

# REED



Das Magazin von SIX — 3/2021

004  
Daten – der  
neue «Gold-  
standard»

014  
SPACs, Sparks  
und wie Unter-  
nehmen an  
Kapital kommen

018  
Die Börsen und die Realwirtschaft  
Daniel Kalt, Chefökonom  
der UBS, im Interview

# 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 bereits über 2 Millionen Schweizer Rechnungsempfängerinnen und -empfänger auf eBill. Wechseln jetzt auch Sie auf die digitale Rechnung der Schweiz und machen dadurch Ihr Leben ein wenig leichter.*



**eBill.ch**

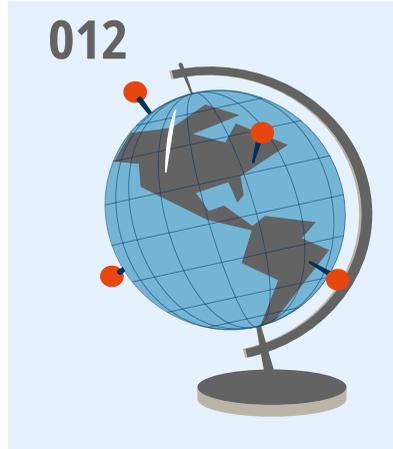
**eBill. Die digitale Rechnung für die Schweiz.**



004

### ALTERNATIVE DATEN

Gerade für das nachhaltige Investieren etablieren sich alternative Daten als wichtige Entscheidungsgrundlage. Doch woher genau stammen diese Daten?



012

### APROPOS RUND UM DEN GLOBUS

Um weltweit erfolgreich zu sein, braucht es neben einer Präsenz vor Ort auch ein profundes Wissen über lokale Bedürfnisse – und manchmal einfach auch genug Wind in den Segeln.



018

### DIE BÖRSEN UND DIE REALWIRTSCHAFT

Trotz Pandemie vermelden die Börsen Kurshöchststände. Daniel Kalt, Chefökonom der UBS, erklärt im Interview, warum das kein Widerspruch ist und was die Anlegerinnen und Anleger zu den Aktien treibt.

**Die Infrastruktur von SIX sichert den Zugang zum Kapitalmarkt sowie den Informations- und Geldfluss weltweit.** Als Betreiberin der Schweizer und der spanischen Börse 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.

### 009 HEADLINE

Reden mit dem Regulator

### 014 PUBLIC VS. PRIVATE

Wege zum Kapital

### 017 ELEVATOR PITCH

Vermögensverwaltung für alle

### 022 DENIAL OF SERVICE

Datenwellen im Internet

### 024 BULLISH

Homeoffice bleibt uns erhalten

### 027 INSPIRED BY

Thomas Tuchel

# Informationen aus der Getwitterwolke

RED  
004

Simon Brunner



**Wenn die traditionelle Unternehmensberichterstattung an Grenzen stösst, können alternative Daten Antworten liefern: Wie steht es um die Umweltverträglichkeit eines Unternehmens? Was denken die Kundinnen und Kunden wirklich? Droht eine Krise? Kreditkartentransaktionen, Wetterdaten, Social Media und Co. verraten mehr, als Sie denken.**

Im England des 19. Jahrhunderts bestand ein britischer Gaunertrick darin, wartende Passagiere im Bahnhof Paddington zu bestehlen und sich dann mit der Eisenbahn abzusetzen. An der nächsten Station konnte die Diebesbande unbehelligt aussteigen, denn kein Kommunikationsmittel war schneller als der Zug. Doch eines Tages wurde der Telegraf eingeführt, nun konnte die Polizei den nächsten Bahnhof benachrichtigen und die Festnahme organisieren.

Schon immer war die richtige Information zur richtigen Zeit Gold wert. Heute gilt das sogar wortwörtlich, so titelte «Forbes» kürzlich «Information Is the New Gold». Das amerikanische Anlegermagazin argumentiert, die neuen Möglichkeiten der Datenbeschaffung und -analyse bürden mehr Potenzial als das Edelmetall – Daten seien, um im Bild zu bleiben, der «neue Goldstandard».

### **58,5% Wachstum – pro Jahr**

Tatsächlich gibt es heute mehr Informationen denn je. 2021 produzierte die Menschheit in einem Jahr mehr Daten als von Beginn der Geschichte bis 2016 – zusammen. Dazu kommt, dass Anlegerinnen und Anleger bei ihren Investitionen immer öfter Faktoren berücksichtigen, die sich nicht in der traditionellen Unternehmensberichterstattung finden, sondern dezentral und unsortiert in der digitalen Datenflut verborgen sind. Das Schlagwort, das diese zwei Trends zusammenbringt, heisst Alternative Data.

Gemeint sind Informationen, die aus anderen – eben alternativen – Quellen

**«In den Social Media wird die Beweislast gerne umgedreht: Etwas stimmt, bis das Gegenteil davon bewiesen ist.»**

Tanya Seajay, CEO Orenda

stammen. Im White Paper «Data, the Future of Financial Information»\* prognostizierte SIX bereits Ende 2019, dass sich solche alternativen Daten als wichtige Entscheidungsgrundlage für Investitionen etablieren werden.

Doch woher genau stammen diese alternativen Daten? Gemäss einer Studie von Grand View Research, einem US-amerikanischen Marktforschungsinstitut, gibt es eine Reihe verschiedenartiger Hauptquellen (siehe auch Top 6 auf Seite 6): Kredit- und Debitkartendaten, E-Mails, Bewegungsdaten, Satelliten- und Wetterdaten, die Internet- und App-Nutzung sowie aus dem Internet abgegriffene Informationen, sogenannte Scraped Data.

Aktuell betrage der Wert des globalen Marktes für alternative Daten 2,76 Milliarden US-Dollar, so die Studie, und er werde sich mit einer Wachstumsrate von jährlich 58,5% auf knapp 70 Milliarden US-Dollar im Jahr 2028 entwickeln.

Alternative Daten bieten Anlegerinnen und Anlegern zwei Vorteile. Einerseits können sie die Informationen für die immerwährende Jagd nach Alpha einsetzen, also dafür, besser als der Markt >

## Hauptquellen alternativer Daten

### #1 – Kredit- und Debitkartendaten

Im bargeldlosen Zahlungsverkehr fallen täglich eine Menge anonymisierter Daten über das Kaufverhalten und Trends an, zum Beispiel zu Umsatzentwicklungen im Einzelhandel.

### #2 – E-Mails

E-Mail-Kaufbestätigungen erlauben Rückschlüsse auf das unterschiedliche Nutzungsverhalten verschiedener Gruppen von Konsumentinnen und Konsumenten, zum Beispiel bei grossen Unternehmen wie Amazon oder Uber.

### #3 – Bewegungsdaten

Wi-Fi- oder Bluetooth-Signale liefern Daten über den individuellen Personenverkehr, zum Beispiel zur Frequenzierung von Gastronomieangeboten in Innenstädten.

### #4 – Satelliten- und Wetterdaten

Satelliten- und Wetterdaten sowie andere sensorbasierte Daten erlauben insbesondere dort Analysen, wo der Zugang zu elektronisch vorhandenen Daten fehlt, zum Beispiel in der Agrarwirtschaft oder im Tourismus.

### #5 – Internet

Neben dem Web Traffic – dazu gehört auch die Nutzung von Mobile Apps – bietet das Internet eine Fülle von Inhalten, die sich auslesen lassen, sogenannte Scrapable Data, zum Beispiel Stellenausschreibungen oder Produktbewertungen.

### #6 – Social Media

Social Media Posts und Interaktionen mit diesen (Likes, Retweets usw.) können ein Indikator für die gesellschaftliche Stimmung und zukünftige Entwicklungen sein, zum Beispiel in Bezug auf das Image eines Unternehmens.

# USD 70 Mrd.

Geschätzter Wert des globalen Marktes für alternative Daten im Jahr 2028 (Grand View Research)

abzuschneiden (Alpha misst, wie sich eine Investition gegenüber der Benchmark entwickelt): Aus der Kreditkartenstatistik einer Warenhauskette lassen sich Rückschlüsse über den Geschäftsverlauf ziehen, Bewegungsdaten verraten, welche Fastfoodkette in, welche out ist, und Wetterdaten helfen, die Performance von Skigebieten oder Vergnügungsparks abzuschätzen.

