

REFED



Das Magazin von SIX — Herbst — 2020

004

Das Geld in
der Sportwelt

012

Thomas Wellauer,
Verwaltungsrats-
präsident von SIX,
im Interview.

018

Hat Bargeld
als Zahlungsmittel
schon bald aus-
gedient?

So leicht ist Rechnung.



eBill

**Rechnungen jetzt
direkt im E-Banking
erhalten und bezahlen.**

eBill ist die digitale Rechnung für die Schweiz. Dadurch erhalten Sie Ihre Rechnungen nicht mehr per Post oder E-Mail, sondern direkt im E-Banking – genau dort, wo Sie diese auch bezahlen. Mit wenigen Klicks Rechnungen prüfen und bezahlen, während Sie stets die vollständige Kontrolle behalten.

Aktuell setzen beinahe 2 Millionen Schweizer Rechnungsempfänger auf eBill. Wechseln jetzt auch Sie auf die digitale Rechnung der Schweiz und machen dadurch Ihr Leben ein wenig leichter.

SIX betreibt die Infrastruktur für den Schweizer Finanzplatz und sichert damit den Zugang zum Kapitalmarkt sowie den Informations- und Geldfluss.

Als Betreiberin der Schweizer Börse und der spanischen Börsen vereinen wir Listing, Handel, Abwicklung und Verwahrung von Wertschriften unter einem Dach. Und mit SIX Digital Exchange (SDX) definieren wir die Securities Value Chain der Zukunft. Als Kompetenzzentrum für den Schweizer Zahlungsverkehr unterstützt SIX die Banken mit innovativen Dienstleistungen in einer zunehmend digitalisierten Welt. Und als Datenanbieterin liefern wir weltweit Referenz-, Kurs- und Corporate-Action-Daten und bieten regulatorische Services sowie Indizes an.



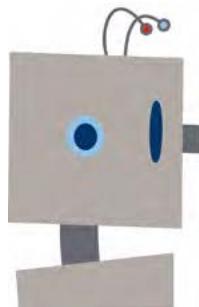
WELTWIRTSCHAFT IM WANDEL

Thomas Wellauer, Verwaltungsratspräsident von SIX, sieht die Planungssicherheit von Unternehmen in Gefahr.

DER MENSCH UND DIE MASCHINE

Wo begegnen uns bald nur noch Roboter?

010



CASH NACH CORONA

Bargeld wird nicht so schnell aus dem Fokus verschwinden. Aber das System darum herum muss effizienter werden.

004 Geld und Sport

015 Liquidität neu gedacht

017 Immobilien vergleichen mit künstlicher Intelligenz

024 Acceleration-Programm für Start-ups

027 Risiko nehmen wie Jeff Bezos



Der Preis des Schweisses

Text: Simon Brunner

Lara Dickenmann ist mehrfach bis in den Final der Champions League gesprintet – und hat diesen auch zweimal gewonnen.



Fussballerin Lara Dickenmann und Eishockeygoalie Jonas Hiller sind Weltstars in ihren Disziplinen. Mit seltener Offenheit sprechen die beiden Schweizer über das Geld im Sport: über die Investition in die Karriere, das Auskommen danach und die unterschiedlich hohen Einnahmen dazwischen.

USD 18 Millionen in vier Jahren, so lautet der lukrativste NHL-Vertrag von Jonas Hiller. Der Ostschweizer Eishockeygoalie schafft 2007 den Sprung in die amerikanische Profiligena, die beste Eishockeyliga der Welt. 2011, als er zum All-Star-Game eingeladen wird, dem Anlass für die besten Spieler der Saison, ist Roger Federer der einzige Schweizer Sportler, der mehr verdient.

Was den sportlichen Erfolg angeht, kann die Fussballerin Lara Dickenmann mehr als mithalten mit dem heute 38-jährigen Jonas Hiller: 2-mal gewinnt die Innerschweizerin die Champions League, 15-mal stemmt sie den Pokal für eine nationale Meisterschaft (Rekord), 8-mal wird sie zur besten Schweizer Fussballspielerin gewählt (Rekord), 135-mal spielt sie in der Nationalmannschaft (Rekord) und erzielt dabei 53 Tore. Und ihr Verdienst? «Rund CHF 130 000 in meinem besten Jahr», sagt die heute 34-Jährige.

Am Anfang ist die Investition

Lara Dickenmann und Jonas Hiller gehören zur kleinen Elite der Schweizer Sportler, die sich in der internationalen Weltspitze etablieren konnten. Ebenso aussergewöhnlich: Beide sprechen offen über ein Thema, das in der Schweiz als grosses Tabu gilt, das Geld.

Zu Beginn verursachte die Karriere von Jonas Hiller keine grossen Kosten: Die teure Goalieausrüstung gehört dem Club, er muss nur Schlittschuhe, Maske und

«Hätte ich einen anderen Weg gewählt als den Fussball, wäre mein Verdienst wohl höher ausgefallen.»

Lara Dickenmann

Stock mitbringen. «Die Schweizer Vereine fördern den Nachwuchs», erklärt er, «da sie später an einem Transfer partizipieren können.» In Nordamerika sei das anders, da fehlen Anreize, die Jugend zu unterstützen. Ein «Eishockeykind» könne dort schnell USD 15 000 und mehr kosten: «Die Ausrüstung, Hallenmiete, Reisen – alles bezahlen die Eltern.»

Mit 16 Jahren wechselt Jonas Hiller ins Sport-Gymnasium Davos und belastet jetzt das Familienbudget erheblich – rund CHF 30 000 kostet das Internat pro Jahr. Noch dazu stagniert die Karriere: Zwar hat er den Sprung in die Schweizer Profiligena geschafft, er ist im Kader des HC Davos, doch sitzt er drei Jahre lang nur auf der Ersatzbank. «Meine Eltern waren etwas beruhigt, da ich nach dem Schulabschluss die Matura im Sack hatte und ein Jahresgehalt von CHF 15 000 erhielt», sagt Jonas Hiller, «aber damit ich vom Sport leben konnte, musste ich Stammspieler werden.»

In der aktuellen Sonderausstellung «Sport & Geld» zeigt das Schweizer Finanzmuseum die jährlichen Kosten für Anfänger verschiedener Disziplinen

1,7%

In der Schweiz macht der Sport 1,7% des Bruttoinlandsprodukts aus. Die neue Sonderausstellung «Sport & Geld» im Schweizer Finanzmuseum zeigt die finanzielle Seite von Formel 1, Tennis, Reitsport, Fussball und Ski.

Das einzige Finanzmuseum im Bankenland Schweiz befindet sich am Hauptsitz von SIX. Kuratiert haben die Sonderausstellung zwei Mitarbeiterinnen von SIX: Andrea Weidemann, die Leiterin des Finanzmuseums, und ihre Teamkollegin Simone Kobel.

