

Erhalten Sie die Visibilität am Kapitalmarkt, die Sie verdienen?

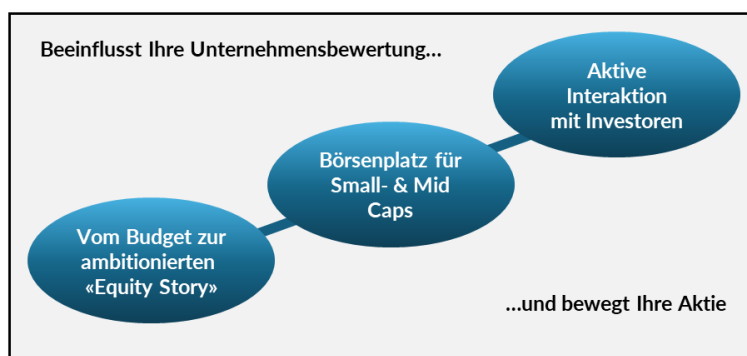
Aktive Investorenpflege bewegt Ihre Aktie

Börsenplätze: Motor für eine effiziente Kapitalallokation

Die Börse trägt dazu bei, Kapital für neue und stark wachsende Ideen zu mobilisieren, effiziente Märkte zu schaffen, Unternehmen zu bewerten und vergleichbar zu machen. Anleger profitieren von jederzeitiger Liquidität und Flexibilität ihrer Investition und erhalten via Berichterstattung Einsichten über den Geschäftsgang. Spezifische Regulatorien der Börsenplätze und Anforderung an die kotierten Gesellschaften garantieren dafür. Somit wird für eine effiziente Kapitalallokation gesorgt und für eine einfache Kapitalisierung von Wachstumsbranchen geschaffen.

„Blue Chips-Mania“ belässt Small Caps zu wenig unbeachtet

An den Schweizer Börsenplätzen sind neben den allseits bekannten Blue Chips auch ca. 100 Small- & Mid Caps mit einem Börsenwert von unter CHF 500 Mio. kotiert. Viele Investoren fokussieren hingegen nur auf Blue Chips. Regulatorische Hürden, fehlendes Research und der Trend zur Kapitalallokation via „Exchange Traded Funds“ (passive Strukturen) haben zu einer Bevorzugung von Aktien mit grosser Marktkapitalisierung geführt. Allokieren oder sogenanntes „Marktfahren“ hat das aktive Investieren und Selektieren während des Regimes der Negativzinsen der Nationalbank zusätzlich verdrängt. Reale Assets legten ohne Differenzierung an Wert zu. Blue Chips sind aber selten Wachstumsfirmen im Vergleich zu kleinkapitalisierten Unternehmen, welche im Durchschnitt höhere Wachstumsraten aufweisen. Unzureichende Titelliquidität, fehlende Investor Relations Aktivitäten mit einem klaren „Investment Case“, passender Investorenpflege, oder Research lassen diese oft unbeachtet. Diverse Small- & Mid Caps, die nur ihre Geschäftszahlen (Halb- und Jahreszahlen) korrekt und gemäss Vorgaben des Börsenplatzes rapportieren, bleiben unbeachtet und ohne Kursreaktionen. Die Ergebnisse und den Effekt auf den Unternehmenswert kann so nur schwer eingeschätzt werden und das Investoreninteresse bleibt aus. Kurzum: Intransparenz bei den Small Caps steht einem nicht endenden Newsflow mit x-facher identischer Research-Begleitung oft ohne inhaltliche Differenzierung von Blue Chips gegenüber.



„Equity Story“ als Grundvoraussetzung für das Investoren-Interesse

Neben der Publikation der Geschäftszahlen stehen börsenkotierte Unternehmen, die die Börsenkotierung für sich aktiv nutzen, regelmässig mit den Marktakteuren in Kontakt. Dadurch erhalten Sie die nötige und erwünschte Aufmerksamkeit. Welcher Portfoliomanager oder Vermögensverwalter will denn die Sikas und Geberits der Zukunft verpassen und nicht mit dabei sein, wenn ein Titel vielversprechend ist? Diverse börsenkotierte Unternehmen handeln auch dank hoher Transparenz und passender Investoreninteraktion auf einer Prämie zum Sektor. Dies passiert aber nicht ohne Engagement, hohe Transparenz und eine passende „Equity Story“. Diese darf auch etwas Fantasie enthalten, solange die Grundaussagen verlässlich bleiben. Zudem führen die Vorbereitung und die Definition der „Equity Story“ zu Fragen betreffend die eigene Strategie. Vergleiche mit Sektor-Konkurrenten hinsichtlich Bewertung, Margen oder Wachstum liefern zusätzliche und oft wertvolle Einsichten. Wer hinter dieser Aufarbeitung der Fakten nur die Kosten sieht, muss sich die Frage gefallen lassen, wozu die Börsenkotierung nötig ist und ein „Going-Private“ nicht besser passt. Sobald die „Equity Story“ steht und regelmässige News folgen, bietet z.B. die auf KMU (kleine und mittlere Unternehmen) und Privatanleger

fokussierte Börsenplattform der BX Swiss eine hervorragende kommunikative Begleitung und interessierten Investoren – insbesondere auch dem Retail-Segment – eine Einspeisung in die relevanten Wirtschaftspresse-Kanäle und für Aufmerksamkeit ist gesorgt. Die Vorteile der Plattform greifen nur, wenn die Investor Relations Aktivitäten unternehmensseitig erfolgen.

