

004 Die Emotionen investieren mit 010
Das Prinzip
«Konkurrenz»
ist im Prinzip
konkurrenzlos

Standards und Normen

Kurs auf Effizienz und Qualität dank Standardisierung





INHALT







PSYCHOLOGIE DES INVESTIERENS

Halten Sie sich an den Plan, sonst laufen Sie Gefahr, beim Investieren zum Spielball Ihrer Emotionen zu werden.

APROPOS KONKURRENZ

In der Tierwelt herrscht ein stetiger Überlebenskampf, im Sport macht der Wettbewerb zusätzliche Kräfte frei und für Unternehmen wie SIX belebt Konkurrenz das Geschäft.

SECURITIES SERVICES

Javier Hernani, Head Securities Services, erklärt, wie SIX schon heute den zukünftigen Umgang mit Wertschriften definiert – entlang der ganzen Wertschöpfungskette.

Die Infrastruktur von SIX sichert den Zugang zum Kapitalmarkt sowie den Informations- und Geldfluss weltweit. 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 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.

017 ELEVATOR PITCH

Keyrock stellt Liquidität für die digitalen Märkte bereit

018 STANDARDS UND NORMEN

Für Effizienz und Qualität

021 HEADLINE

Noch schneller handeln mit Mikrowellentechnologie

024 BULLISH

Über Remote Working an der TEDxSIX

027 INSPIRED BY

Margarete Steiff

Legen Sie nicht mit Ihren Emotionen an

Michael Mülli

RED **004** Klar, wer investiert, hat ein Ziel: Rendite. Aber das ist nicht das Einzige, was zählt. Man muss seine Anlagestrategie auch mögen. Investieren ist keine exakte Wissenschaft. Unsere Anlageentscheidungen werden von psychologischen Faktoren bestimmt.

Weiss der Geier, woher dieser Informatikstudent die Eingebung hatte, als er vor zehn Jahren von seinen Eltern ein paar Tausend Franken lieh, um sie in Bitcoin zu investieren – für weniger als einen Dollar pro Stück. Heute ist er Multimillionär, hat sein Vermögen diversifiziert und promoviert bei Thorsten Hens, Professor für Financial Economics am Institut für Banking und Finance der Universität Zürich. «Das war damals mutig vom jungen Studenten», sagt Thorsten Hens, «denn rein wissenschaftlich betrachtet war es keine wirklich kluge Anlage und sicherlich auch keine ausgewogene.»

Ausnahmen bestätigen bekanntlich die Regel. Das unkluge Verhalten hat sich ausbezahlt und in jedem Fall hat der Informatikstudent den grössten Fehler, den man beim Investieren machen kann, nicht begangen: gar nicht investieren. Der zweitschlimmste Fehler sei, so Thorsten Hens, im falschen Moment auszusteigen. Manch eine oder einer steigt bei Sonnenschein mutig ein und kriegt kalte Füsse. wenn ein Gewitter aufzieht. Thorsten Hens verrät eine Faustregel vorweg: «Steigen Sie nur aus, wenn Sie das Geld brauchen. Auf keinen Fall dürfen Sie aussteigen, wenn der Markt fällt, auch wenn Ihre Emotionen das fordern.»

Und damit sind wir mittendrin in der Psychologie des Investierens. Unsere Anlageentscheidungen werden stark von psychologischen Faktoren, wie zum Beispiel Gier und Furcht, bestimmt. Gier kann aufkommen, wenn ich selbst eine moderate Rendite mache und alle um «Sie brauchen einen Plan, eine Strategie, um nicht zum Spielball dieser psychologischen Faktoren zu werden, zum Spielball Ihrer Emotionen.»

Prof. Dr. Thorsten Hens. Universität Zürich

mich herum mit Bitcoin steinreich geworden sind. Ich gerate dann in Versuchung, das wettzumachen, und erhöhe das Risiko. Furcht kann aufkommen, wenn die Aktienkurse einbrechen und die Medien dies mit Horrorgeschichten untermalen. Das langfristige Ziel gerät aus dem Fokus, ich will verkaufen. Thorsten Hens: «Gewinne werden als normal angesehen, Verluste als Warnsignal. Verluste aktivieren die Anlegerinnen und Anleger. Deshalb gibt es in fallenden Märkten viel mehr Handelsaktivität als in steigenden.»

Frauen sind tendenziell risikoscheuer als Männer

Hinter der Affinität für das Risiko oder der Aversion dagegen stecken psychologische Muster. Menschen, die offen für Neues oder extrovertiert sind, zeigen in der Regel eine höhere Risikobereitschaft. Gewissenhafte oder neurotische Menschen eine niedrigere. Die eigene Lebenserfahrung prägt die Risikobereitschaft mit. Übertragen auf ein «Investierendenleben» bedeutet das, dass das wiederkehrende Auf und Ab der Märkte einen zwar abhärtet, also risikotoleranter macht, ein trau-

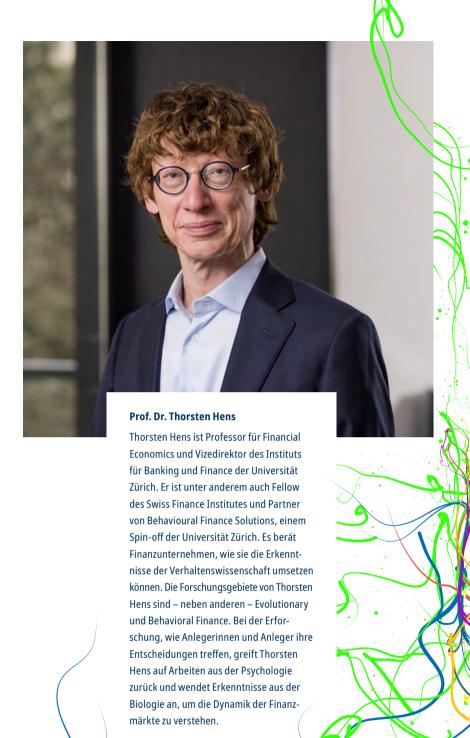
matisches Erlebnis wie ein Totalverlust aber das Gegenteil bewirkt.

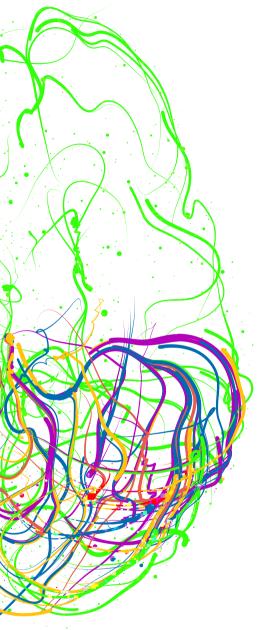
Auch die eigene Kultur prägt gemäss Thorsten Hens: «In Australien neigt man zu Ungeduld und Schweizerinnen und Schweizer haben häufig einen Home Bias. das heisst, sie haben die Tendenz, Geldanlagen auf dem Heimatmarkt überproportional zu gewichten.» Auch geschlechterspezifische Unterschiede gebe es: «Frauen sind tendenziell risikoscheuer als Männer und investieren lieber in Sachanlagen wie Häuser oder Gold als in Finanzanlagen wie Aktien oder Obligationen.» Universell verbreitet sei die Tendenz. nach hinten zu schauen statt nach vorne. also immer gerade das zu machen, was in den vergangenen Wochen das Beste gewesen wäre und nicht das, was in der Zukunft gut sein wird.

Der Plan muss zu einem passen

Zu denken, in jedem Moment das Richtige tun zu können, ist folglich eine Fehleinschätzung. «Sie brauchen einen Plan, eine Strategie, um nicht zum Spielball dieser psychologischen Faktoren zu werden, zum Spielball Ihrer Emotionen», sagt Thorsten Hens. Eine Anlagestrategie sei dann langfristig erfolgreich, wenn sie zur Persönlichkeit passe: «Viele Strategien funktionieren, aber Sie müssen sich fragen, was entspricht mir – und wie messe ich überhaupt Erfolg.» Frauen haben nach zehn Jahren typischerweise weniger Rendite als Männer. Aber ist eine hohe Rendite immer das Ziel? Die einen wollen mehr Rendite und nehmen grosse Schwankungen in Kauf, die anderen geben sich mit weniger Rendite zufrieden, weil sie mit kleinen Schwankungen ruhiger schlafen können.

