

SIG ist eine Bereicherung für die Börse

Der Beringer Urs Rügsegger war bis 2017 Chef der Schweizer Börse. Er freut sich, dass mit der SIG ein regionales Industrieunternehmen an die Börse strebt. Die Herstellerin von Verpackungen beschäftigt weltweit über 5000 Mitarbeiter, davon 210 in Neuhausen.

Jeannette Vogel

Herr Rügsegger, am Montag gab der Neuhauser Verpackungskonzern SIG seine Absicht bekannt: Er will über ein öffentliches Angebot (IPO) den Börsengang lancieren und die Aktien an der Schweizer Börse kotieren lassen*. Was sagen Sie dazu?

Urs Rügsegger: Als ehemaliger Chef der SIX, und damit der Schweizer Börse, begrüsse ich, dass sich eine Firma wie die SIG kotieren lassen will.

Wie meinen Sie das?

Rügsegger: Ich finde es vor allem toll, dass es sich um eine traditionelle Industriefirma handelt. Banken und Chemie sind in der Schweiz die grossen Aktienschwergewichte. SIG wird die Angebotspalette bereichern.

Sie sind in Beringen aufgewachsen und gingen in Schaffhausen in die Kantonsschule. Hat Ihre Freude auch damit zu tun, dass die Traditionsfirma ihren Hauptsitz im Kanton hat?

Rügsegger: Mein Vater hat für die SIG Packaging (heute Bosch) gearbeitet, und ich war im Tennis-Club der SIG. Dadurch habe ich einen emotionalen Bezug zu dieser Transaktion.

Sie haben sich den Börsengang des 1853 gegründeten Unternehmens gewünscht, wurden aber am Montag nicht von der Ankündigung überrascht?

Rügsegger: Nein, dass die SIG plant, an die Börse zu gehen, habe ich schon vor einer Weile gehört, jetzt ist es aber klar.



Der frühere SGKB- und Börsenchef Urs Rügsegger wuchs im Kanton Schaffhausen auf.

ARCHIVBILD KEY

Dieses Jahr sind in der Schweiz mehrere Börsengänge geplatzt. Anlagenbauer Oerlikon machte etwa einen Rückzieher beim IPO der Getriebe- und der Börsengang der Gategroup-Töchter wurde abgeblasen. Werden SIG-Aktien tatsächlich in ein paar Monaten an der Börse gehandelt, oder kann noch etwas schiefgehen?

Rügsegger: Man hat während des ganzen Prozesses nie eine hundertprozentige Gewissheit. Das weiss ich aus eigener Erfahrung – ich war Projektleiter des IPO (Initial Public Offering) der St. Galler Kantonalbank. Die Bank ist seit 2001 an der Börse.

«Ich habe einem emotionalen Bezug zu dieser Transaktion.»

Urs Rügsegger
Finanzexperte

Wie lange dauert ein öffentliches Angebot, IPO, normalerweise?

Rügsegger: Es gibt dafür keine Limite. Aber aus meiner Erfahrung sind sechs Monate ein guter Anhaltspunkt.

Wie wird der Ausgabepreis einer Aktie definiert?

Rügsegger: Der Ausgabepreis wird vom Unternehmen und von der Investmentbank gewöhnlich nach Konsultation der möglichen Investoren festgelegt. Der Kurs einer Aktie und damit der aktuelle Wert ist in der Regel unabhängig vom Nominalwert.

In welchem Preisrahmen könnte sich die SIG-Aktie am ersten Börsentag bewegen?

Rügsegger: Es ist eine Frage der Strategie des Verkäufers. Will er eine Volksaktie oder einen sogenannten schweren Titel. In Abhängigkeit davon wird die Preisspanne festgelegt. Volksaktien sind Wertpapiere, die im Zuge einer Emission an breiter Aktionärsbasis verkauft werden. Bei einer schweren Aktie handelt es sich um eine Aktie, die aufgrund einer positiven vergangenen Entwicklung jetzt einen hohen Kurs aufweist: beispielsweise eine Lindt & Sprüngli, sie bewegt sich bei 82000 Franken.

Wie entwickelt sich wohl der SIG-Kurs am Ausgabetag?

Rügsegger: Das ist schwer vorauszusagen. Grundsätzlich gilt, je grösser das Interesse, desto höher der Preis.

Abhängig vom Umfang der Emission bestehender Aktien wird Onex, der kanadische Besitzer der SIG, nach dem Börsengang voraussichtlich eine Beteiligung von 50 Prozent oder mehr halten. Was sagen Sie dazu?

Rügsegger: Das ist positiv – Onex sieht ein Wertsteigerungspotenzial bei der Neuhauser SIG.

