

# Liebes Investor!

Kennen Sie Wuzhen? Das ist eine Kleinstadt im Osten Chinas, nicht weit von Shanghai entfernt. Eigentlich kaum der Rede wert. Doch in Wuzhen wird dieser Tage Geschichte geschrieben: der Show-down zwischen Mensch und Maschine. Noch bis Samstag spielt dort nämlich der 19-jährige Ke Jie in mehreren Runden das asiatische Brettspiel Go gegen den Computer AlphaGo von Google DeepMind.

Sie sind entschuldigt, falls Sie noch nicht davon gehört haben. Stellen Sie sich Go wie Schach vor, einfach viel, viel komplexer. Ke Jie ist der beste lebende Go-Spieler – und AlphaGo sein Herausforderer. Das Spiel kann verglichen werden mit der Partie von 1997, als der IBM-Computer DeepBlue erstmals Schachmeister Garry Kasparov bezwang.

Die erste Runde des Spiels lief gestern Dienstag – und endete mit einem Sieg des Computers. Sind wir gespannt, wie das Duell bis Samstag ausgeht. Ehrlich gesagt, glaube ich, dass Ke keine Chance hat. AlphaGo hat bislang so ziemlich jeden Go-Meister in Asien vom Feld gefegt.

## Siegeszug von Big Tech

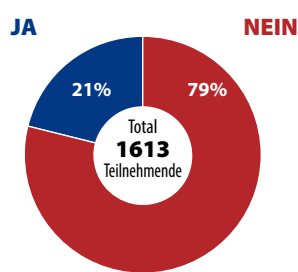
Wieso erzähle ich Ihnen das? Nun, erstens beobachte ich mit Faszination – und einer Portion mulmigem Gefühl –, welche Fortschritte die Technologie auf dem Gebiet der künstlichen Intelligenz erzielt. Immerhin: Zum Glück haben meine Chefs noch keinen Roboter gefunden, der diese Kolumne schreiben könnte. Und zweitens beobachte ich mit ebenso viel

«Nichts sagt so deutlich, aus welchem Holz ein Volk geschnitzt ist, wie das, was es währungspolitisch tut.»

JOSEPH SCHUMPETER  
östr.-amerikan. Ökonom (1883–1950)

Die letztwöchige FuW-Umfrage

**Kaufen Sie jetzt UBS-Aktien?**



Die neue Umfrage finden Sie auf: [www.fuw.ch/umfrage](http://www.fuw.ch/umfrage)

Faszination den Siegeszug von «Big Tech» an der Börse. Die US-Konzerne Apple, Alphabet (Google) und Amazon markieren laufend neue Allzeithöchst. Die Marktkapitalisierung von Apple beträgt nun 800 Mrd. \$. Das ist mehr als die gesamte Wirtschaftsleistung der Schweiz.

## Kampf um Dufry?

Kommen wir zu Profanem. Der chinesische Mischkonzern HNA hält 20,9% am Reisedetailhändler Dufry. Am Markt hält sich das Gerücht, dass die Chinesen Dufry übernehmen wollen und, wie ich höre, dabei die Dienste von Credit Suisse in Anspruch nehmen. Letzte Woche meldete dann überraschend Richemont einen Anteil von gut 5% an Dufry. Was steckt dahinter? Will sich der Luxusgüterkonzern in Position bringen, um eine Vollübernahme von Dufry – ein wichtiger Absatzkanal für Luxusuhren – zu verhindern? Und: Woher stammt das Aktienpaket, das Richemont erworben hat?

Kein grosser Aktionär hat eine meldepflichtige Schwelle unterschritten, und

das Volumen an der Börse reicht für die 5%-Beteiligung nicht aus. Vermutlich hat Richemont über Kanäle ausserhalb der Börse Pakete gekauft. Ich bin jedenfalls auf die nächsten Beteiligungsmeldungen rund um Dufry gespannt.

## Von Sika zu LafargeHolcim

LafargeHolcim hat einen Coup gelandet. Jan Jenisch, der bisherige Chef von Sika, wird CEO des Zementkonzerns. Meine Gratulation an VR-Präsident Beat Hess: Die Schweizer Seite des schweizerisch-französischen Kolosses hat nun klar die Überhand gewonnen. Für den fünfzigjährigen Jenisch ist es ein grosser Schritt, den ich nachvollziehen kann. Trotzdem ist es moralisch bedenklich, dass der Kapitän, der das Sika-Management voll auf «Résistance» gegen die unwillkommene Saint-Gobain (SGO) eingeschworen hat, von der Brücke geht. Die Herausforderung – und die Aussicht auf eine Verdoppelung seines Salärs – war zu verlockend.

