

**16.40%**  
COUPON P.A.

**49%**  
BARRIERE



**DREIFACH AUSGEZEICHNET**  
SWISS DERIVATIVE AWARDS 2019

Kategorie «Bestes Aktienprodukt»  
Kategorie «Bestes Produkt auf alternative Basiswerte»  
Kategorie «Top Service»

**058 800 1111**

IHRE HAUSBANK NIMMT IHRE  
ZEICHNUNGEN GERNE ENTGEGEN.

LEONTEQ SECURITIES AG  
Public Solutions  
Europaallee 39 | 8004 Zürich  
Telefon 058 800 1111  
info@leonteq.com | sp.leonteq.com

Die in diesem Dokument erwähnten Finanzprodukte sind derivative Finanzinstrumente. Sie qualifizieren nicht als Anteile einer kollektiven Kapitalanlage im Sinne der Art. 7 ff. des Schweizerischen Bundesgesetzes über die kollektiven Kapitalanlagen (KAG) und sind daher weder registriert noch überwacht von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA. Anleger geniessen nicht den durch das KAG vermittelten spezifischen Anlegerschutz.

- 1 Die Zeichnungsperiode kann aufgrund veränderter Marktbedingungen durch die Emittentin vorzeitig beendet werden.
- \* Die Produkte sind währungsgesichert.

RECHTLICHER HINWEIS  
Diese Publikation dient nur zu Informationszwecken und stellt weder eine Empfehlung zum Erwerb von Finanzprodukten noch eine Offerte oder Einladung zur Offertstellung dar und ist kein Research. Alle Angaben sind ohne Gewähr. Bei Produkten, welche nicht unter COSI\* begeben werden, sind die Anleger dem vollen Kreditrisiko der Emittentin resp. der Garantiegewerberin ausgesetzt. Diese Publikation stellt keinen vereinfachten Prospekt im Sinne des Art. 5 KAG dar.

Die massgebende Produktdokumentation kann direkt bei Leonteq Securities AG unter Tel. +41 (0)58 800 1111, Fax +41 (0)58 800 1010 oder über E-Mail: termsheet@leonteq.com bezogen werden.

Verkaufsbeschränkungen bestehen für den EWR, Hongkong, Singapur, die USA, US persons und das Vereinigte Königreich (die Emission unterliegt schweizerischem Recht).

Soweit dieses Dokument Informationen zu einem verpackten Anlageprodukt für Kleinanleger und Versicherungsprodukt (PRIIP) enthält, ist in Übereinstimmung mit der Verordnung (EU) Nr. 1286/2014 (PRIIPs Verordnung) ein Basisinformationsblatt (BIB) unter folgendem Link abrufbar: <https://www.priipportal.com/>

Eine Wiedergabe – auch auszugsweise – von Artikeln und Bildern ist nur mit Genehmigung von Leonteq Securities AG gestattet. Jegliche Haftung für unvollständige Zusendungen wird abgelehnt.

© Leonteq Securities AG 2019. Alle Rechte vorbehalten.

Mitglied bei

**SVSP** Schweizerischer Verband für Strukturierte Produkte  
Suisse Structured Products Association  
Association Suisse pour les Produits Structurés

**SIX** STRUCTURED PRODUCTS

RENDITEOPTIMIERUNG | IN ZEICHNUNG BIS 07.06.2019<sup>1</sup>

## CALLABLE BARRIER REVERSE CONVERTIBLE AUF BEYOND MEAT

Die Funktionsweise des Callable Barrier Reverse Convertible auf Beyond Meat wird anhand des folgenden Beispiels erläutert:

Der Anleger erhält alle drei Monate eine Coupouzahlung in Höhe von 4,10% (16,40% p.a.). Zusätzlich hat die Emittentin das Recht, das Produkt an den Coupouzahlungstagen, erstmals nach sechs Monaten, vorzeitig zu 100% zurückzuzahlen (plus den garantierten Coupon). Ansonsten verhält sich der Callable Barrier Reverse Convertible wie ein gewöhnlicher Barrier Reverse Convertible. Durch das Recht der Emittentin, das Produkt vorzeitig zurückzuzahlen, bieten Callable Barrier Reverse Convertibles verglichen mit Barrier Reverse Convertibles eine höhere Coupouzahlung.

