

Millionär

Das Anlegermagazin von **HANDELSZEITUNG**

04
Dezember 2021

XXXXX

KDjsaökl-
ajdölkasjdö
lkjdfslökjdfs öalk-
fjlöaksj

XXXXX

KDjsaökl-
ajdölkasjdö
lkjdfslökjdfs öalk-
fjlöaksj

XXXXX

KDjsaökl-
ajdölkasjdö
lkjdfslökjdfs öalk-
fjlöaksj

SPIELSCHATZ

Sie wecken nicht nur Kindheitserinnerungen, sondern haben auch das Zeug zur Geldanlage: Spielzeuge. Wie Pokémon, Barbie Super Mario und Teddybären uns reich machen.



PATEK PHILIPPE
GENEVE

BEGINNEN SIE IHRE EIGENE TRADITION



EINE PATEK PHILIPPE GEHÖRT EINEM NIE GANZ ALLEIN.
MAN ERFREUT SICH EIN LEBEN LANG AN IHR, ABER EIGENTLICH
BEWAHRT MAN SIE SCHON FÜR DIE NÄCHSTE GENERATION.

JAHRESKALENDAR REF. 5396R



MEHR INFORMATIONEN ERHALTEN SIE BEI DEN UNTEN GENANNTEN
PATEK PHILIPPE PARTNERN SOWIE IM AUTORISIERTEN FACHHANDEL.

EINE VOLLSTÄNDIGE LISTE UNSERER PARTNER IN DER SCHWEIZ
FINDEN SIE AUF PATEK.COM

ASCONA Orologi Gioielli Herschmann | BASEL Gübelin · Seiler | BERN Zigerli+Iff | DAVOS PLATZ Chronometrie Stäubli
GSTAAD Stebler Gstaad AG | INTERLAKEN Kirchhofer Haute Horlogerie II | KLOSTERS Maissen
LUGANO Gübelin · Mersmann SA · Somazzi SA | LUZERN Gübelin | ST. GALLEN Chronometrie Labhart | ST. MORITZ Gübelin
VADUZ/FL Huber | ZERMATT Haute Horlogerie Schindler SA | ZUG Lohri AG | ZÜRICH Patek Philippe Boutique at Beyer · Gübelin

DIE DIGITALE REVOLUTION IM GESUNDHEITSSSEKTOR

Mit einem Digital-Health-Expertenportfolio
zu attraktiver Performance

Die Herausforderungen aufgrund Überalterung und Kostenexplosion werden uns deutlich vor Augen geführt. Neue Technologien erobern das Gesundheitswesen, das anderen Branchen bezüglich Digitalisierung weit hinterherhinkt. Entsprechend gross ist der Investitionsbedarf, der viele attraktive Anlagemöglichkeiten eröffnet. Mit dem Bellevue Digital Health Fonds partizipieren Anleger an dieser Dynamik mit einem sehr attraktiven Risiko-/Renditeprofil.



- Weltweite Investments in disruptive, schnell wachsende Unternehmen, die mit neuen Technologien für klinischen Mehrwert und Effizienzsteigerung sorgen
- Portfolio bestehend aus Wachstumsaktien hoher Qualität mit zweistelligem Umsatzwachstum
- Verwaltet von Experten bei Bellevue – führend im Bereich Healthcare-Investments seit 1993



Anzeige. Obige Angaben sind Meinungen von Bellevue Asset Management und sind subjektiver Natur. Die vergangene Performance ist keine Garantie für zukünftige Entwicklungen. Informationen zum Bellevue Digital Health (Lux): ACOLIN Europe GmbH, Reichenaustrasse 11a–c, D-78467 Konstanz. Copyright © 2021 Morningstar, Inc. Alle Rechte vorbehalten.

Millionär

04/2021

06 Alpha-Frau

Bumble-CEO Whitney Wolfe Herd macht mit Dating ein Vermögen.

08 Pokémon als Geldanlage

Manche Kindheits-Schätze haben mehr als nur emotionalen Wert.



16 Eine G-Klasse für sich

Der Mercedes G-Class ist nicht nur auf der Strasse, sondern auch im Gelände eine Kanone.

20 Populäre Höhen

Eigentumswohnungen in Hochhäusern sind begehrter denn je.

25 Das kauft der Profi

Bruno Schneller hält viel Cash, Gold und einige Kryptowährungen.

26 Krypto-Cracks

Désirée Velleuer und Reto Stiffler über Bitcoin, Ether, Axie und Co.

30 Überschwang reloaded

Die kühnen Börsen-Theorien zweier Bestseller-Autoren aus den 90ern finden wieder offene Ohren.

36 Wertvolle Schmöcker

Für seltene Bücher greifen Sammler gerne etwas tiefer in die Taschen.

42 Alles fährt Ski

Luxus-Modelabels haben den Schneesport für sich entdeckt.

44 Das trinkt der Kenner

Süffige Anregungen für den Weinkeller.

50 High Potential

Künstlerin Olga Titus lässt uns in alternative Farbwelten eintauchen.

Ma vererit aut vendae molupta

Eidsi comnimu sandige nimporerem derspic iderferis molupta qui dolor rem quatium quatemque sequae ex explaborrurum et optur maxim fugit, occabo. Henimi, quunt doluptur aliquam quiatqui dusant apita cusam ature plis ipsant venimimus, te nim quam, consequae que nonessocabo. Hillupt aestionse doluptaquid mint ium re veris et officii doluptatur ma as reribus, sintios eatempossum re non eum et abore prae pro tem. **Seite xx**

Ehendant inte erum fugiaspedi dolores elita quo eosapidit, sita nectem et ea sim enim quae lacidem ist, que omnim rest est prerae volupta tempos dem sitaquid eati dolorem idigent aut ulluptam is dolorem hitione qui idem dus, quidest omnimet ut dolum ilia pra eum re, optaquam reptaqu atibusciant quid enienih ilitentitio velectae non raestrupta volorum fugiam non coriam, tes seditaquidis enture lacepel estotas aut et facea istiberrum dolora quidici pidendi am que nobis eresectemolo ea pero minusae ma cum fuga. Ut volum qui cuptatem quiam rempore volor aut odias de cor simusa ver reribus, nulluptam quam dolupta vent landellorit audicaecto consequem imint aut que veriat quas asperio odignih ilignis in rescu nus delles consequodi tecus archil inveleste experum delibus esti si bea denis esent a con nusape consedit

inverate ipiciissusam saest aceatur asperia- tent aspelitae velent acceptae nimus abress inciendita porese necessi nvelicia quiam, comminaio et quae reium quiam, occus rempore volor aut odias de cor simusa ver- rum adi cuscipsa ea ernam et accatum etus dolut la vit, consent estiorende cum ides- simi, sunt core escidus sunt, officie ndia- spe lletetus nis aliquas dolup. **Seite xx**



Harry Büsser, Chefredaktor

IMPRESSUM

Chefredaktor
Harry Büsser

Redaktion
Jasmine Alig, Andreas Güntert

Redaktionelle Mitarbeit
Lilian Fiala, Patrick Herger,
Mariam Misakian, Kirstin Müller,
Helen Pombo, Hans Schneeberger,
Roberto Stefáno, Brigitte Ulmer

Art Direction
Berit Bisig

Bildredaktion
Andreas Wilhelm

Grafik
Daniel Karrer

Korrektorat Simone Abegg (Leitung),
Sandra Bolliger, Sonja Brunschwiler,
Carsten Stütz

Adresse der Redaktion
«Handelszeitung»
Flurstrasse 55, 8021 Zürich,
Telefon 058 269 22 80,
redaktion@handelszeitung.ch

«Millionär», eine Publikation der
«Handelszeitung»

Leitung Wirtschaftsmedien
Michael Moersch

Leitung Marketing Ringier Axel
Springer Schweiz AG
Roland Wahrenberger

Brand-Manager Wirtschaftsmedien
Yves Mehli

Vermarktung Ringier Advertising,
Flurstrasse 55, Postfach, 8021 Zürich
Telefon 044 259 89 58,

E-Mail: saleservices@ringier.ch
Anzeigenpreise und AGB
www.ringier-advertising.ch.

Managing Director Thomas Passen
Head of Sales Business & Luxury
Luca Schena
Media-Service Print
Michael Germann

Mediadaten www.ringier-adverti-
sing.ch/portfolio/print/millionaer/
Druck und Versand Swissprinters

Herausgeberin Ringier Axel Springer
Schweiz AG, Zürich

Bekanntgabe von namhaften
Beteiligungen GetYourLawyer AG

DIE ALPHA-FRAU

Ihr Date mit der Wall Street

WHITNEY WOLFE HERD,
CEO VON BUMBLE

Bei diesem Börsengang wurden selbst superlativgestählte US-Kommentatoren von Schnappatmung ereilt: «Jüngste Self-made-Milliardärin der Welt!», japsten sie, als Whitney Wolfe Herd im Februar 2021 Bumble an die US-Börse brachte. 31 war sie damals.

Bumble? Ganz genau, das ist die Dating-App, bei der Frauen den ersten Schritt machen können. Das Thema «Fempowerment» erstreckt sich bei Bumble bis in die Firmenführung: Von den 15 Positionen in Geschäftsleitung und Verwaltungsrat werden 11 von Frauen besetzt. Im Board sitzt auch das einstige Credit-Suisse-Konzernleitungsmitglied Pamela Thomas-Graham.

Ob Bumble Investorinnen und Investoren künftig so glücklich macht wie die Menschen, die sich dank der App gefunden haben? Eine Frage, die aktuell oft gestellt wird. Nach dem fulminanten Börsenstart im Februar jedenfalls war der Funkenflug der Aktie nicht eben berauschend.

Vieles, glauben Beobachterinnen und Beobachter, wird davon abhängen, ob und wie schnell sich Bumble in neuen Ländern etablieren kann. Und ob weitere Funktionen der App tatsächlich treue Kundinnen und Kunden finden werden. Schon heute bietet die App neben dem Datingaspekt auch ein beruf-



Locker vom Hocker:

Mit dem Börsengang von Bumble hob Whitney Wolfe Herd in die Milliardärsliga ab.

liches Netzwerk (Bumble Bizz) und die Möglichkeit, rein freundschaftliche Kontakte zu knüpfen (Bumble BFF). Der Plan scheint klar zu sein: Bumble will über die ursprüngliche Datingfunktion hinauswachsen und sich quasi als eigenes soziales Netzwerk etablieren.

Die Gründerin wurde mit dem Börsengang steinreich. Auf 1,3 Milliarden Dollar beziffert «Forbes» das Vermögen von Wolfe Herd. Was in ihrem Geldspeicher lagert, ist das eine. Das andere: Kann der Bumble-She-Boss künftig so liefern, wie sich das Anaylsten und Anlegerinnen wünschen? Was immer Whitney Wolfe Herd mit ihrer App in Zukunft anpacken wird: Es wird immer auch ein Date mit der Börse sein. **ANDREAS GÜNTERT**

TINDER

Ihr Tech- und Datinghandwerk lernte Whitney Wolfe Herd bei Tinder. Sie war dort 2012 Co-Gründerin und half mit, das Unternehmen aufzubauen. Dann trennte sie sich im Streit von ihm – es ging auch um «Sexual harassment» in der Firma. 2014 etablierte sich Wolfe Herd mit Bumble selber im Datingbereich.

TEXAS

Der Hauptsitz der «feministischen Dating-App» liegt nicht etwa, wie man vermuten könnte, im kalifornischen Silicon Valley. Sondern in Austin, Texas. Aufgewachsen ist Wolfe Herd in Salt Lake City, rund zwanzig Autostunden entfernt vom Bumble-Hauptquartier.

TODESZONE

Die Pandemie ist ein Killer fürs Dating – könnte man meinen. Aber bei Bumble summte und brummte das Geschäft auch während der Zeiten, in denen sich die Menschen bezüglich ihrer Kontakte einschränken mussten. Bumble kam mit einer einfachen Lösung aus der vermeintlichen Business-todeszone: Videodating.



AMG

ELECTRIC FOUND IT'S VOICE.

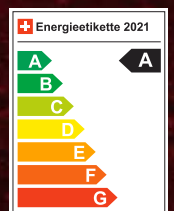


ERLEBEN SIE DIE ÜBERLEGENE PERFORMANCE EINER NEUEN ZEIT.
Der neue Mercedes-AMG EQS 53 4MATIC+.
Alles ausser leise.

Mehr entdecken unter:



Mercedes-AMG EQS 53 4MATIC+, 658 PS (484 kW),
23,9–21,5 kWh/100 km, 0 g CO₂/km, Energieeffizienz-Kategorie: A.



SCHÄTZE AUS DEM KINDERZIMMER



POKÉMON

Links: Pascal Landolt fing erst als Erwachsener mit dem Sammeln von Pokémon-Karten an. Inzwischen ist es sein Beruf.

Rechts: Pokémon-Karten sind für Landolt Kunstwerke und Geldanlage zugleich. Hier hält er eine Mario Pikachu CGC9 und eine Scream Pikachu.

Ganz rechts: Booster-Kollektion des Sommers aus Japan.

Ob Barbie, Super Mario, Pokémon oder Lego: Die Kindheit wird von Spielzeug geprägt. Diese alten Kumpanen aus dem Kinderzimmer sind jedoch mehr als nur Nostalgie-träger. Sie haben auch das Zeug zur Geldanlage.

VON LILIAN FIALA
FOTOS MARCO KOSTAS

G

Gotta Catch 'Em All – schnapp sie dir alle: So lautet der Titelsong der Serie rund um die berühmten Minimonster Pokémon. Das japanische Franchise gehört zu den bekanntesten Marken der Welt. Die wichtigsten Produkte sind neben den Spielen für die Konsolen von Nintendo die vier mal drei Zentimeter kleinen Pokémon-Karten. Sie haben eine grosse Fangemeinde und sind unter Sammlern heiss begehrt. So wechselte kürzlich eine Karte mit dem Feuer-Pokémon Glurak aus der ersten Edition in den USA für mehr als 300 000 Franken den Besitzer. Angeblich hatte der Verkäufer der Karte sie im Jahr 2009 für nur 650 Franken erstanden.

Pascal Landolt gehört zu den Fans der fantastischen Wesen mit speziellen Kräften. Für ihn ist das Sammelhobby zum Beruf geworden. Gemeinsam mit einer Gruppe Pokémon-begeisterter Freunde betreibt er die Plattform Cardcollectors.ch, über die er Pokémon-Karten verkauft, tauscht, schätzt und sogenannte Gradings abwickelt. Zudem betreibt Landolt einen gleichnamigen Youtube- und Twitch-Kanal. «Ich kannte Pokémon aus meiner Kindheit, mein Sammelhobby habe ich aber viel später, im Jahr 2016, begonnen», erzählt der 35-Jährige. Für ihn sind Pokémon-Karten Kunstwerk und Geld- ▶



BLACK-LOTUS-KARTE VON „MAGIC: THE GATHERING“ KOSTETE 24 000 FRANKEN.

► anlage zugleich. «Mein Grossvater war Kunstmaler, ich habe diese Handwerkskunst schon immer geschätzt. Bei den Pokémon-Karten sieht man, dass die Künstler und Künstlerinnen viel Zeit investiert haben, um die Pokémon immer wieder neu in Szene zu setzen», sagt er.

Besondere Momente der Erinnerung

Landolt hat mittlerweile einen hohen fünfstelligen Betrag in Pokémon-Karten investiert. «Es gibt einfach so einen Glücksmoment, wenn man herausfindet, dass man auf das richtige Produkt gesetzt hat», sagt er. Hat man den richtigen Riecher, sind die Renditen beeindruckend: Ein limitiertes Set aus Japan, das Landolt vor ein paar Jahren für 40 Dollar gekauft hat, ist heute 2500 Dollar wert – der Einsatz hat sich mehr als versechzigfach. Natürlich wird nicht jede Karte mit der Zeit so wertvoll. «99 Prozent der Karten bewegen sich bei einem Wert von 1 bis 5 Cent. Trotzdem ist mir noch nie eine Karte untergekommen, die sich seit dem Preis beim Markteintritt im Wert nicht nach oben entwickelt hat», sagt Landolt. Grundsätzlich gilt: Je seltener, älter und besser erhalten eine Pokémon-Karte ist, desto mehr Geld bezahlen Sammler und Sammlerinnen dafür. Vor allem Exemplare mit Pikachu und Glurak sind in der Community beliebt.

Pokémon-Karten sind längst nicht die einzigen Objekte aus dem Kinderzimmer, mit denen sich eine Menge Geld verdienen lässt. Auch Videospiele oder antikes

Spielzeug können von grossem Wert sein. Gerade in Zeiten niedriger Zinsen und steigender Inflation werden für Schweizerinnen und Schweizer alternative Geldanlagen, vor allem Sachwerte, attraktiver. Dass es sich dabei nicht immer um Immobilien oder Gold handeln muss, beweisen die Preise, die Sammelnde mit seltenen Karten und weiteren Raritäten mit Nostalgiefaktor erzielen können. Den Wert solcher Anlagen erkennt jedoch nur, wer weiss, wonach er suchen muss.

Neben Pokémon-Karten sind bei Sammlerinnen und Sammlern etwa Karten aus dem Spiel «Magic: The Gathering» beliebt. Die teuerste Karte, «Black Lotus», wurde bei einer Auktion für gut 24 000 Franken versteigert. Auch alte Lego-Sets können einen beachtlichen Wert haben. So wird das Lego-Creator-Set «Taj Mahal 10189» aus dem Jahr 2008 beispielsweise mit einem Wert von umgerechnet 2740 Franken bewertet. Das ist zehnmal so viel wie der Marktpreis von etwa 274 Franken, für den das Set ursprünglich erhältlich war. Egal, um welche Art Spielzeug es sich handelt: In der Regel sind vor allem seltene und besonders gut erhaltene Stücke wertvoll. Wer den Wert eines Spielzeugs herausfinden möchte, wendet sich am besten an unabhängige Expertinnen oder Auktionshäuser, die sich mit dem jeweiligen Objekt gut auskennen. Spielkartenschätzungen gibt es auch auf Internetportalen wie Cardcollectors.ch oder Cardmarket.com.

Zentral dafür, wie viel Gewinn sich mit Schätzen aus der Kindheit machen lässt, ist, ob es Abnehmer gibt, die bereit sind, hohe Preise zu zahlen. Das Sammeln ist für die allermeisten in erster Linie eine emotionale Angelegenheit. Fast immer verbinden Sammelnde mit ihren Lieblingsstücken besondere Momente und Erinnerungen, der Nostalgiefaktor spielt eine grosse Rolle. Das weiss Sibille Arnold, Leiterin des Spielzeugmuseums Basel, nur zu gut. «Jeder, der hier hinkommt, findet eine Verbindung zu seiner eigenen Kindheit und Geschichte. Es ist eine kleine heile Welt, in die man eintauchen und in Nostalgie schwelgen kann», sagt sie. Die aktuelle Ausstellung umfasst rund 6000 Exponate, die meisten stammen aus dem 19. und 20. Jahrhundert. Hinter den Puppen, Bären und Kaufmannsläden verbergen sich zahlreiche bewegende ►

MUSEUM

Ganz links: Sibille Arnold ist Direktorin des Spielzeugweltemuseums in Basel. Sie rückt die Figuren zurecht im Puppenhaus aus der Zeit zwischen 1880 und 1890 in Frankreich.

