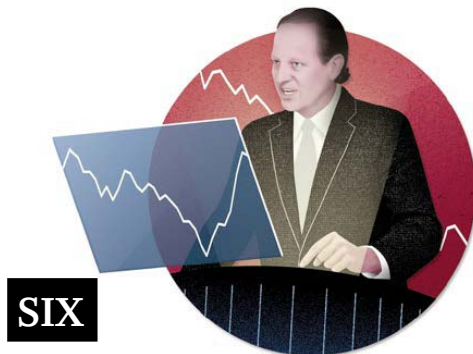
Index- riesen am Drücker

Indexhersteller wie MSCI sind an den Finanzmärkten die dominante Ordnungsmacht. Anleger folgen ihnen in Scharen, Unternehmen und Regierungen beugen sich ihrem Einfluss.

von ERICH GERBL

Illustration: Corina Vögele für BILANZ

INVEST INDEXHERSTELLER



► Der Local Hero

Für die Aktienhändler an der Schweizer Börse war die Einführung des SMI mit einem harten Einschnitt verbunden. Weil ein Index permanenten Handel verlangt, gibt es seit dem 1. Juli 1988 keine offizielle Mittagspause mehr. Geschaffen wurde der Schweizer Leitindex als Basiswert für Derivate. Heute dient er verstärkt passiven Fonds als Grundlage. Eine Schwäche des SMI ist die Dominanz von Nestlé, Novartis und Roche. Mit der bedeutendsten Regelanpassung der vergangenen zehn Jahre erfolgte im Vorjahr die Deckelung der grössten Unternehmen im Index auf 18 Prozent. Der SMI ist der bekannteste, aber nur einer von vielen Indizes. Mittlerweile hat der frischgebackene SIX-Chef Jos Dijsselhof (Bild) rund 1500 Kursbarometer im Programm. 2010 wurde das ETF-Geschäft an Stoxx ausgelagert, 2016 wieder integriert. Für nicht zahlende Kunden ist der Zugang zu Daten recht eingeschränkt.

Unter dem Dach war das sprichwörtliche Feuer. Der Jet wurde noch schnell vollgetankt. Perus Finanzminister Alonso Segura Vasi eilte mit Vertretern der Nationalbank und der Börsenaufsicht von Lima ins 6000 Kilometer entfernte New York. Es ging nicht um eine dringende diplomatische Mission, sondern um viel Geld.

Segura Vasi steuerte ein unscheinbares Hochhaus gleich neben der World Trade Center Memorial Site an. Dort residiert MSCI, einer der grössten Indexanbieter der Welt. Segura Vasi waren Gerüchte zu Ohren gekommen, dass sein Land aus dem MSCI Emerging Markets Index herausfallen sollte. Das hätte umfangreiche Folgen. Wie auf ein geheimes Zeichen würden Investoren Milliarden aus dem Land zurückziehen. Auf dem von ausländischen Geldern abhängigen peruanischen Finanzmarkt wären unkalkulierbare Verwerfungen die Folge. Eine sofortige Intervention war angesagt. Segura Vasi versprach Reformen und konnte den Rauswurf noch verhindern. Die Sache ging für Peru glimpflich aus.

Gleichzeitig führte der Fall der Finanzwelt wieder einmal die Macht einer wenig beachteten Branche vor Augen. MSCI ist der prominenteste Vertreter der sogenannten

Indexprovider. Das sind Unternehmen, welche die Aufgabe übernommen haben, die komplexen Vorgänge an den Finanzmärkten begreifbar zu machen. Sie kreieren Wertpapierkörbe, die einen Teil- oder einen ganzen Markt repräsentieren. Auf einen Blick lässt sich mit Hilfe solcher Indizes etwa erkennen, wie sich die grössten US-Tech-Aktien schlagen, ob es mit den Emerging Markets gerade wieder aufwärtsgeht oder europäische Bankenwerte ihre Korrektur fortsetzen. Nicht zufällig wurden



**„MANCHMAL
GEWINNT MAN
DEN EINDRUCK,
DASS INDIZES
HEILIG SIND.“**

*Ali Masarwah,
Morningstar*

die ersten Indizes von Zeitungen kreiert: 1884 gründete der Herausgeber des «Wall Street Journal», Charles Dow, gemeinsam mit Edward Jones den Dow Jones Industrial Index, das auch heute noch bekannteste Börsenbarometer der Welt.

Mehr als 130 Jahre später dominieren die drei grossen Indexhersteller S&P Dow Jones Indices, FTSE Russell und MSCI den Markt. Sie produzieren Indizes wie andere Unternehmen Mobiltelefone. In den letzten Jahren ist eine wahre Indexflut über die Welt der Finanzen hereingebrochen. Weit mehr als eine Million Indizes werden jeden Tag berechnet. Unvorstellbare 700 000 Kursbarometer sind es alleine bei S&P Dow Jones Indices. Die Rechner des Indexhauses MSCI spucken täglich 190 000 Indizes aus. Beim britischen Rivalen FTSE Russell sind es 250 000. Die Zahl der weltweit gehandelten Aktien, rund 35 000, wurde alleine von diesem Anbieter längst übertroffen.

HEILIGTÜMER DER INVESTOREN

Nur ein Bruchteil der Kursbarometer wird tatsächlich gebraucht. Einige haben es jedoch zu Berühmtheit gebracht. Indizes wie der MSCI World haben in der Finanzindustrie Kultstatus. «Manchmal kann man den Eindruck gewinnen, dass Indizes wie der MSCI World unter Anlegern heilig sind, sie werden nur selten hinterfragt», sagt Ali Masarwah, Asset-Management-Experte beim Analysehaus Morningstar. Die Strahl-

kraft der wichtigsten Indizes ist gross. MSCI World, FTSE 100, S&P 500, SMI oder DAX gehören mittlerweile zu den bekanntesten Marken der Finanzindustrie.

Die Brands der Indexprovider mögen Anlegern bekannt sein - die Machtfülle, die in ihren Händen liegt, allerdings weniger. Denn die Börsenbarometer spiegeln nicht nur das Geschehen an den Finanzmärkten. MSCI, S&P und FTSE lenken auch gewaltige Geldströme quer über die globalen Finanzmärkte.

Vermögen im Ausmass von 15 000 Milliarden Dollar folgen alleine den Indizes von FTSE Russell, der Indexfirma der London Stock Exchange. Auf MSCI-Indizes sind Finanzprodukte mit einem Volumen von mehr als 12 000 Milliarden Dollar ausgerichtet. «Sieht man die Macht der Indexprovider, dann müssten sie eigentlich einen staatlichen Auftrag haben», sagt Hansruedi Scherer, Partner bei PPC-metrics, einem Berater institutioneller Anleger. Auch bei Manuel Rütsche vom VZ VermögensZentrum blieb der Aufstieg der Indexhäuser nicht unbemerkt: «Die Macht der Indexprovider hat in den letzten Jahren stark zugenommen. Hintergrund ist der rasante Anstieg der passiven Anlagen.» Rütsche ist beim VZ für die regelbasierte Vermögensverwaltung verantwortlich.

Passive Anlagen wie Indexfonds und börsennotierte ETFs werden in der Vermögensverwaltung aufgrund der tiefen Gebühren und der einfachen Handelbar-

keit immer mehr zum Standard. Weltweit haben Investoren 4000 Milliarden Dollar alleine in ETFs gesteckt. In Europa stieg der Anteil der passiven Anlagen am Fondsvermögen von 10 auf 25 Prozent. Wohin die Reise geht, zeigen die USA. Dort werden bereits 37 Prozent aller Gelder passiv investiert, folgen also stur einem Index. In wenigen Jahren soll es mehr als die Hälfte sein.

ANLAGEENTSCHEID ABGEGEBEN

Passive Fonds haben nur ein Ziel: den Index so exakt wie nur möglich nachzubilden. Um das zu erreichen, werden sämtliche Anpassungen im Index eins zu eins umgesetzt. Fliegt ein Unternehmen etwa aus dem britischen Leitindex FTSE 100, werden die Papiere - ob aus fundamentaler Sicht sinnvoll oder nicht - verkauft. Von «agnostischem Investieren» ist die Rede: Passive Anleger geben den Investitionsentscheid an die Indexhersteller ab.

Durch diesen Automatismus wirken die Kursbarometer als Trendverstärker. Ein Unternehmen, das es wegen der gesunkenen Marktkapitalisierung nicht mehr in den Index schafft, ist zusätzlich mit den Verkäufen der passiven Produkte konfrontiert. Eine Übertreibung nach unten ist die Folge. Die gibt es auch nach oben: Aktien, die sich stark verteuerten und es so in den Index schafften, finden auch auf einem hohen Bewertungsniveau noch ihre passiven Käufer. Grosse Firmen werden mit Geld überschüttet, kleine gehen unter.

In den USA sind diese Effekte noch stärker zu spüren, da das Land in den globalen Indizes eine dominante Rolle spielt. Bei Obligationen ist die Situation noch absurder: Je grösser die Schuld, desto stärker werden die Papiere von passiven Anlegern gekauft. Der Indexanbieter Bloomberg Barclays kalkuliert im Obligationenbereich die wichtigsten Benchmarks.

Die Entscheidungen der Indexfonds wirken sich allerdings nicht nur auf die passiven, sondern auch auf die aktiven Anlagen aus. Um ihre Leistung messbar zu machen, nehmen sämtliche aktiven Fonds bekannte Indizes als Richtschnur. Je weiter sich ein Fondsmanager von dieser Benchmark entfernt, desto riskanter wird das Spiel. Gehen die Wetten nicht auf, fällt der Fondsmanager hinter seinen Vergleichsindex zurück. Das in die Fonds investierte Geld ist dann schnell abgezogen, das Risiko eines jähen Karriereendes gross. Lässt der Geldmanager hingegen seine Benchmark über Jahre weit hinter sich, steht einer steilen Laufbahn mit fetten Boni nichts im Weg.

Der grösste Teil der Fondsmanager lässt sich nicht auf dieses Spiel ein. Aus Sorge um den Job halten sie sich eng an den Vergleichsindex und überlassen den Indexherstellern so die Führung. Nach Kosten ist der Index auf diese Art jedoch kaum zu schlagen. Langfristig bleibt der grösste Teil der Fondsmanager hinter den mächtigen Benchmarks zurück. ▶

▶ **Die Indexfabrik**

2012 haben sich S&P Indices und Dow Jones Indices zum weltgrössten Indexprovider vereint. Alex Matturris (Bild) Unternehmen ist eine wahre Indexfabrik. Mehr als eine Million Indizes werden jeden Tag kalkuliert. Dazu zählen mit dem Dow Jones Industrial Average und dem S&P 500 die zwei bedeutendsten Börsenbarometer der Wall Street, des wichtigsten Finanzplatzes der Welt. Der Dow Jones Industrial Average wird seit 1896 berechnet und ist somit das älteste Kursbarometer. Fonds mit einem Vermögen von 4,2 Billionen Dollar folgen Indizes aus dem Haus - davon Produkte im Wert von drei Billionen allein dem S&P 500 Index. Aktive Fondsmanager mit Vermögen von 7,5 Billionen Dollar richten ihre Strategie an den S&P-Dow-Jones-Indizes aus. Änderungen im S&P 500 und im Dow Jones wirken sich entsprechend deutlich auf die Kurse der betreffenden Aktien aus.

INVEST INDEXHERSTELLER

► «Es wurde wissenschaftlich nachgewiesen, dass die Aufnahme in einen populären Index oftmals mit steigenden Kursen einhergeht», sagt Manuel Ammann, Finanzprofessor an der HSG. Die Entscheidungen der Indexanbieter beeinflussen nicht nur die eine oder andere Aktie, sondern ganze Märkte. Eine Studie des National Bureau of Economic Research in Cambridge zeigte, dass eine neue Klassifizierung eines Landes durch den Indexanbieter MSCI heftige Auswirkungen auf die Renditen an den dortigen Finanzmärkten hat. Wurden Länder in einen Index mit einem hohen Anteil an Benchmark-Investoren umgeschichtet, stellte sich zwischen der Ankündigung und der Umsetzung eine saftige Überrendite ein. In acht Fällen waren es im Schnitt 23 Prozent.

EINFLUSS KÜNSTLICH BREMSEN

Bei MSCI ist man sich dieser Macht bewusst, versucht sie aber zu kontrollieren. «Da unsere Indizes von einer Vielzahl von Investoren als Benchmark genutzt werden, können unsere Entscheidungen Auswirkungen auf die Geldflüsse haben. Als Indexprovider muss man daher extrem vorsichtig sein, was man wie kommuniziert. Durch absolute Transparenz versuchen wir unseren Einfluss auf die Märkte zu minimieren», sagt Ulrike Modersohn, die für MSCI das Geschäft in der DACH-Region leitet. So werden Anpassungen ein Jahr im Voraus kommuniziert.



„DIE PROVIDER MÜSSTEN EINEN STAATLICHEN AUFTRAG HABEN.“
Hansruedi Scherer,
PPCmetrics

Absolute Transparenz gibt es oft nur gegen Geld. Weil ETF-Anbieter für Basisinfos bezahlen, hält der grösste Teil der Indexanbieter wie S&P oder SIX die exakte Zusammensetzung der Kursbarometer vor nicht zahlendem Publikum geheim. Gerade für Privatanleger sind Indizes trotz aller Regelwerke eine Blackbox. Dabei sind Indexanbieter auch für Kleinanleger relevant. «Privatanleger konzentrieren sich oftmals zu stark auf die Selektion des richtigen ETF und vernachlässigen dabei die Auswahl des optimalen Index», sagt Anlageexperte Rüttsche.

