

Colin & Cie

2026

Wealth
Management
Magazin

WENN MÄRKTE UND POLITIK
AUSEINANDERDRIFTEN,
IST DISZIPLIN DER SCHLÜSSEL
ZUM ANLAGEERFOLG

Psychologie an der Börse • Ganzheitliche Beratung bei der
Unternehmensnachfolge • Die Köpfe hinter den Anlageentscheidungen

«In einer polarisierten Welt entscheidet die Besonnenheit des Anlegers: Wer Ruhe bewahrt und langfristig denkt, trifft die besseren Entscheidungen.»

Colin&Cie

Werte Leserinnen und Leser



Mit grosser Freude präsentieren wir die zweite Ausgabe unseres «Colin&Cie – Wealth Management Magazins». Die sehr positive Resonanz auf unsere Erstausgabe bestärkt uns darin, am bewährten Konzept festzuhalten: fundierte Finanzthemen zu beleuchten und durch exklusive Lifestyle-Inhalte zu ergänzen. Das Magazin hat zum Ziel, einen echten Nutzen zu schaffen, neue Einblicke zu ermöglichen und die Werte sowie die verlässliche, unabhängige und lösungsorientierte Arbeitsweise von Colin&Cie erlebbar zu machen.

In einer Zeit wachsender wirtschaftlicher und politischer Spannungen, in der aus der Finanzwelt permanente Reize sowie ein Überfluss meist negativer Informationen auf uns einströmen, hilft unser Magazin, den Überblick zu behalten. Es konzentriert sich auf das Wesentliche, ordnet ein und bietet Orientierung. Unser Leitartikel beschäftigt sich mit der Psychologie an der Börse und zeigt, dass Finanzmärkte nicht nur Daten und Logik folgen, sondern auch von Emotionen und Denkfehlern geprägt sind. Wie Colin&Cie sicherstellt, dass Anlageentscheidungen objektiv, rational und faktenbasiert getroffen werden, erläutern wir in einer Reportage zum Entscheidungsprozess sowie in Artikeln zu Anlageklassen und Investitionsmöglichkeiten.

Der Blick hinter die Kulissen von Colin&Cie und ein Bericht zu unseren Wealth Management Konferenzen zeigen das breite Spektrum unserer Tätigkeiten als Vermögensmanager. Colin&Cie steht nicht nur für professionelle Vermögensverwaltung, sondern bietet unter Mitwirkung interner und externer Spezialisten auch umfassende Beratung in sämtlichen Bereichen des Wealth Managements. Sinnbildlich beleuchten die Wealth Planner von Colin&Cie gemeinsam

mit zwei Netzwerkpartnern in einem Artikel die wichtigsten Aspekte der Nachfolgeplanung in Unternehmen.

Im Lifestyle-Bereich präsentieren wir regionale Entdeckungen unserer Standorte und Fokusregionen: exzellentes Fine Dining in Luxemburg, prestigeträchtige Weissweine von Mosel und Saar, touristische Highlights im Tessin – ergänzt durch Sehen und Hören in Bestform mit React-Sonnenbrillen aus der Ostschweiz und der unverwechselbaren Klangkultur von Steinway & Sons in Hamburg.

Ich lade Sie ein, mit unserem Magazin neue Perspektiven zu entdecken und sich von der Expertise und den Impulsen von Colin&Cie inspirieren zu lassen.

Herzlichst

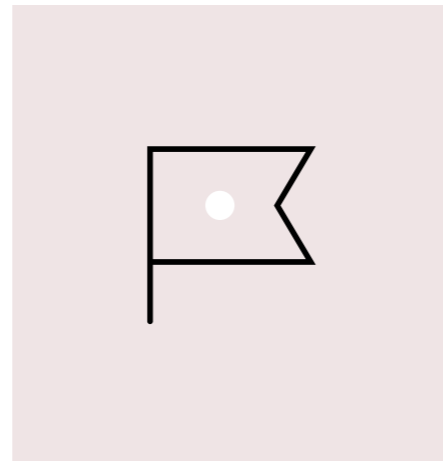
Th. Warnecke

Thomas Warnecke
Gründer und CEO, Colin&Cie



Psychologie an der Börse

S. 4



Colin & Cie – Zahlen und Fakten

S. 8



Ganzheitliche Beratung bei der Unternehmensnachfolge

S. 12



Colin & Cie – Die Köpfe hinter den Anlageentscheidungen

S. 20

IMPRESSUM

Herausgeber

Colin&Cie Schweiz AG, Colin&Cie Luxembourg S.A.

Verantwortlich für den Inhalt

Roman Awischus, Björn Recher, Urs Walder

Gestaltung und Art Direction

Reach Partners AG, Zürich, Schweiz

Druck

Kasimir Meyer AG, Wohlen, Schweiz

Bildquellen

Colin&Cie, react switzerland, Restaurant Louis Linster, Castello del Sole, Steinway&Sons, Schweizerisches Rotes Kreuz, nestwärme, Getty Images, iStock

DISCLAIMER

Diese Publikation des Investment Office der Colin&Cie Gruppe basiert auf als zuverlässig erachteten Quellen, ohne Gewähr für deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität. Informationen und Kurse sind zum Zeitpunkt der Erstellung gültig und können sich ändern. Prognosen und Meinungen basieren auf Annahmen der Colin&Cie Gruppe, wobei abweichende Annahmen zu anderen Ergebnissen führen können. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein Indikator für künftige Ergebnisse; Anlagen können erheblichen Wertverlusten unterliegen. Dieses Marketingmaterial dient ausschliesslich zu Werbezwecken und stellt weder ein Angebot noch eine Empfehlung zum Kauf oder Verkauf von Anlageinstrumenten oder anderen Finanzdienstleistungen dar. Anleger sollten vor einer Anlageentscheidung ihren Berater konsultieren, um ihre persönlichen Ziele, ihre finanzielle Situation und die damit verbundenen Risiken zu berücksichtigen.

Um eine natürliche, gut lesbare Textführung zu ermöglichen, werden in den veröffentlichten Artikeln unterschiedliche sprachliche Formen zur Bezeichnung von Personen verwendet. Je nach Kontext kommen neutrale Begriffe, männliche oder weibliche Formen, Doppelnennungen oder gemischte Schreibweisen zum Einsatz. Alle Formulierungen beziehen sich gleichermaßen auf Menschen aller Geschlechter.

Die Inhalte dieser Publikation entsprechen dem Kenntnisstand der zum 18. Februar 2026 verfügbaren Informationen.

Das pulsierende Herz des Tessins

S. 10

Fine Dining in Luxemburg

S. 24

Anlageklassen (Anleihen, Aktien und alternative Anlagen)

S. 26

Klangvolle Wertanlage

S. 36

Spitzenweine von Mosel und Saar

S.38

Arbeiten bei Colin & Cie

S. 40

Nachhaltig anlegen und Gutes bewirken

S. 42

Wealth Management Konferenzen

S. 46

Agenda 2026

S. 48

WIE EMOTIONEN UNSER ANLAGE- VERHALTEN BEEINFLUSSEN

– und was man dagegen tun kann.

 Ernesto Turnes

Finanzmärkte folgen nicht nur Daten und Logik, sie werden auch von Emotionen und Denkfehlern getrieben. Vor allem Angst und Gier verleiten Privatanleger zu impulsiven Entscheidungen. Wer diese psychologischen Mechanismen versteht, kann Fehlentscheidungen deutlich reduzieren. Das Festhalten an einer langfristigen Anlagestrategie, die Orientierung an klaren Regeln, regelmässige Selbstreflexion und der Austausch mit erfahrenen Kundenberatern bieten wirksamen Schutz vor emotionalen Fallstricken und helfen, den Blick auf das Ganze zu bewahren.

Behavioral Finance: eine interdisziplinäre Perspektive

Behavioral Finance beschreibt einen interdisziplinären Forschungsansatz, der Erkenntnisse aus Psychologie, Soziologie und klassischer Finanztheorie miteinander verknüpft. Im Gegensatz zur traditionellen Finanzmarkttheorie, die vom rational handelnden Anleger ausgeht, berücksichtigt Behavioral Finance systematisch emotionale, soziale und kognitive Einflussfaktoren. Menschen treffen Entscheidungen selten rein nüchtern und logisch – sie reagieren auf Stimmung, Umfeld, Risikoempfinden und persönliche Erfahrungen. Das hat nichts mit Intelligenz zu tun. Selbst hervorragend ausgebildete Anleger oder professionelle Marktteilnehmer sind nicht frei von Verhaltensmustern, die zu verzerrten Einschätzungen und Fehlentscheidungen führen können.

Verhalten sich Anlegende wirklich rational?

Klassische Finanzmodelle gehen von einem logisch handelnden Investor aus, dem sogenannten Homo Oeconomicus, sowie von effizienten Märkten, in denen sich alle verfügbaren Informationen unmittelbar in den Kursen widerspiegeln. Die Forschung im Bereich Behavioral Finance zeigt jedoch, dass diese Annahmen in der Realität nur begrenzt gelten. Zahlreiche Studien belegen, dass Menschen gerade unter Unsicherheit oder emotionalem Druck systematisch

von rationalem Verhalten abweichen. Märkte basieren somit nicht nur auf rein ökonomischen Faktoren, sondern immer auch auf einer psychologischen Ebene.

Als wissenschaftliche Grundlage der Behavioral Finance gilt die Prospect Theory von Daniel Kahneman und Amos Tversky aus dem Jahr 1979. Sie zeigt, dass Menschen Verluste emotional deutlich stärker gewichten als Gewinne in gleicher Höhe. Diese Verlustaversion verzerrt Entscheidungen und kann dazu führen, dass Anleger gegen ihre langfristigen Interessen handeln.

Das folgende Zitat von Benjamin Graham bringt es treffend auf den Punkt: «Die grösste Herausforderung des Anlegers – und oft sein schlimmster Feind – ist er selbst.»

Informationsflut als Verstärker impulsiver Entscheidungen

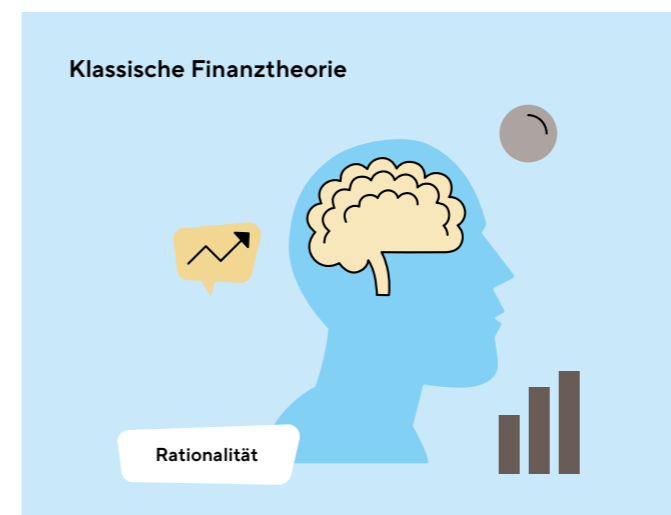
Emotionen wie Angst und Gier sind entscheidende Kräfte an den Finanzmärkten. Angst kann in Marktkorrekturen zu panikartigen Verkäufen führen, während Gier in Hausse-Phasen zu Käufen ohne Beachtung der Bewertung oder der Fundamentaldaten verleiten kann. Viele Privatanleger kaufen erst spät nach einem starken Kursanstieg – häufig nahe dem Höchstpunkt – und verkaufen angstgetrieben zu früh in Korrekturphasen, wodurch Verluste realisiert und anschliessende Erholungen verpasst werden. Dieses Verhalten widerspricht dem wichtigen Prinzip: «Buy

low, sell high». Professionelle Marktteilnehmer wie Pensionskassen agieren in der Regel vernünftiger. Durch striktes Rebalancing kaufen sie in Korrekturphasen bewusst nach und erhöhen so die Chance, bei späteren Erholungen voll dabei zu sein. Dieses regelbasierte Vorgehen schützt sie vor impulsivem Handeln und stärkt den langfristigen Anlageerfolg.

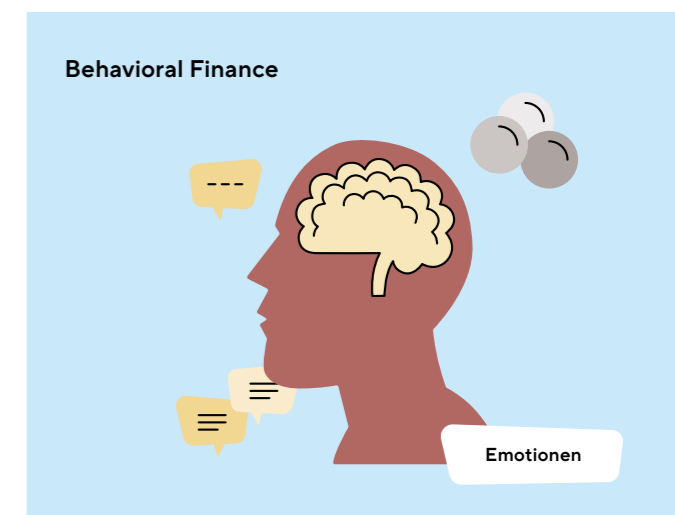
Kollektive Emotionen, Social Media und Marktvolatilität

Emotionen wirken nicht nur individuell, sondern auch im Kollektiv, verstärkt durch die enorme Informationsflut und soziale Medien. Trends verbreiten sich in Sekunden, Diskussionen werden zu Bewegungen, Stimmungen zu Marktströmen. Diese kollektive Marktpsychologie wird als Investor Sentiment bezeichnet und kann Kurse, Trendstärke und Volatilität stark beeinflussen.

«Märkte basieren nicht nur auf rein ökonomischen Faktoren, sondern immer auch auf einer psychologischen Ebene.»



In der klassischen Finanztheorie handeln Investoren rational, treffen Entscheidungen auf Basis objektiver Informationen und optimieren ihren Nutzen. Die dargestellten Symbole weisen auf ein analytisches und faktenbasiertes Vorgehen hin.



Die Behavioral Finance geht davon aus, dass Investoren nicht rein rational handeln, sondern von Emotionen und kognitiven Verzerrungen beeinflusst werden. Die dargestellten Symbole weisen darauf hin, dass Gefühle, Zweifel und Kommunikation eine wichtige Rolle spielen.



Typische Gedankengänge von Investoren im Verlauf eines Marktzyklus. Sie kaufen bei hohen Börsenkursen (Herdentrieb und Gier) und verkaufen bei gesunkenen Börsenkursen aus Angst, ihr Vermögen zu verlieren. Damit realisieren sie nicht nur die Buchverluste, sondern verpassen auch meist die Aufwärtsbewegung, welche sich nach einer Korrekturphase einstellt.

Ein weiterer psychologisch getriebener Mechanismus ist FOMO (Fear of Missing Out), also die Angst, eine Chance zu verpassen. In Phasen stark steigender Kurse führt FOMO oft zu verspäteten Zukäufen, und zwar genau dann, wenn die Risiken am höchsten sind. Besonders bei Kryptowährungen konnte dies schon oft beobachtet werden. Die Kurse schießen in die Höhe, begünstigt von Erzählungen, Euphorie und sozialem Druck, und korrigieren später genauso heftig. Fundamentaldaten spielten dabei nur eine Nebenrolle. Das Wechselbad der Gefühle im Verlauf eines Marktzyklus. Die Investoren sollten bei Tiefstkursen kaufen und bei Höchstkursen verkaufen, machen aber im Unterschied zu institutionellen Investoren oft genau das Gegenteil.

Unsicherheiten und Anlegerverhalten im Jahr 2025

Im vergangenen Jahr nahm die Nervosität an den Finanzmärkten spürbar zu. Hohe Bewertungen im Bereich der künstlichen Intelligenz, geopolitische Spannungen sowie zahlreiche Aussagen des US-Präsidenten führten wiederholt zu kurzfristigen und teils deutlichen Markt Bewegungen. Diese Reaktionen waren häufig weniger durch fundamentale Überlegungen als durch emotionale Faktoren geprägt. Dies unterstreicht, dass Finanzmärkte nicht

ausschliesslich wirtschaftliche Fundamentaldaten widerspiegeln, sondern in erheblichem Masse von menschlichen Wahrnehmungen, Erwartungen und Emotionen beeinflusst werden. In solchen Phasen führten vorschnelle und emotional motivierte Ausstiege aus den Aktienmärkten dazu, dass nachfolgende Erholungsbewegungen verpasst wurden, was sich negativ auf die Renditeentwicklung auswirkte. Wer diese psychologischen Mechanismen erkennt und berücksichtigt, trifft fundiertere Anlageentscheidungen und reduziert das Risiko emotional bedingter Fehlreaktionen.

Verbreitete Verzerrungen bei Anlageentscheidungen

In der Behavioral Finance werden menschliche Fehlreaktionen beim Investieren meist in drei Kategorien unterteilt. Erstens gibt es emotionale Verzerrungen, die aus Gefühlen wie Angst, Hoffnung oder Gier entstehen und häufig zu impulsiven Entscheidungen führen. Zweitens existieren kognitive Denkfehler, welche mit falscher Informationsverarbeitung oder falscher Zuteilung von Wahrscheinlichkeiten einhergehen. Drittens verlassen sich die Anleger auf Heuristiken (Faustregeln), die den privaten Alltag zwar vereinfachen, bei Anlageentscheidungen jedoch zu Fehlschlüssen führen können. In der akademischen Welt

werden die systematischen Abweichungen vom rationalen Verhalten als Verzerrungen oder Fehler bezeichnet. Zu den bekanntesten Verzerrungen zählen:

Verlustaversion: Verluste schmerzen stärker, als gleich grosse Gewinne Freude bereiten. Dadurch halten Anleger Verlustpositionen zu lange oder verzichten auf bestimmte Risiken, wodurch Renditepotenzial aufgegeben wird.



Das Wechselbad der Gefühle im Verlauf eines Marktzyklus. Die Investoren sollten bei Tiefstkursen kaufen und bei Höchstkursen verkaufen (buy low, sell high), machen aber im Unterschied zu institutionellen Investoren oft genau das Gegenteil.

Herdenverhalten: Anleger folgen der Mehrheit, anstatt selbst Analysen vorzunehmen. Euphorie treibt die Kurse teilweise weit über den fairen Wert, was zu einer Blasenbildung führen kann. Wer zu spät einsteigt, wird beim Platzen der Blase herbe Verluste erleiden.

Selbstüberschätzung: Viele überschätzen ihre Analyse- und Timing-Fähigkeiten. Sie handeln zu oft, gehen zu viel Risiko ein und erzielen langfristig keine besseren Ergebnisse als Anleger, die diszipliniert an ihrer langfristigen Anlagestrategie festhalten.

Bestätigungsfehler: Informationen werden stärker gewichtet, wenn sie die eigene Meinung bestätigen. Dadurch werden wichtige Signale verdrängt, Risiken unterschätzt und Wendepunkte zu spät erkannt.

Aktualitätsfehler: Aktuelle Marktentwicklungen erhalten mehr Gewicht als langfristige Daten. Steigen die Kurse, wächst der Optimismus, fallen sie, überwiegt der Pessimismus. Diese kurzfristige Sicht verzerrt die Bewertung von Risiken und Chancen.

Verfügbarkeitsfehler: Ereignisse und Themen, die in den Medien häufig erwähnt werden, erscheinen relevanter oder wahrscheinlicher, als sie statistisch sind. Schlagzeilen dominieren Emotionen stärker als reale Fundamentaldaten.

Hinter all diesen Mustern steht nicht nur die Psychologie. Die Neurofinance zeigt, dass emotionale Reaktionen im Gehirn oft entstehen, bevor ein Gedanke bewusst wird. Das verdeutlicht, wie tief diese Mechanismen verankert sind und wie anspruchsvoll es sein kann, sie bei Anlageentscheidungen unter Kontrolle zu halten.

Strategien zur Vermeidung von emotionalen Fallen

Erfolgreiches Investieren ist kein reines Zufallsprodukt und selten das Ergebnis spontaner Eingebungen. Entscheidend ist vielmehr die Fähigkeit, Emotionen zu erkennen, einzuordnen und ihnen nicht die Kontrolle zu überlassen. Die folgenden Strategien unterstützen die Anleger bei der Umgehung von emotionalen Fallstricken:

Langfristige Ausrichtung: Ein strukturierter Anlageplan mit klaren Zielen gibt Orientierung und schützt vor hektischem Handeln. Wer weiss, weshalb und wofür er investiert, bleibt auch in volatilen

Phasen ruhiger und reagiert weniger impulsiv. Schwankungen gehören dazu, sind aber kein Grund, von einer gut durchdachten Strategie abzuweichen.