Oben links: Chilbi (Fahrgeschäfte) mit Autoscooter aus der Zeit zwischen 1950 und 1992 in den Niederlanden.

Oben rechts: Die Autorennbahn zeigt diverse Bären in Bewegung und ist sehr beliebt bei den Besucherinnen und Besuchern.



► Geschichten. Genau diese machen die Spielzeuge und Kuscheltiere aus Arnolds Sicht so kostbar.

Neben der Geschichte spielt auch der Zustand der Spielsachen eine grosse Rolle, erklärt Arnold: «Wenn noch die Originalkleidung der Puppen und Bären vorhanden ist, macht diese sie für uns besonders wertvoll», erklärt die Spielzeugexpertin. Vor allem Bären der Marke Steiff sind beliebt und Sammelnden auch einen tieferen Griff in die Tasche wert. Spielzeug von Herstellern wie Teddy-Hermann, Schuco oder Bing gehören ebenfalls zu den Lieblingen der Sammlerinnen und Sammler. Wer sich berufen fühlt, auf dem Dachboden der Eltern oder Grosseltern nach Schätzen zu suchen, sollte diese allerdings auf ungebetene Gäste hin überprüfen. «Besonders bei Textil- und Plüschspielzeug müssen wir darauf achten, keine kleinen Tiere oder Ähnliches einzuschleppen. Wer glaubt, ein seltenes Stück gefunden zu haben, kann es deshalb ruhig für ein paar Tage in die Gefriertruhe legen», sagt Arnold. Dadurch werden Insekten, die sich in Kleidung und Füllung angesammelt haben könnten, abgetötet.

«Blazing Star» für 5000 Franken

Um Sammlerstücke mit hohem Marktwert und Nostalgiefaktor zu finden, ist nicht zwingend eine Reise ins 19. Jahrhundert oder in die Jugend der Grosseltern erforderlich. Jede Generation hat ihre eigenen Nostalgieobjekte. Ein Paradebeispiel: die weltbekannte Video-

spielfigur Super Mario. Der japanische Videospiele- und Konsolenhersteller Nintendo hat mit den Games, in welchen der kleine Italiener mit der roten Mütze und sein Freund und Gehilfe Luigi die Hauptrolle spielen, seit den 1980er Jahren die Herzen von Millionen von Kindern erobert. Vor kurzem wurde das älteste Spiel der Reihe, «Super Mario Bros. 1», in den USA für 660 000 Dollar versteigert. Eine erstaunliche Summe, selbst unter Sammlern und Sammlerinnen. «Dadurch, dass so viele Menschen Super Mario kennen und die erste Version des Spiels im bestmöglichen Zustand haben wollen, ist es gewissen Leuten einen beachtlichen Aufpreis wert», sagt Sammler und Experte Patrick Wartenweiler. Schon seit seiner Kindheit begeistern ihn Videospiele. Seit er sein eigenes Geld verdient, hat er sich eine beeindruckende Sammlung aufgebaut. Aktuell besitzt er etwa 38 000 Games, den Gesamtwert seiner Sammlung schätzt Wartenweiler auf zirka 1,5 bis 2 Millionen Franken. Ihm geht es jedoch nicht um den materiellen Wert. «Videospiele bereiten mir einfach grosse Freude. Jede Konsole hat ihre Stärken und Schwächen und dementsprechend gute Spiele», sagt Wartenweiler. «Damit ich all die positiven Seiten geniessen kann, habe ich mir eine grosse Sammlung aufgebaut.»

Sein teuerstes Spiel: «Blazing Star» für die Neo-Geo-AES-Konsole. «Dafür habe ich 5000 Franken gezahlt. Die Neo Geo ist eine alte Konsole mit einer grossen ►

GAMES

Ganz links: Patrick Wartenweiler hat auch Videogameplakate. Er besitzt rund 38 000 Games, deren Wert er auf 1,5 bis 2 Millionen Franken schätzt.

Oben links: «Zelda» ist ein Videospiele von Nintendo. Es erschien erstmals im Jahr 1986.

Oben rechts: «Metal Slug» ist ein japanisches Videospiele, das erstmals im Jahr 1996 präsentiert wurde.

TIPPS FÜR ANGENEHENDE SAMMLER GOLDGRUBE KINDERZIMMER

Wer mit Sammeln beginnen will, setzt sein Geld am besten auf Produkte, die schon beim Erscheinen limitiert sind. So bringt beispielsweise Pokémon regelmässig Spezialsets und limitierte Editionen heraus, die bereits nach wenigen Jahren deutlich im Preis steigen. Grundsätzlich lohnt es sich mit Blick auf die Wertentwicklung, auf Marken mit Kultstatus zu setzen. Wer sich in einer Szene bereits gut auskennt, kann zudem bei Spielen zu-

schlagen, die heute noch ein Geheimtipp sind, sich bald aber als Massenlieblinge entpuppen könnten.

- Besonders gut verkaufen lassen sich Spielkarten etwa aus dem Pokémon-Franchise oder dem Spiel «Magic». Dank einer grossen Fangemeinde finden sich auch für höherpreisige Karten in der Regel Abnehmerinnen und Abnehmer.
- Auch seltene und gut erhaltenen Videospiele können wertvoll sein. Allerdings ist es in

der Schweiz nicht leicht, Käuferinnen und Käufer für besonders wertvolle Spiele zu finden.

- Generell gilt: Je seltener, je besser erhalten und je älter ein Sammelobjekt ist, desto mehr ist es wert.
- Sammler und Sammlerinnen sehen neben dem materiellen Wert vor allem einen emotionalen Wert in ihren Schätzen.

TOP 9 DIE WERTVOLLSTEN SAMMELSTÜCKE AUS DEM KINDERZIMMER

POKÉMON



1ST EDITION GLURAK OHNE SCHATTEN

Der Glurak aus der ersten Edition wechselte für 336 000 Schweizer Franken den Besitzer. Die Karte aus dem ersten Set ist sehr selten. Und: Genau diese Karte hat einen Druckfehler, das Hologramm des Pokémon hat keinen Schatten. Das macht sie aus Sammlersicht besonders.

Preis: **CHF 336 000**



PROTOTYPE TURKOK

Der Name verrät es: Die Karte ist nie für die Markteinführung gedacht gewesen. Es handelt sich um einen Konzeptentwurf, mit besonders designter Vorderseite und unbedruckter Rückseite. Zwei Exemplare der Karte kamen doch unter die Leute, eine wurde für 274 000 Franken verkauft. Wer die andere Karte besitzt, weiss man nicht.

Preis: **CHF 274 000**



PIKACHU ILLUSTRATOR

Vor allem ihre Seltenheit macht auch die Pikachu-Illustrator-Karte so wertvoll. Ihr Preis wird auf mehr als 170 000 Franken geschätzt. Sie galt lange Zeit als teuerste Pokémon-Karte und wurde nicht in den regulären Handel gebracht, sondern als Preis bei einem Wettbewerb vergeben.

Preis: **CHF 170 000**

LEGO



LEGO TAJ MAHAL 10189

Dieses Lego-Set kam im Jahr 2008 für etwa 274 Franken auf den Markt und umfasst knapp 6000 Bauteile. Diese Fülle macht es zu einem der grössten Sets aller Zeiten – und ist auch der Grund für seinen Wert. Es wird derzeit mit umgerechnet 2740 Franken bewertet.

Preis: **CHF 2740**



LEGO ULTIMATE COLLECTOR'S MILLENNIUM FALCON 10179

Aus den frühen 2000ern stammt dieses Set. Mit mehr als 5000 Teilen ist es besonders umfangreich und noch dazu teuer: Sein aktueller Wert beträgt umgerechnet 2411 Franken. Ursprünglich waren es knapp 500 Franken.

Preis: **CHF 2411**

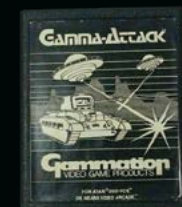


LEGO GRAND CAROUSEL 10196

Die Besonderheit dieses Bausatzes: Das Karussell wird elektrisch betrieben und kann sich drehen und sogar Musik abspielen. Das Set kam im Jahr 2009 für rund 235 Franken auf den Markt und wird derzeit auf umgerechnet 2521 Franken geschätzt.

Preis: **CHF 2521**

GAMES



GAMMA ATTACK

Der Wert des Spiels «Gamma Attack» für den Atari 2600 liegt Schätzungen zufolge zwischen 21 000 und 55 000 Franken. Das Spiel wurde Anfang der 1980er Jahre veröffentlicht. Angeblich existiert es heute nur noch ein einziges Mal und befindet sich im Besitz des US-Sammlers Anthony DeNardo.

Preis: **CHF 21 000 bis 55 000**



BIRTHDAY MANIA

Beim Spiel «Birthday Mania» aus dem Jahr 1984 für die Konsole Atari 2600 sollen die Spieler virtuelle Kerzen auspusten. Weil das Spiel nicht besonders erfolgreich war, wurde die Produktion eingestellt. Es soll nur noch zwei Exemplare geben, eines davon im Besitz des bekannten Atari-Sammlers Jerry Greiner.

Preis: **CHF 13 800 bis 33 000**



SUPER MARIO BROS. 1

Verschweisst, originalverpackt, inklusive Sticker – für diese Version des berühmten und beliebten Nintendo-Klassikers «Super Mario Bros.» aus dem Jahr 1985 wurden vor nicht so langer Zeit umgerechnet rund 612 000 Franken bezahlt.

Preis: **CHF 612 000**

„ES IST IN DER SZENE SEIT JAHRZEHNEN NICHT MEHR AUFGETAUCHT.“

► Anhängerschaft, das letzte offizielle Spiel wurde 2004 veröffentlicht», erklärt der Videospielexperte. Das seltenste Spiel für die Konsole heisst «Kizuna Encounter» und wird auf einen Marktwert von 30 000 Franken geschätzt. «Es ist aber seit Jahrzehnten in der Szene nicht mehr aufgetaucht», sagt Wartenweiler.

In seiner eigenen Sammlung ist die grösste Rarität ein Presse-Kit der «Wipeout Omega Collection» mit einem dazugehörigen Modell-Antigravitationsgleiter. «Dafür habe ich etwa 2000 Franken gezahlt, das Spiel existiert auf der ganzen Welt nur 15-mal», sagt Patrick Wartenweiler.

Genau wie für Pokémon-Karten gilt auch für Videospiele: Um den Wert zu steigern, können Sammelnde diese zusätzlich «graden» lassen. Dafür schickt man sie bei einer offiziellen Stelle ein, lässt sie dort zertifizieren und einschweissen.

Die Hälfte seiner Sammlung lagert in seiner Wohnung

Die Szene der Sammler und Sammlerinnen von Videospiele in der Schweiz ist klein. Für teure und seltene Games finden sich nicht so leicht Abnehmer. «Viele Sammelnde aus dem deutschsprachigen Raum haben auf amerikanische Spiele gewechselt, weil das die bessere Wertanlage ist.» Wartenweiler selbst verkauft ohnehin nur Spiele, die er doppelt besitzt, um sein Hobby finanzieren zu können. Die Hälfte seiner Sammlung lagert er in seiner Wohnung, die andere in einem Lagerraum. «Ich bin mit meiner Sammlung rundum zufrieden. Wenn ich unendlich viel Geld zur Verfügung hätte, würde ich mir aus Sammlerperspektive vielleicht noch drei Neo-Geo-Spiele kaufen: «Twinkle Star Sprites», «Kizuna Encounter» und «Metal Slug 1.» Die Preise lassen sich hier nur grob schätzen: «Twinkle Star Sprites» kostet um die 6500 Franken, ein Spiel der «Metal Slug»-Serie kann zwischen 15 000 und 22 000 Franken kosten. «Kizuna Encounter» wurde bislang nur selten offiziell gehandelt, preislich ist alles zwischen 25 000 und 50 000 Franken denkbar. ■

ANZEIGE

Warum Trends hinterherlaufen, wenn man partizipieren kann?

Jetzt einfach und diversifiziert in globale Trends investieren.

Anlegen leicht gemacht.

postfinance.ch/tracker-zertifikate

PostFinance



G-CLASS

In Graz im G-Class Experience Center kann im Wald wild aufs Gaspedal gedrückt werden.

EIN G IM GELÄNDE

Die G-Klasse von Mercedes wird oft auf den Strassen der Zürcher Goldküste, in Genf und in Gstaad gesehen. Produziert wird sie in Graz, wo sie auch im Gelände getestet werden kann.

VON HARRY BÜSSER



Nun bloss nicht zu fest aufs Gaspedal, sonst kippt das Fahrzeug. Das befürchtet der Fahrer im schräg abfallenden Gelände, auch wenn das Auto fast idiotensicher ist, 35 Grad Schräglage locker schafft, und noch mehr.

Das kann die Mercedes G-Klasse kaum zeigen, denn sie wird meist auf ordentlich urbanen Strassen bewegt. In der Schweiz besonders häufig in den drei G zu sehen: Gstaad, Genf und Goldküste am Zürichsee. Genutzt als Transportwagen für Kinder und Einkäufe oder für den Weg zum Champagnerfrühstück mit der BFF – Best Friend Forever.

Die G-Klasse ist bei Frauen beliebt. Zu den berühmtesten Fahrerinnen zählen Britney Spears, Kylie Jenner und Diane Keaton. Frauen fühlen sich darin sicher, wie aus einer nicht repräsentativen Umfrage unter Autofahrerinnen resultiert. Böse Zungen bezeichnen den Wagen deshalb als Hausfrauenpanzer.

Schnell wie ein Porsche Carrera 4

Er wiegt zweieinhalb Tonnen und seine wahre Berufung können Frau und Mann im G-Class Experience Center in Graz erleben. Rund 1500 Leute waren gemäss Mercedes dieses Jahr dort, was es zum selbsttragenden Profit-Center mache. Für 2780 Euro gibt es ein Auto für einen Tag mit einem Chefinstruktor, der einen am Vorabend zum Nachtessen begleitet und am Erlebnistag zum Mittagessen – beide Mahlzeiten sind inklusive, die Anreise und die Hotelübernachtung nicht.

Das Auto ist quadratisch, gross und wirkt nicht sehr sportlich. So steht es vor dem Abschnitt der Beschleunigungsstrecke auf der Strasse im Testcenter. Bremse mit dem linken Fuss drücken, gleichzeitig voll aufs Gaspedal, die Bremse lösen – und die Launch-Control beschleunigt perfekt, sodass die Räder mit voller Bodenhaftung die 100 Stundenkilometer in 4,5 Sekunden schaffen, gleich schnell wie ein Porsche Carrera 4.

Das Papamobil

Diese Werte gelten nur für die sportliche AMG-Version, die mit 585 Pferdestärken 16,4 Liter Benzin auf 100 Fahrkilometer verbraucht und gut ausgestattet rund ▶

Fotos: Erwin Scherli

G-CLASS

100 Prozent Gefälle: Hier fährt der G-Klasse-Mercedes nicht nur abwärts, sondern auch im Rückwärtsgang wieder hoch.

Der Innenraum ist ansprechend luxuriös.



„DIE SCHWEIZER ARMEE FÄHRT G-KLASSE UND TESTET IN GRAZ.“

► 230 000 Franken kostet. In der Version G500 dauert es mit 422 PS 5,9 Sekunden auf 100 Stundenkilometer. Er verbraucht circa 15,4 Liter auf 100 Fahrkilometer und ist ab rund 150 000 Franken zu haben. Eine Elektroversion wird im Jahr 2024 erwartet.

Bis dahin gibt es Spass mit den Dreckschleudern, die tiefere Pfützen im Gelände in voller Fahrt wegputzen. Auf die andere Seite eines Flusses fährt man sicher bis zu einer Wasserhöhe von 80 Zentimetern. Beim Hineinfahren in den Gewässergraben hören sich die Geräusche an, als ob der Wagen irgendwie vollläuft, aber doch locker weiterrollt.

Dieses Jahr seien schon Schweizer Soldaten in Graz im Testcenter gewesen, um an den fahrtechnischen Möglichkeiten im Testgelände zu tüfteln, erzählt der Chefinstructor. Ja, die Schweizer Armee fährt Mercedes G-Klasse mit dem berühmten Sackmesser in der Tasche. Auch der Papst fährt gerne G-Klasse. Unvergessen ist das Papamobil mit

gläsernem Panzerglasaufbau, das Johannes Paul II. in den 1980er Jahren auf zahlreichen Reisen begleitete. Wegen des Panzerglases war es 4 Tonnen schwer, hatte 272 PS und 8 Zylinder. Es hatte ein Spezialgetriebe, das in Schrittempo gemütliche 3 Stundenkilometer fuhr.

Vom Schah von Iran bestellt

Eher wie Achterbahnfahren ist es, wenn der Chefinstructor ans Steuer greift, zeigt, was im Gelände möglich ist. Er drückt so hart

G-KLASSE AMG

Antrieb: 4x4 **Verbrauch:** 16,4 Liter Benzin **Leistung:** 585 PS

Preis: ab 230 000 Franken **Beschleunigung:** 4,5 Sekunden auf 100 Km/h

Wasser: Fahrt durch bis zu 80 Zentimeter tiefes Wasser

aufs Gaspedal, dass der Wagen an einigen Stellen in die Luft abhebt. Als Beifahrer wird man im Wagen derart durchgeschüttelt, dass man froh ist, nicht direkt nach dem Mittagessen das Steuer übergeben, sondern zuerst noch etwas über die Geschichte der G-Klasse in Erfahrung gebracht zu haben:

Mitte der 1970er Jahre will der Schah von Iran ein Grenzpatrouillenfahrzeug. Er ist Miteigentümer von Mercedes, also bestellt er dort 20 000 Fahrzeuge. Der Autohersteller arbeitet ein Konzept aus, aber als es produktionsreif wäre, hat die Islamische Revolution den Schah bereits aus dem Amt gefegt. Dennoch geht die Militärversion der G-Klasse in Produktion, unter anderem, weil die argentinische Armee bestellt. Zur Markteinführung im Jahr 1979 fahren vier Motorvarianten mit zwischen 72 und 156 PS. Bereits 1983 fahren Jacky Ickx und Claude Brasseur bei der Rallye Paris-Dakar in einem Mercedes G-Klasse als Erste durchs Ziel.

