

Liebes Investor!

Leben Sie in Deutschland? Ja? Mein Beileid. Selbstverständlich ist das keine Anspielung auf die Qualität der politischen KandidatInnenauswahl, die Ihnen in der bevorstehenden Bundestagswahl präsentiert wird. Es läge mir fern, in meinem kleinen Glashauss diesen Stein zu werfen. Nein, mein Beileid bezieht sich auf ein profaneres Thema: Die offiziell ausgewiesene Inflationsrate in Deutschland beträgt derzeit 1,8%. Zehnjährige Bundesanleihen rentieren derzeit 0,37%. Ihnen als Investor werden derzeit auf realer Basis also jährlich fast 1,5% weggefressen.

Aber verzagen Sie nicht: Sie sind nicht allein. In der Schweiz liegt die ausgewiesene Teuerung auf 0,5%, während zehnjährige Eidgenossen eine Verfallsrendite von -0,18% bieten. Das, werter Leser, ist der reale Zinswahnsinn, den wir erleben.

Zwei weitere Beispiele gefällig? Die Republik Österreich hat dieser Tage einen hundertjährigen Bond aufgelegt; die Rendite wird voraussichtlich weniger als 2,15% betragen. Für hundert Jahre, ohne jeden Inflationsschutz. Überlegen Sie sich mal, was mit Österreich in der Zeit zwischen 1917 und 2017 alles geschehen ist. Beängstigend, nicht wahr? Keine zehn Lipizzanergäule würden mich dazu bringen, diese Anleihe heute zu kaufen.

Und das Allerbeste, was uns die Bondwelt diese Woche präsentierte: Die Republik Tadschikistan gab einen zehnjährigen Bond in Dollar zu einer Rendite von 7,125% aus. Das Bonitätsrating von Tadschikistan ist B-, tief im Ramschterritorium. Fassen Sie sowas nur ja nicht an. Der Bondmarkt steckt in einer Blase. Wenn die Zinsen mal steigen – und das werden sie –, wird kein Dümmerer mehr da sein, der Ihnen diese Papiere abkauft.

Nestlé im Fokus

Ich bin gespannt auf den Investorentag von Nestlé am 26. September. Es wird der erste strategiebetonte Auftritt von CEO Mark Schneider sein. Seit der Deutsche Anfang Jahr den Chefposten bei Nestlé übernommen hat, hat sich am Markt die Erwartung gefestigt, dass Schneider vor allem auf Zukäufe im Gesundheitsbereich setzen wird. Schliesslich war er zuvor dreizehn Jahre lang CEO von Fresenius und hat über eine Serie von Akquisitionen Umsatz und Gewinn vervielfacht.

Doch ich denke, diese Sicht ist zu simpel. Erstens ist und bleibt Nestlé ein Nahrungsmittelmulti. Nur 5% des Umsatzes stammen aus dem Healthcare-Geschäft

«So endet die Welt: nicht mit einem Knall, sondern einem Wimmern.»

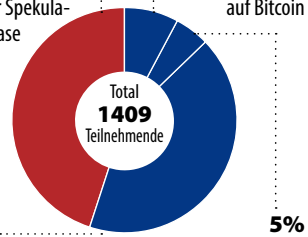
THOMAS STEARNS ELIOT

Amerik.-Brit. Schriftsteller (1888 – 1965)

Die letztwöchige FuW-Umfrage

Was halten Sie von Kryptowährungen?

45% Gefahr: Kryptowährungen sind in einer Spekulationsblase



Die neue Umfrage finden Sie auf: www.fuw.ch/umfrage

FuW

wie Nahrungsmittelzusätzen und Hautcremes. Daran wird sich wenig ändern. Selbst eine Akquisition der Healthcare-Sparte von der deutschen Merck würde den Anteil nur auf 6% erhöhen.

Zweitens erwarte ich von Schneider generell keine Akquisitionsorgie. Der CEO hat schon mehrmals gesagt, dass nicht nur das Geschäft, sondern auch der Preis stimmen muss – und dass er die Preise für viele potenzielle Übernahmeobjekte aktuell für zu hoch erachtet. Er ist geduldig und kann warten. Meine Unterstützung als langjähriger Nestlé-Aktionär hat er. Ich mag, was ich bislang von Schneider gesehen und gehört habe.

