

SPHERE

THE SWISS FINANCIAL ARENA



INTERVIEW CHAIRMAN

MARTIN SCHOLL

VERWALTUNGSRAT
BELVÉDÈRE ASSET MANAGEMENT,
VERVE VENTURES, IPZ PROPERTY

„Vermögensverwalter müssen den Zugang zu verschiedenen Assetklassen offerieren“

SPEZIAL-DOSSIER



FINMA
MARIANNE BOURGOZ GORGEZ
Mittlerweile über die Hälfte der Vermögensverwalter und Trustees FINMA-bewilligt



LUXE
CAROLINE REYL, PICTET
„Die Luxusbranche wird künftig von den mutigsten und innovativsten Marken übernommen“



STEFFEN BAUKE
BELVOIR CAPITAL
„Unabhängige Vermögensverwalter müssen Dienstleistungen mit Mehrwert anbieten“



XAVIER LABORDE
SILEX PARTNERS
„Für mich steht die Kundenerfahrung im Mittelpunkt“



PIERRE DUPONT
WIZE BY TEAMWORK
„Compliance ist künftig eine zentrale Funktion in den PMS“





Andreas Schaffner

Piotr Piwowarski, Filmastory



„VERMÖGENSVERWALTER MÜSSEN DEN ZUGANG ZU VERSCHIEDENEN ASSET-KLASSEN OFFERIEREN“

Martin Scholl hat nach dem Rücktritt als CEO der Zürcher Kantonalbank eine Reihe von Mandaten angenommen mit dem Ziel, Privatmärkte als Assetklasse bei institutionellen und privaten Anlegern besser zu verankern. Im Interview erläutert er seine Beweggründe für diese Entscheidung und geht auf sein Engagement bei Belvédère, dem neuen Wealth-Management-Bereich der Fundamenta-Gruppe, ein.

MARTIN SCHOLL

VERWALTUNGSRAT

BELVÉDÈRE ASSET MANAGEMENT, VERVE VENTURES, IPZ PROPERTY



Martin Scholl kann eine der steilsten Bankkarriere in der Schweiz vorweisen: Er hat sich vom 16-jährigen Banklehrling zum CEO der Zürcher Kantonalbank hochgearbeitet. Bei der ZKB war er von 2007 bis 2022 als CEO tätig. Daneben hatte er verschiedene andere Positionen inne, unter anderem war er Verwaltungsrat der Schweizerischen Bankiervereinigung und der Economiesuisse sowie Vizepräsident des Verbands Schweizerischer Kantonalbanken. Neben Verve Ventures ist Martin Scholl heute Mitglied des Verwaltungsrats von Belvédère Asset Management und der IPZ Property.

...



Nach Ihrem Rücktritt bei der ZKB haben eine Reihe von VR-Mandaten angenommen. Was ist das Gemeinsame an diesen Mandaten?

■ **Martin Scholl:** Genau genommen sind es drei Mandate. Gemeinsam ist ihnen, dass es sich nicht um börsenkotierte Gesellschaften handelt. Ferner verbindet die Mandate bei Verve Venture und der IPZ Property AG, dem Innovationspark Zürich, die Themen Innovation, Unternehmertum und Zukunftsgestaltung. Bereiche also, die mich faszinieren, aber auch wichtig sind aufgrund ihrer Bedeutung für die Volkswirtschaft.

Wie sieht Ihr neues berufliches Leben aus? Wie erleben Sie die Welt ausserhalb der «Corporates»?

■ Ich habe das Privileg, dass ich jetzt ein Leben geniessen darf, dass sich aus zahlreichen Freizeitaktivitäten, Reisen sowie natürlich auch professionellen Engagements zusammensetzt. Das Leben ausserhalb der grossen Corporates ist unternehmerisch, fokussiert und bereichernd. Gerade in der Startup-Welt hat man keine Zeit für lange Sitzungen und Diskussionen. Und die viele Zeit, die ich an Sitzungen verbracht habe, kann ich heute effizienter nutzen.