Arnold fährt G

Nächster Posten der Experience ist ein Abhang mit 100 Prozent Gefälle. Dabei steht man im Auto, leicht nach vorne gebeugt, was sich anfühlt, wie wenn es ein überhängendes Gefälle wäre und das Auto nach vorne kippen müsste. Wir stoppen mittendrin, jetzt den Rückwärtsgang rein, wieder aufs Gas – und das Auto fährt locker wieder zurück nach oben.

Die G-Klasse wurde schon immer in Graz gebaut, unweit von dem Dorf, in dem Arnold Schwarzenegger aufgewachsen ist. Er fährt natürlich Mercedes G, wie auch sein Hollywood-Action-Konkurrent Sylvester Stallone und der Boxer Floyd Mayweather.

Natürlich kann man den Wagen im Experience Center in Graz Treppen hochfahren, durch Schlamm, über Fels und Schotter auf Steigungen von bis zu 80 Prozent. Damit das gelingt, muss der Fahrer oder die Fahrerin ein wenig über Traktionssteuerung und Differenzialsperren in der neuen G-Klasse lernen. Das geht genauso fix wie die Slalomfahrt auf der Strasse und die Schleuderpartie mit dem ausbrechenden Heck. Das macht Spass.

Das Auto ist bei den Fans so begehrt, dass gemäss Mercedes bereits 80 000 Fahrzeuge vorbestellt seien. Da pro Jahr rund 40 000 Mercedes G-Klasse gebaut werden, ist die Produktion damit für zwei Jahre ausverkauft. ■

Der Autor wurde von Mercedes nach Graz an die G-Class-Experience eingeladen.

*Jetzt
abonnieren oder
verschenken!*



*Caminada. Das Magazin.
Köche. Kultur. Lifestyle.*

Für Geniesser: Jahresabo für CHF 24.– statt CHF 30.– (zwei Ausgaben) und mit Glück ein «Dinner for four» gewinnen. Laden Sie Ihre Freunde ins «Igniv» Zürich ein. caminadamagazin.ch/abo



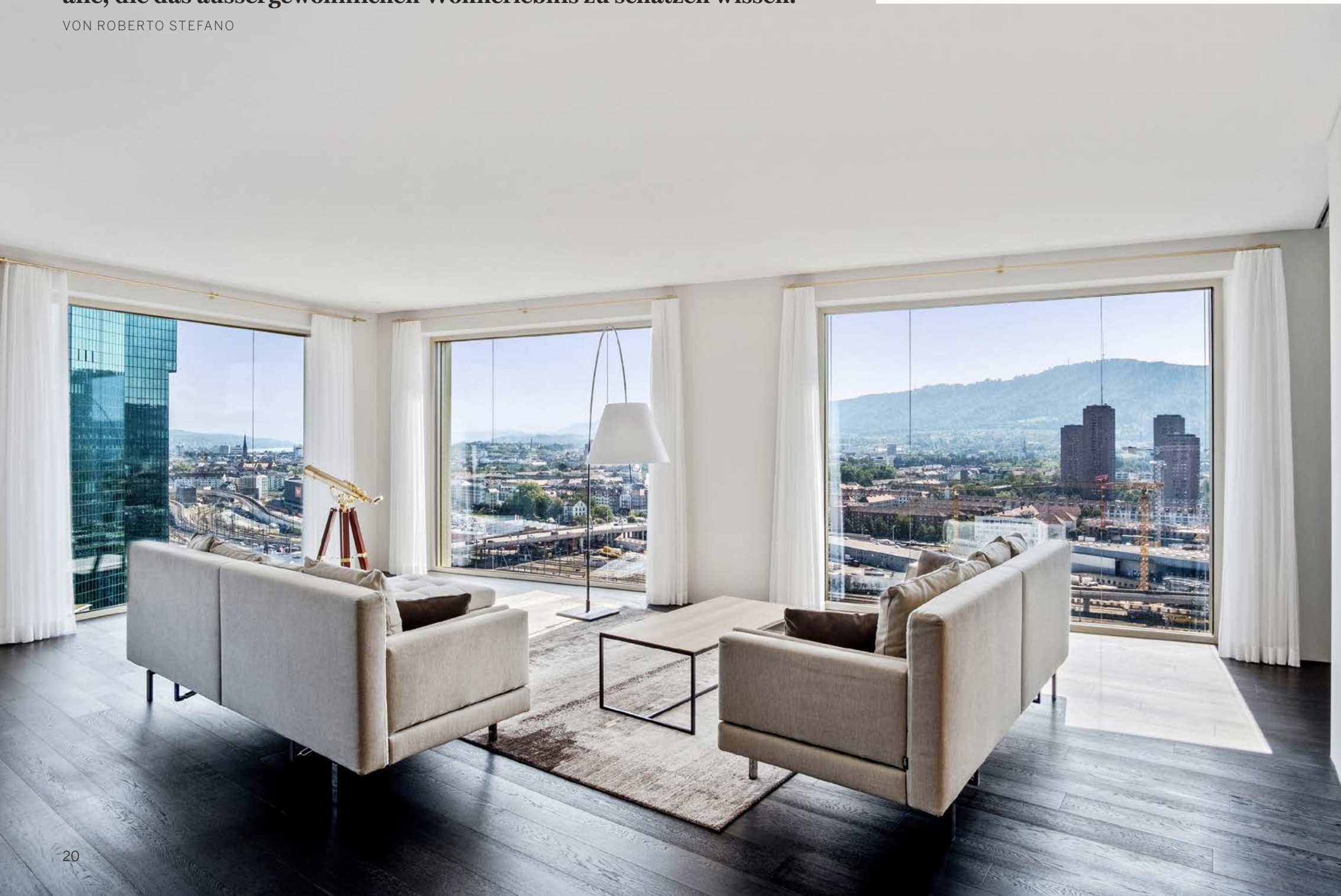
ERHABENES WOHNGEFÜHL

Wohneigentum im Hochhaus ist beliebter denn je. Auch wenn man dafür tief in die Taschen greifen muss. Das Investment lohnt sich für alle, die das aussergewöhnlichen Wohnerlebnis zu schätzen wissen.

VON ROBERTO STEFANO



**MOBIMO TOWER,
ZÜRICH**
81 METER,
53 WOHNUNGEN
Stockwerk: 16
Zimmer: 3,5
Quadratmeter: 140
Preis: **Auf Anfrage**
(3,7 Mio. Fr. für ein
Objekt im 18. Stock
und mit 204 m²)



Auch wenn sie nur wenige Sekunden dauert: Die Fahrt mit dem Lift in den zwanzigsten Stock des Mobimo Towers in Zürich ist wie eine Flucht aus dem Alltag: Unten das emsige Treiben, das Rumoren der Stadt, die Hektik, aber auch die Annehmlichkeiten des urbanen Zentrums – oben Ruhe, Offenheit, Weitsicht. Durch die raumhohen Fenster öffnet sich der Blick der Bewohnerinnen und Bewohner über die Neubauten in Zürich-West bis zu den Bahngleisen auf ihrem Weg vom Limmattal zum Hauptbahnhof und schliesslich zum Zürichsee. Ein Gefühl der Erhabenheit setzt ein, es ist, als würde die Zeit stillstehen.

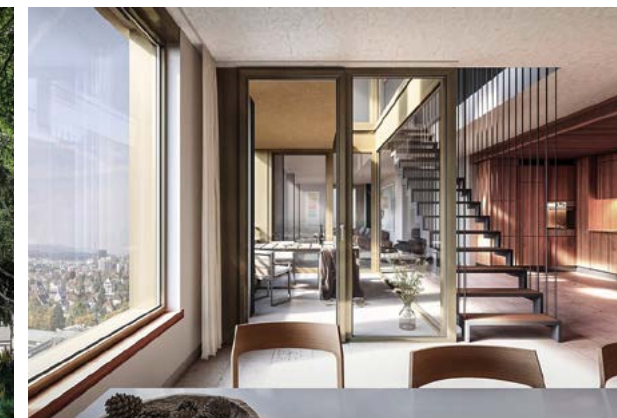
In der Schweiz kommen immer mehr Leute in den Genuss dieses besonderen Wohnerlebnisses. Denn nicht nur Zürich baut vermehrt in luftige Höhen. Im ganzen Land schiessen neue Hochhäuser in den Himmel. Wohnen nahe den Wolken ist heisst begehrt – selbst ganz oben in den Penthouses, wo auch der Quadratmeterpreis schwindelerregende Niveaus erreicht.

Besonders wenn mit dem Wohneigentum noch Zusatzservices verbunden sind wie im Mobimo Tower. Hier sind für etwas mehr als 200 Quadratmeter im 18. von 24 Stockwerken rund 3,7 Millionen Franken fällig. «Neben der fantastischen Aussicht verfügen die Eigentumswohnungen über einen weiteren Pluspunkt: Sie profitieren von den zahlreichen Dienstleistungen, die das Hotel Renaissance in den unteren 15 Etagen anbietet», erklärt Georges Luks, Leiter von Sotheby's International Realty Zürich. Dazu gehören unter anderem die Reinigung der Apartments, Catering-Services direkt in die Wohnung oder die Nutzung des Fitnesscenters des Hotels. «Die Luxuswohnungen eignen sich deshalb besonders für Leute, die mit den Nebenerscheinungen vom Wohnen nicht viel zu tun haben möchten», weiss Luks.

Nebenkosten sind im Hochhaus auf sehr viele Parteien verteilt

Was sicher ist: Das Leben in einem Wohnhochhaus ist kein günstiges Vergnügen – selbst wenn keine Zusatzservices angeboten werden. Schliesslich fallen die Kosten für die Konstruktion eines Hochhauses zwischen 15 bis 20 Prozent höher aus als bei einem regulären Bau. Begründet werden diese Mehrkosten mit den erhöhten Anforderungen an die Statik sowie an den Brandschutz, mit den vermehrten Einsparungen, die eine Realisierung verzögern, aber auch mit den speziellen Baugeräten, die für die Erstellung benötigt werden. Diese zusätzlichen Aufwendungen werden in der Regel auf die einzelnen Einheiten abgewälzt, wobei die oberen Etagen stärker zur Kasse gebeten werden. Die sogenannte Stockwerkprämie setzt ab der 10. Etage ein. Dort zahlt man gemäss einer Studie der Zürcher Kantonalbank 10 bis 15 Prozent mehr als in den unteren Geschossen. ►

Fotos: ZVG (3)



WOLKENWERK, ZÜRICH OERLIKON

DREI WOHNTÜRME,
70 METER,
314 WOHNUNGEN
Stockwerk:
21/22 Penthouse
Zimmer: **4,5**
Quadratmeter: **164,2**
Preis: **2,75 Mio. Fr.**

mit normalen Eigentumswohnungen vergleichbar, ist er überzeugt.

Käufer stehen Schlange

Ob mit oder ohne zusätzliche Nebenkosten, angesichts der stolzen Preise für Eigentum in Hochhäusern erstaunt es nicht, dass die Objekte einen ganz bestimmten Käufertyp ansprechen: Es sind Leute, die das Exklusive suchen – seien dies nun dynamische, vermögende Einzelpersonen oder Paare – häufig Dinks, «double income no kids» – oder auch Eigenheimbesitzer, die im Hinblick auf ihren dritten Lebensabschnitt in ein weniger aufwendiges Zuhause ziehen möchten und es schätzen, eine ausgebaute Infrastruktur im Umkreis ihrer Liegenschaft zu haben. «Wir haben zudem einige Käuferinnen und Käufer, für die eine Wohnung im Hochhaus einem Statussymbol gleichkommt», erklärt Monika Christen von Stump + Partner, die das Wolkenwerk in

Zürich Oerlikon vermarktet.

Insgesamt hat die Nachfrage nach Hochhauseigentum in den vergangenen Jahren markant zugenommen. «Die Kaufinteressierten stehen schon fast Schlange. Unser Problem ist weniger, für die Apartments einen Abnehmer zu finden, als vielmehr, genügend Wohnungen für die Interessierten anzubieten», sagt Georges Luks. Ein Verkauf scheitert deshalb auch weniger am Preis, sondern vielmehr am passenden Objekt. «Das Angebot an Luxuswohnungen in Hochhäusern ist sehr knapp. Es sind rare und aussergewöhnliche Unterkünfte, weshalb auch der aussergewöhnliche Preis gerechtfertigt ist», so Luks.

Das war nicht immer so. Noch über ein Jahr nach der Eröffnung des Mobimo Towers im Jahr 2011 standen im Wohnhochhaus zahlreiche Objekte leer. Der Markt für Luxuswohnungen in der Schweiz war ins Stocken geraten – und damit auch der Verkauf von Eigentum im Segment der Wohnhochhäuser, das damals eine Renaissance erlebte. Nach einem Boom in den 1960er Jahren, als eine Grosszahl der heute rund 2100 Wohnbauten mit über zehn Stockwerken entstand, waren diese in Verruf geraten. Der Grund: Bei diesen Objekten handelte es sich häufig um Massangebote im günstigen Preissegment.

RHYFALLTOWER, NEUHAUSEN AM RHEINFALL

78 METER,
96 WOHNUNGEN
Stockwerk: **24**
Zimmer: **5,5**
Quadratmeter: **137,5**
Preis: **1,5 Mio. Fr.**

► Ganz oben liegt der Aufpreis mit gut 20 Prozent und mehr nochmals etwas höher.

Gleichzeitig fallen auch die Nebenkosten zum Teil stärker ins Gewicht. «Je nach Komplexität der Gebäudetechnik und des Facility-Managements können diese durchaus höher sein als in einem regulären Mehr-

familienhaus», erklärt David Huber vom Immobiliendienstleister Tend, der den Rhyfalltower in Neuhausen am Rheinflall vermarktet. Zu denken sei beispielsweise an den Fassadenlift, der bei vielen Hochhäusern für die Reinigung der Fenster benötigt werde. «Unserer Erfahrung nach sind die Nebenkosten rund 10 bis 15 Prozent höher als bei konventionellen Wohnungen», so Huber. Doch es gibt auch gegenteilige Stimmen: «Besonders in urbanen Regionen sind die Kosten für die Bewirtschaftung der Aussen- und Gartenflächen überschaubar, da diese in der Regel nicht sehr gross sind», sagt etwa Claude Ginesta vom Immobilienmakler Ginesta Immobilien. Da die Nebenkosten in einem Hochhaus auf sehr viele Parteien verteilt würden, seien diese durchaus

„RARE, AUSSERGEWÖHNLICHE UNTERKÜNFTE RECHTFERTIGEN HOHE PREISE.“

Seit dem Jahr 2000 hat die Bautätigkeit im Hochhaussegment nun wieder markant zugenommen, sodass sich die Zahl der Gebäude mit mehr als sieben Stockwerken gemäss dem Bundesamt für Statistik auf beinahe 26 000 fast verdoppelt hat. Im Gegensatz zu früher sind heute allerdings vor allem die fehlenden Landreserven in den Zentren und auch der Wunsch der Immobilienentwickler nach Prestige ausschlaggebend dafür, dass vermehrt in die Höhe gebaut wird – und eher wohlhabende Käuferschichten angesprochen werden.

Unterdurchschnittliche Leerstände

Von der anfänglichen Zurückhaltung ist heute jedenfalls nicht mehr viel zu spüren. Stattdessen sind die Hochhauseinheiten bereits meh-

rere Jahre vor dem Bezugstermin vergeben. «Die Leerstände in den jüngst erstellten Hochhäusern sind klar unterdurchschnittlich», weiss Robert Weinert, Leiter «Immo-Monitoring» beim Beratungsunternehmen Wüest Partner. Meist würden neue Wohnungen in Hochhäusern auf eine rege Nachfrage treffen. «Dies gilt auch im Wohneigentumssegment, wobei hier die allgemeine Liquidität derzeit so tief ist, dass ohnehin fast alle Objekte einen Abnehmer finden», ergänzt er. Also auch die luxuriösen Apartments ganz oben in den Gebäuden. Und die Nachfrage könnte sich für diese Penthouses in den kommenden Jahren sogar noch verstärken: «Da das Bauen von Luxusvillen durch die Raumplanung immer mehr limitiert wird, gewinnen in steuerlich attraktiven Gemeinden oder in den Zen- ►

ANZEIGE

ERÖFFNEN SIE EIN KONTO ÖFFNEN SIE CHAMPAGNER

Bei der Eröffnung eines Kontos schenken wir Ihnen
eine Flasche **Moët & Chandon Grand Vintage**.
Angebot gültig bis 17.12.2021.*

swissquote.com/champagne

 **Swissquote**



LÖWENBRÄU, ZÜRICH

70 METER,
58 WOHNUNGEN
Stockwerk: **17**
Zimmer: **4,5**
Quadratmeter: **172**
Preis: **3,9 Mio. Fr.**

► tren mit vielen Arbeitsplätzen die Luxuswohnungen stärker an Bedeutung», weiss der Experte Weinert. Dasselbe gelte auch für touristische Regionen. «Ich gehe davon aus, dass auch in Zukunft noch mehr Hochhäuser mit Luxuswohnungen gebaut werden.»

Zumal sich die Investitionen für die Käuferinnen und Käufer von Hochhauseigentum durchaus ausbezahlt haben. «Seit dem Jahr 2000 haben sich die Preise um rund 250 Prozent erhöht», sagt Claude Ginesta. Ob dabei die Hochhauswohnungen eine bessere Performance gezeigt haben als ihre Pendanten in weniger luftiger Höhe, lässt sich allerdings nur schwer feststellen. «Noch sind zu wenig Transaktionsdaten vorhanden, die diese Entwicklung mit statistischen Angaben belegen würden», ergänzt er. Dies könnte sich in den kommenden Jahren ändern. Umso wichtiger ist es, dass sich die Käufer und Käuferinnen von Hochhauswohnungen bei ihrer Beurteilung der Investition nicht allein auf die Einzigartigkeit des Wohnturms stützen. «Inskünftig werden sich die Hochhäuser neben



den regulären Faktoren wie beispielsweise Architektur, Aussichtsqualität oder Infrastruktur insbesondere im Zusatznutzen unterscheiden. Das Hochhaus entwickelt sich mehr zu einem Lebensmittelpunkt mit Fitnesscenter, Gastronomie, Einkaufsmöglichkeiten und gemeinsam genutzten Flächen – alles unter einem Dach», sagt David Huber. Er ist überzeugt, dass sich die Verkaufspreise von Eigentumswohnungen in Hochhäusern weiter nach oben entwickeln werden.

