

EFFIZIENTER EINSATZ FÜR DIE KUNDEN

CLAUDIO MULLER

SOLUFONDS SA ist eine Schweizer Fondsleitung mit langjähriger Geschichte. Als einziges unabhängiges Unternehmen mit Sitz in der Romandie bietet es spezifische Dienstleistungen für Asset Manager an, so etwa White Labeling. Die B2B-Redaktion interessierte sich für die aktuelle Positionierung und wie sich eine kleinere Fondsleitung heute im Effizienzbereich verbessern kann. Sie kontaktierte hierfür Claudio Muller, den Geschäftsführer des Unternehmens.

Claudio Muller, womit beschäftigen Sie sich derzeit vornehmlich?

In erster Linie muss ich sicherstellen, dass unsere interne Organisation funktioniert und wir jeweils flexibel auf die Bedürfnisse unserer Kunden eingehen können, ohne dabei natürlich die Überwachungspflichten zu vernachlässigen. Dann gilt es stets auch in Zusammenarbeit mit Kunden oder potenziellen Partnern die Machbarkeit von Vorhaben zu studieren, sodass wir tragfähige Projekte lancieren können. Und weil eine offene Struktur, wie wir sie praktizieren, zahlreiche Geschäftspartner bringt – darunter Vermögensverwalter, Liegenschaftsverwaltungen, Bauunternehmen, Depotbanken, Notare, Anwälte oder Vertriebsleute – gilt es auch nach Synergien Ausschau zu halten und diese nach Möglichkeit zu nutzen.

Nicht jede Fondsleitung hierzulande bietet Labeling-Services an. SOLUFONDS ist in diesem Bereich allerdings aktiv.

Als unabhängige Fondsleitung gehört diese Dienstleistung quasi zur DNA. Mit dem

Geschäftsmodell «Multi-Produkte, Multi-Depositare und Multi-Liegenschaftsverwaltungen» lanciert und verwaltet das Unternehmen für Drittkunden traditionelle und massgeschneiderte Fondsstrukturen aller Art. Wir wollen weiterhin neutral agieren. Bei Wertschriftenfonds bedeutet dies, dass Partner ihre Depotbank frei wählen können. Heute arbeiten wir schon mit vier Banken zusammen, wobei ein Ausbau durchaus möglich wäre, sofern sich im Vorfeld die Schnittstellen als tragfähig zeigen. Bei Immobilienfonds gehen wir gleich vor mit den Liegenschaftsverwaltungen, weil es wichtig ist, dass wir nah am Markt operieren, zumal wir in diesem engen Segment auch als Käufer auftreten.

Ihr Unternehmen übernimmt auch Aufgaben im Bereich Fondsadministration.

Das ist richtig. Zu den Aufgaben gehören unter anderem die Buchhaltung, die Kontrolle von Restriktionen – Stichwort: Compliance –, NAV-Berechnungen oder die Kotierung an geregelten Märkten. Im Weiteren koordinieren wir auch Immobilientransaktionen, erstellen Berichte und führen Kapitalerhöhungen durch. Steuerwertberechnungen zählen ebenfalls zu unseren Aufgaben im Bereich der Fondsadministration.

Die regulatorischen Anforderungen sind gestiegen, was wohl zu mehr Beratungsbedarf bei Fondslancierungen führt. Was gilt es mit Interessenten im Vorfeld abzuklären, um rasch zu optimalen Lösungen zu kommen?

Den Fondspartnern gilt es klarzumachen, welche Organisation es aufzusetzen gilt – ju-

ristisch, administrativ sowie bezüglich Compliance und Verwaltung. Dann muss abgeklärt werden, welche finanziellen Mittel und Kompetenzen vorhanden sind, wobei wir gelegentlich über bestehende Kunden Synergien finden. Manchmal muss man unrealistische Vorhaben auch zurückweisen. Da wir nur Schweizer Fonds auflegen, sollte die Investorenbasis der Projektpartner primär auf unser Land fokussiert sein. Diese Einschränkungen muss man Kunden ehrlicherweise aufzeigen. Dann gilt es natürlich Machbarkeitsstudien durchzuführen und ideale Partner ausfindig zu machen. Hernach kommen die Detailarbeiten – ich erwähne hier beispielsweise die Bewilligungsgesuche für Fondsprospekte, die KIIDs oder Verträge mit Partner-Institutionen.

Die Kosten werden sicherlich auch ein Thema sein.

In der Tat. Die Fondsgebühren sollten konkurrenzfähig sein. Insbesondere bei Immobilienvehikeln sollten sich Promotoren eine hohe Flexibilität bewahren und nach möglichen Tools zur Verwaltung Ausschau halten, wobei wir durch die Schnittstelle helfen können.

Und wie steht es um das «Time-to-market»?

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 zwölf Monaten die Zulassung für drei Immobiliengefässe erhalten haben. Das Verfahren für das letzte dauerte nur gerade 54 Tage.

Gibt es bestimmte Fondsegmente, auf die sich Ihr Haus spezialisiert hat?

Wir sind für alle Anlageklassen offen und führen auch bereits jeweilige Produkte. Am bekanntesten sind wir vielleicht für Immobilien-Angebote. Wir sind auch Mitglied bei Coptis, dem Schweizer Berufsverband für Immobilienverbriefung. Coptis beabsichtigt in erster Linie, die Ansichten und Interessen von Mitgliedern in der Regierung und anderen schweizerischen oder ausländischen Behörden und Gremien zu vertreten sowie zur professionellen Ausbildung und Entwicklung von seinen Mitgliedern und von Akteuren der Immobilienverbriefung im Allgemeinen beizutragen.

Bleiben wir noch kurz bei den Immobilienanlagen. Womit beschäftigen Sie sich derzeit in diesem Bereich?

Wir führten schon öfters Kapitalerhöhungen durch und verarbeiten gelegentlich den Erwerb von Gebäuden und Grundstücken. Dann erörtern wir neue Projektideen, die spezifische Immobilien-Typen und Themen betreffen. Auch heute gibt es noch viele Möglichkeiten, Nischenmärkte zu besetzen und entwickeln. Beschäftigen tun wir uns zurzeit auch mit der Vorbereitung des Messeauftritts an der Immo'16, die während der Zürcher Finanzmesse Anfang Februar 2016 stattfindet. Es tut sich aber auch auf technischer Ebene etwas.

Welches Vorhaben sprechen Sie da konkret an?

Die Effizienzfrage steht ja stets weit oben auf der Prioritätenliste, um die Kosten im Griff halten zu können. Wir haben deshalb ein Projekt lanciert, das den Datenaustausch erleichtert – etwa bei Wertschriften mit Banken oder bei Immobilien mit Liegenschaftsverwaltungen. Für Letzteres sind wir unlängst eine Kooperation mit der Firma Crossing-Tech eingegangen. Die Lausanner Firma

integriert eine Vielzahl von Daten, um die Verwaltung zu automatisieren. Neu finden sich die Informationen nicht nur zentral abgespeichert, sie sind auch bereits verifiziert, um einen kohärenten und raschen Handel sicherzustellen. Wir von SOLUFONDS profitieren von einem transparenten, flexiblen und kontrollierten Ablauf, was die Risiken bei mehrfachen Erfassungen reduziert und die manuelle Kontrolle erübrigt.



Claudio Muller
Generaldirektor,
Solufonds SA,
Signy-Centre.