Breite Diversifikation: Je konzentrierter ein Portfolio, desto grösser das emotionale Auf und Ab. Einzelpositionen lösen stärkeres Bauchgefühl aus, sowohl bei Freude als auch bei Angst. Eine breite Streuung über Anlageklassen, Regionen und Branchen reduziert diese Spannung und stabilisiert langfristig die Wertentwicklung.

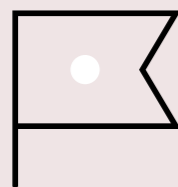
Regelbasiertes Vorgehen: Anlageentscheidungen sollten nicht erst dann getroffen werden, wenn die Emotion bereits wirkt. Klare, im Voraus definierte Regeln helfen dabei, konsequent und objektiv zu handeln. Dazu gehören Einstiegs- und Ausstiegsparameter ebenso wie ein regelmässiges Rebalancing. Diese Systematik führt automatisch zu antizyklischem Verhalten, weil man dann kauft, wenn Bewertungen gefallen sind, und Gewinne dann realisiert, wenn sie bereits stark gestiegen sind.

Selbstreflexion: Fachwissen bietet per se keinen Schutz vor emotionalen Fallen. Entscheidend ist, die eigenen Reaktionsmuster zu kennen. Wer sich fragt, ob eine Entscheidung aus Überzeugung oder aus Emotion entsteht, handelt reflektierter.

Kundenberatung: Kundenberater unterstützen nicht nur bei der Bestimmung der Anlageziele, bei der Definition und Umsetzung der Anlagestrategie, sondern auch dabei, Emotionen, Unsicherheit und Informationsflut einzuordnen. Eine besonders wirkungsvolle Möglichkeit, emotionale Verzerrungen zu vermeiden, ist die Delegation von Anlageentscheidungen im Zuge eines Vermögensverwaltungsmandats. Damit kann Distanz zum täglichen Marktgeschehen geschaffen und gleichzeitig vermieden werden, dass die Emotionen in turbulenten Phasen das Steuer übernehmen.



Über den Autor Ernesto Turnes ist langjähriger Professor für Banking und Finance sowie Leiter des Instituts für Finance und Law (IFL) an der Ostschweizer Fachhochschule (OST) in St. Gallen. Zu seinen fachlichen Schwerpunkten zählen: Asset-Management, Finanzmärkte, Anlageklassen und Finanzinstrumente. Er ist CFA-Charterholder und hat an der Universität St. Gallen (HSG) zwei Masterabschlüsse erlangt: M. A. Banking and Finance und M. A. Volkswirtschaftslehre. Neben seiner akademischen Tätigkeit ist er Stiftungsrat und Präsident des Anlageausschusses einer grossen Pensionskasse.



2009

Gründung und Eröffnung der Standorte in Zug und Schaffhausen

2 Mitarbeitende



2010

Eröffnung des Standorts in Zürich, Aufbau einer Präsenz am wichtigsten Finanzplatz der Schweiz

3 Mitarbeitende



2011

Eröffnung des Standorts in Luxemburg für die grenzüberschreitende Betreuung von Kunden in der Europäischen Union, insbesondere in Deutschland und den Benelux-Staaten, unter der Aufsicht der luxemburgischen Finanzaufsichtsbehörde (CSSF)

7 Mitarbeitende



2016

Eröffnung des Standorts in Lugano zur Stärkung der Kundennähe in der italienischsprachigen Schweiz

29 Mitarbeitende



2022

Erhalt der ab 2023 erforderlichen Lizenz für Vermögensverwalter durch die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht (FINMA)

41 Mitarbeitende



2025

Etablierung des Center of Competence mit Weiterentwicklung der Segmente Wealth Planning, Investment Office, Event Management und Communications

43 Mitarbeitende

Das Beste aus zwei Welten:

«Das Geschäftsmodell von Colin & Cie vereint die Sicherheit, die Prozesse und die Struktur einer Bank mit der Unabhängigkeit, Kundenorientierung und Kontinuität eines externen Vermögensverwalters.»

Thomas Warnecke, Gründer und CEO

ÜBER COLIN & CIE

Zahlen und Fakten

Colin & Cie – Name und Bedeutung

Colin&Cie wurde am Kolinplatz in Zug (Zentralschweiz) gegründet. Der Platz erinnert an Peter Kolin, der die Stadt Zug im 15. Jahrhundert zur Unabhängigkeit von der habsburgischen Herrschaft führte. Sein Wirken prägt bis heute die Werte Freiheit, Mut und Standhaftigkeit. Zug zählt zu den wirtschaftlich stärksten und attraktivsten Standorten der Schweiz.

«Colin», abgeleitet vom griechischen Wort «acolitos», steht zudem für Begleiter und Beschützer. Die Abkürzung «Cie» für Compagnie symbolisiert das partnerschaftliche Verhältnis zwischen den Beratern und ihren Kunden sowie die traditionellen Werte des Private Bankings.

DAS PULSIERENDE HERZ DES TESSINS: ASCONA UND LOCARNO

Zwei Gemeinden am Lago Maggiore, die wie kaum eine andere Region der Südschweiz mediterranes Flair mit luxuriöser Hotellerie, exklusiver Gastronomie sowie einem vielfältigen Kultur- und Eventangebot vereinen. Das perfekte Ziel für anspruchsvolle Reisende.

 Roman Awischus



Ascona und Locarno zählen zu den wärmsten und sonnigsten Orten der Schweiz. Mit jährlich rund 2'300 Sonnenstunden und einem milden Klima begeistert die Region zudem mit malerischen Altstädten, eleganten Uferpromenaden und einer imposanten Bergkulisse. Während Ascona für sein gemütliches Ambiente, seine verwinkelten Gassen und charmanter Plätze bekannt ist, präsentiert sich Locarno als lebendiges Wirtschaftszentrum mit weitläufigen Plätzen und historischen Gebäuden. Die eng beieinanderliegenden Gemeinden ermöglichen es Besuchern, die entspannte Atmosphäre von Ascona mühelos mit dem urbanen Leben von Locarno zu verbinden. Die beiden Orte

ergänzen sich perfekt: See, Berge, Kultur und Lifestyle verschmelzen hier zu einem einzigartigen Erlebnis, in dem das Dolce Vita spürbar wird.

Ascona – Schweizer Dorf des Jahres

Für sein herausragendes Engagement in Lebensqualität, Tourismus und Kultur wurde Ascona 2025 zum «Schweizer Dorf des Jahres» gekürt. Bürgermeister Giorgio Gilardi betont: «Diese Auszeichnung würdigt unsere kontinuierlichen Anstrengungen und die enge Zusammenarbeit mit lokalen Hoteliers, Gastronomen und Gewerbetreibenden. Gemeinsam setzen wir alles daran, unseren Einwohnerinnen und

Einwohnern sowie unseren Gästen ein erstklassiges Service- und Kulturangebot zu präsentieren.» Ascona kann auf eine traditionsreiche kulturelle Geschichte zurückblicken. Bereits zu Beginn des 20. Jahrhunderts verschaffte die Präsenz bedeutender Schriftsteller, Denker und Künstler wie Hermann Hesse, Carl Gustav Jung, Rudolf Steiner, Isadora Duncan und Marianne von Werefkin dem Monte Verità und dem Dorf Ascona europaweite Aufmerksamkeit. Dieses kulturelle Erbe zeigt sich heute in einem hochwertigen Eventangebot und bei Veranstaltungen von internationaler Ausstrahlung. Zu den Höhepunkten zählen die Musikfestivals JazzAscona und classicAscona, die Besucher aus aller Welt anziehen.

Giorgio Gilardi ergänzt: «Wir möchten Ascona als einen Ort bewahren und weiterentwickeln, an dem man gerne lebt und unbeschwerter Urlaubstage verbringt. Für die Zukunft sehen wir zusätzliches touristisches Potenzial ausserhalb der warmen Jahreszeit. Deshalb arbeiten wir gezielt an neuen Angeboten, die Ascona auch im Winter zu einer attraktiven Destination machen.»

Locarno – schönste Kleinstadt der Schweiz

Sein Amtskollege in Locarno, Nicola Pini, durfte sich ebenfalls über eine Auszeich-

nung freuen: Das renommierte Tourismusportal «Travelbook» kürte Locarno 2024 zur schönsten Kleinstadt der Schweiz. Pini führt aus: «Locarno ist dynamisch, sicher und gastfreundlich – ein Ort, an dem man gut arbeiten, leben und Urlaub machen kann. Die Stadt ist ein bedeutender Wirtschafts- und Dienstleistungsstandort, verfügt über eine ausgezeichnete Verkehrsanbindung sowie ein attraktives Angebot an Parks, Freizeit- und Kulturaktivitäten, Unterkünften, Restaurants und Einkaufsmöglichkeiten.» Locarno bietet zudem ideale Voraussetzungen für aktive Entdeckungen in der Region. Ein gut ausgebautes Netz an Rad- und Wanderwegen sowie die regionale Mobilität ermöglichen einen

bequemen Zugang zu den umliegenden Dörfern und zu den spektakulären Tälern rund um Locarno – darunter Vallemaggia, Onsernone, Valle Verzasca und Centovalli –, die Besuchern ein einzigartiges Naturerlebnis eröffnen. Die Kultur spielt in Locarno eine zentrale Rolle. Bürgermeister Nicola Pini erklärt: «Unsere Highlights sind das Open-Air-Musikfestival Moon & Stars mit nationalen und internationalen Künstlern, das farbenfrohe Winterland sowie das Locarno Film Festival mit einem der grössten Open-Air-Kinos Europas für 8'000 Zuschauer auf der Piazza Grande. Das Festival und der audiovisuelle Sektor sind für uns als international anerkannte Filmstadt von strategischer Bedeutung.»

Übernachten

Castello del Sole Beach Resort & SPA
5-Sterne-Superior-Resort in Ascona mit Privatstrand, eigenem Weingut und Landwirtschaftsbetrieb

Hotel Giardino
Luxushotel in Ascona mit 2-Sterne-Restaurant Ecco, eingebettet in eine mediterrane Gartenlandschaft

Hotel Lago Maggiore
Modernes 4-Sterne-Hotel an der Seepromenade von Locarno, nur wenige Gehminuten vom Stadtzentrum entfernt

Seven Town House Boutique Hotel
Trendiges Hotel in urbanem Design mit 16 Zimmern in zentraler Lage von Locarno, nur wenige Schritte von der Piazza Grande entfernt

Essen

Ristorante Riva – Osteria di Pesce
Der Guide Michelin bezeichnet es als das vielleicht einzige echte Fischrestaurant in Ascona. Der fangfrische Fisch des Tages wird auf dem Grill oder in einer Salzkruste zubereitet und anschliessend direkt am Tisch filetiert.

Ristorante da Valentino

Im Zentrum der historischen Altstadt von Locarno setzt Chef Valentino Roversi auf eine italienisch-mediterran geprägte Küche mit lokalen Akzenten. Die gemütliche Atmosphäre im Garten oder am offenen Kamin rundet das kulinarische Erlebnis ab.

Veranstaltungen

JazzAscona – Ende Juni bis Anfang Juli
Ca. 200 Konzerte, viele davon kostenlos; Stilrichtungen: New Orleans Jazz, Swing, Blues, Funk, Soul, R&B, Gospel

Moon & Stars Locarno – Anfang bis Mitte Juli
Ca. 10 Konzerte internationaler Stars und Schweizer Künstler; Musikrichtungen: Pop, Rock, Funk, Electronic Dance Music

Locarno Film Festival – Anfang bis Mitte August
Ca. 250 Filme unterschiedlicher Genres und Formen; alle Filme laufen in Originalsprache mit englischen Untertiteln; deutschsprachige Filme sind regelmässig vertreten.

classicAscona – September bis Mitte Oktober

Sinfoniekonzerte, Kammermusikabende und Solokonzerte

Winterland Locarno – Ende November bis Anfang Januar

weihnachtlich-winterliche Erlebniswelt auf der Piazza Grande


Ausflüge

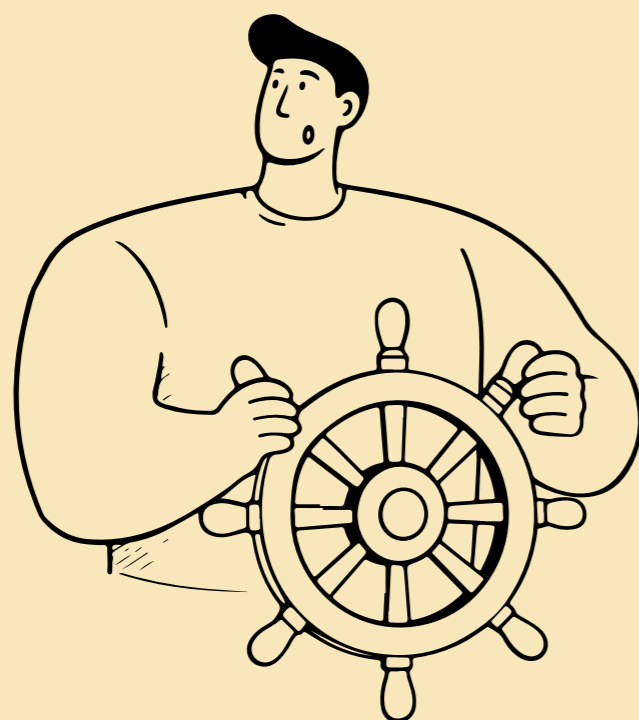
Monte Verità
Historischer Hügel oberhalb von Ascona mit Kulturzentrum und botanischen Gärten; beeindruckende 360-Grad-Panoramaaussicht; vom Zentrum führt ein schöner Wanderweg in etwa 40 Minuten auf den Hügel.

Cardada-Cimetta
Beliebtes Berggebiet oberhalb von Locarno; der Aussichtspunkt auf 1'670 m Höhe ist mit Seil- und Gondelbahn erreichbar; Bergrestaurants und Picknickplätze auf dem Cimetta-Plateau laden Wanderer zur Rast ein.

Valle Verzasca
Tal bei Locarno, bekannt für sein smaragdgrünes Flusstal mit Naturpools, seine historischen Steindörfer sowie Wander- und Outdooraktivitäten

WER ÜBERNIMMT DAS RUDER?

 Dirk Lichtherz und Marc P. Lang



In den nächsten Jahren stehen in Deutschland und der Schweiz mehr als 280'000 Unternehmen zur Übergabe an – ohne frühzeitige und sorgfältige Nachfolgeplanung drohen Unsicherheiten, Geschäftsrisiken sowie der Verlust von Arbeitsplätzen und Marktposition. Für Unternehmer* stellen sich daher die ersten Fragen: Wie finde ich den geeigneten Nachfolger* – intern oder extern? Welche Vorteile und Herausforderungen sind damit verbunden? Und wie kann mich Colin&Cie dabei unterstützen?

*Hinweis: Zur besseren Lesbarkeit wird im Text die männliche Form verwendet. Sie umfasst selbstverständlich alle Geschlechter.

Statistische Einordnung zur Unternehmensnachfolge in den kommenden Jahren

Gemäss einer aktuellen Studie des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) in Bonn stehen in Deutschland im Zeitraum 2026 bis 2030 rund 186'000 Unternehmen zur Übergabe an. Es handelt sich dabei um Firmen, deren Eigentümerinnen und Eigentümer aus Alters-, Gesundheits- oder persönlichen Gründen aus der Geschäftsführung ausscheiden. In den vergangenen 15 Jahren wurden 50 % der Betriebe innerhalb der Familie, 19 % an Beschäftigte und 31 % an Externe übergeben. Für die Schweiz liegt keine vergleichbare Langfriststudie bis 2030 vor; Schätzungen auf Basis von Erhebungen, Branchenumfragen und Datenanalysen gehen davon aus, dass rund 100'000 kleinere und mittlere Unternehmen (KMU, bis 249 Mitarbeitende) in den kommenden Jahren vor der Nachfolgeregelung stehen.



Unternehmensnachfolge als Teil der Vermögensplanung bei Colin&Cie

Im Rahmen der Vermögensplanung berücksichtigt Colin&Cie – neben der aktuellen Lebenssituation sowie den persönlichen Zielen für die nächsten fünf bis zehn Jahre – das gesamte Vermögen eines Kunden. Dazu zählen häufig auch illiquide Anlageklassen wie Immobilien, Beteiligungen und – insbesondere bei Selbstständigen und Firmeninhabern – das eigene Unternehmen.

Das familieneigene Unternehmen – in Deutschland und der Schweiz sind rund 90 % aller Firmen familiengeführt – macht oft den Grossteil des gesamten Vermögens aus. Dies beeinflusst sowohl die Anlagestrategie des liquiden Vermögens als auch die Rendite des Gesamtvermögens. Für Unternehmer ist der Familienbetrieb meist die Haupteinnahmequelle für den Lebensunterhalt sowie das Fundament der Vermögensbildung. Betrachtet man die persönlichen Ziele, möchten viele Unternehmer im Lebensabschnitt zwischen 55 und 65 Jahren den Schwerpunkt stärker auf private Aktivitäten wie Reisen, Familie oder Hobbys legen. Daraus ergibt sich für sie die Frage, wie es mit dem Familienunternehmen weitergeht – finanziell, persönlich und organisatorisch. Die Unternehmensnachfolge wird so zu einer der zentralen Herausforderungen für Selbstständige und Firmeninhaber, mit wesentlichen Auswirkungen auf Einkommensströme und Vermögensstruktur. Als strategischer Partner zeigt Colin&Cie im Rahmen der Vermögensplanung, wo

Handlungsbedarf besteht und welche Optionen zur jeweiligen familiären Situation passen. Falls zusätzliche Expertise erforderlich ist, werden spezialisierte externe Fachleute aus dem Netzwerk von Colin&Cie hinzugezogen, um die Familie optimal zu unterstützen.

Im Rahmen der Nachfolgeplanung stehen vor allem die Übergabe der Eigentumsanteile sowie die zukünftige operative Führung des Unternehmens im Mittelpunkt.

Szenarien der Unternehmensnachfolge

Nachfolgeform	Umsetzung
1. Familieninterne Nachfolge	Eigentum und operative Führung werden innerhalb der Familie weitergegeben, an Kinder oder andere Familienmitglieder.
2. Fremdmanagement	Eigentum und Kontrolle bleiben beim Unternehmer, während die operative Führung an neu ins Unternehmen eintretende Führungskräfte übertragen wird.
3. Übergabe per Management-Buy-out	Eigentum und operative Führung werden an bisher angestellte Führungskräfte des Unternehmens übertragen.
4. Verkauf per Management-Buy-in	Eigentum und operative Führung werden an externe Manager übertragen, die auch die Geschäftsführung übernehmen.
5. Verkauf an strategischen Investor / Finanzinvestor / Family Office	Eigentum geht an einen externen Investor über, während die operative Führung durch ein von diesem eingesetztes Management erfolgt.

1. Familieninterne Nachfolge

Diese Option kommt in Betracht, wenn das Unternehmerpaar eigene Kinder oder andere Familienangehörige (z. B. Nichten oder Neffen) hat, die fachlich und persönlich geeignet sind, das Unternehmen zu führen. Neben den rechtlichen Regelungen zur Übertragung der Unternehmensanteile und der finanziellen Vorsorge – etwa im Hinblick auf mögliche Schenkungssteuern – muss insbesondere das künftige Einkommen der ausscheidenden Unternehmer gesichert werden. Herausfordernd sind häufig die emotionalen Aspekte innerhalb der Familie, etwa wenn mehrere potenzielle

Nachfolger unterschiedliche Interessen oder Fähigkeiten mitbringen. Die Wahl einer geeigneten Nachfolgeperson kann bei nicht berücksichtigten Kindern Eifersucht und Konflikte auslösen, die sowohl den Familienfrieden als auch das Unternehmen belasten können – insbesondere dann, wenn diese als Mitgesellschafter weiterhin Einfluss auf die Unternehmensführung haben. Eine frühzeitige Family Governance (Familienverfassung) kann solchen Spannungen vorbeugen. Zudem zeigt sich immer häufiger, dass Kinder nicht vollständig davon überzeugt sind, das Familienunter-

nehmen zu übernehmen. Viele empfinden die starke Präsenz geschäftlicher Themen im Familienalltag als belastend und entscheiden sich daher eher für berufliche Alternativen, die ihnen mehr Eigenständigkeit und Entwicklungsmöglichkeiten bieten. Ob zur Konfliktvermeidung, zur Klärung offener Fragen oder für eine gemeinsame Entscheidungsfindung – eine frühzeitige Thematisierung der Nachfolge innerhalb der Familie ist entscheidend. Externe Berater können als neutrale Mediatoren den Prozess begleiten und die Gespräche professionell moderieren.