Projektpipeline ist voll

Die Immobilienentwickler jedenfalls sind bereit für eine anhaltende Nachfrage: Ihre Hochhausprojektpipeline ist voll, nicht flächendeckend in der Schweiz, aber an ausgewählten Orten. In Kriens bei Luzern entsteht zum Beispiel der Pilatus Tower mit 36 Geschossen und 110 Metern, gleich drei Wohntürme entstehen im Projekt «Three Point» in Dübendorf bei Zürich mit Höhen von 100, 106 und 111 Metern, wenige Schritte neben dem Jabe Tower, dem mit 100 Metern derzeit höchsten Wohnhochhaus der Schweiz. Eine aussergewöhnliche Aussicht bietet der Rhyfalltower mit Blick auf den Rheinfall in Neuhausen am Rheinfall, in Zug entsteht das derzeit höchste Holzhochhaus der Schweiz, in Gümligen bei Bern ist das 18-stöckige Hochhaus Triangolo geplant, und in Aesch bei Basel hat der Bau des 40 Meter hohen Vivo begonnen, um nur einige aktuelle Projekte zu nennen. «Hochhäuser werden an urbanen, zentralen Lagen in speziell ausgeschiedenen Zonen erstellt und dienen in erster Linie zur Verdichtung von Wohnraum, was grundsätzlich eine sinnvolle Sache ist», erklärt Katerina van der Laan vom Immobilienmakler Wüst und Wüst.

Ein Ende des Hochhausbooms ist damit nicht in Sicht – zumindest solange die Hypothekarzinsen nicht markant steigen, sich die Zahl der Haushalte nicht reduziert oder die Raumplanung nicht wieder vermehrt das Bauen in die Breite zulassen wollen würde. Kurzfristig steht einem weiteren Aufschwung der hohen Wohnbauten mit weit über zehn Stockwerken nichts im Weg. Denn: «Die Wahrscheinlichkeit, dass einer dieser Gründe in der nahen Zukunft eintritt, ist relativ gering», ist Robert Weinert überzeugt. ■

„SEIT DEM JAHR 2000 HABEN SICH DIE PREISE UM RUND 250 PROZENT ERHÖHT.“

DAS KAUFEN PROFIS



Viel Cash im letzten Drittel der Hausse

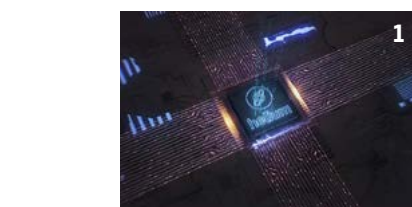
Bruno Schneller ist Geschäftsführer beim Schweizer Vermögensverwalter Invico Asset Management. Er hält viel Cash, einige Kryptowährungen, Gold, Schweizer Franken und einige Schweizer Aktien.

Sein grösstes Investment sei seine Beteiligung an der Firma Invico Asset Management, wo er seit dem Jahr 2020 als Nachfolger von Firmengründer Rolf Schlegel als Geschäftsführer tätig ist. Verwaltungsratspräsident der Firma ist der bekannte Wirtschaftsanwalt Urs Schenker.

Bruno Schneller (40) hat kein Immobilieneigentum, sondern wohnt mit seiner Kleinfamilie (Frau und Tochter) zur Miete in einer Wohnung in Küsnacht. Der überwiegende Teil seiner Anlagen ist in Schweizer Franken. Fast alle anderen Währungen hätten in den vergangenen 121 Jahren gegen den harten Franken verloren. «Es ist die zweitbeste Währung nach Gold, der einzigen Währung, die Tausende Jahre überlebte.» Das Edelmetall hält er als Absicherung gegen den Worst Case in Form vom ZKB Gold ETF.

Kryptowährungen seien in seinem Portfolio ein kleiner, sehr volatiler Teil. Ethereum sei die grösste Position im breit diversifizierten Kryptoportfolio. Bei Ethereum sieht Schneller das Potenzial als Weltcomputer, ähnlich revolutionär wie das Internet. Unter den kleineren Positionen nennt er Helium, ein dezentrales blockchaingestütztes Netzwerk für Geräte im Internet of Things. Dabei erwähnt Schneller E-Scooter.

Schneller hat viel Cash, rund ein Drittel des Portfolios. Dies, weil er denkt, dass die Aktienkurshausse schon weit fortgeschritten, sicher schon im letzten Drittel sei.



1. HELIUM

Eine kleine Position im Kryptowährungsportfolio. Dezentrales Netzwerk für Geräte im Internet of Things.

2. CHF

Der harte Schweizer Franken hat in den vergangenen 120 Jahren fast alle anderen Währungen geschlagen.

3. ZKB GOLD ETF

Die ultimative Absicherung gegen den Worst Case. Die einzige Währung, die Tausende Jahre überlebt hat.

4. BELIMO

Entwickelt, produziert und vertreibt elektrische Antriebe für Luftklappen und Armaturen für die Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik.



Obligationen hält er gar keine. So halte man das auch für die Kundschaft der Firma, ausser sie wünschten ausdrücklich anderes.

Aktientitel kaufe er jeweils mit einem Anlagehorizont von drei bis fünf Jahren. «Oder bis ich nicht mehr vom jeweiligen Titel überzeugt bin.» Das sei zum Beispiel bei der Schweizer Technologieaktie Logitech passiert. «Die habe ich mit Verlust verkauft, auch wenn derzeit alle zum Kauf raten.» Letzteres sei oft ein Zeichen dafür, dass alle die Aktien schon hätten. Ansonsten gefallen ihm vor allem Schweizer Aktiengesellschaft-

ten mittlerer Grösse. Seine Lieblinge sind seit längerem Belimo, Straumann und VAT Group.

Bei Belimo gefällt ihm unter anderem die gut gefüllte Innovationspipeline. «Die Firma profitierte jüngst von einer sehr raschen Entwicklung der relevanten Baumärkte.» Bei Straumann ist er unter anderem vom guten Image und der Qualität der Produkte überzeugt. Die VAT Group gefällt ihm als globaler Marktführer eines attraktiven Nischenmarktes, der dank Digitalisierung weiterwachsen werde. HARRY BÜSSER

„WIR SIND ÜBERZEUGT VON ETHEREUM“

VON HARRY BÜSSER

Désirée Velleuer und Reto Stiffler haben die Investition ihrer Kunden dieses Jahr mehr als vervierfacht. Sie sehen bei Kryptowährungen viel höhere Renditen als bei den meisten Tech-Konzernen an der Börse.

Reto Stiffler hat eine Dividendenrendite von 13 Prozent für Axie berechnet.

Désirée Velleuer mag Token mit Cashflow, weil sie die bewerten und einen fairen Preis berechnen kann.

I

In welche Kryptowährungen investieren Sie derzeit?

Désirée Velleuer: Wir konzentrieren uns auf die fünfzig liquidesten Token ohne die Stablecoins.

Letztere bieten wenig Potenzial für Gewinne, denn sie sollen ja möglichst stabil notieren.

Wo ist der Fokus bei Investitionen?

Velleuer: Zuerst Liquidität, weil wir alle Anlagen im Fonds innerhalb von zwei Tagen verkaufen können wollen. Wir mögen Token mit Cashflow, weil wir die bewerten und einen fairen Preis berechnen können.

Das heisst, Sie berechnen den heutigen Wert von künftigen Zahlungen an die Token-Besitzerinnen und -Besitzer. Aber nicht alle Token haben Cashflow. Bitcoin, als prominentestes Beispiel, hat keine.

Velleuer: Ja, im Moment ist Bitcoin der einzige Token im Fonds ohne Cashflow.

Wie bewerten Sie Bitcoin?

Velleuer: Das ist viel schwieriger, als Token mit Cashflow zu bewerten. Für Bitcoin haben wir ein eigenes Bewertungsmodell entwickelt.

Wie muss ich mir das vorstellen?

Es funktioniert ähnlich wie Bewertungsmodelle für Gold.

Das heisst, dass zum Beispiel das allgemeine Zinsniveau eine Rolle spielt.

Velleuer: Ja, vor allem die um Inflation bereinigten Realzinsen. Im Unterschied zu Goldmodellen ist auch eine S-Kurve der Adaption im Modell eingebaut. Wie bei allen neuen Technologien ist die Zunahme der Nutzer und Nutzerinnen am Anfang langsam, beschleunigt sich und flacht dann wieder ab, weil Sättigungseffekte auftreten.

Und welchen Wert haben Sie so für Bitcoin berechnet?

Velleuer: Den fairen Wert von Bitcoin sehen wir derzeit bei rund 60 000 Dollar. Wir gewichten Bitcoin gegenwärtig im Fonds weniger stark, als es seinem Marktgewicht entsprechen würde. ▶

► **Ein viel beachtetes Bewertungsmodell für Bitcoin, Bitcoin Stock-to-Flow, hat das Kursziel bei 100 000 Dollar auf Ende Jahr.**
Reto Stiffler: Deswegen gehen wir davon aus, dass grosses Enttäuschungspotenzial besteht und der Wert dieses Jahr nicht mehr erreicht wird. Wir rechnen damit, dass Bitcoin irgendwann im nächsten Jahr unseren fairen Wert überschüssigen und auf 100 000 Dollar steigen könnte.

Wie aktiv ist der Fonds?

Velleuer: Zwei bis drei Trades werden pro Woche getätigt. Aber es werden nicht immer neue Token gekauft, sondern es wird meist nur die Gewichtung der Token im Portfolio geändert.

Welche Token sind die frischesten Positionen im Fonds?

Velleuer: Ether, Axie und Sushi Swap sind die frischesten.

Stiffler: Dabei ist Axie der letzte wichtige Token, der neu dazugekommen ist.

Der Kurs von Axie hat sich dieses Jahr schon ver Hundertfacht.

Stiffler: Ja, aber Axie war Anfang Jahr noch ein Startup – und der Kurs war am Boden. Der Token ist noch immer relativ günstig.

Wieso?

Stiffler: Dem Axie-Projekt stehen immerhin 3 Milliarden Dollar zur Verfügung, mit denen neue Games entwickelt werden können.

Woher kommt das Geld?

Stiffler: «Axie» ist ein Spiel, bei dem verschiedene Transaktionen stattfinden, wovon ein Anteil von 4,25 Prozent in den Fonds fließen. Um beim Spiel mitzumachen, braucht man drei Axies, die man von anderen Spielenden kaufen kann.

Und von dieser Kauftransaktion gehen 4,25 Prozent in den Fonds.

Stiffler: Ja. Derzeit werden 80 Prozent des Fonds in Axie-Token gehalten und 20 Prozent in Ether.

Was habe ich von dem Fonds, wenn ich Axies habe?

Stiffler: Das Geld könnte dereinst an die Axies-Besitzerinnen und -Besitzer verteilt werden. Es gibt auch schon Forderungen, dass 5 Prozent der Erträge jeweils ausbezahlt werden sollen. Darauf basierend würde die Dividendenrendite von Axie



DIE FONDS-MACHER

Désirée Velleuer (36) hat an der Universität St. Gallen Banking und Finance studiert. Bevor sie ihre eigene Firma gründete, war sie Fondsmanagerin bei der Credit Suisse und beim Vermögensverwalter GAM. Dort hat auch ihr Geschäftspartner Reto Stiffler (49) als Fondsmanager gearbeitet. Noch vorher war er bei der Bank Julius Bär als Portfolio Risk Manager. Stiffler hat Volkswirtschaftslehre an der Universität Freiburg studiert und hält das AZEK-Diplom, eine Schweizer Finanzanalystenausbildung.

13 Prozent betragen – deutlich mehr als bei Aktien üblich. Das Kurs-Gewinn-Verhältnis von Axie würde bei 5 liegen.

Letzteres ist sehr tief – weniger als ein Drittel der Bewertung von Aktien. Welche Token wurden jüngst noch neu in den Fonds aufgenommen?

Velleuer: Wir denken, dass wir in der zweiten Phase des Bullenmarktes der Kryptowährungen sind. Deshalb konzentrieren wir uns auf die Token, die schon im Fonds sind, kaufen derzeit kaum neue. Enjin ist ein Token, bei dem wir zugekauft haben.

Wieso?

Stiffler: Die Enjin-Blockchain ist für Softwareentwickler, die Spiele programmieren. Man kann damit einfach Avatare generieren. Diese können einfach von einem Spiel in ein anderes verschoben werden.

Läuft das auf der Ethereum-Blockchain?

Stiffler: Früher ja, aber es gab wegen des Erfolges von Ethereum grosse Probleme.

Die Transaktionen wurden teuer, weil Ether teurer wurde.

Stiffler: Ja, und langsam wurden die Transaktionen auch, weil die Ethereum-Blockchain so stark genutzt wurde. Jetzt hat Enjin eine eigene Blockchain, die Jumpnet heisst. Und sobald ein Platz bei der Blockchain Polkadot ersteigert wird, kommt eine sophistiziertere Version mit dem Namen Efinity raus. Polkadot hält der Fonds übrigens auch.

Weil Transaktionen auf Ethereum teuer und langsam wurden, hatten neue Blockchains Aufwind, die günstiger und schneller sind, etwa Solana, deren Kurs sich dieses Jahr ver Hundertfacht hat.

Stiffler: Solana haben wir verpasst, da wir uns auf bereits etablierte Plattformen konzentrieren. Solana hat viel Vorschusslorbeeren erhalten.

Wie meinen Sie das?

Stiffler: Solana könnte im nächsten Bärenmarkt 80 oder 90 Prozent des Wertes wieder verlieren, so denken wir aufgrund unserer Bewertung. Dies scheint extrem, aber ist bei anderen Blockchains wie EOS oder Cardano auch schon geschehen.

Wieso?

Stiffler: Solana ist viel günstiger, aber die verdienen damit auch viel weniger als bei

Ethereum. Solana generiert momentan 70 Millionen Dollar Gebühren pro Jahr. Ethereum generiert 70 Millionen Dollar pro Tag. Bei Ethereum müssen pro Transaktion bis zu 60 Dollar bezahlt werden, und für eine Smart-Contract-Ausführung sogar bis zu 500 Dollar.

Das ist viel Geld pro Transaktion.

Stiffler: Es sind sehr viele grosse Transaktionen, wo dann 60 Dollar in Relation zur Transaktionsgrösse nicht mehr so viel sind.

Es gibt auch noch Algorand. Dieser Blockchain wird auch viel zugetraut.

Stiffler: Algorand hat nur noch wenig Zeit, um sich durchzusetzen. Ab dem ersten Quartal 2022 wirds eng.

Weil dann Verbesserungen der Ethereum-Blockchain anstehen.

Stiffler: Proof of Stake soll dann eingeführt werden.

Ein neuer Mechanismus, wie die Blockchain bearbeitet wird.

Stiffler: Dann wird Ethereum günstiger und die Gebühren gehen nicht mehr an Miner, die Rechenkapazität für die Blockchain bereitstellen, sondern an Token-Besitzer und -Besitzerinnen.

Was für eine Dividendenrendite lässt sich daraus für jene berechnen, die Ether besitzen?

Stiffler: Wir rechnen mit einer Dividendenrendite von 7 Prozent bei Ethereum. Also viel mehr als bei manchem Tech-Konzern. Zum Vergleich: Das Unternehmen Microsoft bietet nicht einmal ein ganzes Prozent Dividendenrendite, wächst aber weniger schnell als Ethereum.

Darum sind Sie auch gross in Ethereum investiert.

Velleuer: Wir sind überzeugt von Ethereum. Es ist die grösste Position im Fonds. Dane-

„ETHER, AXIE UND SUSHI SWAP SIND DIE FRISCHESTEN POSITIONEN IM FONDS.“

Désirée Velleuer

ben sind Axie und Sushi Swap die grössten Positionen.

Alle Blockchains zusammen sind schon mehrere tausend Milliarden Franken wert. Aber es gibt kaum reale Anwendungen, die funktionieren.

Velleuer: Es gibt schon Anwendungen, die funktionieren. Das Potenzial ist riesig.

Zum Beispiel?

Velleuer: Kürzlich transferierte der Fonds 18 Millionen Dollar von Antigua in die Schweiz, zu seiner Depotbank. Wir wollten das nicht über die Blockchain tun, weil dort nur eine Ziffer der Zieladresse falsch sein muss, und schon ist das Geld für immer weg.

Also haben sie den klassischen Weg gewählt: mit einer IBAN über Swift.

Velleuer: Ja, das Geld war tagelang nicht auffindbar. Die Banken wussten nicht, wo es ist. Es stellte sich heraus, dass bei einer

Zwischenbank ein relevanter Mitarbeiter vor seiner Ferienabwesenheit seinen Stellvertreter falsch instruiert hatte. Nach drei Wochen erst kam das Geld an. Und dies ist kein Einzelfall bei internationalen Transaktionen.

Immerhin war es noch da.

Velleuer: Das nächste Mal haben wir eine ähnliche Transaktion über die Blockchain gemacht, hatten die Zieladresse aber bereits vorher hinterlegt, damit da keine Fehler passieren können.

Und?

Velleuer: In einer Stunde war das Geld bei der Schweizer Depotbank.

Bei internationalen Zahlungen wird das eingesetzt?

Velleuer: Fremdarbeiter, die etwa von den USA nach Mexiko mit dem alten System überweisen, mussten teilweise 20 Prozent des Lohnes als Gebühren dafür aufwenden. Auf der Blockchain geht das viel schneller und günstiger.

Dann müsste es nur noch breit eingesetzt werden.

Stiffler: Wird es in einigen Ländern. In El Salvador haben alle, die eine Blockchain-Wallet haben, 30 Dollar erhalten. Bitcoin ist dort offizielles Zahlungsmittel.

El Salvador ist jetzt nicht die wichtigste Wirtschaftsnation.

Stiffler: Das Handelsvolumen im dezentralen Finanzsystem nimmt zu. Es wird das Banksystem effizienter machen. Dort wird derzeit viel Geld abgezackt.

Lässt sich das an einem Beispiel illustrieren?

Stiffler: Auf der Blockchain Uniswap, einem dezentralen Handelsplatz für Token, werden schon ähnliche Volumen generiert wie an der US-Technologiebörse Nasdaq. ■

**FREUDE**

Wenn der grosse Optimismus an der Börse überhandnimmt, kann um die Ecke bereits ein heftiger Crash warten.

BÖRSE: KÜHNE PROGNOSEN

Je überschwänglicher die Prognosen, desto näher der Börsenabsturz. Dass die Theorien von zwei Bestseller-Autoren aus den 1990er Jahren plötzlich wieder populär sind, sollte Anleger zur Vorsicht mahnen.

VON PATRICK HERGER

Es gibt Gründe, weshalb die Börsenkurse noch viel höher steigen könnten. Diese wurden im Jahr 1999 in einem Buch veröffentlicht. Es wurde ein Bestseller. Dann, Monate später, kam der Dotcom-Börsencrash – und alle lachten nur noch über die Autoren und ihre kühne Prognose, dass der Dow Jones, der bekannteste Börsenindex der Welt, sich in wenigen Jahren verdreifachen und auf 36 000 Punkte klettern würde.

Nun, über 22 Jahre nach Erscheinen des Buches ist es so weit, und die beiden Autoren, der Journalist James Glassman und der Ökonom Kevin Hassett, stehen plötzlich wieder im Rampenlicht mit ihren Theorien. Der bekannte Ökonom und Harvard-Professor Ken Rogoff äusserte kürzlich im «Wall Street Journal», dass die Kernaussagen von Glassman und Hassett richtig seien.