Indexprovider avancieren an den Finanzmärkten zu einer immer dominanteren Ordnungsmacht. Durch ihre Regeln und Klassifizierungen legen sie an den Finanzmärkten auf Länder- und Unternehmensebene die Minimalstandards für Investoren fest. «Indexhersteller sind keine neutralen Geschöpfe. Machen Unternehmen oder Länder Investoren das Leben schwer, werden sie in den Indizes nicht mehr berücksichtigt. Das erfolgt in aller Regel transparent. Wollen sich Länder oder Unternehmen Kapital beschaffen, müssen sie das Spiel mitmachen», sagt Ali Masarwah von Morningstar.

Viel Staub wirbelt die Einstufung der Emerging Markets durch den Indexprovider MSCI auf. Dort sind Länder wie Südkorea und Taiwan enthalten, die objektiv betrachtet nichts mehr mit einem Schwellenland zu tun haben. «Indexprovider definieren für Investoren die Ausmasse des Universums», sagt Scherer. Seit Jahren drängen Investoren dazu, das Universum des MSCI Emerging Markets Index um die in Shenzhen und Peking gehandelten A-Shares zu erweitern, um passiv von der chinesischen Wachstumsstory zu profitieren. Doch manipulative Eingriffe in den Markt und ein begrenzter Zugang für ausländische Investoren stossen den Indexprovider generell sauer auf. MSCI hat China 2014, 2015 und 2016 Abfahren erteilt. «Auf dem chinesischen Finanzmarkt hat sich in den letzten Jahren nicht zuletzt



FTSE Russell

► Die expansiven Briten

Gemessen am Umsatz ist der von Mark Makepeace (Bild) geführte Indexprovider FTSE Russell die Nummer drei. FTSE steht für Financial Times Stock Exchange und zeugt von der Herkunft. Die FTSE Group wurde 1995 von der «Financial Times»-Mutter Pearson gegründet und 2011 von der London Stock Exchange (LSE) gekauft. Die LSE hat sich als einzige lokale Börse zu einem globalen Indexanbieter entwickelt. 2011 kam der Indexbauer Russell dazu. Die bekanntesten Indizes des Konzerns sind der britische Leitindex FTSE 100 und der US-KMU-Index Russell 2000. Die FTSE Group berechnet täglich 250 000 Indizes, 600 davon in Echtzeit. Ein Coup gelang FTSE Russell 2012: Vanguard wechselte mit 22 Indizes von MSCI zu den kostengünstigeren Briten. Transparenz wird grossgeschrieben. Selbst Kleinanleger kommen auf der Website zu spannenden Research Papers verschiedener Indizes.



auf Druck der Indexhersteller und internationaler Investoren viel getan», sagt Masarwah. Zuletzt gab sich MSCI geschlagen und öffnete die Pforten zum Heiligtum. «Nach umfangreichen Konsultationen mit Finanzmarktteilnehmern wird dieses Segment nun in zwei Schritten partiell in den Emerging Markets Index aufgenommen», sagt Modersohn von MSCI. Für Chinas Finanzmarkt kommt die Aufnahme in den Index einem Ritterschlag gleich.

Doch auch auf Unternehmensebene lassen Indexprovider die Muskeln spielen. Das zeigte sich beim Börsengang des Social-Media-Unternehmens Snap sehr gut. Da die zum Kauf stehenden Aktien nicht mit Stimmrechten ausgestattet wa-

bal Advisors rechnet vor, dass der Anteil von Gesellschaften mit zwei oder mehr Titelkategorien, gemessen an der Marktkapitalisierung, in den vergangenen zehn Jahren im S&P 500 Index von fünf auf zwölf Prozent gestiegen ist. Vor allem Techfirmen stechen hier hervor.

«Indizes sind Vergleichsmaßstäbe, das gibt ihnen grosse Macht. Solange sie transparent und nicht obskur in Hinterzimmern gedealt werden, ist es auch in Ordnung», sagt Ali Masarwah.

Aufgeschrieben sind die Aufnahmekriterien im sogenannten Rulebook, einer Art Bibel der Indexindustrie. An deren Umfang kommt das Regelwerk zwar nicht heran, es umfasst aber im Fall des sakro-

Die Regeln werden von den Indexherstellern nicht zuletzt im Hinblick auf die ETF-Industrie neu definiert. «Die Indexprovider und die ETF-Anbieter sitzen im selben Boot. Beide profitieren von steigenden Volumina», sagt VZ-Experte Rüttsche. Bei Anlässen in Zürich treten MSCI und BlackRock schon mal gemeinsam auf. Wie die Indexhersteller sind auch ETF-Produzenten, die aus den Indizes ihre passiven Fonds basteln, hochkonzentriert. Rund 80 Prozent der Assets saugen die drei grossen ETF-Anbieter iShares (BlackRock), Vanguard und State Street auf. Sie zahlen Lizenzgebühren an die Indexhersteller. Schliesslich werden die Indizes für sie konstruiert. «Ursprünglich waren Indizes neutrale

ANZEIGE

Die Revolution geht weiter!

Diversifizieren Sie Ihr Kryptowährungsportfolio unter [swissquote.com/crypto](https://www.swissquote.com/crypto)

Swissquote Bank

ren, entschied sich FTSE Russell dazu, die Titel nicht in diverse Indizes aufzunehmen. Die passiven wie auch aktive Investitionen blieben aus. Nicht zuletzt aus diesem Grund hat sich der Kurs der Snap-Aktie seit dem Börsengang halbiert.

Nicht nur FTSE will bei den Aktionärsrechten neue Standards durchsetzen. Weil das Prinzip «eine Aktie, eine Stimme» zunehmend an Gültigkeit verliert, denken auch MSCI oder S&P über Sanktionen nach. MSCI schlägt Kunden vor, Unternehmen nicht in einzelne Indizes aufzunehmen, falls die Stimmrechte der gelisteten Aktien auf 25 Prozent beschränkt sind. Es wird ein sich verbreitendes Phänomen adressiert. Der ETF-Anbieter State Street Glo-

sanken globalen Leintindex MSCI World immerhin mehr als 100 Seiten. Auch wenn die Regeln dort klar definiert sind, zeigt sich wie etwa bei Snap, dass eine heilige Schrift durchaus verändert werden kann. «Das Rulebook ist nicht in Stein gemeisselt, man kann es anpassen», sagt Rüttsche.

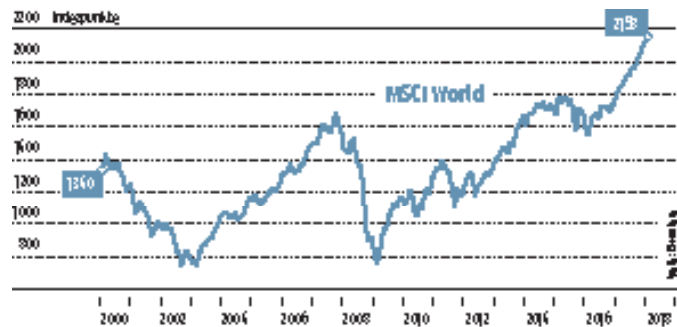
SIX BESCHNEIDET NESTLÉ

In der Schweiz liegt die jüngste Indexanpassung nicht weit zurück. SIX hat als lokaler Indexanbieter die maximale Gewichtung eines Unternehmens im SMI auf 18 Prozent beschränkt. Die Dominanz von Nestlé, Roche und Novartis sollte so ein Stück weit eingebremst werden. Nestlé-Aktien wurden so automatisch verkauft.

Spiegel des Marktes. Mit den für die ETF-Industrie massgeschneiderten Indizes kommt man von diesem Gedanken zunehmend ab. Im Fokus steht weniger die neutrale Benchmark als vielmehr eine Indexstrategie als Basis für den ETF», erklärt Ali Masarwah.

Die ETF-Anbieter sind sich ihrer Position bewusst und reden mit: «Im Sinne unserer Investoren liegt es in unserer Verantwortung, die Regeln mit den Index Providern zu besprechen», sagt Bernhard Wenger, der das Schweizer ETF-Geschäft von State Street leitet. Den Ton geben laut Wenger die Indexhersteller an: «Am Ende entscheiden aber sie. Man vertraut ihnen, und sie sind beliebt, weil sie berechnen- ▶

INVEST INDEXHERSTELLER



► Der Goldstandard für globale Indizes

MSCI – Morgan Stanley Capital International – ist nur der zweitgrösste, aber wohl bekannteste Indexhersteller der Welt. Die Indizes des von Henry Fernandez (Bild) geleiteten, börsennotierten Unternehmens sind der Goldstandard für internationale Aktienindizes. Nahezu als heilig gelten die globalen MSCI World und MSCI Emerging Markets. Vermögen von 12,4 Billionen Dollar folgen den Indizes der New Yorker. 980 börsengehandelte Indexfonds, sogenannte ETFs, basieren auf MSCI-Indizes. Insgesamt berechnet das Unternehmen täglich über 190 000 Kursbarometer, 10 000 davon in Echtzeit. 94 Prozent der global investierten Vermögen der US-Pensionsfonds haben einen MSCI Index als Benchmark. 165 der 2800 Mitarbeiter sind im Research tätig. Ein wichtiges Research-Zentrum befindet sich in Genf. Die Räumlichkeiten sind nur für wenige autorisierte Personen zugänglich.

► bar sind.» Die Harmonie zwischen Indexherstellern und ETF-Industrie wird durch den enormen Wettbewerb in der ETF-Branche gestört. In dem Massengeschäft sind die Kosten von zentraler Bedeutung. Es tobt ein Kampf um ein Hundertstel eines Prozentes. «Wir kommen zu dem Punkt, an dem ein oder zwei Basispunkte entscheiden können», sagt Matthew Piro, der Produktechef von Vanguard für Europa. An vielen Stellschrauben haben die ETF-Anbieter bereits gedreht, jetzt geraten die Lizenzgebühren für die Indexhersteller in den Fokus. Die Bedrohung für die Indexriesen nennt sich «Self-Indexing». Zuletzt hat sich State Street Global Advisors bei drei US-Produkten von FTSE getrennt und erstellt das Kursbarometer fortan selber.

«Es hat nichts damit zu tun, dass FTSE nicht der richtige Partner wäre, es geht darum, die Kosten zu optimieren», sagt Bernhard Wenger. ETF-Anbieter wie WisdomTree haben ihr gesamtes Geschäftsmodell auf eigenen Indizes aufgebaut.

Noch sieht es nicht danach aus, dass sich die ETF-Industrie im grossen Stil von den Index Providern löst. «Self-Indexing bekommt immer mehr Aufmerksamkeit. Wir haben uns das Thema immer wieder angeschaut. Aber der Hersteller eines ETF und der Indexproduzent sollten voneinander unabhängig sein. Daher haben wir derzeit keine Self-Indexing-Pläne», sagt Piro. Auch BlackRock hat das nicht vor.

Grundproblem bleibt die Gewaltenteilung. Ali Masarwah: «Wir sehen Self-Indexing eher kritisch. Es bleibt – gelinde gesagt – ein Gschmäcke.»

Theoretisch könnte die ETF-Industrie den Hersteller eines Index nicht nur selbst konstruieren, sondern auch austauschen. ETF-Riese Vanguard wechselte 2012 aus Kostengründen mit 22 passiven Fonds von MSCI zu FTSE – der Aktienkurs von MSCI brach um über 20 Prozent ein. «Wenn wir solche Entscheidungen treffen, machen wir dies, um den Anlageerfolg unserer Investoren zu erhöhen», sagt Matthew Piro von Vanguard.

Doch so einfach, wie es klingt, ist ein Wechsel nicht. «Viele sind sehr vorsichtig, die Benchmark zu wechseln. Sie haben Angst, Kunden zu verlieren», so Masarwah von Morningstar. Auch State Street hat den Schritt zum Self-Indexing vorher genau mit den Kunden abgesprochen.

DER UBER DER INDEXBRANCHE

Trotz des leichten Gegenwindes machen die Indexhersteller hervorragende Geschäfte. Das Geld fliesst in Form von Lizenzgebühren für die Benutzung der bestehenden Indizes. Wird ein Index im Auftrag eines Kunden berechnet, werden Kalkulationsgebühren fällig. Der dritte Umsatzbringer sind Daten: Benchmark-Investoren zahlen, um die genaue Zusammensetzung eines Index zu erfahren. MSCI arbeitet mit einer operativen Marge von 46

Prozent. «Bei allen Serviceanbietern innerhalb der ETF-Branche gibt es massiven Preisdruck, nur bei den Indexanbietern ist dieser noch nicht in der Härte angekommen», sagt Steffen Scheuble. Der Deutsche ist Chef des Indexanbieters Solactive. Sein Unternehmen ist disruptiv unterwegs, eine Art Uber der Indexbranche. Durch den Einsatz von Software und Big-Data-Verfahren stösst er mit Flat Fees und Kampfpreisen in den Markt und wirbelt die gesamte Indexbranche durcheinander. Scheuble setzt auf intelligente Software und Big Data. Sein Budget für Marketing ist klein, die Website wirkt vernachlässigt. «Wir können so besonders kostengünstig Indexstände produzieren», sagt er. Überhaupt seien die bekannten Standardindizes keine Raketenwissenschaft. «Es ist nicht sonderlich kompliziert. Den Leuten wird das mehr und mehr bewusst. Wer bis 30 zählen und ein Excel Sheet sortieren kann, ist beim DAX dabei.»

Die grossen Marken beschreibt Scheuble als Brandmanager mit einem hochpreisigen Ansatz. «Solche Spieler glauben, durch ihre Marke den Umsatz der ETFs ankurbeln zu können. Dabei wird der Einfluss der Marke überschätzt.»