Investieren ist keine rein rechnerische Aufgabe. «Investieren ist eine Charakterschule», sagt Thorsten Hens. Wer investiert, erfahre viel über sich selbst, lerne,





aus Krisen gestärkt herauszukommen und den Mut nicht zu verlieren. Man lerne aber auch das süsse Gift des Erfolgs kennen, das einen dazu verleitet, zu optimistisch, ja übermütig zu werden. «Das ist der psychologische Knackpunkt», so Thorsten Hens, «wenn alle jubeln, müssen Sie vorsichtig sein, und wenn alle aufheulen, dann müssen Sie Mut haben.» Gegen den Strom zu schwimmen sei langfristig erfolgreicher. Aber auch das müsse zur Persönlichkeit passen.

Eine Anlegerin oder ein Anleger braucht also eine Strategie, mit der sie oder er sich wohlfühlt, die zur Risikobereitschaft und den Zielen – aber auch zum Kapital und dem Anlagehorizont passt. Bewährte Anlagestrategien gibt es viele: Value, Growth, Index, Trend oder Buy and Hold Investing, jede Strategie hat neben Vorteilen auch Nachteile. Die perfekte Strategie gibt es nicht. Das mache aber nichts, sagt Thorsten Hens, in der Vergangenheit seien diese und viele andere Anlagestrategien erfolgreich gewesen. «Betrachten wir die Anlagestrategien, die in den vergangenen 25 Jahren den Markt geschlagen haben, zeigt sich, dass der Unterschied zwischen der schlechtesten Rendite von 8,58% und der besten Rendite von 11,51% über den gesamten Zeitraum (nur) rund 3% pro Jahr betragen hat. Kommt hinzu, dass dieser Unterschied in den nächsten 25 Jahren genauso gut zugunsten der bislang schlechtesten Strategie ausfallen kann. Sowas kann man nicht vorhersagen.»

Alles ist besser als Sparen

Anders gesagt: Die Frage, welche Strategie ich wähle, ist relativ unbedeutend gegenüber dem psychologischen Risiko, die beiden eingangs erwähnten grössten Investitionsfehler zu machen: gar nicht zu investieren oder zum falschen Zeitpunkt abzubrechen. Denn wenn ich während



Verpassen Sie keine Ausgabe! Jetzt kostenlos RED abonnieren.

six-group.com/red-subscribe



eines Crashs aussteige, wird mein Verlust vermutlich zu hoch sein, um ihn in den Folgejahren wiedergutmachen zu können. Deshalb sei es so wichtig, sagt Thorsten Hens, eine Strategie zu wählen, die man beibehalten kann: «Es ist wie in der Ehe: Heiraten Sie die Person, mit der Sie durch dick und dünn gehen wollen. Ständig wechseln ist teuer.» Alle bewährten Strategien sind jedenfalls besser, als das Geld auf dem Sparbuch zu lassen. In den letzten 500 Jahren gab es nur eine Zehnjahresperiode, in der Aktien ein Verlustgeschäft waren: von 1929 bis 1939.

Roboter statt Gambler

Eine Anlagestrategie zu haben ist in Zeiten der Digitalisierung noch wichtiger geworden. Ohne läuft man Gefahr, durch die ständig auf einen einprasselnden Informationen hin- und hergeworfen zu werden. Die Turbulenzen um die Aktien von GameStop zeigten eindrücklich, wie gerade Social Media, in diesem Fall Reddit, das Verhalten von Anlegerinnen und Anlegern steuern können. Die Kadenz und der Überfluss an Informationen beeinflussen das Investieren eher negativ, ist Thorsten Hens überzeugt: «Es gibt jeweils zig Informationen, die für Kaufen sprechen, und ebenso zig Informationen, die für Verkaufen sprechen. Zuletzt entscheidet die persönliche Stimmung.» Mit einer langfristigen Strategie muss man gar nicht erst alles wissen.

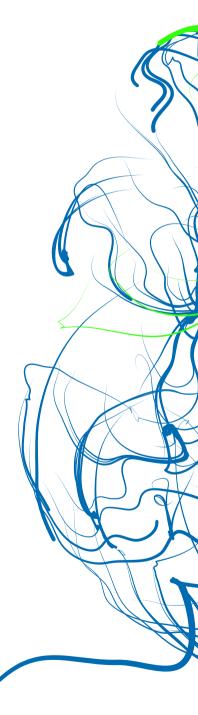
Während die neuen Kommunikationstechnologien für Anlegerinnen und Anleger auch schon mal zum Fluch werden, könnte sich die Robotertechnologie beziehungsweise die künstliche Intelligenz als Segen herausstellen. Roboter können Routinearbeiten bei Finanzinstituten wie beispielsweise die Kundenbefragung schneller erledigen. Während der eigentlichen Beratung muss die Chemie, beziehungsweise die Psychologie, zwischen den Beratenden und der Kundin oder dem Kunden aber stimmen. Das sei mit einem Roboter schwer zu schaffen. Menschen würden eher Menschen als Maschinen vertrauen, sagt Thorsten Hens.

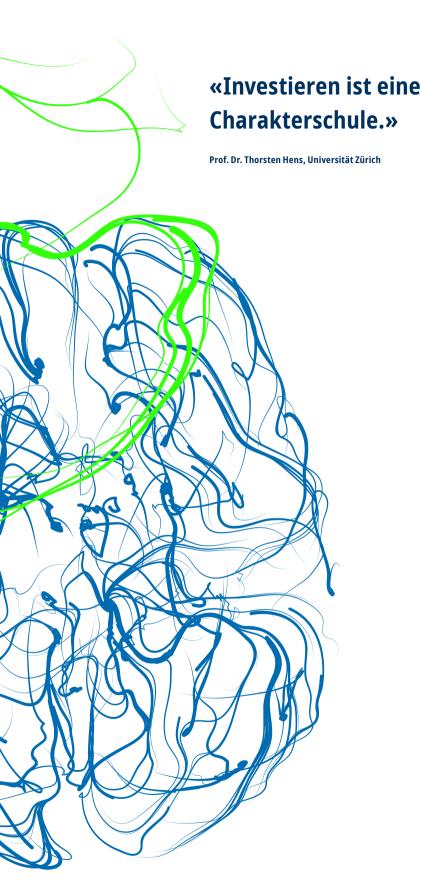
In seinem neusten Projekt stellt er darum den Prozess auf den Kopf und baut einen Roboter, mit dem sich die Persönlichkeit von Anlegerinnen und Anlegern ermitteln lässt. «Wir beginnen mit der psychologischen Persönlichkeit und nicht nur mit der Rendite-Risiko-Präferenz der Kundin oder des Kunden und schon gar nicht mit den Eigenschaften der Produkte.» Die Psychologie des Investierens wird sozusagen verroboterisiert. Auch BME Inntech nutzt die Robotertechnologie

Mit dem Instituto BME zum eigenen Investitionsstil

Das Instituto BME ist das Schulungszentrum der spanischen Börsen BME, die jetzt zu SIX gehören. Mit seinen verschiedenen Kursen zum Finanzwissen fördert das Institut die Finanzkultur in allen Bevölkerungsschichten, national wie auch international. Dabei befasst es sich auch mit der Psychologie des Investierens. So bietet das Institut beispielsweise den Kurs «Psychologie des Handels und des Geldmanagements» an: Die Teilnehmenden lernen, ihren eigenen Investitionsstil zu entwerfen, indem sie spezifische psychologische Aspekte berücksichtigen und lernen, emotionale Impulse zu kontrollieren. Das Kursangebot des Instituto BME enthält neben Schulungen mit Lizenzierung für Händlerinnen und Händler unter anderem auch Aus- und Weiterbildungen zum Finanzmarkt und zu Finanzprodukten, zu FinTech und zur Regulierung.

⊕ institutobme.es (nur in Spanisch)





und hat jüngst einen Roboadvisor lanciert. BME Inntech liefert technologische Lösungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette der Finanzmärkte und gehört nach der Übernahme der spanischen Börsen BME zu SIX. Der Roboadvisor ermöglicht es Finanzinstituten, die Investitionen der Kundinnen und Kunden zu optimieren. Er verwendet ein unterhaltsames Spiel, um deren Präferenzen und Vorkenntnisse zu identifizieren. Es ist das gleiche Prinzip, das zum Beispiel Netflix einsetzt: Der Roboadvisor zeigt verschiedene Anlagemöglichkeiten, aus denen die Kundin oder der Kunde die auswählen kann, die er oder sie attraktiv findet. Darauf aufbauend schlägt er passende Anlagen vor.