Das Kernargument der beiden Autoren für viel höhere Aktienkurse ist: Aktien sind langfristig betrachtet nicht risikoreicher als Staatsobligationen. Wenn der Zeitraum lang genug sei, so das Argument, hätten Anleger mit einem breit gestreuten Aktienportfolio nie Verluste gemacht, selbst wenn sie zum ungünstigsten Zeitpunkt, etwa 1929 vor der Weltwirtschaftskrise, gekauft hätten.

Aktienkurse müssten viel höher stehen
Ziehe man in Betracht, dass Aktien kein höheres Risiko als Obligationen haben, dann seien Aktien im Vergleich zu Obligationen günstig. Das lässt sich an der Risikoprämie für Aktien ablesen. Dividenden und erwartete Kursgewinne bei Aktien sind viel höher als die Rendite der Obligationen. Damit sie sich angleichen, müssten Aktienkurse stark steigen (siehe Beispiel auf Seite 33).



DIE AUTOREN
Das Buch vom Ökonomen Kevin Hassett (59, oben) und vom Journalisten James Glassman (74, unten) ist sehr umstritten. Während Wirtschaftsprofessor Paul Krugman es «very silly» findet, schrieb John Bogle, der Gründer des zweitgrössten Vermögensverwalters Vanguard, dass es «superb advice» biete.



Genau, das werde bald passieren, so die Autoren, denn die Anleger würden ihren Irrtum bezüglich zu hoher Risikoprämie bald erkennen. Allerdings, und das ist der Haken, weigern sich die Finanzmarktteilnehmer hartnäckig, die Risikoprämie für Aktien verschwinden zu lassen. Und dafür gibt es gute Gründe.

Problem der langfristigen Kursschwankungen
Denn, Aktienkurse schwanken deutlich stärker als Obligationen. Das lässt sich am Aktienindex S&P 500 zeigen, der die wichtigsten börsenkotierten US-Unternehmen abbildet: Wer während der Dotcom-Blase zu Höchstkursen gekauft hatte, musste zu nächst einen Kurssturz aushalten, der das Kapital halbierte, und erlebte in der Finanzkrise erneut einen Kurssturz, diesmal von 60 Prozent. Erst im Jahr 2015 erreichte ▶

CRASH

Nur einige Monate nachdem das überoptimistische Buch publiziert wurde, kam der Dotcom-Crash.



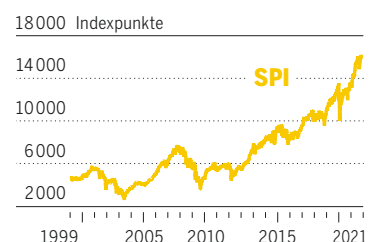
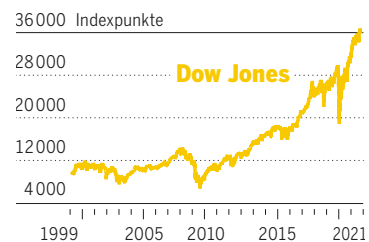
Aktienkurse stürzen immer wieder mal in die Tiefe. Das müssen Anleger aushalten können.

► der Index wieder das Niveau der Jahrtausendwende. Diese hohen Kursschwankungen verkraften viele Anlegerinnen und Anleger nicht und wenden sich darum nach massiven Rückschlägen von Aktien ab, also gerade zum ungünstigsten Zeitpunkt.

Darüber hinaus haben reale Investoren keinen Anlagehorizont von 30 oder 40 Jahren, wie es die Argumente von Hasset und Glassman nahelegen, sondern eher weniger als 25 Jahre. Viele Privatanleger fangen erst in ihren Vierzigern ernsthaft damit an, im Hinblick auf den Ruhestand mit Aktien Vermögen zu bilden. Eine zwischenzeitliche Delle oder Durststrecke an den Finanzmärkten können sie noch wegstecken. Aber falls einige Jahre vor der Pensionierung die Börsen dramatisch einbrechen, bleibt wenig Zeit, um allfällige Verluste auszusitzen. Der Ruhestand ist dann unter Umständen finanziell deutlich unkomfortabler als geplant.

Endlich 36000 Punkte

Am 1. November 2021 erreichte der Dow Jones die Marke. Auch der Schweizer SPI ist stark gestiegen.



Quelle: Bloomberg

Für solche zeitbezogenen Risiken von Aktien verlangen die Investoren eine zusätzliche Prämie, sodass sich eine im Vergleich zu Obligationen höhere Rendite ergibt. Es scheint daher ausgeschlossen, dass die Risikoprämie von Aktien wirklich jemals verschwindet.

Überoptimismus als Kontraindikator

Ken Rogoff geht nicht so weit, alle Argumente von «Dow 36,000» gutzuheissen. Er verweist allerdings darauf, dass die Kernaussage des Buches im Prinzip doch irgendwie korrekt sei, wenn Hasset und Glassman erklären, dass man mit seinem Investmentvermögen ein breit gestreutes Aktienportfolio aufbauen und kein Geld oder nur sehr wenig in andere Produkte (Obligationen, Edelmetalle) investieren solle. Dies, weil Aktien in der langfristigen Perspektive nur geringe Risiken aufwiesen.

Foto: Getty Images

Damit kommt Rogoff allerdings zu einer schönfärberischen Einschätzung des Buches. Denn «Dow 36,000» basiert auf dem Glauben, dass Aktien und Obligationen die gleichen Renditen liefern müssten, was mit einer Vervielfachung des Kursniveaus von Aktien verbunden wäre. Es ist die Erwartung dieses enormen Preisanstiegs, welche Hasset und Glassman zur Empfehlung führt, voll auf Aktien zu setzen.

Die beiden Autoren haben zwar recht, wenn sie darauf hinweisen, dass über sehr lange Zeiträume ein breit gestreutes Aktienportfolio nie Verluste eingebracht hat. Aber die Schlussfolgerung, dass die Aktienrenditen deshalb auf das Niveau von Obligationenrenditen sinken müssten, folgt nicht daraus. Erstens, weil reale Investoren, selbst die langfristig orientierten, einen beschränkten Anlagehorizont haben; sie können bei grossen Verwerfungen an den Finanzmärkten nicht einfach dreissig Jahre warten, bis sich die Kurse erholt haben. Zweitens sind auch die im Vergleich zu Obligationen deutlich höheren Kursschwankungen von Aktien ein Faktor, den sich reale Investoren in Form höherer Renditen vergüten lassen (weitere Gründe gegen die Theorie finden sich nebenan in der Box «Wachstum ohne Börse»).

Als «Dow 36,000» im Jahr 1999 erschien, waren die Kurse aufgrund der Dotcom-Blase bereits ausserordentlich hoch. Aber Hasset und Glassman lieferten den Investoren eine beruhigende Erzählung, warum das kein Grund zur Sorge sei, da sich die Kurse bald verdreifachen müssten. Und bei zahlreichen Investoren erfüllte das Buch seinen Zweck: Sie kauften selbst bei Höchstkursen munter weiter Aktien.

Wenn nun bekannte Ökonomen wie Ken Rogoff 22 Jahre später argumentieren, das Buch enthalte einen wahren Kern, erfüllt es zum zweiten Mal seinen Zweck: eine Rationalisierung exorbitanter Kursfantasien zu liefern, welche den Investoren erlaubt, trotz hohen Kursen in grossem Stil auf Aktien zu wetten und auf defensive Investments weitgehend zu verzichten. Vor der Jahrtausendwende erwies sich das Erscheinen des Buches als beinahe perfekter Kontraindikator. Wenn heute ein argumentativ derart schwaches Buch erneut ins Rampenlicht gerät und so wohlwollend diskutiert wird, liegt der Gedanke nahe, dass dieser Umstand «Dow 36,000» erneut zu einem Kontraindikator macht.

DAS HAUPTARGEMENT IM BEISPIEL: VERDREIFACHUNG DER AKTIENKURSE

Mit der Behauptung, Aktien und Obligationen müssten die gleichen Renditen aufweisen, lassen sich beinahe unglaubliche Kurssteigerungen bei Aktien prognostizieren, selbst eine Verdreifachung scheint dann möglich. Angenommen, 30-jährige US-Staatsanleihen bringen eine reale Rendite von 2 Prozent. Der S&P 500, der wichtigste Index für grosse US-Unternehmen, steht bei 4700 Punkten und liefert eine jährliche Dividendenrendite von 1,5 Prozent.

Wenn sich der Punktstand des S&P 500 auf 14100 Punkte verdreifacht, während die Dividenden absolut gleich bleiben, sinkt die Dividendenrendite auf 0,5 Prozent. Im Gegensatz zu Obligationen mit im Allgemeinen fixen Zinszahlungen wachsen die Dividenden der Unternehmen allerdings im Zeitablauf, weil die Umsätze und damit auch die Gewinne langfristig steigen. Setzt man das reale Dividendenwachstum bei 1,5 Prozent an, erzielt der Index nach einer Verdreifachung der Kurse dieselbe Rendite (0,5 Prozent an Dividenden + 1,5 Prozent Wachstum) wie die US-Staatsanleihen.

WACHSTUM OHNE BÖRSE: EIN UNTERSCHÄTZTES RISIKO

Hasset und Glassman übersehen weitere Gefahren, welche die Kurse über Jahre oder sogar Jahrzehnte sich schwach entwickeln lassen können. Es ist beispielsweise möglich, dass Indexanlagen und Aktien börsenkotierter Unternehmen über Jahre oder Jahrzehnte nur wenig Neugeld verzeichnen oder sogar Geldabflüsse hinnehmen müssen. Das würde die Kurse schwächen. Eine solche Entwicklung könnte etwa einsetzen, falls Aktienindizes wie der Dow Jones oder der S&P 500 das Wirtschaftswachstum nicht mehr gut einfangen können. Diese Situation entsteht etwa dann, wenn die schöpferische Zerstörung vor allem von kleinen, nicht börsenkotierten Firmen ausgeht und vorwiegend grosse, börsenkotierte Unternehmen trifft.

Nicht an der Börse kotierte Firmen

Das ist nicht nur eine theoretische Möglichkeit, wie die Ökonomen Jeremy Greenwood und Boyan Jovanovic ausführen. In den 1960er und 1970er Jahren begann die IT-Revolution, welche vor allem von jungen, nicht an der Börse kotierten Unternehmen vorangetrieben wurde. Aufgrund ihrer Innovationskraft verzeichneten sie ein starkes Wachstum. Gleichzeitig befürchteten die Investoren zu Recht, dass die IT-Revolution vielen

der damals börsenkotierten Grossunternehmen Wettbewerbsnachteile, Abschreibungen und ungeplante Kosten einbringen würde.

Private Equity macht das grosse Geld

Von seinem Hoch im November 1968 bei 840 Punkten fiel der S&P 500 bis im Sommer 1982 in einer zermürbenden, lange dauernden Abwärtsbewegung um 65 Prozent auf 300 Punkte. Erst in den 1980er und 1990er Jahren erwiesen sich die IT-Technologien als Kurstreiber für die US-Grossunternehmen. Die neuen Technologien waren nicht alleine schuld an der anämischen Börsenentwicklung jener Jahre, aber Investoren mussten sich sehr lange gedulden, bis der US-Leitindex seinen Höchststand aus den 1960er Jahren erneut erreichte. Erst kurz vor dem Jahr 1993 war es so weit.

Wer ausschliesslich auf breite Aktienindizes setzt, könnte also damit konfrontiert sein, dass beispielsweise Private-Equity-Anlagen einen zehn oder zwanzig Jahre anhaltenden Boom erleben – auf Kosten ebenjener Indexprodukte. Angesichts solcher langfristiger Schwächeperioden an den Börsen ist es ausgeschlossen, dass reale Investoren keine Aktienprämie verlangen, um diese Risiken abzugelten.

cash

banking by bank zweiplus

10 interessante Aktien aus dem Bereich «Future Food»

Der Klimawandel und die Digitalisierung bestimmen zunehmend, wie Lebensmittel gewonnen und an die Kunden ausgeliefert werden: Nahrungsmittel müssen möglichst klimaschonend produziert werden. Die Wasserversorgung ist zudem eine der Schlüsselaufgaben des 21. Jahrhunderts. Die Bestellung von Nahrungsmitteln schliesslich verlagert sich immer mehr ins Internet. Von diesem strukturellen Wandel profitieren spezialisierte Unternehmen und deren Aktien.

Umsatz 2020 in Milliarden	Anzahl Mitarbeitende	Börsenwert in Milliarden per 22.11.2021	Ticker-Symbol
---------------------------	----------------------	---	---------------

xylem

Umsatz 2020 in Milliarden	Anzahl Mitarbeitende	Börsenwert in Milliarden per 22.11.2021	Ticker-Symbol
4,9 USD	16 700	23,3 USD	XYL

Xylem (USA)
Xylem ist ein Vorreiter im Bereich der Wassertechnologie. Die Produktpalette reicht von Transport oder Aufbereitung von Wasser und Abwasser bis hin zu Technologien für den effizienteren Umgang mit dem wertvollen Rohstoff. Der Aktienkurs des stark wachsenden Unternehmens hat in diesem Jahr schon deutlich zugelegt.



VEOLIA

Umsatz 2020 in Milliarden	Anzahl Mitarbeitende	Börsenwert in Milliarden per 22.11.2021	Ticker-Symbol
26 EUR	178 780	22,7 EUR	VIE

Veolia (Frankreich)
Das 1853 gegründete Veolia Environnement konzentriert sich auf die Bereiche Wasser und Abwasser, Abfallentsorgung und Energiegewinnung. Das Unternehmen versorgt 100 Millionen Menschen mit Trinkwasser. Besonders vielversprechend für Anlegerinnen und Anleger ist das Geschäft mit Meerwasserentsalzungsanlagen.



LINDSAY CORPORATION

Umsatz 2020 in Milliarden	Anzahl Mitarbeitende	Börsenwert in Milliarden per 22.11.2021	Ticker-Symbol
0,6 USD	1 235	1,7 USD	LNN

Lindsay (USA)
Zu den Vorreitern bei nachhaltigen Bewässerungssystemen in der Landwirtschaft gehört Lindsay. Das langfristige Potenzial des Unternehmens ist gross. Denn die Landwirtschaft muss ihre Effizienz mit der knappen Ressource Wasser steigern, um der steigenden Nachfrage nach Nahrungsmitteln gerecht zu werden.



BEYOND MEAT

Umsatz 2020 in Milliarden	Anzahl Mitarbeitende	Börsenwert in Milliarden per 22.11.2021	Ticker-Symbol
0,4 CHF	700	4,9 USD	BYND

Beyond Meat (USA)
Das Food-Tech-Unternehmen ist führend im wachsenden Markt für klimaschonende Fleischersatzprodukte. Die Pandemie mit Restaurant-Schliessungen hat dem Aktienkurs von Beyond Meat zugesetzt. Das Unternehmen setzt komplett auf Wachstum und schreibt daher noch Verluste.



THE ORIGINAL OATLY!

Umsatz 2020 in Milliarden	Anzahl Mitarbeitende	Börsenwert in Milliarden per 22.11.2021	Ticker-Symbol
0,4 USD	792	5,9 USD	OTLY

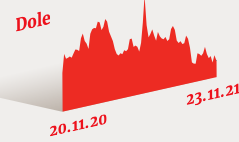
Oatly (Schweden)
Oatly war im Mai nach Beyond Meat erst der zweite rein pflanzliche Lebensmittelhersteller, der an die Börse ging. Das Unternehmen produziert und vertreibt hauptsächlich Hafergetränke als Milchersatz. Dabei kooperiert Oatly unter anderem mit der weltgrössten Kaffeekette Starbucks.



Dole

Umsatz 2020 in Milliarden	Anzahl Mitarbeitende	Börsenwert in Milliarden per 22.11.2021	Ticker-Symbol
4,7 USD	40 000	1,3 USD	DOLE

Dole (USA)
Der weltweit führende Anbieter von frischem Obst, Gemüse und Schnittblumen ist erst seit August an der Börse kotiert. 300 Produkte werden in knapp 80 Ländern angeboten. Insbesondere der Vertrieb von Salaten, Avocados und Beeren verspricht ein starkes Wachstum in der Zukunft.



HELLO FRESH

Umsatz 2020 in Milliarden	Anzahl Mitarbeitende	Börsenwert in Milliarden per 22.11.2021	Ticker-Symbol
3,7 EUR	6 432	18,6 USD	HFG

Hellofresh (Deutschland)
Hellofresh bietet Kochboxen für Konsumenten an. Nach der Auswahl eines Gerichts werden die Zutaten in passender Menge nach Hause geliefert. Seit dem Börsengang Ende 2017 hat sich der Aktienkurs mehr als verdreifacht. Das profitable Unternehmen überzeugt die Investoren mit einem starken Wachstum.



DOORDASH

Umsatz 2020 in Milliarden	Anzahl Mitarbeitende	Börsenwert in Milliarden per 22.11.2021	Ticker-Symbol
2,9 USD	3 886	73,8 USD	DASH

Doordash (USA)
Der Essenslieferant ist auf dem US-Markt die dominierende Kraft und ging im Dezember 2020 an die Börse. Doordash stellt eine digitale Plattform zur Verfügung, auf der Restaurants und Kunden aufeinandertreffen. Je mehr Essen bestellt wird, desto profitabler wird das Geschäft. Der Aktienkurs hat in diesem Jahr deutlich zugelegt.



Uber

Umsatz 2020 in Milliarden	Anzahl Mitarbeitende	Börsenwert in Milliarden per 22.11.2021	Ticker-Symbol
11,1 USD	22 800	85,8 USD	UBER

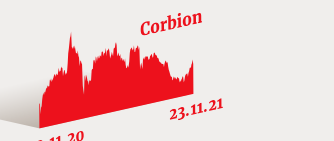
Uber (USA)
Das Technologieunternehmen bietet nicht nur Taxidienste an. Konsumenten können über die Online-Plattform Uber Eats auch Essen von Restaurants bestellen. In den USA setzt Uber zudem auf den boomenden Lebensmittelmarkt. In Europa soll die Expansion bald folgen.



Corbion

Umsatz 2020 in Milliarden	Anzahl Mitarbeitende	Börsenwert in Milliarden per 22.11.2021	Ticker-Symbol
1 EUR	2 267	2,9 EUR	CRBN

Corbion (Niederlande)
Plastik braucht Jahrhunderte, bis es sich komplett zersetzt. Corbion, Weltmarktführer bei Milchsäure und deren Derivaten, will dieses Problem mit Biokunststoffen für die Nahrungsmittelindustrie reduzieren. Im Joint Venture mit dem französischen Energieriesen Total ist Corbion drauf und dran, zum weltweiten Marktführer aufzusteigen.



