



Autor: Christopher Kalbhenn  
Börsen-Zeitung  
60329 Frankfurt  
tel. +49 (0) 69 / 2732412  
www.boersen-zeitung.de



Auflage 1'594 Ex.  
Reichweite n. a. Leser  
Erscheint Di-Sa  
Fläche 60'395 mm<sup>2</sup>  
Wert 10'200 CHF

## IM INTERVIEW: URS RÜEGSEGGER, SIX

# „Durch Fusion droht Clearing-Konzentration“

CEO: Six-Aktionäre sprechen sich klar für die Eigenständigkeit aus – Unternehmen prüft Übernahmekandidaten im Payment-Bereich

Six ist der einzige große nicht börsennotierte Börsenbetreiber Europas. Doch das Unternehmen ist mehr als das, ein diversifiziert aufgestellter Finanzmarktinfrastukturanbieter, der einen großen Teil seines Erlöses beispielsweise mit Zahlungssystemen erwirtschaftet. Im Interview äußert sich CEO Urs Rüegegger zur Strategie der Gesellschaft und zu Branchenthemen. So warnt er vor möglicherweise für den Wettbewerb abträglichen Folgen der geplanten Fusion der Deutschen Börse und der London Stock Exchange.

Börsen-Zeitung, 21.6.2016

### ■ Herr Rüegegger, wie zufrieden sind Sie mit der geschäftlichen Entwicklung von Six im bisherigen Jahresverlauf?

Unser Geschäft hat sich in den ersten vier Monaten gut entwickelt. Das Wertpapiergeschäft leidet etwas unter der Unsicherheit im Markt, die sich auch in den Geschäftsabschlüssen der Investmentbanken widerspiegelt. Das Handelsvolumen des Kassamarktes und der strukturierten Produkte ist in den ersten fünf Monaten im Vergleich zum Vorjahr um 10% gesunken. Der Vergleich ist aber nicht ganz fair. Denn im Januar 2015 hat die Schweizerische Nationalbank die Anbindung des Franken an den Euro aufgehoben. Das führte zu einem starken Volumenschub; ein Effekt, der bis in den Mai hinein angehalten hat. Das durchschnittliche Tagesvolumen von rund 5,5 Mrd. Franken in diesem Jahr liegt deutlich über dem historischen Durchschnitt. Die Sparten Financial Information und Payment Services sind hervorragend gelaufen.

### ■ Wie hat sich der Franken-Schock auf Ihr Geschäft ausgewirkt?

Auf der Wertpapierseite haben wir davon profitiert. In den anderen Sparten haben wir, wie jedes Unternehmen, das exportiert, unter dem starken Franken gelitten.

### ■ Sie haben sich von Ihren Eurex- und Stoxx-Anteilen getrennt. Wo sehen Sie für Six die größten Wachstumsmöglichkeiten beziehungsweise potenzielle neue Geschäftsfelder?

Wachstumsmöglichkeiten sehen wir insbesondere in den Geschäftsbereichen Financial Information und Payment Services. Bei Financial Information setzen wir auf eine verstärkte Fokussierung auf das Referenzdatengeschäft, im Payment-Service-Bereich auf die Händlerakzeptanz vor allem im europäischen Ausland, das heißt auf die Gewinnung neuer Kunden. In Luxemburg haben wir in diesem Geschäft einen Marktanteil von nahezu 90%, in Österreich etwas mehr als 50%. Ausbauen wollen wir unsere Marktanteile vor allem in Deutschland, den Niederlanden, Belgien, Polen, Ungarn und Tschechien. Gleichzeitig erschließen wir uns neue Geschäftsfelder im Bereich Mobile Payment und neue Infrastruktur-service-Angebote. Konkret bieten wir etwa als Outsourcing-Lösung den Betrieb der Geldautomaten in der Schweiz an. Ein weiteres Feld sind Dienstleistungen, die sich aus regulatorischen Veränderungen ergeben. Das sind zum Beispiel Produktinformationsblätter, die auch in der Schweiz zur Pflicht werden.