Berta Ares, Managing Director BME Inntech, ist überzeugt, dass intelligente Roboadvisors aus der künftigen Anlagewelt nicht mehr wegzudenken sein werden: «Denn wenn alle ausser mir sie benutzen, dann werde ich Geld verlieren, dann gamble ich nur», sagt sie.

100% Rendite in acht Jahren

Gambling verboten, das gilt auch für die 15 auserwählten Studierenden, die Thorsten Hens jeweils aus einer Dreihundertschaft rekrutiert. Ein Jahr lang dürfen diese in Fünfergruppen ein Portfolio verwalten, das ein Sponsor zur Verfügung gestellt hat. Vor acht Jahren starteten die ersten Teams mit 3 Millionen Franken. Daraus sind inzwischen 6 Millionen geworden. 100% Rendite in acht Jahren, nicht schlecht. Dabei dürfen die Studierenden keine bekannten Strategien verwenden. Das kann ja jede und jeder. Sie müssen Neues erfinden, woraus sich womöglich in einigen Jahren Strategien entwickeln, die als bewährt gelten werden. Darauf werden wir normalen Anlegerinnen und Anleger uns dann gerne verlassen, jeweils auf die Strategie, die am besten zur Persönlichkeit passt. ×

Vorteil Wettbewerb

Schon Charles Darwin erkannte
die Bedeutung der Konkurrenz für
das Überleben einer Spezies.
Der Wirtschaftswissenschaftler
John Maurice Clark sah darin die
Voraussetzung für wirtschaftliches
Wachstum und technischen Fortschritt.
Konkurrenz belebt aber nicht nur
das Geschäft, sondern treibt auch
Sportlerinnen und Sportler zu
immer neuen Höchstleistungen.

Drei unterschiedliche Perspektiven zeigen, dass das Konkurrenzprinzip im Prinzip konkurrenzlos ist.



010



Dr. Pascal Marty ist als Kurator des Zoos Zürich ein Experte in Sachen Wildtiere und Tierhaltung. Seit rund einem Jahr ist der Biologe - Spezialgebiet Primaten für die Öffentlichkeitsarbeit zuständig.

Der Affenflüsterer

«Im Tierreich ist der Konkurrenzkampf gleichbedeutend mit dem Kampf um die meisten Nachkommen. Wer am besten an Futter und Partner – beides beschränkte Ressourcen – herankommt, wird sich durchsetzen. Diese natürliche Auslese ist ein bestimmendes Prinzip der Evolution. Im Zoo können wir den Konkurrenzkampf um Ressourcen gezielt aushebeln, indem wir alle Tiere mit genug Nahrung versorgen. Um Konflikte um Fortpflanzungspartner zu vermeiden, können wir pro Art häufig nur ein Männchen halten. Bei einigen Arten ‹simulieren› wir die natürliche Auslese mithilfe internationaler Zuchtbücher. Das bedeutet, dass sich nur bestimmte, besonders geeignete Tiere fortpflanzen dürfen. Auch zwischen den Arten gibt es Konkurrenz. So müssen wir auf unserer grossen Savannenanlage mit sieben Tierarten dafür sorgen, dass es viele verschiedene Futterstellen gibt. Ansonsten würden die Nashörner das Futter monopolisieren. In der Natur haben viele Tierarten nach Millionen von Jahren ihre ökologische Nische gefunden. So braucht etwa der Koala bezüglich Eukalyptus wenig Konkurrenz zu fürchten.»

Die Olympionikin

«Auch als Sportkletterin messe ich mich mit anderen. Der Wettbewerb macht mich besser, weil ich gerade aus Niederlagen lernen kann. Ich frage mich dann, was hat meine Gegnerin besser gemacht. Als ich auch noch Kickboxerin war, versuchte ich die Schwächen der Konkurrentinnen auszunützen. Beim Klettern versuche ich, von deren Stärken zu profitieren. Denn im Grunde haben wir alle die gleiche Gegnerin: die Wand. Das geht so weit, dass wir im Final eines Boulder-Wettkampfs den Kurs vorab gemeinsam besichtigen und uns gegenseitig Tipps geben. Während des Wettkampfs müssen wir uns dann aber in Isolation begeben. Ich sehe erst im Videostudium zu Hause, wie meine Konkurrenz geklettert ist. Anders in dem auf einem Parallelkurs ausgetragenen Speed-Wettkampf, wo ich in Sekundenschnelle die Wand <hochrenne>. Meine Gegnerin im Augenwinkel zu sehen, gibt mir dabei einen Extraschub. Das Duell fängt schon vorher an. Durch einen selbstbewussten Auftritt erreiche ich die Körperspannung, um beim Startschuss alle Kraftreserven abrufen zu können.»



Die Sportkletterin Petra Klingler wurde 2016 Weltmeisterin im Bouldern, dem Klettern ohne Seil. 2021 nimmt sie für die Schweiz an den Olympischen Spielen in Tokio teil in der neu geschaffenen Disziplin, die das Bouldern, das Klettern am Seil (Lead) und den Speed-Wettbewerb kombiniert.



Christian Reuss ist seit zwölf lahren bei SIX und seit Oktober 2020 Head SIX Swiss Exchange. In dieser Rolle bereitete er SIX auf die Rückkehr des Wettbewerbs im Schweizer Aktienhandel vor. Dieser war aus politischen Gründen seit dem 1. Juli 2019 ausgesetzt, wodurch sich fast das gesamte Handelsvolumen auf den Heimmarkt verlagerte.

Der Marktführer

«Die seit 2007 geltende Finanzmarktrichtlinie MiFID sollte den europäischen Börsenhandel durch Konkurrenz beleben. Dies hat durchgehend funktioniert – mit 011 einer Ausnahme: Zwischen Juli 2019 und Januar 2021 fand der Handel mit Schweizer Aktien fast vollständig an der Schweizer Börse statt. Ursache waren politische Unstimmigkeiten zwischen der Eidgenossenschaft und der EU. So erscheint es fast logisch, dass eine weitere politische Entscheidung, nämlich der Brexit, zur Wiederaufnahme des Wettbewerbs per 3. Februar 2021 geführt hat. Die Schweizer Börse hat aber – zumindest gefühlt – auch in der Phase dazwischen nie aufgehört, sich im Konkurrenzkampf zu beweisen. Wir konnten unseren Kunden einerseits neue Funktionalitäten offerieren und andererseits den Marktteilnehmern die Vorzüge einer Liquidität aufzeigen, die auf einen Handelsplatz konzentriert ist: höhere Effizienz, grössere Volumina zum besten Preis und eine stärkere Widerstandskraft gegenüber externen Schocks wie der Covid-19-Krise. Nun freuen wir uns darauf, wieder gemeinsam mit unseren Wettbewerbern den Schweizer Markt voranzubringen.»





Javier Hernani, Head Securities Services bei SIX, zieht nach den ersten Monaten im Amt eine Zwischenbilanz. Er erklärt, dass Securities Services mehr sind als Post-Trade-Dienstleistungen und zeigt die Chancen auf, die eine Branche im regulatorischen Wandel bietet.

Seit 2021 leiten Sie die Geschäftseinheit Securities Services von SIX. die unter anderem neben dem bestehenden Schweizer Post-Trading-Angebot auch das der spanischen Börsen BME umfasst. Wie gut finden die schweizerische und die spanische Kultur zusammen? Es läuft in der Tat reibungslos. Obwohl sie aus so unterschiedlichen Ländern kommen, sind die spanischen und die Schweizer Mitarbeitenden – nicht nur innerhalb unserer Geschäftseinheit, sondern im ganzen Unternehmen – sehr kooperativ und haben Verständnis für die Bedürfnisse und den kulturellen Hintergrund des jeweiligen Gegenübers. Das ist entscheidend, um wirklich als ein Team zusammenzukommen.

Wir unternehmen grosse Anstrengungen, um unseren Mitarbeitenden dabei zu helfen, die Gewohnheiten und sogar die Sprachen ihrer Kolleginnen und Kollegen kennenzulernen. Bald wird es auch wieder möglich sein, zwischen der Schweiz und Spanien hin- und herzureisen und physisch zusammenzuarbeiten.

