

# Gedränge auf virtuellem Parkett

**ONLINE-BROKER** Die belgische Keytrade Bank will die Schweizer Kundschaft erobern. Das Institut lockt mit deutlich tieferen Gebühren. Die Konkurrenz verbessert im Gegenzug das Angebot und plant ihrerseits den Schritt ins Ausland.

JORGOS BROUZOS

Mit der Keytrade Bank, einer Tochter der Crédit Agricole, kämpft seit kurzem ein weiterer Anbieter um Marktanteile im Schweizer Online-Brokerage. Das Institut hat sich die Schweiz ausgesucht, weil hier das Preisniveau im europäischen Vergleich noch als relativ hoch gilt. Im Stammland Belgien konnte die Keytrade Bank bereits von einem bedeutenden Kundenzustrom von den Grossbanken profitieren. Das Unternehmen erhofft sich auch in der Schweiz als eine unverbrauchte Alternative bei enttäuschten Anlegern etablieren zu können.

Das Zielpublikum der Keytrade Bank umfasst drei Kundentypen: Die sehr aktiven Heavy Trader, Kunden, die ihr Portfeuille selber managen wollen und professionelle Vermögensverwalter. Gerade für sie sind Online-Plattformen interessant, weil sie durch die niedrigeren Gebühren ihre Rendite verbessern können.

**Direkter Angriff auf Swissquote**  
«Die Services der Keytrade Bank und Swissquote sind sehr ähnlich», behauptet Thierry Ternier, CEO der Keytrade-Bank-

Gruppe in Brüssel, «nur sind wir günstiger.» Das werde vorerst auch so bleiben. «Aus unseren eigenen Erfahrungen in Belgien wissen wir, dass der Marktleader seine Preise nicht so schnell anpassen kann», so Ternier.

Die Keytrade Bank möchte jedoch nicht in erster Linie Swissquote die Kunden abjagen, sondern neue Anleger anziehen. «Wenn die Plattform überzeugt, erreichen wir die Kunden schnell», so Ternier. Er setzt sich deshalb das Ziel, in zwei Jahren einen beachtlichen Marktanteil zu halten.

**Marktführer will expandieren**  
Marc Bürki, CEO der Swissquote Bank, begegnet der neuen Konkurrenz gelassen. «In jedem Land gibt es einen klaren Marktführer, es ist schwer, sich gegen diesen durchzusetzen, das hat man bereits in Deutschland und Frankreich gesehen», so Bürki.

In der Schweiz sieht der bisher unbestrittene Marktführer Swissquote ein Potenzial von 420 000 Kunden, 220 000 davon sind bereits Kunden von bestehenden Anbietern davon über 120 000 bei Swissquote. «Wir möchten vom verbleibenden Kundenpotenzial unseren Marktanteil von 50% verteidigen»,

## WAS ANLEGER BEACHTEN SOLLTEN

### Für Anleger sind tiefe Gebühren nicht alles

**Gebühren** Die günstigste Börsentransaktion kostet bei der Keytrade Bank 7.50 Fr. Bei Swissquote 9 Fr. Beim E-Trading von Postfinance 25 Fr.

**Service** Swissquote bietet für interessierte Investoren kostenlose Kurse zu aktuellen Marktthemen an. Anbieter wie die Keytrade Bank werden nach-

ziehen. Die Saxo Bank stellt jedem Kunden einen persönlichen Berater zur Seite.

**Bedingungen** Bei allen Online-Banken ist ein Konto mit einer Mindesteinlage Pflicht.

**Tools und Handelsplätze** Das Angebot an unterschiedlichen Analysewerkzeugen wächst bei allen Anbietern. Die Zahl der handelbaren Börsenplätze und Anlageinstrumente variiert.

sagt Bürki. Das Ziel sind also weitere 100 000 Kunden. Um dies zu erreichen, wird Swissquote das Dienstleistungsangebot weiter ausbauen. An den Preisen nimmt das Unternehmen keine Änderungen vor. «Mit uns wollen Kunden Geld verdienen. Damit das möglich ist, muss das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmen», sagt Bürki.

Die Pläne von Bürki gehen unterdessen in eine andere Richtung: Bei Swissquote könnte man sich vorstellen, ein profitables Unternehmen im Ausland zu übernehmen. In Frage kommt jedoch nur

Bürki. Das Lokalkolorit einer Bank spielt für den Kunden eine wichtige Rolle.

### Saxo Bank baut weiter aus

Ausländische Anbieter sehen dies hingegen nicht so eng. «Uns freut die Konkurrenz, mehr Teilnehmer sind ein Beweis für das Wachstumspotenzial des Marktes», so Sören Mose, CEO der Saxo Bank Schweiz. Die dänische Bank hat in der Schweiz etwa 10 000 Online-Kunden, Tendenz steigend. «Viele Kunden haben ihr Vermögen verloren und dennoch für Beratungen bezahlt. Jetzt wollen sie das Heft selbst in die Hand nehmen», so CEO Mose.

