

Die modernen Zeiten sind schon längst angebrochen: Branchen wie Informations-Technologie, Healthcare, Infrastruktur oder Automotive-Systems sind aus unserem täglichen Leben nicht mehr wegzudenken. Die große Nachfrage treibt das Innovationsbestreben, das wiederum für stark steigende Umsätze sorgt – zudem werden innovative Unternehmen mit hohe Margen belohnt. Ein jahrzehntelanger Aufholbedarf macht auch bestimmte Länder und Regionen zu einem Eldorado für Anleger. Wie man am besten vom Megatrend der Zukunftsbranchen profitieren kann, erfuhr das interessierte Fachpublikum in den Vorträgen am Institutional Investors Congress, der vom GELD-Magazin mittlerweile schon traditionell im Haus der Industrie in Wien veranstaltet wird.

So beleuchtete etwa Hakan Semiz von der swisspartners AG die Investmentchancen an den globalen

Emerging Markets. Er plädierte dabei für eine differenzierte Sichtweise, denn die diversen Schwellenländer würden sich in sehr unterschiedlicher Verfassung befinden. Ein großes Lob sprach er etwa für den wirtschaftspolitischen Kurs Chinas aus.

Auch Matthias Siller von Baring Asset Management warf einen Blick auf die Emerging Markets, für ihn steht es im Vordergrund, Qualitätsaktien zu finden, die für Wachstum zu einem angemessenen Preis stehen. Fündig ist er zum Beispiel – im oft gescholtenen Russland – geworden.

Evelyne Pflugi, Portfolio Managerin bei GAM, ortet wiederum sehr gute Investmentchancen im Energiebereich. „Dieser profitiert von fortschreitender Technologie, steigendem Umweltbewusstsein und dem Bestreben von immer mehr Staaten, Energie-Autarkie zu erreichen“, verriet die Expertin.

SWISSPARTNERS[®] *Emerging Markets – Chance oder Sackgasse?*



HAKAN SEMIZ, Portfolio Manager und Head Fund Selection bei swisspartners

Diskretionärer Ansatz. Die swisspartners AG ist einer der größten unabhängigen Finanzdienstleister in der Schweiz und an vier Standorten mit rund 80 Mitarbeitern vertreten. Spezialisiert ist man auf diskretionäres Portfoliomanagement, wobei Unabhängigkeit, Kontinuität und Qualität zu den Grundwerten der Gesellschaft zählen. Hakan Semiz, Portfolio Manager und Head Fund Selection von swisspartners, warf in seinem Vortrag einen Blick auf die weltweiten Emerging Markets und stellte dabei die Frage in den Raum, ob die Schwellenländer gute Opportunitäten öffnen würden oder ob sie sich vielleicht doch sogar als Sackgasse erweisen könnten.

Differenzierte Sichtweise. Für den Experten ist es jedenfalls eindeutig, dass die Chancen im Vordergrund stehen: „Investoren sind durchschnittlich gesehen nur mit rund fünf Prozent ihres Kapitals in den Emerging Markets vertreten. Somit sind sie eindeutig unterrepräsentiert, vor allem, wenn man an ihre vielfältigen Möglichkeiten denkt.“ Jedenfalls warnt der Spezialist davor, alle Schwellenländer über einen Kamm zu scheren: „Emerging Markets präsentieren sich aber sehr heterogen. So hat zum Beispiel auch die schnelle und starke Aufwertung des US-Dol-

lar nicht alle diese Staaten in gleichem Umfang betroffen. Auch ist ein starker Greenback nicht nachhaltig negativ.“ Semiz plädiert deshalb für eine differenzierte Sichtweise: „Einige Märkte haben noch Nachholbedarf, andere haben ihre Hausaufgaben gemacht und zum Beispiel ihre Rohstoffabhängigkeit reduziert. In diesem Zusammenhang muss man etwa China ein Kompliment aussprechen. Man sieht hier Erfolge bei der Umstellung der Volkswirtschaft auf mehr Nachhaltigkeit und Konsum, die Rohstoffabhängigkeit geht zurück.“

Musterschüler und Problemkinder. Ein weiteres Land, das dem Experten gut gefällt, sind die Philippinen: „Hier wurden die Hausaufgaben bewältigt, es gab auch keine Korrekturen. Anders sieht die Situation in Malaysia aus, wo kein Reformwille zu erkennen ist, das gefällt uns natürlich weniger. In Brasilien stellt sich wiederum die Frage, ob der Wechsel an der Staatsspitze ausreichend sein wird. Hier ist Skepsis geboten, das Land ist sozusagen in zweiter politischer Generation in Korruption verstrickt. Aber in jedem Emerging Market muss man auch eben nicht investiert sein“, zieht der Experte sein Fazit.

www.swisspartners.com