📍 finanzmuseum.ch

auf. Die Bandbreite ist gross. Reiten schlägt mit CHF 24 000 zu Buche, Fussball ist mit CHF 340 kein teurer Sport. Das bestätigt auch Lara Dickenmann. «Zudem glaubten meine Eltern, dass ich das Interesse schnell verlieren werde, gleich wie zuvor beim Schwimmunterricht oder beim Ballett.» Sie kaufen der Tochter günstige Schuhe, die restliche Ausrüstung «erbt» sie von ihrem Vater – einem ehemaligen Spieler des FC Zürich. Die Mitgliederbeiträge im SC Kriens sind moderat.

Der sportliche Erfolg stellt sich ein

Obwohl damals nur wenige Frauen vom Fussball leben können, sagt Lara Dickenmann im Jahr 2000 in einem Video: «Ich will Profi werden.» Sie ist gerade einmal 15 Jahre alt, aber eine Schnellstarterin: Mit dem FC Sursee, ihrem zweiten Club, gewinnt sie drei Schweizer Meistertitel, spielt für die Nationalmannschaft und schießt beim ersten Einsatz gegen Frankreich gleich ein Tor.

Nach dem Erlangen der Matura geht sie mit einem Sportstipendium in die USA, wo sie in Ohio internationale Wirtschaft studiert. Vor allem aber jagt sie dem Ball nach. «Ich hatte nur Fussball im Kopf», sagt die Spielmacherin, «an einen normalen Job verlor ich keine Gedanken – doch meine Ausbildung, die wollte ich abschliessen», was sie mit einem Bachelor auch tut.

Jonas Hiller kehrt nach einer Leih-saison bei Lausanne HC als Stammgoalie zum HC Davos zurück und gewinnt sogleich die nationale Meisterschaft. Er gehört nun auch der Nationalmannschaft an, gewinnt einen weiteren Schweizer Meistertitel und schafft den Sprung in die USA zu den Anaheim Ducks, einem Club in der Nähe von Los Angeles.

Sein erster Vertrag garantiert dem damals 25-Jährigen ein Salär von rund USD 650 000. «Das Verrückte ist», sagt

Jonas Hiller, «dass ich meinen Lohn per Check erhielt.» Die nordamerikanischen Teams bezahlen die Lohnsumme in Tranchen, verteilt über die 180 Tage, die eine Saison dauert. «Ich musste alle zwei Wochen einen Check über USD 50 000 einlösen.»

Eine Vermögensverwaltung kümmert sich bis heute um das verdiente Geld – nach einer gemeinsam festgelegten, eher konservativen Strategie und mit breiter Diversifizierung. «Ich wollte sicher sein», sagt Jonas Hiller, «dass nach meiner Karriere nicht plötzlich alles weg ist, weil ich zu viel Risiko nahm.»

Lara Dickenmann landet 2009 fast schon «per Zufall» beim aufstrebenden Olympique Lyonnais. Der Trainer hatte mal ein gegnerisches Team von Lara Dickenmann betreut und erinnert sich an sie. Nach einem Probetraining bekommt sie sofort einen Vertrag. Gleich in ihrer ersten Saison erreicht Lyon den Halbfinal der europäischen Champions League, in der zweiten den Final, in der dritten

Jonas Hiller schaffte es bis
ins All-Star-Game der
amerikanischen Profiliga NHL.

«Ich musste
alle zwei
Wochen einen
Check über
USD 50 000
einlösen.»

Jonas Hiller



RED

Verpassen Sie
keine Ausgabe!
Jetzt kostenlos
RED abonnieren.

six-group.com/red-subscribe



gewinnt das Team den prestigeträchtigsten Clubwettbewerb der Welt – heute ist Lyon Rekordtitelhalter.

Die «Schweizer Fussballikone» (TAZ) verdient in dieser Zeit EUR 3000 pro Monat und muss dem Geld oft nachrennen. Bei der Vertragsunterschrift versicherte man Lara Dickenmann, ihr Lohn sei netto, später muss die damals 22-Jährige die Steuern doch selbst bezahlen. In der Ausstellung des Schweizer Finanzmuseums ist nachzulesen, dass die französische Liga heute im Durchschnitt die höchsten Saisonlöhne im europäischen Frauenfussball zahlt (EUR 42 188), gefolgt von der deutschen Bundesliga (EUR 37 060). Zum Vergleich: Der durchschnittliche Jahreslohn bei den Männern des FC Barcelona lag 2019 bei EUR 12,3 Millionen.

1 Mann oder 833 Frauen

«Ich bin eine miese Verhandlerin», sagt Lara Dickenmann, «vor allem am Anfang der Karriere hatte ich Angst, ein Club könne das Angebot wieder zurückziehen, und schlug jeweils sofort ein.» Heute verhandelt ein Agent für sie. Wichtiger als der Lohn sind ihr sowieso andere Dinge, beispielsweise die Teamzusammensetzung, der Trainer oder die länger-

fristigen Ziele des Clubs. Lara Dickenmann ist realistisch: «Hätte ich einen anderen Weg gewählt als den Fussball», sagt sie, «wäre mein Verdienst wohl höher ausgefallen.»

2015 läuft der Vertrag in Lyon aus, Lara Dickenmann ist frei, einen neuen Club zu wählen. Bei den Männern wäre das eine Traumsituation, ein Spieler dieses Formats könnte ein stattliches Handgeld aushandeln – nicht aber bei den Frauen, wo Transfergelder noch immer die Ausnahme sind. Ein Transfer im Männerfussball hat 2019 im Durchschnitt USD 475 328 eingebracht. Wie das Schweizer Finanzmuseum ausgerechnet hat, hätte dieser Betrag fast für sämtliche 833 Transfers im Frauenfussball gereicht (USD 652 032).

Beim neuen Club, dem VfL Wolfsburg in der deutschen Bundesliga, verdient Lara Dickenmann sogar weniger als zuvor, doch sie will «unbedingt noch einmal etwas Neues ausprobieren». Trotz dem im Vergleich zum Männerfussball überschaubaren Gehalt legt sie jeden Monat etwas auf die Seite. Um Geldangelegenheiten kümmert sich ihr Vater. Nachdem eine Verletzung seine Fussballerlaufbahn frühzeitig beendet hatte, machte er Karriere in der Vermögensverwaltung. «Wir haben ausführlich besprochen, wie



Letzte Station einer erfolgreichen Karriere: In Biel fing Jonas Hiller seine letzten Pucks.

ich investieren möchte», sagt Lara Dickenmann, «nun setzt er diese Strategie für mich um.»

Nach sieben Jahren in Kalifornien wechselt Jonas Hiller für zwei Jahre nach Kanada zu den Calgary Flames, dann, mit der Erfahrung aus 437 NHL-Partien, kommt er zurück in die Schweiz zum EHC Biel-Bienne. Das Ende ist der wohl unglamouröseste Moment in der Karriere von Jonas Hiller: Kurz vor den Play-offs wird der Eishockeybetrieb in der Schweiz wegen Covid-19 eingestellt.

