

Die Schweizer Börse

Disruption?

Übung macht den Meister.

Entscheidend ist nicht, wie man Veränderung aufhält, sondern wie man sie nutzt.

Hier verfügt die Schweizer Börse über einen Leistungsausweis, der in der Industrie seinesgleichen sucht. Vom Aufbau der Schweizer Zentralverwahrerin und der Einführung der ersten vollelektronischen Börse bis hin zu geographischen Brückenschlägen wie die Lancierung von Virt-X und Europas erster grenzüberschreitenden Zentralverwahrerin, Intersettle. Und natürlich die wahrhaft visionäre SDX, die Sie in naher Zukunft auf Ihrem Bildschirm erleben werden.

All dies verdeutlicht: Sobald man etwas gemeistert hat, ist es Zeit für eine neue Herausforderung.



10 Fokus

Offen für Open Banking

Der vom Kunden initiierte, standardisierte und gesicherte Austausch von Kundendaten zwischen Banken und anerkannten Drittanbietern hält derzeit weltweit Einzug. Mit ihrer Plattform wird SIX dem Schweizer Finanzplatz einen effizienten Einstieg ins Open Banking ermöglichen.

4 Impuls-Interview: Das nächste Level von SIX

Jos Dijsselhof, CEO SIX, schaut im Vorfeld der Sibos ein wenig zurück und weit voraus.

8 Sideshow

Das Hochschulteam Swissloop zeigte sich an der SpaceX Hyperloop Pod Competition innovativ – und schnell.

18 Caught in the Act

Jochen Dürr, Chief Risk Officer bei SIX, nutzt die langen Tage in Schweden.

20 Welche ...

... Token gibt es?

22 Marijuana-related Businesses

Die regulatorische Situation im Cannabismarkt bleibt unübersichtlich.

26 Rendite nach Steuern

SIX Tax Score macht Investitionsentscheidungen transparent.

30 Future Talk: Ökosysteme

Lisa Yerebakan, Junior Open Innovator bei SIX, trifft Bernhard Lingens, Leiter des Helvetia Innovation Lab.



Seit

(16)

Collateral Cockpit

SIX wird das Collateral Management nachhaltig revolutionieren. In einem Workflow so einfach und intuitiv wie mit dem Smartphone reduziert das Collateral Cockpit die Informationsflut und automatisiert die Prozesse des Backoffices und des Risk Managements und hilft damit dem Händler

Seite



MRB Securities

Immer mehr Länder legalisieren Marihuana. Aber nicht jeder kann oder will in
Marijuana-related Businesses (MRBs)
investieren. In einer neuen Watchlist führt
SIX darum sechsmal wöchentlich MRBs
und die von diesen herausgegebenen
Wertschriften beziehungsweise die darauf
basierenden strukturierten Produkte und
Optionen auf.

Seite



SIX Tax Score

SIX Tax Score hilft Finanzberatern, die Bedürfnisse ihrer Kunden nach besseren und transparenten Investitionsentscheidungen zu befriedigen. Je höher der errechnete SIX Tax Score, desto stärker mindert sich die zu erwartende Rendite.



Deliver, Deliver, Deliver!

Impuls-Interview: Das nächste Level von SIX Er kam Anfang 2018 und konnte den Wandel bei SIX selbst vorantreiben. Dieser Prozess ist abgeschlossen. In seinem zweiten Jahr bei SIX geht es CEO Jos Dijsselhof nun darum, den eingeschlagenen Weg konsequent zu verfolgen.

Interview Matthias Bill

Wir treffen uns im Vorfeld der Sibos. 2018 besuchten Sie die alljährlich stattfindende Fachmesse für Finanzdienstleister als neuer CEO von SIX. Was haben Sie für Erinnerungen daran?

Jos Dijsselhof Vor einem Jahr war der Wandel bei SIX ein grosses Thema. Gegen Ende meines ersten Amtsjahres kam die Sibos damals zu einem guten Zeitpunkt. Wir hatten SIX strategisch neu ausgerichtet und mit SIX Spirit ein Programm lanciert, das unsere Unternehmenskultur bei den Mitarbeitenden verankert. An einem internationalen Anlass trifft man natürlich viele alte Bekannte. Und alle wollten nicht nur wissen, wie mir die Schweiz und mein neuer Job gefallen, sondern eben auch, wie die Strategie von SIX und ihre Kultur aussieht. Es war der ideale Moment, um zu beschreiben, was SIX ausmacht.

Was haben Sie geantwortet?

Die Schweiz ist wunderschön und mir gefällt mein Job bei SIX, natürlich. Aber Spass beiseite, ich habe in erster Linie meine Vision für SIX erklärt: wie wir die Umgestaltung des Schweizer Finanzplatzes orchestrieren und mit innovativen Dienstleistungen den digitalen Wandel aktiv vorantreiben werden. Aber viel interessanter ist, was ich dieses Jahr erzählen werde: Es geht mir darum aufzuzeigen, wie weit wir auf diesem Weg schon gekommen sind. Denn glauben Sie mir, mit der gleichen Antwort

wie letztes Jahr lassen sich weder meine Bekannten noch unsere Kunden abspeisen.

Und, wie weit sind Sie gekommen?

2019 zeigt nicht nur, dass wir auf dem Weg sind, sondern auch, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Wir haben schon einige Meilensteine erreicht, weitere folgen bis Ende Jahr. Lassen Sie mich ein paar Beispiele nennen, wie wir dieses Jahr mit unseren Innovationen die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden gestärkt haben und noch stärken werden: Die Managed Security Services unseres Security Operations Center sind nun in Betrieb und ermöglichen kleinen und mittleren Unternehmen in der Finanzbranche den Zugang zu hochprofessionellen Cyber-Security-Lösungen. Etwas, das sich sonst nur grössere Unternehmen leisten können. Unsere Threat-Intelligence-Plattform weist zurzeit schon über 20 Teilnehmer aus.

Unsere Digital Exchange SDX ist im Zeitplan [siehe Box auf Seite 7]. Es freut mich, dass wir an unserem Stand an der Sibos Präsentationen zu SDX halten werden. In einer Simulation zeigen wir, wie der Handel, die Abwicklung und die Verwahrung digital und vollständig integriert funktionieren. Unsere Kunden werden auch Gelegenheit haben, zu sehen, wie unser Collateral Cockpit das Collateral Management revolutionieren wird [siehe Seite 16].

Die Sibos findet dieses Jahr in London statt. Wie wichtig ist die Präsenz von SIX dort?

London ist auch einer von 23 Standorten von SIX ausserhalb der Schweiz. Diese sind unter anderem darum wichtig, weil wir von dort aus unser internationales Geschäft mit Finanzinformationen betreiben. Hier lässt sich die vorher begonnene Reihe von Meilensteinen weiterführen. Zum Beispiel mit unserem Sanctioned Securities Monitoring Service [siehe Seite 25]. Angesichts der anhaltenden geopolitischen Turbulenzen findet er bei unseren Kunden grossen Anklang. Überhaupt gelingt es uns immer wieder, unübersichtliche regulatorische Situationen in einen Kundennutzen umzumünzen. Das zeigt die kürzlich lancierte Watchlist für Wertschriften mit Verbindungen zu Marijuanarelated Businesses [siehe Seite 22].

Wenn wir von London sprechen, kommen wir fast nicht darum herum, Brexit zu erwähnen.

Brexit zu kommentieren, überlasse ich den Briten. Als Niederländer in Zürich habe ich aber schon eine Meinung zum Verhältnis zwischen der Schweiz und der EU. Umso mehr als wir in den vergangenen Monaten mit der Schweizer Börse im Mittelpunkt der Diskussionen um das institutionelle Abkommen mit der EU standen. Mit ihrer Ankündigung, die Äquivalenzanerkennung für die Schweizer Börse nicht zu verlängern, übte sie Druck auf die Schweizer Politik aus.

Seien wir ehrlich: Das vorliegende institutionelle Abkommen ist kein bilaterales Abkommen mehr, sondern hat aufgrund seines dynamischen Charakters das Potenzial für mehr. Ich verstehe, dass viele Schweizerinnen und Schweizer ihre Souveränität und die direkte Demokratie gefährdet sehen. Und immerhin zeigen Initiativen wie die Plattform für Open Banking von SIX [siehe Seite 10], dass die Schweiz auch ohne regulatorischen Zwang durch die EU – in diesem Fall die Zahlungsdienstrichtlinie PSD2 – vernünftige Standards setzen kann.

Auf jeden Fall müssen die Schweizerinnen und Schweizer ihre Entscheidung bezüglich des institutionellen Abkommens sorgfältig abwägen. Als EU-Bürger beneide ich die Schweiz um diesen grossen Moment der Demokratie. Ich höre stichhaltige Argumente von beiden Seiten und spüre eine grosse Ernsthaftigkeit. Demokratie braucht Zeit. Es wäre

gut, wenn die EU der ältesten Demokratie des Kontinents diese Zeit einräumen würde.

Die EU hat die Äquivalenzanerkennung tatsächlich nicht verlängert.

Damit trat als Schutzmassnahme am 1. Juli 2019 eine Verordnung des Schweizer Bundesrates in Kraft, die EU-Handelsplätzen den Handel mit Schweizer Aktien verbietet.

Das Handelsvolumen mit Schweizer Aktien in der EU verlagerte sich dadurch auf unsere Börse. Die Umstellung verlief absolut reibungslos. Es bleibt aber unsere oberste Priorität, dass die EU die Äquivalenz – die die Schweizer Börsenregulierung technisch vollumfänglich

«SIX und die Schweizer Börse sind nie stillgestanden. Innovation ist Teil unserer DNS.»

erfüllt – wieder anerkennt: Um weiterhin die Rechtssicherheit gewährleisten und mit transparenten und effektiven offenen Märkten die Bedürfnisse von Anlegern befriedigen zu können, koordinieren wir unsere Aktivitäten eng mit den Schweizer Behörden und unterstützen sie bei ihrer Arbeit.