In geschäftlicher Hinsicht haben wir ein gemeinsames Unternehmen geschaffen, dessen Ziel es ist, weiterhin einen erstklassigen Service zu bieten und zu wachsen. Zu diesem Zweck schauen wir uns jetzt die Synergien an.

SIX und BME verfügen jeweils über ein eigenes Clearing-Haus sowie eine eigene Zentralverwahrung, wo sehen Sie die grössten Mög-

lichkeiten für Synergien bei den Central Counterparties (CCPs) und den Central Securities Depositories (CSDs)?

Wie gesagt, wir wollen wachsen, aber auch die Kostenbasis optimieren. Das heisst, Synergien sind sowohl beim Ertrag wie auch beim Aufwand gefragt. Es geht aber auch darum, neue Geschäftsmöglichkeiten zu erschliessen. Anders gesagt, unser übergeordnetes Ziel ist es, die Effizienz, die Qualität und die Innovation entlang der gesamten Wertschöpfungskette zu steigern – und durch die Standardisierung einiger interner Prozesse unsere Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen.

Beide CCPs sind stark diversifiziert, bieten ihre Dienste für zahlreiche Anlage-klassen in einem stark regulierten Umfeld an und managen so Risiken in Echtzeit. Sowohl SIX x-clear wie auch BME Clearing gehört zu den qualifiziertesten, stabilsten und kapitalstärksten CCPs Europas. So wurde SIX x-clear bei den Trading & Tech Awards von Financial News gerade mit dem Titel Clearing House of the Year ausgezeichnet. Wir werden unsere starke Position und unsere langjährigen Kundenbeziehungen in beiden Ländern nutzen, um Cross-Selling zu betreiben.

Synergien gibt es auch bei den CSDs. Wir arbeiten an einer Verbindung zwischen SIX SIS und Iberclear. Diese wird uns ermöglichen, Schweizer Kunden spanische Wertschriften und spanischen Kunden Schweizer Wertschriften anzubieten – und sie wird eine breite Palette von neuen Geschäftsmöglichkeiten eröffnen. Darüber hinaus ist Iberclear mit mehreren lateinamerikanischen Märkten verbun-



«Wir werden unsere starke Position und unsere langjährigen Kundenbeziehungen in beiden Ländern nutzen, um Cross-Selling zu betreiben.»

den, die wir nun auch für den Schweizer Markt einfach erschliessen können.

Sie erwähnen die starken Positionen im Schweizer und spanischen Markt. Aber wenn es um das Wachstum im Post-Trading geht, kann das nur bedeuten, global zu denken. Wie sehen da die Pläne aus?

Für das Post-Trading und damit für unsere Geschäftseinheit Securities Services gilt das Gleiche wie für die anderen Geschäftseinheiten von SIX: wachsen. «More Growth» bedeutet in unserer Strategie neben «More Volume» auch «More Reach». Wir wollen die Reichweite unserer Produkte und Dienstleistungen erhöhen, indem wir sie international breiter anbieten, und neue Produkte und Dienstleistungen für Kunden in den Märkten entwickeln, die wir bereits abdecken.

Die gebündelten Kräfte von SIX und BME und das noch grössere Fachwissen ermöglichen uns, zu diesem Zweck weiterhin Innovationen einzuführen. Ein ideales Zielgebiet für uns sind Märkte, in denen sich die Bedingungen ändern, zum Beispiel aufgrund neuer regulatorischer Vorschriften.

Als Folge des Brexit und einer gegenseitigen Anerkennung der Börsenäquivalenz zwischen der Schweiz und Grossbritannien konnten die Londoner Handelsplattformen den Handel mit Schweizer Aktien am 3. Februar 2021 wieder aufnehmen. Die Börsenäquivalenz der Schweiz mit der EU ist weiterhin nicht gegeben. Wie stellt sich die regulatorische Landschaft im Post-Trading dar?

Von der Entscheidung bezüglich Börsenäquivalenz ist die regulatorische Landschaft im Post-Trading nicht betroffen. Unser Schweizer CCP ist sowohl in der FU als auch in Grossbritannien aktiv. In der EU bietet SIX x-clear ihre Dienstleistungen unter der Drittstaaten-Anerkennung gemäss EMIR an, der europäischen Regulierung für Marktinfrastrukturen – autorisiert von der ESMA, der europäischen Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde. Unter dem Temporary Recognition Regime kann SIX x-clear ihre Dienstleistungen auch nach dem Brexit ihren Kunden in Grossbritannien anbieten. Diese Regelung, die zunächst für zwei Jahre gilt, kann von den britischen Behörden verlängert werden, während der formale Genehmigungsprozess fortschreitet. Der kontinuierliche Betrieb ist dadurch gewährleistet.

SIX SIS, unser in der Schweiz ansässiges CSD, kann ihre Dienstleistungen nach wie vor auch in der EU anbieten aufgrund des Bestandsschutzes gemäss CSDR, der europäischen Branchenregulierung.

Die spanische Infrastruktur läuft in Grossbritannien übrigens auch unter dem Temporary Recognition Regime.

Clearing, Settlement und Custody bilden den Kern unserer Securities Services. Welche anderen Dienstleistungen offerieren wir darüber hinaus?

Wir sind entlang der gesamten Wertschöpfungskette aufgestellt [siehe auch Top 6, Seite 15]. Unser Post-Trade-Angebot zu Clearing, Settlement und Custody wird beispielsweise durch unsere Global Fund Services und unsere Issuing Services ergänzt. Die einen stellen eine Gesamtlösung für sämtliche Fondsgeschäfte dar, die anderen unterstützen die Emittenten bei der Erfassung neuer Finanzinstrumente.







Innerhalb unserer Tax Services übernehmen wir von der Einreichung markt- spezifischer Steuerformulare über die Abstimmung mit den Steuerbehörden bis zur Steuerrückerstattung alle Prozessschritte. Namentlich helfen wir bei der Vermeidung von Doppelbesteuerung und beim steuerlichen Reporting. Das Reporting im Zusammenhang mit Derivaten ermöglichen wir mit unseren Trade Repositories.

Ausführlicher erwähnen möchte ich unser Echtzeitangebot für Securities Finance. Wir sorgen für Liquidität im Markt, indem wir den Zugang zu Zentralbank- und Geschäftsbankgeld sicherstellen. In der Schweiz betreiben wir dafür die voll automatisierte Handelsplattform für den besicherten Geldmarkt, den Markt für kurzfristige Kredite zwischen Finanzinstituten. 160 Banken und Versicherungen nehmen an diesem Repo-Markt teil. Darunter auch die Schweizerische Nationalbank, die so den Schweizer Geldmarkt steuert.

In der Funktion eines sogenannten Triparty-Agenten überwachen wir die Repo-Geschäfte und führen die Besicherung vollautomatisch aus. In diesem Zusammenhang haben wir mit der Einführung des Collateral Cockpits im November 2019 die Prozesse im Backoffice und im Risikomanagement unserer Kunden fast komplett von manuellen Eingriffen befreit.

Das letzte Beispiel zeigt, dass wir nicht müde werden, Innovationen zu entwickeln, die heute definieren, wie wir morgen mit Wertschriften umgehen werden. \times

SIX bietet

Securities Services

entlang der gesamten Wertschöpfungskette

#1 - Clearing

Wir agieren als zentrale Gegenpartei bei Wertschriftengeschäften aller Art in einem stark regulierten Umfeld und sorgen so für ein wirksames Risikomanagement in Echtzeit.

#2 - Settlement und Custody

Wir wickeln jährlich über 60 Millionen Transaktionen in über 50 Märkten ab und verwahren 6 Billionen Wertschriften.

#3 - Securities Finance

Wir bündeln die Funktionen für Liquiditäts- und Collateral-Management und schaffen einen direkten Zugang zu Zentralbankgeld, zu Geschäftsbankgeld und zum Primärmarkt für Geldmarktinstrumente der Schweizerischen Nationalbank.

#4 - Tax Services

Wir helfen Finanzinstituten, Doppelbesteuerungen bei ihren Kundinnen und Kunden zu vermeiden und Steuermeldepflichten einzuhalten.

#5 - Trade Repositories

Wir unterstützen die Marktteilnehmer unter verschiedenen Rechtsordnungen bei der Erfüllung ihrer Meldepflichten für Derivate.

