

Liebes Investor!

Am 30. November kommt die Volksinitiative «Rettet unser Schweizer Gold» vors Volk. Sie verlangt, dass die SNB kein Gold mehr verkaufen darf und 20% der Aktiva in Gold hält. Anders gesagt: Eine Erhöhung der Goldreserven könnte nie mehr rückgängig gemacht werden – selbst aus geldpolitischen Gründen nicht. Eine vor ein paar Wochen durchgeführte Umfrage auf 20Minuten.ch liess international aufhorchen: 45% wollten die Vorlage annehmen. Wie werden Sie abstimmen? Sagen Sie es mir auf fuw.ch/umfrage.

Potenzial für böse Überraschungen sahen die Teilnehmer der letzten Umfrage vor allem in der Zinssitzung des Fed (deren Resultat übrigens heute Mittwoch vorliegt). Die nächstgrössere Sorge war der EZB-Bankenstresstests. Der Startschuss zur Europäischen Bankenunion scheint ja zumindest nicht missglückt zu sein (vgl. Seiten 21 und 25).

Hinschauen lohnt sich

Propos böse Überraschungen: Immer mal wieder fragen mich Leser, was sie mit nicht mehr gehandelten Aktien im Depot tun sollen. Der neueste Fall betrifft Petroplus. Der Raffineriekonzern mit Sitz in Zug und Kotierung an der SIX Swiss Exchange expandierte zu rasch in einem Markt mit tendenziell Kapazitätsüberschuss, verschuldete sich zu stark und musste am 25. Januar 2012 die Insolvenz anmelden. Am 4. April wurde das Insolvenzverfahren eröffnet und am 24. Mai der Aktienhandel eingestellt. Insolvenz- und Liquidationsverfahren laufen noch. Aktionäre, die weit hinten in der Forderungsliste stehen, haben gemäss Auskunft des Insolvenzabwicklers Transliq nichts mehr zu erwarten; sie müssen ihr Investment abschreiben. Allenfalls erhalten Gläubiger noch einen Teil ihrer Forderungen zurück.

Anleger in Petroplus wurden von der Insolvenz und der Dekotierung der Aktien nicht überrascht. Auch «Finanz und Wirtschaft» berichtete ausführlich darüber. Wer nach der Einstellung des Handels noch Titel von Petroplus besass, hat schlicht nicht aufgepasst. Buy and Hold (Kaufen und Halten), eine Strategie, die viele Anleger mit vermeintlich sicheren Titeln verfolgen, heisst eben nicht Buy and Forget (Kaufen und Vergessen). Wenigstens ein bisschen verfolgen, was mit den Unternehmen geschieht, von denen man Aktien besitzt, sollte man immer.

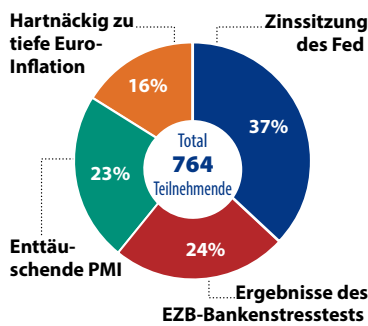
«Bewusstseine kann man mit Befestigungsanlagen vergleichen, auf denen die Dummheit Wache hält.»

PETER SLOTERDIJK

(Deutscher Philosoph und Autor)

Die letztwöchige FuW-Umfrage

Welches Ereignis könnte an den Börsen in nächsten Wochen zu den grössten Verwerfungen führen?



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

Umfrage präsentiert von **Swisscanto**

Beim Aufpassen helfen einem auch die Banken. Wird bekannt, dass die Kotierung an der SIX Swiss Exchange wegen eines Insolvenzverfahrens aufgehoben wird, werden die betroffenen Kunden schriftlich darüber informiert, wie eine kleine Umfrage unter Banken auf dem Platz Zürich ergeben hat. In diesem Schreiben wird keine Handlungsempfehlung abgegeben, da der Verlauf des Insolvenzverfahrens nicht vorhersehbar ist, aber wohl darauf hingewiesen, dass man vor der Dekotierung über die üblichen Kanäle einen Verkaufsauftrag erteilen kann. Wer das tut, kann wahrscheinlich den Totalverlust seines Investments vermeiden.

Unternimmt der Kunde nichts, bleiben die Aktien im Depot, bis die interne titelverwahrende Stelle deren Wertlosigkeit meldet. Dann wird der Kunde wieder informiert, die Aktien werden aus seinem Depot gebucht. Wer wertlose, aber noch nicht ausgebuchte Aktien im Depot hat, zahlt möglicherweise trotzdem eine Gebühr. Ich weiss von einem Fall, wo sie pro Position und Monat 2.50 Fr. kostet. Das kann man durch einen Auftrag zur Wertlosenausbuchung vermeiden. Es kann sich also lohnen, wenn man auch bei den Informationen durch die Banken genau hinschaut.

