

DIE ZAHL

130

Maker Faires gibt es inzwischen weltweit. Die Anlässe gelten als ein Festival rund ums Machen, Tüfteln und Gestalten. In Friedrichshafen hat am vergangenen Wochenende die Maker Faire Bodensee stattgefunden, im September ist eine Maker Faire in Zürich geplant. An den Anlässen vermischen sich Handwerk, Digitales und eine Prise Jahrmarkt. Das spielerische Entdecken ungewöhnlicher Ideen – anhand ausgestellter Konstruktionen sowie dem eigenen Ausprobieren – soll laut den Veranstaltern im Mittelpunkt stehen. Die erste Maker Faire fand im Jahr 2006 in San Mateo, Kalifornien statt, organisiert von den Herausgebern des amerika-



nischen «Make»-Magazins. Die dortige Veranstaltung in der Bay Area sei mittlerweile eine Plattform für 900 Maker und mehr als 130 000 Besucher, schreiben die Organisatoren der soeben zu Ende gegangenen Maker Faire am Bodensee. (T.F.)

Panamakanal in neuer Dimension

PANAMA-STADT. Nach neun Jahren Bauzeit wird der erweiterte Panamakanal eröffnet. Die Kanalverwaltung rechnet mit einer Verdoppelung des Frachtdurchsatzes. Der Ausbau der nach dem Suezkanal zweitwichtigsten Wasserstrasse der Welt dauerte neun Jahre und kostete mindestens 5,25 Milliarden US-Dollar. Insgesamt waren rund 40 000 Arbeiter auf der Baustelle beschäftigt. Sie räumten 150 Millionen Kubikmeter Erde und Geröll ab und verbauten 12 Millionen Tonnen Zement sowie 192 000 Tonnen Stahl. Künftig können auch Frachter der sogenannten Postpanamax-Klasse mit bis zu 14 000 Containern den Kanal befahren. Bislang wurden nur Schiffe mit maximal 4400 Containern geschleust. Auch Tanker beispielsweise für Flüssiggas können nun die kosten- und zeitsparende Route durch den mittelamerikanischen Isthmus wählen. (sda)

Sorgen um die Weltwirtschaft

BASEL. Die Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) macht sich Sorgen um das Wachstum der Weltwirtschaft. Der Produktivitätsanstieg sei ungewöhnlich niedrig, die globalen Schuldenstände beispiellos hoch und der wirtschaftspolitische Handlungsspielraum äusserst eng, warnte die Dachorganisation der Zentralbanken in ihrem gestern veröffentlichten Jahresbericht.

Das Unbehagen zeige sich am deutlichsten in den anhaltend niedrigen und teilweise sogar negativen Zinsen. «Die Grenzen des Undenkbaren werden immer weiter ausgedehnt», sagte BIZ-Chefökonom Claudio Borio gestern bei einem BIZ-Treffen in Basel. Mitte Juni seien Staatsanleihen im Wert von fast neun Billionen Dollar mit negativen Renditen gehandelt worden – ein neuer Rekord. (sda)



Jeremias Meier ist der Geschäftsführer und Mitgründer von Bexio in Rapperswil-Jona.

Bild: pd

Bexio setzt auf Wachstum

Das Ostschweizer Start-up-Unternehmen Bexio will mit webbasierter Software für Kleinfirmen, Start-ups und Selbständige zulegen. Das Internet spielte von Anfang an eine wichtige Rolle.

THORSTEN FISCHER

RAPPERSWIL-JONA. In der Welt des digitalen Bezahls tut sich derzeit einiges. Nicht nur an Zahlstationen in den Läden, wo neue Systeme die Abläufe vereinfachen sollen, sondern auch auf anderen Ebenen, etwa in der Abwicklung von Rechnungen. Die Branche ist in Bewegung – das zeigt sich auch daran, dass sich für die jeweiligen Dienste gleich mehrere Mitbewerber finden.

Ein Unternehmen in diesem Reigen ist die Rapperswiler Bexio. Vor zweieinhalb Jahren als Start-up gegründet, standen auch bei Bexio Erfahrungen im Firmenalltag am Anfang – für welche die Jungunternehmer dann eine eigene Lösung entwickelten.

Aufwand im Blick

Zunächst hatte Jeremias Meier im Toggenburg ein anderes Start-up mitgegründet, den Webdienstleister iBrows (heute PWC Experience Center). Rasch

einmal stellte das kleine Team fest, dass der administrative Aufwand auch in einer jungen Firma schnell wachsen kann.

Bedeutsamer Zahlungsverkehr

Besonders die Rechnungsstellung und der Zahlungsverkehr seien für kleinere Unternehmen essenziell, sagt Bexio-Geschäftsführer Meier. «Gerade als Start-up ist es wichtig, fortlaufend zu wissen, wie es mit den Einkünften und Ausgaben aussieht.» Damals habe er dafür aber keine Kauf- oder Abo-Lösungen gefunden, die ihn überzeugt hätte. Aus dieser Idee heraus wurde – bereits vor fünf Jahren – eine rein internetbasierte Software für Rechnungen und verwandte Funktionen entwickelt.

