



WESTSCHWEIZER SERVICE-PROVIDER NEU AUCH IN ZÜRICH

CLAUDIO MÜLLER / ANDREEA STEFANESCU

Der unabhängige Finanzdienstleister SOLUFONDS SA mit Sitz in der Romandie hat neu in die Deutschschweiz expandiert und Anfang des Jahres eine Niederlassung in Zürich eröffnet. Die B2B-Redaktion interessierte sich für Gründe und Ziele der Expansion sowie die aktuelle Ausrichtung des Angebots. Sie sprach diesbezüglich mit Claudio Müller - er ist Geschäftsführer des Unternehmens - und Andreea Stefanescu, welche das Zürcher Büro leitet.

Claudio Müller, SOLUFONDS verfügt über eine lange Geschichte im Markt.

Müller: Dem ist in der Tat so. Die 1963 gegründete Gesellschaft wurde im Jahre 2008 durch eine Gruppe von Experten aus der Finanz- und Immobilienbranche übernommen, dies mit dem Ziel, eine neue unabhängige Fondsleitung nach Schweizer Recht zu gründen. Seither konnten wir uns erfolgreich als Westschweizer Fondsleitung mit einem Fokus auf Immobilien positionieren. Im Jahr

2015 haben wir den sechsten vertraglichen Immobilienfonds lancieren dürfen und sind zudem für die Mountain Resort Real Estate Fund SICAV, eine fremdverwaltete SICAV, als Fondsleitung tätig. Mit der Eröffnung der Zürcher Niederlassung wird der Erfolgsgeschichte ein neues Kapitel hinzugefügt.

Stefanescu: Unserer Meinung nach ist nur mit einer lokalen Präsenz und der damit verbundenen Kundennähe sowie Kenntnis der Bedürfnisse eine erfolgreiche Positio-

nierung in der Deutschschweiz überhaupt erst möglich.

Claudio Müller erwähnte eben das Wort «unabhängig».

Stefanescu: SOLUFONDS ist komplett unabhängig von einer Bank oder einem Finanzinstitut. Dies ermöglicht der Firma Lösungen anzubieten, welche ohne jegliche Interessenskonflikte an die Bedürfnisse und Anforderungen der Kunden angepasst werden können. Zudem erlaubt uns diese Unabhängigkeit, mit mehreren Depotbanken individuell nach Kundenwunsch zusammenzuarbeiten und unseren Partnern die Möglichkeit anzubieten, wiederum ihre Wunsch-Partner wie etwa Broker oder – im Fall der Immobilienfonds – Liegenschaftsverwaltungen selbst auszuwählen. So geben wir unseren Partnern die grösstmögliche Flexibilität.

Müller: Dies hat übrigens dazu geführt, dass wir schon heute über Schnittstellen zu Depotbanken in der Deutschschweiz verfügen – eine ideale Ausgangslage für die neue Niederlassung.

Wie sieht das Dienstleistungs-Spektrum aktuell aus?

Müller: Wir offerieren Private Label-Lösungen nach Schweizer Recht, und zwar über die ganze Bandbreite des KAG hinweg – also vertragliche Fonds, SICAV, KGK, etc. Weil SOLUFONDS die Fondsbuchhaltung

«Nur mit einer lokalen Präsenz und Kunden-nähe sowie Kenntnis der Bedürfnisse ist eine erfolgreiche Positionierung in der Deutschschweiz erst möglich.»

Andreea Stefanescu

in-house erbringt, können wir auch die Administration für Anlagestiftungen übernehmen. Wir konnten 2015 einen neuen Kunden auf diesem Gebiet gewinnen und sind momentan sogar an einem Projekt für eine Anlagegruppe, welche in deutsche Immobilien investieren würde. Nebst der Administration für kollektive Kapitalstrukturen übernehmen wir die Geschäftsführungsverantwortung. Eine Anlagestiftung oder eine Kommanditgesellschaft für kollektive Kapitalanlagen kann also das Risk Management oder die Compliance an eine FINMA-überwachte Gesellschaft delegieren und so auf schon etablierte Prozesse und Strukturen bauen.