Santhera vor grossen News

Diese Woche entscheidet die europäische Zulassungsbehörde EMA darüber, ob Raxone, das bisher einzige Medikament von Santhera, zur Behandlung der seltenen Krankheit Duchenne Muskeldystrophie zugelassen werden soll. Publik wird der Entscheid am Freitag. Fällt er positiv aus, dürfte Schwung in die Aktien kommen.

Gelingt die Zulassung, kann Santhera endlich richtig loslegen. Ich rechne damit, dass die Gewinnschwelle in diesem Fall bis 2019 erreicht würde. Weiteres Potenzial birgt zudem eine laufende Studie, die bis 2020 auch die Zulassung in den USA ermöglichen könnte. Meiner Ansicht nach spiegelt der Kurs das Potenzial in Santhera nicht. Aber Achtung: Santhera ist eine Hochrisikolage. Setzen Sie nur Geld ein, das Sie mental gleich auf null abschreiben können.

Wichtige Daten für Roche

Und wenn ich schon bei Zulassungsentscheidungen bin: Ebenfalls am Freitag gibt die EMA ihren Entscheid über die Zulassung von Keytruda gegen eine bestimmte Art von Lungenkrebs bekannt. Keytruda ist das bislang führende Im-

muntherapeutikum von Merck aus den USA. Es steht in direkter Konkurrenz zum Präparat Tecentriq von Roche.

Der Keytruda-Entscheid zeigt: Merck ist seiner Basler Konkurrentin zeitlich voraus. Dabei würde Roche eine Erfolgsmeldung guttun: Während der SMI und auch die Titel von Novartis seit Anfang Jahr rund 10% zugelegt haben, notieren die Genussscheine von Roche bloss 4% im Plus. Diverse Studien zu wichtigen Medikamenten fielen in den letzten Monaten enttäuschend aus. Doch die kommenden Monate sind wichtig: Roche wird noch in diesem Jahr zwei wichtige Studienergebnisse publizieren. Sie kennen mich: Ich halte die Valoren von Roche seit Jahren mit Überzeugung. An schwachen Tagen kaufe ich zu.

SHL: Return to Sender

Und zum Schluss noch eine Episode aus dem Scherzartikelsegment der SIX: Der Machtkampf um SHL Telemedicine ist um ein Kuriosum reicher. Am Montag setzte die Übernahmekommission (UEK) einer Reihe von chinesischen Aktionären des Unternehmens eine Frist bis zum 26. September. Bis dann möchte sie wissen, unter welcher Zustelladresse die Chinesen in der Schweiz erreichbar sind.

Worum geht es? Im August hatten die beiden Firmengründer Yoram Alroy und Elon Shalev einen Antrag bei der Übernahmekommission gestellt. Sie möge prüfen, ob die chinesischen Investoren als gemeinsam handelnde Gruppe agieren. Sollte dies der Fall sein, müssten sie mit ihrem Anteil von zusammen fast 50% den Aktionären – auch Alroy und Shalev – ein Übernahmeangebot unterbreiten.

Doch wer sind diese ominösen Chinesen überhaupt? Da ist zunächst der Himalaya-TMT-Fonds mit Sitz in Shenzhen, der seinen Anteil an SHL im Juni auf gut 20% verdoppelt hat. Ebenfalls im Juni übernahm Wu Xuewen das VR-Präsidium von SHL. Wu steht wiederum mit der Holding Zhuhai Hokai Medical Instruments in Verbindung. Dort hält die Geschäftsfrau Cai Mengke die Position eines Non-Executive Vice Chairman. Cai Mengke wiederum hält über den Fonds GF Fund Management 29,85% an SHL, hat bislang aber betont, sie handle mit keinem anderen Aktionär gemeinsam. Verwirrt? Ich auch. Aber vielleicht legen sich die Chinesen jetzt eine Postadresse oder einen Vertreter zu, um Schreiben der UEK empfangen zu können.

Und dann noch zu meiner neuen Web-Umfrage: Wie werden Sie am 24. September abstimmen bei der Vorlage «Altersvorsorge 2020»? Sagen Sie's mir unter www.fuw.ch/umfrage.