Der passende Börsenplatz setzt auch Ihr Unternehmen in den Fokus

Blue Chips handeln zusammen mit vielen Small- & Mid Caps an der SWX, wobei die Werte mit einer Marktkapitalisierung unter CHF 500 Mio. da weitgehend unbeachtet bleiben. Das neue Sparks-Segment mit eingeschränkten Handelszeiten weist bisher nur ein kotiertes Unternehmen auf und ist im Aufbau. Aktuell positioniert sich hingegen z.B. die BX Swiss im Aktiensegment als Plattform spezialisiert auf Small- & Mid Caps ab CHF 2 Mio. Marktwert mit diversen komplementären Dienstleistungen – z.B. einem Visibilitätspaket und ausgewählten Market Maker für mehr Liquidität – zu attraktiven Konditionen. Die Hürden für eine Kotierung sind überschaubar und für Titel, die an Blue Chips Börsenplätzen untergehen, attraktiv und weisen in der Summe weniger administrativen Aufwand auf. Entsprechend ist es für KMU ein wichtiger Entscheid, dass der richtige Börsenplatz gewählt wird, wo auch passende Investoren angesprochen werden und für genügend Aufmerksamkeit auf der Plattform gesorgt wird.

Die **Vorteile einer Börsenkotierung** sind vielfältig, sofern diese aktiv genutzt werden: 1) einfacher Anschluss an Wachstums- und/oder Expansionskapital, 2) Erreichen der vollständigen Kapitalmarktfähigkeit (Equity, Credit, Debt) womit eine Optimierung der Kapitalstruktur möglich wird, 3) hohe Titelliquidität und somit maximale Flexibilität der Investoren, 4) einfache Bewertung dank öffentlichem Marktwert, 5) Aktie als Währung für M&A, 6) einfache Umsetzung einer Mitarbeiterbeteiligung, 7) Bekanntheitsgrad und Marketing via Medien was auch 8) zu besseren Rekrutierungsmöglichkeiten führt und 9) Ansehen/Prestige verschafft.

Aktive Interaktion mit Investoren bringt messbare Erfolge

Leider nehmen viele kotierte Small Caps die Vorteile einer Kotierung nicht aktiv wahr. Der Aufwand wird rund um die Regulatorien definiert und oft als Ärgernis statt Chance empfunden. Zudem ist die herkömmliche Unternehmenskommunikation im Umgang mit Investoren in der Regel überfordert oder will diese alleine mit «Paid Research» schliessen. Wichtig ist der direkte Kontakt zu bestehenden und potenziellen Investoren mit einem überzeugenden Investment-Case. Dazu eignen sich nicht nur die Generalversammlungen, sondern auch spezielle Anlässe für Investoren. Dazu zählen beispielsweise die Branchentalks der Plattform schweizeraktien.net. Denn es nutzt die beste Equity Story nichts, wenn diese nicht aktiv kommuniziert wird. Zur Realisierung dieser Vorteile sind die Unternehmen gefordert vermehrt aktiv zu werden. Aktive Interaktion mit Investoren via professionelle Investor Relations Arbeit ist dabei zentral. Zusammen mit einer „Equity Story“, die klar und einfach verständlich ist kann man vieles bewegen. Auch Ihren Aktienkurs.



Thomas Rauch ist Gründer der SiCO IR & Analytics AG. Er hat 25 Jahre Erfahrung im Investmentbanking und Asset Management und unterstützt Unternehmen bei anspruchsvollen Kapitalmarkt-Projekten, insbes. Finanzierung, M&A, Investor Relations und „Equity Story“. Start-ups und vom Markt unterbewertete Small- & Mid Caps mit Ambitionen liegen ihm besonders am Herzen.

thomas.rauch@sico-ir.com

[Gespräch hier gleich per Click vereinbaren!](#)



Claudio Tognella ist Director of Sales & Business Development am Börsenplatz BX Swiss. Er unterstützt Unternehmen beim Börsengang und der optimalen Nutzung ihrer Börsenkotierung. Claudio hat einen Master in Finance der HSG und 20 Jahre Erfahrung in der Finanzindustrie – in den letzten 5 Jahren zudem mit einem Fokus auf das Thema Tokenisierung, der Zukunft der Finanzindustrie.

Claudio.tognella@bxdigital.ch

[Gespräch hier gleich per Click vereinbaren!](#)