Andererseits wollen immer mehr Anlegerinnen und Anleger wissen, wie sozialverträglich ihre Investitionen sind. Dies wird typischerweise in den sogenannten ESG-Dimensionen gemessen: Umwelt (Environment), soziales und gesellschaftliches Verhalten (Social) und Unternehmensführung (Governance). Doch da ESG-Daten in der klassischen Unternehmensberichterstattung fehlen, braucht es auch für sie alternative Daten.

### Das Messen der kollektiven Gefühlslage

Ein Datenanbieter, der solche liefert, ist Orenda. Das kanadische Start-up misst in Echtzeit und in hoher Frequenz, wie Unternehmen in den Social Media besprochen werden.

Es ist 7 Uhr morgens in Ontario, Tanya Seajay, die Gründerin und CEO von Orenda, erscheint bestens gelaunt zum Zoom-Call. Frage: «Wie erklären Sie Ihren Kindern, was Orenda tut?» Antwort: «Meine Kinder hören sowieso nicht auf mich», Tanya Seajay lacht und fährt fort, «denken wir besser an meine Mutter. Ihr würde ich sagen, dass wir





Finanzinstituten alternative Daten liefern, damit deren Kundinnen und Kunden bessere Anlageentscheidungen treffen können.» Konkret untersuche die Software von Orenda, wie auf Twitter über ausgewählte Themen diskutiert wird – auf dem Radar seien derzeit über 10 000 öffentliche und private Unternehmen, aber auch Länder oder Branchen. Orenda untersucht verschiedene Indikatoren, ihr Hauptaugenmerk liegt dabei auf ESG-Daten.

Der Hype um die GameStop-Aktie; die Kampagne gegen Facebook, bei der einige grosse Unternehmen ihr Werbebudget vom sozialen Netzwerk abzogen; das Image der Pharmaunternehmen, die Impfstoffe gegen Covid-19 entwickelt haben. Die Indikatoren von Orenda zeigten in all diesen Fällen, dass sich im virtuellen Raum früh etwas abzeichnete, das später sehr reale Auswirkungen hatte.

Tanya Seajay meint, der Ruf eines Unternehmens habe schon immer einen grossen Einfluss auf den Aktienkurs gehabt, nur sei die kollektive Gefühlslage bisher schwer messbar gewesen. «Erst

heute haben wir diese Fülle von Daten und können sie dank künstlicher Intelligenz auch auswerten», so die ehemalige Journalistin. Ein weiterer Vorteil sei, dass alternative Daten laufend anfallen und nicht nur einmal im Quartal.

### Der Wert von Fake News

Als Datengrundlage konzentriert sich Orenda auf Twitter. Der Mikroblogging-Dienst sei zuverlässiger als andere Social Media und sorge sich mehr um den Datenschutz, so Tanya Seajay. Ausserdem seien die Daten aussagekräftiger als beispielsweise Kreditkartendaten. Und wie geht Orenda mit Fake News um? «Die mögen einen schlechten Ruf haben, aber für Anlegerinnen und Anleger sind sie äusserst wertvoll, denn sie sagen viel über das Image eines Unternehmens aus», erklärt Tanya Seajay. «Wir könnten sie herausfiltern, doch dann verlören unsere Indikatoren an Vorhersagekraft.»

Anfang 2021 erwarb SIX eine Mehrheitsbeteiligung an Orenda. Marion Leslie, Head Financial Information bei SIX, betont: «Mit Orenda haben wir einen Partner gefunden, der über ein einzigartiges Know-how zu alternativen Daten, Data Science und ESG verfügt.» Durch die Akquisition würden sich, so Marion Leslie weiter, neue Möglichkeiten im Wachstumsmarkt für wirkungsorientiertes Investieren eröffnen.

«Uns wiederum ermöglicht dieser Schritt die Erschliessung einer viel breiteren globalen Kundenbasis», so Tanya Seajay. «Gleichzeitig erhalten wir die Chance, neue Lösungen zu entwickeln, >

welche die umfangreiche Wertpapierdatenbank von SIX mit dem spezifischen Wissen von Orenda kombinieren.» Gegen Ende 2021 wird SIX das erste Produkt mit Orenda lancieren; auf SIX iD, dem Finanzdatendisplay von SIX, werden dann alternative Daten von Orenda verfügbar sein.

«Perception is Reality» lautete das Mantra von Lee Atwater, dem Politstrategen von Ronald Reagan und George Bush Senior. Der Erfolg von alternativen Daten aus sozialen Netzwerken unterstreicht, dass Wahrnehmung heute sehr schnell zur Realität werden kann. Oder, wie Tanya Seajay es formuliert: «In den Social Media wird die Beweislast gerne umgedreht: Etwas stimmt, bis das Gegenteil davon bewiesen ist.» In einer solchen Welt sind die Anlegerinnen und Anleger wie auch die Unternehmen selbst gut beraten, dem «Zwitschern» im Social-Media-«Wald» Gehör zu schenken. ✕

\* Das Whitepaper «Data, the Future of Financial Information» können Sie hier kostenlos herunterladen: [six-group.com/future-data-red](https://six-group.com/future-data-red)

## Ausbau des Datenangebots für Exchange Traded Funds

Mit der Mehrheitsbeteiligung an Orenda (siehe Artikel auf dieser Seite) stärkt SIX ihr Angebot für ESG (Environment, Social und Governance) und für alternative Daten. Mit der Übernahme von Ultimus baut SIX ihre Services bei Exchange Traded Funds (ETF) aus: Der internationale Index- und ETF-Datenspezialist mit Sitz in London deckt 7700 ETF-Produkte ab, was 95% des Marktes entspricht. In Kombination mit den Kernkompetenzen von SIX im Handel, Nachhandel und bei datenbezogenen Dienstleistungen erlaubt es diese führende Position, den wachsenden ETF-Markt mitzugestalten. Die Kunden von SIX dürfen noch mehr Transparenz und Effizienz erwarten.

Mehr Informationen: [six-group.com/ultimus-press-red](https://six-group.com/ultimus-press-red)



## SEC chief warns crypto platforms must accept scrutiny to survive

Financial Times, 2. September 2021

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



**Nathan Kaiser**  
General Counsel,  
SDX

In der «Financial Times» warnt Gary Gensler, Vorsitzender der United States Securities and Exchange Commission, die Kryptowährungs-Handelsplattformen. Diese würden ihr Überleben aufs Spiel setzen, wenn sie sich nicht bereit erklärten, innerhalb des regulatorischen Rahmens zu operieren. Er sei «technologisch neutral», aber Kryptoanlagen würden sich nicht von anderen Anlagen unterscheiden, wenn es um den Anlegerschutz, den Schutz vor illegalen Aktivitäten und um die Wahrung der finanziellen Stabilität ginge. Er zeigt sich deshalb sehr enttäuscht darüber, dass die Plattformen sein Gesprächsangebot nicht annehmen, und «lieber um Verzeihung bitten, als um Erlaubnis fragen».

Ganz anders bei SIX. Als Betreiberin der Infrastruktur für den Schweizer Finanzplatz gehört der Austausch mit dem Regulator zum Courant normal. So zum Beispiel auch bei der digitalen Börse SDX. Seit 2018 haben wir den Aufbau einer vollständig integrierten Infrastruktur für Handel, Abwicklung und Verwahrung von digitalen Vermögenswerten auf Basis der Distributed-Ledger-Technologie geplant. Dabei haben wir von Anfang an das Gespräch mit der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA gesucht.

Jetzt können wir die Früchte dieses Engagements ernten. Im September hat die FINMA die Lizenzen genehmigt, die wir brauchen, um den Betrieb von SDX aufzunehmen. Es handelt sich um die ersten Bewilligungen am Schweizer Finanzplatz für Infrastrukturen, die den Handel von digitalen Vermögenswerten in Form von Token und deren integrierte Abwicklung ermöglichen.

### SDX wird zum Ökosystem für globale Liquidität

In den kommenden Monaten und Jahren werden wir weiter in den Aufbau eines Ökosystems investieren. Wir werden einen internationalen Kundenstamm aus Emittenten, Banken, Versicherungsunternehmen und anderen institutionellen Anlegern aufbauen und so globale Liquidität für digitale Vermögenswerte schaffen.

Die Genehmigung durch den Schweizer Regulator ist ein wichtiger Meilenstein, um diesen Kunden eine sichere und robuste Infrastruktur zur Verfügung stellen zu können, die alle Kernanforderungen einer traditionellen Börse und einer Zentralverwahrung erfüllt. Denn wie sagt Gary Gensler in der «Financial Times» auch noch treffend: «In der Finanzwelt geht es letztlich um Vertrauen.»