In einem Gastbeitrag für Colin&Cie erläutert Nachfolgeplaner Bruno Etter die wichtigsten Aspekte der familieninternen Nachfolge – in der Fachsprache auch Family-Buy-out (FBO) genannt.

In der Schweiz ist die familieninterne Unternehmensnachfolge eine der häufigsten und vom abgebenden Unternehmer bevorzugten Lösungen, da Besitz und Kontrolle innerhalb der Familie fortgeführt werden. Firmeninhaber erwarten dabei vor allem, dass Strategie, Arbeitsplätze, Unternehmenskultur und Tradition gewahrt bleiben und sowohl ihr eigenes Lebenswerk als auch das der Vorgängergenerationen respektiert wird. Ein zu enges Korsett kann jedoch die Motivation und Erfolgchancen der Nachfolgenden beeinträchtigen. Der Unternehmer muss deshalb bereit und in der Lage sein, loszulassen.

Aus meiner Praxis haben sich folgende Themen als entscheidend für ein erfolgreiches FBO herauskristallisiert.

- Es wird eindeutig festgelegt, wer die operative Führung übernimmt und wer Eigentumsanteile hält. Eine proaktive Abstimmung und eine transparente Kommunikation innerhalb der Familie schaffen Klarheit, Vertrauen und Stabilität.
- Zu bedenken ist, dass die Familie beim FBO auf zwei Ebenen vom Unternehmen «lebt»: Der abgebende Unternehmer möchte Liquidität aus dem Verkauf erzielen, während der Nachfolger – meist mit begrenztem Eigenkapital – ein Einkommen für seinen Lebensunterhalt und die Finanzierung des Kaufpreises benötigt. Eine präzise Finanzplanung ist daher entscheidend, um eine Überlastung sowohl des Unternehmens als auch des Nachfolgers zu vermeiden. Die Finanzierung muss nicht nur kurzfristig tragfähig sein, sondern auch langfristig Wachstum, Innovationen und die Sicherung von Arbeitsplätzen ermöglichen. Eine Möglichkeit zur anfänglichen Entlastung bietet ein Verkäuferdarlehen, bei dem ein Teil des Kaufpreises in Raten gezahlt wird. Der Kaufpreis sollte dabei auf einer realistischen und fairen Bewertung basieren.
- Entscheidend ist auch die steuerliche und rechtliche Planung. Schenkungs- und Erbschaftssteuern sowie die Kapitalgewinnsteuer auf Verkaufserlöse müssen ebenso berücksichtigt werden wie klare Regelungen zur Gesellschaftsstruktur, zum Kaufvertrag und zum Arbeitsvertrag des Nachfolgers. Fehler in diesem Bereich können zu hohen Steuerlasten, rechtlichen Konflikten oder Liquiditätsproblemen führen.

- Ebenso wichtig sind die Integration des Nachfolgers und die Sicherung der Unternehmenskultur. Der Nachfolger sollte die operative Verantwortung schrittweise übernehmen und praxisnah in Unternehmensbereiche, Entscheidungsprozesse, strategische Themen, Kundenbeziehungen und die Unternehmenskultur eingeführt werden – idealerweise mit Unterstützung des abgebenden Unternehmers. Eine besondere Herausforderung besteht darin, eine Balance zwischen Veränderung und Kontinuität zu finden. Ein Nachfolger bringt oft neue Ideen ein, muss aber zugleich die bestehende Unternehmenskultur und bewährte Arbeitsweisen respektieren, um den langfristigen Erfolg des Unternehmens zu sichern. Ein Family-Buy-out dauert im Schnitt 6,5 Jahre. Ich lege Unternehmern deshalb ans Herz, frühzeitig mit der Nachfolgeplanung zu beginnen, ihre Emotionen zu steuern, die Preiserwartung auch aus Sicht des Nachfolgers zu betrachten, dessen Eignung sorgfältig zu prüfen und stets einen Plan B vorzusehen.



Bruno Etter ist Gründer und Verwaltungsrat der better solution AG, einer unabhängigen Unternehmensberatung in Schaffhausen, die auf Nachfolgeplanung spezialisiert ist. Er studierte Wirtschaftswissenschaften an der Universität Zürich mit Schwerpunkt Wirtschaftsinformatik und verfügt zudem über einen CAS in Management der Unternehmensnachfolge von der Hochschule für Wirtschaft Zürich. Bruno Etter war selbst jahrelang Inhaber und Geschäftsführer einer IT-Firma, die er von seinen Eltern übernahm und später im Rahmen eines Management-Buy-in verkaufte. Seit über zehn Jahren unterstützt er kleine und mittlere Unternehmen bis etwa 100 Mitarbeitende bei der Regelung ihrer Unternehmensnachfolge.

2.-3. Fremdmanagement oder Übergabe per Management-Buy-out

Fehlen innerhalb der Familie geeignete Nachkommen – sei es, weil keine vorhanden sind oder weil sich die Kinder bewusst gegen eine Übernahme entschieden haben –, stehen dem Unternehmer alternative Möglichkeiten zur Gestaltung der Unternehmensnachfolge offen. Verschiedene Modelle ermöglichen die Fortführung des Unternehmens unter Wahrung der Kontinuität und unter Einbeziehung des bisherigen Eigentümers. Trotz Rückzugs aus der operativen Führung kann die Unternehmerfamilie – etwa über die Gesellschafterversammlung oder ein Mandat im Aufsichts- bzw. Beirat – weiterhin strategisch mitwirken.

Beim Fremdmanagement bleibt das Unternehmen im Eigentum des Unternehmers bzw. der Familie, während die operative Führung an externe, erfahrene Führungskräfte übertragen wird. Hier besteht die zentrale Herausforderung darin, qualifizierte Führungskräfte zu finden, Vertrauen aufzubauen und ihre langfristige Motivation sicherzustellen. Geeignete Incentive-Strukturen, wie finanzielle Anreize oder Beteiligungsmodelle, sind dabei hilfreich. Gleichzeitig muss die Familie über die Gremien ausreichende Kontroll- und Steuerungsfunktionen wahrnehmen können. Eine wirksame Family Governance, die auch die nächste Generation befähigt, Eigentümerrechte kompetent auszuüben, sowie ein klar strukturiertes Corporate-Governance-Regelwerk, das Verantwortlichkeiten, Steuerung und Überwachung innerhalb des Unternehmens definiert, sind hierfür unerlässlich.

Ein Management-Buy-out setzt dagegen auf langjährige Führungskräfte aus dem Unternehmen, die bereits Erfahrung in operativer Leitung, strategischer Entscheidungsfindung und Finanzplanung haben. In der Praxis scheitert ein MBO jedoch häufig nicht an der Qualifikation, sondern an der Finanzierung der zu übernehmenden Unternehmensanteile. Eine weitere Variante kombiniert familieninterne und externe Nachfolgelösungen (MBO) und eröffnet die Möglichkeit, dass sich Familienmitglieder – auch wenn sie zunächst zögern oder sich gegen eine Übernahme entschieden haben – doch noch für eine Beteiligung oder Mitführung des Unternehmens gewinnen lassen. Bei dieser Mischform können Eigentum und Führung anteilig an Familienmitglieder und ausgewählte interne Führungskräfte übertragen werden, wodurch sich Verantwortung, finanzielles Risiko und Finanzierungsaufwand auf mehrere Schultern verteilen.

In allen genannten Konstellationen muss der abgebende Unternehmer Disziplin zeigen, sich nach der Übergabe aus dem operativen Tagesgeschäft zurückzuziehen, um den Nachfolgern Raum für eigene Ideen zu geben. Viele Unternehmensnachfolgen scheitern genau an diesem Schritt: Der abgebenden Generation fällt das Loslassen schwer. Dies kann zu erheblichen Spannungen innerhalb der Familie führen oder – bei externem Management – dazu, dass Führungskräfte das Unternehmen frühzeitig wieder verlassen, sodass man wieder am Ausgangspunkt steht. Zahlreiche Beispiele zeigen die Risiken solcher gescheiterten Nachfolgen. Nicht selten leidet darunter das Kerngeschäft, was Ertragskraft und Unternehmenswert beeinträchtigt – besonders kritisch ist dies, wenn das Unternehmen weiterhin der grösste Vermögenswert der Familie ist.

4.-5. Verkauf per Management-Buy-in oder Verkauf an strategischen Investor / Finanzinvestor / Family Office

Kommen die bisherigen Optionen nicht in Frage, bleibt als dritte Möglichkeit nur der Verkauf des Familienunternehmens. Dies kann auch sinnvoll sein, wenn die Erwartungen an die künftige Geschäftsentwicklung zurückhaltend sind oder sich die Marktstellung in einem sich wandelnden Wettbewerbsumfeld verschlechtern könnte. Häufig besteht zudem innerhalb der Familie der Wunsch, in andere Geschäftsbereiche, Anlageklassen oder Projekte zu investieren und durch den Verkauf Kapital freizusetzen. Ein Verkauf kann besonders dann die beste Lösung sein, wenn die nachfolgende Generation sehr unterschiedliche Interessen oder Pläne verfolgt. So lässt sich das Vermögen liquide weitergeben, sodass die Kinder unabhängig voneinander ihren eigenen Interessen nachgehen können, statt als Mitgesellschafter zwangswise verbunden zu sein.

Der Verkauf eines Familienunternehmens ist für einen Unternehmer nicht nur rechtlich und finanziell ein einschneidender Schritt, sondern oft auch persönlich besonders herausfordernd. Häufig wurde das Unternehmen über Jahrzehnte aufgebaut; entsprechend eng sind Familienleben und Unternehmenserfolg miteinander verwoben. Die Entscheidung, dieses «Baby» – auch wenn es längst erwachsen ist – aus der Hand zu geben und damit eine über Generationen gelebte Familientradition zu beenden, ist daher weit mehr als eine sachliche Abwägung. Zudem kann die Nachfolgeneration einem Verkauf häufig anders gegenüberstehen als die Gründer- oder Aufbaugeneration, etwa weil ihre Bindung zum Unternehmen weniger stark ausgeprägt ist oder sie andere berufliche und persönliche Wege einschlagen möchten. Der Verkaufsprozess sollte daher sorgfältig geplant und idealerweise professionell begleitet werden. Auch wenn der Unternehmer seine Branche gut kennt, bringen erfahrene M&A (Mergers & Acquisitions)-Berater einen neutralen Blick auf potenzielle Käufer und eine marktgerechte Preisfindung ein. Zudem verfügen sie über Zugang zu Käufergruppen, die dem Unternehmer oft nicht bekannt sind.

Zu den potenziellen Käufern zählen externe Managementteams. Beim sogenannten Management-Buy-in übernehmen sie sowohl das Eigentum als auch die operative Führung. Die Finanzierung erfolgt meist über eine Kombination aus Eigenkapital und Bankkrediten. Als neue Eigentümer bringen sie frische Ideen, Erfahrung und Netzwerke ein, beziehen idealerweise bestehende Führungskräfte ein und entwickeln im Laufe der Zeit ein tiefes Verständnis für das Unternehmen – mit langfristiger Orientierung und hoher Verbundenheit zum Betrieb. Weitere Käufergruppen sind strategische Investoren, Finanzinvestoren oder Family Offices.

In einem Kurzinterview mit Colin&Cie erläutert M&A-Spezialist Dr. Björn Röper die zentralen Aspekte des Unternehmensverkaufs.

Welche drei Faktoren entscheiden Ihrer Erfahrung nach am stärksten darüber, ob ein externer Unternehmensverkauf erfolgreich wird?

Björn Röper: Zunächst finde ich wichtig zu klären, was einen Unternehmensverkauf überhaupt erfolgreich macht. Für mich geht es nicht allein um die Kaufpreismaximierung, sondern auch um nichtmonetäre Aspekte wie z. B. den kulturellen und strategischen Fit mit dem Käufer, den verantwortungsvollen Umgang mit Mitarbeitenden oder den Respekt vor einem Lebenswerk. Vor diesem Hintergrund sind folgende drei Faktoren entscheidend. Erstens realistische Erwartungen auf Verkäuferseite, insbesondere bezüglich des erzielbaren Kaufpreises. Wer den Markt rational versteht, trifft bessere Entscheidungen und verzettelt sich nicht im Verkaufsprozess. Zweitens ein professionell geführter Bieterwettbewerb mit klarer Struktur, gezielter Investorenansprache und ggf. internationaler Reichweite, denn Wettbewerb ist ein bekannter Preistreiber. Drittens ein erfahrener M&A-Berater, der die Interessen des Verkäufers konsequent vertritt, Erwartungen offen und transparent moderiert und den Prozess diszipliniert steuert. Gerade diese Kombination aus Struktur, Erfahrung und Augenmass entscheidet letztlich darüber, ob ein Verkauf nicht nur abgeschlossen, sondern als erfolgreich empfunden wird.

Woran scheitern externe Verkaufsprozesse am häufigsten und wie lässt sich das frühzeitig vermeiden?

B. R.: Meiner Meinung nach scheitern Verkaufsprozesse selten an mangelndem Käuferinteresse, sondern deutlich häufiger an fehlender Vorbereitung und Struktur. Wer nicht weiss, wie attraktiv das eigene Unternehmen für Käufer ist, welche Risiken kritisch gesehen werden und wo Werthebel liegen, schwächt seine Position von Beginn an. Eine professionelle Verkaufsvorbereitung («Exit Readiness Assessment») schafft Transparenz, identifiziert Werttreiber und verbessert die Verhandlungsposition deutlich. Ein weiterer häufiger Grund

ist das Fehlen eines professionellen Prozesstreibers. Unternehmer, die den Verkauf neben dem Tagesgeschäft in Eigenregie durchführen, stossen schnell an fachliche und zeitliche Grenzen. Ohne Marktdaten, Vergleichstransaktionen, Investorenkontakte und ein dediziertes Projektteam bleibt der Prozess oft halbherzig und erzielt selten den höchstmöglichen Preis. Hinzu kommen Kommunikationsprobleme: M&A-Transaktionen folgen eigenen Regeln und einer eigenen Sprache, die insbesondere routinierten Investoren wichtig ist. Ein erfahrener Berater wirkt hier als Übersetzer zwischen Unternehmer und Kaufinteressenten, kanalisiert relevante Themen und verhindert Missverständnisse.

Wie findet man den «richtigen» Käufer: strategischer Investor, Finanzinvestor oder Family Office?

B. R.: Ich denke, die Frage nach dem richtigen Käufer lässt sich nur im Kontext der Ziele des verkaufenden Unternehmers beantworten. Strategische Investoren erwerben Unternehmen, um ihr bestehendes Geschäftsmodell sinnvoll zu ergänzen oder weiterzuentwickeln. Sie sind bereit, für strategisch passende Zukäufe auch eine Prämie zu zahlen, vorausgesetzt, auch der kulturelle Fit ist gegeben. Finanzinvestoren agieren hochprofessionell und strukturiert, bringen Kapital und operative Unterstützung mit, verfolgen jedoch gleichzeitig harte Wertsteigerungs- und Wiederverkaufsziele. Family Offices investieren meist langfristig ohne Wiederverkaufsdruk. Sie legen Wert auf Nachhaltigkeit und stabile Erträge, können meist aber weniger operative Unterstützung bieten. Die Kunst besteht darin, diese Optionen gezielt gegeneinander abzuwägen. Hier liegt ein weiterer Mehrwert eines spezialisierten M&A-Beraters: Durch Marktkenntnis, Zugang zu relevanten Datenbanken, Transaktionserfahrung und über persönliche Netzwerke können wir Investoren identifizieren, priorisieren und geschickt auf Entscheiderbene ansprechen. So helfen wir Verkäufern, den für ihr Unternehmen und ihre Ziele passendsten Käufer zu finden.

Welche Entwicklungen im M&A-Markt verändern aktuell die Chancen und Risiken für Verkäufer am meisten?

B. R.: Geopolitische Faktoren wie Handelsbarrieren durch Zölle und Konflikte beeinflussen die Ertragskraft vieler

Unternehmen und damit unmittelbar deren Bewertung. Gleichzeitig erleben einzelne Branchen aus M&A-Sicht «Sonderkonjunkturen». Während das Interesse an Unternehmen im Gesundheitswesen zuletzt nachgelassen hat, stehen die Verteidigungs- und die Medizintechnik-Branche stark im Fokus. Hinzu kommt ein Nachholeffekt nach der Coronapandemie. Viele Unternehmer möchten jetzt verkaufen, entweder aus einer Position der wiedergewonnenen Stärke oder aus der realistischen Einschätzung heraus, dass frühere Ertragsniveaus nicht zurückkehren werden. Parallel signalisieren Finanzinvestoren nach einer Phase der Zurückhaltung wieder steigende Aktivität. Für Verkäufer bedeutet das: Die Chancen sind da, aber sie zu realisieren, ist komplexer geworden. Umso wichtiger sind eine professionelle Marktansprache, belastbare Verkaufsargumente («Equity Story») und ein Berater, der Timing, Investorenlogik und Prozessführung strategisch zusammenführt.



Dr. Björn Röper ist Gründer und Managing Partner von BELGRAVIA & CO., einer unabhängigen, international tätigen und auf Mittelstandsmandate fokussierten M&A- und Corporate-Finance-Beratung mit Sitz in Köln. Unternehmerisches Denken, sicheres Urteilsvermögen, Verhandlungsgeschick und Verlässlichkeit sind Grundpfeiler der Beratung von BELGRAVIA & CO. – ein Ansatz, der sich in über 150 erfolgreich abgeschlossenen Transaktionen, die meisten davon Nachfolgelösungen für familiengeführte Unternehmen, bewährt hat. Die Mandanten von BELGRAVIA & CO. sind schwerpunktmässig Unternehmen mit einem Jahresumsatz zwischen 20 und 100 Mio. Euro und einem EBITDA von 2 bis 10 Mio. Euro.



Nach dem Unternehmensverkauf

Nach einem erfolgreichen Verkauf stellen sich für die Unternehmerfamilie neue, nicht minder komplexe Fragen. Da das Unternehmen meist den grössten Vermögensbaustein darstellte, fliessen nun unter Umständen erhebliche Geldmittel zu, die zunächst oft auf Bankkonten als Festgeld oder Tagesgeld geparkt werden. Aus einer illiquiden Vermögensstruktur wird über Nacht eine sehr liquide – verbunden mit zentralen Fragen: Wie soll das Vermögen künftig angelegt werden? In welche Anlageklassen soll investiert werden? Wie soll es rechtlich strukturiert werden? Ist ein professionelles Management oder gar ein Family Office sinnvoll?

Diese Fragen erfordern eine sorgfältige Analyse der künftigen Lebensziele der Familie. Genau hier unterstützt Colin&Cie mit der Entwicklung eines aktualisierten, auf die neue Lebenssituation zugeschnittenen Vermögensplans. Idealerweise beginnt diese Planung bereits vor oder während des Verkaufsprozesses, damit beim Zufluss des Verkaufserlöses eine klare Anlagestrategie bereitsteht.



Über die Autoren Dirk Lichtherz (Luxemburg) und Marc P. Lang (Zürich) sind langjährige Partner bei Colin&Cie und spezialisiert auf die Vermögensplanung / Wealth Planning, die Vermögensstrukturierung, die Unterstützung von Kunden bei strategischen Fragestellungen und die Nachfolgeplanung. Zuvor waren sie viele Jahre im Wealth Management von Grossbanken in Deutschland, Luxemburg und der Schweiz beschäftigt.



Über React:

Seit dem Markteintritt setzt React neue Massstäbe im Sonnenbrillenmarkt. Herzstück aller Modelle ist die patentierte «ShadeTronic®»-Technologie, die die Gläser vollautomatisch und innerhalb von nur 0,1 Sekunden an wechselnde Lichtverhältnisse anpasst. Mit einem wachsenden Sortiment an Ski- und Sportsonnenbrillen auf react-swiss.com richtet sich React an Sportler und Outdoor-Enthusiasten.

SCHWEIZER HIGHTECH-BRILLEN FÜR SPORT UND ABENTEUER

Innovation, die ins Auge fällt –
automatische Lichtanpassung
und höchste Präzision
für Menschen, die Qualität
und Vertrauen schätzen.

