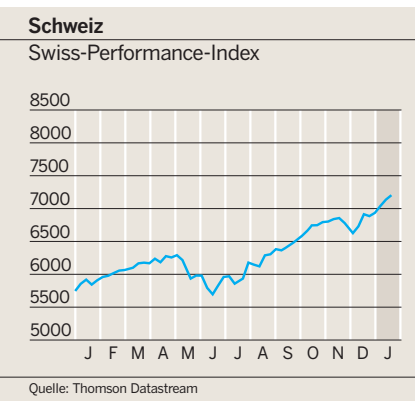
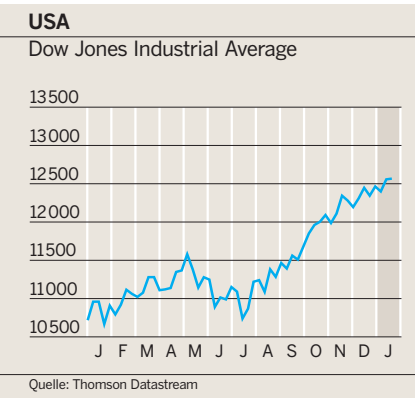


Invest



Schlussstand 19. 1.	7197.02
Entwicklung 1 Woche	+0.94%
Entwicklung 1 Jahr	+22.18%
Entwicklung seit Ende 2005	+25.33%



Schlussstand 19. 1.	12 565.53
Entwicklung 1 Woche	+0.08%
Entwicklung 1 Jahr	+15.48%
Entwicklung seit Ende 2005	+17.24%

Aufgefallen

Was macht die Credit Suisse mit den 13 Milliarden?

Einen prallgefüllten Sack schleppt Oswald Grübel, der Chef der Credit Suisse (CS), mit sich herum. Neben einem ansehnlichen Jahresgewinn aus dem Geschäftsjahr 2006 – die Grossbank schätzt ihn auf über 8 Mrd. Fr. – finden sich darin weitere 13,3 Mrd. Fr., welche die CS für den Verkauf der Versicherungstochter Winterthur erhält.

Nun fragen sich die Aktionäre: Was macht die CS mit dem vielen Geld? Und wie viel aus seinem Sack gibt Grübel an uns heraus? An der Börse führte die Erwartung, dass es der Mittelzufluss der CS ermöglichen sollte, die Aktionäre über eine anständige Dividende oder – noch besser – über ein attraktives Aktienrückkaufprogramm am Verkaufserfolg zu beteiligen, bereits zu einem beachtlichen Kursanstieg. Antworten auf ihre Fragen erhalten Anleger und Analysten vielleicht schon am Montag am Investors Day der Credit Suisse. Oswald Grübel und die Führungsrangmitglieder der Bank werden ihr Haus herausgeputzt und aufgeräumt präsentieren. Im Mittelpunkt derartiger Anlässe stehen die strategischen Pläne für das Unternehmen und seine Geschäftsbereiche, ein Thema, dem sich Grübel selbst widmen wird. Finanzchef Reto Fassbind darf nicht viel sagen, denn die Ergebniszahlen sind erst am 15. Februar reif für die Öffentlichkeit.

Ein weiteres Thema ist der Integrated Bank in Asia Pacific gewidmet. Hier sollten die Gäste aufhorchen. Die CS will und muss expandieren, und das kostet Geld. Nicht nur für die Expansion in Asien bestehen ehrgeizige Ziele. Auch in den USA und in Europa will die CS weiter deutlich wachsen. Weil mit dem Verkauf der Winterthur auch eine wichtige Quelle des Gewinns versiegt ist, muss die Gruppe nun neue Gewinnbringer aufbauen. Dafür sind erhebliche Investitionen nötig. Im dritten Quartal 2006 trug die Versicherungssparte mit rund 400 Mio. Fr. noch mehr als ein Fünftel zum Konzerngewinn bei. Vor zu hohen Erwartungen an den Investorentag sei daher gewarnt. Vielleicht lässt Oswald Grübel seine Milliarden und die Katze auch im Sack und öffnet ihn erst, wenn sich ihm Gelegenheit bietet. *David Strohm*

Fast alles über Fonds

Bereits zum neunten Mal findet die Schweizer Finanzmesse statt. Was als exotische Idee begann, zieht heute 10 000 Besucher an. *Von Katinka Gyomlay*

Es war ein ungewöhnlicher Gedanke, den das Bevag-Team vor neun Jahren ausheckte: eine Messe für Fondsanleger auf die Beine zu stellen. Fonds, die man weder ausstellen, vorführen und nicht einmal in Hochglanzprospekten attraktiv bewerben kann? «Als wir den Einfall vor neun Jahren hatten, waren Fonds unter Privatanlegern noch kaum bekannt. Da haben wir uns überlegt, wie wir dem Thema zu mehr Popularität verhelfen könnten», erzählt Gregor Johner von der Bevag, einer auf Anlagefonds spezialisierten Vermögensverwaltung und -beratung in Zürich. Seither gehört die Messe zu Johners stetem Begleiter in seinem Berufsalltag. Zirka 50 Prozent seines Arbeitspensums wendet er als treibende Kraft für die Organisation der jährlich stattfindenden Veranstaltung auf.