Der Versand und die Bearbeitung benötigen beim einzelnen Nutzer keine eigenen Server oder eine Softwareinstallation, sondern die Dienstleistungen werden direkt über den Webbrowser genutzt. Ergänzend können physische Dokumente

eingebunden werden. Diese werden automatisch per Smartphone erfasst und gelangen so ebenfalls in die Cloud.

Ende 2013 wurde aus dem Softwarepaket schliesslich ein eigenes Unternehmen, die heutige Bexio. Zielgruppe sind laut Meier Kleinunternehmen und Selbständigerwerbende. Abgestuft nach Bedarf können diese ein monatliches Abo – in unterschiedlichen Preisklassen – lösen.

Schweiz als Hauptmarkt

Hauptmarkt ist die Schweiz, 10% der Kunden befinden sich in Deutschland und Österreich. Was heisst das in konkreten Zahlen? 5000 Kleinkunden respektive Firmen nutzen laut Meier die Plattform, was in der Summe zu mehr als 15 000 Benutzern führt. Der durchschnittliche Firmenkunde hat 5 bis 10 Mitarbeitende, und die Branchen sind breit gefächert – von Gründerfirmen bis zum Gewerbe. Mit der Bexio-Software werden derzeit

monatlich über 100 000 Rechnungen verschickt.

War das Bexio-Team selbst beim Start noch zu fünft, sind es heute 40 Mitarbeitende.

Kooperation ausbauen

In Zusammenarbeit mit der UBS lancierte Bexio Ende 2015 die automatisierte Verbindung von Buchhaltungssoftware und E-Banking. Mit der Postfinance und der Zürcher Kantonalbank – diesen Zugang vermeldete das Unternehmen jüngst – sind inzwischen weitere Finanzinstitute auf die gleiche Weise angebunden. «Ebenso haben wir vor, mit weiteren Schweizer Banken eine Kooperation zu erreichen», sagt Meier.

Der Standort Rapperswil-Jona sei ein guter Platz für Softwareunternehmen. «Mit der Hochschule für Technik (HSR) gibt es einen grossen Pool gut ausgebildeter Entwickler vor Ort.» Dass der Firmenstandort nahe bei Zürich liege, wertet Meier als zusätzlichen Vorteil.

BÖRSENSPIEGEL

Aktien sind eine Investition wert

Anleger mit einem grossen Teil an festverzinslichen Instrumenten, auch Obligationen genannt, haben sich in den letzten Jahren die Hände gerieben. Die Bewältigung der Finanzkrise von 2008 verleitete die Notenbanken zu radikalen geldpolitischen Massnahmen. Um die Wirtschaft anzukurbeln und die negativen Folgen der Finanzkrise zu bekämpfen, senkten sie die Leitzinsen immer weiter. So weit, dass in der Schweiz und auch in der Eurozone Negativzinsen zur Realität wurden. Wer in dieser Zeit Obligationen hielt, profitierte von dazumal hohen Couponzahlungen bei gleichzeitig steigenden Kursen.

Anleger trägt Risiko

Wer heute sein Vermögen ertragreich anlegen möchte, steht indes vor einer schwierigen Herausforderung. Die bei Anlegern beliebten, weil grund-

sätzlich soliden Obligationen stellen kaum mehr eine Anlageklasse dar, in die es sich zu investieren lohnt. Die Renditen für erstklassige Papiere liegen derzeit, wenn überhaupt, nur knapp über der Marke von 0%. Das derzeit zwar geringe, aber durchaus existente Risiko eines Zahlungsausfalles des Schuldners wird damit nicht mehr entschädigt. Unter dem Strich verbleibt beim Anleger das Risiko, allerdings ohne Rendite.

Der Aktionär trägt das Risiko mit

Mehr denn je richten die Anleger darum ihren Blick auf Aktien. Hier locken auch im als konservativ geltenden Schweizer Markt Jahr für Jahr Dividendenrenditen von knapp 4%. Aber aufgepasst: Die Dividende ist nur ein Teil der Betrachtung. Deutlich grösser ist der Einfluss der Kursschwankungen, die schnell im zweistelligen posi-

ven wie negativen Prozentbereich ausfallen können. Im Gegensatz zum Obligationär ist man als Aktionär eben Teilhaber und nicht nur Fremdkapitalgeber des Unternehmens. Aktionäre tragen die vollen Konsequenzen mit – sowohl in prosperierenden als auch schwachen Phasen des Unternehmens.