Wie Scheuble versuchen auch die europäischen Regulierungsbehörden seit 2018, die Macht der Indexriesen zurückzustutzen. Doch diese werden sich nicht so leicht geschlagen geben. Die Indexprovider sind auf dem Höhepunkt ihrer Macht. ■

Was Finanzanalysen tatsächlich wert sind

Die neue EU-Finanzmarktregulierung mischt den Markt für Research-Berichte mit unabhärbaren Folgen auf

Ab nächstem Jahr müssen in der EU Banken und Broker für ihre Finanzanalysen Geld verlangen. In der Branche herrscht über den durch die Regulierung verordneten Wettbewerb Aufregung: Niemand weiss, was die Finanzberichte wert sind.

GERALD HOSP, LONDON

Albert Edwards ist eine Art Pop-Star unter den Finanzanalytikern. Jedes Jahr lädt der Strategie der französischen Bank Société Générale zu einer Präsentation im Londoner Stadtteil Mayfair, die eine Mischung aus Analyse, Kabarett und Finanz-Messe eines Gurus ist. Mehrere hundert Männer und Frauen, meist in Schwarz und Grau gewandt, strömen jährlich zu Edwards, dessen bunte Hemden zu seinem Markenzeichen wurden. Die Veranstaltung wird auch als «Woodstock der Bären» bezeichnet, weil Edwards ein ausgewiesener Schwarzscher ist. Im Börsenjargon wird ein Bärenmarkt durch anhaltend fallende Kurse gekennzeichnet.

Forcierte Entbündelung

Während sich die Leute zu Edwards hinbewegen, ist es um die Aufmerksamkeit für den Grossteil der Berichte von Finanzanalytikern eher schlecht bestellt. Viele Research-Berichte landen in den Tiefen von E-Mail-Ordern, ungelesen und unberücksichtigt. Es gibt Schätzungen, dass nur 5% der Berichte geöffnet werden. Dies hängt damit zusammen, dass Banken, Broker und andere Finanzinstitute bisher nicht mit der Veröffentlichung der Research-Berichte Geld verdienen, sondern mit den Kommissionen bei der Abwicklung von Wertpapiertransaktionen.

Die Finanzanalyse ist dabei vor allem ein Marketinginstrument, das quersubventioniert wird. Fondsmanager, Vermögensverwalter und andere Investoren nahmen die unterschiedliche Qualität der Finanzanalysen hin, weil sie mit Informationen zu Unternehmen und zu den Finanzmärkten ohne offene Gebühren gut versorgt, wenn nicht überhäuft wurden. Die Zeche zahlten in überwiegender Masse die Anleger.

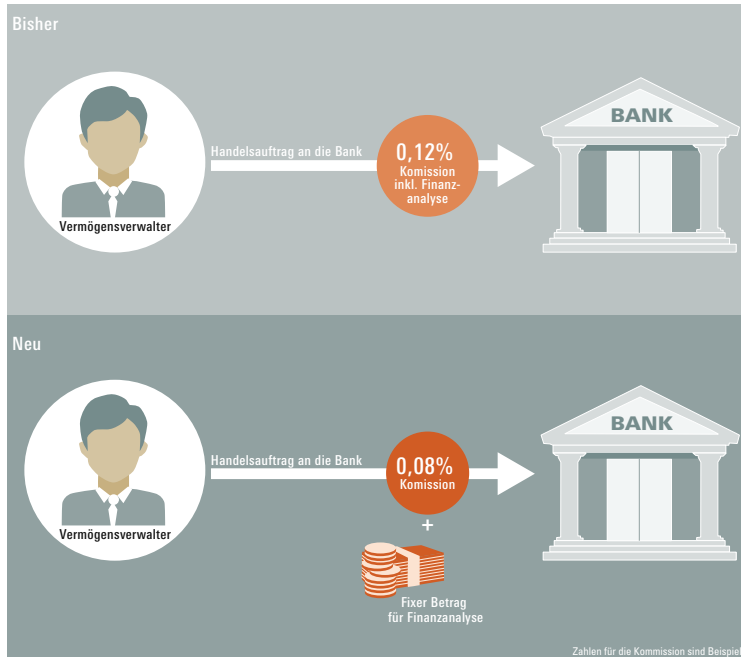
Die Branche ist derzeit in Aufruhr, weil in der EU dieses System bald ausgedient hat. Ab dem nächsten Jahr schreibt die EU-Richtlinie Mifid II, die Sparer und Anleger besser schützen soll, die Entbündelung der Gebühren für die Bereiche Handel, Abwicklung und Finanzanalytiker-Berichte vor. Das heisst, dass Research-Papiere etwas kosten müssen – und deshalb für ihre Abnehmer verstärkter einen Zusatznutzen bringen sollten. Welche Auswirkungen dies auf die Analytiker und die Menge an Finanzanalysen haben wird, ist noch nicht absehbar.

Der Leiter der Research-Abteilung einer internationalen Investmentbank sagte im Gespräch, was er jetzt erzähle, könne in einiger Zeit schon ungültig sein. Bis zum April des nächsten Jahres werde es aber in den Londoner Bankentürmen auf alle Fälle grosse Umwälzungen geben. Aber nicht nur die Regulierung, die vor allem in Grossbritannien angestossen wurde, ist der Anlass dazu. Während der Finanzkrise sanken auch die Handelsmargen, und die Banken wurden kostenbewusster, was sich fortsetzt. Zudem verbreiten sich immer mehr passive Anlageformen, was den Druck erhöht.

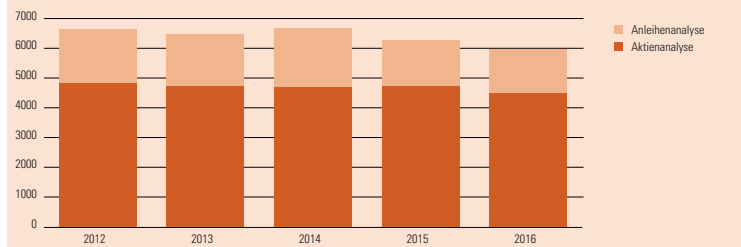
Dass mit dem bürokratischen Moloch Mifid II eine Neuregelung der Finanzanalyse kommt, stand schon länger fest. Die Aufregung darum hat aber erst in diesem Jahr so richtig zugelegt. Ein Fondsmanager erzählt, dass hektisch telefoniert wurde, um die Zahlungsbereitschaft und die Wünsche der Investoren herauszufinden. Dabei machten die Banken oft keine schriftlichen Angebote, sondern bevorzugten eine mündliche Aussprache, um flexibel zu bleiben.

Immer wieder tauchte in den ersten Nennungen die Zahl von bis zu 100 000 \$

Wie künftig für Finanzanalysen bezahlt werden soll



Die Anzahl der Analytiker nimmt ab
Vollzeitangestellte bei zwölf globalen Investmentbanken



QUELLEN: COALITION, QUINLAN & ASSOCIATES ANALYSIS

NZZ-Infografik/lea

als jährlicher Gebühr für einen Research-Basisdienst für eine mittelgrosse Fondsgesellschaft auf. Der Preis hängt aber von vielen Faktoren wie dem Umfang des Dienstleistungspaketes, der Anzahl Mitarbeiter, die die Berichte erhalten, oder dem Zugang zu Unternehmen für die Fondsmanager ab. Bei der amerikanischen Citigroup spricht man von 10 000 \$ als Preis für ein Basispaket, das den reinen Zugang zu Research-Berichten enthält. Diese Zahl hört man auch anderswo.

Die Nennung von niedrigen Preisen in einem Markt mit Überangebot hat bereits die Befürchtungen des Preisdumpings grosser Anbieter zunehmen lassen. Grosse Banken könnten einen «Kampfpriest» hervorzuheben. Kleinere Anbieter von Finanzanalysen würden dadurch in Probleme geraten. Eine andere Folge von Mifid II könnte sein, dass sich einige Banken und Broker vor allem von der Abdeckung kleinerer und mittlerer Unternehmen zurückziehen, um Kosten zu sparen. Man spricht auch davon, dass verstärkt kleinere oder private Unternehmen selbst für die Analysen bezahlen könnten, eine Art Rating-Agentur-Modell für den Aktienmarkt. Durch diese Effekte könnten die Abdeckung und die «Qualität» sinken, ohne zugleich das Problem der Interessenkonflikte zu lösen.

Die grosse Frage am Markt ist aber für alle Anbieter, wer wie viel für die Analysen zu zahlen bereit ist. Der Jour-

nalist Jonathan Ford, der den Dienst Breakingviews für Finanzkommentare mitgegründet hat, meinte an einer Veranstaltung verschmitzt, dass die einzige Information, für die man zahle, illegal sei. Ganz so pessimistisch muss man nicht sein. Einbuss wird es aber geben: Laut Quinlan & Associates werden die Ausgaben für Forschungsberichte weltweit bis zum Jahr 2020 um bis zu 30% zurückgehen. Laut dem Datendienstleister Coalition nimmt die Anzahl der Analytiker bei zwölf globalen Investmentbanken bereits seit einigen Jahren ab. In der Branche werden die Zahlen aber auch angezweifelt. Es habe sich noch nicht viel getan, heisst es vielmehr. Grössere Veränderungen sind aber im Anmarsch.

Im Idealfall steigt die Qualität

Hinter der Idee der Entbündelung steckt die Absicht, die Transparenz zu erhöhen, Interessenkonflikte und Gefälligkeitsanalysen zu vermeiden und für niedrigere Kosten für die Anleger zu sorgen. Im Idealfall steigt auch die Qualität des Angebots. Neue und alte Anbieter werden angehalten, innovativer und kundenorientierter zu werden. Einer Branche, die es sich bisher im Zentrum des Finanzkapitalismus mit Quersubventionen gemächlich gemacht hat, soll mehr Wettbewerb eingepflegt werden.

Ein Problem für die Banken und Broker im neuen System ist, dass die Nutzer

der Analysen und die Personen, die bei den Fondsgesellschaften über den Zukauf entscheiden, nicht dieselben sind. Research-Berichte werden dann häufig als Kosten betrachtet, was in einen strengen Preiswettbewerb mündet. Für die Fondsgesellschaften gibt es die Möglichkeiten, die Kosten des Research auf die Endinvestoren direkt und transparent zu übertragen oder den Aufwand selber zu tragen und mit den Managementgebühren zu verrechnen. Weil die Fondsgesellschaften derzeit aber von passiven Anlageinstrumenten wie Exchange-Traded Funds bedrängt werden, wird es schwieriger, die Research-Kosten zu überwälzen.

Bisher haben sich die meisten Fondsmanager dazu entschlossen, die Kosten selber zu schultern. Die Frage, welche Analysen intern erstellt werden können und welche zugekauft werden sollen, wird sich verstärkt stellen. «Externe Berichte ergänzen unsere internen Kapazitäten und sollen deren Bandbreite erweitern. Zudem bieten externe Anbieter Zugang zu hochspezialisierten Analysen», sagt Joseph Pinto, der beim französischen Fondsmanager AXA Asset Management für die Betriebsabläufe zuständig ist.

Die regulatorische Veränderung spielt sich zudem vor dem Hintergrund eines technologischen Wandels ab. Mit der Digitalisierung sind auch die Möglichkeiten gestiegen, nachzuvollziehen, was tatsächlich und wie intensiv gelesen

wird. Der Leiter der Research-Abteilung einer internationalen Investmentbank meint, die Banken hätten einiges von den traditionellen Medien und vom Umbruch in der Branche gelernt. Es wird vermehrt mit Videos hantiert, die Analysen werden zugänglicher und attraktiver aufgemacht. Die Finanzinstitute experimentieren mit Abonnements und Preisen für einzelne Berichte. Es geht um die Optimierung der Produkte und der Abschöpfung der Zahlungsbereitschaft. Dies ist auch in der Finanzanalyse-Branche nichts prinzipiell Neues. Diesmal müssen sich aber auch die Grossen auf die Beine stellen.

Zudem machen auch Big Data, künstliche Intelligenz und Automatisierung vor der Finanzanalyse nicht halt. Das Generieren und Analysieren von grossen Datensätzen lässt auch neue Anbieter auftreten. Bei etablierten Investmentbanken zeigt man sich mitunter gelassen: Erstens reklamieren einige Institute selbst für sich, Pioniere auf diesem Gebiet zu sein. Zweitens reicht es nicht nur, auf immense Datensätze aufmerksam zu werden. Diese müssen auch in einen Mechanismus integriert werden, der es einem erlaubt, Aktien besser auszuwählen. Die Grossen wännen sich in diesem Spiel aufgrund ihrer Kapitalkraft als gut positioniert.

Neben den reinen Finanzanalysen haben die Investmentbanken und Broker auch gleichsam den «Zugang» zu Unternehmen und Managern verkauft. Was für grössere Fondsmanager weniger wichtig ist, kann für kleinere Vermögensverwalter immer noch ein Produkt sein, für das bezahlt wird. Auch hier gibt es eine Ähnlichkeit mit Medien, die häufig auf Live-Ereignisse wie Konferenzen, Vortragsreihen oder direkte Konversationen setzen. Banken und Broker kennen Investorenkonferenzen, die es erlauben, Konzernchefs und Finanzchefs einer Branche oder einer Region genauer unter die Lupe zu nehmen.

Für Fondsgesellschaften, die selber diesen Zugang haben, muss ein entsprechendes Produkt spezifischer ausfallen: entweder durch hervorragende Verbindungen oder durch das Organisieren eines Gesamtpaketes von Treffen mit Unternehmensvertretern und Experten. Zudem wird die Zeit von Analytiker-Gurus verkauft.