Die Erfahrungen weitergeben

Und jetzt, ab in den Liegestuhl? Nein. Jonas Hiller ist an verschiedenen Unternehmen beteiligt und hat das Präsidium der Eishockey-Spielergewerkschaft übernommen. Er will sich für seine Berufskollegen einsetzen; die Spielerverträge standardisieren, den Arbeitseinstieg nach der Karriere erleichtern, den jungen Talenten klarmachen, wie wichtig die Vorsorge ist, allenfalls sogar einen Mindestlohn etablieren.

Lara Dickenmann tritt 2019 aus der Nationalmannschaft zurück, ihr Vertrag bei Wolfsburg läuft noch bis 2021. Dieses Jahr gewinnt sie das Double und erreicht in der Champions League den Final. Berufsbegleitend schliesst sie einen Management-Master mit Fokus Sport ab.

Wenn sie die Schuhe einst an den Nagel hängt, will sie im Schweizer Frauenfussball tätig werden, der 2020 sein 50-Jahr-Jubiläum feiert. Die genaue Rolle ist Lara Dickenmann noch nicht klar, «Hauptsache, ich kann die Entwicklung vorantreiben». Seit sie beim SC Kriens – wohlgermerkt in einer Knabenmannschaft – begann, habe sich die Situation für die Frauen zwar stark verbessert, aber «der Frauenfussball muss als Business Case funktionieren. Es muss möglich sein, dass nicht nur Spielerinnen und Trainer, sondern auch die Vereine damit Geld verdienen». ✕

Investieren in Sport

#1 — Ein Stück Fussballclub

Vereine wie Juventus Turin, Borussia Dortmund oder Ajax Amsterdam sind an der Börse kotiert. Der Index STOXX Europe Football umfasst alle Fussballclubs, die an europäischen Börsen notiert sind.

#2 — Ein Pferd im Stall

Wer sich an den Kosten für ein Rennpferd beteiligt, verdient an Preisgeldern und Verkaufserlösen mit. In England zum Beispiel bringt Highclere Thoroughbred Racing Ltd. Investoren mit Rennställen zusammen.

#3 — ETFs für E-Sports

Computerspiele als Wettkampf – auch in E-Sports kann man investieren. Der VanEck Vectors Video Gaming and eSports ETF zeichnet die Wertentwicklung der Branche nach.

#4 — Die Fan-Blockchain

Teamsports.io will die Distributed-Ledger-Technologie in den Fussball bringen. Fans sollen nicht nur Teilhaber an einem Fussballclub sein, sondern auch dessen Geschicke mitbestimmen.

#5 — Spitzenrendite mit Spitzensport?

Ab EUR 1 Million erhält man Zugang zum Sports Investment International Fonds von Donner & Reuschel. Der Fonds investiert unter anderem in Medienrechte und Immobilien des Spitzensports.

#6 — Für die Fanbasis

Verschiedene strukturierte Produkte beziehen sich auf Basiswerte aus der Welt des Sports. Die Zürcher Kantonalbank zum Beispiel bietet ein Tracker-Zertifikat für Fussballfreunde an, UniCredit führt ein Zertifikat für Sportausrüstungen.



Die Covid-19-Krise hat der Digitalisierung einen kräftigen Schub verliehen und viel Interaktion ins Internet verschoben.

Nicht immer ist klar, ob wir es dort mit Mensch oder Maschine zu tun haben.

Sind Roboter schon bald die besseren Dienstleister?



Frank Iller ist seit elf Jahren bei SIX, seit vier Jahren in der Geschäftseinheit Financial Information. Um seine Vorstellung von «Change» umzusetzen, nutzt er als Head Customer Support auch die neuesten Technologien.

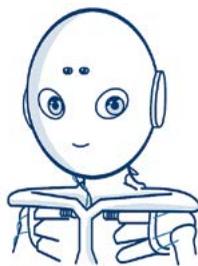
Der Changemaker

«Roboter haben das Potenzial, unseren Kundensupport noch schneller zu machen, die Erreichbarkeit unserer Mitarbeitenden zu optimieren und damit die Servicequalität zu erhöhen. In unserem Geschäft mit Finanzinformationen konzentrieren wir uns zurzeit auf den E-Mail-Verkehr, wo der Löwenanteil der Anfragen anfällt. Ein «Bot» wird in einem ersten Schritt eingehende E-Mails automatisch an die richtige Stelle weiterleiten. Dort kann er den Supportmitarbeitenden Formulierungsvorschläge machen beziehungsweise selbst Informationen in die Antwort-E-Mail einfügen. Der Bot nutzt Natural Language Processing, das heisst, er kann die menschliche Sprache interpretieren. Mit der Zeit wird er «dazulernen» und zum Beispiel einen Preis – ganz ohne menschliches Zutun – bei einem Emittenten bestätigen lassen oder Auskünfte zu Kennnummern von Wertpapieren erteilen können.»

Der Roboter

«Ich kann euch Menschen nicht nur verstehen, wenn ihr mit mir kommuniziert, sondern ich kann auch mit euch sprechen. Um euch aber wirklich in vielen Situationen helfen zu können, brauche ich neben einem Computerchip, meinem Gehirn, auch einen Körper, einen menschengleichen Körper. In den Gelenken, wo die meisten meiner Roboterfreunde Motoren haben, spannen sich bei mir künstliche Muskeln und Sehnen. Durch die gewonnene Elastizität habe ich mich zwar etwas weniger unter Kontrolle, kann dafür aber gerade in kniffligen Situationen flexibel und mit vollem Körpereinsatz auf eure Bedürfnisse reagieren. Dass ich euch mit diesen Fähigkeiten dereinst sogar an den entlegensten Orten würdig vertreten kann, werde ich beim ANA Avatar XPrize beweisen.»

🌐 xprize.org



Roboy hat seinen Ursprung am Artificial Intelligence Lab der Universität Zürich. Seit 2013 entwickeln ihn verschiedene Ingenieure und Studententeams laufend weiter. SIX unterstützt das aktuelle Team als Partner.

🌐 roboy.org



Marisa Tschopp forscht zu künstlicher Intelligenz aus der Perspektive des Menschen. Sie fokussiert auf psychologische und ethische Aspekte. Zudem vertritt sie die Initiative Women in AI als Ambassadorin in der Schweiz.