Gemessen an der Free-Float-Marktkapitalisierung ist die Schweizer Börse die viertgrösste in Europa. Gratulation!

Drei der fünf Unternehmen mit der höchsten Marktkapitalisierung in Europa sind bei uns kotiert. Und darauf sind wir stolz. Aber die Schweizer Börse ist nicht nur ein Handelsplatz für Nestlé, Roche oder Novartis. Wir sind nach wie vor die Plattform für grosse und kleine Unternehmen auf der Suche nach Kapital. Hier werden auch rund hundert Unternehmen mit einer Marktkapitalisierung zwischen CHF 100 Millionen und CHF 1 Milliarde gehandelt. Das ist das Schöne an der Schweizer Börse.

Die Schweizer Wirtschaft ist erheblich kleiner als die deutsche, aber die Marktkapitalisierung der Aktienmärkte ist ähnlich hoch. Im Verhältnis zum Bruttoinlandprodukt haben wir also einen extrem starken Kapitalmarkt.

Warum ist er so erfolgreich?

Sein Erfolg hat viele Gründe. Ein paar möchte ich hier herausstreichen. Die Finanzbranche ist

ein wichtiger Motor der Schweizer Wirtschaft. Vermögenswerte im Wert von rund CHF 6000 Milliarden werden in der Schweiz verwaltet. Die kapitalstarke Investorenbasis schafft ein gutes Umfeld für Börsengänge. Zudem ist der Schweizer Kapitalmarkt hocheffizient und schnell. Maximal vier Wochen nach einem Kotierungsantrag folgt ein Entscheid.

Es ist darum nicht überraschend, dass wir Unternehmen unterschiedlicher Herkunft. Grösse und Branche anziehen. In diesem Jahr sind bisher vier Unternehmen mit einem Transaktionsvolumen von insgesamt CHF 2,3 Milliarden an die Schweizer Börse gegangen. Der IPO von Stadler Rail war einer der grössten Europas. Der IPO von Medacta und die Kotierung von Alcon zeugen von unserer Kompetenz im Life-Science-Markt. Wir repräsentieren rund 40 % der Kapitalisierung dieses Marktes über die grössten Börsen Europas hinweg betrachtet. Und natürlich profitieren wir davon. dass der Standort Schweiz zu den wettbewerbsfähigsten der Welt gehört, wie uns das World Economic Forum in seinem Global Competitiveness Report Jahr für Jahr bescheinigt.

Der wichtigste Grund ist jedoch ein anderer: SIX und die Schweizer Börse sind nie stillgestanden. Innovation ist Teil unserer DNS. Ich habe bereits erwähnt, was wir alleine 2019 erreicht haben, aber ich erinnere gerne auch an das Jahr 1996, als die Schweizer Börse den gesamten Aktienhandel auf ein vollelektronisches System umgestellt und damit den Parketthandel ersetzt hat. Nicht New York, nicht London und auch nicht Tokio waren zuerst, sondern Zürich.

Heute gehören wir zu den Ersten in unserer Branche, die nicht nur über Artificial Intelligence reden, sondern sie auch einsetzen – unter anderem für Supportanfragen im Post Trading oder für Auskünfte zu Finanzinformationen.

Innovation in Ehren, aber steht SIX nicht vor allem für Stabilität?

Unsere Stabilität und unsere Zuverlässigkeit sind entscheidend und eine starke Basis auch für das nächste Level von SIX. Trotzdem: Ich erwarte, dass wir unsere Prozesse hinterfragen und die Art und Weise, wie wir unsere Dienstleistungen heute erbringen, kontinuierlich optimieren. Und weitere Dienstleistungen müssen dazukommen. Die Botschaft ist klar: Wir wollen wachsen. Wir werden dies tun, indem wir neue Ideen verfolgen und neue Technologien erforschen, vielleicht auch

«Ich erwarte, dass wir die Art und Weise, wie wir unsere Dienstleistungen heute erbringen, kontinuierlich optimieren.»

mit zusätzlichen strategischen Partnern und durch Akquisitionen.

Aber vor allen Dingen müssen wir liefern, «Deliver, deliver, deliver!», wie ich immer sage. Mit anderen Worten das einlösen, was wir an der Sibos vor einem Jahr versprochen haben.

SDX - a SIX Company

Auf dem Weg zur weltweit führenden Börse für digitale Vermögenswerte

SIX baut die weltweit erste vollständig integrierte Plattform für den Handel, die Abwicklung und die Verwahrung digitaler Vermögenswerte in einem sicheren und regulierten Umfeld. An der SIX Digital Exchange (SDX) werden Handel und Abwicklung nicht mehr getrennt sein. Ein gemeinsamer Arbeitsgang ermöglicht risikofreies Handeln. Nach erfolgreicher Preisbildung wird ein Auftrag sofort ausgeführt. Lieferung und Zahlung finden gleichzeitig statt. Heute nimmt dieser Prozess zwei Tage in Anspruch. Risikofreies Handeln bedeutet konkret, dass es nicht mehr nötig sein wird, das Risiko zu begrenzen, und dass – gegebenenfalls – das Clearing als Funktion wegfallen kann.

Durch die unveränderliche Verknüpfung von digitalen Vermögenswerten und digitalem Geld mit Eigentumsrechten will SDX den weltweiten Standard für Tokenisierung setzen. Alle Eigenschaften eines Vermögenswertes sind im Token enthalten – a Single Source of Truth. Durch neue Anlageklassen (z.B. schwer handelbare Vermögenswerte oder Non-bankable Assets wie Immobilien oder Gemälde) in Form von Anlage-Tokens (siehe Seite 20) entstehen neue Geschäftsmöglichkeiten.

Fokussiert auf ein B2B-Modell wird SDX als vollständig regulierte Finanzmarktinfrastruktur operieren, die eine Börse und eine Zentralverwahrerin umfasst. Die Kunden von SDX müssen deshalb bestimmte Kriterien erfüllen, um eine direkte Mitgliedschaft zu erhalten.

SDX wird zu grösserer Transparenz, einem geringeren Gegenparteirisiko und erheblichen Effizienzsteigerungen führen.



→ Mehr Informationen: sixdx.com





Fokus: Open Banking

Verbindliche Verbindungen für die Finanzbranche

Open Banking gilt als die stille Revolution der Finanzbranche. Für Schweizer Banken und Versicherungen ist es die Chance, im Wettbewerb mit den grossen Technologieunternehmen zu bestehen.

Text Simon Brunner

n den 1920er-Jahren wurde die Steckdose breit eingeführt und fast alles ging schief. Die amerikanische Lösung hätte sich durchsetzen sollen, doch sie galt als wackelig und unsicher. In Kürze entwickelten sich 15 internationale Standards. die trotz intensiver Bemühungen nicht vereinheitlicht werden konnten. Dies ietzt nachzuholen ist beinahe unmöglich: Dazu müsste die bestehende Infrastruktur ausgetauscht werden, das heisst alle Steckdosen und Stecker.

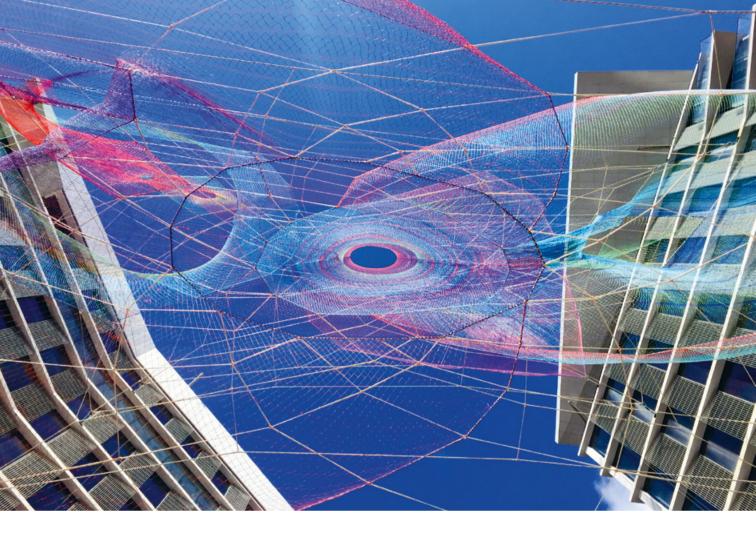
Vor einer ähnlichen Situation steht die Finanzbranche: Open Banking, also der vom Kunden initiierte, standardisierte und gesicherte Austausch von Kundendaten zwischen Banken und anerkannten Drittanbietern, den sogenannten Third Party Providers (TPPs), hält derzeit weltweit Einzug. Die «Financial Times» nennt Open Banking gar die «stille digitale Revolution». Doch wie bei den Steckdosen schiessen verschiede Standards und Lösungen ins Kraut: In der EU schreibt eine Richtlinie namens Payment Services Directive

(PSD2) zwar vor, welche Daten Finanzinstitute teilen müssen, aber nicht, wie der Austausch erfolgen soll. In Asien gibt es einen Wildwuchs von Schnittstellen. In den USA entwickelten die Banken individuelle Lösungen mit ihren Partnern, Und Grossbritannien hat zusätzlich zur dort geltenden PSD2 auch noch ein eigenes Gesetz zu Open Banking erlassen.