Die Emittentin des Produktes ist Leonteq Securities AG. Der Anleger trägt das Kreditrisiko der Emittentin.

IN ZEICHNUNG BIS 07.06.2019, 14 UHR<sup>1</sup> CALLABLE BARRIER REVERSE CONVERTIBLES



COUPON P.A.	BASISWERTE	BARRIERE	WÄHRUNG	MAX. LAUFZEIT	VALOR
5.00%	Nestlé, Novartis, Roche, Swisscom, Zurich Insurance	49%	CHF	4 Jahre	46772023
5.20%	Gold, Palladium, Silber	60%	CHF*	3 Jahre	46772024
9.00%	Dufry, Logitech, Julius Bär	50%	CHF	2.5 Jahre	46772025
7.60%	Idorsia, Lonza, Vifor Pharma	50%	CHF	2.5 Jahre	46772026
8.00%	LVMH, Richemont, Swatch	60%	CHF*	2 Jahre	46772027
7.00%	Georg Fischer, Kühne + Nagel, Schindler	60%	CHF	2 Jahre	46772028
6.20%	Nestlé, Novartis, Roche	69%	CHF	2 Jahre	46772029
18.00%	Advanced Micro Devices, Western Digital	49%	CHF*	1.5 Jahre	46772030
14.20%	Citigroup, Intel, Netflix	60%	CHF*	1.5 Jahre	46772031
10.60%	Airbus, Dufry, Flughafen Zürich	65%	CHF*	1.5 Jahre	46772032
12.40%	Carrefour, Kering, Société Générale	55%	EUR	2 Jahre	47838969
12.60%	Adidas, Zalando	69%	EUR	1.5 Jahre	47838970
8.00%	Gold, Palladium, Silber	60%	USD	3 Jahre	47838971
12.80%	General Electric, Philip Morris International, Wells Fargo	55%	USD	2 Jahre	47838972
<b>16.40%</b>	<b>Beyond Meat</b>	<b>49%</b>	<b>USD</b>	<b>1.5 Jahre</b>	<b>47838973</b>

**Denomination** CHF/EUR/USD 1'000\*\*  
**Vorzzeitige Rückzahlungsdaten** 1.5 Jahre Laufzeit quartalsweise, erstmals nach 6 Monaten  
**Vorzzeitige Rückzahlungsdaten** 2, 2.5, 3 und 4 Jahre Laufzeit quartalsweise, erstmals nach 12 Monaten  
**Emittentin** Leonteq Securities AG (Rating: Fitch BBB- mit positivem Ausblick, JCR BBB+ mit stabilem Ausblick)

IN ZEICHNUNG BIS 14.06.2019, 14 UHR<sup>1</sup> CALLABLE MULTI BARRIER REVERSE CONVERTIBLES



COUPON P.A.	BASISWERTE	BARRIERE	WÄHRUNG	MAX. LAUFZEIT	VALOR
6.50%	Lonza, Straumann, Sika	59%	CHF	2 Jahre	47533670
4.80%	Nestlé, Novartis, Roche	69%	CHF	2 Jahre	47838841
8.00%	Carrefour, Danone, Unilever	69%	CHF*	1.5 Jahre	47533669

**Denomination** CHF 1'000  
**Vorzzeitige Rückzahlungsdaten** 1.5 Jahre Laufzeit quartalsweise, erstmals nach 6 Monaten  
**Vorzzeitige Rückzahlungsdaten** 2 Jahre Laufzeit quartalsweise, erstmals nach 12 Monaten  
**Garantin** PostFinance AG, Bern (Rating der Garantin: AA+ von Standard & Poor's)

# Unternehmen

## Detailhändler suchen Erfolgsrezepte

**SCHWEIZ** Trotz durchzogener Branchenaussichten und prominenter Konkurrenz: Es gibt sie, die interessanten Retail-Aktien.

**IVO RUCH**

Ein Laden ohne Kassen und zeitweise ohne Personal, der fast rund um die Uhr geöffnet hat: Ist das die Zukunft des Detailhandels? Valora testete im Zürcher Hauptbahnhof kürzlich die Avec Box. Der Zugang wird mit einer Smartphone-App geregelt, genauso das Erfassen der Produkte und deren Bezahlung.