Bad News aus den USA

Erinnern wir uns an den Jahreswechsel 2013/14. Das Thema Saphirglas brachte das Blut vieler Investoren in Wallung. Auch die Aktien des Solarzulieferers Meyer Burger bekamen Auftrieb. Grund war ein Auftrag über die Lieferung von industriellen Diamantdraht-Sägesystemen und Verbrauchsmaterial über bis zu 70 Mio. Fr. an einen Neukunden ausser-

halb des Solarsektors. Es könnte Apple sein, hiess es im Markt, und das Saphirglas für die nächste iPhone-Generation zum Einsatz kommen. Die Hoffnungen, das Thuner Unternehmen könnte die Abhängigkeit vom kriselnden Photovoltaikmarkt reduzieren, waren damals gross.

Dann kam erst das neue iPhone ohne Saphirglas-Display auf den Markt und Anfang Oktober die schlechte Nachricht, dass die Insolvenz des Apple-Zulieferers GT Advanced Technologies auch Meyer Burger trifft. Denn die Thuner haben 9,3 Mio. \$ Forderungen ausstehend. Seit Ende letzter Woche weiss ich nun, dass Meyer Burger die Kapazität in der US-Produktionsstätte in Colorado Springs für die Bearbeitung von Saphirglas in einem Projekt mit GT Advanced Technologies erhöht hatte und nun das Personal um ein Drittel auf rund 200 Personen abbaut. Meyer Burger hat dadurch geringere Kosten, was sich positiv auf den Cashburn auswirken sollte. Dem Unternehmen entgegen aber wichtige Einnahmen. Wichtig deshalb, weil Grossprojekte aus dem Solarsektor immer noch auf sich warten lassen. Für mich ist das ein Grund mehr, an der Seitenlinie zu warten, ob die Sonne künftig wieder für Meyer Burger scheint.

SFS nicht vergessen

Viele Aktien haben sich vom Kurseinbruch zwischen Anfang September und Mitte Oktober teils erholt. Nicht so SFS, ebenfalls Apple-Zulieferer: Die Papiere des im Mai an die Börse gelangten Unternehmens haben Mühe, sich aufzurappeln. Sie notieren immer noch unter der Schlussnotiz des ersten Handelstages an der SIX und bloss etwa 3% über dem vernünftig angesetzten Ausgabepreis.

Über die Gründe kann ich nur spekulieren. Die Gesellschaft dürfte noch nicht auf dem Radar allzu vieler Investoren auftauchen und «Vergessenheit» geraten sein. Seit Mitte August hat SFS, die keinen Quartalsbericht veröffentlicht, nichts mehr verlauten lassen. Auf bereinigter Basis wurden im ersten Halbjahr sowohl Gewinn als auch Umsatz über alle Segmente hinweg gesteigert.

Strategie und Aussichten des Herstellers von Präzisionskomponenten stimmen mich zuversichtlich. Im neuen iPhone von Apple zum Beispiel ist SFS im Vergleich zum Vorgängermodell mit ein paar zusätzlichen Befestigungsteilen vertreten. Der Auftrag von Apple wird SFS 2014 einen Umsatz im hohen zweistelligen Millionenbereich – und, vermute ich, eine sehr gute Marge – einbringen. Die Startverkäufe, hat Apple wissen lassen, seien gut angelaufen. Bei SFS-Kursen von 65 bis 70 Fr. würde ich zugreifen.

Ihr Praktikus

Porträt: Karl Schefer

Vom Chemielaboranten zum Bioweinverkäufer

Der Gründer, CEO und Verwaltungsratspräsident von Delinat gibt sich «sehr risikobereit». Er will sein Bioweinhaus nach dem Versandhandel jetzt auch im Detailhandel verankern.



BILD: ESTHER MICHEL

«Europa hat ein schwieriges Jahr hinter sich»: Wenn Karl Schefer das sagt, dann spielt er nicht auf die wirtschaftliche Lage des Alten Kontinents an, sondern auf den Weinbau. Denn der 62-Jährige ist Chef von Delinat, dem Schweizer Bioweinhaus mit Sitz in St. Gallen. Zwar sei es noch verfrüht, etwas über die Qualität des diesjährigen Weins zu sagen, aber so viel stehe schon fest: «Einen Nullachtfünfzehn-Wein gibt es sicher nicht.» In gewissen Anbaugebieten habe extreme Trockenheit geherrscht, andere Regionen hätten unter viel Nässe gelitten. Beides habe den Ernteertrag beeinträchtigt.