Die Unabhängigen hoffen

Mit der neuen Marktstruktur erhoffen sich die unabhängigen Research-Gesellschaften, die schon immer Analysen gegen Bezahlung angeboten haben, etwas gleich längere Spieße. Eine Studie für Euro IRP, den Branchenverband der Boutique-Firmen, berichtet davon, dass der Marktanteil der Unabhängigen steigt – dies jedoch in einem schrumpfenden Markt. Die Fondsgesellschaften planen auch, sich auf weniger Analytiker als bisher abzustützen.

Der europäische Markt für Finanzanalysen ist rund 3 Mrd. bis 4 Mrd. \$ schwer, wobei sich in Grossbritannien am meisten abspielt. Mit Mifid II dürften wohl noch mehr Boutiquen entstehen, die meist von erfolgreichen Analytikern und Experten mit Nischenwissen oder mit einem treuen Kundenstamm gegründet werden. Zudem könnten mehr Plattformen aufkommen, über die unterschiedlichste Finanzanalysen vertrieben werden.

Man kann es drehen und wenden, wie man will: In der neuen Welt müssen die Anbieter von Finanzanalysen ihren Klienten einen zusätzlichen Nutzen bringen. Von den Anbietern wird mehr Kreativität gefordert, für manche Investmentbanken dürften die Analysen auch weiterhin ein Mittel zur Beziehungspflege sein. Wenn die Zahlungsbereitschaft nicht hoch ist und man keinen Profit machen kann, wird es aber keinen Anreiz für hohe Qualität geben. Ungleich zur Medienbranche sollte aber Qualität in der Regel zu privaten geldwerten Gewinnen für die Klienten führen, wodurch Investoren eher als Medienkonsumenten bereit sind, ihr Scherflein beizutragen.

**Die vollständigen Artikel
sowie Internet-Links
zu den TV-Sendungen
finden sich auf private.ch**

Laudationes von Prof. Dr. Otfried Jarren

Ordinarius für Publizistikwissenschaft am Institut für Kommunikationswissenschaft und Medienforschung der Universität Zürich

Präsident der Eidgenössischen Medienkommission

Vorsitzender der Jury des Medienpreises für Finanzjournalisten



zelenen Akteuren an zweifelhaften Geldgeschäften: Die Redaktion deckt auf und scheut die Konflikte mit den Betroffenen nicht. Ab und an sind es heftige Konflikte gar, die über die «Rundschau» hinaus medienöffentliche Resonanz finden. So die Berichterstattung über die Verwicklung von Akteuren auch aus der Schweiz im Korruptionssumpf Brasiliens.

Skandale auch im öffentlichen Bereich werden aufgegriffen, analysiert und für die Zuschauerinnen und Zuschauer verstehbar aufbereitet. Ein Beispiel dafür ist die Sendung vom 14. Februar 2018 mit dem Titel «Postauto: Beschiss in der Offerte», in der dargelegt wird, wie der Subventionsbetrug des öffentlichen Unternehmens ablief und welche Folgen dieser Betrug letztlich

1. Preis für Finanzjournalisten in der Kategorie TV

Die Jury des Medienpreises für Finanzjournalisten verleiht den 1. Preis in der Kategorie TV für 2018 an das gesamte Team von der «Rundschau», dem politischen Hintergrundmagazin von SRF. Die Jury würdigt damit auch die anhaltende kritische Berichterstattung über Wirtschafts- wie Finanzthemen der Redaktion. Im Saal anwesend sind der Moderator Sandro Brotz, der Redaktionsleiter Mario Poletti, der Produzent Michael Perricone sowie die Reporterinnen und Reporter Fiona Endres, Florian Imbach und Samira Zingaro.

Im Januar 2018 konnte das «Rundschau»-Team das 50-Jahr-Jubiläum feiern. Über diesen beachtlich langen Zeitraum haben verschiedene Redaktionsteams die gesellschaftliche Entwicklung in der Schweiz wie darüber hinaus beobachtet, analysiert und kritisch kommentiert. Die «Rundschau» hat sich in all den Jahren aber nicht nur als ein politisches Magazin verstanden, sondern sich auch mit Wirtschaftsthemen wie allgemeinen Gesellschaftsfragen befasst. Dabei wurden immer wieder auch investigative journalistische Recherchen nicht gescheut. Unbequem sein, kritische Fragen stellen, fragwürdige Verhältnisse ungeschminkt präsentieren, Fehlerhaftes aufzeigen und Verantwortungsmängel klar benennen – dazu bekennt sich das Team der «Rundschau». Und wer das klare Wort pflegt, der eckt an und wird auch kritisiert. Es geht der Redaktion um die Einhaltung von geltenden Spielregeln und damit um einen funktionierenden Rechtsstaat Schweiz.

Abgesehen von den Recherchen wie Analysen zu politischen Themen, sind es vor allem Beiträge zu Wirtschafts- wie Finanzfragen, die für Furore sorgten. Seien es Compliance-Defizite in Verwaltungsräten oder die Beteiligung von ein-

für die Steuerzahler hatte.

Neben dem Aufgreifen von Missständen oder Skandalen nimmt sich die Redaktion aber auch übergreifenden Fragestellungen an. So befasste man sich am 13. Dezember 2017 im Beitrag «Im Bitcoin-Rausch» mit den Möglichkeiten wie Folgen von Kryptowährungen. Am Beispiel des Finanzplatzes Zug wurde aufgezeigt, wie Stadt und Kanton sich mit den neuen Möglichkeiten befassen. Die Zuschauer erhielten ein ausgezeichnetes Erklärstück geboten, in dem es auch um Blockchain als neuer Technologie ging.

Die Beiträge der «Rundschau» sind überzeugend gemacht: Es wird der Bezug zur Schweiz oder zu einer Region hergestellt, es kommen unterschiedliche Exponenten zu Wort, es werden Voten von Fachpersonen in die Analysen integriert. Vor allem aber sorgen aufwendig gemachte Grafiken dafür, komplexe Sachverhalte verständlich zu veranschaulichen.

Die Redaktion der «Rundschau» von SRF steht für einen kritischen, analytischen Journalismus, der investigative – und damit aufwendige und vielfach auch konflikthaltige – Arbeiten nicht scheut. Dieser unabhängige, kritische Journalismus ist nötig. Und er ist möglich, weil die Redaktion nicht auf Werbeeinnahmen schielen oder Rücksichten nehmen muss. Wir erwarten und hoffen, dass diese Haltung bewahrt werden kann.

1. Preis für Finanzjournalisten in der Kategorie Print

Die Jury des Medienpreises für Finanzjournalisten verleiht den 1. Preis in der Kategorie Print für 2018 an Herrn Hannes Grassegger für seinen Beitrag «Jenseits von Gut und Börse», erschienen im «Magazin» des «Tages Anzeigers», Heft 46, 2017.

Dieser Beitrag, der die Jury sehr überzeugte, trägt einen wunderbaren Untertitel: «Wie ich in die Digitalwährung Ether investierte. Und beinahe den Verstand verlor.» Und oberhalb des Titels finden wir dann noch das einsam stehende Wort «Selbstversuch».

In der Tat beobachtet und analysiert der Autor sich selbst, bei diesem Selbstversuch, endlich einmal Geld zurückzugeben, zum Sparer zu werden. Eigentlich wollte er nur mit dem Sparen beginnen. Dabei wurde er auf die Möglichkeiten der Investition in Digitalwährungen aufmerksam – denn diese Anlagen versprachen dem modernen Sparer Gewinn. Folglich ging unser Autor zunächst nicht zur Bank, sondern er investierte selbst: an einer ihm eigentlich gar nicht bekannten Börse. Er gewann und er verlor, er spürte seine Gier nach mehr Gewinn – und musste dann doch Verluste erdulden. Immerhin: Zum Schluss blieb ihm ein Gewinn übrig. Der Preis dafür aber war hoch, denn unser Autor musste manche Qualen erleiden. Den Verstand aber, den hat er behalten, denn sonst wäre dieses Lesestück nicht so wunderbar gelungen.

Es geht um Bitcoin, Ether und die vielen weiteren digitalen Währungen, Kryptowährungen genannt, die in der letzten Zeit stark die Medien beherrschten, weil sie scheinbar und ganz einfach schnellen Reichtum versprachen – und noch immer versprechen. Das spricht Menschen an – auf der Suche nach Gewinn oder nach dem Kick, so auch auf etwas Neues. Und wenn sich dann viele auf den gleichen Weg begeben und die Nachfrage steigt, dann steigt der Wert auch dieser Währungen an.

Über Kryptowährungen erfahren wir überwiegend aus den Medien. Es ist also wesentlich die Medienberichterstattung, die Nachfrage erzeugt, einen Markt konstituiert und damit Handlungen auszulösen vermag. Doch wissen die Handelnden immer, was sie tun? Und wie gehen Regulierungsbehörden mit diesem Effekt um? Immerhin gehen Teilnehmerinnen und Teilnehmer erhebliche finanzielle Risiken ein, ohne dass je eine Risikoanalyse vorgenommen wurde.

Und nicht nur das: Auf diesen Märkten herrscht Intransparenz. Es ist gar nicht so einfach, sich über Kryptowährungen zu informieren, die richtigen Börsen zu finden, sich vor möglichen Hackern zu schützen, die nötigen Passwörter zu definieren, diese sich dann zu merken, sicher zu verwahren oder über den Kursverlauf jeweils informiert zu sein. Man benötigt Erfahrungen, man benötigt Zeit, man benötigt gewisse Kenntnisse dieser Märkte. Aber wer kann hier helfen? Welches gesichertes Wissen ist verfügbar?

Hannes Grassegger beschreibt seinen eigenen Selbstversuch. Er stellt seinen Weg dar, er benennt seine Informationsquellen, er zeigt auf, von welchen Zufällen das Handeln in dieser virtuellen Welt geprägt sein kann. Und er macht, eher beiläufig, aber dennoch klar, auf die Risiken des Handelns mit Kryptowährungen aufmerksam.

Der Beitrag hat die Jury überzeugt, weil in diesem Selbstversuch eine Black Box analysiert wird. Das Erfahrungswissen des Autors kann zum nützlichen Wissen für Leserinnen und Leser werden. Dabei wird nicht mit dem erhobenen Zeigefinger argumentiert.

Ehrenpreis für Finanzjournalisten in der Kategorie Print

Die Jury des Medienpreises für Finanzjournalisten verleiht einen Ehrenpreis in der Kategorie Print an Herrn Erich Gerbl für seinen Beitrag «Indexriesen am Drücker», erschienen in der Februar-Ausgabe 2018 der «Bilanz».

Lassen Sie mich ein Jury-Mitglied zitieren, das den genannten Beitrag so in seinem Votum unterstützte: «Dramatischer Einstieg, viele Fakten, interessanter Einblick in ein wichtiges Gebiet.» In der Tat: Dem Autor geht es um jene Unternehmen wie Dow Jones, die Indexe entwickeln und damit Märkte konstruieren. Durch ihre Indexentscheidungen beeinflussen sie Marktvorstellungen, aber sie wirken auch auf die Marktchancen von bestimmten Industrien oder Regionen ein. Denn wer aus einem Index herauszufallen droht oder nicht mehr geführt wird, der kann erhebliche Nachteile erleiden.

Waren es zunächst Medienunternehmen, die mit Index-Konzepten ihre Leserinnen und Leser knapp, kurz und im Überblick informieren wollten, so ist heute eine überschaubare Gruppe an Unternehmen aktiv: Als Indexprovider wirken sie als eine Art «Ordnungsmacht», weil sie Märkte definieren und über die Aufnahme von Unternehmen wie eben Regionen entscheiden. Derweil gibt es weit mehr als 1 Million Indexe. Sie beeinflussen Anbieter von Produkten, so jene, die Indexprodukte konzipiert haben. Und sie beeinflussen die Anleger, die mit Hilfe eines Index sich orientieren, so über das, was als Emerging Markets bezeichnet wird. Doch was meint das eigentlich, was gehört dazu – und was nicht?

Der Überfluss an Informationen wie die hohe Komplexität von Märkten machen Index-Modelle sowohl nötig wie einflussreich. Auf diesen Sachverhalt geht Erich Gerbl ein, und er liefert dafür viele, auch historische, Beispiele. Er kann zeigen, dass Index-Produkte als Trendverstärker wirken können. Und vor allem aber zeigt er auf, über welchen Einfluss – ja: welche Macht – die Indexhersteller verfügen. Der rasante Anstieg passiver Anlagevehikel ist eben den Index Providern ebenso wie dem Internet zu verdanken: Diese relativ einfachen Produkte kann man, ohne weitere Beratung, eben im Online-Geschäft bewerben und verkaufen. Für den Anbieter sind die Entwicklungs- wie Beratungskosten gering, es fallen allenfalls Lizenzgebühren an.

Der Beitrag von Erich Gerbl macht auf ein interessantes Marktphänomen zusammenhängend aufmerksam. Durch die originelle Herangehensweise ist ein spannendes Lesestück entstanden. Zudem wird der Beitrag um Hintergrundstücke sinnvoll ergänzt.

Ehrenpreis für Finanzjournalisten in der Kategorie Print

Die Jury des Medienpreises für Finanzjournalisten verleiht einen weiteren Ehrenpreis in der Kategorie Print an Herrn Dr. Gerald Hosp für seinen Beitrag «Was Finanzanalysen tatsächlich wert sind», erschienen in der Neuen Zürcher Zeitung am 15. Dezember 2017.