🌐 scip.ch

Die Wissenschaftlerin

«Der Vergleich zwischen Mensch und Maschine ist zwar allgegenwärtig, aber nicht konstruktiv. Die unnötige Vermenschlichung schürt Ängste. Dabei geht oft der Kontext vergessen. Dass ein Computer besser rechnen kann, ist trivial. Aber nehmen wir ein Thema wie autonomes Fahren. Was unter Laborbedingungen perfekt funktioniert, wird schnell komplex, wenn zum Beispiel andere Verkehrsteilnehmer ins Spiel kommen. Problematisch ist die Automatisierung immer dort, wo sie eine Gefahr für den Menschen darstellt. Das schliesst für mich persönliche Daten ein, deren Schutz durch mangelhafte Führung, fehlende Policies oder schwer durchschaubare Algorithmen bedroht wird. Wichtig erscheint mir, dass die Menschen ihre Handlungsfreiheit behalten. Dazu gehört, dass digitalisierte Prozesse transparent sind und der persönliche Kontakt eine Option bleibt – ich denke da etwa an Prozesse in der Kundenberatung oder im Recruiting.»

«Eine gute Aussen- und Handelspolitik ist zentral»

Interview: Sibylla Rotzler

Dr. Thomas Wellauer

Der Verwaltungsratspräsident von SIX war bis Juni 2019 COO und Mitglied der Konzernleitung von Swiss Re. Nach seinen Anfängen bei McKinsey & Company wechselte er 1997 als CEO zur Winterthur-Versicherung, die im selben Jahr von Credit Suisse übernommen wurde. Bei Credit Suisse war er Mitglied der Konzernleitung und zuletzt für Credit Suisse Financial Services verantwortlich. Vor seinem Wechsel zu Swiss Re bekleidete er Positionen als Head Performance Improvement Program bei Clariant (2003–2006) und als Head Corporate Affairs sowie Mitglied der Konzernleitung bei Novartis (2006–2010). Thomas Wellauer besitzt einen Dokortitel in Chemieingenieurwissenschaften der ETH Zürich und einen Abschluss in Wirtschaftswissenschaften der Universität Zürich.



Die Weltwirtschaft durchlebt aktuell grosse Veränderungen. Die monopolare Weltordnung ist im Begriff, in eine multipolare überzugehen, sagt Thomas Wellauer. Er ist seit März dieses Jahres Verwaltungsratspräsident von SIX.

Herr Wellauer, wie schwierig ist es heute für Unternehmen, profitabel zu wirtschaften?

Unternehmen brauchen ein Höchstmass an Planungssicherheit, um Risiken zu minimieren und profitabel zu wirtschaften. Die politische und rechtliche Sicherheit ist dafür ein wichtiger Faktor. Aktuell ist diese vielerorts aber nicht mehr in dem Masse gegeben, wie noch vor Kurzem. Das Risiko für staatliche Eingriffe in Bereiche, die bisher den Märkten überlassen waren, hat sich deutlich erhöht. Zudem hat sich die wirtschaftliche Lage für viele Unternehmen durch die Covid-19-Krise dramatisch verschärft.

Können Sie uns Beispiele für den von Ihnen erwähnten Sicherheitsverlust nennen?

Momentan ist der Übergang von einer mono- zu einer multipolaren Weltordnung beobachtbar. China fordert die bisher dominierenden USA heraus und versucht, die führende politische, militärische und wirtschaftliche Macht zu werden – weit über Asien hinaus. Gleichzeitig möchte Russland zu seiner früheren Grösse und Bedeutung zurückkehren und scheut sich nicht, militärische Mittel einzusetzen.

Entsprechend sehen die USA – und Europa in deren Kielwasser – ihre führende Position und ihren Wohlstand gefährdet, sind es aber nicht mehr gewohnt, herausgefordert zu werden. All dies führt zu Verunsicherung und Verwerfungen, die auch unsere Wirtschaft belasten.

Was heisst das für die Schweiz?

Der Konkurrenzkampf unter den Volkswirtschaften nimmt immer mehr zu. Alle Akteure versuchen, ihre Vormachtstellung zu sichern. Entsprechend tendieren verschiedene Märkte dazu, sich abzuschnitten. In diesem Spannungsfeld ist eine gut geführte Aussen- und Handelspolitik für die Wirtschaftskraft unseres Landes zentral – zugunsten offener Märkte. Wir konnten dies eindrücklich bei der Diskussion um die Börsenäquivalenz sehen.

Wenn wir von den Börsen sprechen, jüngst hat SIX die spanische Börsen- und Finanzmarktinfrastuktur-Gruppe BME übernommen. Was waren die Gründe?

Die Börsen- und Finanzmarktinfrastuktur-Branche konsolidiert sich seit 20 Jahren. Zum einen gibt es Akteure, die sich auf das traditionelle Handelsgeschäft konzentrieren. Diese streben ein zentralisiertes Modell an und fokussieren sich auf Kostensynergien, indem sie verschiedene Plattformen zusammenlegen.

Zum anderen gibt es Akteure, die sich strategisch an einer Expansion und Diversifizierung entlang der Wertschöpfungskette und der Anlageklassen ausrichten. Mit der Übernahme von BME hat SIX einen weiteren Schritt in diese Richtung gemacht. BME bringt Grössenvorteile in allen



«SIX ist ein echter Wettbewerbsvorteil für den Schweizer Finanzplatz.»

Teilen unseres Wertschriftengeschäfts. Nach der Übernahme ist SIX nun die Nummer drei der europäischen Börsen- und Finanzmarktinfrastruktur-Branche.

Welche Schwerpunkte setzen Sie als neuer Verwaltungsratspräsident von SIX?

SIX leistet einen substanziellen Beitrag für einen effizienten und transparenten Finanzplatz und bildet damit die Grundlage für eine florierende Wirtschaft. Die Börse ist quasi der Transmissionsriemen zwischen der Real- und der Finanzwirtschaft. Unser diversifiziertes Geschäftsmodell mit Handel, Nachhandel sowie Daten- und Bankdienstleistungen unter einem Dach hat sich auch in schwierigen Zeiten wie der Covid-19-Krise als sehr widerstandsfähig erwiesen.

Ich glaube, SIX ist ein echter Wettbewerbsvorteil für den Schweizer Finanzplatz. Diesen wollen wir noch deutlicher herausstreichen, indem wir auch in Zukunft die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden stärken. In Zeiten des Wandels ist es besonders wichtig, die Markteffizienz und -stabilität zu sichern, früh in neue Technologien zu investieren, die Geschäftsmodelle laufend anzupassen – und selbstverständlich profitables Wachstum anzustreben. ×



Thomas Wellauer, Verwaltungsratspräsident von SIX, beobachtet den Übergang von einer mono- zu einer multipolaren Weltordnung.



finews.ch, 22. April 2020

Die Transformation des Finanzplatzes macht Schlagzeilen. Unsere Mitarbeitenden erklären den Beitrag von SIX.

Die Versorgung mit Liquidität war entscheidend, damit die Schweizer Wirtschaft während der Covid-19-Krise funktionstüchtig blieb. «Während Banken die Notkredite des Bundes an Firmen verteilen, müssen sie auf die eigene Liquidität achten», schreibt finews.ch dazu. Der unbesicherte Geldmarkt gerate dabei unter Druck. Banken, die sich dort Geld von ihren Mitbewerbern ohne Hinterlegung von Sicherheiten ausleihen, müssen mit volatilen Zinsen und Eigenkapitalkosten leben.