Ihr Praktikus

Porträt: Patrick Jung

Spezialisiert auf das Nomadentum

Patrick Jung zieht von Unternehmen zu Unternehmen und stellt sich temporär als Führungskraft zur Verfügung. Der Job erfordert viele Talente. MARTIN GOLLMER



BILD: ZAPG

Patrick Jung ist Nomade – was seinen Beruf betrifft. Seit knapp fünfzehn Jahren zieht er im In- und Ausland von Unternehmen zu Unternehmen und erledigt auf temporärer Basis Mandate als CEO, Divisions- und Projektleiter. «Ich bin leidenschaftlicher Interim Manager», sagt Jung von sich. Für die Qualität seiner Arbeit ist er vom Arbeitskreis Interim Management Provider (AIMP) als «Interim Manager des Jahres 2017» im deutschsprachigen Raum ausgezeichnet worden.

Jung war nicht immer Interim Manager. Nach dem Studium an der ETH Zürich, das er mit Diplomen in Elektrotechnik und Betriebswirtschaft sowie einem Doktorat in technischen Betriebswissenschaften abschloss, arbeitete er während rund zwanzig Jahren in festen Anstellungen. Die wichtigsten Stationen waren das Verbindungstechnikunternehmen Huber + Suhner, wo er von 1992 bis 2000 als Divisionsmanager und CEO des Stammhauses fungierte, und der Hersteller von Fotoentwicklungsgaragen Gretag Imaging, wo er ab 2001 zunächst ebenfalls Divisionsmanager und dann CEO war.

Während dieser Zeit kam Jung erstmals mit dem Interim Management in Berührung, als er jemanden suchte, der eine Tochtergesellschaft in Italien temporär führen konnte. 2003 machte Jung sich selbstständig und beschloss, sich selbst eine Zukunft als Interim Manager aufzubauen. Seither hat er in dieser Rolle über zehn Mandate erledigt.

Dazu gehörten etwa die Führung eines Unternehmens im Bereich des elektronischen Zahlungsverkehrs, ein Auftrag zur Digitalisierung der Werbung in sämtlichen 450 Kinosälen der Schweiz oder die Leitung einer Handelsgesellschaft und der Aufbau des Healthcare

Channels in 320 schweizerischen Apotheken. Das Befriedigende am Interim Management ist denn auch laut Jung «die unglaubliche Vielfalt der Aufgaben», mit der man konfrontiert werde. Faszinierend sei zudem «die Begegnung mit Menschen aus den verschiedensten Unternehmen und Kulturen».

Den Grossteil der Mandate erhielt Jung über das in Zug ansässige Führungskräfte Netzwerk Top Fifty Interim Management vermittelt, bei dem er Associate Partner ist.

Die Vielfalt der Aufgaben, auf die ein Interim Manager trifft, sowie die zeitliche Begrenztheit seines Einsatzes machten deutlich, dass er sehr flexibel sein muss und über eine rasche Auffassungsgabe verfügen sollte, wie Jung sagt. Auch brauche er eine breite Erfahrung, auf die er bei der Lösung von Problemen zurückgreifen könne. Gefordert ist nach seinen Worten weiter eine hohe Sozialkompetenz, denn Lösungen müssten meistens mit einem Team erarbeitet und umgesetzt werden. Einmal gefundene Lösungen müssen schliesslich nach oben, zur Seite und nach unten verkauft werden. Ein Interim Manager müsse also auch ein guter Kommunikator sein.

Dem Vorurteil, Interim Manager würden abrupt auftauchen, viel Staub aufwirbeln, Leute entlassen und dann schnell wieder verschwinden, hält Jung sein Arbeitscredo entgegen: «Ich möchte trotz zeitlich begrenzter Führungsverantwortung zusammen mit dem Managementteam nachhaltige Lösungen erarbeiten und umsetzen.»