#6 - Zusatzdienste

Wir investieren ständig in neue Technologien und entwickeln innovative Lösungen für den Schweizer und den spanischen Finanzplatz wie zum Beispiel RENADE, das spanische Register für Treibhausgas-Emissionsrechte. RED

016





Simone Kobel Senior Assistant Schweizer Finanzmuseum, SIX



Podcast: six-group.com/finanzmuseum-1920s-red

Wie golden waren die 1920er-Jahre eigentlich?

Die Situation rund um Covid-19 nahmen wir beim Schweizer Finanzmuseum zum Anlass, erstmals eine digitale Ausstellung zu konzipieren. Auf unserer Website entführen wir Sie in die 1920er-Jahre – unter anderem mit einem Podcast. Darin erklärt mir der Wirtschaftshistoriker Tobias Straumann, dass die goldenen Jahre gar nicht so glänzend abgeschnitten haben. Der vielzitierte Aufschwung kam erst in der zweiten Hälfte des Jahrzehnts, als die Konsumfreude zurückkehrte. Und auch da kam es noch immer zu grossen Verwerfungen. Man denke nur an die Börsencrashs in Deutschland und den USA. Interessant ist auch, welche Parallelen Tobias Straumann zu den 2020er-lahren zieht. So viel sei verraten, es sind trotz der Spanischen Grippe weniger als landläufig angenommen.



Blog-Serie: six-group.com/tfofin-blog-red

The Future of Finance Is Now

Der tiefgreifende Strukturwandel hat die globale Finanzwelt an einen kritischen Punkt gebracht. Die Modelle, auf denen sämtliche Marktsegmente beruhen, verändern sich fast täglich. Um sich auch in Zukunft behaupten zu können, müssen die Finanzdienstleister jetzt handeln, das Potenzial der neuen Technologien nutzen. In unserer Blogserie «The Future of Finance is Now» behandeln interne und externe Branchenexpertinnen und -experten genau dieses Thema. Fangen Sie am besten gleich jetzt mit dem ersten Blogpost von Stephan Sigrist an. Der Gründer und Direktor des Thinktanks W.I.R.E. zählt drei Kompetenzen auf, die zukunftsgerichtete Finanzdienstleister brauchen, um zu «True Transformers» zu werden.



Claudia Holfert Head External & Digital Communications,



Video: six-group.com/gr-cash-red

So funktioniert der Bargeldbezug per **Smartphone**



Pascal Egger Product Manager Cash Ecosystem, **Banking Services, SIX**

Durch das veränderte Hygieneverhalten aufgrund von Covid-19 hat das kontaktlose Bezahlen einen Schub erhalten - dazu gehört auch das Bezahlen per Smartphone. Das Portemonnaie ist eigentlich überflüssig geworden. Aber was, wenn Sie doch mal Bargeld brauchen? Mithilfe von Mobile-Banking-Apps können Sie an den Geldautomaten erster Banken per QR-Code Bargeld abheben - auch hier kontaktlos. Unser Video zeigt, wie das funktioniert. Übrigens, den QR-Code können Sie auch an die Familie oder Befreundete verschicken, um diesen wiederum den Bargeldbezug zu erlauben. Mit dem QR-Code ermöglicht SIX den Banken zudem, Kundinnen und Kunden auch in bargeldlosen Filialen mit Bargeld zu bedienen.

Keyrock hat am Incubation-Programm des F10 Zürich teilgenommen und wird von SIX FinTech Ventures unterstützt

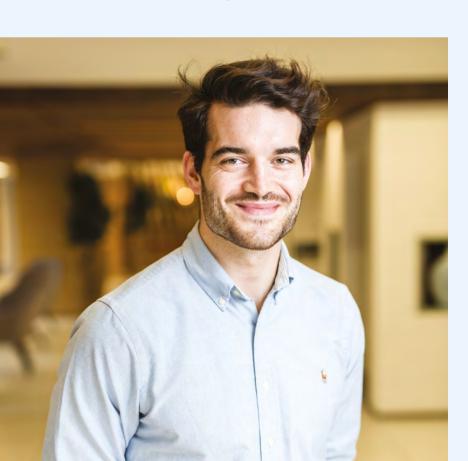
SIX ist Gründerin, Unternehmensmitglied und Hauptsponsorin des F10 FinTech Incubator & Accelerator und unterhält mit SIX FinTech Ventures ihren eigenen Corporate-Venture-Capital-Fonds. f10.global

six-group.com/fintechventures

Wir sind überzeugt, dass in ein paar Jahren an allen Handelsplätzen nur noch digitale Vermögenswerte gehandelt werden. Schon heute vermehren sich Handelsplätze für digitale Vermögenswerte als Alternative zu traditionellen Börsen exponentiell. Doch sie sind aufgrund ihrer dezentralen Natur fragmentiert, was zu Problemen mit der Liquidität führt. Das ist umso heikler, weil Liquidität für alle Handelsteilnehmer immer entscheidender und in einem bisher nicht gekannten Ausmass benötigt werden wird. Deshalb haben wir für Börsen und Emittenten skalierbare, selbstanpassende algorithmische Technologien entwickelt, die Liquidität in grossem Umfang bereitstellen können und dafür sorgen, dass der Markt für digitale Vermögenswerte funktioniert. Wir kombinieren diese Technologie mit einem breiten und standardisierten internen Netz aus 80 Handelsplätzen.

Kevin de Patoul

Mitaründer und CEO





Maximilian Spelmeyer Senior Investment Manager, F10 Zürich

WIESO WIR DAS THEMA RELEVANT FINDEN

Illiquide Vermögenswerte über Kryptowährungen und Tokenisierung frei handelbar und für alle weltweit zugänglich zu machen, klingt vielversprechend. Doch Kryptowährungen und Tokenisierung lösen erst mal nur das Problem der Handelbarkeit – nicht das Problem der Liquidität. Dieses Problem löst Keyrock, indem es sowohl den Börsen als auch den Emittenten Liquidität in einer Welt digitaler Vermögenswerte zur Verfügung stellt.

WIE WIR DAS MARKTPOTENZIAL **EINSCHÄTZEN**

Der Markt für Kryptowährungen und digitale Vermögenswerte wird stark wachsen und die wichtigsten Hindernisse werden nach und nach abgebaut. So legen beispielsweise SIX – mit der digitalen Börse SDX – und andere globale Finanzmarktinfrastrukturen den Grundstein für die Zukunft.

WARUM WIR AN DAS START-UP **GLAUBEN**

Als wir Kevin und sein Team während des Accelerator-Programms im F10 kennenlernten, waren wir von ihrem Antrieb, ihrer Vision, ihrer Kompetenz und der Qualität ihrer Arbeit beeindruckt. Kunden wie auch externe Investierende oder Expertinnen und Experten haben durchgängig die Qualität des Teams hervorgehoben, das als vertrauensvoller und zuverlässiger Partner agiert.

Dienstleistungen haben, die Prozesse effizienter gestalten oder neue Kundengruppen erschliessen wollen Die Expertinnen und Experten des F10 beurteilen Start-ups, die Ideen und Lösungen für innovative

RED

017

STANDARDS UND NORMEN

Der kann uns nicht so lang wie breit sein

Simon Brunne

018



2,4 Meter breit, 2,6 Meter hoch,

6,1 Meter lang – alles in bester Ordnung mit diesem Container. Standards und Normen sind nur dem Namen nach langweilig. Sie erhöhen die Qualität von Produkten oder Services und steigern die Effizienz – nicht nur beim Verschiffen von Containern.

Die «NZZ» hat einst geschrieben, dass die Welt ohne internationale Übereinkünfte «augenblicklich auseinanderfiele». Doch trotz dieser überragenden Bedeutung fristen Standards und Normen ein Schattendasein. Höchste Zeit, das Rampenlicht einzuschalten. Vorausgesetzt der Strom fliesst. Die globalen Standards für elektrische Technologien setzt seit 1906 die International Electrotechnical Commission (IEC) fest.

Die IEC mit Sitz in Genf und Mitgliedern aus 173 Ländern kann die Begründung von insgesamt fast 11 000 internationalen Standards für sich behaupten. Dazu gehört zum Beispiel das Standby-Symbol oder IP67 und IP68, die Schutzklassen bezüglich Staub und Wasser für Smartphones und Co. Wie entwickelt man solche Standards? Anruf bei der IEC: «Das ist die hohe Kunst», antwortet Kommunikationschefin Gabriela Ehrlich. «Man darf Innovationen nicht zu früh in eine Norm zwängen, sonst besteht die Gefahr, weitere Entwicklungen zu verpassen.»