Entsprechend viel Zuspruch erfährt der besicherte Geldmarkt. Er hilft den Finanzinstituten unter anderem dabei, die Liquiditätsquote aus der Regulierung Basel III jederzeit zu erfüllen. Insbesondere in Krisen ist der besicherte Geldmarkt die letzte Anlaufstelle für Liquidität.

In der Schweiz betreiben wir bei SIX die Handelsplattform für den besicherten Geldmarkt: den Schweizer Repomarkt. Rund 170 Banken und Versicherungen nehmen daran teil, darunter auch die Schweizerische Nationalbank (SNB). Die Teilnehmer leihen sich Geld und hinterlegen gleichzeitig Wertschriften als Sicherheit. Sie verpflichten sich, diese später wieder zurückzunehmen, und zahlen für den Geldbetrag einen Zins. Durch Repogeschäfte kann die SNB den Geldmarkt mit Liquidität versorgen.

Eine weitere wichtige Kernfunktion übernimmt SIX in der Rolle des sogenannten Triparty Agent. Nach dem Abschluss eines Repogeschäfts garantieren wir die gültigen Standards, überwachen offene Transaktionen, bewerten Wertschriften und führen die Besicherung vollautomatisch aus. Wir schaffen so Vertrauen und verhindern Streitfälle.

Eine neue Form von Triparty Agent

Seit dem 15. Juni 2020 ist unser neuer, umfassender Triparty Agent im Einsatz. Seine innovative Schnittstelle, das Collateral Cockpit, vereinfacht das Management von Sicherheiten und macht sie auch für Händler sicht- und ganz einfach planbar. Die Teilnehmer können mit wenigen Klicks ihre Wertschriften effizient einsetzen und neue Geschäftsmöglichkeiten erschliessen. Die Digitalisierung der Prozesse entlastet sie fast komplett von manuellen Eingriffen – und reduziert so auch das operationelle Risiko.

Ob während oder auch nach der Covid-19-Krise, mit dem neuen Triparty Agent macht SIX den Schweizer Repomarkt noch effizienter und widerstandsfähiger.



Nerin Demir
Head Securities Finance,
Securities & Exchanges, SIX



Jürg Stalder
Senior Product Manager,
Financial Information, SIX



Webinar: six-group.com/six-tax-score-red

Jetzt auch die steuerlichen Konsequenzen abschätzen

Unser neu entwickelter SIX Tax Score unterstützt erstmals das Front Office von Banken dabei, die steuerlichen Konsequenzen von Finanzprodukten abzuschätzen. Damit können sie das Bedürfnis ihrer Kunden nach besseren und transparenteren Investitionsentscheidungen befriedigen. In unserem Webinar erkläre ich, wie neben steuerrechtlichen Informationen und Steuersätzen auch unsere historischen Corporate-Action-Daten, zum Beispiel Dividendenzahlungen, in den Benchmark einfließen. Je höher dieser mathematische Wert ausfällt, desto stärker mindert sich die zu erwartende Rendite.



White Paper: six-group.com/future-billing-red

Über das Bezahlen von Rechnungen hinaus

Mit der Hochschule Luzern haben wir vier Rechnungsmethoden analysiert und bewertet: Lastschriftverfahren, eBill, QR- und E-Mail-Rechnung. eBill landete in der Gesamtschätzung – sowohl aus Perspektive der Rechnungssteller wie auch aus der der -empfänger – auf dem ersten Platz. Die detaillierten Ergebnisse lesen Sie in unserem White Paper «The Future of Billing». Wie der Name schon sagt, blicken wir darin auch nach vorne: Die Digitalisierung, die Automatisierung und der Wunsch nach Transparenz werden den Rechnungsprozess noch stärker personalisieren. Die Abrechnungsplattformen werden – datengetrieben – zu vielseitigen Helfern, die Einbindung ins Internet of Things entlastet die Nutzer von Routineaufgaben.



Daniel Berger
Head Billing & Payments Ecosystem,
Banking Services, SIX



Webcast: six-group.com/tax-services-experts-red

Einfache Abwicklung von Steuerrückforderungen



Christophe Lapaire
Head Advanced Tax Services,
Securities & Exchanges, SIX

Die steuerliche Belastung einer Investition zu kennen ist das eine [siehe auch Beitrag zu SIX Tax Score], eine mögliche Doppelbesteuerung zu vermeiden, das andere: So kann die korrekte Abwicklung komplexer Steuerrückforderungen die Performance eines Portfolios massgeblich steigern. SIX bietet dazu verschiedene innovative Dienstleistungen wie den Advanced Tax Reclaim Service. Damit reichen Banken alle relevanten Informationen über ein smartes Online-Tool ein. Zusammen mit Global Custodian haben wir führende Experten zu einem Webcast über den Wert und die Herausforderungen solch nahtlos integrierter Steuerrückforderungen eingeladen.

Als Vordenkerin initiiert SIX den Dialog mit allen Mitwirkenden des Finanzplatzes. Unsere Mitarbeitenden teilen ihre Erkenntnisse auf vielfältige Weise.



«Welche Aussicht bietet eine Wohnung mitten in der Stadt und wie hell ist sie? Archilyse beantwortet Fragen wie diese mit einem Klick. Unsere Software analysiert Grundrisse und ermittelt schnell und einfach die Qualität von Architektur und Immobilien. Wir wandeln die Grundrissdaten in georeferenzierte 3-D-Modelle um, setzen diese in die digitalisierte Umgebung und extrahieren eine Vielzahl von Qualitätsmerkmalen – dank künstlicher Intelligenz und maschinellem Lernen geht das mit wenig Aufwand. Wir sind der einzige Anbieter, der die Qualität von Architektur und Immobilien digital und objektiv messbar, vergleichbar und für jedermann verständlich macht.»

Dr. Matthias Standfest
Gründer und CEO von Archilyse

Archilyse

Standort: Zürich
Gegründet: 2017
Mitarbeitende: 15

SIX investiert in Start-ups

Der mit CHF 50 Millionen dotierte Corporate Venture Capital Fund SIX FinTech Ventures investiert seit 2018 in nationale und internationale Start-ups, die Prozesse effizienter gestalten oder neue Kundengruppen erschliessen. Das Beispiel Archilyse zeigt, dass dazu auch Start-ups gehören können, die den Finanzplatz aus einem angrenzenden Sektor heraus stimulieren.

🌐 six-group.com/fintech-ventures-red

Mille Francs
Mille Franchi

Bargeld – der Vorhang fällt noch nicht

Text: Simon Brunner

Die neue Banknotenserie für den Schweizer Franken – komplett im Umlauf seit letztem Jahr – dürfte nicht die letzte gewesen sein, die enthüllt worden ist.