## Día de los Muertos Mérida, Mexico

Der Día de los Muertos, der Tag der Toten, ist einer der wichtigsten mexikanischen Feiertage. Landauf, landab wird vom Vorabend von Allerheiligen bis Allerseiligen zwei Tage lang den Verstorbenen gedacht, nicht als Trauerveranstaltung, sondern als farbenfrohes Volksfest. An Allerseiligen, dem 2. November, sind die meisten Geschäfte geschlossen, ebenso die mexikanische Börse.

Mit eben dieser mexikanischen Börse, der zweitgrößten Lateinamerikas, hat SIX via BME ein Joint Venture gegründet: LatAm Exchange Data, oder kurz LED.

LED will die in den lateinamerikanischen Märkten generierten Daten über alle Anlageklassen hinweg integrieren, verbessern und konsolidieren. Das Ziel sind standardisierte Referenz-, Kurs- und Corporate-Actions-Daten für die wichtigsten Handelsplätze Mittel- und Südamerikas.

Mehr Informationen: [led-inc.com](http://led-inc.com)



# 11 Handelsplätze

Zurzeit zählen neben der mexikanischen Börse Handelsplätze aus vier südamerikanischen Ländern zu den Partnern von LED: Brasilien, Chile, Kolumbien und Peru. Demnächst stossen Börsen aus sechs weiteren Ländern dazu, darunter Panama, Jamaica und Costa Rica.



RED  
012

# Reden wir über Übersee

Der englische Schriftsteller Charles Dickens hat gesagt:  
«Die Welt gehört denen, die zu ihrer Eroberung ausziehen, bewaffnet  
mit Sicherheit und guter Laune.» Beides kann sicher nicht schaden.

Drei unterschiedliche Perspektiven zeigen, dass es aber auch noch ein  
paar andere Dinge braucht, wenn man global erfolgreich sein will.



**Mit seinen 27 Jahren war Alan Roura bereits zum zweiten Mal nach 2016 der jüngste Teilnehmende an der Vendée Globe, der härtesten Regatta. Der Schweizer hat die Erde in 95 Tagen solo umrundet und kam am 11. Februar 2021 als 17. von 33 Startenden ins Ziel. 2024 will er wieder antreten – mit schnellerem Boot und grösserem Team.**

## Der Weltumsegler

«Es ist schon seltsam, ich segelte um die ganze Welt, doch Zeitzonen oder Landesgrenzen haben mich nicht tangiert. Indem ich mich an der Coordinated Universal Time orientierte, hielt ich meinen Tagesrhythmus auch nahe des Südpols, wo die Nächte wenige Stunden kurz sind. Ob Mittwoch oder Sonntag war, konnte mir hingegen egal sein. Dank der Karte wusste ich, ob ich mich gerade südlich von Kapstadt, Tokio oder Perth befand. Das motivierte mich, denn ausser dem Kap Hoorn sah ich während dreier Monate kaum Land. Dafür sah ich etwas, was sonst niemand sieht. Die Momente allein auf dem Ozean sind einzigartig, keiner ist reproduzierbar. Diese Magie verpuffte allerdings, wenn Flaute herrschte oder technische Probleme auftraten, die Konkurrenz aufholen beziehungsweise davonziehen konnte. Dank meinem sechsköpfigen Team zu Hause und vor allem dank meiner Tochter, die vier Monate vor dem Start auf die Welt gekommen war, habe ich nicht aufgegeben. Sie wollte ich stolz machen, ihr ein Vorbild in Sachen Durchhaltewillen sein.»

## Der Marktentwickler

«Stellen Sie sich vor, Sie hätten ein Produkt entwickelt, das im Nu zum Kassenschlager wird. Nun möchten Sie es in andere Länder bringen – vor allem nach Asien mit den hohen Wachstumsraten und der grösser werdenden Mittelschicht. Doch Sie haben dort weder Niederlassung noch Vertrieb. Und damit auch kein Marketing, keinen Verkauf, keine Fabrik, keine Lagerhalle und keine Zulassung. Ein Markteintritt kann 5 bis 10 Millionen Schweizer Franken kosten, und es wird drei bis fünf Jahre dauern, bis ihr Produkt im Verkaufsregal steht. Und denken Sie nicht, das ginge ohne Anpassungen. Die Menschen in Schwellenländern kaufen Shampoo als Einzelportionen, denn eine 400-Milliliter-Flasche würde einem Monatslohn entsprechen. In Thailand darf alles etwas süsser sein. Und in Singapur steht ein englischer Name für Qualität. Wir bei DKSH beschäftigen uns seit über 150 Jahren mit solchen Eigenheiten. Wir brachten zum Beispiel die Produkte von Mars nach Kambodscha und ermöglichten Lego die Expansion nach Thailand – und Ihr Produkt ist, wenn Sie das möchten, in Kürze flächendeckend in ganz Indonesien verfügbar.»



**Martin Frech ist Chief Strategy Officer von DKSH und leitet die E-Commerce-Abteilung. Das Zürcher Unternehmen unterstützt Firmen bei der Expansion nach und dem Wachstum in Asien. Unter anderem brachte DKSH den Impfstoff von AstraZeneca nach Thailand und hat den Vertrieb von mehr als 80 Millionen Dosen Covid-19-Impfstoff in Asien gesichert.**



**Als Head SIX SIS ist Stephan Hänseler verantwortlich für die Dienstleistungen, die SIX als Schweizer Zentralverwahrerin anbietet, sowie für das internationale Verwahrungsgeschäft. Vor SIX hat der begeisterte Bergsteiger über zwei Jahrzehnte in verschiedenen Funktionen bei Credit Suisse und UBS in Zürich und Singapur gearbeitet.**

## Der Alpinist

«SIX ist mit SIX SIS und Iberclear die Zentralverwahrerin für schweizerische und spanische Wertpapiere. Zusätzlich verwahren wir für unsere internationalen Custody-Kunden, von Zürich, Madrid und Olten aus, Wertschriften für über 50 Märkte. Von London aus und mit unseren neuen Niederlassungen in New York und Singapur weiten wir unsere globale Präsenz kontinuierlich aus. Es ist wichtig, in allen Zeitzonen vor Ort zu sein, um unseren Kunden bewährte, voll integrierte Dienstleistungen für jegliche Anlageklassen direkt und marktspezifisch anzubieten. Bei allen internationalen Ambitionen gilt es, unsere Heimmärkte nicht zu vernachlässigen. In den Schweizer Alpen gibt es die eindrücklichen, über 4000 Meter hohen Zwillingsgipfel Castor und Pollux. Ich vergleiche diese gerne mit unserem Verwahrungsgeschäft: Castor verkörpert unsere Dienstleistungen, die wir als nationale Zentralverwahrerin erbringen dürfen. Der etwas kleinere Pollux repräsentiert das internationale Custody-Geschäft. Genau wie die Besteigung von Pollux ist dieses technisch anspruchsvoller und geniesst deshalb in den nächsten Jahren unsere volle Aufmerksamkeit.»

# Kapitale Unterschiede

Matthias Bill

**Über Special Purpose Acquisition Companies, kurz SPACs, findet Private Equity den Weg an die Börse. Gleichzeitig erschliessen spezielle KMU-Segmente an den Börsen Public Equity für Unternehmen, die sich noch im Wachstum befinden. Also, was ist gleich nochmal der Unterschied zwischen Private und Public Equity?**

Wenn Unternehmen Geld brauchen, können sie entweder Schulden machen, also Fremdkapital aufnehmen, oder sie können Anteile an ihrem Unternehmen verkaufen und so Eigenkapital, neu-deutsch Equity, schaffen.

Gemeinhin unterscheidet man zwischen Private Equity und Public Equity (siehe Abbildung auf der rechten Seite). Bei Private Equity handelt es sich um Anteile an Unternehmen, die nicht oder noch nicht an einer Börse kotiert sind. Von Public Equity spricht man umge-

kehrt bei Unternehmen, die bereits an der Börse kotiert sind.