Der digitale Schlüssel

Das Problem ist nicht trivial: Wo neue Dienstleistungen entstehen und auf das Interesse von Kunden stossen, benötigen diese immer häufiger Bank- oder Versicherungsdaten unabhängig davon, bei welchem Institut ein Konto besteht oder eine Police liegt. Sei dies zum Beispiel für den automatischen Abgleich von Bankkonten mit Buchhaltungsprogrammen oder eine Zahlung via Mobile-Payment-Lösung. All diese Situationen setzen eine Schnittstelle voraus, eine Art Stecker mit Steckdose, welche die Daten sicher, zuverlässig und schnell überträgt.







Janet Echelman: Kunst nach Knoten Bei Open Banking verknüpfen sich die verschiedenen Teilnehmer über standardisierte Verbindungen. Die US-amerikanische Künstlerin Janet Echelman verbindet weltweit Gebäude, indem sie wortwörtlich Netzwerke knüpft. Inspiriert von den Netzen indischer Fischer schafft sie mit leichten, filigranen Materialien voluminöse, sich sanft bewegende Skulpturen im öffentlichen Raum. Unsere Bildstrecke zeigt das Werk «Dream Catcher» am Sunset Strip in West Hollywood. Es verbindet die zwei Türme eines Hotels und im übertragenen Sinn die Träume der schlafenden Gäste.



→ Mehr Informationen: echelman.com

Als Modus Operandi für diese Art digitaler Schnittstellen haben sich APIs durchgesetzt. Die Abkürzung steht für Application Programming Interface oder, auf Deutsch, Programmierschnittstelle. Beispiele sind Apple oder Google, die über APIs definieren, wie Apps von Drittherstellern mit den Betriebssystemen von iPhones oder unter Android kommunizieren müssen. In einer Welt, in der immer mehr Systeme miteinander «sprechen», seien APIs der «Schlüssel zu einer erfolgreichen digitalen Transformation», schreibt beispielsweise der «Business Insider». «APIs werden auch in Zukunft die entscheidende Rolle spielen bei der Kommunikation von verschiedenen digitalen Systemen», sagt Cornelius Dorn, Head Strategy & Business Development in der Geschäftseinheit Banking Services von SIX, «doch gilt es möglichst zu vermeiden, dass bei gleichen Themen jedes Finanzinstitut seine eigenen APIs baut.» Es drohe ein ähnliches Szenario wie bei der Steckdose – jedoch bereits innerhalb der Schweiz. Cornelius Dorn, der sich auch in der Arbeitsgruppe Open Banking der Schweizerischen Bankiervereinigung (SBVg) engagiert,

warnt vor einem API-Dschungel, «das würde die Innovation in der Schweiz stark bremsen. Für kleine Unternehmen ist es unmöglich, die APIs von jeder Bank oder Versicherung zu integrieren».

Das Innovationsargument liegt dem promovierten Ingenieur besonders am Herzen. Er führt aus: Die vielen jungen FinTechs «lösen meist einzelne Probleme - das tun sie aber richtig gut, oft besser als traditionelle Finanzinstitute». Doch Endkundinnen und -kunden würden nur selten profitieren: Niemand lade sich 15 Apps auf das Smartphone, von denen jede eine einzige Dienstleistung beherrscht und die nicht integriert sind. Traditionelle Finanzinstitute ihrerseits hätten wegen der komplexen Geschäftsmodelle und der über Jahre gewachsenen komplexen Infrastruktur Schwierigkeiten, in hohem Tempo neue, externe Lösungen in ihr Angebot aufzunehmen.

Was tun? In den Anfangszeiten der Digitalisierung gab es viele Berührungsängste zwischen alteingesessenen

Schweizer Finanzinstituten und den disruptiven FinTechs – keine erfolgversprechende Strategie wie beispielsweise die Medienbranche zeigt. Einige Verlagshäuser verwehrten sich den neuen Produkten und Kanälen und verpassten so den Anschluss. Doch die meisten Banken und Versicherungen legten ihre anfängliche Skepsis

relativ schnell ab. Thomas Gottstein, Chef der Credit Suisse Schweiz, verkündete bereits 2016, dass die Bank das Prinzip der «Frenemies» anwende, bei dem aus Rivalen (enemies) Geschäftspartner (friends) werden: «Die jungen Wilden arbeiten mit uns, den traditionellen Instituten, zusammen.»

Die Uhr tickt

Doch wie weit geht die Zusammenarbeit zwischen der alten und der neuen Finanzwelt? Laufen die Finanzinstitute Gefahr, ihr Tafelsilber – die Kundenbeziehungen und -daten – zu verscherbeln oder wie in der EU unter PSD2 gezwungenermassen sogar zu verschenken? Die «Handelszeitung» schrieb kürzlich, in der europäischen Bankenwelt gehe ein Gespenst um, «das Gespenst des Open Bankings». Die Banken bemühten sich darum, «auch nach der erzwungenen Öffnung den Kontakt zu ihren Endkunden nicht zu

verlieren». «Banken, die als First Mover beim Open Banking mitmachen, können viel gewinnen», sagt Nicolas Guillet, Projektleiter E-Business bei Abacus, dem Unternehmen hinter der gleichnamigen ERP-Gesamtlösung und Abaninja.ch, einem Cloud-basierten Fakturierungstool für KMU. José Fernández, zuständig für das Partnermanagement bei Klara.ch, einem Anbieter von digitalen Lösungen für sämtliche administrativen Belange, ergänzt: «Indem Banken sich aktiv im Ökosystem beteiligen, können sie kollaborativ neue Geschäftsmodelle entwickeln.»

«Die Anbindung der Dienstleistungen von Drittparteien entspricht dem Kundenwunsch nach integrierten Lösungen», bestätigt auch Herbert Scheidt, der Präsident der SBVg kürzlich in einem Interview. «Die SBVg sieht im Open Banking grosses Potenzial für den Finanzplatz Schweiz», lehnt aber «eine staatlich erzwungene, einseitige Öffnung von Zugriffsrechten für Dritte, wie es die PSD2 in der EU verlangt», ab.



«Für kleine Unternehmen ist es unmöglich, die APIs von jeder Bank oder Versicherung zu integrieren.»

Cornelius Dorn, SIX

Wortschat

API steht für eine Programmierschnittstelle (Application Programming Interface). APIs erlauben es den TPPs, Kontodaten von Bankkunden und Funktionen der Banken im Zusammenhang mit diesen Konten zu nutzen.

PSD2 steht für die zweite EU-Zahlungsdiensterichtlinie (Payment Services
Directive, PSD), die seit Januar 2018 in
Kraft ist. Sie sieht unter anderem die
Marktöffnung für TPPs im Zahlungsverkehr vor. Bis Mitte September 2019
mussten die Banken die entsprechenden

TPP steht für Drittanbieter (Third Party Provider). Mit TPPs sind in der Regel Nichtbanken gemeint, denen der Zugang zu den Konten der Bankkunden (zum Beispiel über APIs) unter Auflagen gestattet wird.

Cornelius Dorn ist überzeugt, «dass die Uhr tickt» für den Schweizer Finanzplatz. «Werden wir nicht selbst aktiv und finden innovative Lösungen, droht unseren Finanzinstituten, von den grossen amerikanischen Technologiefirmen aus dem Markt gedrängt zu werden». In der Tat nähern sich Apple. Google und Co. immer mehr den Banken und Versicherungen an - oft mit Zahlungsverkehrslösungen als Einstieg. So hat Facebook erst kürzlich angekündigt, nächstes Jahr eine eigene globale Währung namens Libra herauszugeben. Über eine Bankenlizenz verfügt das kalifornische Social-Media-Unternehmen schon seit 2016.

Die Petrischale des Bankings

Um dem Schweizer Finanzplatz einen effizienten Einstieg ins Open Banking zu ermöglichen, hat SIX darum eine einheitliche Datenaus-

Open Banking für die Schweiz

Die Plattform von SIX

SIX bringt Open Banking auf breiter Basis in die Schweiz. «Mit ihrer Plattform wird SIX zur Drehscheibe für den Daten-Menotti, Head Banking Services bei SIX. «Damit legen wir das Fundament für innovative Produkte unserer Plattformnutzer und stärken den Finanzplatz Schweiz.»

Der Pilotbetrieb mit Credit Suisse, UBS (TPPs) Abacus und Klara.ch begann im Dienste. Mit dem Kontoinformationsdienst erhalten TPPs Zugriff auf Bankkontodaten, um diese mit der Buchhaltungssoftware von Unternehmen abgleichen zu können. Mit dem Zahlungsdienst können TPPs Zahlungen ihrer Unternehmenskunden automatisiert bei der entsprechenden Bank in Auftrag geben, wo die Kunden sie nur uns an den Markt- und Kundenbedürfnissen», sagt Marco Menotti, «und werden die Anwendungsfälle konti-Anfang 2020 beginnt der reguläre Betrieb der Plattform.

«Die Anbindung von Dienstleistungen von Drittparteien entspricht dem Kundenwunsch nach integrierten Lösungen.»

Herbert Scheidt, SBVg

tauschplattform entwickelt - ohne regulatorischen Zwang und entlang der Bedürfnisse von Kunden, Banken, TPPs und anderen möglichen Teilnehmern. «Die Plattform von SIX wird Massstäbe für effizientes Open Banking auf dem Schweizer Finanzplatz setzen», sagt Cornelius Dorn, «und allen Teilnehmern eine hohe Sicherheit garantieren.»