Ob beim Skisport, Fahrradfahren oder Wandern – Sonnenbrillen sind heute mehr als reine Schutz- und Sehhilfen. Sie stehen für Design, Innovation und Leistung – vor allem aber für Sicherheit durch perfekte Sicht, unabhängig von Licht- und Wetterbedingungen. Genau hier setzt React an: Das Schweizer Unternehmen Optrel lancierte am 15. Juni 2022 unter diesem Markennamen ein Sortiment an Ski- und Sportsonnenbrillen für Menschen, die keine Kompromisse eingehen wollen.

Das entscheidende Differenzierungsmerkmal der React-Brillen ist die patentierte «ShadeTronic®»-Technologie. Sie passt die Tönung der Gläser vollautomatisch, stufenlos und innerhalb von nur 0,1 Sekunden an wechselnde Lichtverhältnisse an – von Kategorie 2 (mittel) bis 4 (sehr dunkel). Ohne Batterie oder manuelle Einstellung reagiert die Brille in Echtzeit auf die Umgebung und sorgt jederzeit für optimale Sicht. Die Gläser sind polarisierend, reduzieren somit störende Reflexionen auf Schnee, Wasser oder glänzenden Oberflächen und bieten einen UV-400-Schutz. Dadurch entsteht eine klare, kontrastreiche Sicht mit verbesserter Farbwahrnehmung, die insbesondere bei wechselnden Lichtverhältnissen, diffusem Licht oder bewölktem Himmel überzeugt. Konturen im Schnee werden dadurch deutlich präziser wahrgenommen, die Augen spürbar entlastet. Die sight 2.0 richtet sich an Skifahrerinnen und Skifahrer, die technologische Innovation, Komfort und modernes Design gleichermaßen schätzen. Ob bei strahlendem Sonnenschein oder herausfordernden Wetterbedingungen – die Brille reagiert selbstständig und «denkt» mit.

Die zentrale Technologie der sight 2.0 kommt auch in allen Sportsonnenbrillen von React zum Einsatz.

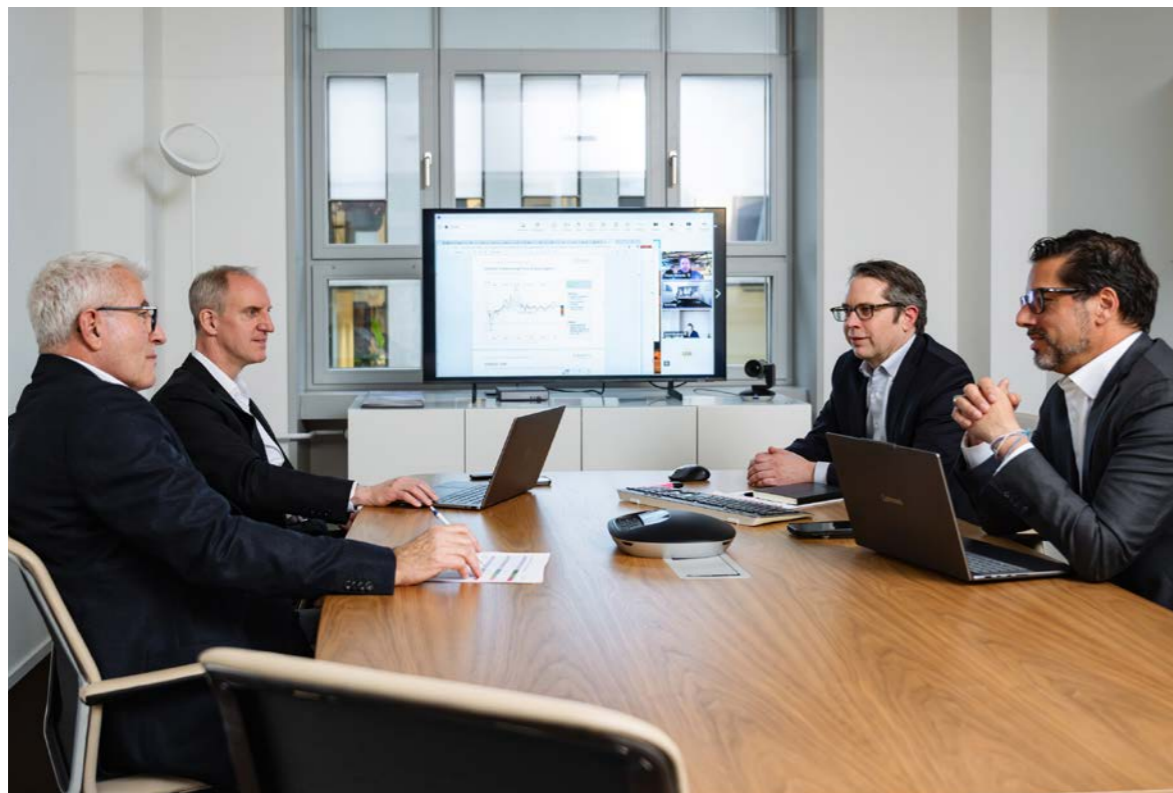
Die React-Brillen werden in Wattwil, Kanton St. Gallen, Schweiz von Hand gefertigt und tragen das Swiss-made-Label. Es steht für Präzision, Zuverlässigkeit und höchste Qualitätsstandards – Werte, die sich in jedem Detail der Brillen widerspiegeln.

Skibrille:
sight 2.0 ruby/black
CHF 379,-



DIE KÖPFE HINTER DEN ANLAGE- ENTSCHEIDUNGEN VON COLIN & CIE

 Roman Awischus



Der Anlageprozess von Colin&Cie ist klar strukturiert und darauf ausgerichtet, die Anlageziele der Kunden mit höchstmöglicher Wahrscheinlichkeit und geringstmöglichem Risiko zu erreichen. Anstatt kurzfristig und opportunistisch zu handeln, investiert Colin&Cie langfristig und zielorientiert.

Die Verantwortung für die Anlagestrategien sowie die Gewichtung der Kapitalanlagen liegt bei den Mitarbeitern des Investment Office. Sie umfasst die fortlaufende Analyse und Bewertung der Finanzmärkte, die Vorbereitung von Anlagevorschlägen sowie die Überführung getroffener Massnahmen in die Portfoliostruktur. In diesem Prozess werden sie von Kollegen mit langjähriger Kapitalmarktexpertise begleitet, beraten und unterstützt – stets mit dem gemeinsamen Ziel, relevante Anlageentscheidungen frei von Emotionen und objektiv auf der Basis von überprüfbaren Daten zu treffen.

Mittwoch, 10. Dezember 2025, 15:00 Uhr –
Colin&Cie, Gerbergasse 5, Zürich.

Die Verantwortlichen des Investment Office Mischa Anand, Beat Lang und Urs Walder haben sich gemeinsam mit Peter Bänziger zur letzten Sitzung der «Strategiegruppe» eingefunden. Bernd Klingbeil und Thomas Warnecke sind per Videokonferenz zugeschaltet.

Im Fokus stehen die Analyse der aktuellen Marktlage sowie der daraus abgeleitete Ausblick auf die Finanzmärkte und die Anlageklassen für die kommenden sechs Monate. Nach dem Top-down-Ansatz werden zunächst gesamtwirtschaft-

liche Faktoren wie das makroökonomische Umfeld betrachtet, anschliessend erfolgt die Bewertung sämtlicher Anlageklassen, wobei die Veränderungen der einzelnen Indikatoren im Vordergrund stehen.

Als Entscheidungsgrundlage dient ein umfangreiches Datenwerk aus historischen Wirtschaftsdaten, internen Bewertungsmodellen und zahlreichen Frühindikatoren – Kennzahlen, die frühzeitig auf künftige Entwicklungen hinweisen. Colin&Cie hat über 250 verlässliche Frühindikatoren identifiziert und den Kategorien Konjunktur, Zinsen, Anleihen, Aktien sowie Rohstoffe/Edelmetalle zugeordnet. Zusätzlich erfolgt eine Beurteilung der Risiken.

Beispiele für Frühindikatoren:

Kategorien	Frühindikatoren
Konjunktur	<ul style="list-style-type: none"> - OECD-Leading-Indikator - Fiskalprogramme der Staaten
Zinsen	<ul style="list-style-type: none"> - Trends: 3 Monate, 2, 5, und 10 Jahre - Implizite Zinserwartung
Anleihen	<ul style="list-style-type: none"> - Renditen von Staatsanleihen - Renditen von Unternehmensanleihen - Zinskurven
Aktien	<ul style="list-style-type: none"> - Momentum/Technik (50- und 200-Tage-Durchschnitt) - Erwartete Unternehmensgewinne - Kurs-Gewinn-Verhältnis (Bewertung)
Rohstoffe/Edelmetalle	<ul style="list-style-type: none"> - Terminmarkterwartung des Ölpreises - Goldtrends: 10 und 30 Jahre

Neben der globalen Betrachtung erfolgt beispielsweise bei Aktien eine differenzierte Analyse auf Regionenebene, mit Schwerpunkten auf den USA, Europa – insbesondere Deutschland, der Schweiz und Grossbritannien – sowie den Schwellenländern. Jeder Frühindikator wird anhand eines Bewertungsrasters für die kommenden sechs Monate eingeschätzt. In der Sitzung werden die Monatsveränderungen erörtert. Die Summe einzelner Kennzahlen liefert nicht immer ein eindeutiges Bild und unterliegt daher einer zusätzlichen Überprüfung und Plausibilisierung. Nur bei klaren Signalen wird nach der Sitzung die aktuelle Positionierung (taktische Asset-Allokation) verändert. Vorübergehende Anpassungen können sowohl die Anlageklasse selbst als auch die Zusammensetzung der Aktienmärkte auf Ebene der Regionen, Sektoren und Faktoren sowie die Gewichtung der Anleihensegmente betreffen. In den Colin&Cie-Mandaten äussert sich dies in einer veränderten Quote und/oder einer modifizierten Titelselektion.

Eine taktische Anpassung der Aktienquote auf breiter Basis erfolgte im Frühjahr 2025. Hintergrund waren die grosse Verunsicherung und die starken Schwankungen an den Finanzmärkten nach Ankündigung weitreichender US-Importzölle durch Präsident Donald Trump sowie die damit verbundene Sorge der Investoren vor einem weltweiten Konjunkturreinbruch.

Da die Kennzahlen im Bewertungsmodell von Colin&Cie auf eine Übertreibung hindeuteten, wurde in den Sitzungen im April und Mai die Korrekturphase an den Aktienmärkten genutzt, um die Aktienquote zulasten von Anleihen zu erhöhen. Aufgestockt wurden Aktien in den Regionen USA, Europa, Deutschland und Schweiz. Rückwirkend erwies sich dies als sehr gute Entscheidung, da sich die Aktienmärkte sukzessive erholten und ihre Gewinne bis zum Jahresende 2025 ausbauen konnten. Der Mehrwert des regelmässigen Wissens- und Meinungsabgleichs unter Experten kann sich sehen lassen. In den

vergangenen fünf Jahren hatten knapp 80 % der von Colin&Cie getroffenen taktischen Anlageentscheidungen einen positiven Effekt auf die Rendite.

Zurück zur Sitzung am 10. Dezember 2025: Bei Aktien erfolgt eine Anpassung auf Regionen- und Faktorebene. Der Schweizer Aktienmarkt wird aufgrund des positiven

Momentums und der verbesserten Unternehmensgewinn-Aussichten neu als «positiv» bewertet und die Schweizer Aktienquote erhöht. Gleichzeitig führt die positive Entwicklung des US-Aktienmarkts im Jahresverlauf 2025 zu höheren Risikoindikatoren (Trendabweichung, Bewertung), weshalb in den Colin&Cie-Mandaten die US-Aktienquote im Faktorenbereich reduziert wird.

Ausschnitt aus der Gesamtübersicht der Indikatoren nach der Beurteilung in der Sitzung vom 10.12.2025

Anlageklassen	Taktische Asset-Allokation			Analyse			
	-	Neutral	+				
Makroumfeld				OECD	Geldpolitik	Fiskalpolitik	Konsum
Konjunktur global				Neutral	Positiv	Positiv	Vorsichtig
Zinsen global				Inflation	3-M-Zins	Trend 2J	Trend 5J
EUR				Neutral	Neutral	Fallend	Neutral
CHF				Neutral	Neutral	Neutral	Neutral
USD				Neutral	Fallend	Fallend	Fallend
Anleihen	-	Neutral	+	Laufzeit 2J	Laufzeit 5J	Spreadrisiko	Ausfallrisiko
Staatsanleihen				Neutral	Neutral		
Investment Grade				Neutral	Neutral	Steigend	Neutral
High Yield				Neutral	Neutral	Steigend	Neutral
Schwellenländer				Neutral	Neutral	Steigend	Neutral
Aktien	-	Neutral	+	Konjunktur	Trend 10J	Technik	Gewinne
USA				Neutral	Neutral	Positiv	Positiv
Europa				Neutral	Neutral	Positiv	Neutral
Deutschland				Neutral	Neutral	Positiv	Neutral
Schweiz				Neutral	Positiv	Positiv	Positiv
Grossbritannien				Neutral	Vorsichtig	Positiv	Neutral
Schwellenländer				Neutral	Neutral	Positiv	Neutral
Sektoren/Faktoren*							
Rohstoffe/Edelmetalle	-	Neutral	+	Trend 30J	Trend 10J	Technik	Nachfrage
Rohstoffe				Neutral	Positiv	Positiv	Neutral
Gold				Neutral	Vorsichtig	Positiv	Neutral

* Sektoren sind Branchen wie Technologie oder Gesundheit, Faktoren Eigenschaften von Aktien, die Rendite oder Risiko beeinflussen, etwa Unternehmensgrösse oder Dividendenhöhe.

Fakten statt Prognosen – unabhängige Analyse mit System

Mit einem systematisch aufgebauten, klar strukturierten und rein faktenbasierten Analyseprozess grenzt sich Colin&Cie bewusst von subjektiven oder nicht überprüfbaren Prognosen

ab, die durch Medien oder andere externe Einflüsse entstehen. Die Analysen und Einschätzungen von Colin&Cie werden regelmässig auf der Website veröffentlicht, unter anderem in der vierteljährlichen Publikation «Lagebeurteilung und Ausblick für die nächsten sechs Monate».

Die Investment- und Kapitalmarktexperten von Colin&Cie im Überblick



Mischa Anand, Head Investment Selection & Advisory bei Colin&Cie, besitzt einen Abschluss in Betriebswirtschaft an der Fachhochschule der italienischen Schweiz (SUPSI), eine Ausbildung zum eidgenössischen Finanzplaner sowie einen Executive MBA in Unternehmensführung an der Hochschule Luzern. Bei der UBS verantwortete er lange Zeit die Entwicklung von Anlagestrategien für vermögende Kunden in der Zentralschweiz. Anschliessend betreute er bei Julius Bär viele Jahre Privatkunden, Family Offices und semiinstitutionelle Anleger bei der Portfoliostrukturierung mit direktem Vermögensmanagement über alle Anlageklassen hinweg.



Peter Bänziger, Partner bei Colin&Cie in Zürich, verfügt über rund 40 Jahre Erfahrung in der Verwaltung von privaten und institutionellen Geldern. Vor seinem Eintritt bei Colin&Cie war er unter anderem Partner und Chief Investment Officer (CIO) bei einem unabhängigen Vermögensverwalter in Zürich und mehr als zehn Jahre als CIO und Mitglied der Geschäftsleitung von Swisscanto tätig. Beim mittlerweile zur Zürcher Kantonalbank-Gruppe gehörenden Anbieter von Investmentfonds und Vorsorgelösungen war er für ein Kundenvermögen von rund 50 Milliarden Franken verantwortlich.



Bernd Klingbeil, Managing Partner bei Colin&Cie in Luxemburg, absolvierte seine Ausbildung bei der Deutschen Bank in Saarbrücken, bevor er 1993 an den Finanzplatz Luxemburg wechselte und berufsbegleitend seine Weiterbildung zum Bankfachwirt abschloss. Bei der Bayerischen Vereinsbank Luxemburg legte er als Kundenberater im Private Banking den Grundstein für sein Fachwissen im Kapitalmarktgeschäft und in der Vermögensverwaltung. Anschliessend betreute er viele Jahre vermögende Privat- und Firmenkunden bei der UBS Luxemburg, unter anderem als stellvertretender Head Wealth Management – Team Deutschland. Nach seinem Wechsel zu Colin&Cie im Jahr 2011 begleitete er massgeblich den Aufbau des Standorts im Grossherzogtum.



Beat Lang, Head Investment Strategy bei Colin&Cie, machte seinen Bachelor- und Masterabschluss in Wirtschaftswissenschaften mit Schwerpunkt Finance an der Universität Zürich. Zu Beginn seiner beruflichen Laufbahn bei ABN AMRO vertiefte er sein Fachwissen in der Firmenanalyse und erteilte später als Aktienanalyst mit globaler Sektorenverantwortung für Unternehmen im Bereich zyklischer Konsumgüter fundierte Anlageempfehlungen. Anschliessend war er als Anlageberater und Portfoliomanager bei der PL Invest für die Entwicklung von Anlagestrategien und die Verwaltung von Kundenportfolios zuständig. Bei Colin&Cie ist er seit über zwölf Jahren in leitender Funktion im Investment Office tätig und präsentiert vierteljährlich in der Webkonferenz «Market Update» seine Beurteilung der aktuellen Lage an den Finanzmärkten.



Urs Walder, Head Center of Competence bei Colin&Cie, war zunächst mehrere Jahre als Kundenberater im Private Banking des Schweizerischen Bankvereins tätig. Nach seinem Studium der Betriebsökonomie setzte er seine Karriere im Vermögensmanagement der Credit Suisse fort. Dort war er an der Entwicklung des Produkt- und Dienstleistungsangebots für den deutschen Markt beteiligt und begleitete als Produktmanager grenzüberschreitende Grossprojekte. Berufsbegleitend erlangte er in dieser Zeit einen Master of Advanced Studies (MAS) in Private Banking & Wealth Management am Institut für Finanzdienstleistungen Zug. Später kehrte Urs Walder als Stabschef für das Marktgebiet Luzern, Ob- und Nidwalden in die Kundenberatung zurück und leitete anschliessend während mehr als zehn Jahren ein Private-Banking-Team der Credit Suisse am Standort Zug.



Thomas Warnecke, Gründer und CEO von Colin&Cie, startete seine Karriere im Private Banking der Deutschen Bank als Kundenberater und Projektmanager. 2001 wechselte er nach Zürich – zunächst zur Credit Suisse, wo er das Kompetenz-Center für deutsche Kunden aufbaute, später zur UBS, wo er die Leitung für deutsche und internationale Kunden an den Standorten St. Moritz, Lugano, Luzern und Luxemburg übernahm. Der Wunsch nach einer ehrlichen, ganzheitlichen, individuellen und verlässlichen Beratung gab im Jahr 2009 den Anstoss für die Gründung von Colin&Cie.

WILLKOMMEN AN EINEM ORT, AN DEM TRADITION, SPITZENKÜCHE UND STILVOLLE GASTLICHKEIT ZUSAMMENTREFFEN

Restaurant LOUIS LINSTER

 Roman Awischus



Luxemburg mag flächenmässig ein kleines Land sein, doch auf dem Gebiet der Sternküche gehört es zu den Spitzenreitern Europas. Auf engem Raum finden sich erstaunlich viele Michelin-Sterne-Restaurants. Zu den Topadressen im Grossherzogtum zählt das Restaurant von Louis und Njomza Linster. Neben der exzellenten Küche und dem eleganten Ambiente prägen die Geschichte des Hauses und die Persönlichkeit des Küchenchefs den besonderen Charakter des Restaurants – gekrönt vom zweiten Michelin-Stern im Jahr 2025.

Angesichts der Familiengeschichte – vom Café-Restaurant der Grosseltern bis hin zum Bocuse d'Or-Sieg der Mutter als erste Frau – erscheint der Weg der nächsten

Generation in die Gastronomie und Haute Cuisine nahezu folgerichtig. Doch so geradlinig, wie man vermuten könnte, verlief weder der Weg von Louis Linster noch die Geschichte des Familienrestaurants in Frisange, einem Ort im Süden Luxemburgs, unweit der französischen Grenze und nur eine kurze Autofahrt von Deutschland entfernt.