Was darf eine Analyse, was darf ein Rat kosten – oder anders gefragt: Wie viel wären wir bereit, für Analyse und Rat eines Dienstleisters, so unserer Bank, zu bezahlen? Rät und berät sie uns unabhängig oder verfolgt sie mit dem Rat lediglich eigene Interessen?

Die EU scheint der Auffassung zu sein, dass zumindest dann ein Problem besteht, dass der Rat vor allem im eigenen Interesse gegeben wird – wenn er nichts kostet. Deshalb will die EU, zum Schutz von Sparern und Anlegern, dass Analysen – so Finanzberichte – etwas kosten sollen. Aber wie entsteht der Preis – und wer zahlt ihn am Ende? Der Anbieter, so indem er diese Preise in seine Kosten integriert, oder der Käufer, weil er diesen Beratungspreis als Teil seiner Courtage bezahlt?

Regulatorisch wird davon ausgegangen, dass durch die Bezahlungspflicht ein Markt entsteht, auf dem viele, so auch andere Akteure, Finanzberichte anbieten. Die könnten wir potentiellen Käufer dann sichten und uns entscheiden – vor einem Kauf. Weil wir rational vorgehen und Qualität erwarten, sollte das – so meint der Regulator – zudem die Qualität der Berichte erhöhen. Damit wären die Käufer mit besseren Informationen versorgt, auch weil sie aus diversen Quellen aussuchen könnten. Doch wie soll ein allgemeiner Markt von Anbietern und Angeboten entstehen? Wer konstituiert ihn? Wer macht ihn sichtbar? Und was können hier Preise sein – denn es handelt sich ja zumeist um Annahmen über zukünftige Entwicklungen, also keine gleichsam gesicherten Informationen, die auch für die Zukunft gelten.

«Hinter der Idee der Entbündelung steckt die Absicht, die Transparenz zu erhöhen», schreibt Gerald Hosp. Und vielleicht kann dadurch dann auch die Qualität der Berichte insgesamt erhöht werden. Doch das ist eher eine Hoffnung, denn von den Research-Berichten, die – wie Hosp es formuliert – in den Untiefen von E-Mail-Ordnern landen, werden allenfalls 5% überhaupt geöffnet.

Es ist dem Autor gelungen, die Aufmerksamkeit auf ein spezifisches Feld zu lenken, das auch von den Regulatoren entdeckt worden ist. Der Beitrag von Herrn Hosp macht deutlich, dass es bezüglich der Bewertung wie Beurteilung von Analyse und Rat keine einfachen Antworten gibt – es handelt sich nämlich um Prognosen. Parteiliche Prognosen gab und gibt es sicher auch, aber das wissen auch jene, die diese Analysen erhalten. Und wer einmal schlechte Erfahrungen gemacht hat, der wird von sich aus aktiv werden. Ob dann aber eine sogenannte unabhängige Analyse- wie Beratungsinstanz gewählt wird, das wäre abzuwarten.

Der Beitrag, erschienen auf einer ganzen Zeitungsseite, besticht durch seinen Aufbau. Das Gesamterscheinungsbild des Textes, mit seinen Grafiken in der Mitte, ist harmonisch und lädt zum Lesen ein. Sowohl der Einstieg in den Text wie auch die klare Textstruktur mit den Zwischenüberschriften ermöglichen den Leserinnen wie Lesern einen raschen Zugang.

Gastreferat von Luzi Bernet Chefredaktor NZZ am Sonntag Print im Jahr 2020



Meine Damen und Herren

Es gibt (oder es *gab*) ihn, den Typus des Zeitungssüchtigen, desjenigen, der ohne das gedruckte Wort nicht auskommt. Idealtypisch verkörpert wird er vom österreichischen Schriftsteller Thomas Bernhard. Von ihm gibt es folgende Episode – er hat sie in seinem autobiographischen Text von 1982, *Wittgensteins Neffe*, beschrieben:

Es war während der Salzburger Festspiele, als Bernhard dringend einen Artikel in der NZZ lesen wollte – aus welchen Gründen auch immer. Also fuhr er von seinem Wohnort Ohlsdorf 80 Kilometer nach Salzburg, von Salzburg weiter nach Bad Reichenhall, dann nach Bad Hall und von Bad Hall nach Steyer. Am Schluss war er auf der Suche nach der NZZ durch ganz Oberösterreich gefahren, rund 350 Kilometer. Ob er sie dann gefunden hat, die NZZ, entzieht sich meiner Kenntnis, aber der folgende Satz ist hängengeblieben: «Ein Geistesmensch», so schrieb er, «ein Geistesmensch kann nicht an einem Ort existieren, in dem er die «Neue Zürcher Zeitung» nicht bekommt.»

Meine Damen und Herren!

Print im Jahr 2020, lautet der Titel meiner kurzen Ansprache. Wie steht es um die gedruckte Zeitung? Stirbt sie aus? Stirbt damit mehr aus als nur eine etwas veraltete Technik zur Ver-

breitung von Informationen? Vielleicht sogar eine Lebenshaltung? Eine Kultur? Oder ist das alles nur Kitsch und Nostalgie? Weil wir im heutigen digitalen Zeitalter ja rund um die Uhr und ohne Altpapier mit genügend und genügend guten Informationen versorgt werden? Ich werde versuchen, in den nächsten Minuten darauf einige Antworten zu liefern.

Thomas Bernhard, um zur eingangs erwähnten Episode zurückzukommen, hätte es heute einfacher. Er hätte sein iPad eingestellt, die E-Paper-App angewählt und die NZZ downgeloadet. Er hätte sich also 350 Kilometer sparen können. Hätte er das wirklich getan? Wir können ihn nicht mehr fragen, aber ich denke *nein*.

Seine Zeitungssucht war vielleicht nur deshalb so stark ausgebildet, weil sie sich nicht sofort befriedigen liess. Anders gesagt: Wahrer Geist kann sich vielleicht nur dort bilden, wo Mangel und Entzug herrscht. Erst dann beginnt das Rasen, wenn der Stoff nicht verfügbar ist. Wer den Stoff immer verfügbar hat, wird womöglich zum Junkie, zum News-Junkie, gewissermassen. Aber nicht zum kreativen Kopf.

Aber ich will hier nicht dem Mangel das Wort reden. Ich lebe ja davon, dass für viele Leute meine Zeitung einfach, zuverlässig und kontinuierlich verfügbar ist, also auch auf dem iPad, am Kiosk oder im Briefkasten. Und wenn sie nicht da liegt oder sich der Fehler 404 – kennen Sie den? – meldet, dann ärgert mich das.

Aber es gibt sie nach wie vor,

diese Sehnsucht nach dem gedruckten Papier.

Ich bin relativ oft in Berlin, wo ich NZZ-Podien moderiere. Am Rande dieser Veranstaltungen werde ich jeweils gefragt, warum die internationale Ausgabe der NZZ nicht tagesaktuell und per Frühzustellung in die Berliner Haushalte zugestellt wird. Ich argumentiere dann jeweils mit den Kosten, dem Aufwand – und mit dem Hinweis darauf, dass man die topaktuelle Schweizer Ausgabe bereits morgens um vier herunterladen kann, egal, wo man sich befindet – oder dass auf der Website ja ohnehin die meisten Inhalte (und noch viel mehr) verfügbar seien.

Aber nein: Die Leute in Berlin (mindestens ein Teil davon) möchten unbedingt Papier, bedrucktes, schön gestaltetes Papier.

Ist es Nostalgie?

Mag sein. Aber Zeitungslesen ist eine im Westen derart eingeübte Kulturtechnik, dass sie kaum wegzukriegen ist. Vielleicht vergleichbar mit dem Rauchen, das ja trotz aller Präventionskampagnen nicht verschwindet. Wir tun halt auch Unvernünftiges.

Auch junge Leser notabene: Eine Kollegin hat mir gerade von einem Abstecher nach Amsterdam berichtet und von einem schönen, hippen Lokal, wo alle möglichen und unmöglichen Magazine aufliegen. Dort einen Platz zu ergattern, sei nahezu unmöglich, weil dieses Zeitungs-Café zu einem regelrechten Hotspot geworden sei.

Vielleicht kennen sie das schöne Bild «Der Zeitungsleser» von Albert Anker. Es gibt verschiedene Versionen davon. Eine zeigt einen hablichen Mann, der sich in den «Seeländer Boten» vertieft. Er ist konzentriert, er hat ein intelligentes Gesicht. Er ist einer, dem man kein X für ein U verkaufen kann.

Das Bild signalisiert: Der Mann ist ein Teilnehmer an der Demokratie, er ist ein Bürger, ein Citoyen – er stellt also gleichsam die Basis unseres Staatswesens dar.

Mit Verlaub: Jemand, der auf einem Tablet mit dem Finger einfach rauf und runter scrollt, verströmt nicht diese Aura.

Das ist Zeitungslesen:

Es verkörpert Teilnahme, Kultur, Zugehörigkeit.

Und mitunter auch Kosmopolitismus. In seinem schönen Büchlein «Der letzte Zeitungsleser» hat Michael Angele, ein Berliner Journalist, der übrigens die erste Internetzeitung Deutschlands geleitet hat, folgenden Satz geschrieben: «Das Kosmopolitische scheint von der Idee des Weltblatts kaum trennbar zu sein. Wir tauchen in die kosmopolitische Sphäre ein, wenn wir in New York die «New York Times», in Paris «Le Monde», in Mexico-City «La Jornada» oder in London den «Guardian» kaufen, aber wir bleiben aussen vor, wenn wir egal wo in der Welt in einem Internet-Café sitzen und «Spiegel Online» checken. Dann erleben wir die Globalisierung. Die Globalisierung zerstört die Milieus, das Kosmopolitische transzendiert sie.»

Ich komme gleich noch einmal darauf zurück – auf das Thema Milieu und Zugehörigkeit.

Vorderhand bleibt die Feststellung: Zeitungen, gedruckte Zeitungen, üben immer noch eine grosse Faszination aus. Sie ist wohl der Grund, warum Christoph Blocher nicht aufhört, Zeitungen zu kaufen. Und warum mit Jeff Bezos, der grösste Online-Händler der Welt, die «Washington Post» gekauft hat, ein Unternehmen, das auch heute noch ganz stark von der Aura einer legendären Zeitungsredaktion lebt, die grosse Skandale wie Watergate enthüllt hat. Bezos hätte sicher auch ein Info-Portal kaufen, ausbauen und zum Erfolg führen können. Aber nein: Er suchte sich die WashPost aus – weil er wusste, dass sie eine grossartige «Legacy» verkörpert. Sie legt an Auflage zu (und hat – natürlich – einen einzigartigen Digitalauftritt).

Es steckt also noch viel Leben drin in Zeitungen und Zeitungshäusern. Sie merken vielleicht jetzt: Ich gehöre nicht zu den Berufspessimisten, was unsere Branche angeht. Selten hat sich eine Branche so schlecht geredet wie die unsrige. Shame on us!

Aber wir kommen langsam zum Kern der Sache:

Wie lange gibt es die gedruckte Zeitung noch?

Hansi Voigt, der frühere Chefredaktor von «20 Minuten online», soll 2013 gesagt haben, «20 Minuten» werde vielleicht noch vier Jahre gedruckt. Nun, das ist nicht passiert. Die

gedruckte Ausgabe von «20 Minuten» hat immer noch über eine Million Leser, und sie ist höchst einträglich.

Damit ist freilich nicht gesagt, dass die gedruckte Ausgabe über kurz oder lang nicht doch noch eingestellt wird.

Aber es zeigt, dass die Sache mit Print und Online eben etwas komplizierter ist als man in der ersten Digital-Euphorie vielleicht gemeint hat. Klar, die Print-Zahlen weisen nach unten, die Digital-Zahlen – meist – nach oben. Verständlich, dass Verwaltungsräte und Geschäftsleitungen von Verlagen auf jenes Geschäft setzen, das noch Wachstum verspricht.

Aber Print hält sich hartnäckig – hartnäckiger, als viele gemeint haben. Ein interessanter Fall diesbezüglich war die Geschichte über das Bündner Baukartell, die wir in der NZZaS als erste gross gebracht haben. Das neue Online-Magazin «Republik» hat daraus eine tolle Reportage gemacht, die auf dem Platz Zürich und darüber hinaus Wellen geworfen hat.

Doch um die Reportage auch in Graubünden unter die Leute zu bringen, hat die «Republik» ein gedrucktes Magazin mit der Story herausgegeben und mit einem Gratisanzeiger vor Ort verteilen lassen. Auch in Graubünden gibt es Internet. Trotzdem fand man offenbar, dass nur eine gedruckte Ausgabe die nötige Gravität hat, um ernst genommen zu werden. Ähnliche Erfahrungen hat auch unser Haus gemacht: Unser rein digitales Projekt in Österreich, «nzz.at», ist nicht zum Fliegen gekommen – vielleicht, und man hat oft darüber diskutiert, weil es keinen Anschluss an Print hatte. Online only scheint eine schwierige Sache zu sein. Thomas Bernhard hätte jedenfalls wohl kaum «nzz.at» gelesen.

Was ich sagen will:

Die Sache mit dem Print ist zu differenzieren.

Ich meinerseits glaube an eine Koexistenz von Print und Digital. Und an verschiedene Rollen dieser Kanäle.

Und um es hier gleich deutlich zu sagen: Ich glaube nicht, dass auf Online nur Trash funktioniert. Unsere Zahlen bei der NZZ und bei der NZZaS belegen das Gegenteil. Am meisten und längsten gelesen werden von unseren Nutzerinnen und Nutzern klassische NZZ-Texte: lange, hintergründige Texte mit Tiefgang.