Das Valora-Konzept steht sinnbildlich für ein Problem des Schweizer Detailhandels: Wachstum ist auf herkömmliche Art und Weise kaum mehr möglich. David Morant vom Beratungsunternehmen Carpathia schätzt, dass der stationäre Teil des Schweizer Detailhandels in Zukunft weiterhin stagniert, während der Online-Anteil jährlich 8 bis 12% wachsen wird.

### Aktien haben Mühe

Von solchen Zuwachsraten sind die meisten kotierten Retailer weit entfernt, und so zeigen sich auch bei den Aktienkursen deutliche Brems Spuren: Dufry, Mobilezone und Valora sind in den letzten Monaten deutlich hinter dem Gesamtmarkt zurückgeblieben. 2019 kommt nur Valora auf eine positive Performance.

Ebenso der Branchenindex Retail: Mit einem Plus von knapp 4% seit Jahresbeginn liegt er klar hinter dem Gesamtmarkt gemessen am SPI und fällt gegenüber den Branchen Technologie und Lebensmittel ab (vgl. Grafik 1). Dass die betrachteten Detailhändler bei investoren wenig Fantasie wecken, hat auch mit der Profitabilität zu tun. Sie hat sich zuletzt – wenn überhaupt – kaum verbessert (vgl. Grafik 2).

Valora ist hier eine Ausnahme. Der Konzern konnte die Effizienz laufend steigern, indem Sofortverpflegung und Convenience an Bedeutung gewonnen haben. Analyst Ronald Wildmann von Research Partners sieht das Brezelgeschäft in den USA als Opportunität sowie das Margenpotenzial in Deutschland. «Zudem gefällt mir das neue Avec-Konzept. Damit bewegt sich Valora auf Augenhöhe mit Coop Pronto oder Migrolino.»

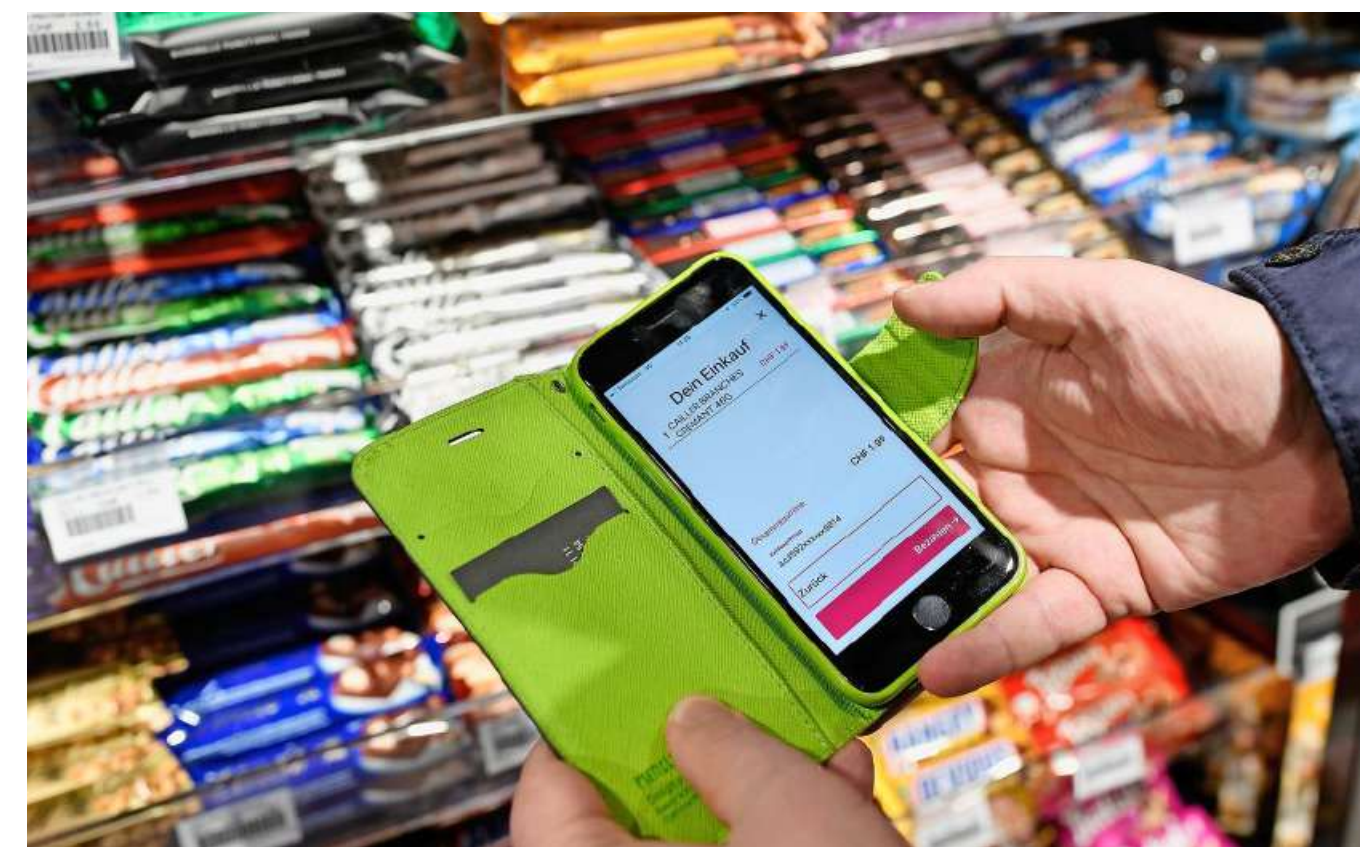
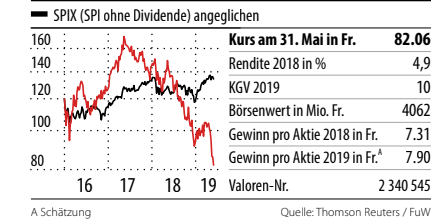
### Dufry