Was wird nun aus Sika? Das Risiko steigt, dass fähige Kräfte das Weite suchen. Doch ich sehe nicht so schwarz. Der neue Mann, Paul Schuler, wird die Strategie weiterführen. Aus dem Machtkampf wolle er sich heraushalten, sagt er, obgleich auch er nichts vom SGO-Deal hält. Der Schweizer ist ein Sika-Eigenwächs, allerdings mit seinen 61 Jahren nur eine Übergangslösung. Ihm wird nachgesagt, stets gute Beziehung zur Familie Burkard gepflegt zu haben, in 29 Jahren bei Sika hat er kaum Porzellan zerbrochen. Prompt holt auch die Familie Burkard den Weichspüler hervor und wünscht Schuler viel Erfolg.

Die Sika-Aktien haben negativ auf die Ankündigungen reagiert, aber ich sehe das anders. Den Abgang von Jenisch kann Sika verkraften, die Erfolgsschicht wird fürs Erste weitergehen. Ich sehe Schuler als eine Art Rückversicherung: Übernimmt SGO die Macht, kann er den Übergang vergleichsweise emo-

tionlos regeln, bis ein Neuer kommt. Verliert SGO, können die Familie Burkard und Schuler vergleichsweise unbelastet miteinander reden – immer gemessen an seinem Vorgänger Jenisch.

## Veränderungen bei VAT

Die Manager von VAT haben nicht lange gezögert. Kaum lief die Beschränkung eines Drittels ihrer Aktien am Vakuumventilhersteller nach dem Börsengang aus, haben sie schon verkauft. Sicher kein schlechter Entscheid, schliesslich kamen VAT im April 2016 zu 45 Fr. an die Börse, derzeit handeln sie zu gut 127 Fr.

Der grösste Aktionär hingegen ist noch dabei: Partners Group. Die Private-Equity-Gruppe hatte VAT zusammen mit Capvis im Dezember 2013 übernommen. Nach einem Teilverkauf beim Börsengang hält Partners Group noch 29,3%, und ihr Co-Gründer Alfred Gantner sitzt im Verwaltungsrat. Gemessen am durchschnittlichen Anlagehorizont von Private-Equity-Fonds von fünf Jahren dürfte sich aber auch der Hauptaktionär Gedanken über einen Ausstieg machen. Natürlich kommuniziert er das nicht vorab.

Ich jedenfalls mache mir nichts vor: Partners Group wird eher früher als später bei VAT aussteigen. Es ist das Muster von Private Equity, nach dem Börsengang Kursgewinne mitzunehmen, dann aber auszusteigen. Oft verkaufen diese Investoren, wenn sie den Einsatz verdoppelt haben. Partners Group hatte schon beim IPO die Kosten dreimal eingespielt. Mich würde es nicht wundern, wenn Partners Group noch dieses Jahr die VAT-Beteiligung abstösst. Hoffentlich kursschonend.

Hier noch meine neue Web-Umfrage. Was glauben Sie, wie lange wird die Amtsdauer von Donald Trump als US-Präsident? [www.fuw.ch/umfrage](http://www.fuw.ch/umfrage).

*Ihr Praktikus*

Porträt: Stefan Traeger



Der Jenaer Stefan Traeger wechselt als CEO von der Tecan Group zu Jenoptik.

## Zurück im Stammgeschäft

Für Stefan Traeger ist die neue Aufgabe als CEO bei Jenoptik eine Heimkehr.

«Jenoptik bedeutet für mich eine Rückkehr zu den Wurzeln – sowohl inhaltlich als auch vom Ort her», sagt er. Vergangenes Jahr noch war er bei der Tecan Group in der Konzernleitung. Nun kehrt der 49-Jährige in seine Geburtsstadt und zum Thema Optik zurück, das den promovierten Physiker fast sein gesamtes akademisches und berufliches Leben begleitet hat. In seiner ersten Position als CEO will er den TecDax-Konzern Jenoptik «auf das nächste Niveau heben».

Jenoptik ist gut unterwegs. Das konnte Traeger bereits vor wenigen Tagen bei den Quartalszahlen zeigen. Für die war noch sein Vorgänger Michael Mertin zuständig, der das Unternehmen nach zehn Jahren verlassen hat. Mertin hat den Konzern entschuldigt und saniert. Im ersten Quartal konnte Nachfolger Traeger auf einen Gewinn vor Steuern und Zinsen von 11 Mio. € verweisen, ein Plus von 13%, und einen Umsatz von 164 Mio. €, 3% mehr. Es sei in allen drei Sparten gut gelaufen, sagt Traeger, in der Optikausrüstung der Halbleiter- und der Kommunikationsbranche, in Verkehrsüberwachung und Messtechnik sowie der Verteidigungssparte. Der Rüstungsbereich profitierte besonders von der unsicheren Weltlage mit einem Auftragszuwachs von 80%.