Das Unternehmen möchte im ganzen deutschsprachigen Raum weiter zulegen. Dazu verlagert die Saxo Bank weitere Mitarbeiter von Kopenhagen nach Zürich. 70% des Umsatzes werden dabei heute schon durch das Partnergeschäft, unter anderem mit White-Label-Kunden, generiert. Die Partner benutzen die Technologie-Plattform, die Kunden landen am Ende bei der Saxo Bank.

Das grösste Potenzial sieht die Bank denn auch in diesem Bereich – nicht zuletzt, weil auch viele Hedge-Fonds Kosten sparen müssten.

## INVESTOR

### Vorsicht vor der «Rotfalle» an den Märkten



FRANZ-JOSEF LERDO

IFW Niggemann, Dr. Lerdo & Partner Financial Office, Herrliberg ZH.

Den Anlegern geht es nächst wie einem Autofahrer an der Kreuzung: Die Ampel ist auf Grün, springt aber rasend schnell – nämlich in Gelbphase – auf Rot, soda unweigerlich geblitzt wird. Weisst dieses Bild für die Kapitalmärkte?

In den letzten Monaten entwickelte sich aus der Finanzkrise allgemeine Wirtschaftskrise. Die Aktienkurse haben sich in den letzten Wochen trotzdem – in Erwartung einer möglichen /hellung der Grosswetterlage – den Tiefstkursen entfernt. An Bondmärkten hat die dramatische Herabschleusung der Geldmengen durch die Notenbank Verbindung mit teilweisen Rückkäufen von langlaufenden Bonds die Zinskurve nach unten gedrückt. Die Inflationsraten sind weltweit rückläufig, auch die Stoffpreise und als besonders dramatisch der Ölpreis.

Wie dauerhaft ist dieser Zustand der deflationäre Züge hat? Die Notenbanken werden bei den Anzeichen einer konjunkturellen Erholung wiederum in die Geld- und Kapitalmärkte

«Inflation heisst: Raus aus allen Schuldverschreibungen egal von welchem Emittenten, unabhängig von jeglicher Laufzeit.»

eingreifen und die zugeflossene Liquidität abschöpfen. Zu gross die Angst, dass das Zusammenspiel von monetaristisch geprägten Geldimpulsen und keynesianischen Fiskalmassnahmen einen konjunkturellen Crash bewirkt. Die Inflationsraten werden daher stark ansteigen. Von Deflationsängsten springt Ampel unmittelbar auf Inflation.

Wie sollten die Anleger auf den Wechselbad reagieren? Ware bisher noch Staatsanleihen gut Bonität das Mass aller Dinge «gute» Industrieanleihen ein Überlegung wert, dreht sich alles. Die Bondblase platzt, Inflation heisst: Raus aus allen Schuldverschreibungen, egal von welchem Emittenten, unabhängig von jeglicher Laufzeit.

Welche Assetklassen sind die Favoriten? Es sind Sachwerte also Aktien, Immobilien und Stoffe. Aktien sind klassische Sachwerte, die bei einer konjunkturellen Wende enormes Potenzial bieten. Immobilien sind ebenfalls traditionelle Inflationengewinner. Ausserdem ist der Deflation-Effekt bei langfristigen Immobilienfinanzierungen derzeit so attraktiv wie noch nie. Rohstoffe, auch Edelmetalle, dürften ebenfalls von der erwartenden konjunkturellen Erholung in Verbindung mit einem beachtlichem Preisaufschlag profitieren.

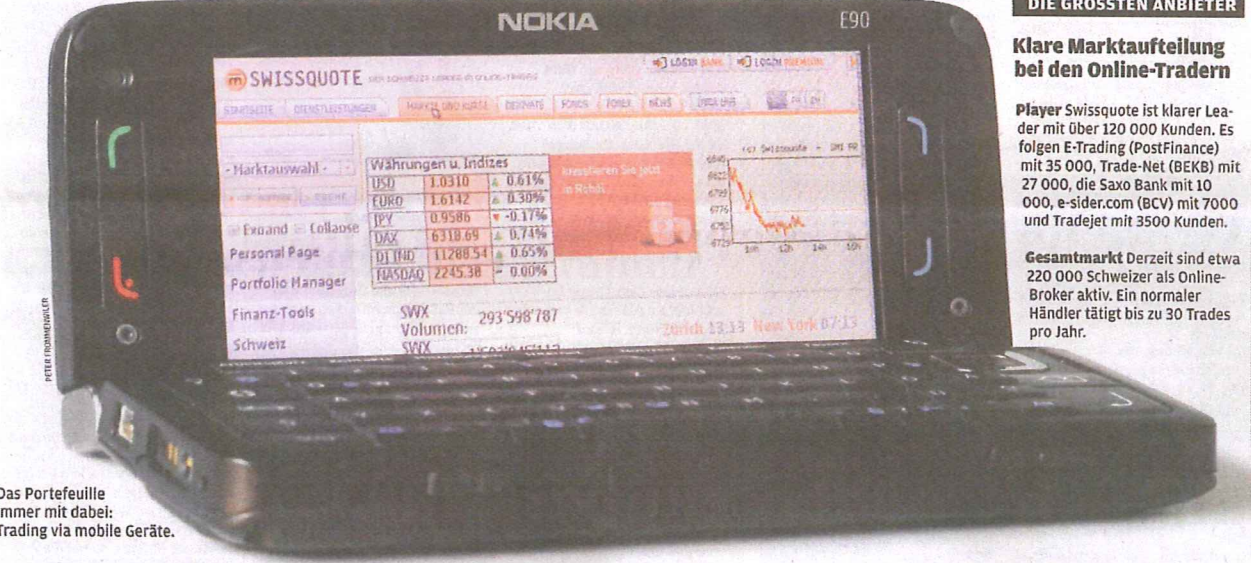
Bleibt die Frage nach den Bondanleihen sind nur dann interessant, wenn sie Inflationsschutz