Die Plattform wird die verschiedenen Teilnehmer via standardisierte APIs verbinden. sodass diese neue, innovative sowie benutzerfreundliche Lösungen entwickeln und einfacher zum Kunden bringen können. «Sie soll auch eine Art Petrischale sein, wo Ideen und Geschäftsmodelle kultiviert werden», erklärt Cornelius Dorn. Es gebe auch andere Ansätze in der Schweiz, «doch die Plattform von SIX ist derzeit die einzige Lösung, die von einem zentralen Infrastrukturdienstleister angeboten wird. Zudem kommt sie ohne ‹Abkürzungen> wie Screen Scraping aus». Damit meint er das automatische Auslesen von Daten direkt ab Computerbildschirm, das einige Unternehmen notgedrungen betreiben, wenn ihnen keine Schnittstellen zur Verfügung stehen. Screen Scraping hat einen schlechten

> Ruf, es gilt als fehleranfällig und wird gerne von Hackern missbraucht.

Ein weiterer Vorteil der Plattform von SIX: «Sollten sich internationale Standards durchsetzen, könnten wir unsere Plattform an diese anpassen», so Cornelius Dorn. «Damit würden wir auch kleinen, hoch

spezialisierten Schweizer Start-ups erleichtern, ihre Services international zu vertreiben.» Die «Handelszeitung» bezeichnete die Lösung von SIX, die zur Lancierung zunächst Unternehmenskunden zur Verfügung stehen wird, bereits im April als Meilenstein für das Open Banking in der Schweiz. Im Juli startete der Pilotbetrieb (siehe Box).

McKinsey & Company schreibt in einem grossen Report über Open Banking, dass Veränderungen selten angenehm seien, dass man den Kräften des Wandels aber nicht entrinnen könne. «Die Banken sind besser beraten, dem Trend voraus zu sein und ihn selbst zu prägen, als einen hoffnungslosen Kampf zu führen, um ihn zu verhindern.»



12. November 2019

SIX zeigt im Cyber Security Report 2019 die Bedro-



Der Kopf/die Zahl



Program Increments

Laurent Lefèvre

Head Delivery Capabilities, Financial Information, SIX

SIX Flex ist ein neuer, intuitiver Weg, wie Kunden von SIX preisgekrönte Finanzinformationen wie Referenzdaten, Corporate Actions sowie steuerliche und regulatorische Informationen auswählen, bestellen und integrieren können. Um eine User Experience zu erzielen, die an Amazon und Co. erinnert, wählte SIX das Scaled Agile Framework (SAFe). Bei dieser Entwicklungsmethode enthält das sogenannte Program Backlog alle Anforderungen aus Kundensicht. Die Entwickler setzen diese in kurzen Iterationen, den Sprints, um. Am Ende einer Reihe von Sprints resultiert ein

fertiges Teilprodukt, ein Program Increment. Laurent Lefèvre ist als Product Manager für das Program Backlog zuständig, nachdem er bereits in anderen Rollen für das Projekt gearbeitet hat. SIX Flex kam vor Kurzem auf den Markt. Damit hört seine Entwicklung aber nicht auf. So stellt Laurent Lefèvre zum Beispiel eine integrierte Kostenkontrolle in Aussicht, denn bei SIX Flex zahlen die Kunden nur die Daten, die sie brauchen. Das zehnte Program Increment war noch lange nicht das letzte.



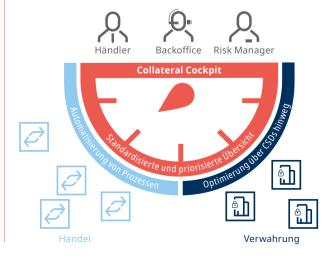
 \rightarrow Mehr Informationen: six.swiss/six-flex

Das Problem: Collateral Management ist mühsam

Eigentlich das Normalste der (Finanz-)Welt, eine Bank erhält für eine bestimmte Zeit Geld oder Wertschriften von einer andern Bank und hinterlegt als Absicherung eine oder mehrere Wertschriften als Pfand, das «Collateral». Aber was fast alle Bankgeschäfte und alle daran Beteiligten betrifft, hat einen Haken: Es ist kompliziert. Eine Bank kann Collateral bei verschiedenen Zentralverwahrern (CSDs) haben. Die beiden Gegenparteien können sich im In- und Ausland befinden, genauso das Collateral selbst. Nicht alle beteiligten Stellen bei der Bank können auf die gleichen Informationen zugreifen. Gelder (z.B. Zinscoupons) müssen zu den wirtschaftlich Berechtigten fliessen und Liquiditätsvorschriften gilt es auch noch zu beachten.

Die Lösung: Das Collateral Cockpit von SIX

Mit der Einführung des Collateral Cockpits im November 2019 wird SIX das Collateral Management nachhaltig revolutionieren. Das Ziel: ein Workflow so einfach und intuitiv wie mit dem Smartphone. Unabhängig von verschiedenen Handelsmotiven, unabhängig davon, wo das Collateral liegt, automatisiert die innovative Lösung die Prozesse des Backoffices und des Risk Managements und hilft damit dem Händler. So standardisieren Drop-down-Menüs mit vordefinierten Algorithmen die Platzierung von Collateral oder regelmässige Alerts priorisieren Aufgaben, indem sie die Informationsflut auf das Wesentliche reduzieren. Um eine Wertschrift auszutauschen, braucht es zum Beispiel neu nur noch ein paar wenige Klicks. Der Vorgang dauert nicht mehr als ein paar Sekunden.



Das Bild Das 55-köpfige Team bei Innovation & Digital von SIX hat im Juli 2019 – gut ein Jahr nach der Gründung der Geschäftseinheit – ein gemeinsames Zuhause bezogen. Der umgebaute erste Stock am Hauptsitz von SIX in Zürich ist mit seinen flexiblen Arbeitsplätzen aber ein Ort für alle Mitarbeitenden. Meetingräume mit Wohnzimmerflair und beschreibbare Wände laden zur kreativen Entfaltung und Kollaboration ein. Eine Focus Area und verschiedene «Telefonkabinen» erlauben ein ungestörtes Arbeiten.



Die Sonne wird hier in Stockholm erst etwa um 22 Uhr unter- und circa um 3 Uhr früh schon wieder aufgehen. Jochen Dürr, Chief Risk Officer bei SIX, kommen die langen Tage gut gelegen. Er hat einen vollgepackten Terminkalender im hohen Norden. Gestern noch begleitete er Thomas Koch, Chief Security Officer bei SIX, an die Technology Conference der World Federation of Exchange in Umeå zum Thema Cyber Security. Heute hat er dem schwedischen Büro von SIX einen Besuch abgestattet.

Die Treffen mit den Kolleginnen und Kollegen der internationalen Standorte sind für Jochen Dürr eine Herzensangelegenheit. Dabei stehen das Vermitteln und die Integration von globalen Standards im Vordergrund. Diese seien unabdingbar, um die von den Kunden erwartete Stabilität zu gewährleisten. Insbesondere geht es ihm darum, mit einem zukunftsorientierten Risikomanagement-Framework, einer klaren Security Governance und einem hohen Bewusstsein für Compliance-Standards nachhaltig einen Unternehmenswert zu schaffen.

Im Zusammenhang mit digitalen Vermögenswerten, die auf der Distributed-Ledger-Technologie (analog Blockchain) basieren, kommt keiner ohne die Begriffe «Coins» und «Token» aus. Hinter den vermeintlichen Synonymen liegen historisch gesehen zwei unterschiedliche Konzepte. Als Coins wurden bis vor Kurzem Kryptowährungen wie Bitcoin bezeichnet. Diese dienten und dienen lediglich als Zahlungsmittel. Mit dem Aufkommen von Initial Coin Offerings kamen die Token ins Spiel und die Grenzen begannen sich zu verwischen.

Die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht FINMA verwendet in ihren Guidelines darum nur noch den Begriff Token und unterscheidet drei Kategorien: Zahlungs-, Nutzungs- und Anlage-Token. Dabei klassifiziert die FINMA Anlage-Token als Eigentumsrecht an einem Vermögenswert, was sie aus regulatorischer Sicht zu Wertschriften, ähnlich einer Aktie, macht.

Die einzelnen Token-Kategorien schliessen sich nicht zwingend gegenseitig aus. Anlage- und Nutzungs-Token können als hybride Token zusätzlich in die Kategorie von Zahlungs-Token fallen.

Nutzungs-Token

Zugangsrechte zu digitalen Dienstleistungen oder Stimmrechte innerhalb von Protokollen wie Ethereum.

Zahlungs-Token (Kryptowährungen)

Digitales Geld, das jeweils auf seinem eigenen Distributed Ledger existiert wie Bitcoin auf seiner Blockchain. Es handelt sich um ein Zahlungsmittel ohne inneren Wert.

Zahlungsmittel

Stablecoins

Kryptowährungen, die weniger volatil sind, da sie an einen oder mehrere Vermögenswerte wie US-Dollar, Euro oder Gold gebunden sind.



1005 Initial Digital Initial Digital

IPOS Initial Public Offerings

STOS Security Token Security offerings

Anlage-Token

Eigentumsrechte an Vermögenswerten. Ermöglicht den Handel von existierenden (z.B. Aktien, Anleihen oder Fonds) und neuen Vermögenswerten an einer digitalen Börse wie SDX von SIX (siehe Box auf Seite 7). Dazu können auch Non-bankable Assets wie Immobilien oder Gemälde gehören.

Nutzungs-Token mit Anlagecharakter behandelt die FINMA als Wertschriften wie die Anlage-Token.