Haben Sie sich bewusst dazu entschlossen, nicht wieder ein «Corporate-Job» zu suchen? Was sind die Gründe?

■ Ich bin in der komfortablen Lage, Jobangebote annehmen oder ablehnen zu können. Ich kann deshalb das tun, was mir

„Es ist deshalb schon so, dass vor allem qualifizierte private Investoren und Institutionelle direkt und systematisch in Venture Capital investieren können und auch sollten.“

Freude bereitet, mich mit Menschen umgeben, die ich gerne sehe und von denen ich etwas lernen kann. Kommt dazu, dass gerade die Startup-Welt Lösungen für die Herausforderungen der Zukunft entwickelt. Technologien spielen dabei eine wichtige Rolle und ich lerne tagtäglich neue, faszinierende Dinge in den Sektoren Computing, Robotics & Industrial Automation, Climate, Energy & Infrastructure sowie Health & Biotechnology.

Kommen wir zu Verve Ventures, Ihrer jüngsten Ankündigung: Wo sehen Sie Chancen im Bereich Wagniskapital auch in Verbindung mit der Vermögensverwaltung?

■ Lassen Sie mich ein wenig ausholen: Die Lösungen für die grössten Herausforderungen der Gesellschaft – dazu gehören Gesundheit, Energie, Klima, aber auch die Mobilität – liegen in der Technologie. Technologie zusammen mit wissenschaftlicher Forschung und Unternehmertum sind der Schlüssel. Davon bin ich felsenfest überzeugt. Dies eröffnet attraktive Returns für Investoren, die erstens dafür qualifiziert sind, zweitens nicht einfach nur benchmarknah investieren und drittens weiter diversifizieren wollen. Sie leisten damit erst noch einen Beitrag zur Stärkung der Innovationsstandorte Schweiz und Europa.

Wir erleben eine neue Ära der Assetklasse, die bisher vor allem wegen der hohen Eintrittshürden sowie der Haltefrist für viele Privatkunden nicht erreichbar war. Was tut sich in diesem Bereich?

■ Die fundamentalen Faktoren sind, wie sie sind. Es ist deshalb schon so, dass vor allem qualifizierte private Investoren und Institutionelle direkt und systematisch in Venture Capital investieren können und auch sollten. Privatkunden könnten davon profitieren, wenn ihre Pensionskassen diese Assetklasse ebenfalls aktiver bewirtschaften würden. Letztere tun dies aber heute noch deutlich zu wenig.

Das heisst, es gibt noch Luft nach oben?

■ Auf jeden Fall. Das ist auch ein Teil meiner Motivation. Bei Verve Venture arbeiten wir an diesem Durchbruch, indem wir für unternehmerisch interessierte Investoren einen einfachen und zu 100 Prozent digitalen Zugang zu den attraktivsten Opportunitäten im europäischen Venturebereich schaffen. Basis dafür sind jahrelange Erfahrungen, ein erstklassiges Netzwerk und Mitarbeitende, die absolute Profis sind. Ausserdem benötigt es selbstverständlich auch Investoren, die sich mit den Zukunftsthemen und Lösungsansätzen nicht nur auseinandersetzen, sondern diese auch verstehen wollen.



CHF 7 Milliarden Franken an Kundenvermögen betreut die Fundamenta Group nach der Übernahme des Zürcher Vermögensverwalters Belvédère Asset Management. Im Verwaltungsrat von Belvédère sitzt der ehemalige ZKB-CEO Martin Scholl.

300 Millionen Franken. Soviel hat Verve Ventures seit der Gründung 2010 durch Steffen Wagner und Lukas Weber in mehr als 120 Startups in den Bereichen Soft- und Hardware sowie Healthcare investiert. Auch hier sitzt Martin Scholl seit 2023 im Verwaltungsrat.

1.2 Milliarden Franken wurde im ersten Halbjahr 2023 im Bereich Venture-Capital in der Schweiz finanziert. Das entspricht laut VC Report einem Rückgang von 54 Prozent gegenüber der gleichen Periode 2022.