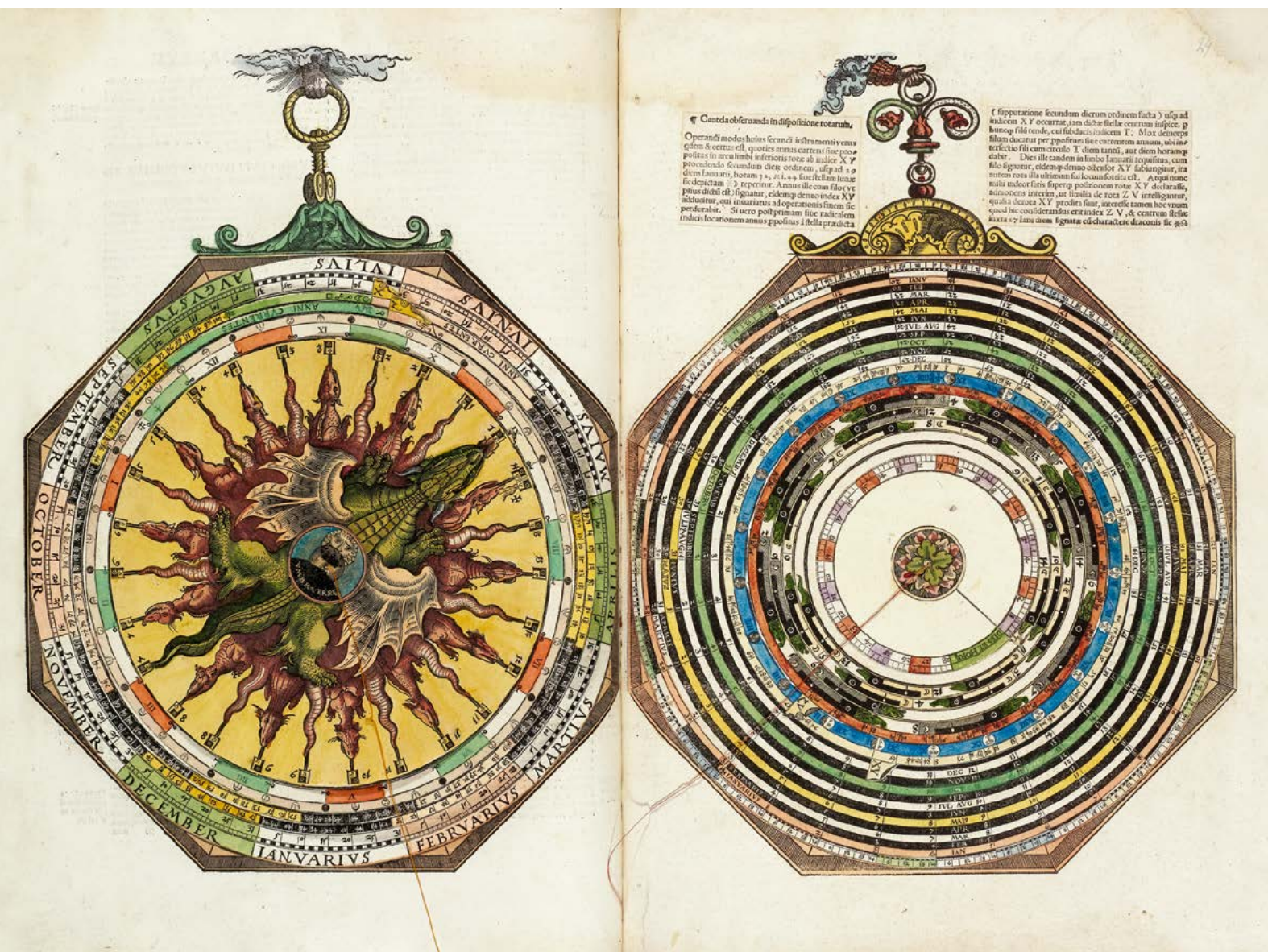
Jeder Online-Trade für nur

CHF 29.-

www.cash.ch/online-trading

Dieser Artikel beinhaltet Werbung. Sofern es sich auf ein Finanzinstrument bezieht, für das ein Prospekt und/oder Basisinformationsblatt existiert, kann dieses bei der bank zweiplus ag, Buckhauerstrasse 22, 8048 Zürich bzw. dem Ersteller des Finanzinstruments bezogen werden. Dieser Artikel richtet sich ausschliesslich an Personen mit Wohnsitz in der Schweiz. Der Artikel richtet

sich nicht an Personen, denen geltende Gesetzgebung aufgrund ihres Wohnsitzes oder ihrer Nationalität den Zugang zu Informationen, wie sie in diesem Artikel enthalten sind, verbietet. Insbesondere richtet sich dieser Artikel nicht an US-Personen. Alle Angaben ohne Gewähr, aktuelle Kurse finden Sie unter www.cash.ch/kurse.



EIN KÖNIGREICH FÜR BÜCHER

Erstausgaben und Originale der Schriften von Charles Darwin und Nikolaus Kopernikus können ein Vermögen kosten, ebenso wie originalgetreue Kopien mittelalterlicher Prachthandschriften.

VON MARIAM MISAKIAN

Z

Zu Hause im Regal das Buch zu haben, das einst das Denken der Menschheit veränderte: Dafür sind manche Bibliophile bereit, ein Vermögen zu bezahlen. Wenn ein besonderes Buch einen berühmten Vorbesitzer hatte, besonders prunkvoll illustriert und verziert ist, gehen ebenfalls hohe Beträge über den Tisch. Die exquisitesten Werke lassen sich Sammler vier- bis siebenstellige Summen kosten.

Bücher haben die Welt verändert. Nachdem Johannes Gutenberg im Jahr 1440 den Buchdruck erfunden hatte, war die Welt nie wieder dieselbe. Wissen war plötzlich nicht mehr das Privileg einiger weniger Adelige und Geistlicher, sondern für alle zugänglich.

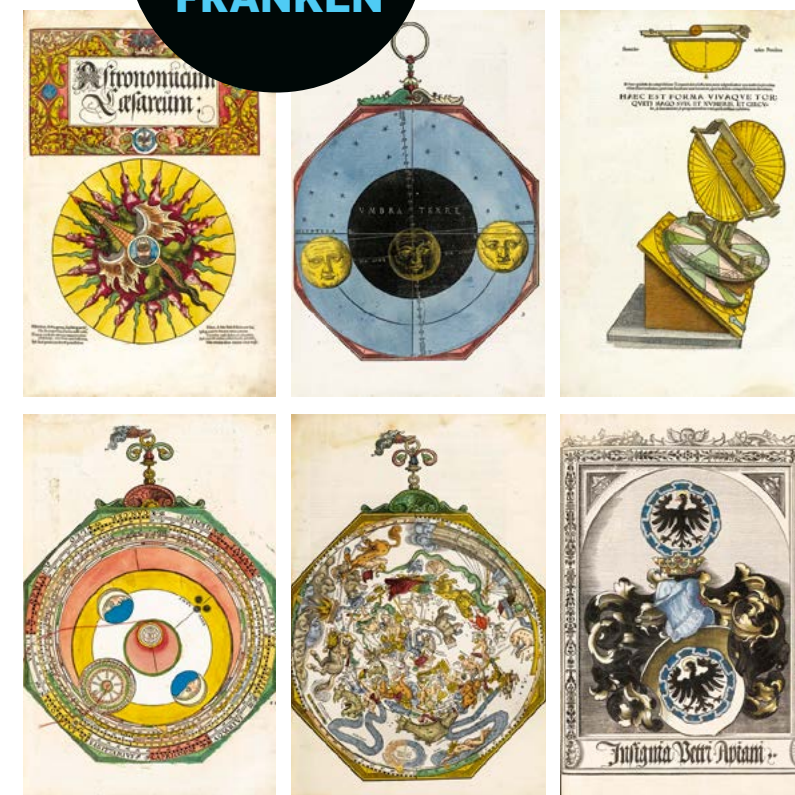
Inzwischen braucht man keine Bücher mehr, man hat das Internet. Deswegen seien Bücher und Texte mittlerer Preiskategorien im Bereich zwischen 500 und 5000 Franken zwar stark im Preis gefallen, verrät Andreas Terwey, Bücherexperte beim Auktionshaus Koller in Zürich und Mitglied der Schweizer Vereinigung der Buchantiquare und Kupferstichhändler (Vebuku). Denn was früher als selten galt, ist nun oft per Mausclick zu haben. «Das hat umgekehrt dazu geführt, dass wirklich seltene und besonders teure Bücher an Wert gewonnen haben.» Wer neu auf dem Gebiet ist und sich dem Sammeln solch wertvoller Bücher widmen möchte, sollte zunächst einmal wissen, welche alten Bücher es gibt und was einige von ihnen so teuer macht.

Beliebt: Darwin, Kopernikus und Einstein

Zu den wertvollsten alten Büchern zählen beispielsweise Inkunabeln, auch Wiegendrucke genannt. Das sind gedruckte Bücher, die vor dem Jahr 1500, also in der Frühzeit des Buchdrucks produziert worden sind. «Einige dieser Inkunabeln sind sehr selten und kosten trotzdem nur ein paar Hundert Franken. Andere kosten dagegen mehrere Hunderttausend», sagt der Auktionsexperte.

Für den Wert eines Buches ist nicht allein das Alter verantwortlich, sondern viele weitere Faktoren, etwa der Zustand. «Sammler und Sammlerinnen sollten immer vollständige und gut erhaltene Exemplare im Originalinband kaufen», empfiehlt Terwey. Zwar

Verkauft für
**710 000
FRANKEN**



PETER APIAN: «Astronomicum Caesareum» (1540)

Das «Astronomicum Caesareum» gilt als eines der bedeutendsten Bücher des 16. Jahrhunderts, denn Peter Apian war einer der führenden Mathematiker und Astronomen seiner Zeit. Apian beobachtete Planeten, sammelte Daten zu ihren Bewegungen und entwickelte wissenschaftliche Instrumente, die dazu dienten, diese Planetenbewegungen am mechanischen Modell vorherzusagen. Das Buch fasst die 48 Sternbilder, die Apian entdeckte, zusammen und enthält eine von ihm entwickelte Himmelskarte. Die Planetenbewegungen sind in drehbaren Scheiben veranschaulicht.

sei es verlockend, bei einem sehr viel günstigeren Exemplar zuzugreifen, bei dem etwa das Titelblatt fehlt. Aber für Liebhaberinnen ist Vollständigkeit sehr entscheidend. Gewisse Gebrauchsspuren sind allerdings bei Büchern, die ein gewisses Alter erreicht haben, völlig in Ordnung. Dazu zählen Flecken oder Einträge mit den Namen der Vorbesitzenden. Letzteres könne einem Buch sogar zu noch mehr Ruhm verhelfen, sagt der Experte: «Wenn ein Buch einst jemand Be-

rühmtem gehört hat, kann das den Wert enorm steigern.» Doch auch im allerbesten Zustand ist ein altes Buch nicht wertvoll, wenn es dafür keine Sammler gibt. Dabei ist die Palette an Liebhabernischen sehr breit. «Beliebt sind vor allem Werke mit besonderen Illustrationen. Zum Beispiel gehören die frühen Atlanten zu den besonders teuren Werken», verrät Terwey. Auch gefragt sind frühe Werke der Astronomie, der Physik und andere Bücher, die die Geschichte der Naturwis-

Fotos: Koller Auktionen



Verkauft für
**132 500
FRANKEN**

MARIA SIBYLLA MERIAN: «Metamorphosis insectorum Surinamensium» (1726)

Bei diesem Buch handelt es sich um das inzwischen sehr seltene Hauptwerk der Naturforscherin und Künstlerin Maria Sibylla Merian. Es entstand auf der Südamerika-Reise der Künstlerin mit ihrer Tochter von 1699 bis 1701. Die Bildtafeln zeigen die exotischen Schmetterlinge meist in Lebensgrösse, ebenso wie viele Reptilien- und Amphibiendarstellungen. Experten und Expertinnen halten das Buch für eines der am prachtvollsten illustrierten Bücher, die je geschaffen wurden.



senschaften besonders geprägt haben. So sind etwa Erstdrucke von den Astronomen Nikolaus Kopernikus, Peter Apian und Johannes Kepler fünfstelligen Summen wert, auch bestimmte Erstausgaben von Albert Einsteins Werken. Besonders an Wert gewonnen haben in den vergangenen dreissig Jahren ausserdem Charles Darwins Werke, berichtet Terwey: «Wir haben kürzlich ein Exemplar von Darwins «On the Origin of Species» aus dem Jahr 1859 für 96 000 Franken versteigert.»

Die Geschichte des Impfens

Oft spielt der Zeitgeist eine wichtige Rolle dabei, welche Bücher gerade gefragt sind. So gibt es derzeit etwa eine Zielgruppe für Bücher, die zur Vorgeschichte unseres Informationszeitalters gehören, etwa solche über Zahlentheorie, Binärik und Computistik aus den 1970er Jahren. «So etwas kaufen zum Beispiel Silicon-Valley-Grössen und Internetmilliardäre wie Bill Gates.» Seit der Pandemie beschäftigt die Menschen ausserdem Literatur zu europäischen Seuchen, etwa alte Bücher über die Cholera oder über die Geschichte des Impfens.

Auch wenn seltene, gut erhaltene und besondere Bücher sehr viel Wert sein und mit den Jahren an Wert gewinnen können, raten die meisten Profis davon ab, sie als Wertanlage zu sehen. «Die Trends ändern sich alle paar Jahre, deshalb kann heute niemand wissen, welches Buch in dreissig Jahren noch viel Wert ist», warnt Terwey. «Wir handeln mit Geisteserzeugnissen in einer sich ständig wandelnden Welt – da gibt es keine Verlässlichkeit.» Dennoch hält er Bücher für einen Sammelgegenstand mit Zukunft. «Nicht jeder Akademiker und jede Akademikerin bekommt eine Goethe-Erstausgabe in die Wiege gelegt. Bücher sind nicht nur dazu da, schön auszusehen; sie laden auch dazu ein, sich mit ihnen zu beschäftigen und sind Ausweis einer gewissen kulturellen Kompetenz.» Viele Büchersammelnde, die Terwey kennt, seien daher besonders weltoffene Menschen.

Exilliteratur und Nachlässe

Einer von ihnen ist Martin Dreyfus. Der 69-jährige gelernte Buchhändler aus Zürich sammelt seit fünfzig Jahren spezielle Bücher, allen voran Exilliteratur aus der Zeit nach 1933, die meisten davon von jüdischen Autoren und Autorinnen. Die Sammelleidenschaft hat ihre Ursprünge in der eigenen Familienbiografie, erzählt Dreyfus: «Meine Grosseltern mussten nach der Machtergreifung der Nationalsozialisten Frankfurt verlassen, weil sie jüdisch waren.» So siedelte die ▶

Fotos: Koller Auktionen

Verkauft für
**97 900
FRANKEN**



CHARLES DARWIN: «On the Origin of Species» (1859)

Darwins Werk über die Geschichte und Vielfalt des Lebens hat die Biologie für immer verändert. Die Erstausgabe erschien im Jahr 1859 in 1250 Exemplaren und war wegen zahlreicher Vorbestellungen damals sofort ausverkauft. Diese Ausgabe gehörte einst der bekannten Genfer Gelehrtenfamilie Prevost. Der Leineneinband mit der Goldprägung ist im Originalzustand.

Verkauft für
**384 000
FRANKEN**



JEAN PIERRE EUGÈNE FÉLICIEN PEYTIER: Album des bfreiten Griechenlands und der französischen Morea-Expedition (ca. 1829–1833)

Das Album gilt als bedeutendes Zeugnis des griechischen Unabhängigkeitskrieges gegen die Herrschaft der Osmanen im 19. Jahrhundert und zeigt dabei die sogenannte Morea-Expedition auf. Es gibt in 63 Originalaquarellen, 6 Sepia- und 11 Bleistiftzeichnungen den Zustand Griechenlands zum Zeitpunkt der Befreiung wieder, insbesondere jenen von archäologischen Stätten und byzantinischen Kirchen und Klöstern. Der Künstler war eigentlich als Vermesser und Kartograf bei der Expedition dabei, nutzte aber die Gelegenheit, Bilder der archäologischen und architektonischen Relikte zu entwerfen.



Verkauft für
**36 900
FRANKEN**

NICOLAS D'ABBEVILLE SANSON: Atlanten (1670)

Die «Cartes Générales» gelten als erster französischer Weltatlas und sind in der Erstausgabe 1658 erschienen. Diese fünfte Ausgabe enthält insgesamt 249 Karten, darunter fünf Weltkarten sowie weitere Karten der Kontinente Europa, Asien, Afrika und Südamerika und verschiedenster Länder. Das Buch hat einen festen Einband mit einem Lederrücken.

► Familie damals in die Schweiz um. Dreyfus' Sammlung enthält inzwischen mehr als 35 000 Werke, die neben Exilliteratur auch Nachlässe bestimmter Autorinnen und Komponisten enthalten sowie Publikationen aus sogenannten jüdischen Buchverlagen aus Deutschland und Österreich in den Jahren 1933 und 1938. Wie viel seine Sammlung wert ist, weiss Dreyfus nicht, doch darum geht es ihm auch nicht. «Ich habe das Bedürfnis, zu dokumentieren, was damals in Deutschland vorgegangen ist, und will die Werke von Menschen, die damals nur unter sehr schwierigen Bedingungen publizieren konnten, zusammenzubringen», sagt er. Ihn interessieren vor allem die Werke weniger bekannter Autoren, die in Vergessenheit geraten und deren Werke teilweise nur sehr schwer zu finden sind. Darunter finden sich etwa Schriftsteller wie Alexander Moritz Frey oder wie Hans Stein, dessen Gedichtband im Jahr 1943 in Schanghai erschienen ist. Besonders teuer sind die einzelnen Werke

DIE BESTEN TIPPS BÜCHER SAMMELN, ABER RICHTIG

- Beim Kauf alter Bücher auf einen einwandfreien Zustand achten: Flecken und eingetragene Namen sind in Ordnung, fehlender Einband oder fehlende Seiten dagegen nicht.
- Besonders beliebt sind derzeit Bücher aus der Geschichte der Naturwissenschaften, aber auch der Informationstechnologie.
- Aufwendige Illustrationen sind bei Sammlern und Sammlerinnen beliebt, etwa auch alte Atlanten.
- Wer sich für mittelalterliche Handschriften interessiert, kann sich mit Faksimiles prunkvolle Exemplare ins Regal stellen.
- Bücher steigen mit dem Alter nicht automatisch im Wert; ihr Preis hängt vielmehr von aktuellen Trends ab. Sie sind keine wertstabilen Anlagen, weil die Preise mit den Trends schwanken.