**Entschlossen und visionär:
Léa Linster formt das Restaurant
zur Feinschmeckeradresse**

Als Émile Linster 1980 plötzlich verstirbt, bricht seine Tochter Léa ihr Jurastudium im Ausland ab und kehrt mit 27 Jahren ins

Grossherzogtum zurück. Sie übernimmt das familieneigene Café-Restaurant, erlernt das Kochhandwerk in kurzer Zeit und entwickelt den Betrieb innerhalb weniger Jahre zu einer renommierten Adresse für Feinschmecker, die Ende der 1990er Jahre mit einem Michelin-Stern ausgezeichnet wird. Kurz darauf wird Sohn Louis geboren und wächst an der Seite seiner Mutter im Familienbetrieb auf. In den folgenden Jahren reicht die Bekanntheit von Léa Linster über die Grenzen von Luxemburg hinaus. Vor allem im deutschsprachigen Raum geniesst sie als Spitzenköchin, Autorin zahlreicher Kochbücher und durch diverse Fernsehauftritte ein hohes Ansehen.



**Ungewöhnlich und eigenständig:
Louis Linsters Weg in die Spitzenküche**

Als Teenager entscheidet sich Louis Linster gegen eine Karriere als Koch und für ein Wirtschaftsstudium in der Schweiz. Zwei Jahre später bittet ihn seine Mutter, sie vorübergehend bei der Leitung des Restaurants zu unterstützen, und er pendelt fortan zwischen Universität und Betrieb. Bald folgt er seiner Intuition und findet den Weg zum Kochen – zunächst unverbindlich im familieneigenen Restaurant, dann in der Küche seiner Wohnung in Luxemburg-Stadt und schliesslich in den Küchen anderer Länder.

Er nimmt sich eine 18-monatige Auszeit, testet, forscht und lernt auf eigene Faust, entdeckt Neues auf Reisen und lässt sich inspirieren. Dabei schult er Hand, Auge, Geschmack und kulinarisches Denken. An seiner Seite ist Njomza, eine junge Frau

mit kosovarischen Wurzeln, die Hotel- und Tourismusmanagement studiert. Gemeinsam bauen sie mit Zustimmung von Léa Linster Schritt für Schritt das Projekt zur Übernahme des Familienunternehmens auf. 2017 übernimmt Louis offiziell die Leitung des Restaurants in Frisange.

Die Auszeichnungen lassen nicht lange auf sich warten: Louis wird 2021 von Gault & Millau Luxemburg zum besten Nachwuchskoch und 2023 zum Koch des Jahres gekürt; Njomza wird 2022 zur Gastgeberin des Jahres gewählt. Zwei Jahre später verleiht der Guide Michelin dem Restaurant den zweiten Stern – eine wohlverdiente Anerkennung für den mutigen, eigenwilligen Weg eines jungen Mannes, getragen von Talent, Leidenschaft und feinem Gespür für Geschmack und Aromen, sowie von seiner Ehefrau, die als Restaurantleiterin massgeblich zum Erfolg des Hauses beiträgt.

Diese Exzellenz spiegelt sich in Küche und Service wider. Louis vereint Kreativität, Innovation, Präzision und Ästhetik zu aussergewöhnlichen Gerichten, während Njomza dafür sorgt, dass jeder Gang mit Professionalität, Herzlichkeit und in einer einladenden Atmosphäre serviert wird. Gemeinsam mit ihrem Team schaffen sie ein kulinarisches Gesamterlebnis, das Gäste begeistert und die Familientradition auf höchstem Niveau fortsetzt.

Anleihen

 **Beat Lang**



Anleger nutzen Anleihen vor allem zur Wertsicherung, da sie stabilere Erträge als Aktien bieten. Zwischen 1990 und 2010 betrug die durchschnittliche jährliche Rendite zehnjähriger Staatsanleihen über 6% in Deutschland und rund 4% in der Schweiz, bevor sie im folgenden Jahrzehnt auf historische Tiefststände fiel – teils unter null Prozent.

Seit 2022 sind die langfristigen Renditen wieder angestiegen. In Deutschland haben sie sich zwischen 2,5 und 3% stabilisiert, während sie in der Schweiz nach einem kurzen Zwischenhoch von rund 1,75% wieder auf nahe null Prozent gefallen sind.

Um im aktuellen Zinsumfeld Renditen auf oder über dem Inflationsniveau zu erzielen und das Kursrisiko bei steigenden Marktzinsen zu begrenzen, investiert Colin & Cie hauptsächlich in Unternehmensanleihen mit mittleren Restlaufzeiten und unterschiedlichen Ertragsprofilen.

Anleihen als Anlageinstrument

Anleihen sind Schuldverschreibungen, bei denen Anleger einem Emittenten (Staat oder Unternehmen) Geld leihen und dafür regelmässige Zinszahlungen sowie die Rückzahlung am Laufzeitende erhalten. Bei entsprechender Bonität gelten sie als sichere Anlageform und eignen sich zur Stabilisierung und Diversifikation eines Portfolios. Während der Laufzeit besteht ein Zinsänderungsrisiko: Steigende Zinsen führen zu Kursverlusten, fallende zu Kursgewinnen. Je länger die Restlaufzeit einer Anleihe, desto stärker wirken sich diese Kursveränderungen aus. Bei Anleihen mit kurzen und mittleren Laufzeiten ist das Zinsänderungsrisiko gering bis moderat, bei langen Laufzeiten hingegen hoch.

Zins- und Anleihenmärkte 2025

Nach mehreren Zinssenkungen im ersten Halbjahr 2025 erreichte die Europäische Zentralbank mit 2,00% p. a. und die Schweizerische Nationalbank mit 0% p. a. das Ende ihres Zinssenkungszyklus. Trotz anhaltend hoher Inflationszahlen senkte die US-Notenbank (Fed) ab Herbst 2025 den Leitzins in drei Schritten auf 3,50–3,75% p. a., um gezielt die heimische Wirtschaft zu stimulieren. Die mittel- bis langfristigen Zinsen sanken in den USA leicht auf rund 4% p. a., während sie in der Eurozone stabil bei etwa 2,50 bis 3,00% p. a. blieben und sich in der Schweiz nur knapp über 0% p. a. bewegten. Der Renditevorteil von Euro-Unternehmensanleihen mit kurzen bis mittleren Laufzeiten gegenüber europäischen Staatsanleihen mit vergleichbarer Laufzeit betrug im Investment-Grade-Bereich (qualitativ hochwertige Anleihen) rund 0,70% p. a., während er im High-Yield-Bereich (Hochzinsanleihen) etwa 2,5% p. a. erreichte. In Schweizer Franken ausgegebene Anleihen brachten im heimischen Tiefzinsumfeld keine nennenswerte Verzinsung. Wie in den Vorjahren erzielten US-Dollar-Anleihen aufgrund des im Vergleich zu Euro und Schweizer Franken höheren Zinsniveaus die attraktivsten Renditen. Anleger in Euro und Schweizer Franken, die in ein regional breit gestreutes Anleihenportfolio mit USD-Positionen investierten, mussten negative Währungseffekte hinnehmen, da der US-Dollar gegenüber beiden Währungen rund 13% an Wert verlor.

Zins- und Anleihenmärkte 2026

Angesichts der sich verbessernden Konjunktur in der Eurozone sowie einer stabilen Inflationsrate sind dort keine weiteren Zinssenkungen zu erwarten. Gleiches gilt für die Schweiz. In den USA könnte eine anhaltende Schwäche am Arbeitsmarkt zu zusätzlichen Leitzinssenkungen führen. Bei den langfristigen Zinsen ist nicht mit nennenswerten Veränderungen zu rechnen.

Anleihenstrategie: Umsetzung bei Colin&Cie


Auf Grundlage des «Best-in-Class-Ansatzes» – der besten Umsetzungsstrategie innerhalb einer Anlageklasse – setzt Colin&Cie im Anleihensegment auf sogenannte Managed Accounts. Dabei handelt es sich um Fondsstrukturen, die exklusiv für Kunden von Colin&Cie entwickelt wurden und von einem renommierten externen Manager verwaltet werden. Im Vergleich zu öffentlichen Fonds ermöglichen Managed Accounts, aktiv

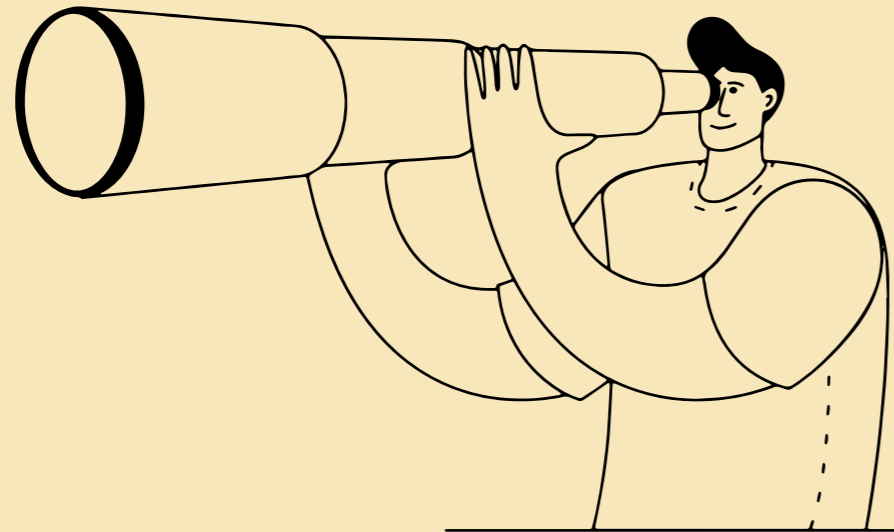
auf die Anlagestrategie Einfluss zu nehmen und jederzeit vollständige Transparenz über die Einzeltitel zu erhalten. Gleichzeitig schützen sie Anleger vor einer Verwässerung der Ergebnisse, da der Wert der Positionen durch Zuflüsse anderer Investoren unverändert bleibt. Weitere Vorteile sind bessere Konditionen, die Colin&Cie als institutioneller Anleger im Vergleich zu Privatanlegern erhält, sowie – dank der Grösse, Reputation und Marktstellung des Fondsverwalters – der bevorzugte Zugang zu Neuemissionen von Anleihen, die sonst nur Grosskunden wie Pensionskassen und Versicherungen vorbehalten sind.

Die Strukturen von Colin&Cie decken sowohl das Liquiditätsmanagement als auch mittel- bis langfristige Anlagehorizonte ab. Die Short-Term-Variante fokussiert auf tägliche Verfügbarkeit und geringe Wertschwankungen. Sie investiert in kurzlaufende, bonitätsstarke Unternehmensanleihen mit maximal zweijähriger Restlaufzeit. Weitere Strukturen legen überwiegend in Unternehmensanleihen mit aktuell mittleren Restlaufzeiten von vier bis sechs Jahren an. Sie verfolgen das Ziel, Sicherheit zu gewährleisten und vom optimalen Risiko-Rendite-Verhältnis zu profitieren. Sie unterscheiden sich im Wesentlichen hinsichtlich der Anleihenwährung sowie der Region und Bonität der Emittenten. Im Investment-Grade-Bereich liegt der Schwerpunkt auf europäischen Schuldnern (EUR-Tranche) und US-amerikanischen Kreditnehmern (USD-Tranche), während die Kategorien «Hochzinsanleihen» und «Schwellenländeranleihen» noch breiter über Länder, Emittenten und Sektoren gestreut sind. Ein niedrigeres Rating wird dabei durch Renditevorteile ausgeglichen. Die Berücksichtigung der einzelnen Strukturen im Kundenportfolio richtet sich nach der gewählten Anlagestrategie. Die aktuell geringe Gewichtung von Staatsanleihen ergibt sich daraus, dass die erzielbare Rendite im Verhältnis zum Zinsänderungsrisiko zu niedrig ist. Die Anleihenrendite in den Colin&Cie-Mandaten war 2025 durch die deutliche Schwäche des US-Dollars, das Tiefzinsumfeld in der Schweiz sowie das weiterhin moderate Zinsniveau in der Eurozone geprägt.

Im Jahr 2025 lag die Wertentwicklung der Anlageklasse «Anleihen» in den Colin&Cie-Mandaten für Anleger in Euro ohne Währungseffekte bei +3,4% p. a., unter Berücksichtigung negativer Währungseffekte hingegen bei +0,8% p. a. Für Anleger in Schweizer Franken betrug die Rendite ohne Währungseffekte +1,5% p. a., während sie unter Einbezug negativer Währungseffekte –1,4% p. a. erreichte.

Aktien

 Mischa Anand



Wer bei seiner Vermögensanlage langfristig nicht nur den Kapitalerhalt im Blick hat, sondern Wachstumsraten deutlich über der Inflationsrate anstrebt, kommt an einer Anlagestrategie, die Aktien einschliesst, nicht vorbei. Europäische Aktien haben historisch im Durchschnitt rund 8 % pro Jahr erwirtschaftet. US-Aktien lagen dank Gewinn- und Produktivitätswachstum bei etwa 11%.

Trotz geopolitischer Krisen und Handelskonflikte erzielten die globalen Aktienmärkte 2025 positive Renditen, die deutlich über dem langfristigen Durchschnitt lagen. Einflussfaktoren waren vor allem tiefere Leitzinsen und staatliche Impulse, die Investitionen und Konsumausgaben anregten.

Die erfreuliche Entwicklung spiegelte sich auch in den Wachstumsmandaten von Colin & Cie wider, die je nach persönlichem Anlageziel einen Aktienanteil von 20 % bis 100 % aufweisen. Erfolgreich zeigte sich erneut die Auswahl der leistungsstärksten Aktienmanager pro Branche und Region.

Aktien als Anlageinstrument

Aktien ermöglichen Anlegern, sich direkt an Unternehmen zu beteiligen und von deren Wachstum zu profitieren. Sie bieten die Chance auf attraktive Renditen, können jedoch auch Schwankungen und Risiken aufweisen, da ihre Kurse von wirtschaftlichen Entwicklungen, unternehmensspezifischen Faktoren, dem Marktumfeld und nicht zuletzt von der Stimmung der Anleger beeinflusst werden. Durch eine breite Streuung über Regionen und Branchen sowie einen langfristigen Anlagehorizont von mehr als zehn Jahren lassen sich die Verlustrisiken kompensieren und die Chancen auf Wertsteigerungen erhöhen.

Aktienmärkte 2025

Aktienkurse spiegeln die Erwartungen der Investoren über künftige Unternehmensgewinne wider. Dass die Märkte in den USA, Europa und in den Schwellenländern das Jahr 2025 trotz geopolitischer und wirtschaftlicher Konflikte mit zweistelligen Gewinnen abschlossen, zeigt, dass Anleger diese Risiken als beherrschbar und die Rahmenbedingungen als günstig einschätzten. Die angekündigten US-Importzölle wirkten sich nur zeitlich begrenzt auf die Aktienmärkte aus. Bereits wenige Wochen nach dem «Liberation Day» schlug die US-Regierung einen deutlich mildereren Ton an. Unterstützend wirkten – mit regionalen Unterschieden – Leitzinssenkungen der Notenbanken, staatliche Konjunkturprogramme, ein robuster Arbeitsmarkt sowie eine starke Nachfrage in den Bereichen Technologie, Industrie und Finanzen. Einziger Wermutstropfen für global investierte Anleger in Euro und Schweizer Franken war die 13-prozentige Schwäche des US-Dollars, die auf den Vertrauensverlust in die USA zurückging und den Wert von US-Dollar-Positionen sowie das Gesamtergebnis des Aktienanteils minderte.

Aktienmärkte 2026

Die globalen Aktienmärkte starteten überwiegend positiv ins Jahr 2026, wobei die Schwellenländer die stärksten Anfangsgewinne verzeichneten. Auch die Märkte in den USA, Deutschland und der Schweiz legten zu, zeigten jedoch Schwankungen infolge geopolitischer Risiken und handelspolitischer Spannungen. Zudem erwies sich der Einfluss der fortschreitenden Verbreitung Künstlicher Intelligenz auf die langfristige Entwicklung einzelner Branchen als weiterer Unsicherheitsfaktor.

Aktienstrategie: Umsetzung bei Colin&Cie

Auf Grundlage des «Best-in-Class-Ansatzes» – der besten Umsetzungsstrategie innerhalb einer Anlageklasse – setzt Colin&Cie im Aktiensegment auf die leistungsstärksten Aktienmanager. Die sogenannte «Best-Manager-Selection» kombiniert die Vorteile einer überdurchschnittlichen Rendite und einer breiten Diversifikation mit niedrigen Transaktionskosten, moderaten Managementgebühren sowie einem transparenten Einblick in die gehaltenen Aktienpositionen. Von den vielen Aktienmanagern weltweit erzielt langfristig nur ein kleiner Teil – etwa 3 bis 5 % – nach Abzug der Kosten eine Outperformance gegenüber der Benchmark, also eine höhere Rendite

als der Markt. Identifiziert werden sie von Colin&Cie durch einen umfassenden Selektionsprozess, der in einem internen Punktesystem (Best Manager Score) mündet und auf der Analyse mehrerer quantitativer und qualitativer Kriterien basiert. Im Folgenden sind einige Beispiele aufgeführt:

Punkte für Qualität: Das Bewertungssystem (Gold, Silber, Bronze) des international anerkannten Analyse- und Research-Unternehmens Morningstar bescheinigt, dass der Aktienfonds hervorragende bis gute Aussichten hat, langfristig unter Berücksichtigung des Risikos attraktive Erträge zu erzielen. Die Einschätzung basiert auf einer Analyse, die den Fondsmanager, den Anlageprozess und die Fondsgesellschaft bewertet. Diese wird in einem persönlichen Gespräch zwischen ausgewählten Spezialisten von Colin&Cie und dem Fondsmanager plausibilisiert und bestätigt.

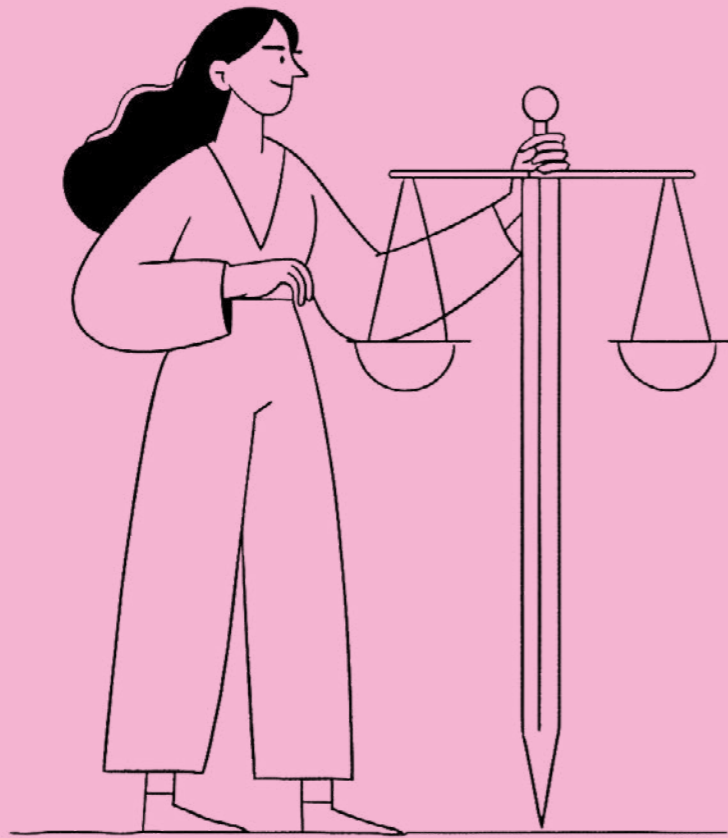
Punkte für Quantität: Colin&Cie analysiert verschiedene Kennzahlen des Aktienfonds. Dazu gehören unter anderem die historische Outperformance, welche sowohl in Aufwärts- als auch in Abwärtsphasen des Marktes nachweislich erzielt wurde (hohes Upside-/Downside-Capture-Ratio), sowie eine möglichst konstante und bessere Entwicklung des Aktienfonds im Vergleich zur Benchmark (niedriger Tracking Error).

Auch 2025 bildete die sorgfältige Auswahl leistungsstarker Aktienmanager die Grundlage für den Erfolg der Anlageklasse Aktien in den Wachstumsmandaten von Colin&Cie. In Verbindung mit der insgesamt positiven Entwicklung der globalen Aktienmärkte und gezielten taktischen Entscheidungen wie der Erhöhung der Aktienquote im Frühjahr 2025 wurde eine – im langfristigen Vergleich – überdurchschnittliche Aktienrendite erzielt.