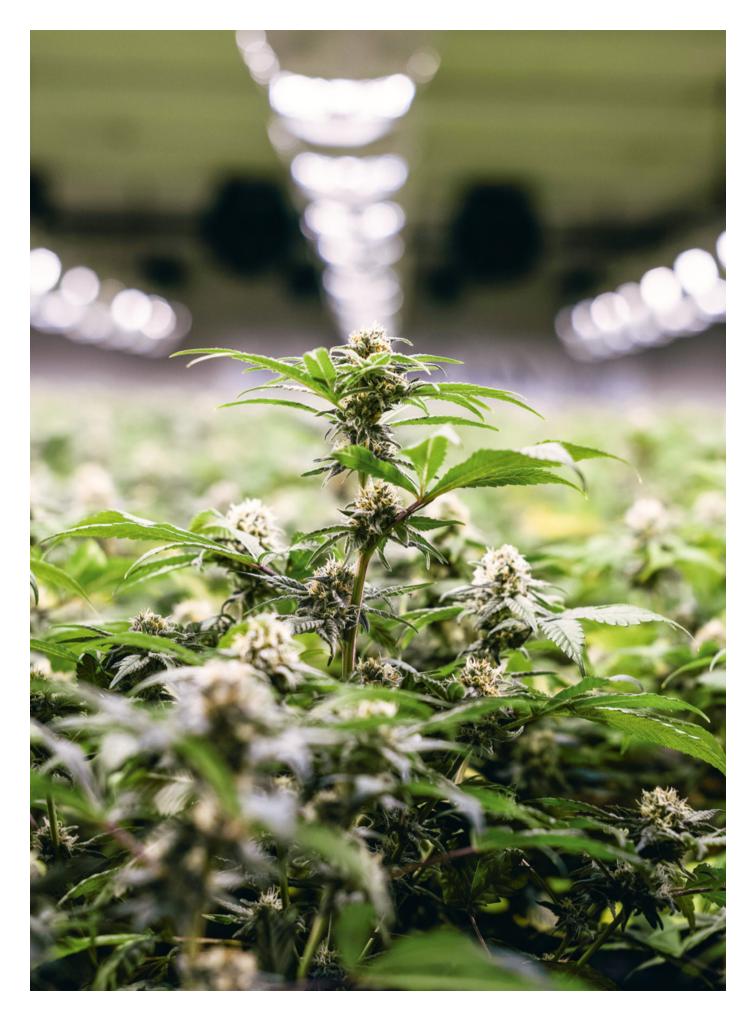
Tauschmittel

Aktien

ICOS Initial Coin Offerings

Stablecoins mit Wertschriften als unterliegendem Basiswert behandelt die FINMA als Wertschrift wie einen Exchange Traded Fund.

SIX Digital Exchange (SDX) schafft einen neuen Standard bei digitalen Vermögenswerten und setzt sich klar von unregulierten ICOs ab. Mit Initial Digital Offerings (IDOs) wird SDX auch die Qualität bestehender STOs übertrumpfen. IDOs haben viel mit traditionellen IPOs gemeinsam, da sie auch dem geltenden Wertschriftenrecht unterliegen.



Blühendes Geschäft, regulatorisches Dickicht

Marijuana-related Businesses Immer mehr Länder legalisieren Marihuana zu medizinischen Zwecken oder gar als Genussmittel. Die Zahl von Marijuana-related Businesses steigt exponentiell. Die regulatorische Situation bleibt aber bis auf Weiteres unübersichtlich.

Text Matthias Bill

b Ende der 1970er-Jahre waren die niederländischen Coffee-Shops der Sehnsuchtsort für die Konsumenten von Marihuana. Geringe Mengen wurden toleriert, ganz legal waren die getrockneten Blüten der Cannabispflanze aber nie. Spätestens Anfang 2018 musste Amsterdam darum seinen Status als Marihuana-Mekka abgeben. Nach Uruguay im Jahr 2017 erklärte Kanada als erstes industrialisiertes Land den Anbau und Verkauf von Marihuana für komplett legal. Die kanadische Regierung erhofft sich von der Massnahme einen sicheren Konsum und einen besseren Jugendschutz, die Wirtschaft verspricht sich ein neues Geschäfts- und Investitionsfeld.

Zumindest letztere Hoffnung ist berechtigt. Der Markt für Marijuana-related Businesses (MRBs) verfügt über ein riesiges Verkaufserlöse von MRBs sollen bis 2024 auf USD 60 Mrd. ansteigen.



Wachstumspotenzial. Neben Uruguay und Kanada haben mittlerweile etwa 30 weitere Länder Marihuana mindestens zu medizinischen Zwecken legalisiert. In diesen Ländern waren MRBs im laufenden Jahr 2019 an 3% aller Börsengänge beteiligt. Bis 2024 sollen die weltweiten Verkaufserlöse von MRBs auf über USD 60 Milliarden ansteigen.

Goldgrube oder Reputationsfalle?

Marihuana scheint sein Stigma als Einsteiger-Droge zu verlieren. Aufgrund der weltweit auch auf längere Sicht heterogenen Regulierung ist ein Investment in diesen Markt dennoch kein «No-Brainer». Was auf der einen Seite des Globus legal ist, kann auf der anderen strafrechtlich verfolgt werden. Nehmen wir nur einmal den Teilmarkt für Cannabidiole (CBD) als Beispiel. Diese Form von Marihuana

In der Schweiz darf THC-armes Cannabis seit 2011 frei verkauft werden. Marktführer BioCan erntet auf Feldern und in Gewächshäusern in der ganzen Schweiz CBD-reiche Blüten.







enthält nur sehr wenig des psychoaktiven Tetrahydrocannabinols (THC): In der Schweiz können CBD-Produkte seit 2011 frei verkauft werden (siehe auch Bildstrecke). In Texas hingegen sind diese den Epilepsiepatienten vorbehalten.

Abweichende Gesetzgebungen

Gerade im US-amerikanischen Markt ist die rechtliche Lage besonders kompliziert. Drogenvergehen fallen in den USA unter die Gesetzgebung in den einzelnen Bundesstaaten. Diese kann vom geltenden Bundesrecht abweichen, dem die Banken stark unterstehen.

Zurzeit ist Marihuana in den USA in 34 Staaten, dem District of Columbia, Guam, Puerto Rico und auf den Amerikanischen Jungferninseln für medizinische Zwecke zugelassen. In 13 Staaten ist Marihuana sogar vollständig legalisiert. Das heisst auch der

In 13 US-**Bundes**staaten ist Marihuana vollständig legal.



Konsum als Genussmittel ist ab 21 Jahren straffrei. Weitere 12 Staaten erlauben THCarmes Marihuana beziehungsweise CBD-Produkte unter bestimmten Umständen. Gemäss Bundesrecht sind aber der Konsum und der Besitz wie auch der Anbau und der Vertrieb von Marihuana in den USA weiterhin illegal.

Eine Investition will also wohlbedacht sein – inner- und ausserhalb der USA. Auch wenn Marihuana in immer mehr Ländern einen legalen Status erlangt hat, in einer überwältigenden Mehrheit der Länder hat es diesen nicht. Einwohner dieser Länder riskieren bei Investitionen in MRBs, gegen Geldwäschereigesetze zu verstossen. Die neue Watchlist «MRB Securities» von SIX (siehe Box rechts) hilft, dieses Risiko zu beurteilen.

30000 Finanzinstrumente betroffen

Gewisse Investoren wollen Investitionen in Marijuana-related Businesses (MRBs) generell vermeiden oder zumindest risikobasierte Entscheidungen darüber treffen können. «Nicht nur aufgrund der regulatorischen Unsicherheit, sondern auch aus Gründen der Reputation», sagt Oliver Bodmer, Senior Product Manager in der Geschäftseinheit Financial Information bei SIX. Da sich MRBs von der Forschung über den Anbau, den Transport bis zum Verkauf in den unterschiedlichsten Branchen finden, sei es für die Banken aber nicht einfach, den Überblick im Sinne ihrer Kunden, den Investoren, zu behalten. Mit der neuen Watchlist «MRB Securities» unterstützt SIX die Banken bei dieser Aufgabe. Sechsmal wöchentlich führt sie MRBs und die von diesen herausgegebenen Wertschriften beziehungsweise die darauf basierenden strukturierten Produkte und Optionen auf. Zurzeit sind das etwa 400 Unternehmen und 30000 Finanzinstrumente (siehe Grafik).

MRB Securities knüpft an den preisgekrönten Sanctioned Securities Monitoring Service (SSMS) an, den SIX seit 2016 anbietet. Der SSMS beobachtet 6,7 Millionen aktive Instrumente und mehr als 26 000 Änderungen pro Woche. Dazu gehören zum Beispiel Aktualisierungen durch Regulierungsbehörden oder Aktionärswechsel. Das macht ihn zu einem der umfangreichsten Monitoring-Services auf dem Markt.

Stets aktuell

Ein geopolitisches Umfeld mit laufend neuen oder sich ändernden Sanktionen stellt für die Compliance-Verantwortlichen der Banken weltweit eine grosse Herausforderung dar. Die Identifizierung von Wertschriften, die mit sanktionierten Unternehmen oder Personen in Verbindung stehen, ist aufwändig und komplex – auch weil Sanktionen häufig länderspezifisch sind und unvermittelt ausgesprochen werden. Als das US Treasury Department unlängst 96 russische Oligarchen als hochriskant einstufte, folgten die ersten sechs Sanktionen auf dem Fuss.

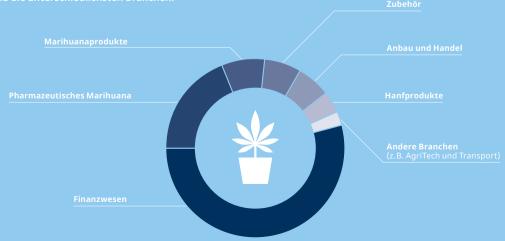
Der SSMS listet deshalb täglich neben den sanktionierten Unternehmen oder Personen auch diejenigen unter Beobachtung auf. Dabei nutzt er die Informationen von verschiedenen internationalen Regulierungsbehörden, einschliesslich derer der Europäischen Union, der Schweiz, Singapurs, Hongkongs, Australiens, Kanadas, des Vereinigten Königreichs, der Vereinigten Staaten und der Vereinten Nationen.