Verkauft für
**30 500
FRANKEN**

ANTON KOBERGER: «Biblia Latina» (1475)

Die Inkunabel einer lateinischen Bibel enthält ausschliesslich das Alte Testament. Eine Besonderheit sind die 130 sechs- bis achtzeiligen Federwerkinitialen mit floralem Rankenwerk in Rot, Blau und Grün. Der rote Maroquin-Einband stammt aus dem 18. Jahrhundert.

nicht, denn Dreyfus' Sammelnische findet nicht viele andere Liebhaber. Ohnehin ist der Sammler niemand, der allzu viel Geld für ein einzelnes Buch ausgeben würde.

Satiriker der Weimarer Zeit

Doch das ein oder andere höherpreisige Sammelwerk hat sich Martin Dreyfus über die Jahre hinweg dann doch gegönnt. Seine teuersten Werke sind Nachlassteile, also Sammlungen von Manuskripten, Handschriften und Korrespondenzen aus dem Nachlass einer Person. Die eine ist von dem Komponisten Robert Gilbert, die andere von dem Schriftsteller und Satiriker Walter Mehring aus der Zeit der Weimarer Republik. Für beide hat Dreyfus bei einem Auktionshaus rund 3000 Franken bezahlt – an den genauen Preis kann er sich nicht mehr erinnern. Von seinen Grosseltern geerbt hat er ausserdem das «Holländische Skizzenbuch» des Berliner Malers Max Liebermann, original signiert, in einer limitierten Ausgabe mit

FAKSIMILE – PRUNKVOLLE HANDSCHRIFTEN



Krönungsevangeliar Karls des Grossen (um 800), 32 370 Franken

Das Krönungsevangeliar ist um das Jahr 800 an der Palastschule Karls des Grossen entstanden und gilt als das bedeutendste Buch des Mittelalters. Es ist eines der Reichsinsignien und spielte bei jeder Krönung eines römisch-deutschen Kaisers eine wichtige Rolle.



Sakramentar Heinrichs II. (um 1000), 26 950 Franken

Es gilt als eine der bedeutendsten Handschriften des Mittelalters und war vom späteren Kaiser Heinrich II. in Auftrag gegeben worden. Die Miniaturen sind im Original mit Gold und Silber verziert. Der Prachteinband besteht aus vergoldetem Silberblech und einer Elfenbeinplatte.



Königspsalter der Sainte-Chapelle (1230), 18 300 Franken

Wurde vermutlich für Blanche de Castille, die Mutter König Ludwigs des Heiligen, geschaffen. Als Psalter, also Buch mit biblischen Psalmen, gehört es zu den am reichsten verzierten Handschriften der Kunstgeschichte. Das Faksimile gibt es mit einer Replik der Originalkassette.

83 Zeichnungen, von der es nur 50 identische Vorzugsausgaben gibt. «Das dürfte um die 400 Franken Wert sein.»

Faksimile: Schätze des Mittelalters

Weitaus tiefer in die Tasche greifen müssen Sammlerinnen und Sammler prunkvoller Faksimiles. Dabei handelt es sich um limitierte Auflagen originalgetreuer Kopien von Handschriften aus dem Mittelalter. Zwar gibt es auch günstigere Varianten für rund 100 Franken, doch besonders schmuckvolle und seltene Faksimiles kosten fünfstellende Beträge, denn sie sind sehr aufwendig produziert und mit den Originalen nahezu identisch. «Der Arbeitsaufwand für das Erstellen

eines Faksimiles dauert zwei bis fünf Jahre», erzählt Charlotte Kramer, Geschäftsführerin des Verlags Müller & Schindler und des Faksimile Verlags. Letzterer hatte seine Ursprünge in der Schweiz, genauer: in Luzern. Aber inzwischen liegt der Hauptsitz schon länger in Bayern. Beide Verlage haben auch Kunden und Kundinnen in der Schweiz. Die produzierten Auflagen eines Faksimiles liegen meist bei 900 bis 1000 Stück und werden nach Ausverkauf nicht mehr neu aufgelegt.

Doch sofern sie es sich leisten können: Warum sollten Sammelnde nicht gleich zu Originalhandschriften greifen, statt sich Kopien anzuschaffen? «Originalhandschriften liegen als Kulturgüter meist in öffentlichen

Institutionen und sind für Normalbürgerinnen und -bürger nicht zugänglich», erklärt Kramer. Mithilfe von Faksimiles können sich Fans von mittelalterlicher Buchkunst ausserdem eine Bibliothek aufbauen – mit Originalen wäre das kaum möglich. Doch auch bei Faksimiles raten Expertinnen und Experten davon ab, diese als Wertanlage zu behandeln. «Faksimiles aus den 1980er Jahren erzielen derzeit nicht annähernd die Preise, die sie einst gekostet haben», sagt Auktionsexperte Terwey. Auch Kramer rät von Faksimiles als Wertanlage ab. «Niemand kann vorhersagen, wie sich die Preise entwickeln werden. Daher sollte das in erster Linie eine Sammelleidenschaft für Bibliophile sein.»

ANZEIGE

Josef Höger, Detail aus «Blick vom Garten auf Burg und Schloss Liechtenstein bei Mödling», 1844
© LIECHTENSTEIN, The Princely Collections, Vaduz-Vienna

VALUES WORTH SHARING

«Was wir über Anlegen wissen, haben wir über 26 Generationen gelernt.»

S.D. Prinz Hubertus von und zu Liechtenstein,
Mitglied des Stiftungsrats der LGT Group Foundation seit 2021

lgt.ch/values

LGT Private Banking

LET'S GO SKIING

Skifahren liegt im Trend – so sehr, dass sich neben etablierten Outdoormarken auch immer mehr Modelabels der funktionalen Skiwear widmen.



1 WOHLIG WARM

Kalte Ohren tun der guten Laune selten gut. Wer alles richtig machen möchte, tauscht den Helm auf der Skihüttenterrasse gegen etwas Weicheres aus. Die Mütze aus handgestrickter Jacquard-Wolle der Marke Bottega Veneta gibts für Fr. 420.–.

2 SHOE GAME: STRONG

Als Teil der allerersten Skikollektion des Hauses präsentiert Louis Vuitton einen Hightech-Skischuh mit Innenfutter aus Merinowolle, anatomisch geformtem Innen- und Aussenschuh, Klettverschluss mit Monogram-Print sowie einem integrierten thermischen Heiz-

system. Das Modell ist ab dem 26. November in zwei Farben erhältlich. Kostenfaktor Fr. 1410.–.

3 KLUGE KÖPFE SCHÜTZEN SICH

Rund 93 Prozent aller Schweizer Ski- und Snowboardfahrenden tragen Helm. Ganz besonders grossartige macht das Schweizer Unternehmen CP – benannt nach Gründer und Besitzer Claudio Pfister. Das Modell CP Cuma Cashmere verfügt über ein Innenleben aus reiner Kaschmirwolle aus den Ateliers von Loro Piana, einem der bekanntesten Kaschmirverarbeiter Italiens. In verschiedenen Farben erhältlich ab Fr. 499.–.

4 FÜR DEN ERNSTFALL

Abseits der Pisten fährt das Risiko bekanntlich immer mit. Das Lawinensuchgerät Guide BT Avalanche Beacon von Black Diamond mit 60 Metern kreisförmiger Reichweite, Markierungs- und Scanfunktion für Mehrfachverschüttungen und einem automatischen Antennenschalter gilt als Industriestandard unter den professionellen Lawinensuchgeräten. Die Bluetooth-Verbindung des Geräts macht die Verwaltung von Einstellungen möglich, Software-Updates und die Batterieoptimierung können über das Smartphone vorgenommen werden. Erhältlich bei bergzeit.ch für Fr. 419.90.

5 ZEITLOSE KLASSIKER

Seit 1932 verbindet Bogner Mode und Funktionalität, erst als Importeur und seit 1937 mit eigenen Kollektionen. Diesen Winter präsentiert das ikonische deutsche Label Skisportmode und Accessoires, die von den Formen, Mustern und Farben der 1970er und 1980er Jahre inspiriert sind.

6 ALLES UNTER KONTROLLE

Einst dienen Uhren dazu, die Zeit anzuzeigen. Heute messen sie alles in und um uns herum – jeden Höhenmeter, jeden Herzschlag – und sind für Sportlerlebnisse der Extraklasse zum unverzichtbaren Begleiter geworden. Die ultraflache,

kleine und robuste GPS-Uhr 9 Peak von Suunto mit Herzfrequenzmesser am Handgelenk und integriertem Barometer kostet Fr. 629.–.

7 DIE BRETTER, DIE DIE WELT BEDEUTEN

Die Skis der Schweizer Manufaktur Zai sind so fantastisch, dass sich Saint Laurent gleich ein eigenes Modell fertigen liess. Die schwarzen Skis aus 100 Prozent Holz sind mit dem Logo des französischen Modehauses versehen und kosten etwa Fr. 7900.–.

8 FASHION MEETS FUNCTION

Mit der Capsule Collection Dior feiert Chefdesignerin Maria

Grazia Chiuri den Zauber der Berge. Der Ski-Anorak ist aus weissem, technischem Taft-Jacquard gefertigt und verfügt über ein dreifarbiges Dior-Sternmotiv auf der Vorderseite, einen Reissverschlusskragen, eine Paspel- und zwei Seitentaschen sowie eine Kapuze mit Logoaufruck. Er kostet Fr. 4300.–.

9 WAS AUFS AUGE

Schneesport ohne Brille ist wie Töff fahren ohne Helm: eine ziemlich blöde Idee. Die Skibrille des französischen Modehauses Celine aus weissem Acetat mit netzenbesetztem Glas und schwarzem Band aus Logo-Jacquard gibts bei matchesfashion.com für Fr. 529.–.



BÜSSERS STORY: MEHR E-MAILS WEGEN DER OPER

Wir fahren in so dichten Nebel, dass sich Angst vor dem Gegenverkehr mit Faszination für das Naturschauspiel mischt. Obwohl wir ganz nahe sein müssten, ist vom Hotel nichts zu sehen, bis wir fast in die Aussenmauer knallen.

Das Bürgenstock Hotel ist bei Influencern beliebt, weil sie im Infinity-Pool Selfies machen können, die Follower mit dem Nebelmeer im Hintergrund begeistern.

Wir sind für den Abend mit dem Opernhaus Zürich dort. Es ist ein Signature Event des Hotels. Mindestens sieben verschiedene pro Jahr soll es künftig geben. Das Opernhaus ist zwei Abende vor Ort. Es wird ein Viergänger serviert (Lachs, Safranrisotto, Rindsfilet und ein süsser Epilog), zu jedem Gang ein passender Champagner aus dem Hause Deutz. Ein Highlight der Amour de Deutz Rosé 2009.

Glanzstücke sind die Showeinlagen des Opernhauses. Es beginnt beim Apéro im opulenten Salon 1903 mit einem Violinspiel, begleitet vom Flügel. Die Szene würde perfekt in die Belle Époque passen, von der Bilder in der geschichtsträchtigen Hotelhalle erzählen. Allerdings kann ich unter den zwei Dutzend Anwesenden keine Könige und Kaiser entdecken.

Zum Essen hören wir Opernarien und Duette von Sandra Hamaoui und Andrew Owens, von Marie-Eve Scarfone am Steinway begleitet. Ich bin kein Opernfan. Aber die kurzen Ausschnitte, die lustigen Erklärungen und die Einlagen der beiden Sänger gefallen mir. Der Anlass ist so überraschend wunderbar, dass ich jetzt auf der Mailingliste der Signature Events bin – gespannt, was als Nächstes kommt.



Oper im kleinen Kreis: Marie-Eve Scarfone, Andrew Owens und Sandra Hamaoui.

DIE WEINE DER PROFIS

VON HANS SCHNEEBERGER



SILVIO DENZ

Unternehmer, Besitzer von mehreren Weingütern, Sammler und Händler

Château Lynch-Bages (Pauillac, Bordeaux, Frankreich):

Heute ein Second Cru, der seit Jahren immer besser wird.

Domaine Boisson-Vadot (Burgund, Frankreich):

Bernard Boisson hat sein Gut 2018 an seine Kinder weitergegeben. Produziert werden hier Weiss- und Rotweine mit unglaublicher Eleganz.

Sassicaia (Bolgheri, Italien):

Hat in den 1990er und 2000er Jahren abgebaut und an Renommee verloren. Ist mit den letzten Jahrgängen wieder voll da (auch Guidalberto, der Zweitwein von Sassicaia/Tenuta San Guido ist aussergewöhnlich).

Clos des Papes (Châteauneuf-du-Pape, Frankreich):

Ein sehr guter Wein, unterschätzt, in einer bereits unterschätzten Region.

Bryant Estate (Napa Valley, Kalifornien):

Hat bereits den Status eines Kultweins. Wird sich noch steigern.

Spottswoode Estate (Napa Valley, Kalifornien):

Kein Kultwein (wie Screaming Eagle und Co.). Aber ein hervorragender Produzent, der immer besser wird.

Sechs Köningsmacher der Weinwelt verraten, welche neuen Weinhäuser künftig zu Klassikern werden dürften. Wer etwas Geld in Wein investieren will, findet hier die süffigsten Anregungen dafür.

MADELYNE MEYER

Weinkellereien Aarau, bekannteste Schweizer Wein-Bloggerin (Edvin) und Buchautorin

Marta Rovira von Mas d'en Gil (Bellmunt del Priorat, Spanien):

Kreiert terroirspezifische Weissweine in einem ultraheissen Terroir, welche ein unfassbares Lagerpotenzial aufweisen (und dann eben noch besser schmecken).

Etienne Javel von Javel & Javel, (Vully FR, Schweiz):

Keltet einen biodynamischen Pinot noir namens Aime Terre, der mich regelrecht aus den Socken haut.

Michi Broger von Broger Weinbau (Ottoberg TG, Schweiz):

Produziert frische, lebendige, knackige Weine, die meiner Meinung nach zu den besten Weinen der Schweiz gehören. Und das erst noch aus dem Thurgau!

Victoria Lergenmüller von Sankt Annaberg (Burrweiler, Pfalz, Deutschland):

Mit ihr habe ich in Bordeaux studiert, also ist diese Empfehlung auch ein wenig emotional. Nichtsdestotrotz muss man ihre Rieslinge probiert haben. Säurebetont, explosiv, aromatisch ... Eine Wucht.

Myra Zündel von Christian Zündel Weine (Beride TI, Schweiz):

Produziert erstklassige Chardonnays im Tessin, die auf gut Schweizerdeutsch «fadegrad» sind.



Die Weinwelt ist in Bewegung – so dynamisch wie vielleicht noch nie. Auf dem 300-Milliarden-Markt tummeln sich neue Macherinnen und Macher, die der Weinwelt ihren Stempel aufdrücken. Neue Techniken sorgen dafür, dass man fast in jeder Region der Welt passable Weine hinkriegt. Potente Grossinvestoren kaufen sich auf dem klein strukturierten Weinmarkt neue Imperien zusammen. Junge Winzer und zunehmend auch junge Winzerinnen testen die Nischen aus, mit neuen Innovationen wie Pét-Nats (natürliche Schaumweine aus Flaschengärung) oder Orange Wine (Weissweine, die wie Rotweine mit den Schalen vergoren werden). Und die Umstellung auf biologischen Weinbau hat eben erst begonnen.

Zudem wollen sich viele Investoren mangels lukrativer Alternativen mit Wein eindecken. Klar, wenn Aktien ausgereizt, Anleihen im Keller und gute Immobilien nicht mehr zu haben sind, können sich auch Private für Château Mouton Rothschild, Lafitte oder Romanée-Conti erwärmen. Und wie sagt es Bordeaux-Guru René Gabriel so schön doppeldeutig: Mit «Bordeaux im Keller ist man immer liquide». Heisst: Wenn die Preise schon nicht abgehen, hat man immerhin was zu trinken im Haus.

Höherer Alkoholgehalt

Und am Horizont droht schon der nächste grosse Gamechanger: einer, von dem die Experten und Expertinnen heute noch keine Ahnung haben, wo genau und wie stark er im Business mit den teuren Tropfen mitmischen wird. Der Klimawandel wird noch manchem Winzer die Schweisstropfen und die Sorgenfalten auf die Stirn treiben.

Der Wandel hat schon begonnen: Adrian van Velsen, einer der besten und bekanntesten Wein-Blogger der Schweiz: «Vor zwanzig Jahren waren die Winzer im Piemont froh, wenn sie Trauben mit einem Alkoholpotenzial von 12,5 Prozent geerntet haben. Heute wären sie froh, wenn sie in einem Jahr wieder mal unter 15 Prozent kämen.» Van Velsen kennt sich im Piemont bestens aus, bewirtschaftet er dort doch selber einen Weinberg.

Doch die Auswirkungen des Klimawandels gehen heute schon viel weiter: «Ich habe mit einem Winzer an der Mosel gesprochen, der heute schon Syrah anpflanzt!»



RENÉ GABRIEL
Bordeaux-Papst

Château Montrose (Saint-Estèphe, Bordeaux, Frankreich):

Seit mehr als einem Jahrzehnt qualitativ auf Premier-Grand-Cru-Niveau.

Château Péby Faugères (Saint-Émilion, Bordeaux, Frankreich):

100 Prozent Merlot und absolute Weltklasse. Gehört dem Schweizer Silvio Denz.

Syrah ist eine Sorte, die an der Rhone und im Wallis die besten Resultate hervorbringt. Und nun soll die hitzeresistente Sorte eine Alternative zum Riesling werden? Noch einmal van Velsen: «Es gibt zig Beispiele von Regionen, in denen bereits heute Sorten gedeihen, die vor zwanzig Jahren kaum reif geworden wären. Tempranillo in der Pfalz, Pinot noir in England oder Malbec im Kanton Appenzel Innerrhoden.»

Neben den klimatischen Veränderungen hat sich aber auch das Business selber verändert. Der Trend zu grösseren Konglomeraten zeigt sich in milliardenschweren Übernahmen und Zusammenschlüssen. In den USA wurde letztes Jahr praktisch jeden Monat ein grösseres Weinunternehmen von Grosskonzernen wie Constellation Brands, Louis Roederer, Bundschu Family oder von institutionellen Investoren übernommen: im Januar Bonny Doon und Flora Springs, im März Diamond Creek, im Juni der Ferrari-Carano-Konzern und Paso Robles oder im September Burgess Cellars und Joseph Phelps Vineyards. LVMH (Château Cheval Blanc, Château d'Yquem) schnappt sich den kalifornischen Edelwinzer Colgin, sein Konkurrent Pinault, der schon Château Latour besitzt, holt sich den Top-Cru Eisele. 2019 summierten sich allein die grössten fünf Übernahmen in Italien (Zonin, Carlo Botter



MAX GERSTL
Weinhändler, Bordeaux- und Deutschland-Spezialist aus Bad Ragaz

und so weiter) auf mehr als eine halbe Milliarde Euro. Und für 2021 prognostiziert der Branchendienst «Agri-Pulse», dass sich die Zahl der Mergers & Acquisitions aufgrund des Pandemiedruckes gar verdoppeln könnte.