Im Jahr 2025 lag die Wertentwicklung der Anlageklasse «Aktien» in den Colin&Cie-Mandaten für Anleger in Euro ohne Währungseffekte bei +16,6 % p. a., unter Berücksichtigung negativer Währungseffekte hingegen bei +11,4 % p. a. Für Anleger in Schweizer Franken betrug die Rendite ohne Währungseffekte +15,0 % p. a., während sie unter Einbezug negativer Währungseffekte +9,3 % p. a. erreichte.

Alternative Anlagen

✍ Urs Walder | Selina Ott



Litigation Finance gewinnt an Relevanz – auch für Anleger

Alternative Anlageformen wie Immobilien, Gold oder andere Sachwerte sind bei Privatkunden seit jeher gefragt. In den vergangenen 20 Jahren haben sich auch private Unternehmensbeteiligungen und -finanzierungen etabliert. Während traditionelle Finanzanlagen wie Anleihen und Aktien stark von Konjunktur, Zinsentwicklung und Marktpsychologie beeinflusst werden, hängt die Entwicklung alternativer Anlagen häufig direkt mit dem jeweiligen Finanzierungszweck zusammen. Dieser Unterschied kann Portfolios in schwierigen Marktphasen stabilisieren, ohne dass Anleger auf Rendite verzichten müssen. Zu den jüngeren alternativen Investitionsmöglichkeiten zählt die Prozessfinanzierung (Litigation Finance). Selina Ott, Head of Investor Relations von PG3, spricht im Interview über Chancen, Risiken und die Zusammenarbeit mit Colin & Cie.

Was ist Litigation Finance und welche Vorteile bietet sie?

Selina Ott: Litigation Finance ist eine innovative Anlagestrategie, bei der Investoren Kapital bereitstellen, um Rechtsstreitigkeiten zu finanzieren. Im Erfolgsfall erhalten sie einen Anteil an der erstrittenen Summe. Diese Finanzierungsform ermöglicht es insbesondere kleinen und mittelgrossen Unternehmen, kostspielige Prozesse zu führen, ohne eigenes Kapital aufwenden zu müssen. Verliert der Kläger den Prozess, trägt nicht er, sondern der Finanzierer das finanzielle Risiko. Neben dem hohen Renditepotenzial liegt der Vorteil von Litigation Finance in der Unabhängigkeit von klassischen Finanzmärkten. Der Anlageerfolg hängt nicht von Börsenkursen, Zinssätzen oder Konjunkturverläufen ab, sondern primär von fallspezifischen Faktoren – etwa den rechtlichen Erfolgsaussichten, der Beweislage und der Qualität des juristischen Teams. Wir können bei dieser Anlageklasse von einer wirklich unkorrelierten Anlagestrategie sprechen.

Wie hat sich die Prozessfinanzierung in den letzten Jahren entwickelt?

S. O.: Litigation Finance entstand in den 1990er-Jahren im angelsächsischen Raum. Inzwischen hat sich die Prozessfinanzierung auch in Europa und Asien etabliert. Erfolgreiche Präzedenzfälle haben das Vertrauen gestärkt und die Marktentwicklung deutlich vorangetrieben. Der Markt ist heute insbesondere von auf Litigation Finance spezialisierten Beteiligungsfirmen und Fonds geprägt. Auch grosse institutionelle Investoren und Family Offices engagieren sich verstärkt in diesem Bereich. Sie alle schätzen die attraktiven Renditechancen, die weitgehend unabhängig von den Entwicklungen traditioneller Anlagen wie Anleihen und Aktien sind. Der Markt hat sich mittlerweile diversifiziert und deckt heute eine breite Palette von Rechtsstreitigkeiten ab, von Patentrechts- bis hin zu Produkthaftungsklagen oder Verfahren mit Bezug zu Umweltthemen.

Können Sie uns ein Beispiel für Litigation Finance aus Ihrer Praxis nennen?

S. O.: Ein bekanntes Beispiel für Litigation Finance im Patentrecht ist der Fall des britischen Unternehmens Nanoco gegen Samsung. Nanoco warf dem

Technologiekonzern vor, Patente zur Herstellung von Quantum-Dot-LEDs verletzt zu haben – einer Schlüsseltechnologie, die in Fernsehgeräten von Samsung zum Einsatz kommt. Für den aufwendigen und teuren Rechtsstreit erhielt Nanoco finanzielle Unterstützung von einem Prozessfinanzierer, in den auch PG3 investiert hat. Dieser übernahm die Verfahrenskosten und ermöglichte es dem vergleichsweise kleinen Unternehmen, gegen einen globalen Konzern rechtlich vorzugehen. Der Fall, der mit einem Vergleich und einer Zahlung von 150 Millionen US-Dollar an Nanoco endete, zeigt exemplarisch, wie Litigation Finance Unternehmen in die Lage versetzt, ihre Rechte durchzusetzen – selbst dann, wenn ihnen die finanziellen Mittel für einen solchen Prozess fehlen. In diesem Fall konnte das von den Investoren eingesetzte Kapital mehr als verdoppelt werden.

Wie schätzen Sie das weitere Potenzial von Litigation Finance ein?

S. O.: Angesichts der weiteren Professionalisierung der Anbieter, einer verbesserten Risikobewertung sowie des steigenden Interesses von Investoren ist davon auszugehen, dass Litigation Finance in den kommenden Jahren weiter an Bedeutung gewinnt. Die hohe Akzeptanz auf Seiten von Kanzleien und Unternehmen sowie ein zunehmend klarer regulatorischer Rahmen stärken zusätzlich das Vertrauen in das Geschäftsmodell. Wir sprechen hier gerne von der nächsten Generation alternativer Anlagen. Hinzu kommt, dass das Kapital heute nicht mehr nur zur Deckung der Prozesskosten einzelner Rechtsstreitigkeiten, sondern auch zur Finanzierung von Anwaltskanzleien eingesetzt werden kann. Viele Kanzleien, insbesondere solche mit erfolgsabhängigen Honorarvereinbarungen, haben einen zeitlichen Verzögerungseffekt bei den Einnahmen: Die Honorare fliessen erst nach Abschluss eines erfolgreichen Falls. Um laufende Kosten zu decken, benötigen sie Fremdkapital. Hier bietet das sogenannte «Law Firm Lending», also die Kreditvergabe an Kanzleien, eine weitere attraktive Finanzierungsform.

Welche Unterschiede bestehen zwischen beiden Ansätzen?

S. O.: Die Finanzierung von einzelnen Rechtsfällen bietet eine hohe Transparenz und erlaubt es, gezielt in interessante

«Der Anlageerfolg hängt nicht von Konjunktur, Zinsen oder Börsenkursen ab, sondern von fallspezifischen Faktoren.»



Über die Interviewpartnerin: Selina Ott ist seit Oktober 2021 bei PG3. Das Family Office von den drei Gründern der Partners Group AG ist eine FINMA-regulierte Asset-Management-Gesellschaft mit Sitz in Baar (Schweiz), gegründet 2013. Zuvor war Selina Ott bei einem Fintech-Start-up tätig und arbeitete rund vier Jahre bei der Partners Group AG im Investment-Solutions-Team. Sie hat einen Bachelorabschluss in Volkswirtschaftslehre von der Universität Bern sowie einen Masterabschluss in Management und Banking & Finance von der Universität Zürich.

oder strategisch relevante Fälle zu investieren. Gleichzeitig ist sie mit einem erhöhten Risiko verbunden, da das Ergebnis binär ist – entweder positiv oder negativ. Bei der Finanzierung von Anwaltskanzleien dient das eingesetzte Kapital dazu, die Zeit bis zur Auszahlung von Honoraren zu überbrücken. Der wesentliche Vorteil dieser Struktur liegt in der potenziell stabileren Cashflow-Generierung. Die Rückflüsse stammen aus einer Vielzahl von Rechtsfällen, was eine interne Diversifikation innerhalb der Kanzlei schafft. Dadurch entstehen in der Regel ein stabilerer Rückzahlungsmechanismus und ein insgesamt defensiveres Risikoprofil – denn die Rückzahlung hängt nicht vom Ausgang eines einzelnen Falls ab, sondern vom breiten Fallportfolio der Kanzlei. Uns gefällt diese Art von Krediten sehr, da wir so im Bereich privater Fremdfinanzierungen eine noch wenig erschlossene Nische bedienen, die eine ungewöhnliche Kombination von starker Absicherung und attraktiver Kreditaufschläge bietet.

Können Sie uns ein Beispiel im Law Firm Lending erläutern?

S. O.: Kürzlich haben wir einen spezialisierten Dienstleister in der Versicherungsbranche finanziert. Das Unternehmen unterstützt Versicherer, indem es in Forderungen eintritt, bei denen nach einer Schadensregulierung ein Regress gegen Dritte möglich ist. Die Plattform bündelt diese Ansprüche, verwaltet sie effizient und setzt sie durch, etwa gegen Energieversorger, Hersteller oder andere haftende Parteien. Das Unternehmen bekommt im Gegenzug für die Abwicklung und Durchsetzung solcher Ansprüche einen Anteil der erstrittenen Summe – eine Win-win-Situation für beide Seiten, da sich die Versicherer auf ihr Kerngeschäft fokussieren können und ein spezialisiertes Unternehmen durch Bündelung von Skaleneffekten profitiert. Unser Kapital ermöglicht weiteres Wachstum und die Erschließung neuer Märkte. Entscheidend war die Strukturierung: Das Investment ist durch einen breiten Pool bestehender Ansprüche und zukünftiger Einnahmen abgesichert und verfügt über einen Mechanismus zur beschleunigten Rückführung: Sobald Erlöse fliessen, werden sie prioritär zur Tilgung unseres Kredits verwendet.

Wie sieht die Investitionsstrategie von PG3 im Bereich Litigation Finance aus?

S. O.: PG3 und das Schwesterunternehmen Nivalion sind seit zehn Jahren im Bereich der Litigation Finance tätig und verfolgen einen selektiven, risikobewussten sowie diversifizierten Investitionsansatz. Wir kooperieren ausschliesslich mit Prozessfinanzierern, die über langjährige Erfahrung, ein diszipliniertes Auswahlverfahren und eine überzeugende Erfolgsbilanz verfügen. PG3 konzentriert sich primär auf den US-Markt und investiert in Rechtsfälle und Fallportfolios, die von etablierten US-amerikanischen Prozessfinanzierern geführt werden. Nivalion hingegen agiert schwerpunktmässig im europäischen Markt und investiert direkt in einzelne europäische Rechtsfälle. Dafür wurde ein eigenes Expertenteam aufgebaut, das für die Identifikation, Bewertung und Überwachung der Investitionen verantwortlich ist. Unsere Entscheidungen basieren auf einer sorgfältigen Prüfung jedes Engagements entlang klar definierter interner Risikoparameter. Ziel ist der Aufbau eines breit diversifizierten Portfolios von Rechtsfällen – gestreut über verschiedene Jurisdiktionen, Anspruchsarten und Branchen –, um ein ausgewogenes und robustes Risikoprofil zu gewährleisten.

«Ziel ist der Aufbau eines breit diversifizierten Portfolios von Rechtsfällen, um ein ausgewogenes und robustes Risikoprofil zu gewährleisten.»

Alternative Anlagenstrategie – Umsetzung bei Colin&Cie

Um in alternativen Anlagen die nötige Diversifikation zu erreichen, setzen wir auf ein breites Portfolio mit unterschiedlichen Investments ausgewählter Manager, die in ihren Tätigkeitsfeldern über besonders hohe Expertise und langjährige Erfahrung verfügen und unabhängig von traditionellen Anlagen sowie Finanzmärkten agieren. Zudem legen wir grossen Wert auf Transparenz und den direkten, persönlichen Austausch mit den Portfoliomanagern. So erhalten wir wertvolle Informationen aus erster Hand – zu einzelnen Investments, zu Branchenentwicklungen und zur Umsetzung der Strategien.

Wie kam die Zusammenarbeit von PG3 und Nivalion mit Colin&Cie zustande?

S. O.: Die im Bereich Litigation Finance eingesetzten Mittel stammen sowohl von PG3 respektive Nivalion als auch von selektiven und gleichgesinnten Kapitalanlegern in der Schweiz. Diese Investoren, zu denen auch Colin&Cie zählt, suchen für ihre Kunden im Bereich alternativer Anlagen gezielt nach Engagements mit attraktivem Rendite-Risiko-Profil und geringer Korrelation zu traditionellen Anlageklassen – Anforderungen, denen Litigation Finance zunehmend gerecht wird. Über professionell strukturierte Anlagevehikel ermöglichen wir diesen Investoren respektive ihren Kundinnen und Kunden den Zugang zu einem spezialisierten Marktsegment. Mit Colin&Cie verbindet uns seit 2016 eine vertrauensvolle und erfolgreiche Zusammenarbeit.

ENTSPANNEN UND AUFTANKEN IM BESTEN 5-STERNE-HOTEL DER SCHWEIZ

Eingebettet in ein 140 Hektar grosses Privatgrundstück am Ufer des Lago Maggiore, verbindet das Castello del Sole Beach Resort & SPA in Ascona Eleganz, Natur, Wellness und exzellente Kulinarik zu einem einzigartigen Luxuserlebnis.



Castello del Sole Beach Resort & SPA, Via Muraccio 142, CH - 6612 Ascona
castellodelsole.com

Das Castello del Sole gehört zum globalen Netzwerk The Leading Hotels of the World und wurde zuletzt 2025 als bestes 5-Sterne-Ferienhotel der Schweiz ausgezeichnet. Hoteldirektor Simon V. Jenny, der das Resort seit über 20 Jahren gemeinsam mit seiner Frau Gabriela Jenny führt, erklärt den Schlüssel zum Erfolg: «Wir vermitteln unseren Gästen die besondere Seele der Region. In jedes Erlebnis fliesst der Genuss von Sonne, See, Natur und der reichen kulinarischen Tradition des Tessins ein.» Damit meint er die Produktion edler Weine im hauseigenen Weingut Cantina alla Maggia, den nachhaltigen Anbau von Getreide, Reis und Mais im Landwirtschaftsbetrieb Terreni alla Maggia sowie die enge Zusammenarbeit mit lokalen Erzeugern. Die Signature-Menüs der Küchenchefs Matthias Roock und Leopold Ott im Hotelrestaurant Locanda Barbarossa (1 Michelin-Stern, 18 GaultMillau-Punkte) tragen nicht ohne Grund den Namen Saporì del Nostro Orto – Geschmackvolles aus unserem Garten.

Simon V. Jenny ergänzt: «Die weitläufige Park- und Gartenanlage mit Wiesen, alten Bäumen, Weinbergen, Feldern und mediterranen Pflanzen sowie der Privatstrand am See bieten zahlreiche Möglichkeiten, unsere Region authentisch zu erleben. Dazu gehören Bootsausflüge auf dem Lago Maggiore, Spaziergänge auf dem Anwesen mit unseren Gärtnern oder erfahrenen Vogelbeobachtern, Verkostungen im Weinkeller oder Wellness-Erlebnisse im Spa mitten im Grünen.»

Abschliessend verrät uns der langjährige Hoteldirektor, welche Situation ihn im Umgang mit den Gästen immer wieder begeistert: «Es ist der Moment, wenn die Gäste die Tür zu unserem Park durchschreiten: Ihr Staunen über Weite, Ruhe und Schönheit bewegt mich jedes Mal. In diesem Augenblick erkennen sie, dass sie wirklich im Urlaub angekommen sind.»

Alternative Anlagen

 Beat Lang



Warum Gold Portfolios stabilisiert – und in den vergangenen Jahren deutlich an Wert gewann

Über die letzten drei Dekaden lag die durchschnittliche Jahresrendite von Gold auf Euro- und Schweizer-Franken-Basis mit 6 bis 7 % zwischen europäischen Investment-Grade-Unternehmensanleihen (3 %) und europäischen Aktien (8 %). Beim langfristigen Risiko schwankt Gold mit rund 16 % deutlich stärker als Anleihen (2 %) und in etwa so stark wie Aktien (17 %).

Trotz einer im Vergleich zu Aktien leicht geringeren Rendite bei ähnlich hohem Risiko wird Gold in der Vermögensverwaltung gerne zur Diversifikation und Risikoabsicherung eingesetzt. Grund dafür ist die phasenweise negative Korrelation zu Aktien. Gerade in unsicheren Börsenphasen entwickelt sich Gold oft entgegengesetzt oder fällt weniger stark als Aktien. Beispiele hierfür in der jüngeren Vergangenheit sind die Jahre 2018, 2020 und 2022, in denen das Edelmetall dazu beitrug, Schwankungen im Portfolio auszugleichen.

Über einen längeren Zeitraum wechselt die Korrelation zwischen Gold und Aktien immer wieder zwischen negativ und positiv. Seit 2023 ist sie wieder positiv: Gold stieg parallel zu den Aktienmärkten – mit einer Rendite, die in den letzten beiden Jahren sogar über der von Aktien lag.

Gold als Anlageinstrument

Gold ist eines der ältesten und bekanntesten Anlageinstrumente weltweit und unterscheidet sich in einigen Eigenschaften von anderen Anlageklassen. Im Gegensatz zu Anleihen ist das Edelmetall kein Schuldpapier und daher nicht von der Bonität eines Emittenten abhängig. Es erzielt keine laufenden Erträge; die Rendite entsteht ausschliesslich durch Kurssteigerungen. Anders als Aktien, die vor allem der Renditeoptimierung und dem langfristigen Vermögenswachstum dienen, liegt der Nutzen von Gold vor allem in seiner stabilisierenden und diversifizierenden Funktion, da es sich insbesondere in Zeiten hoher Unsicherheit an den Märkten entgegengesetzt zu Aktien entwickelt. Gold kann physisch (Barren, Münzen, Schmuck) oder über Finanzprodukte wie Exchange Traded Funds (ETF), Exchange Traded Commodities (ETC), Zertifikate und Terminkontrakte (Futures) gehalten werden. Im Vergleich zu Immobilien bietet es so eine deutlich höhere Liquidität. Zentralbanken weltweit halten das Edelmetall als unverzichtbare Währungsreserve. Gold gilt daher als sicherer Hafen in Krisenzeiten und als Schutz gegen hohe Inflation – anschaulich wird dies oft am Beispiel eines Massanzugs: Vor 50 Jahren kostete er etwa eine Unze Gold, heute liegt der Preis in Gold gerechnet auf demselben Niveau. Der Goldpreis wird weltweit in US-Dollar pro Feinunze (31,1 g) ausgewiesen. Für die Berechnung von Renditen in Euro oder Franken müssen sowohl die Entwicklung des Goldpreises in USD als auch die Wechselkursentwicklung berücksichtigt werden.

Goldpreisentwicklung 2025

Auf Basis des US-Dollars verzeichnete der Goldpreis 2025 – nach bereits positiven Jahren mit zweistelligen Jahresrenditen in 2023 (+13 %) und 2024 (+26 %) – eine Wertentwicklung von knapp 65 %. Dies war die höchste jährliche Zunahme seit über 40 Jahren. Im März überschritt der Goldpreis zunächst die Marke von 3'000 USD pro Feinunze, im Oktober die 4'000-USD-Marke. Zum 31.12.2025 lag der Schlusskurs bei rund 4'300 USD. Für Anleger in Euro und Schweizer Franken lag die Wertentwicklung aufgrund der deutlichen Abwertung des US-Dollars gegenüber beiden Währungen bei rund 46 %. Für die historische Goldpreisentwicklung im Jahr 2025 lassen sich vielfältige Gründe anführen. Zum einen brachte die anhaltend expansive Geldpolitik der Notenbanken mehr Liquidität in die Märkte, welche sowohl in risikoreiche Anlagen wie Aktien als auch in sichere Werte wie Gold floss. Sinkende Zinsen trugen zudem dazu bei, dass die Ertragsverluste durch die Nichtverzinsung von Gold weniger stark ins Gewicht fielen. Angesichts geopolitischer Krisen (Nahostkonflikt, Ukrainekrieg) und wirtschaftlicher Unsicherheiten (Zölle, Konjunktur, Staatsverschuldung) blieb die Nachfrage nach Gold hoch. Besonders deutlich zeigte sich dies bei den Zentralbanken von Schwellenländern wie China und Indien, die Gold strategisch als nationale Reserve für Krisenzeiten aufbauten.