Im Vergleich zu den USA beklagen in der Schweiz viele Startups mangelnde Unterstützung.

Wie sehen Sie das Umfeld?

■ Wie der Swiss Venture Capital Report Jahr für Jahr aufzeigt, nehmen auch in der Schweiz sowohl die investierten Gelder wie auch die Anzahl Finanzierungsrunden eher zu. Gute Ideen finden ihre Investoren, da bin ich absolut sicher. Und gut ist eine Idee eben dann, wenn sich die Investoren um die Finanzierung streiten. Selbstverständlich gibt es einfachere und schwierigere Zeiten für Finanzierungsrunden. Dies ist aber marktbedingt und hat wenig mit dem Schweizer Umfeld zu tun. Dies haben wir nicht zuletzt in der jüngsten Ausgabe des Venture Capital Reports gesehen.

Im Vergleich zu den privaten Investoren – hier insbesondere die Family Offices

– sind die institutionellen Investoren noch zurückhaltender. Wie können Sie hier unterstützen?

■ Hier wären tatsächlich etwas mehr Mut und Unternehmertum gefragt. Im Interesse ihrer Destinatäre sollten Pensionskassen deutlich mehr für den Innovationsstandort Schweiz und Europa tun. Unterlassen sie dies wird sich ihr (Nicht-) Handeln mittel- und langfristig auf die Jobsicherheit ihrer Destinatäre auswirken. Im Moment ist leider das ganze System anders ausgerichtet: Der Staat lanciert Alibiösungen, wie der Zukunftsfonds, legt die Bandbreiten der Investitionsmöglichkeiten fest anstelle einer «Prudent Inves-

tor Rule», Consultants verhalten sich Mainstream und Stiftungsräte haben keine Incentives, von Empfehlungen und Benchmarks abzuweichen; sie managen eher die potenziellen Downsides. Hier gibt es tatsächlich noch einiges zu tun.

Wie meinen Sie das?

■ Das Gesamtsystem müsste befähigt und motiviert werden. Über Verve Venture haben schon heute Pensionskassen einen einfachen und direkten Zugang zu Venture Capital.

Welche Chance besteht insbesondere im Bereich der Vermögensverwalter in diesem Bereich? Auch im Vergleich zur Welt der Banken, die Sie ja sehr gut kennen?

■ Viele Vertriebseinheiten der Banken sind auf Skalierung und Standardprodukte ausgerichtet. Sie sind etwas gefangen in ihren Strukturen und Prozessen und vielfach ist ...



- ... auch die Fluktuation der Mitarbeitenden aus Kundensicht zu hoch. Das war, ist und bleibt auch in Zukunft die Chance der Vermögensverwalter.

Sie sind jüngst auch bei Belvédère Asset Management in den Verwaltungsrat gewählt worden. Wo sehen Sie allgemein Chancen im Bereich der Unabhängigen Vermögensverwalter in der Schweiz, wie es Belvédère einer ist?

■ Sie sind flexibler und das ist ihr Trumpf. Die Chemie zwischen ihnen und ihren Kunden stimmt ganz offensichtlich. Auf der Leistungsseite müssen die Vermögensverwalter sicherstellen, dass sie up-to-date bleiben und sich insbesondere gegenüber den Banken positiv abgrenzen können. Die Frage ist also aus Kundensicht: Wieso genau gehe ich zu einem Vermögensverwalter? «Plain-Vanilla»-Angebote reichen nicht und bedeuten den langsamen Tod. Das können Banken besser.



Wie können Sie sich im Offering differenzieren?

■ Vermögensverwalter müssen den Zugang zu verschiedenen Assetklassen offerieren und hier ist insbesondere Venture Capital für unternehmerisch orientierte Vermö-

gensverwalter und ihre Kunden mit derartigen Bedürfnissen eine grosse Chance. Gerade Kunden mit einer erfolgreichen C-Level-Karriere oder Unternehmenseigentümer möchten mehr als einfach ein weiteres Vermögensverwaltungsmandat.

