



«Diskussion über Frauenförderung nervt»

Microsoft-Schweiz-Chefin Petra Jenner über Quoten und mobiles Arbeiten. Seite 25

Unversteuerte Vermögen

Jetzt wollen auch Schwellenländer Geld von Schweizer Banken zurück. Seite 4

Handelszeitung

23. OKTOBER 2014 DIE SCHWEIZER WOCHENZEITUNG FÜR WIRTSCHAFT SEIT 1861 www.handelszeitung.ch

NR 43
FR. 4.80
EURO 4.-

Die 10 besten Aktien nach dem Kurssturz

SEITE 34

- ▶ WAS DER BÖRSEN-PSYCHOLOGE RÄT SEITE 34
- ▶ FÜNF RISIKEN FÜR ANLEGER SEITE 36

IN DIESER AUSGABE

Warum Sulzer zum Spielball von Dresser-Rand wurde.

UNTERNEHMEN Seite 6

Nur wenige Sportler leben so gut vom alpinen Skizirkus wie Lara Gut.

UNTERNEHMEN Seite 10



«Europas Sparpolitik ist gescheitert», sagt Joseph Stiglitz.

MEINUNGEN Seite 29

Wie Sie als Chef mit Ihren Reden am besten überzeugen.

MANAGEMENT Seite 33

Special Kunst



Marina Abramovic über die spirituellen Erfahrungen mit der Performance-Kunst.

So werden beim privaten Kauf von Kunstwerken Risiken minimiert.

Glanzbeilage

Redaktion Föhrli-Strasse 70, 8021 Zürich, Telefon 043 444 59 00
Abonnemente Telefon 043 444 58 93
Inserate Telefon 043 444 58 43
AZA 8021 Zürich, 153. Jahrgang

9 771422 897004 43

STROM

Swisscom will Industriekunden gewinnen

Der Telekomriese will mit seiner Tochter Swisscom Energy Solutions das Angebot auf Grossverbraucher aus Gewerbe und Industrie ausweiten. Bisher war Swisscom nur Stromdienstleister für Private und Kleinverbraucher. «Wir tasten uns in einen neuen Bereich vor», sagt Swisscom-Sprecher Olaf Schulze.

Durch das temporäre Abschalten der Strombenutzer werden Kapazitäten im Schweizer Netz frei. Nicht nur Kleinverbraucher, sondern auch grosse Industriekunden mit einem hohen und gut planbaren Strombedarf wie Giessereien und grössere Produktionsbetriebe sollen so künftig zu einem virtuellen Kraftwerk mit den Privathaushalten zusammengefasst werden. Alle Verbraucher zusammen bilden ein grosses Speichernetzwerk.

Bis jetzt hat die Swisscom-Tochter noch keinen Grosskunden – ausser sich selbst. «Wir setzen das bereits intern um», sagt Schulze. Dennoch hat Swisscom dem erweiterten Angebot schon einen neuen Namen verpasst: «besmart» heisst jetzt «tiko», ein Kunstwort aus Time und Kooperation. Time steht für das Ausnutzen zeitlicher Schwankungen beim Strombedarf. Mit Kooperation ist die Zusammenarbeit zwischen Swisscom Energy Solutions und Repower sowie lokalen Energieversorgern und Verbrauchern gemeint. (fib) Seite 16

GELDANLAGEN

Vujo Gavrics Bruder macht umstrittene Geschäfte

Die Zürcher Global Equity Associates (GEA) wirbt auf aggressive Weise um Investoren und gibt dabei heikle Verkaufsversprechen ab. Bei GEA arbeitet auch Aleks Gavric, der Zwillingbruder von TV-Star Vujo Gavric, wie Recherchen der «Handelszeitung» zeigen. Die forschen Akquise-Methoden der GEA sorgen für Ärger in der Biotech-Szene und bei professionellen Investoren.