Der SSMS befriedigt ein grosses Bedürfnis, das bestätigen auch die Partnerschaften mit renommierten Anbietern von Asset-Management-Services wie SimCorp oder Eagle Investment Systems. Diese integrieren den SSMS in ihren Compliance-Modulen. «Deren Kunden können direkt auf unsere stets aktuellen Informationen zu globalen Sanktionen zugreifen, dadurch interne Ressourcen anderweitig einsetzen und nicht zuletzt die Gefahr von Geldstrafen und Reputationsschäden minimieren», erklärt Joe Chimenti, Partners Director für den US-amerikanischen Markt bei SIX.



→ Mehr Information: six-group.com/sanctions

SIX hat mehr als 30 000 Finanzinstrumente identifiziert, die direkt oder indirekt mit rund 400 Marijuana-related Businesses in Verbindung stehen (Stand Juni 2019). Tangiert sind die unterschiedlichsten Branchen.

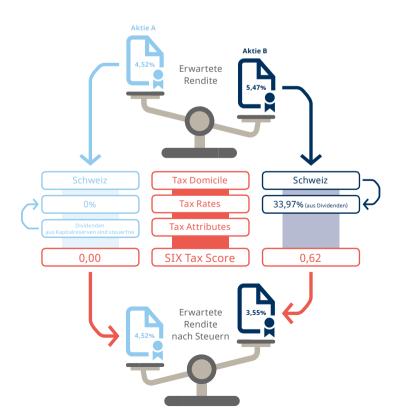


Nach den Steuern ist vor dem Investieren

Rendite nach Steuern mit SIX Tax Score

«Was bleibt am Ende übrig?» Das ist die Frage, die sich jeder Investor regelmässig stellt. Und bei Finanzgeschäften ist das «Ende» erst dann erreicht, wenn alle Steuern bezahlt sind. Die steuerlichen Auswirkungen einer Investition abzuschätzen, ist heute allerdings anspruchsvoll. Finanzberater erhalten 2020 durch SIX Tax Score jedoch genau dabei Unterstützung.

Text Matthias Bill



mmer häufiger möchten Anleger von ihren Finanzberatern über mögliche steuerliche Folgen einer Investition aufgeklärt werden. Auch aufgrund von Regulierungen wie MiFID II - oder FIDLEG in der Schweiz – nimmt der Druck auf die Finanzberater zu. Kosten, die sich aus steuerlichen Forderungen ergeben, vor einer Investition zu thematisieren. Beim Versuch, dem gerecht zu werden, müssen sie sich bis anhin durch dicke Tax Manuals kämpfen und diese selbst interpretieren. Eine vollständige Betrachtungsweise ist dabei gerade bei länderübergreifenden Investitionen nicht garantiert. Oft bleiben die Einschätzungen darum oberflächlich, beschränkt auf Anlageklassen. Der Teufel steckt jedoch im Detail, auf der Ebene einer einzelnen Wertschrift. Dank ihren umfangreichen Referenzdaten, Corporate Actions sowie steuerrechtlichen Informationen kann SIX diese Details in Form von SIX Tax Score anbieten.

Eine neue Dimension der Transparenz

SIX Tax Score hilft Finanzberatern, die Bedürfnisse ihrer Kunden nach besseren und transparenteren Investitionsentscheidungen zu befriedigen. Je höher der errechnete SIX Tax Score, desto stärker mindert sich die zu erwartende Rendite. In den SIX Tax Score fliessen nicht nur die steuerrechtlichen Informationen in Bezug auf den Wohnsitz (Tax Domicile) und die anzuwendenden Steuersätze (Tax Rates) ein, sondern auch zusätzliche Informationen (Tax Attributes) in Form von historischen Corporate-Action-Daten wie Dividenden, Zinsen oder Fondsausschüttungen. Nur weil SIX Tax Score auch diese einbezieht, wird für den Finanzberater transparent, dass Aktie A in unserer Grafik die attraktivere Investition für seinen Kunden darstellen könnte. Vor der Betrachtung der steuerlichen Situation mit SIX Tax Score schien Aktie B mit der höheren erwarteten Rendite die bessere Wahl zu sein. Aber die Dividenden für Aktie A kamen in der Vergangenheit aus den Kapitalreserven und waren damit steuerfrei. In der Gesamtbetrachtung mit SIX Tax Score verspricht Aktie A damit die höhere Rendite.



→ SIX Tax Score wird im Verlauf von 2020 für die Steuerdomizile Schweiz. Grossbritannien und Frankreich erhältlich sein. Mehr zum Thema Steuern bei SIX: six.swiss/steuern



RED zeigt SIX in all ihren Facetten und noch ein bisschen mehr. Packende Geschichten, aufschlussreiche Hintergrundinformationen und Interviews mit spannenden Persönlichkeiten haben RED zahlreiche internationale Auszeichnungen eingebracht. Damit gehört es zu den angesehensten B2B-Magazinen der Finanzbranche.

→ Jetzt kostenlos abonnieren: six.swiss/red-subscribe













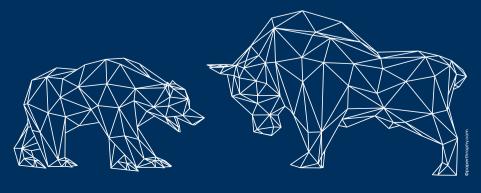


Ausgabe verpasst?

→ Lesen Sie alle Ausgaben
online: six.swiss/red-archive

30 JAHRE SMI: AKTIENINDIZES ERKLÄRT!

Die Sonderausstellung im Finanzmuseum



Die Liste

QR-Codes sind wieder da, weil sie ...



... Medienbrüche verschwinden lassen.

Als URL-Alternative erleben QR-Codes gerade eine Wiedergeburt. Zwei entscheidende Dinge haben sich geändert, seit die QR-Codes erstmals auf Drucksachen erschienen sind und alshald von den Konsumenten als unnützes Marketing-Tool taxiert wurden. Erstens müssen die Konsumenten keine App mehr herunterladen, um einen QR-Code scannen zu können. Die Kameras der meisten Smartphones unterstützen das Format. Zweitens landen sie heutzutage nach dem Scannen auf Websites, die tatsächlich für den mobilen Gebrauch optimiert sind.



... Informationen teilen.

Zahlreiche Social-Media-Unternehmen machen sich OR-Codes oder ähnliche Verfahren zunutze und diese damit wieder populär. Allen voran machte Snapchat das Scannen wieder cool. Mit den sogenannten Snapcodes lassen sich ganz einfach neue Freunde hinzufügen. Pinterest hat seine Pincodes, bei Spotify lassen sich Songs scannen und auch Twitter generiert auf Wunsch einen QR-Code des Nutzernamens. Es ist wohl nur eine Frage der Zeit, bis die QR-Codes auch auf die gedruckten Visitenkarten zurückkehren.



... Zahlungen ermöglichen.

Unabhängig von NFC-Schnittstellen sind QR-Codes weltweit die Treiber von Mobile Payment. In der Schweiz erlaubt TWINT das Bezahlen via QR-Code am Zahlterminal, an Selbstbedienungsautomaten oder auch an der Parkuhr. Im Online-Shop entfällt mit TWINT das mühselige Eintippen der Kartennummer. Bei Kryptowährungstransaktionen und am Geldautomaten ergeben sich weitere Anwendungen für QR-Codes. Und der Schweizer Finanzplatz führt als Nachfolgerin des Einzahlungsscheins die QR-Rechnung ein.



... einen Überblick verschaffen.

Nie ganz verschwunden sind QR-Codes in der Branche, für die sie ursprünglich erdacht wurden: die Logistik. Wo Lieferketten beginnen, sich auf die Distributed-Ledger-Technologie abzustützen, dürften QR-Codes noch wichtiger werden für die Identifikation und das Tracking von Gütern. Aber auch bei uns Menschen werden OR-Codes weiterhin «Spuren» hinterlassen. Denken wir nur mal an Flug- oder Konzerttickets.

Das Fundstück

Der Besuch der jungen Dame

Und plötzlich stand sie da, selbstbewusst - oder eben unerschrocken. Am 27. April 2019 erschien das Fearless Girl an der Schweizer Börse in Zürich. Seit 2017 stemmt das Mädchen aus Bronze die Hände in die Hüften und fordert eine ausgeglichene Verteilung von Frauen und Männern in Führungspositionen. Das Original (siehe Bild) der vom Vermögensverwalter State Street Global ins Leben gerufenen Statue steht an der Wall Street. Nach Zürich – wie davor auch schon nach Oslo, Dublin oder Melbourne – kam eine Kopie. Der Zeitpunkt für den Besuch passte. SIX hatte zur Veranstaltung «The Value of Gender Diversity» geladen. CEO von SIX, und Stefanie Ruf von State Street Global Advisors sprach Natacha Catalino, Head Diversity and Inclusion für McKinsey& Company in Europa.



Das Glossar

PROSPEKTPRÜFSTELLE

Per 1. Januar 2020 vereinheitlichen das Finanzdienstleistungsgesetz (FIDLEG) und die Finanzdienstleistungsverordnung (FIDLEV) die Prospektvorschriften in der Schweiz. Das stärkt die Wettbewerbsfähigkeit des Finanzplatzes und verbessert den Kundenschutz ähnlich wie in der europäischen Prospekt verordnung.

Wer in der Schweiz künftig Wertpapiere öffentlich zum Erwerb anbieten will oder wer um deren Zulassung zum Handel ersucht, muss vorgängig einen Prospekt veröffentlichen, der Informationen zum Wertpapier und dessen Emittenten enthält. Vor seiner Veröffentlichung ist der Prospekt der Prüfstelle zur Genehmigung vorzulegen und danach bei ihr zu hinterlegen.

