

AKTUELLE FONDSTRENDS

ALTERNATIVE STRUKTURIERUNGSMÖGLICHKEITEN

THOMAS ZIMMERMANN

Die unabhängige Schweizer Fondsleitung Solufonds SA ist ein Spezialist für Private Label-Fondslösungen. Thomas Zimmermann, Senior Executive in Business Development & Client Relations, spricht mit der B2B-Redaktion über Strukturierungs-Opportunitäten für Schweizer Privatmarktfonds und aktuelle Fondsmarkttrends.

Thomas Zimmerman, an welchen Projekten arbeiten Sie zurzeit?

Es sind sehr viele unterschiedliche. Unsere Pipeline ist trotz Covid-19 voll und erstreckt sich über alle Anlageklassen hinweg. So steht beispielsweise die Lancierung eines klassischen Aktienfonds für einen bestehenden Kunden kurz bevor. Zudem arbeiten wir intensiv an der Entwicklung eines Schweizer Private Real Estate Debt Fund, der anhand grundpfandgesicherter Kredite investiert. Zudem hält uns das Tagesgeschäft auf Trab. Denn nachdem wir in der ersten Jahreshälfte sowohl für eine Kantonalbank als auch für eine Schweizer Privatbank einen Immobilienfonds lancieren durften, beschäftigen uns zahlreiche Liegenschaftstransaktionen innerhalb der nunmehr zehn Immobilien-

fonds, welche wir als Fondsleitung für unsere Kunden verwalten. Mit den laufenden und kürzlich realisierten Fondsprojekten haben wir unsere führende Rolle als Fondsleitung im Bereich Immobilien weiter festigen können. Darauf sind wir sehr stolz.

Sie erwähnten eben Private Debt Funds. Weshalb nehmen sie an Bedeutung zu?

Generell scheinen bestehende Finanzierungsmodelle die Bedürfnisse der Unternehmer nicht abschliessend abzudecken. Ergänzende alternative Finanzierungsformen sind gesucht. Private Debt deckt sowohl die Unternehmer- als auch die Investorenbedürfnisse ab und verspricht als alternative Anlageklasse aufgrund des interessanten Risikoprofils attraktive Erträge. Zudem bieten Private Debt Funds interessante Strukturierungsmöglichkeiten sowohl auf der Eigenkapital- als auch auf der Fremdkapitalseite.

Warum empfiehlt sich die Anlage in Fonds mit Fokus auf die Immobilienentwicklung?

Buy-and-Hold-Strategien zeigen nur noch limitiertes Renditepotenzial. Fondsvehikel

hingegen, die der Immobilienentwicklung dienen, konzentrieren sich auf den wertschöpfungsreichsten Teil im Lebenszyklus einer Immobilie und können vor allem durch den späteren Verkauf – also nach der Entwicklung der Immobilien – einen höheren Ertrag für den Anleger generieren. Aufgrund von aufsichtsrechtlichen Anforderungen sind für Immobilienentwicklungs-Strategien spezielle Strukturierungsmerkmale gefordert. Das ist genau unser Kerngeschäft, bei dem wir unseren Kunden gezielt zur Seite stehen und so effiziente Strukturen für sie und ihre Käufer bieten können.

Welche weiteren Trends beobachten Sie in der Vermögensanlage?

Einerseits hält die zunehmende Verbriefung von Immobilien-Portfolios an, wobei sich primär vermögende Private, Family Offices, Vermögensverwaltungen und Versicherungen entscheiden, ihre Immobilien effizient und sinnvoll zu strukturieren. Andererseits sehen wir Strukturierungs-Opportunitäten, die sich aus Veränderungen der Regulierung ergeben – so etwa die L-QIFs –, aber auch alternative Wertschriftenfonds wie die KmGK, welche auch als so genannte Swiss Limited Partnership bezeichnet wird, und

Privatmarkt-Vehikel für Private Debt oder Private Equity.

Welche Hoffnungen verbinden Sie mit der neuen Fondskategorie L-QIF? Für wen ist diese Ihrer Meinung nach besonders interessant?

Der L-QIF wird eine innovative Alternative zu den bestehenden Schweizer Fondstypen darstellen, soll mehr Freiraum bei der Errichtung von Anlagevehikeln gewähren und wird aufgrund von Änderungen im Produktbewilligungsprozess Zeit- und Kostenaufwände für die Erlangung der entsprechenden Produktgenehmigung einsparen. Der L-QIF ist aus unserer Sicht beispielsweise besonders für Institutionelle interessant, die bis anhin ähnliche Produkte oder Strukturierungsvorteile vor allem in ausländischen Fonds gefunden haben und das jetzt – gezielt für Schweizer Investoren optimiert – in einem Schweizer Kleid umsetzen können oder einfach noch mehr Flexibilität in einer Schweizer Fondsstruktur suchen.

Solufonds ist komplett unabhängig von einer Bank oder einem Finanzinstitut. Stellt das einen Vorteil für Ihre Kunden dar?

Wir sehen dies so. Als Schweizer Fondsleitung mit dem Kerngeschäft der Strukturierung, Aufsetzung und Verwaltung von Private Label-Fondslösungen erbringt das Unternehmen seine Dienstleistungen vor allem für Vermögensverwalter, Kantonal- und Privatbanken, Versicherungen, Family Offices sowie Anlagestiftungen und Pensionskassen. Die meisten Kunden verfügen über keine eigene Plattform zur Lancierung und Administration von Kollektivanlagen und entscheiden sich daher bewusst für ein Outsourcing an einen Spezialisten, welcher sich um sämtliche rechtlichen und operativen Belange der Fondshülle kümmert. Dabei ist die Unabhängigkeit von einer Bank oder einem Finanzinstitut absolut matchentscheidend, was bedeutet, dass Solufonds keine eigenen Produkte verwaltet und somit zu keinem Zeitpunkt in einem Interessenkon-

flikt mit den Produkten seiner Kunden steht. Letztere schätzen insbesondere die offene Ausgestaltung, die ihnen beispielsweise die freie Wahl der Depotbank sowie Immobilienschätzer, Market Maker und Vertriebs-träger ermöglicht.

Thomas Zimmermann
Senior Executive Business Development & Client Relations bei der Solufonds SA, Zürich.