Les billets de banque
sont protégés
par le droit pénal.
Le banconote sono
protette dal
diritto penale.

10000

Führt die Covid-19-Krise zu einem Bedeutungsverlust von Bargeld? Oder gewinnt es an Relevanz? Oder trifft etwa beides zu?

Die Schlagzeilen in diesem Frühling kündigten den Tod des Bargeldes an. «Covid kills Cash» konnte man mehr als einmal lesen. Aus Angst, Banknoten könnten das Virus übertragen, würden viele Menschen auf digitale Alternativen umsteigen, war die Argumentationslinie. Sind die Tage des Bargeldes tatsächlich gezählt? Die klare Antwort darauf lautet: Jein.

Um dem Gebrauch von Bargeld während der Pandemie auf die Spur zu kommen, sind die Geldautomaten in der Schweiz, die Bancomaten, ein guter Ausgangspunkt. Im Juli und August lagen die Bancomatbezüge nur noch 10 bis 15% unter dem Niveau der Monate vor dem Lockdown (siehe Grafik). Das entspricht – saisonal bereinigt – 80% der Vorjahreswerte.

Die Nachfrage nach Bargeld sank also nur kurzfristig stark. Wie ist das möglich? In Zeiten von Covid-19 ist der Schalter in den Bankfilialen kein bevorzugter Kanal für Bargeldgeschäfte. Viele Menschen sind auf Bancomaten ausgewichen. Einen noch wichtigeren Grund nennt Alexander Verbeck, Head Cash Ecosystem bei SIX: «In unsicheren Zeiten und mit Bankkonten, die wenig oder keinen Zins abwerfen, kommt Bargeld vermehrt als Wertspeicher zum Zug.»

Dazu passt, dass im Lockdown die Höhe der Geldbeträge pro Bezug angestiegen ist: «Wenn die Menschen zum Bancomaten gingen», so Alexander Verbeck, «haben sie in der Startphase der Einschränkungen bis zu fünfmal mehr abgehoben als noch Anfang des Jahres.» Und gerade die Banknoten mit hohen Notenwerten «landen praktisch immer unter der sprichwörtlichen Matratze», so Alexander Verbeck. Studien



Anzahl Bezüge am Banco-maten pro Woche in 2020, basierend auf 4200 Geräten in der Schweiz

weisen für die 1000-Franken-Note – die wertvollste Banknote der Welt – eine sogenannte Hoarding-Quote von 80% nach. Die Menschen würden sie «fast wie Gold» benutzen, so Alexander Verbeck.

Er selbst trägt gerade einmal 20 Franken und 10 Euro im Portemonnaie, und «die liegen sicher schon ein halbes Jahr da». Der Head Cash Ecosystem von SIX nutzt persönlich, wenn immer möglich, bargeldlose Bezahlösungen. Dennoch ist er überzeugt, dass Bargeld bleiben wird – für immer: «Trinkgeld wollen wir persönlich übergeben, das ist tief in unserer Kultur verankert. Und noch wichtiger, Menschen, die im Umgang mit Geld Probleme haben, schlagen Schuldenberater vor, möglichst auf Plastikgeld zu verzichten, und nur so viel Geld abzuheben, wie sie gerade benötigen. Wir können eine bargeldlose Gesellschaft nicht auf Kosten dieser Menschen ausrufen.»

Die Trennung fällt schwer

Tatsächlich haben amerikanische Psychologen bereits 1998 nachgewiesen, dass beim Bezahlen mit Bargeld ein «Trennungsschmerz» (Pain of Paying) eintritt; ähnliche Hirnregionen werden aktiviert wie bei emotionalem Schmerz oder Abscheu. Spätere Studien zeigten, dass dieser Effekt beim Zahlen mit Kreditkarten oder dem Smartphone nicht oder viel weniger stark ausgeprägt ist. Die Münze hat im wahren Sinne des Wortes also zwei Seiten.

Fraglos hat die Pandemie die Einführung von bargeldlosen Bezahltechnologien

White Paper «Future of Money»

Entwickelt sich Bargeld vom Zahlungsmittel zum Wertspeicher? Welche Rolle werden Banken und Zentralbanken spielen? Setzen sich digitale Währungen durch? Das White Paper von SIX «Future of Money» aus der Reihe «Picture of the Future» zeigt Szenarien rund um unser Geld:

🌐 [six-group.com/
future-money-red](https://six-group.com/future-money-red)

gien beschleunigt. Alexander Verbeck rechnet damit, dass Bargeldzahlungen in der Schweiz bis im Jahr 2025 nur noch etwa 30 bis 50% des heutigen Niveaus erreichen werden, und verweist auf das White Paper von SIX «Future of Money» (siehe Hinweis oben rechts). Das sei leicht über dem Wert von Schweden, dem weltweiten Vorreiter für eine bargeldlose Gesellschaft, wo sogar Bettler ihre Almosen mit digitalen Geräten entgegennehmen.

Die Tendenz gibt Alexander Verbeck recht. In der Schweiz haben Konsumenten Anfang der 1990er-Jahre noch 90% der Einkäufe im Laden bar bezahlt. Nach dem Lockdown verkündete die Migros, die grösste Detailhändlerin der Schweiz, dass erstmals mehr als die Hälfte der Einkäufe digital bezahlt worden sind.

Bargeld ist teuer

Über die Vor- und Nachteile von physischem Geld lässt sich lange streiten, doch ein Nachteil ist unbestritten: Es ist teuer. Sehr teuer. Beschaffung und Unterhalt von Bancomaten, Geldtransporte von und zu Einzelhändlern, zentrale Geldsammelstellen, Tresore in Bankfilialen sowie aufwändige physische und elektronische Sicherheitskonzepte kosten viel Geld. Geschätzt liegt der Aufwand für die Bargeldbewirtschaftung in der Schweiz pro Jahr bei weit über CHF 2 Milliarden. «Das Bargeldsystem muss dringend effizienter werden», sagt auch Alexander Verbeck, «angefangen bei den Bancomaten, wovon etwa die Hälfte nicht gewinnbringend betrieben werden können.»

Hier setzte ATMfutura an: Das Gemeinschaftsprojekt der Banken, mit dem SIX beauftragt wurde, hat Geräte und Software standardisiert, die Beschaffung gebündelt und betriebliche Aufgaben zentralisiert. Da die Konditionen für alle Banken einheitlich sind, können so insbesondere kleinere Banken viel einsparen.

«Seit dem Projektabschluss Ende September 2020 sind alle Bancomaten migriert, deren Prozesse SIX verarbeitet», sagt Alexander Verbeck, «das sind gut 85% aller Geräte in der Schweiz.»

Die bereits erwähnten Tresore sowie die aufwändigen physischen und elektronischen Sicherheitskonzepte machen die bedienten Geldschalter zu einem Kostentreiber für die Banken. Immer häufiger verzichten diese im Sinne «bargeldloser Filialen» darauf, richten stattdessen ganze Cafés ein und konzentrieren sich auf die Beratung.