Wenn es künftig eine Art Arbeitsteilung zwischen Digital und Print gibt, dann besteht sie jedenfalls sicher nicht in der Tatsache, dass Print gescheit und Digital dumm ist. Dass Digital sich nur für Boulevard und Print nur für Hochkultur eignen würde.

Aber es schleckt keine Geiss weg: Die Digitalisierung beschert der Branche erhebliche ökonomische Probleme.

- Zeitungen müssen gedruckt und ausgeliefert werden. Das ist enorm teuer. Zeitungen brauchen, neben den Abos, darum auch Werbeeinnahmen, um ihre hohen Kosten zu decken. Doch die Inserate im Print sind rückläufig (weil Print, anders als Online, keine personalisierte Werbung ermöglicht).

- Online-Publikationen haben keine Kosten für Druck und Spedition. Sie können darum mit viel tieferen Einnahmen aus dem Leser- oder aus dem Werbemarkt überleben.

Es ist paradox: Zeitungen haben nach wie vor eine hohe Glaubwürdigkeit beim Publikum und sind erfolgreich, aber

schwerer zu finanzieren als Online-Angebote, die immer noch weniger in der Gunst des Publikums stehen, aber billiger zu produzieren sind.

Was also tun?

Wenn ich das wüsste! Aber ich habe einige Vermutungen.

Verlage müssen generell den Leser stärker in den Fokus stellen, egal, ob bei der gedruckten oder der digitalen Ausgabe. Er, der Leser, oder sie, die Leserin, sind das strategische Gut einer Zeitung. Er oder sie wird künftig mehr bezahlen müssen, wenn er eine Zeitung will. Also muss man ihm gute Argumente geben. Und ihm genau zuhören. Das ist eine Chance für die Medien: Sie müssen Zeitungen so machen, dass die Leser bereit sind, dafür mehr zu zahlen.

Ob das ausreicht? Kaum. Es braucht noch mehr. Die einen Häuser diversifizieren, um neue Einnahmequellen zu erschliessen, andere – wie die NZZ – investieren in die Publizistik, um neue Produkte zu erfinden, die ihrerseits neue Einnahmen bringen sollen.

Sicher ist: Diese Entwicklung wird Veränderungen bringen. Ich habe schon von einer gewissen Arbeitsteilung zwischen Print und Online gesprochen.

Gedruckte Zeitungen werden künftig anders aussehen:

- Sie dienen – erstens – nicht der Information über «Neues» wie früher. Sie müssen noch mehr Einordnung und vor allem auch: Überraschung bieten. Sie müssen experimentieren. Das bieten, was man eben gerade nicht sucht.
- Zeitungen dienen – zweitens – der Entschleunigung. Sie sind kein Algorithmus, sondern von Menschen gemacht. Zeitungen verkörpern souveräne Auswahl und Übersicht. Störende Werbung muss man nicht vom Display klicken – man kann einfach weiterblättern.
- Zeitungen müssen – drittens – aufwendiger gestaltet werden. Ich habe von der Zugehörigkeit gesprochen, die sich in der Zeitungsauswahl manifestiert. Leute wollen zu einer Gemeinschaft gehören. Zeitung zu lesen wird immer mehr zu einem Statement. Es muss den Lesern ein gutes Gefühl vermitteln, sich mit ihrer Zeitung ins Café zu setzen. Zeitungen brauchen deshalb eine besonders ästhetische Anmutung, eine Haptik, eine Gestaltung, die anzieht. Zeitungen werden hochwertiger sein müssen. Tyler Brülé, der uns bei der Gestaltung der neuen Frontseite der «NZZ am Sonntag» unterstützt hat, sagt es so: «Ich halte es für wichtig, dass die Titel der NZZ in Design und Anmutung die hochstehende Geschmackskultur ihrer Leserschaft reflektieren. Leser sollten gerne beim Lesen der «NZZ am Sonntag» gesehen werden.»
- Zeitungen werden deshalb – viertens – teurer in der Herstellung. Das muss refinanziert werden. Über clevere Geschäftsmodelle, über neue Produkte, über Mäzenatentum, über Stiftungen. Nicht allen Häusern wird das gelingen. Es wird auch künftig Schliessungen geben. Weniger Zeitungen also.

Print im Jahr 2020 lautet der Titel meines Referats. 2020? Das ist ja schon in zwei Jahren. Das habe ich erst gemerkt, als ich mir schon die Finger für dieses Referat wund geschrieben habe.

Ich hätte mich also auch wesentlich kürzer halten und einfach sagen können: In zwei Jahren wird es noch Zeitungen geben! Ganz sicher. Und vielleicht noch einige Jahre darüber hinaus – und wer weiss, möglicherweise sind die wenigen Überlebenden dann besonders schön und hochwertig.

Ich danke Ihnen!

Preisverleihung

6. Juni 2018

Hotel Baur au Lac, Zürich



1. Preis TV

Team Rundschau Schweizer Fernsehen SRF



Von links nach rechts:

Mario Poletti, Samira Zingaro, Florian Imbach, Michael Perricone, Fiona Endres, Sandro Brotz

1. Preis Print

Hannes Grassegger

Das Magazin (Tages-Anzeiger und Bund)



Ehrenpreis

Erich Gerbl
Bilanz



Gäste, Gewinner, Nominierte und Jury

Dr. Kathrin Amacker, Leiterin Kommunikation und Mitglied der Konzernleitung SBB AG

Lorenz Arnet, Head Asset Management Platform Swiss Funds & Asset Management Association

Cécile Bachmann, Leiterin Finanzkommunikation und Medienstelle Raiffeisen Schweiz

Nadine Balkanyi-Nordmann, CEO Lexperience AG

Mara Bauer, Marketing & Events Executive Franklin Templeton

Bernhard Bauhofer, Founder & Managing Partner Sparring Partners GmbH

Hertha Baumann, Head of Communications Reyl & Cie SA

Dr. Mark-Oliver Baumgarten, Inhaber Baumgarten Consulting

Markus Baumgartner, Partner B-Public AG

Thomas Belohlavek, Managing Director AXA Art Versicherung AG

Luzi Bernet, Chefredaktor NZZ am Sonntag

Dr. Norbert Bernhard, Sekretär des Medienpreises, Herausgeber Private

Simon Book, Redaktor Wirtschaftswoche

Andrea Brändli, Art Director Finanz und Wirtschaft

Sebastian Broschinski, Infografiker Finanz und Wirtschaft

Sandro Brotz, Moderator und Stellvertretender Redaktionsleiter SRF Rundschau

Jorgos Brouzos, Redaktor Tages-Anzeiger

Martina Bühler, Head Marketing & Communications Loanbox

Harry Büsser, Ressort-Chef Wirtschaft Blick-Gruppe

Roland Cecchetto, Managing Partner Financial Communicators AG

Vasco Cecchini, Chief Communications Officer PSP Swiss Property

Dr. Patrick Cettier, Geschäftsführender Partner Prio Partners GmbH

Raphael Cica, Director and Deputy General Counsel Kendris AG

Seraina Conrad, Inhaberin PR-Box GmbH

Max Cotting, CEO Aquila & Co. AG

Annewien Deinum, Director and Head Human Resources Kendris AG

Dr. Matthäus Den Otter, Inhaber DOC Den Otter Consulting GmbH

Miriam Dippe, Senior Consultant IRF Communications AG

Mark Dittli, Vormalis Chefredaktor Finanz und Wirtschaft

Marc Duceck, Media Relations GAM

Kirsten Duelli, Regional Marketing Manager Neuberger Berman

Jeanine Egger, Rechtswissenschaftliche Mitarbeiterin Stiftung für das Tier im Recht

Fiona Endres, Reporterin SRF Rundschau

Marianne Fassbind, Partner Dynamics Group AG

Markus Forte, Fotograf

Arabelle Frey, Leiterin Unternehmenskommunikation Orell Füssli Holding AG

Markus Fuchs, Geschäftsführer Swiss Funds & Asset Management Association

Vanessa Gaggioli, Marketing & Communication AXA Art Versicherung AG

Rebeca Garcia, Deputy Head Corporate Communications Bank Vontobel AG
Erich Gerbl, Leiter Finanzressort Bilanz
Dominique Gerster, Head of Corporate Communications Switzerland Credit Suisse AG
Christoph Gisiger, Korrespondent Los Angeles Finanz und Wirtschaft
Martin Gollmer, Redaktor Finanz und Wirtschaft
Hannes Grassegger, Reporter Tages-Anzeiger-Magazin
Jonas Grossniklaus, Senior Manager Corporate Communications & Public Relations Helvetia
Leo Grüter, Leiter Firmenkunden und Private Banking, Mitglied der Geschäftsleitung Luzerner Kantonalbank
Nadja Häberli, Senior Manager Corporate Communications & Public Relations Helvetia
Gisela Heel, Corporate Communications Lindt & Sprüngli
Benno Heer, CEO Stabiq Est.
Monica Hegglin, Redaktorin Finanz und Wirtschaft
Lars Heidbrink, COO Advokaturbüro Dr. Norbert Seeger
Frank Heiniger, Redaktor Finanz und Wirtschaft
Thomas Hengartner, Redaktor Finanz und Wirtschaft
Simon Herzer, Projektleiter Kommunikation Avadis Vorsorge AG
Jeffrey Hochegger, Redaktor Finanz und Wirtschaft
Dr. Gabriele Hofmann-Schmid, Partner ATAG Advokaten AG
Dr. Gerald Hosp, Korrespondent NZZ London
Sepp Huber, Head Media Relations Swisscom AG
Florian Imbach, Reporter SRF Rundschau
Marco A. Infuso, Director & Head of Institutional Sales ComStage ETFs / Commerzbank AG
Michael Isaac, Group Spokesperson ABB Asea Brown Boveri Ltd.
Prof. Dr. Otfried Jarren, Vorsitzender der Jury, Präsident der Eidgenössischen Medienkommission
Dr. Björn Johansson, Chairman & Chief Executive Officer Dr. Björn Johansson Associates AG
Denise Jud, Head Asset Management & Investment Funds Practice, Lexperience AG
Andreas Kern, Head of Media Relations Switzerland Credit Suisse AG
Andreas Kessler, Deputy Head of Global Communications Banque Lombard Odier & Cie SA
Sebastian Kistner, Senior Spokesperson Corporate Communications Switzerland Credit Suisse AG
Barbara Klingbacher, Redaktorin NZZ Folio
Angela Koller, Senior Marketing Manager T. Rowe Price
André Kühnlenz, Redaktor Finanz und Wirtschaft
Prof. Dr. Hans Rainer Künzle, Titularprofessor Universität Zürich, Partner Kendris AG
Christine Künzli, Stellvertretende Geschäftsführerin Stiftung für das Tier im Recht
Claudia Lanz-Carl, Ressortleiterin Unternehmen Finanz und Wirtschaft
Michael Leysinger, Inhaber Leysinger Tax & Finance Consultants Ltd.
Reto Lipp, Moderator / Redaktor SRF Eco und SRF Börse
Anne-Barbara Luft, Redaktorin NZZ
Angela Luteijn, Leiterin Marketing & Kommunikation BDO AG
Patrick Lutz, Director & Country Head Switzerland Franklin Templeton
Tobias Lux, Leiter Kommunikation Eidgenössische Finanzmarktaufsicht Finma
Mirko Meier-Rentrop, Global Head Media Relations Sonova AG
Pascal Meisser, Korrespondent London Finanz und Wirtschaft
Jolanda Meyer, Leiterin Medienstelle St. Galler Kantonalbank
Eflamm Mordrelle, Redaktor Finanz und Wirtschaft

Riccardo Moretto, Media Relations Director, Group Communications & Public Affairs Zurich Insurance Group
Susanne Mühlemann, Leiterin Kommunikation Schweizerische Nationalbank
Dietegen Müller, Redaktor Börsen-Zeitung
Philippe Oster, Institut für Finanzdienstleistungen Zug
Jiri Paukert, Group Spokesperson ABB Asea Brown Boveri Ltd.
Michael Perricone, Produzent und Reporter SRF Rundschau
Mario Poletti, Redaktionsleiter SRF Rundschau
Sven Prange, Redaktor Wirtschaftswoche
Christoph Richterich, Chairman Richterich & Partner AG
Thorsten Riedl, Korrespondent München Finanz und Wirtschaft
Iris Ritter, Bildredaktorin Finanz und Wirtschaft
Dr. Tobias F. Rohner, Partner Baker & McKenzie
Dr. Rudolf Roth, Präsident des Verwaltungsrats Kendris AG
Claudia Sauter, Leiterin Corporate Communications & Public Relations Helvetia Versicherungen
Dr. Jürg Schlup, Präsident Verbindung der Schweizer Ärztinnen und Ärzte FMH
Dr. Sindy Schmiegel, Leiterin Public & Media Relations Schweizerische Bankiervereinigung
Arno Schmocker, Redaktor Finanz und Wirtschaft
Harald Schnabel, CEO BX Swiss AG
Aron P. Schneider, Corporate Communications Lindt & Sprüngli
Felix Schneuwly, Head of Public Affairs Decisis Services AG / Comparis
Hans-Ulrich Schoch, Leiter Case Management JuraPlus AG
Joachim Schrott, Leiter Kommunikation Avadis Vorsorge AG
Luc Schuurmans, Mitglied der Geschäftsleitung, Leiter Private Banking Bank Linth LLB AG
Dr. Norbert Seeger, Inhaber Seeger Advokatur und ArComm Trust & Family Office
Manuela Siegert, Redaktorin SRF Eco
Pietro Simmen, Partner B-Public AG
Fabio Sonderer, Mediensprecher UBS Global Wealth Management
Albert Steck, Redaktor NZZ am Sonntag
Jean François Tanda, Redaktor SRF Eco
Sara Thallner, Corporate Communications Lindt & Sprüngli
Boris Tomasi, Leiter Strategisches Account Management Finanzkunden NZZ Media Solutions AG
Christian Trixl, Executive Director Columbia Threadneedle Investments
Dr. Lamara von Albertini, Inhaberin Von Albertini Compliance Services
Matthias von Arnim, Redaktor Zertifikateberater
Gregory Walker, Inhaber Walker Risk Solution AG
Olivier Weber, Partner und Verwaltungsrat Kendris AG
Michael Welti, Leiter Niederlassung Zürich Reyl & Cie SA
Dr. André C. Wohlgemuth, Inhaber Arcom Management Consulting
Thomas A. Zenner, Geschäftsführer Family Office 360grad AG
Alec Zimmermann, Mediensprecher UBS Global Wealth Management
Samira Zingaro, Reporterin SRF Rundschau

Jury



Prof. Dr. Otfried Jarren

Seit 1997 Ordinarius für Publizistikwissenschaft am Institut für Kommunikationswissenschaft und Medienforschung der Universität Zürich; 1998 bis 2008 Direktor des Instituts. Zuvor 1989 bis 1997 ordentlicher Professor für Journalistik mit Schwerpunkt Kommunikations- und Medienwissenschaft an der Universität Hamburg. 2008 bis 2016 Prorektor Geistes- und Sozialwissenschaften und Mitglied der Leitung der Universität Zürich. Seit 2013 Präsident der Eidgenössischen Medienkommission. Seit 2018 Mitglied im Universitätsrat der Universität Basel. Träger des Schader-Preises 2018. Vorsitzender der Jury.