Als Regulierungs- und Überwachungsorganisation der Handelsplätze von SIX verfügt die SIX Exchange Regulation AG über das nötige, im Markt einzigartige Expertenwisser und über zwei Jahrzehnte Erfahrung mit Prospektprüfverfahren. Die SIX Exchange Regulation AG rechnet damit, von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA die erforderliche Zulassung als Prüfstelle gegen Ende 2019 zu erhalten.

Das Zitat

«FinTechs werden im Bankgeschäft eine Rolle spielen – sie werden jedoch nicht ins Kerngeschäft eindringen, das auf Vertrauen und Erfahrung basiert.»

> **Elly Hardwick**, Chief Digital Officer bei UBS, auf die Frage nach Banking im Jahr 2050 im Special «Zukunft Banking» von netzwoche.ch

RED – das Magazin von SIX

Auflage: 5000 Exemplare

Herausgeber

SIX Group AG Postfach 8021 Zürich, Schweiz six-group.com/red red@six-group.com

Bestellung, Abbestellung, Adressänderung

six.swiss/red-subscribe

Redaktion

Claudia Holfert (SIX, Gesamtleitung); Matthias Bill (SIX, Chefredaktion); Simon Brunner

Gestaltung

C3 Creative Code and Content (Schweiz) AG, Zürich, c3.co/schweiz

Bildnachweise

Thomas Eugster (Cover/S.4/S.8-9/S.17/S.18-19/S.31-32); Janet Echelman (S.11-15); Kyeni Mbiti (S.16/S.29); Christian Beutler, Keystone (S.22-24); Wang Ying, Keystone/Xinhua (S.28)

Korrektorat

Carola Bächi

Englische Version

Mark Rabinowitz (Übersetzung); Robin Scott (Textproduktion); Claudia Marolf (Korrektorat)

Druck

linkgroup AG, Zürich, Schweiz

«Am Anfang steht die Value **Proposition**»

Future Talk: Ökosysteme Ein Begriff aus der Biologie gedeiht jetzt in der Wirtschaft. Lisa Yerebakan, Junior Open Innovator bei SIX, und Bernhard Lingens, Leiter des Helvetia Innovation Lab, wissen, warum Ökosysteme wie Pilze aus dem Boden schiessen.

Interview Matthias Bill

Hier unter einer Kuppel im Botanischen Garten der Universität Zürich können wir das Ökosystem tropischer Trockengebiete erahnen. Der Begriff «Ökosystem» breitet sich aber gerade ausserhalb von Flora und Fauna so richtig aus.

Bernhard Lingens Tatsächlich hat der aus der Biologie stammende Begriff auch in der Wirtschaft Einzug gehalten. Es handelt sich um einen Trend. Laut einer Studie kommt zum Beispiel in Geschäftsberichten grosser US-Firmen der Begriff «Ökosystem» heute 13-mal häufiger vor als noch vor 10 Jahren. Das hat auch damit zu tun, dass sich Unternehmen gerne mit dem Begriff schmücken, um innovativ zu erscheinen. Praktischerweise ist er ja auch sehr vielseitig einsetzbar. Das Buzzword scheint für fast alles zu passen.

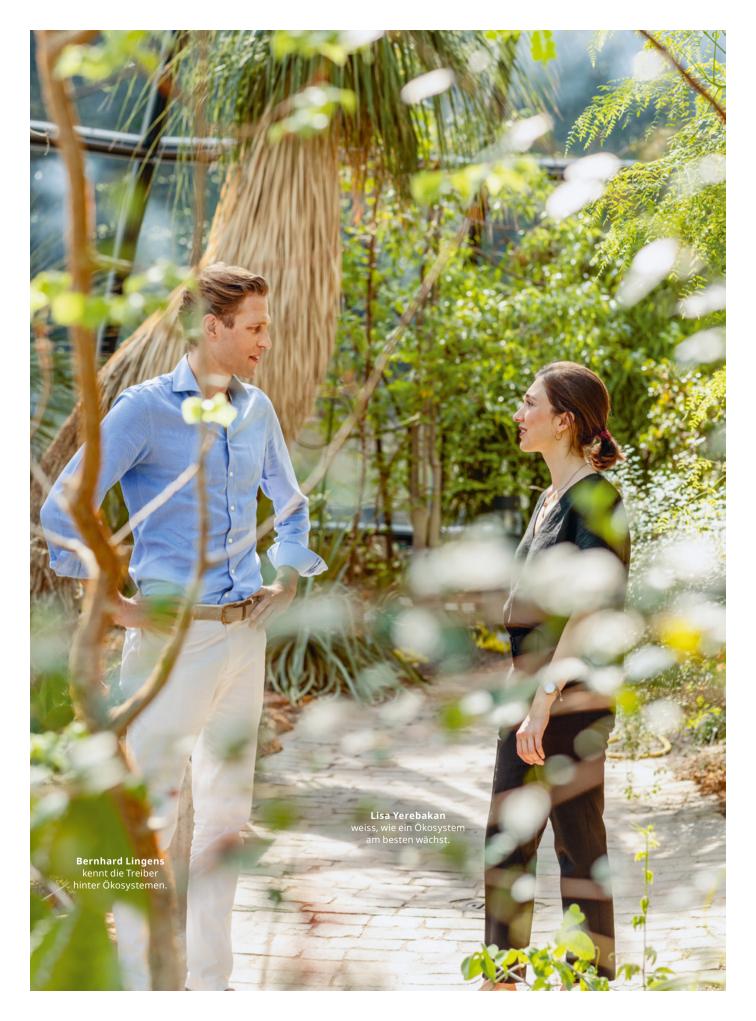
«Scheint» für fast alles zu passen? Das klingt, als würde der Begriff auch falsch eingesetzt.

Lisa Yerebakan Vielleicht wäre es gut, an dieser Stelle den Begriff zu definieren. Es gibt eben nicht das eine Ökosystem. Häufig verwenden wir den Begriff zum Beispiel synonym für eine Branche, ein Industry Ecosystem sozusagen. Und wo es vor allem um den Austausch von Information geht, können wir von einem Knowledge Ecosystem sprechen. Amazon und ähnliche Marktplätze dürfen als Platform

Ecosystems bezeichnet werden. Dabei stehen die Netzwerkeffekte durch eine hohe Zahl an Partnern im Vordergrund. Diese Partner sind jederzeit austauschbar.

Anders in einem Business Ecosystem, in dem wenige Partner zusammenwirken, ihre individuellen Stärken einbringen und nur schwer austauschbar sind. Im Zusammenhang mit strategischem Management und Geschäftsmodellen ist also Business Ecosystem der relevante Begriff [siehe auch Box auf Seite 341.

- L Ein wichtiger und richtiger Einwurf, der mir erlaubt, noch einmal auf die Eingangsfrage zurückzukommen: Hinter dem Buzzword «Ökosystem» steht eine reale ökonomische Herausforderung als Treiber. Und Business Ecosystems, um den Begriff aufzunehmen, sind speziell für stagnierende oder wettbewerbsintensive Branchen eine valable Option geworden.
- Y Hinzu kommt, dass die Digitalisierung Business Ecosystems begünstigt, weil sie die Transaktionskosten senkt. So werden auch standardisierte Schnittstellen, wie sie SIX mit ihrer Plattform für Open Banking bieten wird [siehe S.10], zukünftig Kollaborationsund Innovationskosten von Start-ups, Banken und anderen Partnern reduzieren. Die Technologie macht die Koordination einfacher.





Dr. Bernhard Lingens

Seit 2017 leitet Bernhard Lingens das Helvetia Innovation Lab, eine Kooperation der Universität St. Gallen (Institut für Technologiemanagement) und der Helvetia Versicherungen Schweiz. Mit seinem Team erforscht er das Phänomen der Business Ecosystems und arbeitet dabei mit Unternehmen aus verschiedenen Branchen zusammen. Bernhard Lingens hat einen Hintergrund in Maschinenbau sowie Betriebswirtschaft und promovierte an der Universität St. Gallen und am Imperial College London zu Innovation und Entrepreneurship. Bei der Unternehmensberatung Roland Berger wirkte er als Strategieberater.

Lisa Yerebakan

Als Iunior Open Innovator bei SIX unterstützt Lisa Yerebakan seit 2018 interne Innovationsinitiativen und führt eigene Projekte mit externen Partnern durch. Nach Abschluss ihres **Bachelorstudiums in Business** Administration an der Universität St. Gallen macht sie dort ietzt ihren Masterabschluss in Business Innovation. Für ihre Masterarbeit über Business Ecosystems hat sie in ihrem Arbeitgeber SIX das ideale Studienobjekt gefunden, um die Theorie empirisch zu überprüfen. Vor ihrem Wechsel in die Geschäftseinheit Innovation & Digital von SIX war sie schon als Customer Advisor bei SIX Payment Services tätig.

L Das lässt sich auch wissenschaftlich belegen. Ab der Jahrtausendwende und mit der fortschreitenden Digitalisierung nahm der Gebrauch des Begriffs «Ökosystem» exponentiell zu. Neben der Technologie gibt es aber noch zwei weitere Faktoren, die den Trend befeuern.

Der erste betrifft den Markt. Neben dem Drang - oder Zwang sich zu differenzieren, sind es die Konsumenten, die ein Umdenken einfordern. Sie wünschen sich immer häufiger auch für komplexe Abläufe wie einen Hauskauf eine User Experience wie sie sie zum Beispiel von einem Online-Reisebüro kennen.