Sollte ein Kunde doch Geld abheben wollen, wird er – und hier schliesst sich der Kreis – an den Bancomaten verwiesen. Dort kommt er dank QR-Code, ausgedruckt oder auf dem Smartphone, ohne Pin und Bankkarte an Bargeld. Das hat auch noch einen weiteren Vorteil, sagt Alexander Verbeck: «Wer überfällt schon eine Bank, wo nur Kaffee ausgeschenkt wird?» ×



Debitkarten online nutzen

In den nächsten Jahren wird Bargeld wohl kaum vollständig verschwinden (siehe Artikel links). In seiner Funktion als Zahlungsmittel wird es jedoch immer mehr von digitalem Geld und digitalen Vermögenswerten verdrängt. Mit einem täglichen Umsatz von CHF 207 Millionen ist die Debitkarte heute schon das beliebteste Zahlungsmittel in der Schweiz und in Liechtenstein.

Auf die bestehenden Maestro- und «V Pay»-Karten folgen nun die Debit Mastercard und Visa Debit mit erweiterten Funktionen. Neu können Karteninhaber mit ihnen auch im Internet bezahlen und Hotel- sowie Mietwagenreservierungen tätigen. Die neuen Debitkarten sind in der ganzen Welt einsetzbar; überall dort, wo Mastercard und Visa akzeptiert werden. Zudem gewährleistet der Authentifizierungsstandard «3D Secure 2» eine hohe Sicherheit bei Online-Transaktionen.

Die neuen Debitkarten sind ein weiterer Schritt in Richtung virtuelle Karte, die beispielsweise das Bezahlen mit dem Smartphone – die Karte ist in der Wallet hinterlegt – erlaubt. Die Grundlage dazu bildet Tokenisierung. Das Verfahren nutzt im Bezahlprozess ausschliesslich verschlüsselte Daten oder Ersatznummern, so genannte Tokens. Deniz Maden, Senior Product Manager in der Geschäftseinheit Banking Services von SIX, fasst zusammen: «Mit den geplanten digitalen Debit Services wird die Schweizer Debitkarte zum Zahlungsmittel, das die Karteninhaber digital über das Smartphone verwalten und in allen E- und Mobile-Commerce-Kanälen verwenden können.»

RED
021

Die 1000-Franken-Note ist die wertvollste Banknote der Welt und ein beliebter Wertspeicher.



Gemessen an der Gesamtzahl frei handelbarer Aktien (Free Float) bildet die Schweizer Börse zusammen mit der spanischen BME die drittgrösste Börsengruppe Europas.



Börse Madrid, Spanien

Die Börse Madrid ist in einem wahren Palast beheimatet, einem neoklassizistischen Palast, um genau zu sein. Königin-Regentin María Cristina de Habsburgo-Lorena eröffnete 1893 das 66 Meter breite Gebäude unweit der Prachtstrasse Paseo del Prado. Sein Prunkstück ist der Handelssaal mit seinem Kuppeldach aus Eisen und Glas. Das elektronische Zeitalter macht die Händler unsichtbar, die Börsenuhr in der Mitte zeigt aber immer noch die Handelszeit – auf drei Seiten. Auf der vierten Seite kündigt ein defektes Barometer dauerhaft wechselhaftes Wetter an. Soll das vielleicht eine Warnung an die Investoren sein?

Im Juni 2020 hat SIX die Übernahme von BME, der Betreiberin der spanischen Börsen, erfolgreich abgeschlossen. BME und damit auch der wunderschöne Handelssaal in Madrid sind nun ein Teil von SIX.



Interview: Sibylla Rotzler

Unsere Mitarbeitenden beweisen Sattelfestigkeit – auf dem Bullen und in ihrem Themengebiet.

RED
024

Deborrah Schaer ist Start-up-Coach beim F10 FinTech Incubator & Accelerator in Zürich. Sie hat dort ein neues Accelerator-Programm entwickelt, mit dem Unternehmen wie SIX besser mit fortgeschrittenen Start-ups, so genannten Scale-ups, zusammenarbeiten können.

**Rodeo Time
Deborrah Schaer:**

**Start-ups? Scale-ups?
Hilf mir bitte auf die Sprünge.**

Der F10 FinTech Incubator & Accelerator berät Start-ups bei der Unternehmensgründung und unterstützt deren Kollaboration mit unterschiedlichen Marktteilnehmern. Die Start-ups profitieren von den erfahrenen Unternehmensmitgliedern des F10 – wie SIX – sowie von einem Mentoren- und Investorennetzwerk. Das neue dreimonatige Accelerator-Programm richtet sich an Scale-ups aus der Finanztechnologie. Das sind Start-ups, die sich in einer fortgeschrittenen Entwicklungsphase befinden und bereits Kunden vorweisen können.

Was hat dich motiviert, das Acceleration-Programm zu entwickeln?

Der Wunsch unserer Unternehmensmitglieder nach mehr Kollaboration mit Start-ups. Das Acceleration-Programm gibt aber auch mir die Möglichkeit, mit

62s

«Ich habe seit über einem Jahr kein Portemonnaie mehr.»

reiferen Start-ups zusammenzuarbeiten, und den Raum, etwas Neues auszuprobieren.

Wie bist du in der FinTech-Branche gelandet? Bewusster Entscheid oder reiner Zufall?

Nach meinem Masterabschluss in Betriebswirtschaft und einem Karrierestart als Mitbegründerin eines Mode-Start-ups habe ich mehrere Technologieunternehmen mit aufgebaut. Zuletzt war ich für ein Start-up im Umfeld des Internet of Things tätig. Beim F10 habe ich mich zuerst als freiwillige Mentorin engagiert. Als das Team mich fragte, ob ich nicht als Vollzeitmitarbeiterin dazustossen wolle, habe ich nicht lange gezögert.

Was bedeutet für dich der Begriff «FinTech»?

FinTech bedeutet nicht nur, dass sämtliche Finanzdienstleistungen für Kunden digitaler und damit günstiger und zugänglicher werden, sondern auch, dass traditionelle Finanzdienstleister ihre Prozesse automatisieren und neue Geschäftsmodelle anbieten. Start-ups unterstützen sie dabei.

Welche Start-ups sind aktuell auf deinem persönlichen Radar?

Start-ups mit einem Fokus auf Open Banking. Neben dem Acceleration-Programm mit Fokus auf Banking und Versicherungswesen betreue ich auch die Sandbox des F10, ein Portal, auf dem wir Programmierschnittstellen, sogenannte APIs, unserer Unternehmensmitgliedern zum Testen anbieten. Darauf befinden sich beispiels-

weise auch die APIs von b.Link, der Open-Banking-Plattform von SIX. Weiter interessieren mich Start-ups, die Lösungen für Digital Assets anbieten. Mit Digital Assets können wir zukünftig Anteile an Unternehmen, Kunstwerken oder sogar Wein halten und handeln.