Stefanescu: Ich darf hier noch die Schnittstelle mit Crossing-Tech erwähnen. Der ein-

zigartige Aufbau ermöglicht uns speziell im Immobilienbereich die Daten aus der Liegenschaftsbuchhaltung direkt in unsere Wertschriftenbuchhaltung zu übertragen. Dadurch konnten wir eine erhöhte Automatisierung in diesem traditionell sehr manuell geprägten und dadurch ressourcenintensiven Arbeitsbereich erreichen. Wir erhoffen uns aufgrund dieser Automatisierung eine erhebliche Effizienzsteigerung und ein grösseres Wachstum in der Zukunft.

Müller: Ganz allgemein muss erwähnt werden, dass die Administration von Immobilienfonds nicht vergleichbar ist mit jener von Wertschriftenfonds. Es bedarf eines auf diesem Gebiet spezialisierten Teams innerhalb der Fondsleitung, welche über immobilienpezifisches Knowhow und Erfahrung verfügt sowie entsprechende Prozesse, um die effiziente Vermögensverwaltung und eine objektspezifische Liegenschaftsverwaltung zu ermöglichen.

Werden in der Deutschschweiz spezifische Dienstleistungen angeboten?

Stefanescu: Der Deutschschweizer Markt wird von den vier grossen Fondsleitungen dominiert. Nebenbei operiert eine Reihe kleinerer bis mittelgrosser Fondsleitungen ebenfalls sehr erfolgreich in diesem Markt. Wir denken dennoch, dass eine Gesellschaft wie die SOLUFONDS mit einem breiten Dienstleistungsspektrum, grosser Flexibilität und einer schon jetzt zweisprachigen Organisation durchaus seine Berechtigung finden kann. Wir richten somit in der Deutschschweiz unsere Dienstleistungen analog zur Romandie an Vermögensverwalter, Banken, Versicherungen, Family Offices, Anlagestiftungen und Pensionskassen. Folglich wird es keine speziellen Dienstleistungen geben, die nur im Deutschschweizer Markt angeboten werden.

Wenden wir uns dem Private Labelling zu, die Dienstleistung gehört ja quasi zur DNA einer unabhängigen Fondsleitung.

Müller: Absolut! Nicht jede Fondsleitung bietet auch Private Label-Services an. Hierzu bedarf es unserer Meinung nach einer entsprechenden Organisation und der richtigen Einstellung zu diesem Geschäft, um da-



Claudio Müller
Generaldirektor der
Solufonds SA, Signy-Centre.

rin erfolgreich bestehen zu können. Absolut kritisch ist hierfür eine positive Kundenkultur innerhalb der ganzen Organisation: Unsere Partner und Kunden bei der Strukturierung ihrer komplexen Strukturideen zu begleiten, ist ein absolut kritischer Erfolgsfaktor innerhalb unseres Unternehmens, denn nur gemeinsam können wir wachsen.

Stefanescu: Wir wollen zudem weiterhin neutral agieren können. Genau die vorhin erwähnte umfassende Flexibilität bei der Wahl von Gegenparteien wie Depotbank oder Liegenschaftsverwaltung ist ein Grundpfeiler unserer Gesellschaft. Sie ermöglicht uns eine Abgrenzung gegenüber Mitbewerbern. Diese Flexibilität zeigt sich auch in der Umsetzungsdauer – dies nicht nur bei neuen Strukturen, sondern besonders auch im Immobiliensegment. Bei Immobilientransaktionen etwa ist es uns möglich, innerhalb von wenigen Tagen eine Liegenschaft zu kaufen oder zu verkaufen. Wir erachten dies als einen absolut kritischen Faktor beim aktuellen Nachfrageüberhang auf dem Immobilienmarkt.

Und wie beurteilen Sie Flexibilität und Geschwindigkeit bei der Bewilligung von Anlagefonds?