Doch auch das Gegenteil – zu lange warten – ist gefährlich. Damit kennt sich die IEC aus: Zu Beginn des 20. Jahrhunderts wurden in vielen Ländern Stromleitungen bis in die Wohnungen gezogen, doch die Hersteller in jedem Land entwickelten eigene Steckdosen und Stecker. Bis heute gibt es immer noch 15 unterschiedliche Systeme. Das mag die Reiseadapterbranche freuen, doch für alle anderen Wirtschaftszweige und vor allem für Touristinnen und Touristen ist es ein grosses - anhaltendes - Ärgernis. «Die Stecker und Steckdosen umzurüsten wäre unheimlich teuer», erklärt Gabriela Ehrlich, «mir sind

«Man darf Innovationen nicht zu früh in eine Norm zwängen.»

Gabriela Ehrlich,
International Electrotechnical Commission

nur drei Länder bekannt, die etwas in diese Richtung unternommen haben: Saudi-Arabien, Brasilien und Südafrika.»

Über unterschiedliche Stecker haben sich alle schon einmal geärgert. Doch die wenigsten von uns kommen wohl je in die Verlegenheit, die Qualität einer Grosslieferung Instantkaffee prüfen zu müssen. Kurzerhand ein Testtässchen aufzubrühen reicht nicht aus. Kaffeehändler brauchen eine objektive Basis, um die Qualität der Ware mit Lieferanten zu diskutieren und sich im Streitfall vor Gericht darauf beziehen zu können. Diese Basis liefert die International Organization for Standardization (ISO) mit ihrer Norm ISO 6670:2002: «Instant Coffee - Sampling Method for Bulk Units with Liners» - ausformuliert auf sechs Seiten. Bis zur Verfassung dieses Artikels hat die ISO 23850 solcher Standards entwickelt und jeden Tag kommen ungefähr vier dazu.

Für Lastwagen, Züge und Schiffe

Die ISO ging 1947 aus einer Organisation hervor, die die IEC zwei Jahrzehnte früher für nicht-elektrotechnische Technologien gegründet hatte. Sie hat Mitglieder in 165 Ländern und ihr Hauptsitz ist ebenfalls in Genf. Ihre Containernorm hat den globalen Transport revolutioniert. 90% aller ISO-Container sind 8 Fuss (ca. 2,4 m) breit, 8,5 Fuss (ca. 2,6 m) hoch und entweder 20 (ca. 6,1 m) oder 40 Fuss (ca. 12,2 m) lang. Sie passen genauso gut auf Last-

wagen wie auf Züge und lassen sich auf Schiffen zu Hunderten stapeln. Und da ist die berühmte ISO 9001: Kaum ein Unternehmen ab einer bestimmten Grösse kommt um das Gütesiegel für Qualitätsmanagement herum.

Die aktuellen Beispiele zeigen, wie Standards die Qualität von Produkten und Services erhöhen und die Effizienz der globalen Wirtschaft steigern. Während der Französischen Revolution waren selbstredend Liberté, Égalité und Fraternité die Treiber zur Vereinheitlichung. Das neue, universale System beendete die Willkür der Lokalregierungen, wo auch schon mal die Armlänge des Herrschers massgebend war. Auf 250 000 verschiedene Einheiten für Länge und Gewicht folgten der Urmeter und das Urkilogramm.

Standards können Brände löschen

Doch nicht immer waren es hehre Motive, die Standards hervorbrachten. So konnten britische Ingenieure im 19. Jahrhundert das Ohm als De-facto-Standard für elektrischen Widerstand durchsetzen und brachten damit dem Empire eine globale Dominanz in der Telegrafenbranche. Ähnliches gelang dem Öl-Tycoon John D. Rockefeller, der um 1870 Petroleumlampen in China verkaufte, die nur mit dem von ihm verkauften Petroleum funktionierten.

Leider tritt dieser sogenannte Lockin-Effekt, die Abhängigkeit von einem
Anbieter, bis heute in verschiedenen
Branchen immer wieder auf. Zum Glück
– und dank vieler Standards – nie mehr
so dramatisch wie 1904, als in Baltimore
im US-Bundesstaat Maryland ein verheerender Brand ausbrach. Städte aus
nahe gelegenen Bundesstaaten entsandten ihre Feuerwehrwagen, doch
deren Schläuche waren nicht kompatibel mit den lokalen Hydranten. 30 Stunden lang wütete der Brand und zerstörte 2500 Häuser. ×

Die Schweizer Finanzbranche definiert Standards für Open Finance selbst

Open Finance, also der Austausch von Kundendaten zwischen Finanzinstituten und Drittanbietern, hält weltweit Einzug. Entsprechend laut ertönt der Ruf nach Standards. Anders als in der EU, wo die Richtlinie PSD2 gewisse Vorgaben macht, können die Finanzinstitute in der Schweiz selbst Teil der Lösung werden, ohne dass es dafür den Regulator braucht. Das bedingt iedoch ein «einheitliches Verständnis der rechtlichen Rahmenbedingungen und ein koordiniertes Vorgehen der Branche», wie die Schweizerische Bankiervereinigung (SBVg) kürzlich geschrieben hat. Gemeinsam mit dem Branchenverband Swiss FinTech Innovations (SFTI) und relevanten Marktteilnehmern hat sie darum die Zuständigkeiten definiert: Die SBVg übernimmt eine koordinierende Funktion, während der SFTI – zusammen mit anderen Marktteilnehmern – die Grundlagen für einheitliche Programmierschnittstellen, die APIs, erarheitet

Die neuen OpenWealth-APIs beweisen, dass dieser Ansatz erfolgreich ist. Im Dezember 2020 hatten sich Vertreter aus der Vermögensverwaltungsbranche auf gemeinsame APIs geeinigt. Der SFTI hat diese in ihren Common-API-Katalog aufgenommen. Gepflegt werden die Standards durch die eigens ins Leben gerufene OpenWealth Association, unter der Führung von Synpulse und bestehend aus den Mitgliedern St. Galler Kantonalbank, Zürcher Kantonalbank, Alphasys, Assetmax, Etops/Evolute und SIX. Für die Umsetzung der APIs hat sich der Verein für die Open-Banking-Plattform bLink von SIX entschieden. Diese APIs ergänzen das bereits bestehende Angebot für die Buchhaltung. Der Vorteil für die Finanzinstitute liegt in der Skalierbarkeit: Sind Finanzinstitute und Drittanbieter erst einmal auf bLink, können sie mit geringem Aufwand Partnerschaften mit allen anderen Teilnehmern eingehen. Und das wiederum fördert die flächendeckende Etablierung anerkannter API-Standards im Markt.

Erhalten Sie regelmässig Updates zu Open Finance und bLink in unserem Newsletter: six-group.com/open-banking-monthly-red

Euronext Stock Exchange mulling data center relocation from UK to Italy

London Stock Exchange also planning to migrate to Telehouse facility in London's Docklands

March 18, 2021 By: Dan Swinhoe

Da ist einiges in Bewegung. Das Branchenportal datacenterdynamics.com berichtet gleich von mehreren Umzugsplänen für Datencenter grosser Börsen. Nach der Übernahme der italienischen Börse soll Euronext für das zweite Quartal 2022 den Wechsel von England nach Italien planen. Die Londoner Börse will die City ebenfalls 2022 in Richtung Docklands verlassen. Und die New Yorker Börse sowie die Nasdaq ziehen Standorte ausserhalb New Jerseys in Betracht, um Steuern zu sparen.

Es scheint in der heutigen Zeit nicht mehr relevant zu sein, wo Börsen ihre Datencenter betreiben, wo die Matching Engines stehen und alle Handelsaufträge zusammengeführt werden. Dem würden unter anderen jene Marktteilnehmer widersprechen, die mit Low Latency Trading ihr Geld verdienen. Für ihren Handelserfolg ist Geschwindigkeit einer der entscheidenden Faktoren. Um den Übertragungsweg für einen Auftrag möglichst kurz zu halten, stehen ihre Computersysteme in der Regel direkt im Datencenter der Börse. Wenn sie weiterhin die schnellstmögliche Verbindung nutzen wollen, wird diesen Marktteilnehmern also nichts anderes übrig bleiben, als die geplanten Umzüge mitzumachen.

