



Sparks bringt den Aktienhimmel zum Funkeln.

NEUE POTENZIALE

WEGE FÜR KLEINERE UNTERNEHMEN AN DIE BÖRSE

Interview mit Valeria Ceccarelli von Bernhard Bauhofer und Georg Lutz

Es gibt einen neuen Stern am Schweizer Aktienhimmel. Sein Name ist Sparks. Er soll das Geschehen an der Börse zum Funkeln bringen. Damit lanciert SIX ein neues Aktiensegment. Die zentralen Vorteile für KMU bestehen insbesondere in grösserer Visibilität, erhöhter Vertrauenswürdigkeit, gestärkter Widerstandsfähigkeit und natürlich im verbesserten Zugang zu Wachstumskapital. Bislang spielen Micro Caps aber kaum eine Rolle. Im folgenden Interview mit Valeria Ceccarelli thematisieren wir die Potenziale und Herausforderungen.

Der Sportschuhhersteller ON ist ein Trendunternehmen aus der Schweiz. Er hat, als vergleichbar junges Unternehmen, schon eine unglaubliche Wachstumsgeschichte hinter sich. Trotzdem wählten die Verantwortlichen für den Börsengang New York und nicht Zürich. Was bedeutet das für die Schweizer Börse?

Obgleich 90 Prozent der Unternehmen den Gang an eine Börse in ihrem Heimatland wählen, gibt es vielfältige und spezifische Gründe, warum Unternehmensverantwortliche ihr Unternehmen an einer anderen Börse kotieren lassen. Entweder wählen sie eine Börse, an der sie neben anderen Peer-Unternehmen gesehen werden, oder sie suchen eine hohe Visibilität in einem spezifischen Absatzmarkt. Ich denke, dass der letzte Punkt bei ON eine

wesentliche Rolle gespielt hat. Ein anderes Beispiel hierfür ist die Mode-Luxusmarke Prada, die den Börsengang in Hongkong und nicht in Italien vornahm.

Unabhängig davon herrscht ein grosser Wettbewerb zwischen den Börsenplätzen weltweit. Welches Angebot führen Sie ins Feld, um Unternehmen nach Zürich zu bringen?

SIX Swiss Exchange gehört zu den führenden europäischen Börsen hinsichtlich der Free-Float-Kapitalisierung, mit hoher Kapitaltiefe und hoher Liquidität. Dies sind zentrale Messgrössen, an denen sich Unternehmen bei der Wahl einer Börse orientieren. In der Folge ist auch die Voraussetzung für starke Peergroups gegeben. Wir brauchen den internationalen Vergleich nicht zu scheuen. Zürich ist ein sehr wettbe-

werbsstarker Börsenplatz. Zahlreiche Marktführer sind an SIX Swiss Exchange kotiert, zum Beispiel Roche, Nestlé, Richemont oder Lonza. Darüber hinaus ist die Schweiz ein führender Finanzplatz, bekannt für Innovation und Wettbewerbsfähigkeit, welcher mehr als acht Billionen US\$ an Vermögen verwaltet. Diese kapitalreiche und internationale Investorenbasis schafft – zusammen mit der hohen Platzierungskraft der Banken – eine ideale Basis für Börsengänge.

Kommen wir auf das KMU-Segment in der Schweiz zu sprechen. Es bildet statistisch gesehen das Rückgrat der Schweizer Wirtschaft, was in politischen Sonntagsreden gerne aufgegriffen wird. In der Praxis sieht die Situation aber oft anders aus. Bei der Kapitalbeschaffung stehen Unterneh-

mensverantwortliche von KMU im Gegensatz zur politischen Rhetorik vor grossen Herausforderungen. Wie wollen Sie diesen Unternehmen den Zugang zum Kapitalmarkt erleichtern?

Genau aus diesem Grund ist es wichtig, KMU-Verantwortlichen den Zugang zum Kapitalmarkt zu erleichtern. Kotierte KMU haben gegenüber ihren Peers grosse Vorteile. Aus diesem Grund haben wir ein spezifisches Kapitalmarktangebot für KMU entwickelt. Es ist ein spezifisches Angebot, welches seit dem 1. Oktober auf dem Markt ist.

Es geht um Sparks, der neue Börsenplatz für Schweizer KMU. Lassen Sie uns die Details anschauen.

Ja, bei Sparks geht es um einen Instrumentenkasten für ein spezielles Segment. Ziel ist eine massgeschneiderte Kotierung. Dieses Angebot adressiert sowohl schnell wachsende KMU als auch eher traditionelle KMU. Sparks ist die Konsequenz eines veränderten Umfelds. Im letzten Jahrzehnt gab es ein grosses Wachstum an Investments in Start-up- und Scale-up-Unternehmen in der Schweiz. Wir sind der Meinung, dass viele schnell wachsende Unternehmen ihr Angebot und ihre Produkte ausgebaut haben und jetzt an dem Punkt sind, an dem sie einen Börsengang in Erwägung ziehen, um ihr Wachstum und ihre Widerstandsfähigkeit weiter zu stärken.