Der 49-jährige Traeger kennt Jenoptik noch aus anderen Zeiten. Als Schüler arbeitete er beim Vorgängerbetrieb, beim Kombinat VEB Carl Zeiss Jena.

VEB stand für Volkseigener Betrieb, eine Rechtsform in der Deutschen Demokratischen Republik (DDR). «Schon mein Vater hat sich mit Optik beschäftigt, das bleibt in Jena gar nicht aus», erklärt Traeger. Die Wurzeln des Optikunternehmens reichen ins Jahr 1846.

Noch zu DDR-Zeiten absolvierte Traeger eine Ausbildung beim Schwes-terbetrieb Carl Zeiss. Nach der Wende studierte er Laserphysik und Quantenoptik. Im Jahr 1998 promovierte er an der Leibniz-Universität in Hannover. Anschliessend ging er für einen Forschungsaufenthalt in die USA an die Stanford University. Seine Karriere startete er im Jahr 2000 bei Carl Zeiss in Forschung & Entwicklung, wechselte aber schon nach zehn Monaten in die Position des Assistenten des CEO.

Nach verschiedenen Aufgaben bei Carl Zeiss, zuletzt als Geschäftsführer England, ging er 2007 zu Leica Microsystems. Dort führte er die Life-Science-Sparte. Ab 2013 war er in der Konzernleitung der hiesigen Tecan zuständig für das Endkundengeschäft.

Traeger betont, wie ihm die Arbeit andernorts genutzt hat. «In verschiedenen Kulturen unterwegs gewesen zu sein, hat mir viel gebracht», sagt er. Aus der Schweiz nimmt er die Eindrücke eines internationalen Landes mit. Globalisierung sei eines der Themen, die er mitbringe – «und eines, das ich bei Jenoptik vorantreiben möchte».

Das Unternehmen brauche einen offenen Handel, um Produkte weltweit verkaufen zu können. Schon jetzt sind die USA eines der wichtigsten Absatzländer. Im ersten Quartal erhöhte sich der Anteil des Ausländerlöses von 65 auf 69%. Traeger, der gerade mit seiner Frau und drei Söhnen ein Haus in Jena sucht, setzt erste Akzente: In Kürze will er die Niederlassungen von Jenoptik ausserhalb von Deutschland besuchen.

THORSTEN RIEDL

## ex libris

**Otto Hostettler: «Darknet. Die Schattenwelt des Internets».** Da ist einer ganz tief ins Netz gestiegen. Der als hartnäckiger Rechercheur bekannte Journalist Otto Hostettler hat das Deep Web und v. a. darunter das Darknet erkundet, den unsichtbaren Teil des Internets, der ein Mehrfaches grösser ist als das, was herkömmliche Suchmaschinen erfassen.

Im Deep Web finden sich z.B. nicht mehr aktuelle, doch ungelöschte Seiten, passwortgeschützte Seiten von Bibliotheken, Datenbanken, Mitgliederbereiche. Im Darknet, sozusagen noch weiter unten, enden die Seiten nicht etwa auf .com oder .ch, sondern auf .onion; sie sind nur mit einem sogenannten TOR-Browser (The Onion Router) zu entdecken, der die eigenen Suchspuren verwischt.

Dieses Darknet ist längst nicht ausschliesslich ein Tummelplatz von Kriminellen: TOR ermöglicht es Internet-Nutzern in Diktaturen, die Zensur auszutricksen. Doch in der Tat wimmelt es im Darkweb von ungesetzlichen Märkten: Drogen, rezeptpflichtige Medikamente, gefälschte Kreditkarten, Waffen usw. werden angeboten und nachgefragt. Dort sind auch «Dienstleister» aktiv, die Hacker- oder Phishing-Attacken durchführen können.

Der Autor spürte alledem in Feldversuchen nach. Zwei Jahre lang war er im Darknet aktiv, beobachtete einige anonyme Marktplätze kaufte dort Waren ein (die er bei einem Notar hinterlegte und am Schluss vernichtete). Er sprach mit Cybercrime-Spezialisten, IT-Fachleuten und illegalen Onlinehändlern.

Hostettler kommt zu beunruhigenden Schlüssen. Die dunklen Märkte wachsen, doch die Schweizer Polizei und Justiz sind überhaupt nicht auf der Höhe der Zeit. Die Lektüre dieses Buchs – das aus einer Masterarbeit in Economic Crime Investigation an der Hochschule Luzern entstanden ist – sei ihnen empfohlen, desgleichen einem breiteren Publikum. **MR**



**Darknet. Die Schattenwelt des Internets.**  
Otto Hostettler.  
NZZ Libro, 2017.  
208 Seiten.  
34 Fr.

**Christoph Geyer: «Einfach richtig Geld verdienen mit Technischer Analyse».** Technische Analyse ist für Anleger relevant: Genau das zeigt Christoph Geyer mit seinem Grundlagenwerk, indem er sich vom Allgemeinen zum Spezifischen und vom Einfachen zum Komplexen arbeitet. Wie sind Charts aufgebaut, und was zeigen sie dem Investor? Was ist ein Trend, und in welchem Zusammenhang steht er mit Widerstands- und Unterstützungslinien? Welche Formationen, Indikatoren und Oszillatoren gibt es, und was verraten sie? Und: Wie lässt sich das Ganze für den Aktienhandel anwenden?