Dabei sei man am Anfang mit der Realisation ins kalte Wasser gesprungen. «Ins eiskalte Wasser», präzisiert Rolf Maurer, Geschäftspartner von Gregor Johner und seit den Anfängen der Bevag mit an Bord. Obwohl damals Aufgaben wie Standbau und Marketing an Externe vergeben wurden, hätte man die Koordination, die eine Messe mit sich bringe, massiv unterschätzt.

Die enthusiastischen Finanzexperten hatten weder mit den detaillierten Auflagen der Feuer- und Gewerbebehörde gerechnet, noch ahnten sie, wie gross der Berg an administrativen Fragen werden würde. Doch der Einsatz hat sich anscheinend gelohnt. «Mit der ersten Messe war das Eis gebrochen. Viele Anbieter, die den Anlass zuerst als Besucher inspizierten, meldeten sich danach an», erzählt Maurer.

Viele Privatanleger

Der Finanzindustrie scheint das Konzept bis heute zu gefallen. Startete die Messe 1999 mit 50 Ausstellern, so werden vom 31. Januar bis 2. Februar rund 100 Vertreter im ausgebuchten Zürcher Kongresshaus präsent sein. Der Einwand, bei der Fondsmesse handle es sich lediglich um eine Veranstaltung unter Veranstaltern, lässt Johner nicht gelten. Dieses Jahr würden wieder 10 000 Besucher erwartet, rund 60 Prozent davon seien Privatanleger.

Auch optisch verändert sich die Messe von Mal zu Mal: Ständen anfänglich in kargen Ausstellungsflächen etwas verloren wirkende Banker, die für drei Tage an die vorderste Front mussten, wird der Anlass mehr und mehr ausgeschmückt. Auch der interessierte Messebesucher will unterhalten werden. Die Aussteller buhlen denn mit Wettbewerben, «Bhaltis» oder dem



Thomas M. Hinder, Gregor Johner und Rolf Maurer (von links) sind die Organisatoren der Fondsmesse. (Christian Mathis)

Aufbau von Spielen jeglicher Art um die Gunst des Besuchers. Dies zur Freude, aber auch zum Ärger von Ausstellern: Die Meinungen gehen auseinander, ob es eine Auflockerung braucht oder nicht. So wird in diesem Jahr die Chrysler-Lounge für Gesprächsstoff sorgen, welche mit zwei eindrucksvollen Autos zum Verweilen einlädt.

«Fonds bleiben aber klar das zentrale Thema der Messe. Auch wollen wir weiterhin private und professionelle Anleger ansprechen», betont Johner.

Fonds 07: Die Schweizer Finanzmesse

Die diesjährige Schweizer Finanzmesse findet vom 31. Januar bis 2. Februar im Kongresshaus Zürich statt. Rund 100 Finanzdienstleister – darunter Grossbanken, Privatbanken, Kantonalbanken, ausländische Fondsanbieter, Vermögensverwalter oder Datenerbringer – sind vor Ort. Während der Ausstellung finden interessante Fachreferate und Anlegerseminare statt, beispielsweise zu wichtigen Themen wie Fonds oder strukturierte Produkte, Marktausblick 2007 und Pensionskassen. Neu wird für Privatanleger ein spezielles

Seminar unter Leitung von Giuseppe Botti (Geldexperte «Beobachter») durchgeführt. Parallel zur Finanzmesse findet zum dritten Mal die «Swiss Finance Conference» statt. Dieser Anlass richtet sich mehr an professionelle Anleger mit einem Angebot an Seminaren zu Themen wie Enhanced Indexing, Japan, High Yield Bonds und Absolute Return. Öffnungszeiten: Mittwoch 10–18 Uhr, Donnerstag 10–20 Uhr, Freitag 10–17 Uhr. Weitere Informationen sind erhältlich unter: www.fonds-messe.ch. (gyo.)

So findet zum dritten Mal parallel die «Swiss Finance Conference» für professionelle Investoren statt. Gleichzeitig wird für Private das Angebot ausgebaut. Anlegerseminare werden durchgeführt, und an einem Informationsstand können Interessierte mehr über ihre favorisierten Fonds erfahren.