Goldpreisentwicklung 2026

Ende Januar 2026 überschritt der Goldpreis erstmals die Schwelle von 5'000 US Dollar. Kurz nach dem Erreichen der Rekordmarke von 5'400 US Dollar setzte jedoch eine Korrektur bis auf 4'700 US Dollar ein. Angesichts der unveränderten wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen könnte der Aufwärtstrend nach einer Konsolidierungsphase wieder ein-

setzen. Während der 10-Jahres-Zeitraum bei Gold eine gewisse Übertreibung zeigt, deutet der langfristige 30-Jahres-Trend auf zusätzliches Potenzial hin. Gleichzeitig bleibt das Risiko einer erneuten Korrektur nach einer kumulierten Wertentwicklung von mehr als 100 % innerhalb weniger Jahre erhöht.

Goldstrategie: Umsetzung bei Colin&Cie

Zur Diversifizierung und Risikoabsicherung der Aktienpositionen in seinen Wachstumsmandaten setzt Colin&Cie auf alternative Anlagen, die sich in Krisenzeiten oft anders entwickeln als traditionelle Werte und so das Portfolio stabilisieren – dazu gehört auch Gold. Auf Grundlage des «Best-in-Class-Ansatzes» investiert Colin&Cie in einen ETC, bei dem das Gold physisch bei einer Grossbank hinterlegt ist. Das börsengehandelte Produkt bildet den Goldpreis 1:1 ab und ist in Euro wie auch in Schweizer Franken währungsgesichert. Dadurch bleiben Wechselkursschwankungen zwischen dem US Dollar und den beiden Währungen ohne Einfluss auf die Rendite. Im Jahr 2025 überstieg der durch die Währungssicherung erzielte Mehrertrag die dafür anfallenden Kosten deutlich.

Im Vergleich zu einem synthetisch über Finanzderivate nachgebildeten ETC bietet ein physisch hinterlegter ETC durch den direkten Rohstoffbesitz mehr Transparenz und höhere Sicherheit aufgrund eines geringeren Gegenparteiisikos. Da das Gold getrennt vom Vermögen des ETC-Emittenten verwahrt wird, zählt es im Insolvenzfall nicht zu dessen Insolvenzmasse. Auch gegenüber physischem Gold, das Anleger in Form von Barren oder Münzen im eigenen Tresor oder Bankschliessfach lagern, ergeben sich deutliche Vorteile: Der ETC ist jederzeit an der Börse handelbar und kann auch in kleinen Anteilen verkauft werden. Das hinterlegte Gold wird sicher und professionell gelagert. Zudem sind Verwaltungskosten bereits im Fondspreis enthalten, während bei selbst gehaltenem Gold Kosten für Tresor, Versicherung, Transport und vor allem Händlergebühren (hohe Geld-Brief-Spanne) anfallen.

STEINWAY & SONS

173 Jahre Tradition
und Perfektion im Klavierbau.



Jeder Steinway entsteht in minutiöser Handarbeit, bei der erfahrene Handwerksmeister jedes Detail mit höchster Präzision formen und vollenden.

Seit Gründung des Unternehmens 1853 in New York setzt Steinway & Sons den Massstab für höchste Qualität in der Fertigung von Klavieren und Flügeln. Der Anspruch des Firmengründers Henry E. Steinway, das bestmögliche Klavier herzustellen, bedeutet damals wie heute die Verpflichtung zu aussergewöhnlicher Qualität. Seine Erfahrung, sein Drang zur Perfektion, seine Liebe zum Detail und nicht zuletzt seine Söhne, die ihn in allem unterstützten, liessen das Unternehmen Steinway & Sons zu einem Erfolgsunternehmen werden.

Bis aus edlen Hölzern ein Steinway entstanden ist, vergehen fast zwölf Monate. Zählt man die Holzlagerungs- und Ruhezeiten hinzu, beträgt die gesamte Produktionsdauer eines Steinways rund drei Jahre. Ausschlaggebend für die qualitativen Merkmale eines Klaviers respektive Flügels sind drei Kriterien: die Konstruktion, die Fertigungsmethode und das Material. Steinway & Sons hat sich von Anfang an kompromisslos der Erfüllung dieser Kriterien gewidmet und das exklusive Steinway-System entwickelt,

welches bei der Konstruktion aller Instrumente in den Steinway-Fabriken in New York und Hamburg angewandt wird, mit 80 % Handarbeit und höchsten Qualitätsmerkmalen. Nicht ohne Grund vertrauen mehr als 2'300 derzeit in aller Welt konzertierenden Pianistinnen und Pianisten auf ihren Steinway, Weltweit entscheiden sich über 95 % der Konzerthallen, Theater und Opernhäuser, der grossen und kleinen Bühnen für die Flügel von Steinway & Sons. Aber auch für den privaten Musikliebhaber bedeutet der Besitz eines Steinways oftmals die Erfüllung eines lang gehegten Traums.

Neben den Flügeln und Klavieren im klassischen Schwarz erfreuen sich auch Sonderkollektionen grosser und wachsender Beliebtheit. So hat Steinway & Sons schon immer mit renommierten Künstlern und Designern aus den unterschiedlichsten Genres zusammengearbeitet, um ganz besondere Instrumente entstehen zu lassen. Diese in der Regel limitierten Editionen vereinen Handwerkskunst mit inspirierenden, aussergewöhnlichen Designs und greifen

zumeist bestimmte Anlässe oder besondere Themen auf.

Mit «Spirio», dem hochauflösenden Selbstspielsystem, ist Steinway & Sons ein weiterer Meilenstein in der Geschichte gelungen. Dieses Meisterwerk aus Präzision, Technologie und Handwerkskunst ermöglicht ein noch nie da gewesenes Musikerlebnis; denn ab sofort kann man entscheiden, ob man selbst spielen oder spielen lassen möchte. Von Bach über George Gershwin bis hin zu Billy Joel erlebt man Musik zu Hause so authentisch, als würden die Pianistinnen und Pianisten selbst am Flügel sitzen. Seit der Weiterentwicklung zu «Spirio | r » und der Integration der Live-streaming-Technologie SpirioCast ist es möglich, sein eigenes Klavierspiel detailgenau aufzunehmen, wiederzugeben und zu editieren sowie weltweit Live-Darbietungen zwischen Steinway-Spirio-Flügeln zu teilen. Damit lassen sich Konzerte in Echtzeit im eigenen Wohnzimmer erleben – sei es aus einem der Spirio-Studios oder einer renommierten Konzerthalle.



Steinway Spirio –
Eleganz, Präzision
und Musik in
perfekter Harmonie.

Steinway-Flügel als Wertanlage

Kurzinterview mit Marcus
Hübner, Inhaber des
Pianohauses Hübner in Trier.

Herr Hübner, wer entscheidet sich für Steinway-Instrumente und warum?

Der unverwechselbare Klang eines Steinway-Flügels begeistert sowohl Profis als auch anspruchsvolle Hobbypianisten und führt bei ihnen zur «Liebe auf den ersten Ton». Viele Käuferinnen und Käufer entscheiden sich für einen Steinway, weil die Instrumente sehr langlebig und wertstabil sind. Dieser finanzielle Aspekt ist seit Einführung des Selbstspielsystems Spirio im Jahre 2015 auch für Klavierliebhaber, die selbst nicht Klavier spielen können – das sind immerhin 70 % aller Spirio-Verkäufe – von grosser Relevanz.

Welche Modelle gelten als besonders wertbeständig?

Alle Steinway-Flügel werden in einem sehr aufwendigen Prozess gefertigt. Aus historischen Preislisten ergibt sich eine durchschnittliche Wertsteigerung von ca. 4,5 % pro Jahr. Beispielsweise kostete ein Steinway B-211 im Jahre 1972 rund 20'000 DM – heute liegt der Neupreis bei 145'500 €. Gebrauchte Instrumente erzielen inzwischen etwa das Fünf- bis Sechsfache des ursprünglichen Preises. Besonders begehrt sind

limitierte Designer-Editionen, etwa von Karl Lagerfeld oder den Walt Disney Studios, die oft überdurchschnittlich im Wert steigen.

Worauf sollte man beim Kauf achten?

Ein Steinway besteht aus über 12'000 Teilen – 95 % stammen aus eigener Produktion. Nur Originalteile und fachkundige Arbeit sichern die Wertbeständigkeit. Vorsicht vor gebrauchten Instrumenten, die mit billigen Ersatzteilen repariert wurden. Der sicherste Weg ist der Kauf eines neuen oder gebrauchten Steinway-Instruments bei einem zertifizierten Steinway-Händler.

Wie verkauft man einen Steinway am besten?

Den höchsten Preis erzielt meist der Privatverkauf, doch den Aufwand sollte man nicht unterschätzen. Für eine realistische Preisfindung benötigt der Verkäufer Fachwissen – sowohl über den Zustand des Instruments als auch über seinen Marktwert. Hinzu kommt die gezielte Ansprache der passenden Zielgruppe sowie die Organisation von Besichtigungen und des Probespielens. Der Käufer erwartet in der Regel ein Gutachten sowie die sichere Anlieferung des Flügels. Zertifizierte Steinway-Händler übernehmen gerne die komplette Abwicklung des Verkaufs – von der Bewertung bis zum Transport. Es freut mich immer, vertraute Instrumente und ihre langjährigen Besitzer wieder bei uns im Pianohaus begrüßen zu dürfen.



Schon in jungen Jahren sammelte Marcus Hübner Klavierbauerfahrung in der Werkstatt seines Vaters. 1984 begann er seine Ausbildung zum Klavierbauer bei der Firma Schimmel in Braunschweig und gründete 1990 die Firma Pianohaus Marcus Hübner. 1995 stellte Herr Hübner sein Meisterstück bei der Firma Seiler in Kitzingen fertig und wurde von der Handwerkskammer mit dem Meistertitel für Klavier- und Cembalobau ausgezeichnet.

STEILLAGEN UND SPITZENWEINE: DAS TERROIR VON MOSEL, SAAR UND RUWER



Die Weinregion Mosel mit ihren Nebenflüssen Saar und Ruwer gehört zu den bedeutendsten Weissweinlandschaften Europas. Entlang der Flusstäler erstrecken sich steile Schieferhänge, die ein einzigartiges Mikroklima für den Weinbau schaffen. Das Gebiet ist besonders für seine Rieslinge bekannt, deren Präzision und Mineralität aus dem Zusammenspiel von Klima, Boden und Topografie entstehen. Ein Blick in die ältere und jüngere Geschichte verdeutlicht die herausragende Bedeutung der Weine dieser Region.

1900

Saar-Rieslinge sind teurer und prestigeträchtiger als renommierte Bordeaux-Weine.

1912

Auf der Jungfernfahrt der Titanic befindet sich an Bord eine erlesene Auswahl erstklassiger Mosel-Rieslinge.

2015

Bei einer VDP-Versteigerung erzielt eine Riesling-Trockenbeerenauslese von Egon Müller den Rekordpreis von 12'000 Euro.

2018

Ein trockener deutscher Riesling von Markus Molitor erhält erstmals die Höchstnote von 100 Parker-Punkten.

3 Fragen an Christoph Spies, Geschäftsführer der Weinhandlung W. Spies, der zu vielen Winzern der Region besonders enge und persönliche Beziehungen pflegt.

Herr Spies, was zeichnet den Weinbau an Mosel, Saar und Ruwer besonders aus?

Die Landschaft an Mosel, Saar und Ruwer ist für den Weinbau wie geschaffen: Steile, süd- bis südwestexponierte Schieferhänge fangen das Sonnenlicht optimal ein und speichern Wärme, während die Flüsse zusätzlich Licht reflektieren und die Reifung der Trauben fördern. Das gemässigte Klima mit moderaten Niederschlägen ermöglicht eine langsame, gleichmässige Reifephase, bei der sich Säure und Aromen ideal entwickeln. Diese Bedingungen passen perfekt zur Rebsorte Riesling, die hier seit Jahrhunderten ihr charakteristisches Spiel aus Frische, Eleganz und Mineralität entfaltet. Der Weinbau hat in der Region eine lange Tradition: Bereits im 1. Jahrhundert n. Chr. legten die Römer mit dem systematischen Anbau den Grundstein für eine bis heute ununterbrochene Weinkultur.

Inwiefern unterscheiden sich die drei Regionen trotz ähnlicher Voraussetzungen?

Mosel, Saar und Ruwer unterscheiden sich in Anbaufläche, Boden und Klima.

Das Weinbaugebiet Mosel erstreckt sich über mehr als 230 Kilometer und umfasst rund 7'500 Hektar Rebfläche. Die Saar mit 30 Kilometern und 700 Hektar sowie die Ruwer mit zehn Kilometern und 190 Hektar sind deutlich kleiner. An der Mosel finden sich vielfältige Böden aus verschiedenen Schieferarten, Muschelkalk und Quarzit, während an der Ruwer der Schieferanteil höher ist und an der Saar nahezu reine Schieferböden dominieren. Auch das Klima unterscheidet sich: Die Mosel ist mild und sonnig, die Saar kühler, und die Ruwer gilt als das kühlfte der drei Täler. Diese Unterschiede prägen den Stil der Weine. Die weitläufige Mosel bringt fruchtbetonte, zugängliche Rieslinge hervor, die kleineren Flächen der Saar fördern mineralische, straffe Weine, und die kompakten Lagen der Ruwer erzeugen besonders filigrane, elegante Rieslinge mit kristalliner Säure. Was die Riesling-Weine der Region aufgrund ihrer hohen Säure und des mineralischen Terroirs eint, ist zugleich das markanteste Merkmal der Rebsorte: ihre aussergewöhnliche Langlebigkeit. Je nach Stil und Süsse können Rieslinge zwischen fünf und über 50 Jahre reifen – eine Eigenschaft, die sie zu einer interessanten Wertanlage macht.

Welche Riesling-Lagen und Weingüter in der Region begeistern Weinliebhaber am meisten?

Im Zentrum der Faszination Riesling steht der Scharzhofberg an der Saar, der als bedeutendster Weissweinberg der Welt gilt. Seine Schieferböden, die einzigartige Lage und das aussergewöhnliche Mikroklima schaffen ein Ensemble der Superlative. Untrennbar mit dem Weinberg verbunden ist das Weingut Scharzhof von Egon Müller, dessen Weine seit Jahrzehnten internationale Rekorde erzielen. Als einer der wenigen Händler sind wir stolz, diese schwer er-

hältlichen Weine direkt über Zuteilungen beziehen zu können. Für klassische Mosel-Rieslinge auf höchstem Niveau steht das Weingut Haus Klosterberg von Markus Molitor in Bernkastel-Wehlen. Seine Weinberge erstrecken sich über zahlreiche Toplagen entlang der Mosel, darunter Wehlener Sonnenuhr, Erdener Prälat und Bernkasteler Doctor. Seit einigen Jahren bewirtschaftet Markus Molitor zudem eine Parzelle am Scharzhofberg. Besondere Aufmerksamkeit verdient auch das Weingut Van Volxem in Wiltingen an der Saar. Seit der Übernahme durch Roman Niewodniczanski im Jahr 2000 hat es sich zu einem der international anerkanntesten Riesling-Weingüter an der Saar entwickelt. Ich erinnere mich noch gut an unser erstes Treffen vor über 20 Jahren: Meine Eltern waren zurückhaltend, doch die Weine und die klare Vision von Roman beeindruckten mich sofort. Ich setzte mich durch und wir kauften zwei gemischte Paletten. Heute exportiert Van Volxem seine Rieslinge in 20 Länder, darunter USA, Japan und Australien.



Christoph Spies führt in dritter Generation den Wein- und Spirituosenhandel seiner Familie im saarländischen Losheim am See. Im Laden sowie im Online-Shop bietet er rund 1'500 Positionen aus ganz Europa an. Die klassischen französischen Anbaugelände bilden dabei seit jeher das Herzstück des Sortiments, während deutsche Weine in den letzten 20 Jahren kontinuierlich an Bedeutung gewonnen haben.

JEDER KUNDENBERATER HAT EIN STARKES TEAM AN SEINER SEITE

Ein Blick hinter die Kulissen

 Roman Awischus

Bei der Betreuung durch Colin&Cie erleben die Kunden vor allem ihren persönlichen Berater als zentralen Ansprechpartner. Was dabei oft im Hintergrund bleibt: Jede Anlageentscheidung, jede Transaktion und jede regulatorische Verpflichtung wird von Fachspezialistinnen und -spezialisten begleitet. Dieses Zusammenspiel ermöglicht es den Beratern, sich vollständig auf die Ziele der Kunden zu konzentrieren, während das Business Management von Colin&Cie die Prozesse mit höchster Qualität, Sorgfalt und Verlässlichkeit sicherstellt.

Das Business Management von Colin&Cie vereint die Bereiche Finance, Wertschriftenbuchhaltung, Risk & Compliance, HR & Recruiting sowie das Center of Competence. Die 17 Mitarbeitenden unterstützen die Kundenberater dabei, eine hochwertige Vermögensverwaltung zu ermöglichen und einen reibungslosen, zuverlässigen Ablauf im Tagesgeschäft zu gewährleisten. Dank effizienter Strukturen können sich die Berater voll auf ihre Kunden konzentrieren – sichtbar in persönlicher Betreuung, schneller Umsetzung von Kundenwünschen und konstanter Qualität. Das Business Management wird von Björn Recher, Chief of Staff (COS) und Chief Operating Officer (COO), geleitet.

Die einzelnen Bereiche und ihr Beitrag zur professionellen Kundenbetreuung

Die Bereiche Finance und Wertschriftenbuchhaltung stellen sicher, dass Abrechnungen korrekt und termingerecht erfolgen, alle Transaktionen präzise erfasst werden und die Bestände der Kundenportfolios jederzeit exakt geführt sind. Die Wertschriftenbuchhaltung arbeitet dabei eng mit den Depotbanken zusammen, um eine reibungslose Abwicklung aller Wertpapiergeschäfte zu gewährleisten. So werden die Grundlagen für transparente Vermögensübersichten und ein verlässliches Reporting gelegt. Unter der Leitung von Christian Cimini, Chief Financial Officer (CFO), arbeiten in beiden Bereichen insgesamt fünf Personen.

Risk & Compliance überwacht alle regulatorischen Vorgaben und internen Richtlinien, um eine regelkonforme Vermögensverwaltung sicherzustellen. Dies schützt die Kunden vor rechtlichen und finanziellen Risiken, sichert ihre Reputation und trägt zur langfristigen Stabilität der Geschäftsbeziehung bei. In diesem Zusammenhang arbeitet Risk & Compliance eng mit der internen und externen Revision sowie mit den Aufsichtsbehörden in der Schweiz (FINMA) und Luxemburg (CSSF) zusammen. Der Bereich wird von Leendert van Hoeken, Chief Risk Officer (CRO), verantwortet und umfasst insgesamt drei Mitarbeitende.

HR & Recruiting stellt sicher, dass Colin&Cie kontinuierlich erstklassige und engagierte Mitarbeitende für sich gewinnt und integriert, gezielt fördert und langfristig bindet. So profitieren Kunden von einer gleichbleibend hohen Beratungsqualität, einer kontinuierlichen Betreuung

und einem einheitlichen Beratungsverständnis. Der Bereich wird von Stephanie König geleitet.

Das neue Center of Competence – Beratung, Anlage und Information aus einer Hand

Das 2025 neu geschaffene Center of Competence bündelt die Segmente Wealth Planning, Investment Office, Event Management und Communications. Die beiden Wealth Planner unterstützen die Berater in der ganzheitlichen Kundenberatung und setzen dabei konsequent den Goal-Based Investing-Ansatz um, der sich an den Lebenszielen des Kunden orientiert. Auf Basis einer sorgfältigen Analyse der individuellen Bedürfnisse erstellen sie einen auf den Kunden zugeschnittenen Vermögensplan. Zudem greifen die Wealth Planner auf ein Netzwerk ausgewiesener Experten in Steuern, Recht, Immobilien, Finanzierungen sowie Vermögens- und Unternehmensnachfolge zurück, um die Kunden über die Vermögensverwaltung hinaus umfassend zu unterstützen.

Im Investment Office liegt die Verantwortung für den gesamten Anlageprozess – von der Entwicklung der Anlagestrategien über die kontinuierliche Analyse und Be-

wertung der Finanzmärkte bis hin zur Auswahl geeigneter Anlageinstrumente nach dem Best-in-Class-Ansatz. Für die Kunden bedeutet dies, dass Beratung und Anlageentscheidungen klar voneinander getrennt sind, wodurch Unabhängigkeit, Objektivität und ein hoher Qualitätsstandard in der Vermögensverwaltung gewährleistet werden. Zudem hilft ein disziplinierter, faktenbasierter Anlageprozess, emotionale Fehlentscheidungen zu vermeiden, und trägt so zur langfristigen Stabilität der Portfolios bei.