Als weltgrösster Reisedetailhändler hätte Dufry eigentlich gute Karten. Die Reiselust ist ungebrochen, weil sich immer mehr Menschen Flüge leisten können. Und: Das Flughafen-Shopping bietet gerade in den Schwellenländern eine stabile Nische im Detailhandel.

Doch Dufry überzeugt die Investoren momentan nicht: Die Aktien sind nach den Quartalszahlen auf den tiefsten Stand seit mehr als sieben Jahren gefallen. Der Konzern wächst derzeit praktisch nur dank Übernahmen und mit tieferen Raten als das globale Passagieraufkommen. Das Wachstum im aussichtsreichen asiatischen Markt ist unterdurchschnittlich, zudem nehmen die Kosten für die Mietverträge tendenziell zu.

Da helfen auch die überraschende Dividendenhöhung und die tiefe Bewertung wenig. «Das Sentiment gegenüber Dufry ist derzeit schlecht, bringt es ZKB-Analyst Marco Strittmatter auf den Punkt. **RI**

#### Dufry N



Autonomes Einkaufen: Valora entwickelt ein bereits bekanntes Konzept weiter.

Weniger optimistisch sind die Prognosen für das Geschäft von Dufry. Das Flughafen-Shopping, wo fast 90% des Umsatzes gemacht werden, gilt nicht mehr als die grosse Wachstumsstory (vgl. Texte unten). Der Preisvorteil von zollfreien Waren ist vielerorts klar geschrumpft und mit wenigen Smartphone-Klicks ist der billigste Konkurrent schnell zur Hand. Neben dem Online-Shopping konkurriert auch der Einkaufstourismus den Schweizer Detailhandel. Der Preisaufschlag in der Schweiz ist im Vergleich zum nahen Ausland hoch (vgl. Grafik 3).

Mehr Dynamik findet an der Schnittstelle zwischen Handel und Gesundheit statt, wo sich Galenica und Zur Rose bewegen. Galenica ist als Betreiberin des grössten Apothekenetzwerks des Landes

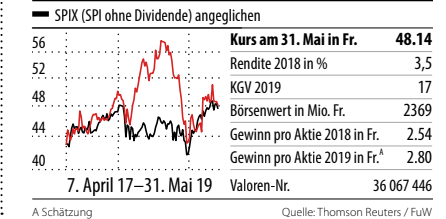
### Galenica

Als grösster Medikamentenhändler des Landes und als Betreiber von mehr als 500 Apotheken wie Amavita, Sun Store und Coop Vitality bietet Galenica stetes Wachstum in einem stabilen Markt. Der Geschäftsbereich Retail ist für 45% des Gesamtumsatzes zuständig.