Müller: Wie erwähnt erachten wir dies als absolut zentral für den Erfolg eines Dienstleisters wie uns. Dank der langjährigen und guten Zusammenarbeit mit der Aufsichtsbehörde FINMA wissen wir genau, welche Erfordernisse ein Gesuch zu erfüllen hat. Wir bieten folglich massgeschneiderte Abläufe, welche Lancierungen gut vorbereiten und Genehmigungen rasch herbeiführen. Ich darf stolz festhalten, dass wir in den vergangenen 18 Monaten die Zulassung für drei Immobilienfonds erhalten haben. Das Verfahren für die schnellste Bewilligung dauerte nur gerade 54 Tage, dies stellt sehr wahrscheinlich ein Rekord für die Bewilligungsdauer eines neuen Immobilienfonds in der Schweiz dar.

Der Liste Ihrer Geschäftspartner entnehmen wir, dass SOLUFONDS im Immobilienbereich über ein grosses Spezialwissen verfügt. Wie kam es dazu? Und was geschieht in diesem Marktsegment derzeit?

Andreea Stefanescu
Leiterin der Niederlassung
von Solufonds SA in Zürich.



Müller: Die Administration für Immobilienfonds ist historisch und strukturell bedingt ein Fachgebiet, das viel Spezial-Knowhow bedarf und auch sehr ressourcenintensiv ist. Daher ist dieser Fondstyp auch prädestiniert für eine Delegation im Sinne einer Abschöpfung der Skaleneffekte. SOLUFONDS hat über die vergangenen Jahre hinweg ein starkes und erfahrenes Team für Immobilienaspekte aufgebaut. Dies ermöglicht unseren Partnern eine umfassende Delegation aller administrativen Aufgaben. Ich denke da etwa an die Koordination aller Liegenschaftstransaktionen mit allen involvierten Parteien inklusive Erstellung und Verhandlung der Verträge, die Bearbeitung aller mit den Liegenschaften eines Immobilien-Portfolios verbundenen Rechtsstreitigkeiten, die Erstellung und Verhandlung der Verträge mit den Liegenschaftsverwaltungen, etc. Das Immobiliengeschäft ist überdies auch ein Margengeschäft. Unsere Partner profitieren also von steigenden Volumen – sei es bei der Vergabe von Hypotheken oder Liegenschaftsversicherungen, etc.

Stefanescu: Aktuell befinden sich viele Immobilien-SICAVs in der Planung und bei bestehenden Immobilienfonds dürfte weiter mit Kapitalerhöhungen zu rechnen sein. Dies bringt uns sicherlich einiges an Arbeit. Dazu passt auch die Ankündigung eines neuen Fonds der Credit Suisse. Das grosse Interesse an der Anlagekategorie manifes-

tierte sich auch an der Immo'17, welche an der Zürcher Finanzmesse im Februar zur Austragung gelangte.

Lassen Sie uns doch abschliessend noch wissen, welche Ziele und Wünsche Sie für die nähere Zukunft haben.

Müller: Gemessen an der Anzahl Fonds möchten wir die wichtigste Schweizer Fondsleitung auf dem Immobiliensektor werden und diesbezüglich unsere bereits existierende Spezialisierung nutzen. Erst vor wenigen Tagen erhielten wir von der FINMA die Verfügung für eine weitere Immobilienstruktur, deren Lancierung wir momentan vorbereiten. Aber auch im Wertschriftenbereich liegt der Fokus klar auf der Positionierung als starke unabhängige Fondsleitung – dies etwa durch eine strategische Ergänzung mit ein bis zwei Depotbanken in unserem Netzwerk, verbunden mit dem Aufbau entsprechender Schnittstellen für eine effiziente Datenverarbeitung.

Stefanescu: Das oberste Ziel mit der neuen Niederlassung soll in einem ersten Schritt sicherlich die Visibilität und Bekanntheit der Fondsleitung SOLUFONDS in der Deutschschweiz erhöhen sowie den Kundenstamm weiter ausbauen. Schlussendlich besteht unser grösstes Anliegen und Ziel darin, die hohe Zufriedenheit bestehender Kunden beizubehalten sowie nahe am Markt und vor allem an den Kundenanforderungen zu agieren.