Mit der Finanzmesse hat die Bevag, die Abkürzung steht für Better Value AG, ihren Bekanntheitsgrad gesteigert. Hinter der Bevag stehen – neben zwei Angestellten – die drei gut eingespiel-

ten Partner Thomas Hinder, Gregor Johner und Rolf Maurer. Bei der UBS-Vorgängerin SBG lernten sie sich kennen, alle waren in der institutionellen Vermögensverwaltung tätig.

15 Jahre im Fondsgeschäft

Vor 15 Jahren gründeten sie die eigene Firma. Für den Schritt in die Selbständigkeit war der gleiche berufliche Hintergrund keine einfache Konstellation, da damit niemand aus dem Private Banking oder der Anlageberatung kam und die Firma ohne Kundenkontakte startete. Zumindest das damalige gute Börsenumfeld kam der Geschäftsgründung zugute. «Klein, aber fein», lautet seither die Devise: Personell expandieren will das Bevag-Team nicht: Sie hätten sich selbständig gemacht, weil sie flexibel und ohne hierarchische Strukturen sein wollten.

Die Geschäftsidee der Bevag ist, sich bei der Vermögensberatung und -verwaltung auf Fonds zu spezialisieren und verwaltete Fondsportfolios anzubieten. Anfänglich wurde die Idee, durch Fondsanalyse einen Mehrwert

► Fortsetzung Seite 49

Daniel Vasellas goldener Fallschirm muss weg



Geldspiegel
Fritz Pfiffner

Können Sie den sogenannten Nardelli-Effekt? Wahrscheinlich nicht. Robert Nardelli hat sich vor wenigen Wochen seinen erzwungenen Abgang als Chef der US-Baumarktkette Home Depot mit 210 Mio. \$ vergolden lassen. Vor ihm nahm der ziemlich erfolgreiche Hank

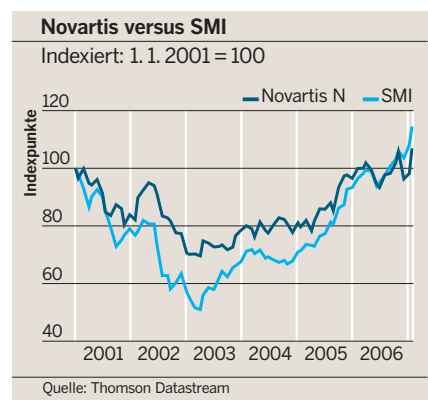
McKinnell, Chef des Pharmariesen Pfizer, 198 Mio. \$ mit auf den Weg. Nun laufen in den USA Aktionäre und Politik gegen diese goldenen Fallschirme Sturm. Das ist der sogenannte Nardelli-Effekt.

Man spürt seine Auswirkungen in der Schweiz. Goldene Fallschirme sind auch hierzulande verpönt – unter Aktionärsvertretern wie der Stiftung Ethos schon lange. Vor wenigen Wochen hat sich in dieser Zeitung auch der neue Economiesuisse-Präsident Gerold Bühler gegen Abgangsentschädigungen ausgesprochen.

Von einem goldenen Fallschirm spricht man, wenn Top-Manager für den Abgang dank mehrjähriger Verträgen mit x Millionen abgefunden werden. «Best Practice» sind heute in der Schweiz einjährige Verträge.

Unter Druck der Aktionäre wird Daniel Vasella, Präsident und Kon-

zernchef von Novartis, geraten. Denn er und sein handverlesener Verwaltungsrat halten trotz heftiger Kritik stur an goldenen Fallschirmen fest. Vasella hat zwar über die Jahre deutlich besser als der abgetretene Pfizer-Chef gearbeitet. Aber eine Kompensa-



tion von drei Jahren für den Fall seines Abschieds und von fünf Jahren, wenn Novartis in andere Hände geht, ist legaler Diebstahl von Aktionärsvermögen. Vasellas Abgangs-Vertrag summiert sich auf über 100 Mio. Fr.

Das Schlüsselwort heisst «garantierte Kompensation». Vasellas Kompensation für 2006 belief sich gemäss Steuerwert auf 21 Mio. und gemäss Marktwert auf 35 Mio. Fr. Dazu kamen nochmals 7,5 Mio. Fr. aus dem Leveraged Share Savings Plan. Unter diesem 2001 eingeführten Plan verdoppeln sich in fünf Jahren die damals gesprochenen Aktien. Vasellas Salärpaket wog 2006 erstmals über 40 Mio. Fr. Immerhin: Die Lohntransparenz im Novartis-Bericht hat sich deutlich verbessert. Wer akribisch sucht, findet alle Lohn-Puzzleteile. Aktionäre werden vehement für die Abschaffung der goldenen Fallschirme kämpfen.