Wie digital ist dein Alltag?

Ich habe seit über einem Jahr kein Portemonnaie mehr und mache alle Zahlungen mit Twint oder Apple Pay. Mit der App Sonect, die von F10-Alumni entwickelt wurde, beziehe ich Bargeld am Kiosk oder in anderen Shops und sende Geld hin und her. Meine Bahntickets sind in der SBB-App, wo ich über die SwissID eingeloggt bin. Was noch fehlt: Hausschlüssel und Reisepass in digitaler Form. Nach wie vor schätze ich aber den analogen, persönlichen Austausch mit Freunden, Bekannten, der Familie sowie den Start-ups sehr. Und: In meiner Smartphonehülle steckt immer eine 100er-Note – für alle Fälle.

Wie geht es nach der ersten Staffel des Acceleration-Programms weiter?

Die zwölf beteiligten Start-ups bleiben nach dem Abschluss der ersten Staffel in unserer F10-Community. Viele unserer Alumni sind regelmässige Gäste und Referenten bei unseren Veranstaltungen, einige von ihnen helfen sogar dabei, andere Start-ups zu betreuen oder Partnerschaften mit anderen FinTechs aus der F10-Community zu finden. ✕

Scale-up

«To scale up» bedeutet vergrössern. Ein Start-up, das die Anfangsphase verlassen hat, muss als Scale-up mit Umsätzen beweisen, dass es am Markt ankommt. Für die erste Staffel des Acceleration-Programms im F10 FinTech Incubator & Accelerator haben sich mehr als 80 Start-ups aus ganz Europa, aber zum Beispiel auch aus Singapur beworben. Zwölf haben es ins Programm geschafft. SIX ist Gründerin, Unternehmensmitglied und Hauptsponsorin des F10.

🌐 [f10.global](#)

«Der von SIX autonom berechnete SARON zeigt weniger Schwankungen als der von Menschen bestimmte Libor.»

Philipp Ackermann, Leiter Treasury, Raiffeisen
Raiffeisen war eine der ersten Banken, die den SARON zur Berechnung von Hypothekenzinsen einsetzte.

10. November 2020:
SIX zeigt im **Cyber Security Report 2020** die Bedrohungs-
lage auf dem Schweizer Finanzplatz auf. Als Gastredner dabei ist **Markus Gross**, Professor an der ETH Zürich und Vice President of Research bei The Walt Disney Company.



Jetzt anmelden
[six-group.com/
cybersecurityevent-red](https://six-group.com/cybersecurityevent-red)



Danielle Reischuk gehört zu den einflussreichsten Personen in der ETF-Branche.

«ETF Stream» hat die Senior-Sales-Managerin aus der Geschäftseinheit Securities & Exchanges von SIX in die Liste der 30 einflussreichsten Personen in Europas ETF-Geschäft aufgenommen. Mit rund 1600 ETFs zählt die Schweizer Börse in diesem Segment zu den Top 3 aller europäischen Börsen.

+10 min



Seit dem 22. Juni ermöglicht Trading-At-Last den Teilnehmern an der Schweizer Börse, ihre Aufträge nach Marktschluss zum Auktionskurs durchzuführen – reguliert und ohne zusätzliche Gebühren. Die Bedeutung der Schlussauktion hat zugenommen. 2019 fanden dann rund ein Viertel aller Aktienhandelsgeschäfte statt.

Herzlich willkommen

Neu an der Schweizer Börse kotiert

12. Juni 2020 · INA · Ina Invest Holding AG · CHF 215 Mio.

25. Juni 2020 · VZUG · V-ZUG Holding AG · CHF 463 Mio.



Jeff Bezos Amazon

Der Erfolg von Amazon beeindruckt viele. Auch mich. Der Online-Buchladen, den Jeff Bezos in einer Garage gründete und zusammen mit seiner damaligen Ehefrau aufbaute, ist heute das wertvollste Unternehmen der Welt. So richtig gepackt hat es mich allerdings erst, als ich mich vor drei Jahren im Rahmen meines Post-Graduate-Studiums in Innovation & Entrepreneurship mit der Wachstumsstrategie von Amazon befasst habe.

Mich inspiriert, wie Jeff Bezos und seine Mitarbeitenden den Kunden in den Mittelpunkt stellen. Das allein macht Amazon jedoch nicht einzigartig. Ich sehe zwei andere Punkte, wo Amazon den Unterschied macht: Erstens schaffte es Jeff Bezos immer wieder, benachbarte Branchen zu erschliessen. Aus dem Buchversand wurde ein Medienshop, daraus ein Marktplatz für alles Mögliche und später sogar ein Anbieter von Serverdienstleistungen. Das schaffte Amazon – und das ist mein zweiter Punkt –, indem es stets auf Bestehendem aufbaute. Den

Online-Shop brauchte Amazon erst mal für sich, die Serverkapazität war zunächst für eigene Zwecke gedacht.

Neue Daten erschliessen, historische Daten nutzen

Was das Geschäft mit Finanzinformationen bei SIX angeht, haben wir ähnliche Voraussetzungen. Auch wir haben die Chance, in benachbarte Branchen vorzudringen, auch wir können auf unseren Errungenschaften aufbauen. Wir verfügen über qualitativ hochstehende Daten zu über 30 Millionen Finanzinstrumenten gespeist mit Marktdaten aus rund 1800 Quellen. Indem wir alternative Daten aus der realen Welt einbinden, erhalten wir zusätzlich zu den Informationen auf Instrumentenstufe, Informationen auf Unternehmensstufe. Mit diesen Informationen werden wir das Bedürfnis unserer Kunden nach Daten befriedigen können, die die Nachhaltigkeit und die gesellschaftliche Wirkung einer Anlage aufzeigen: ESG-Daten.

Oder ich denke auch an unsere historischen Daten, zum Beispiel unsere preisgekrönten Corporate-Action-Daten. Mithilfe der Cloud-Technologie können wir diese riesigen Datenmengen unseren Kunden für Advanced Analytics zur Verfügung stellen und so unsere Zielgruppe vom Back Office über das Middle Office bis hin zum Front Office erweitern.

Alternative Daten, Cloud-Technologie, Advanced Analytics – die Entwicklung im Geschäft mit Daten ist stark mit neuer Technologie verknüpft. Diese birgt immer Risiken. Das Risiko ist zentral in der Strategie von Jeff Bezos. Eine Wette, klar. Aber wer nichts aufs Spiel setzt, kann auch nichts gewinnen. Und noch viel schlimmer, er wird bald gar nicht mehr mitspielen können.

Unsere Mitarbeitenden sind Experten auf ihrem Gebiet und bilden sich laufend weiter. Die besten Inputs kommen dabei manchmal aus einer unerwarteten Richtung.



Sam Sundera
Head Future Business,
Financial Information, SIX