In letzter Zeit scheinen Private und Public Equity aber etwas näher zusammenzurücken. Special Purpose Acquisition Companies, kurz SPACs (siehe Box), versprechen, den Weg an die Börse schneller und einfacher zu machen. Gleichzeitig machen spezielle Segmente für KMUs – wie etwa Sparks von SIX (siehe rechte Spalte auf Seite 15) oder BME Growth – den Weg an die Börse attraktiver für Unternehmen, die sich im Wachstum befinden. Allein an BME Growth, das seit der Übernahme von BME zu SIX gehört, sind zurzeit über 30 Unternehmen kotiert.

Ein Going Public ist dabei immer auch eine Gelegenheit, die Anteile der bisher Investierten handelbar zu machen. Private Equity wird zu Public Equity. Der Kreis schliesst sich. ×



# Sparks – neues Segment für KMUs an der Schweizer Börse



## WAS SIND EIGENTLICH SPACS?

Eine Special Purpose Acquisition Company (SPAC) ist ein Unternehmen ohne Geschäftstätigkeit, das via Börsengang gegründet wird. Mit dem aufgenommenen Kapital soll diese «Mantelgesellschaft» ein privates Unternehmen übernehmen. Das Ziel der Übernahme ist zum Zeitpunkt der Gründung des SPAC in der Regel noch nicht bekannt. Und eine Übernahme muss von den Anlegerinnen und Anlegern genehmigt werden. Mit der Übernahme werden die Aktien des SPAC in Aktien des übernommenen Unternehmens umgewandelt. Letzteres wird so zu einem börsenkotierten Unternehmen und muss zukünftig alle entsprechenden Pflichten erfüllen. Kommt nach einer bestimmten Frist, von zumeist zwei Jahren, keine Übernahme zustande, fließt das Aktienkapital – abzüglich allfälliger Steuern – zurück an die Anlegerinnen und Anleger.

### PRIVATE EQUITY

VS.

### PUBLIC EQUITY

Häufig erhält nur eine Minderheit bestehend aus privaten Investierenden und Beteiligungsgesellschaften Zugang.



Investierende

Die breite Öffentlichkeit kann sich an einem Unternehmen beteiligen.

Der Anlagehorizont erstreckt sich meistens über mehrere Jahre, in denen der Verkauf der Anteile blockiert ist.



Liquidität

Der Kauf und Verkauf von Anteilen ist über die Börse jederzeit möglich.

Die Investierenden entscheiden mit und beteiligen sich häufig an der Strategiefindung.



Interaktion

Die Investierenden bleiben passiv, äussern sich allenfalls an Generalversammlungen.

Es besteht keine Verpflichtung zur Information.



Information

Alle relevanten Informationen müssen öffentlich gemacht werden.

Klassischerweise fließt Private Equity zu Unternehmen, die sich noch in einer frühen Phase des Wachstums befinden.



Zeitpunkt

Klassischerweise streben etabliertere Unternehmen den Börsengang an.

Ein Börsengang an SIX Swiss Exchange kurbelt nicht nur das Wachstum von KMUs an, sondern macht diese auch robuster in wirtschaftlichen Krisen. Die Unternehmen können auf einem neuen, schnellen Weg Kapital beschaffen, ihre Finanzierungsquellen diversifizieren und ihre Eigentümerstruktur optimieren. Ausserdem erhöhen sie die Visibilität bei Anlegerinnen und Anlegern und die Vertrauenswürdigkeit gegenüber Partnern sowie Kundinnen und Kunden.

Die Anforderungen an Emittenten bei Sparks sind geringer als am Hauptaktienmarkt. Jedoch unterliegen alle an der Schweizer Börse kotierten Unternehmen den gleichen Reporting-Anforderungen und unterstehen der gleichen regulatorischen Aufsicht. Transparenz und Anlegerschutz sind so auch bei Sparks gewährleistet.

Die Aktien von neu kotierten, sich im Wachstum befindenden KMUs verfügen in der Regel über eine geringere Liquidität. Dem trägt Sparks mit einem verkürzten Handelsfenster Rechnung. Anlegerinnen und Anleger profitieren von einer effektiveren Preisfindung und einer verbesserten Ausführung des Handels.

Sparks ergänzt die anderen Dienstleistungen von SIX, die auf KMUs zugeschnitten sind. Dazu gehören Stage, das durch unabhängigen Research die Visibilität verbessert, und Bridge, das Emittenten mit Anlegerinnen und Anlegern zusammenbringt, sowie Workshops und E-Learning-Angebote.

Ist Ihr Unternehmen bereit für die Börse? Erfahren Sie mehr über Sparks und wie Sie nach dem Börsengang weiter wachsen können: [six-group.com/sparks-red](https://six-group.com/sparks-red)



**Annelotte De Nanassy**  
Senior Product Manager,  
Financial Information, SIX



Umfragereport: [six-group.com/ca-survey-red](https://six-group.com/ca-survey-red)

## Automatisierungsbedarf bei der Verarbeitung von Corporate-Action-Daten

Der Bedarf an einer präzisen und effizienten Verarbeitung von Corporate-Action-Daten war noch nie so gross wie heute. Die Unternehmen brauchen zeitnah Zugang zu qualitativ hochwertigen Daten. Durch Automatisierung erreichen wir das und entlasten so auch die Mitarbeitenden, die sich komplexeren Aufgaben zuwenden können. Unsere Umfrage unter führenden Vermögensverwaltungen, Verwahr- und Clearingstellen sowie Investmentbanken von April 2021 zeigt jedoch, dass der Weg dahin noch lang ist: Fast 80% der Befragten geben an, einen Teil ihrer Corporate-Action-Daten nach wie vor manuell abzuwickeln. Bei 40% betrifft das mehr als die Hälfte der Daten. Für knapp 50% ist veraltete Technologie der Grund dafür.



Sparpotenzialrechner: [six-group.com/atm-savings-red](https://six-group.com/atm-savings-red)

## Geldautomaten: Optimieren durch Bündeln

Den Zugang zu Bargeld zu gewährleisten ist trotz dessen abnehmender Bedeutung als Zahlungsmittel eine gesellschaftlich relevante Aufgabe. Die Banken stehen vor der Herausforderung, die Verfügbarkeit von Bargeld und Geldautomaten sicherzustellen und gleichzeitig Letztere wirtschaftlich zu betreiben. Um Skaleneffekte für die Banken in der Schweiz und in Liechtenstein zu erzielen, erweitert SIX mit den neuen ATM Cash Management Services ihr Angebot rund um die Geldautomaten. Ein Forecasting basierend auf künstlicher Intelligenz optimiert dabei die Befüllungsintervalle signifikant – der Rechner auf unserer Website zeigt das Sparpotenzial. Darüber hinaus gehören manuelle Prozesse und Know-how-Verluste aufgrund personeller Wechsel dank Standardsoftware der Vergangenheit an.



**Beat Glauser**  
Senior Product Manager Cash Ecosystem,  
Banking Services, SIX

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



Paneldiskussion: [six-group.com/sibos-2021-red](https://six-group.com/sibos-2021-red)

## Wo die globale Finanzwelt zusammenkommt – virtuell



**Pablo Malumbres**  
Head Marketing Securities Services,  
SIX

Die Sibos ist der wichtigste Anlass für die globale Finanzwelt. SWIFT organisiert die Konferenz seit 1978 und bringt so jedes Jahr Tausende von Führungskräften, Entscheidungsträgerinnen und Vordenker zu Themen des Wertpapiergeschäftes, des Zahlungsverkehrs und in jüngster Zeit auch der technologischen Innovation zusammen. SIX – und vor der Integration auch BME – haben traditionell als Aussteller teilgenommen. 2021 war SIX einmal mehr als stolzer Sponsoring Partner dabei. Jedoch fand die Sibos wieder virtuell statt. Der Vorteil: Sie können weiterhin auf die Aufzeichnungen zugreifen – etwa auf die Paneldiskussion «Beyond the Basics: Diversity, Equity and Inclusion as a Marker for Business Credibility». Für SIX hat Marion Leslie, Head Financial Information und Mitglied der Konzernleitung, mitdiskutiert.

## Inveert

inveert.com

Standort: **Sevilla, Spanien**  
 Gegründet: **2019**  
 Mitarbeitende: **8**  
 Branche: **Vermögensverwaltung**

Inveert hat am Incubation Program des F10 Madrid teilgenommen.