Organisches Potenzial ist wenig vorhanden, weshalb der Konzern vor allem durch Zukäufe, neue Produkte und Zusatzdienstleistungen wächst. Auch den Trend der Digitalisierung verfolgt das Management, indem zum Beispiel das Online-Angebot der Apotheken ausgebaut wird. Zuletzt sorgte die Übernahme der Bichsel-Gruppe für einen Kursprung an der Börse.

Wegen mangelnder Umsatzdynamik sind die Titel mit einem Kurs-Gewinn-Verhältnis für 2019 von 17 eher hoch bewertet. Der stabile Schweizer Markt und die attraktive Dividende (Rendite von 3,5%) sind jedoch ein Kaufargument für defensiv orientierte Anleger. **RI**

#### Galenica N



in einem stabilen Markt tätig. Auch den Grosshandel mit Medikamenten dominiert die Gesellschaft. Die Profitabilität nahm in den letzten Jahren stetig zu. Laut Bloomberg trauen Analysten Galenica in den kommenden Monaten durchschnittlich eine Performance von 10% zu.

### Amazon als stete Gefahr

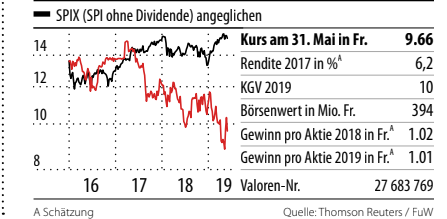
Direkter Konkurrent beim Medikamentenhandel ist Zur Rose. Die Online-Apotheke wächst mit hohem Tempo, macht derzeit aber noch Verluste. Mit Fokus auf Internationalisierung und Digitalisierung soll der Umsatz bis 2022 verdoppelt werden. Für beide Gesundheits-Retailer stellen allerdings die gesetzlichen Rahmenbedingungen eine latente Gefahr dar. Dazu

### Mobilezone

Der Handydienstleister Mobilezone ist in den letzten Jahren durch Übernahmen vor allem in Deutschland gewachsen. Durch den jüngsten Kauf von SH Telekommunikation Deutschland wird der Umsatzanteil des Nachbarlands auf fast 80% zunehmen. Den Ausschlag zur Transaktion gab die damit verbundene Stärkung des Onlinegeschäfts. Der Gruppenumsatz dürfte im laufenden Jahr gegen 1,6 Mrd. Fr. steigen, wovon 45% aus dem Grosshandel und 55% aus dem Detailhandel stammen. Die Ebit-Marge wird leicht zurückgehen.

Die Initiative in Deutschland belebte Mitte Mai den Kurs der Mobilezone-Aktien merklich. Inzwischen hat der Schwung bereits nachgelassen und die Titel notieren wieder unter 10 Fr. (Kurs-Gewinn-Verhältnis 10 für 2019). Interessant sind sie für Dividendenanleger. Auf dem aktuellen Kursniveau bieten sie eine Rendite von 7,5%. Mittelfristig will das Unternehmen 75% des Gewinns ausschütten. **GA**

#### Mobilezone N



gehören staatlich verordnete Preissenkungen auf Medikamente. Zur Rose musste den Betrieb eines Medikamentenautomaten in Deutschland einstellen, nach Klagen von Apothekern.

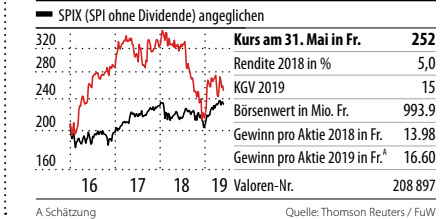
Eine grosse Herausforderung sehen Vertreter des Detailhandels aber noch anderswo, und zwar über alle Warengruppen hinweg: Betritt Amazon den Markt, kommt Bewegung auf. Um dagegen zu bestehen, empfiehlt Retail-Experte Morant einen Mix von mehreren Faktoren. Eine agile Unternehmenskultur und eine kompetitive Preisstrategie gehören dazu. Erfolgreich umgesetzt habe das der ehemals kriselnde Buchhändler Ex Libris. Unabhängig seien aber auch rigoroser Transformationswille, optimierte Kosten und letztendlich Kundennähe.