Viele Unternehmen wollen privat bleiben und verabschieden sich von der Option des Börsengangs. Welche Argumentationsketten setzen Sie ein, um die weitverbreiteten Missverständnisse rund um den Börsengang abzubauen und zum Beispiel aufzuzeigen, dass die Ängste vor Kontrollverlust und vor bürokratischen und Compliance-Anforderungen nicht gerechtfertigt sind?

Sparks ist nicht nur ein Segment mit einem singulären Angebot, sondern ein Ökosystem. Es wird Unternehmen dabei helfen, besser zu verstehen, was ein Börsengang bedeutet, wodurch sie sich besser darauf vorbereiten können. Wir bearbeiten und betonen hier zwei Stossrichtungen. Auf der einen Seite stellen wir Zusatzdienstleistungen, welche wir designen und zum Teil schon lanciert haben, in den Vordergrund. Ziel ist es, Unternehmen zu verdeutlichen, was sie brauchen, um für den Börsengang gerüstet zu sein. Sie erhalten die Tools, damit sie in einem frühen Stadium richtige Entscheidungen treffen. Aus diesem

Grund haben wir die Sparks IPO Academy initiiert, ein Programm, das wir mit den Kapitalmarktteilnehmern lanciert haben. Es verdeutlicht schnell wachsenden Unternehmen, wie sie sich auf ein Initial Public Offering (IPO) vorbereiten können – aus Sicht von Recht, Buchhaltung oder Compliance und aus Equity-Gesichtspunkten. Die Academy hilft zu verstehen, ob ein IPO die beste Option ist, um die zukünftige Entwicklung des KMU zu gewährleisten. Wir entwickeln zudem einen digitalen Katalog, den man auf unserer Website findet. Dieser kuratierte Katalog bietet einen Überblick und standardisierten Vergleich der wichtigsten Anbieter auf dem Kapitalmarkt und deren Angebote. So senken wir die Einstiegshürden und verändern das Mindset. Ein Börsengang beinhaltet ohne Frage grosse Herausforderungen. Aber es gibt Unterstützungsangebote. Zudem entwickeln wir ein Corporate-Governance-Template, welches Unternehmen hilft, die Governance-Berichterstattungsanforderungen nach dem Börsengang zu erfüllen.

«... KMU in ihrem Wachstum zu unterstützen und den Zugang zu diesen Investitionsmöglichkeiten zu demokratisieren.»

Zusammengefasst bieten wir eine Summe von Dienstleistungen für ein Unternehmen in Ergänzung zu massgeschneiderten Kotierungsanforderungen an. Es ist ein funktionierendes Kapitalmarkt-Ökosystem in Bezug zu allen anderen Marktteilnehmern.

Es geht aber nicht nur um Angebote auf Websites oder Plattformen. Entscheidend ist doch der Faktor Unternehmenskultur. Es handelt sich um eine andere Welt und auch Sprache, die man näherbringen und übersetzen muss.

Richtig, Unternehmensverantwortliche begeben sich auf eine Reise, und für diese

Reise sind gewisse Anpassungen notwendig. Konzentrierte Anstrengungen bei der Schulung sind hier sicher eine wichtige Wegmarke.

Wie gross schätzen Sie das Marktvolumen für Sparks?

Wir haben dieses Segment aus der Überzeugung heraus entwickelt, dass im Gegensatz zur Situation vor zehn oder 20 Jahren die kritische Masse heute da ist. Heute gibt es viel mehr Start-ups und junge Leute in der Selbstständigkeit. Es gab noch nie so viele Unternehmen wie heute. Wir gehen von mehr als 200 Unternehmen aus, welche in den nächsten fünf bis zehn Jahren ein IPO in Erwägung ziehen könnten. Wenn nur ein kleiner Teil davon den Schritt macht, hat dieses Segment seine Ziele schon erfüllt, KMU in ihrem Wachstum zu unterstützen und den Zugang zu diesen Investitionsmöglichkeiten zu demokratisieren.

Haben Sie bei der Entwicklung des Segments Stakeholder wie FINMA oder relevante KMU miteinbezogen?

Als wir dieses Segments konzipierten, hatten wir natürlich im Vorfeld und auch jetzt noch einen intensiven Austausch mit Marktteilnehmern und KMU, Banken, anderen Kapitalmarktanbietern und Investoren, um die kritischen Punkte zu adressieren. Auf der anderen Seite haben wir aus regulatorischer Sicht alle Zulassungen relevanter Behörden erhalten.