SIX ist Gründerin, Unternehmensmitglied und Hauptsponsorin des F10 FinTech Incubator & Accelerator.  
 f10.global

Weltweit legen weniger als 20% der Privatkundinnen und -kunden ihre Ersparnisse an. Sie lassen ihr Geld auf dem Bankkonto liegen, weil es ihnen oft an Finanzwissen und an der Zeit für die Auseinandersetzung mit den vielen Anlagemöglichkeiten fehlt. Dazu kommt, dass die Finanzinstitute aus Rentabilitätsgründen häufig keine spezielle Finanzberatung für Nichtvermögende anbieten können. Wir haben eine einfach zu bedienende Finanzplanungsplattform speziell für den Massenmarkt entwickelt. Sie ermöglicht es Finanzinstituten, einen vollständig digitalen und automatisierten, zielgerichteten Beratungsdienst anzubieten. Unser Algorithmus erstellt einen personalisierten Spar- und Investitionsplan, um Lebensziele wie beispielsweise einen komfortablen Ruhestand oder eine gute Ausbildung für die Kinder erreichen zu können. Inveert gestaltet das Benutzererlebnis in der Vermögensverwaltung neu und begleitet Kundinnen und Kunden, basierend auf den Prinzipien von Behavioral Finance, auf personalisierte Weise. Dank spezifischer Alarmsignale können die Mitarbeitenden in der Finanzberatung mit diesen Kontakt aufnehmen, wenn etwas Relevantes geschieht.

**Eduardo Peralta**  
 CEO von Inveert

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

RED  
017

Eduardo Peralta (Bildmitte), CEO Inveert, mit einem Teil des Teams.



### WIESO WIR DAS THEMA RELEVANT FINDEN

Vermögensverschiebungen, Änderungen im Sozialverhalten, wirtschaftliche und monetäre Turbulenzen sowie die technologische Entwicklung führen zu einem Wandel in der Vermögensverwaltung. Das eröffnet enorme Geschäftsmöglichkeiten in der Demokratisierung der Vermögensverwaltung. Vermögensverwaltungen müssen effizienter werden, um auch Menschen zu erreichen, die einfache, bequeme und personalisierte Dienstleistungen suchen. Inveert meistert diese neue Herausforderung durch sein automatisiertes Tool und hilft so Vermögensverwaltungen, ihre Kundinnen und Kunden besser zu bedienen.

### WIE WIR DAS MARKTPOTENZIAL EINSCHÄTZEN

Der Markt für WealthTech hat grosses Potenzial. Das zeigen die Gründungen vieler neuer Start-ups in den letzten Jahren, die sich auf die Bereitstellung von Tools wie Roboadvisors, digitalen Brokerage-Lösungen, Mikro-Investment-Tools und Ähnlichem konzentrieren. Zwischen 2016 und 2020 verdreifachte sich das weltweite jährliche Investitionskapital in WealthTech-Unternehmen von 2,8 auf 9,3 Milliarden US-Dollar. Etablierte Unternehmen wie Renta 4 Banco oder auch BME sind dabei, sich mit diesen zusammenzuschliessen. Gemeinsam können sie so ihren Kundinnen und Kunden innovative Lösungen in der Vermögensverwaltung anbieten.

### WARUM WIR AN DAS START-UP GLAUBEN

Schon als wir Eduardo und sein Team während des F10 Incubation Program zum ersten Mal trafen, erkannten wir das Potenzial von Inveert. Das Engagement, der Antrieb, die Vision und natürlich die Erfahrung des Teams haben uns beeindruckt. Das grosse Interesse, das Inveert bei verschiedenen Finanzinstituten hervorrief, sowie die Absicht von BME, ein erstes Projekt mit Inveert zu entwickeln, bestätigte unsere Überzeugung.



**Andrea Sanchez**  
 Country Success Lead,  
 F10 Madrid

# «Aktienkurse bilden einen realen Wert ab»

Interview: Matthias Bill

**Dr. Daniel Kalt**

Als Chefökonom der UBS berät Daniel Kalt seit 2010 die Geschäftsleitung in wirtschaftspolitischen Fragen und verantwortet sämtliche Research-Produkte für Kunden der UBS Schweiz. Bevor er 1997 in die Forschungsabteilung der UBS eingetreten ist, erlangte er 1996 sein Lizentiat in Volkswirtschaftslehre an der Universität Zürich und absolvierte danach das «Program for Beginning Doctoral Students» der Schweizerischen Nationalbank. 2000 promovierte er an der Universität Bern in Volkswirtschaftslehre. Seit 2012 ist Daniel Kalt bei der UBS zudem Regional Chief Investment Officer Schweiz.

**Mitten in der Pandemie verzeichnen Börsen weltweit Höchststände. Die Aktienmärkte scheinen sich von der Realwirtschaft entkoppelt zu haben. Daniel Kalt, Chefökonom der UBS erklärt, warum der Eindruck täuscht und was Anlegerinnen und Anleger an die Börse treibt.**

**Wir sind noch weit davon entfernt, die Pandemie besiegt und die daraus resultierende Krise überwunden zu haben, trotzdem haben die Börsen jüngst Kurshöchststände verkündet. Haben sich die Aktienmärkte von der Realwirtschaft entkoppelt?**

Ich denke nicht, dass dem so ist. Der Eindruck entsteht aufgrund einer enormen Diskrepanz zwischen der Welt der wenigen börsenkotierten Unternehmen und dem grossen Rest der Wirtschaft. Die negativen Auswirkungen der Pandemie zeigen sich vor allem in den «Kapillaren» der Wirtschaft, bei den KMUs, bei den Restaurants, in der Kultur und so weiter.

Die börsenkotierten Unternehmen, die in der Regel über eine gewisse Grösse verfügen, waren im Vergleich dazu viel besser gewappnet und entsprechend weniger tangiert. Grösstenteils geht es diesen Unternehmen gut.

**Und das zeigt sich in den Börsenkursen?**

Gerade unter den grossen börsenkotierten Unternehmen gibt es auch welche, die direkt von der Pandemie profitiert haben. So hat zum Beispiel das Arbeiten von zu

Hause aus die Kurse von Technologieaktien befeuert. Dazu kommt der Glaube an eine bessere Zukunft. Weltweit liegen die Gewinnerwartungen börsenkotierter Unternehmen für nächstes Jahr 30 bis 40% über den Werten vor der Pandemie.

Das liegt auch an der aktuellen Steuerpolitik und den Niedrigzinsen. Beides fällt zugunsten von Unternehmen aus, die klassischerweise als Growth-Aktien gehandelt werden – auch hier waren zuletzt Technologieunternehmen im Vorteil. Value-Aktien wie zum Beispiel die der Banken bekundeten in diesem Umfeld hingegen Mühe.

**Was bedeutet die von Ihnen beschriebene Diskrepanz für ein Land wie die Schweiz, dessen Volkswirtschaft stark von KMUs geprägt wird?**

Zunächst einmal wird jede Volkswirtschaft auf der Welt von ihren KMUs geprägt. Überall gibt es den Coiffeur, den Bäcker und den Schreiner. Das Bild der Schweiz als ausgesprochenes KMU-Land halte ich für ein Klischee. Im Gegenteil, kaum ein anderes Land dieser Grösse kann so viele hyperglobalisierte Konzerne wie die Schweiz vorweisen: Nestlé, Novartis, Roche, ABB und so weiter. Denken Sie zum Beispiel an Österreich, das in einer ganz anderen Liga spielen muss.

Das hat uns auch geholfen, vergleichsweise gut durch die Krise zu kommen – gesamtwirtschaftlich gesehen. Das Schweizer Bruttoinlandprodukt ist 2020 nur um 2,5% eingebrochen, während die Eurozone um 7% abgerutscht ist. Gross- >

**«Wie schnell sich die Kurse nach einem Crash erholen, hängt sehr stark davon ab, wie gross davor das Ungleichgewicht in der Wirtschaft war.»**



britannien verzeichnete einen Rückgang um fast 10% – zugegeben, dort kam noch der Brexit hinzu.

**Nicht nur die Bruttoinlandprodukte sind 2020 eingebrochen, sondern im Frühjahr auch die Börsenkurse. Hat es Sie überrascht, wie schnell sich diese damals erholt haben?**

Wie schnell sich die Kurse nach einem Crash erholen, hängt sehr stark davon ab, wie gross davor das Ungleichgewicht in der Wirtschaft war. Die Finanzkrise von 2008 etwa steht exemplarisch für ein Ereignis, dem eine Zeit anhaltender Fehlentwicklungen vorausgegangen war: Immobilienblasen in zahlreichen Ländern oder die Verbriefung von Subprime-Hypotheken. Das heisst, im Nachgang galt es, erst diese Fehlentwicklungen zu korrigieren. Das brauchte Jahre.