So verspricht GEA am Telefon vermögenden Privatanlegern Aktien der Zuger Biotech-Firma AmVac zu Vorzugspreisen. Doch die verlockende Offerte ist befristet. Später fasst GEA schriftlich nach und verspricht potenziellen AmVac-Investoren, «Teil dieser Erfolgsgeschichte» zu werden. Dabei stammen die E-Mails aus der Feder von Aleks Gavric, der gemäss Signatur das «Backoffice» der GEA besorgt.

Die Zuger Biotech-Firma AmVac distanziert sich von den Praktiken der Global Equity Associates: «Die GEA hat von der AmVac kein Mandat», sagt VR-Präsidentin Marie Christine Kopkow. Woher die zum Verkauf angebotenen AmVac-Aktien stammen, bleibt im Dunkeln. Die GEA und deren Mitarbeiter Aleks Gavric nahmen bis Redaktionsschluss keine Stellung zu den Vorwürfen. Gavric tritt seit der Teilnahme seines Zwillingbruders Vujo in der TV-Sendung «Bachelor» regelmässig an dessen Seite in der Öffentlichkeit auf. (mil) Seite 6

ONLINE-VERMÖGENSVERWALTER

Digitec-Gründer greift Banken an

Oliver Herren zielt mit seinem Startup True Wealth auf das Kerngeschäft der Banken.

JORGOS BROUZOS

Der Jungunternehmer Oliver Herren lanciert in diesen Tagen den Online-Vermögensverwalter True Wealth. Er bietet automatisch generierte und diversifizierte Portefeuilles auf Basis von Indexfonds an. Das Startup will Kleinsparern eine professionelle Vermögensverwaltung ermöglichen. Es tritt nicht mit Online-Banken wie Saxo oder Swissquote in Konkurrenz, die sich primär an Aktienhändler richten. Als Mitgründer des schweizweit grössten Online-Händlers Digitec bewies Herren, dass er eine erfolgreiche Firma aufbauen kann.

Dass hinter True Wealth kein Banker steht, ist bezeichnend. Eine aktuelle Swisscom-Studie zu Innovationen in der Finanzbranche benennt genau das als eine Gefahr für die Banken, dass Spezialisten aus der digitalen Welt neue und kundenfreundliche Portale aufbauen. Zwar beschäftigten sich 78 Prozent der befragten

Finanzhäuser strategisch mit den Auswirkungen digitaler Technologien auf ihr Geschäftsmodell. Doch seien die Banken bei der Umsetzung zu langsam. Nur 20 Prozent der digitalen Innovationsprojekte seien bereits realisiert.

Das gemächliche Tempo erlaubt es branchenfremden Anbietern, Kernbereiche des angestammten Bankengeschäfts zu besetzen und sich zwischen Kunde und Bank zu positionieren. Jüngstes Beispiel ist Apple mit dem Bezahldienst Apple Pay. Das bekannteste ist der Zahlungsdienstleister PayPal.

Doch nicht nur internationale Technologieanbieter erobern das Feld. Auch in der Schweiz drängen zunehmend Jungunternehmen in die Branche. Beispiele dafür sind das Investmentportal crowdinvest.ch, die Crowdfunding-Plattform wemakeit.ch – oder eben True Wealth.

Mehr zum Thema Digitaler Serientäter Seite 12

78

Prozent der Banken finden Online wichtig.

ANZEIGE

Executive School of Management, Technology and Law (ES-HSG)

Universität St.Gallen

Mehr Informationen unter www.unternehmerschule.unisg.ch

Management von Wachstum in Technologieunternehmen (TU-HSG)

8 Modulwochen:
Unternehmensentwicklungskompetenz,
Sozial- und Persönlichkeitskompetenz,
Betriebswirtschaftliche Fach- und Führungskompetenz

Start: 18. Mai 2015 | Ende: 28. Okt. 2016

INFORMATIONSANLASS:
18. November 2014, 18.00 Uhr
Zürich-Flughafen (Radisson Blu Hotel)

Anmeldung: unternehmerschule@unisg.ch

Gerne beraten wir Sie in einem persönlichen Gespräch!

Nadja Barthel, Programmleiterin
HBM Unternehmerschule
Tel. 071-224 7501
E-Mail: unternehmerschule@unisg.ch