Blicken wir zurück auf die Dotcom-Blase und ihr Platzen um die Jahrtausendwende und die Lehren, die daraus gezogen wurden. Auch damals wurden euphorisch die Möglichkeiten von neuen kleinen Unternehmen an die Wand gemalt. Haben Sie Vorsichtsmassnahmen ergriffen, um ein ähnliches Szenario zu verhindern?

Eine Börse kann nicht isoliert, sondern muss als Teil eines umfassenden Ökosystems betrachtet werden. Verglichen mit dem Szenario vor 20 Jahren befinden wir uns in einem ganz anderen Umfeld.

Warum ist das so?

Die Erfahrung mit wachsenden Unternehmen ist heute viel grösser. Und auch die regulatorischen Rahmenbedingungen haben sich weiterentwickelt. Zudem sind die Anforderungen zwischen Sparks und dem Hauptmarkt hinsichtlich Transparenz und Offenlegungspflicht sehr ähnlich, um ▶



In Zürich setzt man mit massgeschneiderten Kotierungen auf Innovationen.

unseren hohen Anlegerschutz weiter zu gewährleisten. Hier hat sich viel getan, zumal die regulatorischen Anforderungen auf Investoreseite heute deutlich robuster sind als damals.

Was sind – im Vergleich zu anderen Optionen der Kapitalbeschaffung wie Risikokapital oder Private Equity – die Vorteile eines Börsengangs für KMU?

Im Allgemeinen erhöht ein Börsengang die Visibilität des Unternehmens. Das Sparks-Segment ermöglicht zudem den Vergleich innerhalb der Peergroup. Eine Kotierung erhöht darüber hinaus die Vertrauenswürdigkeit des Unternehmens gegenüber seinen Kunden, Investoren und Businesspartnern. Und eine Kotierung stärkt auch die Widerstandfähigkeit, weil sie dem Unternehmen den Zugang zu Finanzierungsquellen zusätz-

lich zum Privatmarkt eröffnet. Diese zusätzlichen Finanzierungsquellen erlauben kotierten Unternehmen effizient und schnell Kapitalerhöhungen zu vollziehen.

Wie sind die von Ihnen erwähnten Peergroups innerhalb von Sparks konzipiert? Nach welchen Kriterien werden KMU zugeordnet?

Wir grenzen nicht nach spezifischen Branchen ein, sondern nach anderen Charakteristika. Unternehmensgrösse oder Stellung im Lebenszyklus spielen dabei eine Rolle. Nur Unternehmen mit einem Wert unter 500 Millionen CHF sind auf Sparks zugelassen. Und Sparks-kotierte Unternehmen, deren Marktkapitalisierung auf über eine Milliarde CHF gewachsen ist, werden automatisch auf unseren Hauptmarkt transferiert.

Hat irgendein anderer Börsenplatz ein vergleichbares Angebot?

Es gibt andere vergleichbare Wachstumsmärkte in Europa. Doch der Schweizer Markt unterscheidet sich, was die Marktstrukturen betrifft. Abweichend von anderen Wachstumsmärkten hat Sparks einen Kotierungsstatus und deshalb höhere Anforderungen für KMU, um Investoren einen höheren Schutz zu gewähren.

Wie hat der Markt Sparks seit der Lancierung angenommen?

Wir stellen ein grosses Interesse von schnell wachsenden wie auch etablierten KMU fest. Wegen der gesellschaftlichen Funktion von der Börse und von KMU haben wir darüber hinaus auch starke Unterstützung durch hohe Regierungsvertreter erhalten. ●

KOTIERUNGSANFORDERUNGEN BEI SPARKS

- > Marktkapitalisierung von weniger als 500 Millionen CHF
- > Unternehmensalter von mehr als zwei Jahren (anstelle von drei Jahren wie im Hauptsegment der SIX)
- > Eine Aktionärsbasis von über 50 Anlegern
- > Eigenkapital über zwölf Millionen CHF
- > Kapitalerhöhung von mehr als acht Millionen CHF im Rahmen des Börsengangs (IPO), wobei eine direkte Kotierung (ohne Schaffung neuer Aktien) nur möglich sein wird, wenn das Eigenkapital mindestens 25 Millionen CHF beträgt
- > Frei handelbare Aktien von über 15 Prozent (der ausstehenden Aktien)
- > Marktkapitalisierung der frei handelbaren Aktien von über 15 Millionen CHF



VALERIA CECCARELLI

ist Head Primary Markets bei SIX Swiss Exchange.

www.six-group.com