Wer so viel Aufwand für Geschwindigkeit betreibt, sollte sein Geschäftsmodell konsequent weiterdenken. Low Latency hört nicht an den Mauern der Datencenter auf: mit Mikrowellen, auch Radiofrequenz genannt, steht eine Technologie zur Verfügung, die die Übertragung von Information zwischen den Märkten in Lichtgeschwindigkeit erlaubt. So braucht eine durchs Glasfaserkabel geschickte Information etwa 13 Millisekunden von der Schweizer Börse bis nach London und retour. Mit Mikrowellen dauert es nur 5,5 Millisekunden. Glasfaserkabel beschreiben nur selten den direkten Weg. Als sprichwörtliche Autobahnen für Daten folgen sie den urbanen Zentren, müssen Flüsse überqueren oder Berge «umfahren». Mikrowellen nehmen einem Flugzeug gleich die Luftlinie, von Punkt zu Punkt.

Das grösste Mikrowellen-Netzwerk Europas

RED

021

Über ihr Tochterunternehmen 12H betreibt SIX das grösste Mikrowellen-Netzwerk Europas, das zweitgrösste weltweit. Damit ermöglicht SIX Swiss Exchange als einzige regulierte Börse in Europa allen ihren Handelsteilnehmern, schnellstmöglich Kursbewegungen zu erkennen und Investitionsentscheidungen umzusetzen. Aktuell verbindet das Mikrowellen-Netzwerk Zürich mit London, Frankfurt und Mailand sowie Mailand mit London und Frankfurt. Darüber hinaus arbeitet SIX mit Nasdag Nordic zusammen, um eine Mikrowellenverbindung zwischen London und Stockholm anzubieten. SIX will ihr Mikrowellen-Netzwerk weiter ausbauen und auch anderen Börsen und Marktteilnehmern offerieren - wo immer die Datencenter auch hinziehen mögen.



Gregor Braun Head Sales Switzerland & Europe, SIX Swiss Exchange

Kontaktieren Sie uns für mehr Informationen zur technischen Umsetzung:

six-group.com/microwave-red



Fernsehstudio TeleZüri, Zürich, Schweiz

Der «CEO Talk», eine im März 2021 neu lancierte Wirtschaftssendung, bringt die Schweizer Börse einem breiten Publikum näher. Fünf Regionalsender strahlen den «CEO Talk» jede Woche aus. Dabei treten führende Vertreterinnen und Vertreter der Schweizer Wirtschaft und des Finanzplatzes auf.

Zu den Gesprächsgästen gehören neben CEOs und Verwaltungsratsmitgliedern von an der Schweizer Börse kotierten Unternehmen auch Expertinnen und Experten von SIX. «So können wir einem breiten Publikum erklären, welche wichtige Rolle die Börsen heute und in Zukunft für unsere Wirtschaft und unseren Wohlstand spielen», sagt Finanzjournalist und Gastgeber Martin Spieler (rechts im Bild).

In der Sendung von Mitte April erläuterte Thomas Zeeb (links im Bild) – als Global Head Exchanges bei SIX verantwortlich für SIX Swiss Exchange, die spanischen Börsen BME sowie SIX Digital Exchange –, wie diese im Rahmen ihrer Kernfunktion Unternehmen und das Kapital der Investierenden über den Handel zusammenbringen.

«Haltet ihr es für möglich, dass Unternehmen einen neuen globalen Standard von Remote First einführen werden?» Diese Frage stellte Alina-Maria Weide dem Publikum von TEDxSIX, ihren Arbeitskolleginnen und Arbeitskollegen. Denn sie ist davon überzeugt, dass Mitarbeitende durch flexibles sowie dezentrales Arbeiten effizienter sind. Sie ist als Senior Product Managerin bei SIX tätig und seit ihrem ersten Arbeitstag im April 2020 im Homeoffice.

Rodeo Time Alina-Maria Weide:



5

Wegen Covid-19 mussten wir in dieser Ausgabe auf den üblichen Ritt auf dem mechanischen Bullen verzichten.

Bei TEDxSIX hast du über Remote Work, zu Deutsch Fernarbeit, gesprochen. Gibt es einen Unterschied zu Homeoffice?

Absolut. Remote Work zeichnet sich dadurch aus, dass Mitarbeitende ihre Arbeit von überall aus machen können – sei es von zu Hause, von einem Café oder einem Coworking Space aus. Remote-Mitarbeitende setzen digitale Tools und Technologien bestmöglich ein, um ihre Arbeit und die Kommunikation im Team effizient und sinnvoll zu gestalten.

Wieso bist du von Remote Work überzeugt?

Ich habe die meiste Zeit meiner Karriere aus der Ferne gearbeitet und bin viel gereist. Ich fand es schon immer herausfordernd, in künstlich geschaffenen Umgebungen zu arbeiten, die immer gleich sind, die Kreativität nur bedingt anregen und wo es zudem oft auch laut ist. Wieso sollten wir in alten Glaubensmustern verharren, die sich immer noch an der Arbeitskultur aus den 1920er-Jahren orientieren? Seit über drei Jahrzehnten

haben wir die digitalen Werkzeuge und die Infrastruktur, um uns weiterentwickeln zu können.

Was sind denn dabei die Vorteile für die Unternehmen?

Untersuchungen zeigen, dass Arbeiten von zu Hause aus die Arbeitsleistung und die Produktivität steigert und gleichzeitig die Anzahl der Krankheitstage verringert. Gemäss einer Harvard-Studie von 2020 steigt die Lovalität von «remoten» Mitarbeitenden: Die Wahrscheinlichkeit, dass sie ihren Job kündigen, sinkt um 50%. Die Flexibilität erlaubt es Mitarbeitenden, zu den Zeiten zu arbeiten, in denen sie am produktivsten und kreativsten sind. Bei Remote Work können sie zudem die Umgebung bei Bedarf wechseln und so individuelle Inspirationen erhalten – sei es von Mitmenschen, aus der Natur oder von einer Stadt. Zudem bin ich davon überzeugt, dass Unternehmen, die Remote Work anbieten, leichter Mitarbeitende an das Unternehmen binden und neue Talente für sich gewinnen können – gerade Millennials und Digital Natives.

Wie hat Covid-19 unsere Sicht auf die Arbeitswelt verändert?

Covid-19 hat viele neue Konzepte und Sichtweisen hervorgebracht und unser Arbeitsalltag hat sich komplett verändert. Wir mussten uns über unsere Werte klar werden. Was ist wirklich wichtig? Was machen Einschränkungen mit mir? Aber wir konnten uns auch Gedanken darüber machen, wie ein Leben mit mehr Eigenverantwortung, Disziplin, Freiheit und mehr Qualität anstelle von Quantität aussehen kann.

Was hat dich dazu motiviert, bei TEDxSIX mitzumachen?

Das Konzept von TED «Ideas Worth Sharing», also Ideen zu verbreiten, die es wert

sind, hat mich bereits in meinen Zwanzigern sehr fasziniert. Ich war und bin sehr dankbar und begeistert, dass TED zu beinahe jeder Thematik Persönlichkeiten für sich gewinnt, die das entsprechende Thema direkt auf den Punkt bringen – eloquent und relevant. Mit einer Frage, die mir am Herzen liegt, habe ich mich dann für TEDxSIX beworben, um selbst diese Erfahrung machen zu können.

Was wünscht du dir für die Zukunft?

Ich stelle mir vor, dass Büroräumlichkeiten vermehrt zu einem Ort werden, wo Unternehmen die Zusammenarbeit zwischen Mitarbeitenden fördern und wir uns beispielsweise für Workshops treffen. Die Zukunft ist kein Ort, an den wir gehen müssen, sondern ein Ort, den wir uns erschaffen. Damit wir unsere Lebensqualität nachhaltig verbessern, müssen wir die Gelegenheit ergreifen und Verantwortung für die Zukunft übernehmen. Wir müssen eine Normalität kreieren, in der wir wählen können, wie, wann und wo wir am besten arbeiten.

«Die Zukunft ist kein Ort, an den wir gehen müssen, sondern ein Ort, den wir uns erschaffen.»



Alina-Maria Weide, SIX

TED - Ideen für die Welt

Bei einer TED-Konferenz kommen die weltweit führenden Macherinnen und Denker zusammen und teilen ihr Wissen – während höchstens 18 Minuten. TED steht für Technology, Entertainment, Design und lässt sich auf Richard Saul Wurman zurückführen, der 1984 eine starke Konvergenz zwischen Technologie, Unterhaltung und Design beobachtete. Hinter der Non-Profit-Organisation steckt der Wunsch, dass Menschen rund um den Globus ein besseres Verständnis für die Probleme der Welt gewinnen und eine bessere Zukunft geschaffen wird.