Die Krise im Zusammenhang mit der Pandemie ist da ganz anders gestrickt. Sie traf auf eine Weltwirtschaft in einem relativ gesunden Zustand, ohne grosse Übertreibungen am Immobilienmarkt zum Beispiel.

Der Konsumstopp und damit die Rezession, kam aus einer unerwarteten Ecke, von den Staaten mittels Lockdown verordnet. Vielleicht war es auch dieses Wissen, das die eine oder andere Anlegerin, den einen oder anderen Anleger dazu brachte, die tiefen Kurse als Kaufgelegenheit zu erkennen und so die Wende mitanzuschieben. Mit den ersten >

## «Ich kann keine Entkopplung der Aktienmärkte von der Realwirtschaft feststellen.»



### Infrastrukturen von SIX bewähren sich während Marktturbulenzen

Während der Covid-19-Krise bewies SIX ihre operative Widerstandsfähigkeit und trug damit wesentlich zur Stabilität von Wirtschaft und Finanzmarkt bei. Die grassierende Pandemie und die damit verbundenen Marktunsicherheiten führten weltweit zu hoher Volatilität an den Finanzmärkten und insbesondere Ende des ersten Quartals zu rekordhohen Volumen an der Schweizer Börse. Die Infrastrukturen von SIX – auch diejenigen in Spanien – blieben dabei auch inmitten grösster Marktturbulenzen zu jeder Zeit verfügbar und stabil. Investoren waren so in der Lage, flexibel auf die Ereignisse zu reagieren und ihre Portfolios jederzeit anzupassen. Eine faire und geordnete Preisbildung blieb gewährleistet, sodass der aktuelle Wert der Anlagen jederzeit ermittelt werden konnte. SIX unterstützte damit die Marktteilnehmer und Investoren, die Unsicherheiten möglichst gut zu meistern.

Lesen Sie mehr zum Beitrag von SIX zu Stabilität und Attraktivität des Finanzplatzes im Corporate-Responsibility-Bericht 2020 von SIX:

© [six-group.com/cr2020-red](https://six-group.com/cr2020-red)



Meldungen zu Impfstoffserfolgen zeichnete sich dann auch bald ein Weg aus der Krise ab. Entsprechend schnell kam die Erholung an den Aktienmärkten.

**Sind es auch die derzeitigen tiefen Zinsen, die die Anlegerinnen und Anleger an die Börsen treiben – mangels Renditealternativen?**

Das ist nicht ganz von der Hand zu weisen. Gerade die Zinsen im Schweizer Franken liegen für kurzfristige Anleihen nun seit 2015 unter null. Und diese Negativzinsen, einst als vorübergehende Massnahme der Schweizerischen Nationalbank vorgesehen, um die nationale Währung gegenüber dem Euro zu schwächen, scheinen uns noch länger erhalten zu bleiben.

Vielleicht werden wir am Ende sogar ein ganzes Jahrzehnt in diesem Zinsumfeld verbracht haben. Mich würde das nicht erstaunen. Umso mehr, als dass in der Zwischenzeit auch die Zinsen für langfristige Kredite massiv unter Druck geraten sind – nicht zuletzt wegen der weltweit massiven Anleihenkäufe der Zentralbanken mithilfe frisch gedruckten Geldes. In letzter Zeit sollte damit natürlich auch der Pandemieschock abgemildert, der Konsum angekurbelt werden.

**Die Zentralbanken als zuverlässige Retter in der Not – ist es vielleicht auch dieses Bild, das die Aktienmärkte stimuliert?**

Der Begriff dafür ist Moral Hazard, der Glaube daran, nicht das volle Risiko meiner Taten, in diesem Fall meiner Investitionen, selbst tragen zu müssen. Die Gefahr dazu besteht tatsächlich. Schon beim Börsencrash 1987 halfen die Zentralbanken aus. Und spätestens seit der Finanzkrise 2008 haben sich deren Interventionen etabliert, um die Konsum- und Marktstimmung aufzuheben.

Lange Zeit waren Zinssenkungen das Mittel der Wahl. Inzwischen haben sich die Zentralbanken darauf verlegt, Anlagen zu kaufen, wie gesagt Anleihen, aber auch Devisen oder Aktien. Das ist eine neue Dimension der Geldpolitik, an die sich die Aktienmärkte im Sinn eines Auffangnetzes aber scheinbar schon gewöhnt haben.

**Ein Auffangnetz, das offenbar funktioniert. In gewissen Segmenten liegen die Kurse schon 20% oder mehr über dem Niveau von 2019. Sodass man sich jetzt umgekehrt auch fragen kann, ob diese Rallye für immer so weitergehen wird.**

Nun, wenn wir Aktienkurse über lange Sicht betrachten, das heisst über mehrere Jahrzehnte, steigen die Kurse tatsächlich stetig an und die berühmt-berüchtigten Einbrüche waren nur Zwischentiefs. Letztlich bilden Aktienkurse eben doch einen realen Wert ab, die Beteiligung an einem Unternehmen nämlich. Auch darum kann ich keine Entkopplung der Aktienmärkte von der Realwirtschaft feststellen, um auf Ihre Eingangsfrage zurückzukommen.

Mehr Sorgen mache ich mir diesbezüglich bei den Anleihen, wo sich die Kehrseite der Geldmengenausweitung durch die Zentralbanken zeigt. Das Preisniveau hat nicht mehr viel mit der Realität zu tun, die Zinsen sinken ins Bodenlose.

Auch im Immobilienmarkt führen tiefe Zinsen dazu, dass Ungleichgewichte immer mehr zunehmen. Gerade in der Schweiz sind dadurch die Preise für Immobilien in die Höhe getrieben worden. Sollten die Zinsen dereinst wieder steigen, dürfte diese Überbewertung korrigiert werden, ein Preiseinbruch ist zu befürchten. Wenn von Entkopplung die Rede sein soll, dann also eher in diesen Bereichen. x

# Wenn die Datenwelle anrollt

Matthias Bill

**Cyberkriminelle können mit einfachen Mitteln riesige Volumen an Daten generieren und so das Geschäft von Unternehmen im Internet zum Erliegen bringen – einen Denial of Service erzwingen.**

Welches Unternehmen freut sich nicht über viel Verkehr auf seiner Website, über viele Zugriffe auf sein Angebot? Manchmal steckt dahinter aber nicht ein Kundenbedürfnis, geschweige denn überhaupt ein menschliches Wesen, sondern der Computer von Cyberkriminellen. Diese können oft mehrere Hundert Gigabits Daten pro Sekunde generieren (siehe Grafik) und damit eine Website, einen Server oder ein ganzes Netzwerk «fluten» und letztlich zum Erliegen bringen. In so einem Fall können die eigentlichen Kundinnen und Kunden nicht mehr auf einen bestimmten Service zugreifen.

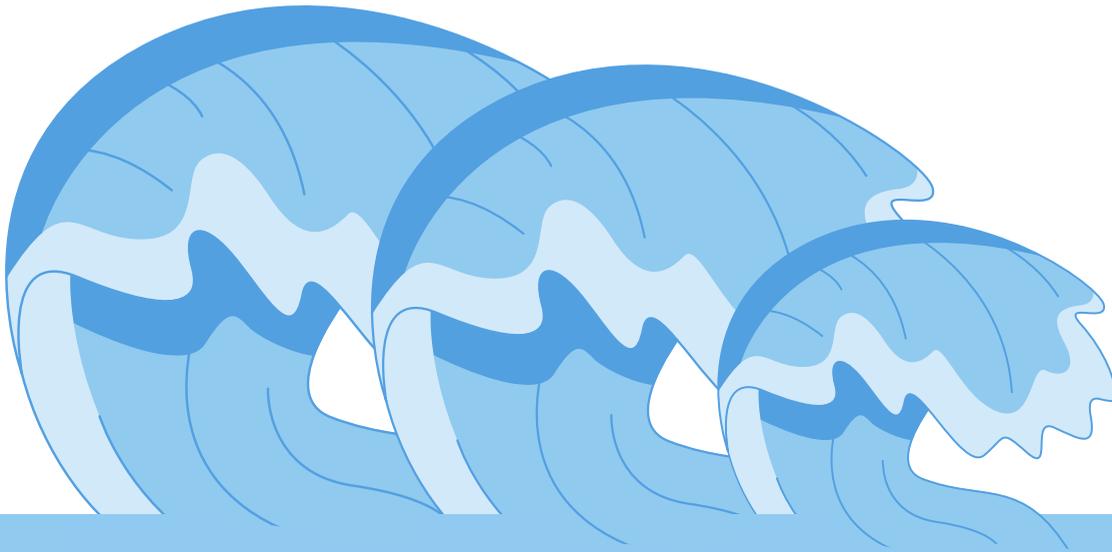
Umsatzeinbussen drohen. Der Fachbegriff dazu heisst Denial of Service (DoS). Zum Teil ist damit auch noch eine Lösegeldforderung verknüpft.