Nadine Balkanyi-Nordmann

CEO
Lexperience
lexp.ch



Dr. Norbert Bernhard
Sekretär des Medienpreises
Herausgeber Private
private.ch



Vasco Cecchini

Chief Communications Officer
PSP Swiss Property
psp.info



Markus Fuchs
Geschäftsführer
Swiss Funds & Asset Management
Association
sfama.ch



Vanessa Gaggioli

Marketing & Communication
AXA Art Versicherung AG
axa-art.ch



Rebeca Garcia
Deputy Head Corporate Communications
Bank Vontobel AG
vontobel.com



Dominique Gerster
Head of Corporate Communications
Switzerland
Credit Suisse AG
credit-suisse.com



Dr. Gabriele Hofmann-Schmid
Partner
ATAG Advokaten AG
atag-law.ch



Prof. Dr. Hans Rainer Künzle
Titularprofessor Universität Zürich
Partner Kendris AG
kendris.com



Michael Leysinger
Inhaber
Leysinger Tax & Finance Consultants Ltd.
leysinger.tax



Angela Luteijn
Leiterin Marketing & Kommunikation
BDO AG
bdo.ch



Claudia Sauter
Leiterin Corporate Communications & PR
Helvetia Versicherungen
helvetia.ch



Dr. Sindy Schmiegel
Leiterin Public & Media Relations
Schweizerische Bankiervereinigung
swissbanking.org



Joachim Schrott
Leiter Kommunikation
Avadis Vorsorge AG
avadis.ch



Luc Schuurmans
Mitglied der Geschäftsleitung
Leiter Private Banking
Bank Linth LLB AG
banklinth.ch



Dr. Norbert Seeger
Geschäftsführer
Seeger Advokatur und
ArComm Trust & Family Office
seeger.li



Fabio Sonderer
Mediensprecher
Global Wealth Management UBS
ubs.com



Christian Trixl
Executive Director
Columbia Threadneedle Investments
columbiathreadneedle.ch



Michael Welti
Leiter Niederlassung Zürich
Reyl & Cie SA
reyl.com



Thomas A. Zenner
Geschäftsführer
Family Office 360grad AG
familyoffice-360grad.ch

Juryporträts

Prof. Dr. Otfried Jarren

Seit 1997 Ordinarius für Publizistikwissenschaft am Institut für Kommunikationswissenschaft und Medienforschung der Universität Zürich; 1998 bis 2008 Direktor des Instituts. Zuvor 1989 bis 1997 ordentlicher Professor für Journalistik mit Schwerpunkt Kommunikations- und Medienwissenschaft an der Universität Hamburg. 2008 bis 2016 Prorektor Geistes- und Sozialwissenschaften und Mitglied der Leitung der Universität Zürich. Seit 2013 Präsident der Eidgenössischen Medienkommission. Seit 2018 Mitglied im Universitätsrat der Universität Basel. Träger des Schader-Preises 2018. Vorsitzender der Jury.

ATAG Advokaten AG

Als junge Wirtschafts- und Steuerkanzlei verfolgen die ATAG Advokaten für ihre nationale und internationale Klientschaft einen One-Stop-Shop-Ansatz mit umfassender Beratung und Vertretung in sämtlichen Bereichen des Privat-, Steuer- und Wirtschaftsrechts. Neben fundierter juristischer Ausbildung und Praxiserfahrung verfügt das Team über die notwendige Erfahrung in der Wirtschaft – durch Tätigkeiten in weltweit führenden Unternehmen, Verwaltungsratsmandate und umfassende Zusatzausbildungen. In der Zusammenarbeit mit ihren Kunden stehen Loyalität, Vertrauen, Diskretion und Unabhängigkeit an erster Stelle. Denn die Werte der jungen Anwaltskanzlei gründen in einer bereits 100jährigen Unternehmenskultur: Die ATAG Advokaten AG hat ihr Fundament in der 1917 in Basel entstandenen ATAG Allgemeine Treuhand AG. Diese hatte das Ziel, ein unabhängiges Corporate Family Office in den Bereichen Recht und Steuern zu schaffen und sich dazu verschrieben, mit Engagement und Einfühlungsvermögen auf die individuellen Bedürfnisse ihrer Kundschaft einzugehen. Genau für diese Werte stehen heute auch die sechs Partner der ATAG Advokaten AG ein.

atag-law.ch

Avadis Vorsorge AG

Die Avadis Vorsorge AG ist eine führende Lösungsanbieterin für Vorsorgeeinrichtungen in der Schweiz. Für Pensionskassen übernimmt sie als Generalunternehmerin alle operativen Tätigkeiten – von der Geschäftsführung über die Versichertenadministration bis zur Vermögensanlage. Avadis führt die grösste von Banken und Versicherungen unabhängige Anlagestiftung der Schweiz. Die von Avadis geführte AfiAA Anlagestiftung offeriert direkte und indirekte Anlagemöglichkeiten in attraktive Immobilien in Europa, Australien und Nordamerika. Über die Gemini Sammelstiftung werden mehr als 300 Vorsorgewerke mit 26'000 Versicherten betreut. Für private Anleger bietet Avadis ein einfaches Angebot aus 7 kostengünstigen Anlagefonds. Zudem beraten die unabhängigen Finanzplanungsexperten von Dörig & Partner ganzheitlich zu Vorsorge, Steuern und Finanzen. Avadis verwaltet gesamthaft über 17 Mrd. Franken, ist schweizweit tätig und beschäftigt 130 Mitarbeitende.

avadis.ch / gemini-sammelstiftung.ch

afiaa.com / doerig-partner.ch

AXA Art Versicherung AG

Als weltweit führender Spezialist versichert und schützt AXA Art seit über 50 Jahren Kunst und Sammlungen aller Art. Das Unternehmen ist in über 20 Ländern präsent. Kern des Geschäfts ist die Rundum-Absicherung von Privatkunden, Galerien, Museen und weltweiter Ausstellungen. AXA Art positioniert sich zudem im Segment der (Ultra-) High Net Worth Individuals und bietet dieser exklusiven Kundschaft die Absicherung ihrer internationalen Sachvermögenswerte. Dank der globalen Expertennetzwerke und des Ökosystems von Partnerschaften kennt AXA Art die Werte und Trends auf den internationalen Märkten. Mit diesen Netzwerken und eigenen Spezialisten werden Kunden und Partner z.B. im Risikomanagement, bei Bewertung und Sicherung, Sammlungsmanagement, Transport und Lagerung unterstützt und beraten. AXA Art setzt dabei auf Netzwerke innerhalb der AXA Gruppe und weltweite Partnerschaften mit Risikomanagern, Bewertungsspezialisten, Restauratoren, Spediteuren etc. Dabei liegt ein besonderer Fokus auf Prävention. Exklusive Vermögens- und Sachwerte, Sammlungsgegenstände und Kulturgüter vor finanziellen Risiken durch Verlust oder Schaden zu schützen und zu erhalten – darin sieht das Unternehmen seinen vornehmlichen Auftrag. Individuelle und aktuelle Bedarfsanalysen sind die Basis, um anspruchsvollen Kunden massgeschneiderte Versicherungslösungen zu bieten. Als Unternehmen der AXA SA, eines der weltweit grössten Versicherungs- und Finanzdienstleister, vermag AXA Art auch ungewöhnlichste Risiken jeder Grösse und Komplexität abzudecken.

axa-art.ch

Bank Linth

Die Bank Linth ist mit 19 Standorten und einem Geschäftsvolumen von rund 12,9 Mrd. Franken die grösste Regionalbank der Ostschweiz. Mit einem zukunftsweisenden, auf die persönliche Beratung ausgerichteten Geschäftsstellenkonzept ist sie in den 5 Regionen Linthgebiet, Zürichsee, Sarganserland, Ausserschwyz und Winterthur vertreten. Die Bank Linth ist an der SIX Swiss Exchange kotiert (Symbol: LINN). Sie befindet sich im Besitz ihrer Mehrheitsaktionärin, der Liechtensteinischen Landesbank AG (LLB), sowie weiterer rund 10'500 überwiegend in der Region wohnhafter Aktionäre. Anfang 2016 lancierte sie mit «Bank Linth Invest» eine innovative digitale Anlageberatung, die sich als hybrides Modell aus individueller Beratung und modernster Informationstechnologie versteht.

banklinth.ch

BDO

BDO ist eine der führenden Wirtschaftsprüfungs-, Treuhand- und Beratungsgesellschaften der Schweiz. Mit 33 Niederlassungen verfügt BDO über das dichteste Filialnetz der Branche. Nähe und Kompetenz gelten bei BDO als wichtige Voraussetzung für eine erfolgreiche und nachhaltige Kundenbeziehung. BDO prüft und berät Unternehmen aus Industrie- und Dienstleistungsbereichen; dazu gehören KMU, börsennotierte Firmen, öffentliche Verwaltungen und Non-Profit-Organisationen. Für die international ausgerichtete Kundschaft wird das weltweite BDO-Netzwerk in über 160 Ländern genutzt. BDO AG, mit Hauptsitz in Zürich, ist die unabhängige, rechtlich selbstständige Schweizer Mitgliedsfirma des internationalen BDO-Netzwerkes mit Hauptsitz in Brüssel (B).

bdo.ch

Columbia Threadneedle Investments

Columbia Threadneedle Investments ist eine führende globale Vermögensverwaltungsgruppe. Per 31. März 2018 verwaltete das Unternehmen 485 Mrd. US\$ für institutionelle und private Anleger sowie Unternehmen weltweit. Columbia Threadneedle Investments beschäftigt mehr als 2'000 engagierte Mitarbeiter, darunter über 450 Investmentexperten, in 19 Ländern von Nordamerika bis Europa und vom Nahen Osten bis Ostasien. Das Unternehmen verfügt insbesondere über globale Investmentexpertise in Aktien, Anleihen, alternativen Anlagen und Asset-Allocation-Lösungen. Das Mutterhaus ist die amerikanische Ameriprise Financial USA. In der Schweiz ist Columbia Threadneedle Investments mit Niederlassungen in Zürich und Genf präsent.

columbiathreadneedle.ch

Credit Suisse AG

Die 1856 gegründete Credit Suisse verfügt heute über eine globale Reichweite mit Geschäftsaktivitäten in ca. 50 Ländern und 46'370 Mitarbeitenden aus über 170 verschiedenen Nationen. Dank der globalen Präsenz kann sie geografisch ausgewogene Ertragsströme und Netto-Neugelder generieren und Wachstumschancen ergreifen, wo auch immer sie sich ergeben. Die CS betreut ihre Kunden in drei regional ausgerichteten Divisionen: Swiss Universal Bank, International Wealth Management und Asia Pacific. Diese regionalen Geschäftsbereiche werden von zwei weiteren auf das Investment Banking spezialisierten Divisionen unterstützt: Global Markets und Investment Banking & Capital Markets. Die Strategic Resolution Unit konsolidiert zudem die verbleibenden Portfolios aus den ehemaligen nicht strategischen Einheiten zuzüglich zusätzlicher Geschäftsbereiche und Positionen, die nicht mehr zur neuen strategischen Ausrichtung passen. Die Divisionen arbeiten eng zusammen, um mit innovativen Produkten und einer massgeschneiderten Beratung ganzheitliche Finanzlösungen anzubieten.

credit-suisse.com

Family Office 360grad AG

Die Family Office 360grad AG wurde 2016 in Stans/Nidwalden von Unternehmern für Unternehmer gegründet. Die Erfahrung und Expertise des geschäftsführenden Gesellschafters Thomas Zenner aus seiner langjährigen Tätigkeit als Verantwortlicher für bankabhängige Family Offices in Deutschland und der Schweiz spiegeln sich dabei wider: Nur ein wirklich von Banken unabhängiges Family Office kann nachhaltig, transparent und neutral Familienunternehmer umfassend betreuen. Die Gründer sind überzeugt, dass die Beratung komplexer Vermögen, insbesondere der von Familienunternehmern, mit all ihren Facetten und persönlichen Prioritäten in die Hände vertrauensvoller, unabhängiger und erfahrener Berater gehört, die über den Tellerrand des Bankgeschäfts hinausschauen und einzig ihren Mandanten verpflichtet sind. Auf Vermögensverwaltung verzichtet die Family Office 360grad AG bewusst; dies ist nicht Aufgabe eines unabhängigen Family Office. Mit der Gründung wurden auch alle bestehenden nationalen und internationalen Netzwerke integriert.