### ■ Spielen auch Zukäufe in Ihrer Strategie eine Rolle?

Dafür kommen alle vier Sparten unseres Unternehmens in Frage. Die meisten Gelegenheiten ergeben sich derzeit im Payment-Bereich. Dort prüfen wir einige Kandidaten.

### ■ Der Betrieb von Börsen ist skalengetrieben. Hat Six die ausreichende Größe, um im Wettbewerb mithalten zu können?

Größe ist sicher ein wichtiges Kriterium. In unserem Fall haben wir uns für ein integriertes Geschäftsmodell entschieden mit dem Ziel, die Abhängigkeit vom Wertpapiergeschäft zu reduzieren. Dort erzielen wir einen Jahresumsatz von 200 Mill. Franken im Handel und 350 Mill. Franken im Post-Trade. Die Erlöse

der Geschäftsbereiche Financial Information und Payment Services basieren auf Umsätzen von 400 und 900 Mill. Franken. Vor allem der Bereich Payment Services ist in den zurückliegenden Jahren stark gewachsen, und zwar sowohl organisch als auch anorganisch. Dabei ist es für uns wichtig, durch den Erwerb Skaleneffekte auf unsere Systeme zu erzielen. Wenn sich darüber hinaus Kooperationsmöglichkeiten im Systembereich bieten, werden wir sie prüfen und gegebenenfalls nutzen. Die konsequente Umsetzung unseres Geschäftsmodells hat sich ausgezahlt, indem wir in den zurückliegenden drei Jahren währungsberichtigt gewachsen sind und es uns gelungen ist, in der Sparte Financial Information den Turnaround zu schaffen.

### ■ Welche Rolle spielen die Pläne für eine europäische Kapitalmarktunion für Six?

Die Kapitalmarktunion ist ein sehr wichtiges Vorhaben. Je effizienter der Binnenmarkt wird, desto attraktiver wird Europa für institutionelle Investoren. Der Europäische Binnenmarkt ist für den Schweizer Finanzsektor sehr bedeutend. Er ist der wichtigste Markt für die Schweiz, wichtiger als die USA. Es ist daher von entscheidender Bedeutung für uns, dass wir einen hindernisfreien Zugang zu diesem Markt haben. Ein gutes Beispiel ist die Äquivalenzanerkennung der Europäischen Kommission für unser Clearing-Geschäft, die wir im Dezember 2015 erhalten haben. Wir dürfen jetzt das Clearing-Geschäft weiterhin aus der Schweiz zum Beispiel auch in London betreiben.

### ■ Six stellt wichtige Elemente der Schweizer Finanzplatzinfrastruktur und übernimmt etwa Dienstleistungen für die Schweizerische Nationalbank. Ohne diese Dienstleistungen, wäre eine Übernahme durch einen europäischen Wettbewerber denkbar?

Wichtig ist die Feststellung, dass unsere Aktionäre – gut 130 nationale und internationale Banken in der Schweiz – und damit der Verwal-



Autor: Christopher Kalbhenn  
 Börsen-Zeitung  
 60329 Frankfurt  
 tel. +49 (0) 69 / 2732412  
 www.boersen-zeitung.de

Auflage	1'594	Ex.
Reichweite	n. a.	Leser
Erscheint	Di-Sa	
Fläche	60'395	mm <sup>2</sup>
Wert	10'200	CHF

tungsrat sich klar für die Eigenständigkeit ausgesprochen haben. Zentrales Argument sind die Kontrolle über die Infrastruktur des Finanzplatzes und die Möglichkeit, die Infrastruktur als Plattform für neue und innovative Dienstleistungen nutzen zu können, etwa im Bereich Mobile Payment oder im Bereich Regulierungsumsetzung. Natürlich untersteht die Infrastruktur der Überwachung durch die Schweizerische Nationalbank und die Finma. Sie müssten bei einem Verkauf zustimmen.

■ **Was halten Sie von der geplanten Fusion der Deutschen Börse und der London Stock Exchange?**

Wir nehmen sie zur Kenntnis und möchten sie nicht kommentieren.