Wenn die Cyberkriminellen ihren Angriff über ein ganzes Netz von Computern orchestrieren – zum Beispiel, indem sie Geräte von Dritten mit Malware infizieren –, spricht man von Distributed-Denial-of-Service-Angriffen (DDoS-Angriffen). Sie sind auch darum sehr häufig, weil die Tools, die die Cyberkriminellen dafür nutzen können, günstig sind und einfach zu bedienen.

Vor DDoS-Angriffen schützen kann man sich etwa, indem man die Anzahl Anfragen limitiert, sie nach bestimmten Kriterien filtert, eine Cloudinfrastruktur zwischenschaltet oder sich gleich ganz aus dem Internet verabschiedet. Letzteres funktioniert natürlich nur, wenn es sich nicht um ein öffentliches Angebot handelt wie zum Beispiel bei B2B-Anwendungen. So ermöglicht SIX ihren Kunden für viele Dienste eine Anbindung via private Verbindungen (z.B. Finance IPNet oder Punkt-zu-Punkt-Verbindungen). Mit dem Secure Swiss Finance Network (siehe Box) steht dafür nun alternativ eine neuartige Technologie zur Verfügung, die die Verbindung noch widerstandsfähiger macht. x

## Die drei grössten DDoS-Angriffe aller Zeiten

(Datenmenge pro Sekunde, Spitzenwert)



### 2,5 Terabits

**September 2017**

Die Infrastruktur von Google erhält während sechs Monaten unerwünschte Anfragen von über 180 000 Webservern.

### 2,3 Terabits

**Februar 2020**

Ein ungenannter Kunde von Amazon Web Services erhält während dreier Tage bis zu 70-mal mehr Anfragen.

### 1,3 Terabits

**Februar 2018**

GitHub, eine Plattform für Softwareentwickler, bekommt während mehrerer Minuten Anfragen von Tausenden von Routern, die wiederum Zehntausende von IP-Adressen bündeln.

RED  
023

### Neue Infrastruktur erhöht Widerstandsfähigkeit des Schweizer Finanzplatzes

Die Schweizerische Nationalbank und SIX lancieren im November 2021 das Secure Swiss Finance Network (SSFN). Damit wird die Widerstandsfähigkeit des Schweizer Finanzplatzes gegenüber Cyberrisiken wie zum Beispiel DDoS-Angriffen (siehe Artikel auf der linken Seite) oder Route Hijacking, der «feindlichen» Übernahme mehrerer IP-Adressen, weiter erhöht.

Das SSFN ist ein kontrolliertes, geschütztes und vom Internet getrenntes Netzwerk, das es den zugelassenen Teilnehmern des Schweizer Finanzplatzes erlaubt, untereinander und mit der Finanzmarktinfrastuktur, wie etwa dem von SIX betriebenen Zahlungsverkehrssystem SIC, sicher zu kommunizieren. Das SSFN basiert auf der an der ETH Zürich entwickelten und von Anapaya Systems bereitgestellten SCION-Technologie. Diese erlaubt es, die Kontrolle darüber zu bewahren, welche Teilnehmer das Kommunikationsnetzwerk nutzen dürfen und über welchen Pfad die Daten vom Sender zum Empfänger gelangen.

Es handelt sich beim SSFN um die erste nicht universitäre Anwendung der SCION-Technologie, die über eine Punkt-zu-Punkt-Verbindung hinausgeht. Die Zusammenarbeit mit gleich drei Telekommunikationsanbietern – Sunrise, Swisscom und SWITCH – im Verbund ermöglicht redundante Systeme. Ein Ausfall eines Anbieters wird innert Sekunden überbrückt. Das SSFN wird vorerst parallel zum bestehenden, bereits sehr sicheren Kommunikationsnetzwerk von SIX lanciert.

Mehr Informationen: [six-group.com/ssfn-red](https://six-group.com/ssfn-red)

# Homeoffice funktioniert

Interview: Sibylla Rotzler

Rodeo Time  
Hannah Zaunmüller:

# 136<sup>s</sup>

Hannah Zaunmüller ist seit Februar 2021 Chief HR Officer bei SIX und Mitglied der erweiterten Konzernleitung. Nach Stationen bei der Deutschen und der Schweizerischen Post hatte die deutsch-schweizerische Doppelbürgerin diese Position zuletzt auch beim Medienunternehmen Ringier inne. Sie ist von der hybriden Arbeitsweise als Modell der Zukunft überzeugt.

In der letzten Ausgabe von RED hielt eine Mitarbeiterin von SIX ein Plädoyer für die Einführung von Remote First als Standard. Wie werden wir bei SIX zukünftig arbeiten?

Während der Covid-19-Pandemie hat Remote Work in den allermeisten Fällen sehr gut funktioniert. Die positiven Aspekte übertragen wir nun in ein hybrides Arbeitsmodell, das zu einer erhöhten Flexibilität bei der Wahl des Arbeitsortes beiträgt. Die Wahl des Arbeitsortes ist



Unsere Mitarbeitenden beweisen Sattelfestigkeit auf dem Bullen und in Ihrem Themengebiet.

# «Die Anforderungen an die Führungspersonen haben sich verändert und die Gesundheit hat einen neuen Stellenwert erhalten.»

natürlich auch von den konkreten Arbeitsanforderungen, Rollen und der individuellen Situation abhängig. Die detaillierte Ausgestaltung des Modells soll letztlich durch die Abteilungen erfolgen, um den unterschiedlichen Bedürfnissen und lokalen Vorgaben gerecht zu werden.

## Wo arbeitest du selbst am liebsten?

Ich arbeite gerne im Homeoffice und auch gerne im Büro – wir haben einen tollen neuen HR Office Space.

## Was für Erkenntnisse ziehst du als Chief HR Officer aus der Homeoffice-Pflicht während der Covid-19-Pandemie?

Sie hat schliesslich vielen Mitarbeitenden und auch Vorgesetzten, die grundsätzlich gegen Homeoffice waren, gezeigt, dass Homeoffice funktioniert und positive Aspekte hat. Auch hat die digitale Transformation einen grossen Schub erhalten. Wir mussten Arbeitsprozesse überdenken und digitalisieren. Zudem haben sich die Anforderungen an die Führungsper-

sonen verändert und die Gesundheit hat einen neuen Stellenwert erhalten.

## Arbeiten Mitarbeitende tatsächlich besser und effizienter im Homeoffice, wie man oft in den Medien liest?

Es gibt viele Studien in diesem Zusammenhang. Einige zeigen, dass Mitarbeitende sich im Homeoffice produktiver fühlen, andere können auch eine höhere Produktivität belegen. Wie bereits erwähnt sind meines Erachtens im Endeffekt die konkreten Arbeitsanforderungen, Rollen und die individuelle Situation ausschlaggebend. Eine bessere Work-Life-Balance ist in vielen Fällen möglich. Definitiv wird die Zeit für den Arbeitsweg eingespart.

## Was sind deiner Meinung nach die Vorteile der Arbeit im Büro?

Arbeiten im Büro erleichtert die soziale Interaktion, fördert den Teamgeist und die Identifikation mit dem Unternehmen

SIX. Die physische Präsenz erleichtert die Kommunikation und die Zusammenarbeit. Besprechungen im Büro sind für einige Prozesse und Veranstaltungen notwendig oder vorteilhaft, beispielsweise für das Recruiting oder Workshops. Einigen Mitarbeitenden bietet das Büro auch ein ruhigeres und besser ausgestattetes Arbeitsumfeld oder es sorgt für eine klare Abgrenzung zwischen Arbeit und Freizeit.