familyoffice-360grad.ch

Helvetia Versicherungen

Helvetia Versicherungen mit Sitz in St. Gallen ist während den vergangenen 160 Jahren zu einer erfolgreichen, international tätigen Versicherungsgruppe gewachsen. Heute ist sie der führende Schweizer Allbranchenversicherer in der Schweiz. In Europa verfügt Helvetia in Deutschland, Österreich, Italien und Spanien über profitable Marktpositionen mit überdurchschnittlichem Wachstum. Im Segment Specialty Markets fasst Helvetia massgeschneiderte Specialty-Lines-Deckungen und Rückversicherungslösungen in ausgewählten Nischen zusammen, die weltweit angeboten werden. Der Erfolg fusst auf einer Diversifikation zwischen Leben- und Nicht-Lebengeschäft sowie einem starken Heimmarkt und einem profitablen Fussabdruck in europäischen Ländern. Dabei liegt der Fokus auf dem Privatkunden- und KMU-Geschäft. Zudem eröffnet die Expertise im Bereich der Transport-, technischen und Kunstversicherung sowie in der aktiven Rückversicherung Opportunitäten über die Kernmärkte hinaus. Über 6'500 Mitarbeitende erbringen Dienstleistungen für mehr als 5 Millionen Kunden. Neben eigenen Verkaufsorganisationen und Direktvertrieb ermöglichen zahlreiche Netzwerke und Partner wie Broker und Banken Kundenzugänge entlang des ganzen Lebens- und Bedarfszyklus. Solide versicherungstechnische Ergebnisse – gepaart mit einem bewährten Asset-Liability-Ansatz zur Steuerung der 58-Mrd.-Fr.-Bilanz – garantieren eine nachhaltige Gewinnentwicklung. Die Namenaktien der Helvetia Holding AG werden an der SIX Swiss Exchange gehandelt.

helvetia.ch

Kendris AG

Die Kendris AG ist ein führender Schweizer Partner für Family-Office-, Trust- und Treuhand-Dienstleistungen, nationale und internationale Steuer- und Rechtsberatung, Buchführung, Outsourcing sowie Art Management. Die klassische Vermögensverwaltung wird aus Unabhängigkeitsgründen bewusst nicht angeboten. Die Kundenschaft besteht aus Unternehmen, Privatpersonen und Familien, aber auch Family Offices, Finanzinstituten, Anwaltskanzleien und Steuerberatungsfirmen. Für sie entwickelt Kendris massgeschneiderte Lösungen, die es ihnen ermöglichen, die gesteckten Ziele zu erreichen. Kendris ist inhabergeführt und vollständig im Besitz von Management und Mitarbeitenden. Das Unternehmen beschäftigt rund 200 Spezialisten am Hauptsitz in Zürich, an vier weiteren Schweizer Standorten in Aarau, Basel, Genf und Luzern sowie bei den Tochtergesellschaften Kendris Austria und Kendris Zypern (Larnaca). Kendris ist in der Schweiz verwurzelt und weltweit in über 40 Ländern tätig. Die starke nationale Präsenz – namentlich im Mittelland/Nordostschweiz und in der Westschweiz – und das spezifische Know-how in verschiedenen Branchen und Märkten machen das Unternehmen für Geschäftskunden und Privatkunden zu einem kompetenten und verlässlichen Partner.

kendris.com

Lexperience

Lexperience ist eine unabhängige Anwaltskanzlei, die sich vorwiegend auf die Beratung und operative Unterstützung von Banken, Versicherungen und anderen Finanzdienstleistern bei der Erledigung von Legal- und Compliance-Aufgaben spezialisiert. Der Tätigkeitsbereich von Lexperience steht im Zusammenhang mit der Umsetzung von regulatorischen Vorgaben und umfasst etwa die Durchführung von internen und regulatorischen Untersuchungen, Rechts- und Compliance-Beratung, Risikoanalysen, Entwicklung und Umsetzung von Projekten, Schulung und Coaching von Mitarbeitern sowie auch die operative Unterstützung der entsprechenden betriebsinternen Dienste. Alle 30 Mitarbeitenden von Lexperience verfügen über einen juristischen oder Compliance-fachtechnischen Hintergrund und waren mehrere Jahre im Banken- oder Versicherungsbereich in-house tätig.

lexp.ch

Leysinger Tax & Finance Consultants Ltd.

Die Leysinger Tax & Finance Consultants Ltd. (vormals Legatix Advisors) ist eine Steuerberatungsgesellschaft in Zürich mit einer Zweigniederlassung in Solothurn. Ihre Stärken: Steuerplanungen im In- und Ausland für natürliche und juristische Personen; Betreuung komplizierter nationaler und internationaler Steuermandate; Unternehmensumstrukturierungen (Abspaltungen, Fusionen und Vermögensübertragungen), insbesondere Regelungen der damit entstehenden steuerlichen Fragen; nationale und internationale Steuerberatung für natürliche und juristische Personen; Erstellen von Vermögensverwaltungsstrukturen für Privatpersonen im In- und Ausland (alles nach den neusten Richtlinien der OECD); Behandlung nationaler und internationaler Steuerprobleme; Beratung in Nachfolgeregelungen von Familienbetrieben (insbesondere steuerliche Fragen); Betreuung komplizierter Mehrwertsteuer-Mandate.

leysinger.tax

PSP Swiss Property AG

PSP Swiss Property ist eine der führenden Immobiliengesellschaften der Schweiz. Das Unternehmen besitzt 167 Büro- und Geschäftshäuser sowie 11 Entwicklungsareale und Einzelprojekte. Die Liegenschaften befinden sich an Top-Lagen in den wichtigsten Schweizer Städten, vorab Zürich, Genf, Basel, Bern und Lausanne. Der Gesamtwert des Portfolios beläuft sich auf über 7 Mrd. Franken. Mehr noch als die Grösse zählt für PSP Swiss Property aber die Qualität der Liegenschaften. Aus diesem Grund verfolgt das Unternehmen eine zurückhaltende Akquisitionsstrategie. Dank einer konservativen Finanzierungspolitik und einer daraus resultierenden hohen Eigenkapitalquote von über 50% und einer entsprechend geringen Verschuldung verfügt PSP Swiss Property über eine ausgesprochen solide Bilanz. Die PSP Swiss Property Aktie ist seit dem Initial Public Offering (IPO) des Unternehmens im März 2000 an der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange kotiert (PSPN).

psp.info

Reyl & Cie AG

Reyl ist eine unabhängige Bankengruppe mit Niederlassungen in der Schweiz (Genf, Zürich, Lugano), Europa (London, Luxemburg, Malta) sowie weitere Regionen weltweit (Singapur, Dubai, Dallas). Sie verwaltet ein Vermögen von mehr als 15 Mrd. Franken und beschäftigt 215 Mitarbeiter (per 31. Dezember 2017). Die Gruppe verfolgt einen innovativen Ansatz im Bankgeschäft. Zu ihren Kunden zählen internationale Unternehmer und institutionelle Anleger, die sie in den Geschäftsfeldern Wealth Management, Entrepreneur & Family Office Services, Corporate Advisory & Structuring, Asset Services und Asset Management betreut. Reyl & Cie AG wurde 1973 gegründet, ist in der Schweiz als Bank zugelassen und geht ihrer Tätigkeit unter Kontrolle der eidgenössischen Finanzmarktaufsicht Finma und der Schweizerischen Nationalbank SNB nach. Die Tochtergesellschaften der Reyl-Gruppe werden durch das KAG in der Schweiz, die FCA in Grossbritannien, die CSSF in Luxemburg, die MFSA in Malta, die MAS in Singapur, die SEC in den USA und den DFSA in Dubai reguliert.

reyl.com

Schweizerische Bankiervereinigung (SBVg)

Die Schweizerische Bankiervereinigung ist die Stimme der Banken in der Schweiz. Als Dachverband repräsentiert sie nahezu alle Banken im Land. Ihr Hauptziel ist die Förderung optimaler Rahmenbedingungen im In- und Ausland für den Finanzplatz Schweiz. Dazu vertritt sie die Interessen der Banken in der Wirtschaft, in der Politik, gegenüber der Regierung, den Behörden und den Regulierern. Als Think Tank für die Rahmenbedingungen von morgen antizipiert die SBVg die für den Finanzplatz relevanten Entwicklungen. Die SBVg wurde 1912 in Basel als Verein gegründet und zählt heute fast 300 Mitgliedsinstitute und ca. 12'000 Einzelmitglieder.

swissbanking.org

Seeger Advokatur / ArComm / Stabiq Treasure House

Anwaltliche Vertretung und internationale Geschäftsaktivitäten: Anwaltliche Unterstützung; Erstellen von Legal Opinions; Vertretung vor Gerichten, Behörden sowie in der aussergerichtlichen Streitbeilegung; Unterstützung von in- und ausländischen Unternehmen bei der Aufnahme und Ausübung ihrer Geschäftstätigkeiten am Wirtschaftsstandort Liechtenstein. *Family-Office-Lösungen:* Ganzheitliche Betreuung von privaten Strukturen in der Vermögensplanung und -strukturierung (Steuerrecht, Estate Planning, Wohnsitzverlegung, Immobilienerwerb und Philanthropie). *Stabiq Treasure House – Ihr sicherer Hafen:* Sachgerechtes und individuelles Aufbewahren von Preziosen aller Art (Wertgegenstände und Kulturgüter) in einem nach Kundenwunsch gestaltbaren Tresorbereich auf insgesamt 6'000m².

[seeger.li / stabiq.com](http://seeger.li/stabiq.com)

Swiss Funds & Asset Management Association Sfama

Die 1992 mit Sitz in Basel gegründete Swiss Funds & Asset Management Association Sfama ist die repräsentative Branchenorganisation der Schweizer Fonds- und Asset-Management-Wirtschaft. Ihr Mitgliederkreis umfasst alle wichtigen schweizerischen Fondsleitungen, zahlreiche Asset Manager sowie Vertreter ausländischer kollektiver Kapitalanlagen. Zudem gehören ihr zahlreiche weitere Dienstleister an, die im Fonds- und Asset Management tätig sind. Die Sfama ist aktives Mitglied der europäischen Investmentvereinigung European Fund and Asset Management Association (Efama) in Brüssel und der weltweit tätigen International Investment Funds Association (IIFA) in Montreal.

sfama.ch

UBS Group AG

UBS bietet weltweit wohlhabenden, institutionellen und Firmenkunden, sowie in der Schweiz Privatkunden, erstklassige Finanzberatungsdienstleistungen und -lösungen. Im Mittelpunkt der Strategie stehen das führende Wealth-Management-Geschäft sowie die führende Universalbank in der Schweiz, die durch eine erstklassige Asset-Management-Einheit und Investment Bank ergänzt werden. Die Strategie von UBS beruht auf den Stärken all ihrer Unternehmensbereiche. Dadurch kann sich UBS auf Sparten konzentrieren, in denen sie sich auszeichnet. Gleichzeitig will UBS von den attraktiven Wachstumsaussichten in den Sparten und Regionen profitieren, in denen sie tätig ist. UBS hat ihren Hauptsitz in Zürich und ist in 52 Ländern und an allen wichtigen Finanzplätzen präsent. Die Bank beschäftigt weltweit rund 60'000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. UBS Group AG ist die Holding-Gesellschaft des UBS-Konzerns. UBS Group AG ist eine Aktiengesellschaft.

ubs.com

Vontobel

Bei Vontobel gestalten wir die Zukunft aus eigener Hand. Wir schaffen Chancen und verfolgen diese entschlossen. Wir beherrschen, was wir tun – und tun nur, was wir beherrschen. So bringen wir unsere Kunden weiter. Als global agierender Finanzexperte mit Schweizer Wurzeln sind wir auf Vermögensverwaltung, aktives Asset Management und Anlagelösungen spezialisiert. Wir befähigen unsere Mitarbeitenden und erwarten von ihnen, dass sie eigenverantwortlich handeln und neue Perspektiven eröffnen. Denn für uns beginnt erfolgreiches Investieren damit, persönlich Verantwortung zu übernehmen. Erreichtes stellen wir immer wieder in Frage, denn wir verfolgen den Anspruch, die Erwartungen unserer Kunden zu übertreffen. Die Namensaktien der Vontobel Holding AG sind an der SIX Swiss Exchange kotiert. Die enge Bindung der Vontobel-Familien zum Unternehmen garantiert unsere unternehmerische Unabhängigkeit. Die daraus entstehende Freiheit ist zugleich Verpflichtung, unsere Verantwortung auch gegenüber der Gesellschaft wahrzunehmen. Per 31. Dezember 2017 betreute Vontobel über 247 Mrd. Franken an Kundenvermögen. An unseren 20 Standorten weltweit sind mehr als 1'700 Mitarbeitende für unsere Kunden tätig.

vontobel.com

Private

Das Geld-Magazin Private wurde 1999 gegründet. Die Zeitschrift erscheint 4 Mal pro Jahr in einer Auflage von 35'000 Exemplaren. Einmal im Jahr erscheint eine Grossauflage von 130'000 Exemplaren. Herausgeber ist der AAA Publications Verlag in Schaffhausen.

private.ch

Medienpreis für Finanzjournalisten 2019

private.ch