Als Wirtesohn kam Schefer früh mit Wein in Kontakt. Aber zunächst machte er eine Lehre als Chemielaborant. Dann liess er sich zum Homöopathen ausbilden und eröffnete eine Naturheilpraxis. Im Rahmen dieser Ausbildung habe er «gesehen, wie die Natur kaputtgeht». Biowein entdeckte er 1979 während eines Aufenthalts in Paris in einem Reformhaus. Dort stiess er auf Wein aus Trauben aus pestizidfreiem Anbau. Das habe ihn neugierig gemacht. «Der Wein war nicht sehr gut, aber ich fand die Idee interessant», erinnert er sich.

Sein Bruder und seine Frau sahen eine Marktlücke und versuchten ihn zu überzeugen, in den Bioweinhandel einzusteigen. Doch Schefer wollte lieber Naturheilpraktiker bleiben. Zudem entwickelte er gerade ein Computerprogramm, das Homöopathen die Arbeit erleichtern sollte. Dann liess er sich dennoch breitschlagen. Schefer nahm Kontakt mit Händlern auf, mit denen er den Vertrieb von Biowein sondierte. «Aber die haben mich nur ausgelacht.» Dann suchte er mit Kleininseraten in Zeitschriften Leute, die an Biowein interessiert waren. Schliesslich hatte er

in einer Kartei 2000 handgeschriebene Adresskarten zusammen und begann, per Post Pakete mit Biowein zu versenden. Doch weil das Geschäft «zu mühsam» war, wollte Schefer aufhören. Er suchte stattdessen Partner und gründete mit ihnen eine AG.

Aber schon nach drei Monaten war das Aktienkapital von 200 000 Fr. aufgebraucht. Schefer wollte jetzt den Bettel endgültig hinschmeissen. Die Partner mochten jedoch nicht allein weitermachen und schenkten ihm und seiner Frau ihre Aktien. «Nun war der Laden wieder bei uns. Ich habe darüber geschlafen und mir dann gesagt: Jetzt werde ich Weinhändler», erklärt Schefer.

Heute beschäftigt Delinat rund vierzig Mitarbeiter und verkauft jährlich 3,5 Mio. Flaschen Wein. Er wird in Europa von rund hundert Winzern nach den Delinat-Biorichtlinien hergestellt. Sie umfassen 116 Punkte und gehen weiter als die Biovorschriften der Schweiz und der EU.

Umsatz- und Gewinnzahlen gibt Delinat nicht bekannt. Aber so viel sagt Schefer doch: «Wir haben in den vergangenen Jahren immer Gewinn geschrieben und haben eine gefüllte Kriegskasse.» Was will er damit machen? «Nach einer Expansionsphase in Deutschland wollen wir wieder in der Schweiz wachsen», sagt Schefer. Geplant ist, nach dem Versandhandel auch im Detailhandel Fuss zu fassen. Dazu will Delinat in eigenen Läden angrenzend an ausgewählte Alnatura-Bio-Supermärkte der Migros ihre Bioweine verkaufen. Rund zwanzig Shops sollen so in den nächsten drei Jahren entstehen. Ziel ist es, neue Abonnenten für den Degustierservice zu finden, mit dem Delinat zurzeit rund die Hälfte des Umsatzes macht.

Schefer bezeichnet sich selbst als «sehr risikobereit». Darüber hinaus ist er ein Perfektionist. «Ich bin ein Prozessdenker, der immer alles optimiert», sagt er. Auch ist er ein Vielarbeiter. 14-Stunden-Arbeitstage sind keine Seltenheit. Entspannen tut er sich in den Ferien – bei seinen Winzern auf ihren Weingütern. Zudem joggt er und pflegt die Makrofotografie: Er schiesst Bilder von Insekten und Pflanzen. Schefer ist verheiratet und Vater zweier Kinder. Die Tochter studiert Önologie und hätte «Lust, dereinst das Unternehmen zu übernehmen», wie Schefer sagt. So wird Delinat wohl auch in Zukunft ein Familienunternehmen bleiben. **MG**



M&G Fixed Interest

Alle **Möglichkeiten** von festverzinslichen Anlagen **ausschöpfen**

Der Wert von Anlagen kann schwanken, wodurch die Fondspreise steigen oder fallen können und Sie Ihren ursprünglich investierten Betrag möglicherweise nicht zurückerhalten.

www.mandg.ch/anleihen

EXPERTEN IM FONDSMANAGEMENT SEIT 1931

M&G
INVESTMENTS

Diese Finanzwerbung wurde erstellt von M&G Securities Limited. Eingetragener Sitz: Laurence Pountney Hill, London EC4R 0HH, von der Financial Conduct Authority in Grossbritannien autorisiert und beaufsichtigt. Herausgeber: Carnegie Fund Services S.A., 11, rue du Général-Dufour, 1204 Genf, beaufsichtigt durch die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht. SEP 14 / 51547