## Wie viele Mitarbeitende hast du seit deinem Arbeitsbeginn diesen Februar persönlich getroffen?

Online sehr viele, persönlich viel zu wenige, aber ich arbeite daran.

## Es ist Donnerstag, 9.30 Uhr, und du sitzt auf einem elektronischen Bullen. Was machst du normalerweise um diese Uhrzeit?

Ich sitze auf einem Stuhl – zu Hause oder im Büro. Oder ich bin auf dem Weg zum Kaffeeautomaten.

RED  
025



## Reduktion der CO<sub>2</sub>-Emissionen während der Covid-19-Pandemie

Das zukünftige hybride Arbeitsmodell von SIX wird sich dank mehr virtuellen Meetings und dem regelmässigen Arbeiten aus dem Homeoffice weiterhin positiv auf die CO<sub>2</sub>-Emissionen auswirken. Im Zusammenhang mit der Covid-19-Pandemie sind diese 2020 im Vergleich zum Vorjahr um 40% gesunken. Das kann zum grössten Teil durch die reduzierte Anzahl geschäftlicher Flugreisen (Reisebeschränkungen) und zu einem kleineren Teil durch die Homeoffice-Pflicht erklärt werden.

# 93 %

der Schweizer Unternehmen wissen, dass die Einzahlungsscheine abgeschafft werden.

Ab dem 30. September 2022 sind in der Schweiz Zahlungen mit den roten und orangen Einzahlungsscheinen nicht mehr möglich. Spätestens bis zu diesem Zeitpunkt müssen alle Schweizer Unternehmen in der Lage sein, QR-Rechnungen auszustellen. Gemäss Forschungsinstitut gfs.bern wissen 93% der befragten Unternehmen von der Umstellungspflicht. Lediglich 15% stellten zum Zeitpunkt der Befragung im Mai 2021 aber schon QR-Rechnungen aus. Für einen Grossteil der Unternehmen besteht demnach in den verbleibenden Monaten bis zur Umstellung Handlungsbedarf.

## RED hat (mehrfach) Grund zum Feiern



RED hat Geburtstag. Am 21. September 2016 konnten die ersten Leserinnen und Leser durch das Magazin von SIX blättern. Ein halbes Jahrzehnt später sind ein Dutzend Ausgaben erschienen. Von Beginn weg hat RED Eindruck gemacht und über 20 Awards gewonnen.

Im Frühling 2021 hat RED nun den Grand Award in der Kategorie Writing an den Mercury Awards erhalten – branchen- und disziplinenübergreifend. Kurz darauf wurde es an den Content Marketing Awards als beste Finanzdienstleistungs-Publikation ausgezeichnet und hat damit sogar die «Financial Times» auf die Plätze verwiesen.

Werden Sie jetzt Abonnentin oder Abonnent und bleiben Sie auf dem Laufenden, wie es 2022 mit RED weitergeht:

[six-group.com/red-subscribe](https://six-group.com/red-subscribe)



Es ist wichtig, dass wir die aktuellen und künftigen Herausforderungen, mit denen sich die Mitglieder der WFE beschäftigen, gemeinsam und international vernetzt angehen.

Jos Dijsselhof, CEO SIX, freut sich über die Wahl zum Vorsitzenden des Working Committees der World Federation of Exchanges (WFE). Dieses berät den Vorstand der WFE hinsichtlich branchenrelevanter Themen.



## Herzlich willkommen

Neu an SIX Swiss Exchange kotiert

30. September 2021: medmix (MEDX)  
28. Oktober 2021: SKAN Group (SKAN)

Neu an BME kotiert

1. Juli 2021: Acciona Energía (ANE)

Neu an BME Growth kotiert

7. Juli 2021: EIDF (EIDF)  
8. Juli 2021: Endurance Motive (END)  
15. Juli 2021: MioGroup (MIO)  
22. Juli 2021: Llorente Y Cuenca (LLYC)  
23. Juli 2021: Aeternal Mentis (AMEN)  
3. August 2021: Inbest VI (YINB6)  
3. August 2021: Inbest VIII (YINB8)  
23. September 2021: Silicius Real Estate (YSIL)  
29. Oktober 2021: CF Intercity (CITY)

Neu an Latibex kotiert

27. Oktober 2021: EDP Brasil (XENBR)



SIX wurde an den Trading & Tech Awards 2021 von «Financial News» als «Exchange Group of the Year» ausgezeichnet. Gleichzeitig mit der Auszeichnung für die Schweizer Börse erhielt SIX auch das Prädikat «Clearing House of the Year».



**Thomas Tuchel**  
Head Coach, Chelsea F.C.

Während meiner Jugend in Deutschland ging ich immer gerne ins Stadion meines Herzensvereins Hannover 96. Mittlerweile wohne ich in der Schweiz und habe dazu keine Gelegenheit mehr. Kommt hinzu, dass «Die Roten» leider seit geraumer Zeit nicht mehr in der 1. Bundesliga spielen. Fussballfan bin ich aber geblieben. Mittlerweile interessieren mich weniger einzelne Spieler, sondern vielmehr die Taktik, die sich laufend verändernden Strategien der Coaches.

Letzte Saison hat mich besonders mein Landsmann Thomas Tuchel sehr beeindruckt. Innerhalb weniger Monate hat er den abgestürzten Chelsea F.C. zum Gewinnerteam geformt, ist die Tabelle der englischen Premier League hochgeklettert und hat zur Krönung den Final der UEFA Champions League gewonnen – den er ein Jahr zuvor als Coach von Paris Saint-Germain F.C. noch verloren hatte.

Ich kann mich gut mit dem introvertierten Analytiker identifizieren. Seine Detailversessenheit ist faszinierend. Es gibt sogar eine Geschichte darüber, wie er einmal – begeistert von der Qualität des Spielfeldes – am Gras «schnupperte» und sogleich den Greenkeeper abwerben wollte.

Im Geschäft mit Indizes brauche ich meine Nase eher weniger, aber auch bei uns sind Details entscheidend. Unsere Berechnungen müssen akkurat sein. Man stelle sich die Auswirkungen vor, wenn der

Schweizer Leitindex SMI oder sein spanisches Pendant, der IBEX 35, fehlerhaft wären. Darum verfügen wir über entsprechende Kontrollmechanismen und Monitoringsysteme.

### ESG-Indizes beleben das «Spiel»

Genau wie ein Fussballspiel funktionieren auch Indizes regelbasiert. Das bedeutet auch, dass sich ihre Zusammensetzung ändern kann wie im September 2021 beim SMI geschehen. Swatch erfüllte die Kriterien bezüglich Börsenwert nicht mehr und wurde durch Logitech ersetzt. Indizes wie der SMI sollen einen Aktienmarkt so gut wie möglich repräsentieren, denn sie dienen als Basiswert für zahlreiche Finanzprodukte wie Optionen, Futures, strukturierte Produkte oder Exchange Traded Funds.

Nicht nur die Zusammensetzung einzelner Indizes kann sich verändern, sondern auch das Angebot an Indizes. Es wird immer grösser und vielfältiger, da wir Indizes für verschiedene Investitionsstile kreieren. Jüngst haben wir eine Familie von nachhaltigen Indizes lanciert, die die Aspekte Umwelt, Soziales und Unternehmensführung, sprich Environment, Social and Governance, abdecken. ESG-Indizes erfreuen sich grosser Beliebtheit. Innert Kürze begannen zahlreiche Exchange Traded Funds und Index-Fonds, diesen zu folgen.



**Christian Bahr**  
Head Index Services,  
SIX

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



Ende Jahr ertönt für den Referenzzinssatz LIBOR der Schlusspfeif. Das Team von Christian Bahr hat mit dem SARON dafür schon längst einen Ersatz «eingewechselt». Im Podcast erzählt er von der Wichtigkeit dieses langjährigen Projekts für den Schweizer Finanzplatz:

☎ [six-group.com/podcast-tuchel-red](https://six-group.com/podcast-tuchel-red)





# Erhalten Sie Zugang zu Ihren Schlüsselmärkten weltweit

Internationale Verwahrungsdienstleistungen  
nach den höchsten Schweizer Standards

SIX unterstützt Sie bei der Bewältigung Ihrer komplexen operativen, regulatorischen und risikomindernden Herausforderungen. Als anerkannter Marktführer für Wertpapierdienstleistungen bieten wir vollständig integrierte und flexible Lösungen.

**Besuchen Sie uns auf: [six-group.com/international-custody](https://six-group.com/international-custody)**