Das führt direkt zum dritten Faktor: Unternehmen in traditionellen, technologiefernen Branchen – dazu zähle ich auch die Finanzbranche haben die dafür nötigen Kenntnisse und Ressourcen gar nicht im Haus. Selbst wenn während eines Innovationsprozesses die Idee für einen entsprechenden Service gereift war. musste sie über kurz oder lang schubladisiert werden. Im Business Ecosystem geht die Schublade wieder auf. Y Und das passiert ironischerweise nicht, weil sich so ein Unternehmen von seinen Kernkompetenzen entfernt, sondern weil es sich sogar besser darauf konzentrieren kann. Bei SDX, der digitalen Börse von SIX zum Beispiel [siehe Box auf Seite 7], können wir unsere Position als regulierte Börse in die Waagschale werfen und gleichzeitig mit Partnern die Distributed-Ledger-Technologie ausloten.

Übrigens teile ich die Ansicht, dass die Finanzbranche technologisch gesehen Aufholbedarf hat - anders liesse sich die grosse Zahl an FinTech-Start-ups ja nicht erklären. Es kommt ihr aber zugute, dass sie eine Art natürliche Affinität zu Ökosystemen hat. Das Finanzwesen funktioniert von jeher nur vernetzt. Denken Sie nur einmal daran, welcher Prozess ablaufen muss, wenn ich am Geldautomaten von Bank A Geld abhebe, das sich auf meinem Konto bei Bank B befindet.

«Business Ecosystems sind stagnierende oder wettbewerbsintensive Branchen eine valable Option geworden.»

L. Guter Punkt. Das können wir auch bei der Schweizer Mobile Payment App TWINT sehen. Aus Sicht der reinen Lehre wäre dieses Netzwerk zu gross, um als Business Ecosystem noch funktionieren zu können. Aber weil die Partner - Schweizer Banken und SIX - schon vor TWINT miteinander vernetzt waren, klappt die Koordination untereinander trotzdem.

Wie gross darf denn ein Business Ecosystem sein?

L So klein wie möglich, so gross wie nötig. Gerade in der Aufbauphase sind zu viele Partner ein Bremsklotz – und ein Kostenfaktor. Bei vier bis fünf Partnern sind es zwischen 200 und 300 Stellenprozente, die der Orchestrator des Ökosystems für die Koordination einrechnen muss.

Der Orchestrator?

Y Wir haben schon mehrfach von der Koordination zwischen den Partnern in einem Business Ecosystem gesprochen. Diese übernimmt der sogenannte Orchestrator als zentraler Partner. Die anderen Partner steuern Produkte oder Dienstleistungen zu einer gemeinsamen Value Proposition bei. Sie ist das wichtigste Element eines Business Ecosystems und steht am Anfang. Als Orchestrator muss ich mich fragen, was mir fehlt, um diese Value Proposition zu erfüllen. Sie steuert meine Partnersuche.

Auch Lieferanten bedienen Unternehmen mit fehlenden Elementen.

Y Aber das ist eine klassische Lieferkette. Bin ich als Unternehmen heute nicht mehr mit dem Lieferanten A zufrieden, tausche ich ihn gegen den Lieferanten B aus. Beide liefern in etwa die gleiche Ware. In einem Business Ecosystem ist es jedoch entscheidend, dass das, was die Partner entwickeln, nicht generisch ist. Jedes Element für sich sollte eine Innovation darstellen. Nur so kreieren Business Ecosystems Mehrwert und schöpfen ihr Wachstumspotenzial aus. Und Wachstum ist letztendlich

«Der Finanzbranche kommt zugute, dass sie eine Art natürliche Affinität zu Ökosystemen hat.»

Lisa Yerebakan, SIX

die Motivation, ein Business Eco-

system zu gründen.

L Die Organisationstheorie sagt uns, dass wir Transaktionskosten sparen, wenn wir im Haus produzieren oder Lieferketten einfach gestalten. Das heisst für Business Ecosystems, dass der generierte Mehrwert höher liegen muss als die zusätzlichen Transaktionskosten aufgrund des Koordinationsaufwands. Ob das funktioniert, hängt nicht zuletzt von der Zahlbereitschaft der Kunden ab. Darum bewähren sich Business Ecosystems nicht in allen Branchen. Die Nahrungsmittelbranche zum Beispiel dürfte es mit ihren tiefen Margen schwer haben, von der Lieferkette wegzukommen. Eine Tasse Kaffee bleibt nun mal eine Tasse Kaffee. Die Kunden werden nicht bereit sein, wesentlich mehr dafür zu bezahlen.

Aber jedes Unternehmen muss einen eigenen Weg finden, wie es Innovation betreiben will, um seine Value Proposition zu erfüllen. Das kann auch heissen, ein anderes Unternehmen zu akquirieren oder eine neue Abteilung aufzubauen statt eines Ökosystems.

SDX, die elektronische Rechnung eBill, TWINT oder die Plattform für Open Banking, SIX scheint jedenfalls Gefallen zu finden an der Idee des Business Ecosystems.

Y Das hat auch damit zu tun, dass SIX die idealen Voraussetzungen hat, um die Rolle als Orchestrator zu übernehmen. SIX nimmt als Infrastrukturbetreiberin für den Schweizer Finanzplatz eine neutrale Position ein. Über ihre Aktionäre, die Schweizer Banken, und über ihre bestehenden Kundenbeziehungen existiert bereits ein starkes Netzwerk. Dazu kommt das technische Know-how und die langjährige Erfahrung mit komplexen Ökosystemen wie dem Zahlungsverkehr.

In meiner Masterarbeit untersuche ich, über welche Kompetenzen ein Orchestrator verfügen muss, um erfolgreich ein Business Ecosystem aufzubauen. Mit der Geschäftseinheit Innovation & Digital ist SIX organisatorisch optimal aufgestellt, um verschiedene Partner sinnvoll zu verknüpfen. Dazu kommen das Engagement im F10 FinTech Incubator & Accelerator und SIX FinTech Ventures, unser Corporate Venture Capital Fund, Beide erlauben SIX einen sehr engen Kontakt und regen Austausch mit Start-ups über Branchengrenzen hinweg. Das kann nicht zuletzt in der Phase der Partnersuche von grossem Wert sein.

L Diesen Wert kann man gar nicht genug hoch einschätzen. Wer in der Aufbauphase eines Business Ecosystems nicht auf ein solches Netzwerk zurückgreifen kann, wird wohl scheitern. Es sei denn, er hat die Möglichkeit, einen Co-Orchestrator zur Unterstützung beizuziehen.

Nach der Aufbauphase sind noch einmal andere Kompetenzen gefragt: Managementkompetenzen. Einerseits geht es darum, die Transaktionskosten zu senken, zum Beispiel indem man eine technische Plattform etabliert. Andererseits sollen die Partner zufriedengestellt werden, denn als Orchestrator ist man von ihnen abhängig.

- Y Das ist nicht ganz einfach, wenn ieder Partner etwas anderes will. Es braucht ein Vertrauensverhältnis und auf Seiten des Orchestrators dementsprechend Mitarbeitende mit Sozialkompetenz, die integral denken können. Die Anforderungen an die Mitarbeitenden steigen zusätzlich, wenn der Orchestrator selbst auch technische Elemente beisteuert. Nicht ieder technisch versierte Spezialist kann auch gut koordinieren.
- L Manchmal muss man sich aber auch von Partnern trennen. Sicherlich immer dann, wenn die Value Proposition in Gefahr ist. Neue Partner hinzuzunehmen macht hingegen meist erst dann Sinn, wenn eine Plattform steht und diese über standardisierte Schnittstellen eingebunden werden können. Ab dann skaliert das Ökosystem, ohne zusätzliche Transaktionskosten zu generieren.
- Y Was ich auch machen kann als Orchestrator, ist, die Value Proposition durch zusätzliche Services zu erweitern. Dann muss ich aber auch alle Partner wieder von Neuem von dieser überzeugen.

Ökosysteme in der Wirtschaft

Von Raubtieren und Beutetieren

Der Erste, der den Begriff «Ökosystem» von der Biologie auf die Wirtschaft übertragen hat, war 1993 James F. Moore in der «Harvard Business Review». In seinem Artikel «Predators and Prey: A New Ecology of Competition» beschreibt er, wie in einem Business Ecosystem verschiedene Unternehmen gemeinsam Fähigkeiten um eine Innovation herum entwickeln. Kooperativ und wettbewerbsfähig würden sie so Kundenbedürfnisse besser befriedigen können. Mit dem «Central Ecological Contributor» definiert James F. Moore auch schon die wichtige Rolle des Orchestrators, der die Zügel in der Hand halten muss.



→ Lesen Sie den Artikel von James F. Moore: six.swiss/ecology-of-competition



Alles was Sie für die richtigen Entscheidungen brauchen

- ✓ Globale Datenabdeckung
- ✓ Hochwertige Daten
- ✓ Zeitnah
- Einfache Integration
- Flexible Ausgabeformate
- ✓ ISO 15022 (MT 564)
- ✓ Event Notifications
- ✓ Straight-Through-Processing

Verpassen Sie keine Gelegenheit – mit Corporate-Actions-Daten von SIX.

www.six-group.com/corporate-actions







Wir erkennen Ihre Schwächen, bevor es andere tun.

Ist Ihre Organisation wirklich sicher? Eine Antwort fällt selbst globalen Playern schwer. Als Betreiberin der Börse und der Infrastruktur für den Interbankenzahlungsverkehr beschäftigen wir uns seit jeher mit der Sicherheit hochsensibler Daten. Deshalb vertrauen immer mehr Organisationen bei der Absicherung ihrer wertvollen Informationen unserer führenden Expertise. Setzen Sie auf die Erfahrung von SIX.

CYBER SECURITY