### Valora

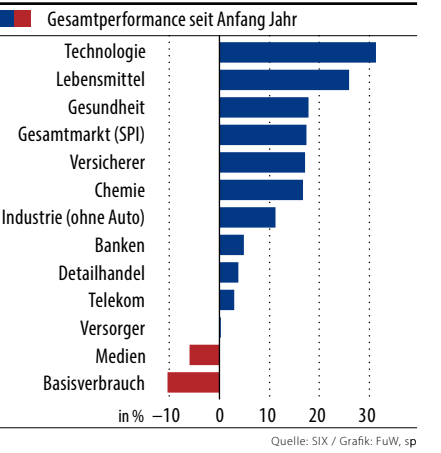
Die Standorte der Valora-Marken wie Avec, Brezelkönig, Kiosk profitieren von hoher Kundenfrequenz, was im stationären Detailhandel ein grosser Vorteil ist. Der Konzern ist Nutzniesser zunehmender Mobilität und wachsender Pendlerströme. Zudem verdient das Management Kredit, weil es laufend neue Formate testet.

Weil auch Valora Mühe hat, organisch zu wachsen, wird der Fokus zunehmend auf die profitablere Sofortverpflegung und Convenience gelegt, zulasten des herkömmlichen Kioskgeschäfts. Als Ertragsperle erweist sich das Geschäft mit Laugenbrezeln, das auch die Präsenz in den USA ausbauen soll. Die Neuausschreibung von SBB-Verkaufsflächen sorgte lange Zeit für Verunsicherung, lief schlussendlich aber zugunsten von Valora, was den Aktien vorübergehend half. Die hohe Dividendenrendite dient als Kurspolster, genauso wie das vergleichsweise defensive Geschäft. **RI**

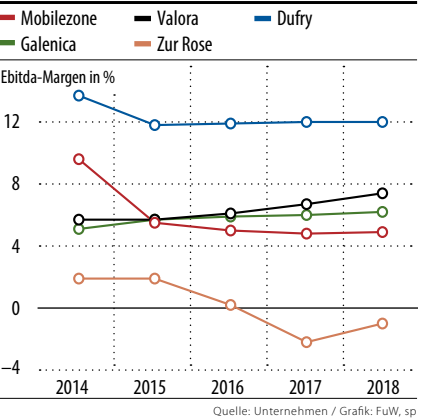
#### Valora N



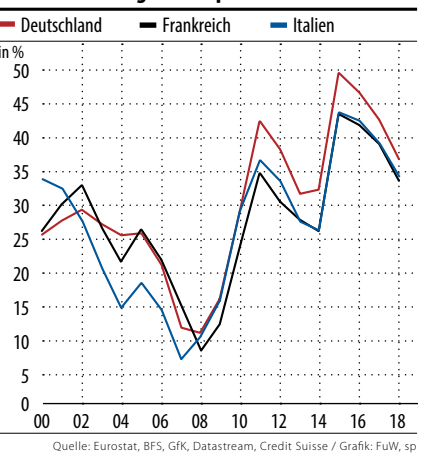
### 1 Detailhandelsaktien im Hintertreffen



### 2 Wenig Margen-Fantasie



### 3 Preisaufschlag zu europäischen Ländern



### Zur Rose

Im Vergleich zum steten Wachstum von Galenica bietet die Online-Apotheke Zur Rose mehr Dynamik. In den vergangenen drei Geschäftsjahren wuchs der Umsatz beinahe 40%. Bis 2022 soll er sich nochmals verdoppeln. Wichtigster Markt ist Deutschland: Die Online-Durchdringung im Apothekenmarkt und die Einführung elektronischer Rezepte bieten dort noch viel Potenzial.

Das alles geht zulasten des Gewinns: Zur Rose schreibt rote Zahlen, peilt im laufenden Jahr aber ein ausgeglichenes Ergebnis auf Stufe Ebitda an. Die entsprechende Marge soll bis 2022 auf 5 bis 6% steigen. Die Aktien sind seit dem Wechsel vom ausserbörslichen Segment an die SIX deutlich zurückgekommen und fallen wiederholt durch hohe Kursschwankungen auf. Jüngst gerieten die Zur-Rose-Aktien zudem stärker in den Fokus von Leerverkäufern. Risikofähige Anleger nutzen Kurse unter 90 Fr. zum Einstieg. **RI**

#### Zur Rose N