„Viele Vertriebseinheiten der Banken sind auf Skalierung und Standardprodukte ausgerichtet. Sie sind etwas gefangen in ihren Strukturen und Prozessen.“

„Es gibt praktisch keine unregulierten Branchen mehr. Klagen nützt nichts: Es geht ganz einfach darum, möglichst pragmatisch damit umzugehen.“

Die Branche der UVV ist in den vergangenen Jahren stark gewachsen. Auch dank Unterstützung von Depot-Banken. Nun ist die Regulierung Tatsache. Was heisst das für die Branche selbst?

■ Es gibt praktisch keine unregulierten Branchen mehr. Klagen nützt nichts: Es geht ganz einfach darum, möglichst pragmatisch damit umzugehen.

Sie haben via Belvédère Asset Management auch die Konsolidierung mitverfolgen können – Belvédère wurde Teil der Fundamenta Gruppe. Wie beurteilen Sie diesen Zusammenschluss heute?

Ich bin erst dazugestossen, als die Transaktion schon beschlossen war. Eine gute und zukunftsgerichtete Transaktion notabene. Langfristig erhalten die Kunden der Fundamenta Group Zugang zu allen relevanten Assetklassen. Und zwar auf eine sehr professionelle Art und Weise.

Wird es Raum geben für kleinere Vermögensverwalter? Oder wird es wegen der Regulierung zu immer höheren Kosten kommen, dass sich das nicht mehr lohnt?

■ Lassen Sie mich es so sagen: Als ich ins Banking eingestiegen bin, gab es in der Schweiz fünf Grossbanken. Jetzt zählen wir noch eine! Grösse ist also weder ein Qualitätsmerkmal noch eine Überlebens-

garantie, sondern eher eine Erfindung der Consultingindustrie. Es gibt sehr erfolgreiche kleinere Banken mit einer Cost-Income-Ratio von 50 Prozent und grosse Institute mit einer solchen von 80 Prozent und mehr. Es wird also immer Raum geben für flexible kleinere und gleichzeitig sehr professionelle Vermögensverwalter. Das Leistungsangebot sowie die Mitarbeitenden sind der Schlüssel für den Erfolg und nicht die Grösse.

Wenn Sie den Bankenplatz Schweiz anschauen, auch nach dem Wegfall der Credit Suisse als eigenständige Gruppe, wo sehen Sie die Chancen?

■ Grundsätzlich ist der Bankenplatz Schweiz breit aufgestellt mit vielen unterschiedlichen Playern, Leistungsangeboten und Rechtsformen. Die Bonität der Institute ist im internationalen Vergleich (Grossbanken waren leider in den vergangenen 15 Jahren die Ausnahme) sehr gut, die Professionalität und Servicekultur sind hoch und die Rechtssicherheit vergleichsweise immer noch gut. Damit stimmen also die Voraussetzungen unverändert. Ein kleines Fragezeichen taucht jedoch am Horizont auf: Welchen Einfluss werden die aktuellen geopolitischen Diskussionen und das Verhalten der offiziellen Schweiz (Stichwort Neutralität) auf den Marktzugang der heimischen Finanzdienstleister in Europa und dem Rest der Welt haben?

Welche Rolle spielen Themen, wie «Nachhaltigkeit», ESG oder Sustainable Investing?

■ Kurzfristig eine minime, langfristig keine. Nachhaltigkeit wird definitiv zu einem integralen Bestandteil des Leistungsangebotes und somit kann sich ein Anbieter von Finanzdienstleistungen nur noch schwer darüber positionieren. Zudem lassen sich die Unterschiede zwischen Produkten beziehungsweise Lösungen aus Kundensicht fast nicht mehr erklären. Mittlerweile findet ein regelrechtes «Buzzword-Bingo» statt und die Verwirrung ist komplett. Kommt dazu, dass sich alle Firmen mit kotierten Finanzinstrumenten ohnehin auf dem Weg zur bestmöglichen ESG-Konformität befinden.

■