■ **Welche Auswirkungen erwarten Sie daraus auf Ihr eigenes Geschäft?**

Wir sehen keinen unmittelbaren Handlungsbedarf. In Abhängigkeit von der konkreten Ausgestaltung der Konstruktion und der Integration könnte durch die Börsenfusion eine Konzentration im Clearing entstehen, und zwar nicht nur bei den Derivaten, sondern auch bei den Kassamärkten. Die Analyse der Auswirkungen auf den Wettbewerb durch die zuständigen europäischen Behörden erachten wir deshalb als wichtig.

■ **Welche Ansprüche stellen Ihre Anteilseigner an Sie, beziehungsweise welche Prioritäten haben sie?**

Die Anforderungen der Aktionäre werden mittels einer Balanced Scorecard abgesteckt. Diese Scorecard enthält neben den Finanzen weitere Dimensionen wie Qualität, Innovation und Risiko. Daraus folgt, dass wir eine Gewinnoptimierung unter Berücksichtigung dieser qualitativen Aspekte anstreben.

■ **Der IPO-Markt ist in diesem Jahr weltweit stark eingebrochen. Wie hat er sich in der Schweiz entwickelt, und wie sieht die Pipeline aus?**

Die Unsicherheit an den Aktienmärkten hat weltweit zu einem Rückgang der IPO-Aktivitäten um beinahe 40% geführt. In der Schweiz verzeichneten wir in den ersten fünf Monaten zwei IPOs. Die Emissionstätigkeit für Anleihen bewegt sich auf einem erfreulichen Niveau.

■ **Welche Folgen könnte die Blockchain-Technologie für Sie haben? Welche Erwartungen haben Sie an die eigenen Blockchain-Projekte?**

Wir halten Blockchain für eine Technologie mit großem Potenzial. Deshalb prüfen wir in unserem Innovationszentrum F10 mögliche Anwendungsbereiche für Six. Wir arbeiten an konkreten Themen in den Bereichen Börsenhandel, Clearing, Abwicklung und Verwahrung sowie Finanzinformation. Insgesamt beurteilen wir den Weg zur Nutzung dieser Technologie allerdings als noch weit.

■ **Was das regulatorische Umfeld betrifft, nennen Sie die Unter-**

schiede zwischen der Schweiz

*„Wir halten Blockchain für eine Technologie mit großem Potenzial. Deshalb prüfen wir in unserem Innovationszentrum F10 mögliche Anwendungsbereiche für Six.“*

**und der EU und damit verbunden die größten Herausforderungen für Ihre Gruppe.**

Wir sind in der Schweiz gerade dabei, ein neues Finanzplatzinfrastrukturgesetz einzuführen. Dieses stützt sich in maßgeblichen Themen auf Grundsätze der Internationalen Organisation der Wertpapieraufsichtsbehörden Iosco und stimmt damit weitgehend mit der EU-Regulierung überein. Als international tätiges Unternehmen ist es für uns absolut zentral, den Zugang zu anderen Märkten zu haben, hauptsächlich zum Europäischen Wirtschaftsraum. Deshalb ist die Prüfung der Äquivalenz und deren Anerkennung für das Geschäft von Six sehr wichtig.

Das Interview führte Christopher Kalbhenn.

## ZUR PERSON

### Vielseitig erfahren

ck – Urs Rügsegger ist seit Anfang 2008 Group CEO von Six. Zuvor war er Präsident der Geschäftsleitung der St. Galler Kantonalbank, bei der er 1993 als Verantwortlicher für Controlling, Rechnungswesen und Risikomanagement eintrat, um 1997 in die Geschäftsleitung berufen zu werden. Im Jahr 2000 wurde er Projektleiter des 2001 von dem Insti-



Urs Rügsegger

tut durchgeführten Börsengangs. Im Jahr 1962 geboren, startete Rügsegger seine berufliche Laufbahn nach dem Abschluss des betriebswirtschaftlichen Studiums an der Universität St. Gallen bei der Swiss Re im Bereich Informatik. (Börsen-Zeitung, 21.6.2016)