Am vinophilen Kindertisch Platz nehmen

Ein wichtiger Faktor der Veränderung wurde noch gar nicht genannt: Die Weinwelt wird weiblicher. Immer mehr Winzerinnen produzieren Topweine, junge Konsumentinnen entdecken Merlot und Co., Weinhändlerinnen und Bloggerinnen machen sich breit. Das sieht auch Madelyne Meyer so, Leiterin

des B2C-Bereichs bei den Weinkellereien Aarau, bekannteste Schweizer Wein-Bloggerin (Edvin) und erfolgreiche Buchautorin. Sie sieht bei Frauen ein ganz klar anderes Konsumverhalten: «Ich habe viele junge Kollegen, die eins zu eins das Gleiche kaufen wie ihre Väter. Junge Frauen verhalten sich in diesem Bereich ganz anders. Sie kaufen ausschliesslich das, was ihnen persönlich gefällt oder von einer Freundin empfohlen wurde.» Meyer ist überzeugt, dass sich die Industrie diesem Trend anpassen muss: «Das Weinbusiness muss seine Denkweise ändern. Wenn die Player der Branche diese

Pinot noir und Chardonnay von Gantenbein (Graubünden, Schweiz):

Schweizer Kultweine schwappen auf Deutschland und Österreich über. Exportiert werden sie schon in viele Länder. An Auktionen erzielen sie sehr hohe Preise. Die Nachfrage steigt, die Qualität ist Weltklasse.

Weingut Keller (Rheinhessen, Deutschland):

Die Weine sind schon weltweit Kult, aber immer noch relativ unbekannt, sie werden immer rarer werden, weil die Produktion nicht erhöht wird.

33333 von Dominique Léandre-Chevalier (Libournais, Bordeaux, Frankreich):

Gehört qualitativ seit Jahren mindestens in die Top Ten von Bordeaux. Die Weine sind schon sehr gesucht, obwohl sie kaum jemand kennt.

Château Guillot Clauzel (Pomerol, Bordeaux, Frankreich):

Das Weingut wird seit zwei Jahren von Guillaume Thienpont (Vieux Château Certan) geleitet. Nachbargut von Château Le Pin mit praktisch identischem Terroir und ähnlich klein. Qualitativ sind die Weine jetzt schon praktisch auf dem Niveau von Le Pin.

Château Petit-Village (Pomerol, Bordeaux, Frankreich):

Das Weingut wurde von den Besitzern von Château Beaugard gekauft. Die haben Grosses damit vor. Gleiches Terroir wie Pétrus, L'Évangile und La Conseillante. Es wird nur noch halb so viele Petit-Villages geben wie bisher, auf ganz anderem Niveau. Hat früher schon zeitweise Topweine gemacht. Jetzt wird es eine völlig neue Dimension.

weiterhin als «Men's World» ansehen, dann entgeht ihnen viel Potenzial.» Sie ist aber auch überzeugt, dass sich bereits einiges verändert hat: «Marie-Thérèse Chappaz, Caroline Frey, Véronique Drouhin, Albiera Antinori, Corinne Mentzelopoulos-Petit – es ist erstaunlich, wie viele Frauen mittlerweile Spitzenweine produzieren oder grosse Weingüter führen. Zudem vermarkten sie sich und ihre Weine heute viel besser als vor zehn Jahren. Sie verstecken sich nicht mehr, sondern treten auf – sei dies in ihren Social-Media-Kanälen, in Interviews, an Degustationen oder an Diskussionspanels.» ▶

► Wandel, Veränderungen, Fusionen – und trotzdem werden den Konsumentinnen und Konsumenten seit Jahrzehnten immer die gleichen paar Weine zum Kauf und zum Investment empfohlen. Man kann sie fast an zwei Händen abzählen: The Big Five aus dem Bordelais (Latour, Lafitte, Mouton, Margaux und Haut-Brion), dazu gesellt sich Château Pétrus aus dem Pomerol, der Süsswein Château d'Yquem – und aus dem Burgund darf noch die Domaine de la Romanée-Conti mitspielen. Ist noch etwas Platz im Weinkeller, dürfen grosszügigerweise noch einige jüngere Zöglinge wie Cheval blanc, Ausone aus Saint-Émilion oder Le Pin aus dem Pomerol am vinophilen Kindertisch Platz nehmen.

1000 bis 2000 Euro pro Flasche

Diese paar Toptropfen sahen seit Jahren einen Grossteil der Millionen ab, die in Investments im Weingeschäft fliessen. Man muss nur den Sotheby's-Fine-Wine-Index mit dem Sotheby's-Bordeaux-Market-Index vergleichen, dann zeigt sich: Fine Wines, also die Topweine der Welt, tischen seit Jahren alle anderen ab. Seit dem Beginn der Pandemie hat sich dieser Trend sogar noch verschärft: «Noch nie waren die Premier-Crus so viel teurer als der Rest der Weine wie zurzeit», sagt René Gabriel. Silvio Denz, einer der wichtigsten Schweizer Investoren im globalen Weinbusiness (Château Faugères, Château Lafaurie Peyraguey und so weiter) ergänzt: «Topburgunder sind in den letzten 15 Jahren im Schnitt um 10 Prozent jährlich gestiegen. Topchampagner haben nach der Finanzkrise lange gelitten, heute sind die besten Marken und die Jahrgangschampagner wieder enorm gesucht.»

Der Markt droht zurzeit gar zu überhitzen. Denz: «Wir kaufen Domaine de la Romanée-Conti (DRC) für 1000 bis 1200 Euro die Flasche. In den Auktionen wenige Wochen später kosten sie dann schon 6000 bis 10 000 Franken.» Das sei natürlich nicht im Sinne des Produzenten. «Deshalb versucht DRC, mit verschiedenen Massnahmen dafür zu sorgen, dass die Preistreiberei nicht überbordert. Dass also nicht auch noch die Wirte und Händlerinnen in die Spekulation mit einsteigen.»

Woran aber liegt es, dass sich diese «Top Few», diese vielleicht hundert grossen Weine, das Business quasi unter sich aufteilen? Es ist wohl ein Mix aus verschiedenen Gründen. «Grosse Weine stehen für Kontinuität», sagt Mövenpick-CEO Gernot Haack. «Es sind



ADRIAN VAN VELSEN
Bekanntester Schweizer
Wein-Blogger

Barolo Monvigliero, Fratelli Alessandria (Piemont, Italien):

So gut wie der bekannte Monvigliero von Burlotto und noch bezahlbar.

Château Les Carmes Haut-Brion (Bordeaux, Frankreich):

Ein hochstehendes Terroir direkt neben Haut-Brion. Gerbstoffe vom anderen Stern.

Château Smith Haut Lafitte rouge (Bordeaux, Frankreich):

Das Team um Fabien Teitgen keltert einen inoffiziellen Premier-Cru.

Rioja Alta Gran Reserva 904 (Spanien):

Jahr für Jahr von ausgezeichnete Qualität.

Gevrey-Chambertin Clos St. Jacques 1er Cru Vieilles Vignes (Burgund, Frankreich):

Pinot-Kunst und Terroir-Ausdruck auf höchstem Niveau.

Weine, die Jahr für Jahr Kritikerinnen und Weintrinker überzeugen. In einem guten Jahr einen ansprechenden Wein zu produzieren, schaffen viele Produzenten. Doch die Kunst besteht darin, auch mit den Bedingungen in schwachen Jahrgängen umgehen zu können.»

Lebendiger Wein aus dem Jahr 1900

Daneben spielt natürlich das viel zitierte «Terroir» eine grosse Rolle. Die Bodenbeschaffenheit im Bordeaux ist zum Beispiel so, dass sie viel langlebigere Weine begünstigt als die Böden in anderen Weinregionen. «Wenn ich eine Investition in meinen Weinkeller tätige, dann suche ich Weine, die ich lange lagern kann», sagt Silvio Denz. Da fallen die meisten Regionen weg. Klar, wer will schon, dass sich die Weine, die er zur Geburt des ersten Kindes eingelagert hat, zu dessen zwanzigstem Geburtstag als abgestandenes Wässerchen präsentieren. Bordeaux und Burgund (B&B)



GERNOT HAACK
CEO Mövenpick

Ausàs (Ribera del Duero, Spanien): Xavier Ausàs, der ehemalige Önologe von Vega Sicilia und Gründer von Alión und Pintia, verwirklicht mit der Boutiquekellerei nun seinen eigenen Traum. Der Perfektionist produziert jedes Jahr nur einen Wein, er stimmt den Wein und die Barriques exakt auf die Bedingungen des Jahrgangs ab – so wird jeder Wein zu seiner persönlichen Interpretation des Jahrgangs.

Valbuena von Vega Sicilia (Ribera del Duero):

Da führt in einem gut selektionierten Spanien-Portfolio kein Weg dran vorbei.

Luce (Toscana, Italien):

Der toskanische Spitzenblend stammt von der 1993 von Vittorio Frescobaldi und Robert Mondavi gegründeten Tenuta Luce. Mittlerweile ist die Familie Frescobaldi alleinige Besitzerin des Weingutes und hat mit dem Neubau eines hochmodernen Kellereigebäudes die Produktionsbedingungen nochmals verbessert.

Papillon von Orin Swift Cellars (Napa Valley):

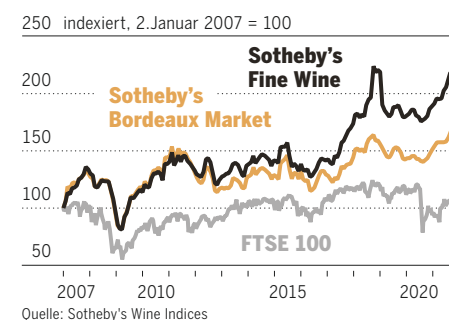
Dave Phinney zählt zweifellos zu den grossartigsten Önologen des Napa Valley – und der Papillon ist immer als einer der ersten Weine ausverkauft. Ein sehr stabiler Wert und auch in jüngeren Jahren genussbereit.

Pazo Señorans, Selección de Añada (Rias Baixas, Spanien):

Etwas ganz Besonderes, ein Albariño, der jetzt mit dem aktuellen Jahrgang von 2011 verkauft wird.

Fine Wine schlägt alles

Preise der Top Weine der Welt (Fine-Wine) im Vergleich mit Bordeaux und Aktien (FTSE 100).



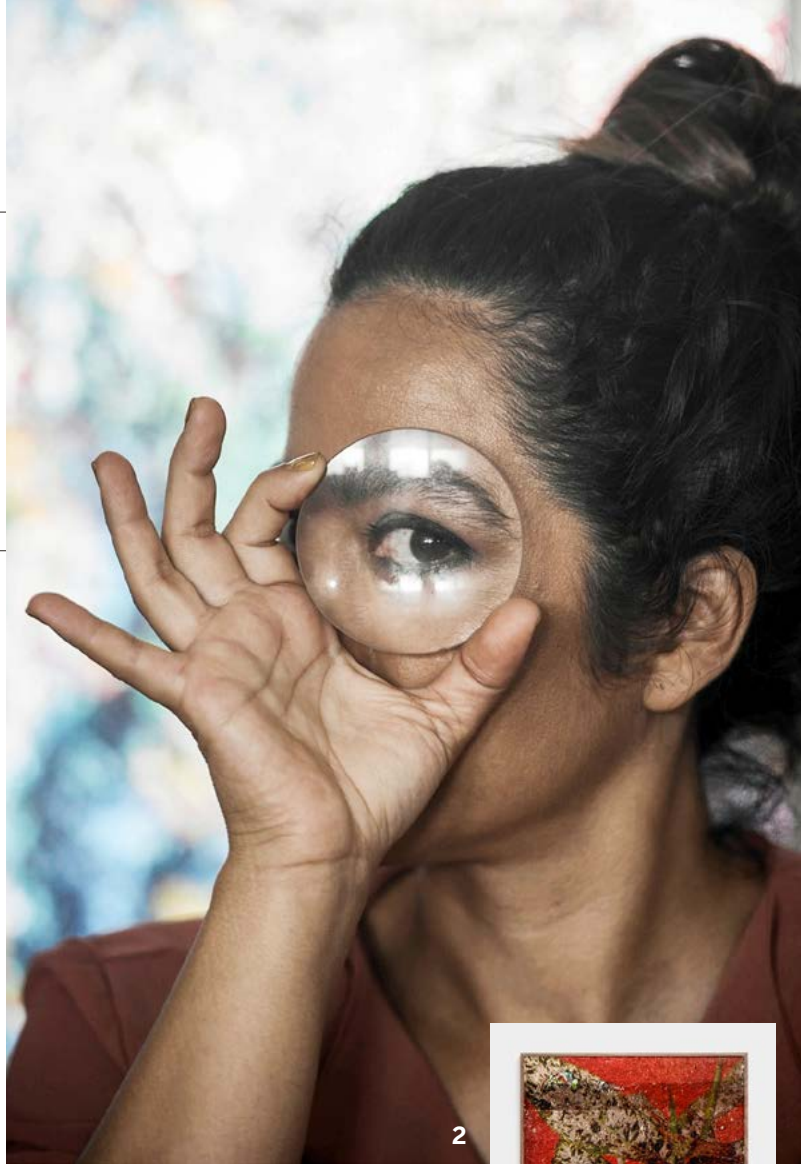
garantieren Kontinuität, Klasse, Konstanz und Kasse beim Wiederverkauf.

Kommt dazu, dass wenige Weinregionen den Jahrhundertbeweis antreten können, wie es B&B kann. Da diese Regionen seit Jahrhunderten das Business prägen, können sie jederzeit beweisen, dass ihre Topweine wirklich die Klasse und Lagerfähigkeit haben, die man ihnen attestiert. «Nehmen wir einen Château Margaux von 1900», sagt Max Gerstl, einer der grossen Bordeaux-Händler der Schweiz. «Der sieht aus wie ein Rosé, wie ein ganz leichtes Weinchen. Aber er ist noch total lebendig! Er ist ausgewogen

und frisch. Da ist kein Hauch von einem Alterston zu spüren.»

Neben diesen subtilen Qualitätsfaktoren kommen natürlich noch weitere, eher profane Gründe dazu, die Volatilitäten verhindern: Wer im globalen Weinbusiness dabei sein will, muss auch global verfügbar sein. Heisst: Er oder sie muss Topqualität in hohen Quantitäten bieten – und muss das komplexe, schwer verständliche, fein verzweigte Geschäft mit Weinen beherrschen. Dieses traditionelle Business mit seinen Fallen und Stolpersteinen, seinen Abhängigkeiten und Gefälligkeiten. ■

HIGH POTENTIAL



Im Farbrausch

Olga Titus erschafft berausende Farbwelten. Dabei mixt sie digitale Mittel mit Kunsthandwerk. Sie gilt als Geheimtipp.

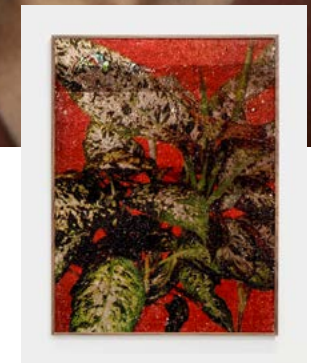
Der Mensch hat hin und wieder Lust auf Eskapismus. Die einen reisen weit, um unter Wasser Farbwelten in Form von Fischen zu begegnen. Andere erklimmen Gipfel oder lassen ihren Blick im Lagerfeuer versinken. Man kann aber auch in die alternativen Welten von Olga Titus eintauchen: Die kaleidoskopartigen Videoarbeiten und die schillernden Paillettenbilder, die die 44-jährige Bündnerin kreiert, erreichen ein ähnliches Ziel.

Dass die Künstlerin derzeit als Tipp gehandelt wird, hat auch mit ihrem Hintergrund zu tun: Zur Ausbildung in Textildesign

und in Kunst gesellt sich eine Kindheit zwischen den Kulturen – ihre Mutter ist Bündnerin, ihr Vater ein indischstämmiger Malaysier – sowie Künstlerresidenzen und Studien in Varanasi, Trivandrum, Paris, New York und Buenos Aires. Die Erfahrungen weiss sie künstlerisch zu nutzen. Im Helvetia Art Foyer bespielte sie kürzlich zwei Räume so souverän, dass die Collagen aus zur Tapete aufgeblasenen Videostills und Paillettenbildern zum wahren Augenschmaus gerieten. Nathalie Loch, die Kuratorin der fulminanten Show, sieht in ihrem Werk vielerlei Bezugspunkte. «Olga Titus schafft ohne Scheu vor Reizüberflutung einen eigenen schillernden, wil-

den Bilderkosmos aus Folklore, Bollywood-Exotik, Werbung und Computerspielästhetik.»

Mit dem Spiel von kulturellen Einflüssen überzeugt sie Kuratoren und Sammlerinnen. Neben der Helvetia-Kunstsammlung haben die Rieter Art Collection, die Kunstmuseen Thurgau und Wallis sowie die Kunstsammlun-



1 Wandinstallation mit Tapete und Paillettenbild, 2021, variable Grösse, Preis auf Anfrage.

2 Blick durch die Linse verschiedener Kulturen: Olga Titus.

3 + 4 Ohne Titel, 2021. Wendepailletten, Digitalprint. 130×170cm, 6300 Franken, Ed. 7 + 2 e.d.

gen Wil, Winterthur und Kanton Zürich Werke angekauft und sie verkauft bis nach China (Deji Art Museum Nanjing). Kleinere Bilder (100×100 cm) sind ab 2700 Franken erhältlich, grössere (195×245 cm) ab 12 000 Franken. Ausstellungen in Steckborn (Haus zur Glocke), Zürich (Belletage) sind geplant. **BRIGITTE ULMER**

INTERVIEW

BY RINGIER

INTERVIEW BY RINGIER

Urs Fischer

Maja Hoffmann

R.F.

ROGER FEDERER
fotografiert von
WALTER PFEIFFER
TINA TURNER
ALAIN Berset
STEPHAN EICHER
URS FISCHER
MAJA HOFFMANN
OTTOLINGER
ELLA RUMPF
PETER SLOTERDIJK
ROE ETHRIDGE
ALEXANDER KARP
MARC FORSTER

**NEU!
JETZT
BESTELLEN**

N°1 / 2021

Das Magazin für gute Gespräche.

Einzelausgabe für CHF 12.- und Jahresabo ab 2022 für CHF 20.- statt CHF 24.-
(zwei Ausgaben) bestellen und künftig keine Begegnung mit Tiefgang verpassen!



interviewbyringier.ch



DATEJUST

Die Datejust ist die klassische Rolex par excellence und war das erste automatische und wasserdichte Armbandchronometer, das auf dem Zifferblatt das Datum in einem Sichtfenster anzeigte. Auch weiterhin ist sie der Inbegriff eines zeitlosen Stils.

#Perpetual



OYSTER PERPETUAL DATEJUST 41

BUCHERER
1888

bucherer.com