Im Juni 2006 gingen erstmals sechs TED Talks online und erreichten innerhalb dreier Monate über eine Million Aufrufe – heute werden auf TED.com die meisten Reden kostenlos zur Verfügung gestellt. Im Herbst 2012 feierten die TED Talks ihren einmilliardsten Videoaufruf, im Durchschnitt gibt es 17 neue Aufrufe pro Sekunde. Einer der beliebtesten TED Talks ist übrigens der Beitrag von Sir Ken Robinson zum Thema «Do Schools Kill Creativity?». TED zählt heute zu den weltweit wichtigsten Foren für einen interdisziplinären Austausch von Ideen. 2009 wurde TEDx ins Leben gerufen und damit das TED-Format für lokale, unabhängig organisierte Veranstaltungen geöffnet. TEDx-Veranstaltungen kombinieren üblicherweise TED-Talks-Videos und Live-Redner. Am 23. März 2021 fand TEDxSIX statt – eine vollständig digitale Veranstaltung, die Mitarbeitende von SIX für ihre Kolleginnen und Kollegen organisiert haben, um die Unternehmenskultur zu stärken.

⊕ ted.com



SIX kooperiert seit 2021 mit dem Massachusetts Institute of Technology (MIT). Zusammen wollen

das **MIT** und SIX neue Ansätze rund um die datengetriebene Zukunft erforschen und die Data Science Community stärken. Die ersten Projekte werden sich auf die Themen Datenschutz (insbesondere Privacy-Enhancing-Technologien) und Sustainable Finance fokussieren und in White Papers, Workshops sowie gemeinsamen Veranstaltungen resultieren.

«Das ist ein klarer Beleg, dass MARF – selbst in Krisenzeiten – Unternehmen bei ihrem Streben nach Wachstum unterstützt. Und das wiederum kommt der spanischen Wirtschaft zugute.»

Gonzalo Gómez, Head Fixed Income bei BME, freut sich über eine weitere kotierte Unternehmensanleihe am Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF). Inveready ist 2021 bereits das sechste Unternehmen, das sein festverzinsliches Wertpapier am MARF emittiert – und das 100. in seiner erst siebeneinhalbjährigen Geschichte. Gratulation zum Jubiläum.

2160



Bancomaten

Laut einer Studie von Senozon im Auftrag von SIX würden 2160 Bancomaten (Geldautomaten von Banken) an 1160 Standorten die Schweiz optimal abdecken. 90 % der Schweizer Bevölkerung könnten dort innerhalb von höchstens 20 Minuten – zu Fuss oder per öffentlichen Verkehr – Bargeld abheben. Die heutige Bancomat-Infrastruktur liesse sich so um zwei Drittel reduzieren. Seit 2015, also bereits vor Covid-19, geht die Anzahl Bargeldbezüge jährlich um ca. 4.5 % zurück.

Ilkommen

Neu an SIX Swiss Exchange kotiert

29. April 2021: PolyPeptide Group (PPGN)12. Mai 2021: Montana Aerospace (AERO)

Neu an BME kotiert

29. April 2021: Línea Directa Aseguradora (LDA) **4. Mai 2021:** Ecoener (ENER)

Neu an BME Growth kotiert

25. Mai 2021: Adriano Care (YADR)
11. Juni 2021: Arteche (ART)
22. Juni 2021: Parlem Telecom (PAR)
29. Juni 2021: Inbest VII (YINB7)



Gemäss dem neusten Universum Most Attractive Employer Ranking gehört SIX bei Studierenden zu den beliebtesten Arbeitgebern der Schweiz. Im Rating der IT-Studierenden hat es SIX bei ihrer ersten Teilnahme sogar in die Top 40 geschafft.

Rund **12000** Studierende von **78** Hochschulen haben sich am Ranking beteiligt.



Margarete Steiff Spielzeugpionierin und Unternehmerin

Wie viele andere Menschen kannte ich die Kuscheltiere von Steiff, allen voran den berühmten Teddybär mit dem Knopf im Ohr. Von der faszinierenden Geschichte der Frau dahinter habe ich aber lange nichts gewusst. Das änderte sich, als mir meine Mutter vor sechs Jahren ein Buch über Frauen schenkte, die erfolgreich ihren Weg gegangen sind. Seither bin ich nachhaltig von Margarete Steiffs eisernem Willen und ihrem Unternehmergeist beeindruckt.

Für ein Mädchen, das 1847 im Süden Deutschlands geboren wurde, war eine Karriere wie Margarete Steiff sie gemacht hat, alles andere als vorgezeichnet – umso mehr als bei ihr als Baby Kinderlähmung diagnostiziert wurde. Sehr früh in ihrem Leben war sie an den Rollstuhl gebunden.

Ihre Behinderung hat Margarete Steiff jedoch nicht abgehalten, für ihre Ausbildung zu kämpfen. Entgegen des Wunsches ihrer Eltern überzeugte sie die Geschwister und Nachbarskinder, sie mit auf den Schulweg zu nehmen und eine Nachbarin der Schule trug sie jeweils die Treppe hoch. Mit einer ähnlichen Unnachgiebigkeit brachte sie es im Nähen zu wahrer Meisterschaft. Mit ihrem beeinträchtigten rechten Arm konnte sie die damaligen Nähmaschinen nicht bedienen. Doch Margarete Steiff fand einen sprichwörtlichen «Workaround», indem sie ihr Arbeitsgerät umdrehte – umständlich, aber es ging. So nähte sie Kleider, aber auch Nadelkissen. Einem dieser Nadelkissen gab

sie aus Spass die Form eines Elefanten. Das erste Plüschtier war geboren, der Rest ist Geschichte.

Geschichte beschäftigt mich als Leiterin des Schweizer Finanzmuseums täglich. Und es sind nicht – wie man vielleicht denken könnte – Zahlen, die wir ausstellen, sondern Geschichten wie die von Margarete Steiff. Indem wir die Anekdoten und Menschen hinter unseren historischen Wertpapieren präsentieren und die komplexen Vorgänge auf dem Finanzplatz interaktiv aufbereiten, sprechen wir auch ein junges Publikum an. Wir sehen es als unsere Aufgabe, schon Kinder und Jugendliche im Umgang mit Geld und Themen wie Investieren und Vorsorge vertraut zu machen – mit Führungen, Workshops, Schulinitiativen.

Grundkompetenz Financial Literacy

Während der Situation rund um Covid-19 nahmen wir diese Aufgabe verstärkt auf Social Media wahr und haben eine digitale Ausstellung zu den Goldenen 1920er-Jahren auf unserer Website kuratiert. Dazu gehört auch ein Podcast mit Wirtschaftshistoriker Tobias Straumann [siehe Seite 16]. Seit Anfang Juni 2020 ist das Schweizer Finanzmuseum wieder für die breite Öffentlichkeit zugänglich.

Ob on- oder offline, Financial Literacy ist eine der wichtigsten Grundkompetenzen und ermöglicht jedem Menschen, finanzielle Unabhängigkeit zu erreichen. Etwas, dass Margarete Steiff - als unverheiratete Frau im 19. Jahrhundert - mit ihrem eisernen Willen ebenfalls bewerkstelligt hat.



Leiterin Schweizer Finanzmuseum, SIX





Hören Sie von Andrea Weidemann noch mehr Anekdoten aus der Welt historischer Wertpapiere im SIX Podcast.

six-group.com/podcast-steiff-red

Spanien. Schweiz. Derivate. Und Digital.

Treffen Sie Ihre Wahl.

Wenn Sie Kapital beschaffen, handeln oder investieren möchten, sollten Sie die «Exchange Group of the Year» in Ihre Entscheidung einbeziehen.

Die Börsen von SIX bieten Ihnen eine breite Auswahl an Ländern und Instrumenten.

Aber noch wichtiger ist, dass Sie über unsere Börsen Zugang zu starkem lokalen Wissen, einer fundierten Branchenexpertise, einem unternehmerisch orientierten Dienstleistungsangebot sowie bemerkenswerter Liquidität und den mitunter leistungsfähigsten Börsenplattformen der Welt erhalten.

Davon sind wir überzeugt. Die Wahl liegt bei Ihnen.

six-group.com/six-exchanges