Die Natur von Interim-Management-Mandaten bringt es mit sich, dass sie sehr arbeitsintensiv sind. «Ich habe jetzt weniger Freizeit als zur Zeit, als ich fest angestellt war», sagt Jung. Trotzdem geht er regelmässig ins Krafttraining und joggt. Auch liest er gerne – etwa Biografien wie jene des Seefahrers Christoph Kolumbus oder des Apple-Gründers Steve Jobs oder auch Fachliteratur. Gerne sitzt er zudem mit Freunden zusammen und diskutiert mit ihnen über Gott und die Welt. Im vergangenen Jahr nutzte der passionierte Segler eine grössere Pause zwischen zwei Mandaten für eine Atlantikquerung.

Der 61-Jährige ist seit drei Jahren in zweiter Ehe verheiratet, Vater zweier erwachsener Kinder und hat festen Wohnsitz in einer Zürichsee-Gemeinde. Seine Frau begleitet ihn jeweils auf Einsätzen im Ausland.

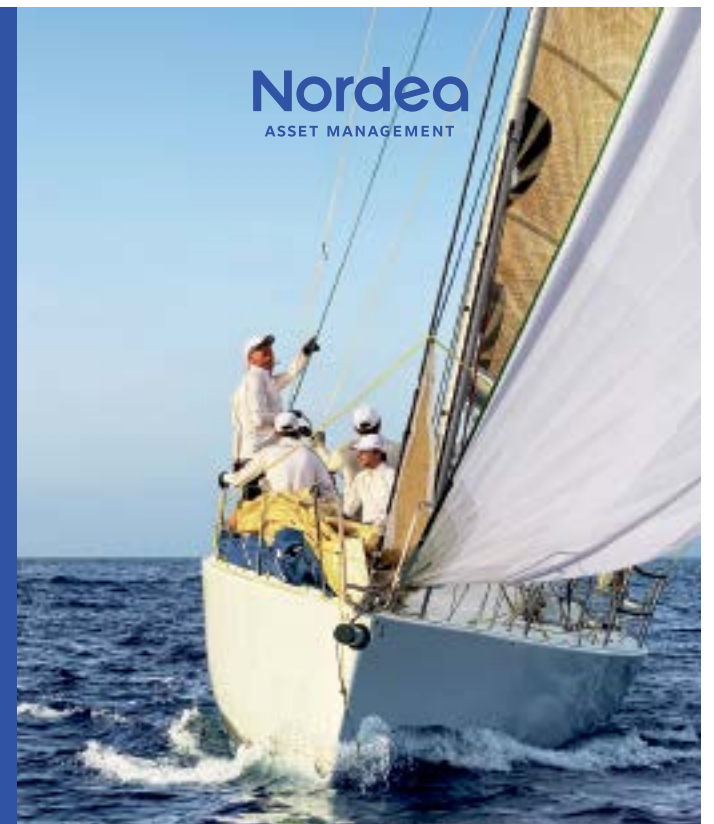
Multi-Asset Lösungen. Erfahrung zählt.

Die erwarteten Erträge tatsächlich zu liefern ist eine Kunst für sich. Unser Multi Assets Team hat die Breite und Tiefe an Erfahrung, um es möglich zu machen.

Wir bei Nordea sind der Überzeugung, dass Erfahrung zählt.

nordefunds@nordea.lu

Nordea Asset Management ist der funktionelle Name des Vermögensverwaltungsgeschäftes, welches von den rechtlichen Einheiten Nordea Investment Funds S.A., Nordea Funds Ltd und Nordea Investment Management AB ("rechtliche Einheiten") sowie ihrer jeweiligen Zweigniederlassungen, Tochtergesellschaften und/oder verbundenen Unternehmen ausgeübt wird. Dieses Marketingmaterial bietet dem Leser Informationen zu den spezifischen Expertise-Feldern von Nordea. Dieses Marketingmaterial (bzw. jede in diesem Marketingmaterial dargestellte Ansicht oder Meinung) kommt keiner Anlageberatung gleich und stellt keine Empfehlung dar, in ein Finanzprodukt, eine Anlagestruktur oder ein Anlageinstrument zu investieren, eine Transaktion einzugehen oder aufzulösen oder an einer bestimmten Handelsstrategie teilzunehmen. © Der rechtlichen Einheiten der Nordea Asset Management und jeder ihrer jeweiligen Zweigniederlassungen, Tochtergesellschaften und/oder verbundenen Unternehmen.



Anzeige