## DIE GRÖSSTEN ANBIETER

### Klare Marktaufteilung bei den Online-Tradern

**Player** Swissquote ist klarer Leader mit über 120 000 Kunden. Es folgen E-Trading (PostFinance) mit 35 000, Trade-Net (BEK) mit 27 000, die Saxo Bank mit 10 000, e-sider.com (BCV) mit 7000 und Tradejet mit 3500 Kunden.

**Gesamtmarkt** Derzeit sind etwa 220 000 Schweizer als Online-Broker aktiv. Ein normaler Händler tätigt bis zu 30 Trades pro Jahr.



Das Portfeuille immer mit dabei: Trading via mobile Geräte.

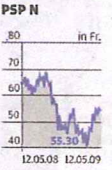
## BÖRSENAUSBLICK

# Luxus, Hörhilfen und Immobilien im Fokus

Der jüngste Anstieg am Schweizer Aktienmarkt sollte mit Vorsicht genossen werden, da er mit abnehmendem Volumen zustande gekommen ist. Das Rückschlagsrisiko sei damit gestiegen, so die Analysten der ZKB. Sie rechnen trotzdem mit einem Anstieg des Swiss Market Index (SMI) auf 5900 Punkte (aktuell 5360 Punkte).

Einzelne Titel werden allerdings von Ergebnissen getrieben sein: Am Mittwoch, 13. Mai, präsentiert das Elektrotechnikunternehmen **Schaffner** sein 1.-Halbjahres-Ergebnis 2008/2009. Trotz der vor zwei Wochen angekündigten Gewinnwarnung des Konzerns prognostiziert Helvea eine rasche Erholung, wertet die Aktie mit «Buy» und setzt das Kursziel auf 180 Fr. (aktuell: 136 Fr.).

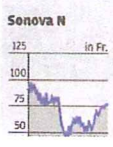
Vontobel erwartet für das 4. Quartal 08/09 weiterhin einen zweistelligen organischen Umsatzrückgang mit einer deutlichen Margenreduktion und ändert das Rating von «Buy» auf «Hold». Gleichentags meldet **Dufry** seine 1.-Quartalszahlen, wobei Helvea mit einem guten Ergebnis rechnet. Dank der Akquisition von Hudson erwarten die Helvea-Analysten ein Umsatzplus für den Reise-Detailhändler.



liengeschäft sind derzeit noch positiv, was durch den seit März kontinuierlich steigenden Aktienkurs untermauert wird.

Am Freitag, 15. Mai, publiziert die Immobilien-gesellschaft **PSP Swiss Property** ihre 1.-Quartals-Zahlen. Die Perspektiven im relativ krisen-sicheren Immobilien-geschäft sind derzeit noch positiv, was durch den seit März kontinuierlich steigenden Aktienkurs untermauert wird.

Am 18. Mai veröffentlicht **Starrag-Heckert** sein 1.-Quartals-Ergebnis. Das auf Fräsmaschinen spezialisierte Unternehmen ist nach dem Rekordergebnis von 2008 nach wie vor in einer privilegierten Situation. Der hohe Auftragsbestand von 188 Mio Fr. sollte für die kommenden Quartale des Jahres 2009 weiterhin für eine vollständige Kapazitätsausnutzung sorgen. Für die nächsten zwei Jahre prophezeit Vontobel jedoch deutlich weniger Auftragsgänge.



Am Dienstag, 19. Mai, folgt schliesslich der Jahresbericht des Hörsystemherstellers **Sonova**. Mit ei-

## BÖRSENTERMIN

**Mi 13.5.** Schaffner: 1.-Halbjahres-Ergebnis 2008/2009. Adecco, Kühne + Nagel, Vetropack, Citor Technologies, Schweizer Technologies, Hügli, Komax, Compagnie Financière Tradition: Generalversammlung (GV).

**Do 14.5.** Richemont: Jahresergebnis 2008/2009. Dufry, Orascom, Looser: Ergebnis 1. Quartal. Schlatter, Swissmetal, Adval Tech, Galenica, redIT: GV.

**Fr 15.5.** PSP Swiss Property: Ergebnis 1. Quartal. Looser, Valiant, Swatch Group, Romande Energie: GV.

**Sa 16.5.** StarragHeckert: GV.

