

# ZÜRICH ALS TOR UND

NIKOLAUS RUMMLER / JENS WOLF

**Die zur DZ PRIVATBANK S.A. gehörende IPConcept Fund Management S.A. aus Luxemburg gilt als die Fondsmanufaktur für Private Label- und Private Banking-Fonds innerhalb einer der grössten europäischen Bankengruppen. In der Schweiz wurde diese Aufgabe bislang von der 2008 gegründeten Union Investment (Schweiz) AG übernommen. Durch die Umfirmierung zur IPConcept (Schweiz) AG rücken die beiden Unternehmen nun noch näher zusammen. Im Gespräch mit der B2B-Redaktion erläutern die Geschäftsleiter Jens Wolf aus Zürich und Nikolaus Rummler aus Luxemburg das kompletäre Geschäftsmodell und weshalb das Tor und die Brücke zu Europas Fondsmärkten nun quasi in Zürich steht.**

**Beginnen wir das Gespräch mit einer kurzen Auslegeordnung. Wer ist die IP-Concept Fund Management S.A.?**

**Rummler:** Sie ist eine Verwaltungsgesellschaft bzw. eine Fondsleitung. Das Unternehmen legt also für Family Offices, Vermögensverwalter und Banken Investmentfonds auf. Gegründet wurde IPConcept 2001 von der DZ BANK International S.A., der heutigen DZ PRIVATBANK S.A., die dieses Geschäftsfeld bis dahin unter eigenem Namen führte. Geänderte gesetzliche Rahmenbedingungen machten die Gründung damals notwendig, weil durch die gesellschaftsrechtliche Trennung von Depotbank und Verwaltungsgesellschaft der Sicherheit der Kundeneinlagen besser Rechnung getragen wird.

**Wolf:** Im Fondsgeschäft verfügen wir über langjährige Expertise; mehr als 350 Fonds wurden bisher aufgelegt, verwaltet und be-

treut. Das betreute Volumen liegt derzeit bei 20 Mrd. Euro.

**Rummler:** Auf dem Sektor der Private Label-Fonds sind wir damit Marktführer im deutschsprachigen Raum und einer der erfahrensten Service-Anbieter am Finanzplatz Luxemburg. Mit den meisten Partnern arbeiten wir schon seit vielen Jahren zusammen und begleiteten sie auf dem Weg zum Erfolg seit Anbeginn. Viele zählen mittlerweile zu den Top-Adressen in diesem Geschäft. Gemeinsam mit unseren Partnern begeben wir uns auf innovative Wege, schauen über den Tellerrand und entwickeln kreative sowie bedarfsgerechte Lösungen mit attraktiven Produktvorteilen.

**Und womit war die bisherige Union Investment (Schweiz) AG bislang im Markt aktiv?**

**Wolf:** Die im April 2008 als Start-up durch die Union Asset Management Holding und

# BRÜCKE ZU EUROPA

die DZ PRIVATBANK (Schweiz) AG gegründete Fondsleitung agiert hierzulande bis heute als Kompetenzzentrum für Fondslösungen. Dies bedeutet in erster Linie, dass mit Zugriff auf Ressourcen des gesamten Netzwerkes der DZ BANK-Gruppe individuelle und bedarfsgerechte Fondsangebote bereitgestellt werden. Seit Gründung wurden zehn Fonds nach Schweizer Recht aufgelegt, die heute ein Volumen von rund 1.1 Mrd. CHF ausweisen. Darüber hinaus nehmen wir die rechtliche Vertreterfunktion wahr für mittlerweile über 70 Fonds in der Schweiz und deren 20 in Liechtenstein.

**Rummler:** Die IPCConcept (Schweiz) AG wurde im Jahr 2010 als Tochtergesellschaft vollständig von der DZ PRIVATBANK (Schweiz) AG übernommen. Die DZ PRIVATBANK (Schweiz) AG ist als Teil der DZ PRIVATBANK-Gruppe eine am Finanzplatz Zürich etablierte Schweizer Privatbank, die seit 1975

exklusives, von Vertrauen geprägtes, traditionelles Private Banking anbietet.

## Wie lauten die Hauptgründe für die Umfirmierung der Union Investment (Schweiz) AG?

**Wolf:** Die Umfirmierung steht zum einen direkt im Zusammenhang mit der vollständigen Übernahme der Beteiligung von der Union Investment Asset Management Holding durch die DZ PRIVATBANK (Schweiz) AG und zum anderen nutzt die jetzige IPCConcept (Schweiz) AG die erfolgreich am Fondsstandort Luxembourg etablierte Dachmarke. Ein gleicher Name mit verstärkter Kooperation schafft Synergien. Ausserdem steigert das komplementäre Angebot die Attraktivität als Finanzdienstleister. Es lässt sich zudem besser kommunizieren und vermarkten.