Das Event Management übernimmt die Planung, Organisation und Durchführung aller Veranstaltungen von Colin&Cie – von informellen Get togethers über digitale Quartals-Updates bis hin zu fachlichen Wealth Management Konferenzen. Kunden erhalten dadurch wertvolle Einblicke in Vermögens- und Finanzthemen sowie die Möglichkeit, sich direkt mit Experten und dem Management von Colin&Cie auszutauschen. Gleichzeitig sorgt Communications dafür, dass Kunden jederzeit umfassend informiert bleiben – über vierteljährliche Kundenanschriften, Newsletter, Social Media und die Unternehmenswebsite. Unter der Leitung von Urs Walder sind im Center of Competence insgesamt sieben Mitarbeitende beschäftigt.



Zwei Mitarbeiterinnen des Business Managements in Zürich im Austausch: Gabriela Affentranger (Finance, links) und Yvonne In-Albon (Wertschriftenbuchhaltung).



Mitwirkung und Engagement

Die aktive Einbindung der Mitarbeitenden von Colin&Cie bildet einen zentralen Bestandteil der Social Responsibility Initiative. An den Standorten Zürich, Zug, Schaffhausen, Lugano und Luxemburg engagieren sie sich, indem sie geeignete Projektvorschläge auswählen, lokale Hilfsmassnahmen als Projektpaten begleiten und relevante Informationen an die Investoren weitergeben.

Die Projektpaten von Colin&Cie am Standort Zürich: Dominic Droz (1. v. l.), Ursula Hug-Felix (2. v. l.) und Roland Gerritsen (1. v. r.) mit den Verantwortlichen des Schweizerischen Roten Kreuzes, Kantonalverband Zürich: Manuela Frenjo (Vorsitzende der Geschäftsleitung, vorne links), Ester Maranta (Projektverantwortliche, 3. v. r.) und Anna Bossart (Leiterin Integration, vorne rechts).

« MEIN VERMÖGEN SOLL GESELLSCHAFTLICHEN MEHRWERT SCHAFFEN. »

Seit 2019 haben die Kundinnen und Kunden von Colin & Cie die Möglichkeit, mittels Investition in den Social Responsibility Fonds nachhaltigen Vermögensaufbau mit sozialer Verantwortung zu kombinieren. Mit einem Teil der Fondserträge unterstützen sie soziale Projekte.

 Roman Awischus

Nachhaltigkeit in der Finanzbranche

Verstärkt durch die UN-Agenda 2030 für nachhaltige Entwicklung und den EU-Aktionsplan für nachhaltige Finanzen gewann das Thema Nachhaltigkeit Ende der 2010er Jahre in der Finanzbranche deutlich an Bedeutung. Finanzakteure wurden dazu angehalten, nachhaltige Finanzprodukte zu entwickeln und diese aktiv in die Kundenberatung einzubinden. Gleichzeitig wuchs bei den Anlegern das Bedürfnis, ihr Vermögen nicht nur renditeorientiert, sondern auch gesellschaftlich wirkungsvoll einzusetzen. Noch heute tun sich viele Finanzakteure schwer, glaubwürdige nachhaltige Anlagen zu entwickeln. Aufgrund des Fehlens messbarer Nachhaltigkeitskriterien ist das Greenwashing-Risiko hoch. Es bezeichnet die Gefahr, dass Finanzprodukte als nachhaltig dargestellt werden, obwohl sie die versprochenen ökologischen oder sozialen Kriterien nicht erfüllen.

Vorgaben für die Umsetzung bei Colin&Cie

Bei der Umsetzung von «Nachhaltigkeit» bei Colin&Cie lag der Fokus von Anfang an darauf, sowohl Kundenwünsche als auch regulatorische Vorgaben zu berücksichtigen und eine lokale Wirkung zu erzielen, die erlebbar, nachvollziehbar und vertrauenswürdig ist. Aus der UN-Agenda 2030 wählte man die Ziele «Arbeitsbeschaffung» und «Gesundheitsversorgung» und band Kundinnen und Kunden, Mitarbeitende, regionale Hilfsorganisationen sowie das Schweizerische Rote Kreuz (SRK) aktiv in die Initiative ein. Anschliessend wurde mit dem Social Responsibility Fonds ein nachhaltiger, defensiver Aktienbaustein entwickelt, der weltweit in dividendenstarke Titel investiert und die strengen Nachhaltigkeitskriterien der SRK-Anlagerichtlinien berücksichtigt. Die Fonds-Administration und -Kontrolle wird von einem externen Manager übernommen, während Colin&Cie für die Anlageentscheidungen verantwortlich ist und dabei höchste Kosteneffizienz gewährleistet. Die Anleger profitieren von den Kursgewinnen sowie von einer jährlichen Dividendenzahlung von 0,50 %. Darüber hinausgehende Dividendenausschüttungen werden in soziale Projekte investiert. Im Rahmen einer jährlichen Umfrage können die Anleger die Höhe der jeweiligen Zuwendung mitbestimmen.

nen und 29 soziale Projekte – teilweise über mehrere Jahre hinweg – mit insgesamt 1,48 Millionen CHF unterstützt. Von den Ausschüttungen des Fonds profitieren jedes Jahr zahlreiche Menschen in Not – darunter Kinder und Jugendliche aus einkommensschwachen Familien, ältere Menschen mit eingeschränkter Mobilität, Schutzsuchende und Geflüchtete, alleinstehende oder sozial isolierte Personen sowie schwer erkrankte Menschen. Die mit den Erlösen des Social Responsibility Fonds im Zeitraum 2025/26 unterstützten Projekte stellen wir auf unserer Website unter: www.colin-cie.com/de/engagement vor.

Social Responsibility Fonds erzielt attraktive Rendite und bedeutenden sozialen Gewinn

Von seiner Auflage im Frühjahr 2019 bis zum 31.12.2025 weist der Fonds eine kumulierte Wertentwicklung von 56,0 % (EUR-Basis) beziehungsweise 43,4 % (CHF-Basis) auf. In diesem Zeitraum wurden in den Regionen der fünf Colin&Cie-Standorte bisher zehn Hilfsorganisatio-



Über den Autor Roman Awischus ist Kommunikationsspezialist bei Colin&Cie. Im Rahmen der «Social Responsibility Initiative» koordiniert er die Aktivitäten im Zusammenspiel von Colin&Cie mit den Anlegern, den Projektpaten, den regionalen Hilfsorganisationen sowie dem Schweizerischen Roten Kreuz in Bern.



Ein Interview mit den beiden Gründerinnen von nestwärme: Petra Moske (links) und Elisabeth Schuh

EIN STARKES NETZWERK FÜR FAMILIEN MIT SCHWERKRANKEN ODER BEHINDERTEN KINDERN

 Roman Awischus

Frau Moske, Frau Schuh, was hat Sie 1999 dazu motiviert, nestwärme zu gründen?

Als wir Ende der 1990er Jahre in Trier einen ambulanten Pflegedienst für Erwachsene aufbauten, begegneten wir im Rahmen unserer Arbeit auch Familien mit schwerkranken und behinderten Kindern. Was uns sofort auffiel, war die enorme Erschöpfung, die diese Kinder und ihre Eltern trugen. Was fehlte, war ein tragendes Netz: jemand, der da ist, zuhört, mitträgt und bleibt. Wegschauen war für uns keine Option – so gründeten wir 1999 nestwärme. Kurz darauf starteten wir den ersten ambulanten Intensivpflegedienst für Kinder in Rheinland-Pfalz und im Saarland, organisierten eine Beratungsstelle und bauten ein Netzwerk zur Unterstützung betroffener Familien auf.

«Wer Familien mit pflegebedürftigen Kindern unterstützt, investiert in soziale Gerechtigkeit und in die Zukunft unseres Zusammenlebens.»

Petra Moske

Wo steht nestwärme heute, zwei Jahre nach dem 25-jährigen Jubiläum?

nestwärme versteht sich als Gesellschaftsgestalter und Sozialunternehmen, das sich proaktiv für eine inklusive, solidarische Gemeinschaft einsetzt und Vorreiter in der Entwicklung innovativer Angebote zur Familienentlastung ist – etwa mit der inklusiven Kinderkrippe oder dem ambulanten Kinderhospizdienst. Die multiprofessionellen Angebote zur Versorgung, Unterstützung und Begleitung sind passgenau auf die Bedürfnisse von Familien mit schwerkranken, pflegebedürftigen oder beeinträchtigten Kindern, Jugendlichen und jungen Erwachsenen zugeschnitten. nestwärme zeigt damit, dass individualisiertes, regionales und flexibles Handeln im Gesundheits- und Sozialsystem möglich ist. Heute engagieren sich bei nestwärme 120 Mitarbeitende und mehr als 2'500 Ehrenamtliche, die in unterschiedlichen Funktionen und Angeboten Familien in herausfordernden Lebenssituationen begleiten.

Das bislang grösste Vorhaben steht kurz vor der Vollendung. Was können Sie uns darüber erzählen?

Unser neues Kinderhospiz in Trier wird für lebensverkürzend erkrankte Kinder aus Rheinland-Pfalz, dem Saarland und Luxemburg sowie ihre Familien ein wertvoller Ort zum Kraftschöpfen. Lichtdurchflutete Räume, grosse Fenster mit Blick ins Grüne und liebevoll gestaltete Familienzimmer schaffen eine Wohlfühlatmosphäre, ergänzt durch moderne Therapieräume und zahlreiche Begegnungsorte. Nach rund drei Jahren Entwicklungs- und Bauzeit

«Es ist meine Lebensaufgabe geworden, diesen Familien ein Stück Zuversicht und Geborgenheit zu schenken.»

Elisabeth Schuh

werden dort im Herbst 2026 die ersten Familien einziehen und eine Auszeit genießen können. Der Bau des Hospizes erfolgt durch die Rehkids Stiftung. Für Ausstattung und Mobiliar ist nestwärme eigenverantwortlich, ebenso für den laufenden Betrieb, der jährlich rund 1,3 Mio. Euro kostet. Nur die grosszügige Unterstützung von Wirtschaft und Zivilgesellschaft in der Region macht es möglich, dieses Grossprojekt zu realisieren und nachhaltig zu betreiben. Besonders dankbar sind wir für die Mittel, die uns Colin&Cie über den Social Responsibility Fonds zur Verfügung stellt. Sie ermöglichen den Aufbau einer Koordinierungsstelle in Luxemburg, um Familien von schwerkranken Kindern im Grossherzogtum die Versorgungsstrukturen im stationären Bereich bekannt zu machen und die Nutzung des Kinderhospizes in Trier zu erleichtern.

EXKLUSIVE EINBLICKE UND DIREKTER ZUGANG ZU FÜHRENDEN FINANZSPEZIALISTEN

Die «Colin & Cie – Wealth Management Konferenzen 2025» boten den Teilnehmenden einen vielseitigen Mix an Finanzthemen, der weit über die klassische Vermögensverwaltung hinausreichte.

Als Vermögensmanager und strategischer Partner seiner Kunden konzentriert sich Colin&Cie auf die ganzheitliche Analyse der Vermögensstruktur sowie auf die professionelle Verwaltung börsennotierter Anlagen wie Aktien und Anleihen. Bei Fragestellungen zu illiquiden Vermögenswerten – etwa Immobilien, Beteiligungen oder Sammlerstücken – sowie zu Themen wie Unternehmensnachfolge oder rechtlichen und steuerlichen Aspekten greift Colin&Cie auf das Fachwissen erfahrener Kooperationspartner zurück. Von dieser effektiven und wertvollen Zusammenarbeit konnten sich die Teilnehmer der vier Wealth Management Konferenzen in Zürich, Schaffhausen, Lugano und Luxemburg erneut überzeugen.

Experten von Walde Immobilien, ImmoLeute und Niederer Kraft Frey erläuterten die steuerlichen Veränderungen durch die Abschaffung des Eigenmietwerts, den Einfluss des demografischen Wandels auf den Immobiliensektor und die Rahmenbedingungen der Lex Koller, die den Erwerb von Grundstücken durch Ausländer in der Schweiz regelt und einschränkt. Sie betonten, dass dem Unterhalt von Immobilien künftig eine grössere Bedeutung zukommt, und erwarten trotz der steigenden Zahl älterer Eigentümer keine Verkaufswelle am Eigenheimmarkt. Eine hohe Wohnzufriedenheit und das Fehlen passender Alternativangebote sprechen gegen eine verstärkte Veräusserung. Gleichzeitig führen begrenztes Bauland, der Trend zu grösseren Wohnflächen, das anhaltende Bevölkerungswachstum sowie die weiterhin niedrige Bautätigkeit zu einem begrenzten Angebot, einer hohen Nachfrage und steigenden Immobilienpreisen.

Hochinteressant war der Praxisfall «Unternehmensübergabe», bei dem Nachfolgemanager Bruno Etter von better solution und die zwei neuen Geschäftsführer der Bauunternehmung Gasser aufzeigten, wie durch sorgfältige Planung der Fortbestand eines Unternehmens, die rund 50 Arbeitsplätze, das Know-how sowie die

Marktposition erfolgreich gesichert werden können. Rund um die Themen Steuern und Sicherheit gaben die Experten von Fiduciaria Mega, Steimle & Partners Consulting und Assidu Hinweise, wie sich unangenehme Komplikationen mit den Steuerbehörden und IT-Risiken vermeiden lassen. Weitere Referate widmeten sich dem Schutz, der Bewertung und der Übertragung von Kunstwerken sowie den wachsenden Gefahren für vermögende Privatpersonen durch die fortschreitende Digitalisierung der Bank- und Finanzdienstleistungen. Cyberangriffe wie Phishing oder unautorisierte Zugriffe auf Konten und Depots, Identitäts- und Datendiebstahl sowie Betrug über gefälschte Apps oder Websites machen heute ein deutlich höheres Schutzniveau notwendig.

Das Investment Office von Colin&Cie präsentierte eine aktuelle Beurteilung der Finanzmärkte mit Einschätzungen zu ausgewählten Anlageklassen sowie der daraus abgeleiteten Positionierung in den Colin&Cie-Mandaten, während ETHENEA seine Expertise im Bereich intelligenter Anleihenstrategien einbrachte.

Viel Beachtung fand auch die Podiumsdiskussion zur Frage, wie sich verantwortungsvolles Wirtschaften in sozial nachhaltige Investitionen mit lokaler Wirkung übersetzen lässt. Mit Vertretern von Colin&Cie sowie nestwärme, einer insbesondere in der deutsch-luxemburgischen Grenzregion engagierten gemeinnützigen Organisation, die sich für Familien mit schwerkranken oder beeinträchtigten Kindern starkmacht.

Ausgewählte Veranstaltungsorte, inspirierende Fachvorträge und eine limitierte Teilnehmerzahl machen die Wealth Management Konferenzen zu einer hervorragenden Gelegenheit, nicht nur Einblicke in das Leistungsspektrum von Colin&Cie und deren Kooperationspartnern zu gewinnen, sondern auch aktuelle Entwicklungen zu verfolgen und direkt mit den Verantwortlichen in den Dialog zu treten.

V. l. n. r.: Thomas Warnecke (Gründer & CEO, Colin&Cie), Beat Lang (Head «Investment Strategy», Colin&Cie), Luca Pesarini (Gründer & CIO, ETHENEA Independent Investors S.A.), Urs Walder (Head «Center of Competence», Colin&Cie), Thomas Hochstrasser (Partner, Niederer Kraft Frey AG), Claudio Walde (CEO, Walde Immobilien AG).



23.10.2025

Widder Hotel, Zürich

Gastgeber

Urs Walder,
Head «Center of Competence»
Colin&Cie

Kooperationspartner

Niederer Kraft Frey AG
ETHENEA Independent Investors S.A.
Walde Immobilien AG

29.10.2025

Pavillon im Park, Schaffhausen

Gastgeber

Urs Walder,
Head «Center of Competence»
Colin&Cie

Kooperationspartner

better solution AG
Gasser AG
ImmoLeute AG
ETHENEA Independent Investors S.A.



V. l. n. r.: die beiden Co-Geschäftsführer und Inhaber der Gasser AG, Janic Haefelin und Marcel Tanner, im Gespräch mit Bruno Etter (Nachfolgemanager, better solution AG).

26.11.2025

Hotel Meliá, Luxemburg

Gastgeber

Joachim Erdmann,
Managing Partner Colin&Cie

Kooperationspartner

ETHENEA Independent Investors S.A.
nestwärme e. V.



V. l. n. r.: Joachim Erdmann (Managing Partner, Colin&Cie Luxemburg), Dirk Hense (Unternehmenskooperationen und Fundraising, nestwärme e. V.), Dirk Lichtherz (Managing Partner, Colin&Cie Luxemburg), Beat Lang (Head «Investment Strategy», Colin&Cie), Thomas Warnecke (Gründer & CEO, Colin&Cie), Illia Galka (Portfolio-Manager, ETHENEA Independent Investors S.A.).



V. l. n. r.: Nicolas Sandrinelli (Steimle & Partners Consulting SA), Luca Ballinari (Firmenkundenspezialist, Assidu SA), Leendert van Hoeken (Managing Partner, Colin&Cie Lugano), Régis Dubied (Mitgründer und CEO, Assidu SA), Stefano Grisanti (Fiduciaria Mega SA), Alexander Pellegrini (Partner, Colin&Cie Lugano), Peter Steimle (Steimle & Partners Consulting SA), Thomas Warnecke (Gründer & CEO, Colin&Cie), Aris Merlo (Partner, Fiduciaria Mega SA).

12.11.2025

LUGANODANTE, Lugano

Gastgeber

Leendert van Hoeken,
Managing Partner Colin&Cie

Kooperationspartner

Steimle & Partners Consulting SA
Fiduciaria Mega SA
Assidu SA
ETHENEA Independent Investors S.A.



colin-cie.com

Colin&Cie Market Update 2026

Das digitale Quartals-Update zur Entwicklung an den Finanzmärkten mit Einschätzung der Anlageklassen und der daraus resultierenden Positionierung in den Colin&Cie-Mandaten.

25.03.26 **10.06.26** **16.09.26** **09.12.26**

09:30–10:15 Uhr
via MS Teams

09:30–10:15 Uhr
via MS Teams

09:30–10:15 Uhr
via MS Teams

09:30–10:15 Uhr
via MS Teams

Anmeldung via www.colin-cie.com/de/veranstaltungen

Referent: Beat Lang,
Head Investment
Strategy

Colin&Cie Wealth Management Konferenzen 2026

Das kompakte Informations- und Austauschformat zu aktuellen Finanzthemen, welche die Anlegerinnen und Anleger bewegen. Mit spannenden Referaten und einer neutralen Bewertung der Situation durch unabhängige Branchenkenner.

21.10.26 **28.10.26** **04.11.26** **18.11.26**

Luganodante
Lugano (italienisch)

Widder Hotel
Zürich

Pavillon im Park
Schaffhausen

Meliá
Luxemburg (englisch)

Programm und Anmeldeöglichkeit ca. 6 Wochen vor dem Veranstaltungstermin auf www.colin-cie.com/de/veranstaltungen

Lagebeurteilung & Ausblick auf die nächsten sechs Monate

Die Colin&Cie-Publikation mit aussagekräftigen Grafiken für die kurzfristige Beurteilung der Finanzmärkte und Anlageklassen. Einschätzungen, die auf der sorgfältigen Analyse ausgewählter Vorlaufindikatoren und objektiv messbarer Kriterien basieren.

09.04.26 **09.07.26** **09.10.26** **09.01.27**

Ausgabe
Frühjahr 2026

Ausgabe
Sommer 2026

Ausgabe
Herbst 2026

Ausgabe
Winter 2027

Abrufbar ab dem Erscheinungstermin unter www.colin-cie.com/de/news/lagebeurteilung

Zürich
Gerbergasse 5
8001 Zürich
Schweiz

T +41 58 218 85 55

Zug
Rigistrasse 3
6300 Zug
Schweiz

T +41 58 218 85 85

Lugano
Via Ferruccio Pelli 13A
6900 Lugano
Schweiz

T +41 58 218 85 30

Schaffhausen
Vordergasse 76
8200 Schaffhausen
Schweiz

T +41 58 218 85 15

Luxemburg
16, Rue Gabriel Lippmann
5365 Munsbach
Luxemburg

T +352 272 135 205



Colin & Cie