Geyer (der auch für «Finanz und Wirtschaft» technische Analysen erstellt) beantwortet diese Fragen – klar strukturiert, logisch aufgebaut und schnörkellos geschrieben in diesem Buch. Daher ist es sowohl für Einsteiger als Grundlagen wie auch für Fortgeschrittene als Nachschlagewerk interessant. Der Autor kombiniert kurze theoretische Abhandlungen mit vielen Charts und Beispielen in jedem Kapitel. Zudem liefert er spezifische Praxistipps. Mit über die ganze Lektüre gespickten Wertungen und Anekdoten lässt er den Leser an seiner langjährigen Erfahrung teilhaben.

Das macht das Buch zu einem Fundus. Im letzten Kapitel über Geldmanagement schreibt Geyer unumwunden – sinngemäss –, dass auch Profis der technischen Analyse auf Dauer zum Scheitern verurteilt sind, wenn sie die Regeln des Geldmanagements nicht diszipliniert anwenden. Christoph Geyer versucht nicht, ein Plädoyer für die technische Analyse zu schreiben, doch liefert er ebendieses, denn deren praktische Relevanz macht das Buch nicht nur für technisch orientierte Anleger lesenswert. «Einfach richtig Geld verdienen»: Es wäre schade, würde der etwas marktschreierisch formulierte Teil des Buchtitels von der Lektüre abhalten. Es ist das Werk eines Praktikers für (angehende) Praktiker. **SPU**



**Einfach richtig Geld verdienen mit Technischer Analyse.**  
Christoph Geyer.  
Wiley, 2016.  
262 Seiten.  
21.90 Fr.

## Impressum

**HERAUSGEBERIN**  
Verlag Finanz und Wirtschaft AG, Werdstrasse 21, 8004 Zürich  
**Verleger:** Pietro Supino

**Total verbreitete Auflage:** 24 669 Ex. (WEMF 2016), davon verkauft: 23 589 Ex. (WEMF 2016),  
**Gesamtleseerschaft:** 89 000 (MACH Basic 2016-2)

**REDAKTION**  
Verlag Finanz und Wirtschaft AG, Werdstrasse 21, Postfach, 8021 Zürich,  
Telefon 044 248 58 00, Fax 044 248 58 55, [redaktion@fuw.ch](mailto:redaktion@fuw.ch)  
(Für unaufgefordert eingesandte Manuskripte und Briefe übernehmen wir keine Haftung.)  
Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck oder Vervielfältigung von Artikeln auch auszugsweise nur mit Zustimmung der Redaktion.  
\*Verlag Finanz und Wirtschaft AG

**Online:** [www.fuw.ch](http://www.fuw.ch)  
**Chefredaktor:** Mark Dittli (MD)  
**Stv. Chefredaktor:** Clifford Padevit (CP)

**VERLAG**  
Verlag Finanz und Wirtschaft AG, Werdstrasse 21,  
Postfach, 8021 Zürich,  
Telefon 044 248 58 00, Fax 044 248 58 15, [verlag@fuw.ch](mailto:verlag@fuw.ch)

**Verlag:** Marcel Tappeiner (Leitung), Marianne Läderach, Dana Massie Eckstein, Sandra Locher, Bruno Zürcher

**Tamedia Advertising:** Philipp Mankowski (Leitung), Adriano Valeri, Ruedi Minger

**Anzeigen:** Tamedia Advertising, Postfach, 8021 Zürich; Deutschschweiz: 044 248 58 11, Romandie: 022 322 34 35, [anzeigen@fuw.ch](mailto:anzeigen@fuw.ch), [advertising.tamedia.ch](mailto:advertising.tamedia.ch)

**Abonnement:** Telefon 044 404 65 55, Fax 044 404 69 04, [www.fuw.ch/abo](http://www.fuw.ch/abo)

**Erscheint am Mittwoch und Samstag.** Im Falle Nichterscheinens der Zeitung infolge höherer Gewalt oder vom Verlag unverschuldeter Nichtauslieferung entfällt jede Haftung des Verlags.

**Techn. Herstellung:** DZZ Druckzentrum Zürich AG, Werdstrasse 21, 8021 Zürich

**Ombudsmann der Tamedia AG:** [ombudsmann.tamedia@bluewin.ch](mailto:ombudsmann.tamedia@bluewin.ch)