**Rummler:** Weiter hat sich gezeigt, dass eine neutrale Namensgebung erforder-

lich ist, um den eingeschlagenen Wachstumspfad im Geschäftsfeld «Fondsvertretung» kontinuierlich fortzusetzen. Private Label-Fondsinitiatoren aus dem Ausland wollen in der Regel einen Dienstleister mit neutralem Namen.

## Können Sie den Lesern das neue Geschäftsmodell kurz erläutern?

**Wolf:** Die IPCConcept positioniert sich als erfahrener und umfassender Qualitätsdienstleister rund um das Fondsgeschäft. Dabei können alle Leistungen aus einer Hand angeboten werden. Dazu gehören wie erwähnt die Auflegung von Private Label-Fonds nach Schweizer wie auch Luxemburger Recht sowie die Fondsvertretung in der Schweiz und Liechtenstein. Natürlich fungieren wir hierzulande unverändert als Vertreterin der Union Investment. Das Schweizer Fondskompetenz-Center

IPConcept öffnet sozusagen das Tor nach Europa und ermöglicht EU-Fonds den Eintritt in die Schweiz respektive nach Liechtenstein. Konsequenterweise und in Zusammenarbeit in der nun entstandenen IPConcept-Gruppe wollen wir das Private Label-Fondsgeschäft ausbauen.

**Rummler:** Die Luxemburger Einheit ist gemessen an den Assets unter Service bereits Marktführer. Über das integrierte und komplementäre Geschäftsmodell verfügt das Unternehmen nun über einen paneuropäischen USP.

### Auf welche Kunden richten Sie Ihr Augenmerk hauptsächlich?

**Wolf:** Im Prinzip kann jeder einen Fonds auflegen und uns die Konzeption oder die Umsetzung anvertrauen. Für uns stehen sowohl Kunden der DZ PRIVATBANK als auch solche ausserhalb der Gruppe im Fokus. Wir erachten ein Mindestvolumen von 25 Mio. CHF als sinnvoll, um dem Produkt einen erfolgreichen Start zu sichern und die Anlagestrategie sofort umsetzen zu können. Neben der Erlaubnis der nationalen Aufsichtsbehörde und einem erstklassigen Ruf sind auch langjährige Erfahrungen in der Vermögensverwaltung, eine ausgesprochene Expertise in einem oder mehreren Anlagegebieten und ein schlagkräftiges Vertriebsnetz von Vorteil.

**Rummler:** Als interessante Produktideen können wir hier exemplarisch Schiffsfonds, Biotech-Produkte oder Solarprojekte und Immobilienvehikel nennen.

### Welche Projektschritte bzw. Dienstleistungen machen für Schweizer Partner eine Reise nach Luxemburg nun obsolet?

**Wolf:** Im Prinzip wird eine Reise nach Luxemburg für Schweizer Akteure nun zum rein privaten Vergnügen. Einen Fonds auf die Beine zu stellen, ist Teamarbeit mit Beteiligung unterschiedlichster Spezialisten insbesondere aus rechtlichen und steuerlichen Feldern. Besonderes Know-how erfordern die ersten Schritte, d.h. die Ausgestaltung eines wettbewerbsfähigen Fondskonzepts, die Wahl der richtigen Rechtsform, die Erstellung der Verkaufsprospekte

und Verträge, das Vorantreiben des Genehmigungsverfahrens bei der Aufsichtsbehörde und die Beantragung der Vertriebszulassungen bei den Regulatoren im In- und Ausland. Wir übernehmen diese Funktionen bei Bedarf samt und sonders.

**Rummler:** Als Depotbank bieten wir unseren Partnern die DZ PRIVATBANK S.A. als naheliegende Lösung an. Sie unterstützt die Kunden bei der Verwahrung des Fondsvermögens, Konto- und Depotverwaltung, Abwicklung von Devisen- und Cash-Transaktionen und der Ausführung von Zeichnungs- und Rücknahmeaufträgen. Sie übernimmt auch Kontrollfunktionen und den Link zu Akteuren im Global Custody und den Transfer Agents.

**Wolf:** Nach der Auflage des Fonds können Kunden unser umfangreiches Service-Spektrum nutzen. Ob Administration/Fondsbuchhaltung, Controlling, Risikomanagement-Support, Reporting, Koordinations- und Organisationsaufgaben oder die Umsetzung von Änderungswünschen in der Portfoliostruktur an den relevanten Handelsplätzen – alles ist denkbar. Die Konzeption und Realisierung von Werbemitteln und Massnahmen zur Verkaufsförderung wie Support für Messeauftritte, Presseinfos oder Datenlieferungen sind ebenfalls Teil des Leistungsangebots.