* Siehe auch SN vom 4. September.

Publireportage

ProMove TM: Die digitalen Mutmacher

Mit dem diesjährigen «Mutmacher-Event» beging die Schaffhauser Coachingunternehmung ProMove TM gleichzeitig ihr 20-Jahr-Firmenjubiläum. Zeit für einen Rückblick und – vor allem – um mit neuen Impulsen am Puls der Zeit zu sein.

Von Franziska Bartel

«Als Dank für die jahrelange Zusammenarbeit möchten wir Sie heute auf eine Reise schicken, um neue Ideen zu ergründen», sagte der Gründer und Partner der ProMove TM, Michael Kres, am diesjährigen «Mutmacher-Event». Dieser wurde mit dem 20. Firmengeburtstag verknüpft, um erstens einige Impressionen aus der Firmengeschichte zu teilen und um zweitens im Rahmen der «Mutmacher-Workshops» nach vorn zu blicken.

Analog dem Namen zielen die Workshops darauf ab, Mut zu machen. Mut, zu sich und zu den eigenen Stärken zu stehen, damit Menschen und Organisationen sich nachhaltig für die Digitalisierung fit machen können. So könne die Leistung erheblich gesteigert werden – ohne Druck, sagte Kres und fügte an: «Am Anfang waren auch wir mit dem Glaubenssatz «Höher, schneller und weiter» unterwegs. Aber das ist nicht der Weg, wie wir unsere Arbeit gestalten möchten. So haben wir ein eigenes Modell zur freudvollen Zusammenarbeit entwickelt und unterstützen dieses mit einer intelligenten Internetplattform.»

Die Erfahrungen dieser Entwicklung sind seit Anfang dieses Jahres auf dieser Internetplattform aufgeschaltet. «Die Plattform ist die weltweit erste ihrer Art», so Kres. Unternehmen und Einzelpersonen können im Abonnementssystem Dienstleistungen und Tools benutzen, um die eigene digitale Transformation zu meistern. Eine zeitgemässe Variante, um zeit- und kosteneffizient von einem breiten Dienstleistungsangebot zu profitieren.



Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der ProMove TM feiern das 20-Jahr-Jubiläum auf dem Schloss Laufen am Rheinfluss.

BILDER FRANZISKA BARTEL

Am «Mutmacher-Event» selbst haben sich die gut 80 Teilnehmerinnen und Teilnehmer in drei Arbeitsgruppen auf die Reise gemacht und innovative Denkansätze und Lösungswege erkundet. Anhand von Fallbeispielen erhielten die Gäste einen Einblick in je ein Tool der einzelnen Plattformbereiche. Anschliessend entwickelten sie Ideen für eine mögliche praktische Umsetzung in ihrem Unternehmen. Die «mutigsten» Vorschläge wurden sogar mit einem Preis gewürdigt. Es war eine Reise zur eigenen Kreativität und letztlich auch in ein neues Zeitalter, wo freudvolle Zusammenarbeit und technische Unterstützung wirkungsvoll miteinander verknüpft werden.

Seit 20 Jahren macht ProMove TM Mut zur Stärke

1998: Michael Kres und Matthias Maier gründeten die ProMove TM in Zürich. Der Fokus liegt anfangs auf der Stellenvermittlung für Personen ab 50 Jahren.

2000: Die Unternehmung entwickelt sich von Beratung hin zu Coaching und erweitert ihr Portfolio um die individuelle berufliche Standortbestimmung.

2004/05: Die Gesellschaft für Arbeitsmarktkompetenz wird als Non-Profit-Organisation lanciert. ProMove TM spezialisiert sich auf Individual- und Führungskräftecoaching.

2010/11: Die Organisationsebene wird als

dritte Ebene im Portfolio verankert. ProMove TM etabliert sich zunehmend international.

2013: Die Firma verlegt ihren Hauptsitz von Zürich nach Schaffhausen.

2017: In der Coachingfirma beginnt die eigene digitale Transformation.

2018: ProMove TM stellt weltweit die erste Internetplattform zur Verfügung, bei der Unternehmen und Privatpersonen Onlineeinhalte mit Coachingstunden verknüpfen können. Seit 1998 hat ProMove TM etwa 40 000 Personen unterstützt, die eigenen Stärken zu erkunden und zu nutzen.



«Wir haben ein eigenes Modell zur freudvollen Zusammenarbeit entwickelt und unterstützen es mit einer intelligenten Internetplattform.»

Michael Kres
Gründer/Partner ProMove TM



«Als langjährige Kunden von ProMove TM nutzen wir das Coaching auch im Bereich HR.»

Maik Puk
Head of Talent Acquisition,
T-Systems Schweiz AG