Durchhaltewille ist gefragt

Die Risiken verglichen mit Obligationenanlagen sind damit ungleich höher, spiegeln allerdings auch die besseren Ertragsaussichten hinsichtlich Ausschüttungen und Kursgewinnen. Aktionäre sollten sich daher wie klassische Unternehmer verhalten und unnötige Risiken vermeiden, etwa durch die Investition in Unternehmen mit stabilen Geschäftsmodellen. Es empfiehlt sich zudem eine breit diversifizierte Investition, um allfällige Enttäuschungen bei

einzelnen Engagements ausgleichen zu können. Wichtig ist auch die Einstellung: Gerade in Schwächephase und bei Turbulenzen an den Finanzmärkten, wie derzeit durch den Austritt der Briten aus der EU verursacht, sollten sich Aktionäre von ihrer festgelegten Strategie nicht verabschieden. Gefragt ist ein ausgesprochener Durchhaltewille. Wert einer Aktie und gehandelter Kurs an der Börse sind selten deckungsgleich.

Zeit und Nerven: Wer diese Grundlagen mitbringt, sollte sich mit dem Thema Aktien näher befassen. Trotz kurzfristigen Schwankungen bietet diese Investitionsklasse langfristig ein solides Kurspotenzial wie auch attraktive Ausschüttungsrenditen.

Michael Brotbeck
Leiter Investment Services
Thurgauer Kantonalbank

Wirtschaft hofft nach Brexit auf die Nationalbank

ZÜRICH. Nach dem Aufwertungsdruck auf den Franken durch den Brexit-Entscheid nimmt der Wirtschaftsverband Economiesuisse die Schweizerische Nationalbank (SNB) in die Pflicht. «Ich erwarte, dass die Nationalbank auch künftig alle Mittel nutzen wird, um die Aufwertung des Frankens in der Grössenordnung von 1,08 bis 1,10 Fr. halten zu können», sagte Heinz Karrer, Präsident von Economiesuisse, in einem Interview mit der «NZZ am Sonntag».

Sorge auch um Tourismus

Gegenüber der Onlineausgabe der «Schweiz am Sonntag» sagte Karrer, die SNB müsse weiterhin eine unabhängige Geldpolitik betreiben können. «Aber natürlich muss sie alles unternehmen, damit der Euro die Kursregion von 1,10 Franken auch kurzfristig nicht gegen unten verlässt.» Dafür solle sie die zur Verfügung stehenden Mittel anwenden, also die Zinspolitik und Interventionen am Devisenmarkt. Den Aufwertungsdruck auf den Franken würden viele Schweizer Firmen bei ihrer Exportfähigkeit unmittelbar zu spüren bekommen. Grossbritannien sei schliesslich der fünftgrösste Exportmarkt der Schweiz. Zudem würden für viele britische Touristen Ferien in der Schweiz wohl zu teuer. «Darunter wird der Tourismussektor zu leiden haben», sagte Karrer der «Schweiz am Sonntag».

Talfahrt der Wirtschaft erwartet

«Wir gehen davon aus, dass Grossbritannien eine starke konjunkturelle Abkühlung verkräften muss, mit dem Risiko einer Rezession», sagte Karrer der «NZZ am Sonntag». Das wäre auch für die Schweizer Wirtschaft deutlich spürbar, denn Grossbritannien sei nicht nur der fünftgrösste Exportmarkt der Schweiz, sondern daneben auch der viertgrösste Standort für Direktinvestitionen. Die Flaute in Grossbritannien werde auch die Wirtschaft in der Europäischen Union EU etwas dämpfen. Dass die Briten nun der Europäischen Freihandelszone (Efta) beitreten, hält Karrer für nicht realistisch: «Da bin ich sehr skeptisch.» Die Briten würden eher bilaterale Verträge mit der EU anstreben, als sich von einer multinationalen Organisation in die nächste zu bewegen. (sda)

Audi will mehr E-Autos bauen

INGOLSTADT. Audi will nach einem Bericht des «Manager Magazins» 2025 rund 700 000 Elektroautos verkaufen. Zwischen 25% und 30% der verkauften Audi sollen dann elektrisch angetrieben werden. Ein Audi-Sprecher kommentierte die Zahlen nicht, sagte aber: «Die Tendenz ist richtig.»

VW-Konzernchef Müller hatte nach dem Dieselskandal am Mittwoch auf der VW-Hauptversammlung in Hannover angekündigt, im Jahr 2025 wolle der Konzern 2 bis 3 Mio. rein elektrisch angetriebene Fahrzeuge verkaufen. Das wären 25% des gesamten Absatzes. Der Audi-Sprecher sagte in Ingolstadt, der Anteil der Hybrid- und E-Autos bei Audi müsse deutlich steigen, damit das Unternehmen die Klimaziele erreiche. 2018 soll in Brüssel der erste rein elektrische in Gross-Serie produzierte Audi vom Band laufen. Seitens Audi heisst es, man werde den Weg in die Digitalisierung beschleunigen. (dpa)