**Rummler:** Zürich wird sozusagen «Tor und Brücke zum europäischen Fondsmarkt». Liechtenstein als EWR-Mitglied dürfte diesbezüglich an Anziehungskraft verlieren.

### Ist der Schweizer Markt für neue Investmentfonds überhaupt noch interessant?

«Im Prinzip wird eine Reise nach Luxemburg für Schweizer Akteure nun zum rein privaten Vergnügen.»

Jens Wolf

**Wolf:** Dies zu verneinen wäre ein Trugschluss. Mit Fonds lassen sich heute sehr interessante Strukturen mit einfachen Mitteln realisieren. Umfassende Gestaltungsmöglichkeiten spielen eine immer wichtigere Rolle, zum Beispiel für Family Office-Lösungen. Zudem sind für die Investoren in vielen Fällen die Risiken transparenter und damit besser zu managen.

### Was macht den Fondsstandort Luxemburg Ihres Erachtens so beliebt?

**Rummler:** Die guten Rahmenbedingungen, die raschen Genehmigungsverfahren und die hohe Flexibilität, kombiniert mit der strengen und kompetenten Aufsicht der CSSF, bieten ein ideales Klima für Fondsgründungen. Hinzu kommt, dass sich in kaum einem anderen Land so viel Fondsexpertise, Erfahrung und Servicequalität in derart konzentrierter Form findet. Mit der DZ BANK-Gruppe setzen Partner auf eine Formation, die diese erfolgreiche Entwicklung von Anfang an mitgestaltet hat. Hinzu kommt der Fakt, dass UCITS-Fonds auf dem Weg zum international anerkannten «Brand» sind – ein wichtiges Kriterium insbesondere auch beim Vertrieb in ferneren Ländern.

### Was erwarten Sie von UCITS IV? Inwiefern dürfte die Richtlinie Ihr Business beeinflussen?

**Rummler:** UCITS IV bringt eine ganze Reihe von Innovationen, aber auch massgebliche Veränderungen, insbesondere für die internationalen Aspekte des Fondsbusiness. Insofern sind wir direkt betroffen. Mit der Einführung des KID sind derzeit umfangreiche Umstellungsarbeiten notwendig. Diese Arbeiten hat IPConcept im Vorfeld antizipiert und ist somit als einer der ersten Anbieter bereit, trotz «Grandfathering» schon zum 1. Juli 2011 mit Einführung von UCITS IV, bei Bedarf Fonds umzustellen.

### Wo steht die IP Concept Fund Management S.A. im hiesigen Labeling-Segment in zwei bis drei Jahren?

**Wolf:** Wir wollen unseren USP «Schweizer Hub für Luxemburger Fonds» wei-



---

**Nikolaus Rummler**

Geschäftsleiter der IPConcept Fund Management S.A., Luxemburg.

---

**Jens Wolf**

Vorsitzender Geschäftsleiter und Delegierter des Verwaltungsrates der IPConcept (Schweiz) AG, Zürich.

ter festigen und die Idee weitem verankern. Mit den zahlreichen Dienstleistungen sind wir überzeugt, unseren Marktanteil im Labeling-Geschäft ausbauen zu können. Die Zugehörigkeit zu einem starken Mutterkonzern gibt uns den nötigen Atem hierzu.

**Rummler:** Das Unternehmen wird neue regulatorische Veränderungen wie zum Beispiel AIFM sicher stets als Chance begreifen und für Kunden nutzbar machen. Wir investieren folglich viel Zeit

in die Beobachtung rechtlicher Neuerungen bzw. deren Implikationen auf die Fondsanbieter. Die Mischung aus kreativen Köpfen mit viel Gespür für die Bedürfnisse des Marktes und pragmatischen Experten, die für die notwendige Erdung sorgen, führen zu Fondsideen, die genau auf die Wünsche der Zielgruppen zugeschnitten werden können - keine Standardlösungen, sondern individuelle Fonds mit deutlichen Produktvorteilen. Sie machen es dem Vertrieb leicht,

gute Argumente für den Verkauf zu finden und sich von den Mitbewerbern abzuheben.

**Wolf:** Wir sind spezialisiert auf innovative und kreative Fondslösungen. Wachsen wollen wir also weiterhin als Fondsmanufaktur und nicht als Fondsfabrik, denn wir sind überzeugt, dass sich nicht Masse, sondern Klasse nachhaltig am Markt durchsetzen wird.