

# PARTNERSCHAFTLICH ZUM ERFOLG

**Thomas van Ditzhuyzen / Jürg Landert**

Private Labeling gewinnt innerhalb des Fondsgeschäfts mehr und mehr an Bedeutung. Sowohl das Volumen der Private Label Funds als auch deren Anzahl ist in den letzten Jahren deutlich gestiegen. B2B unterhielt sich aus aktuellem Anlass mit Thomas van Ditzhuyzen von Julius Bär, einem der führenden Anbieter dieses Geschäftsgebiets. Mit ihm am Tisch sass Jürg Landert von der Gesellschaft Rieter Fischer Partners AG, die sich bereits im Jahr 2005 für eine Private Label-Lösung entschieden hat.

**Jürg Landert, Rieter Fischer Partners AG verfügt über ein starkes, erfahrenes Team im Bereich Schweizer Aktien. Wie kam es zur Idee, eigene Fonds zu lancieren?**

**Landert:** Das war im Prinzip naheliegend; die langjährige Erfahrung und Liebe zur Fondsidee führten fast zwangsläufig dazu. Patrick Rieter, Erich Fischer und Hanspeter Lutz bewirtschafteten bereits ab dem Jahre 1990 die ersten Fonds für Schweizer Aktien sowie Schweizer Nebenwerte über lange Zeit aktiv und erfolgreich. Ihr Performanceausweis bei der Vontobel-Grup-

pe und bei Darier Hentsch & Cie ist überzeugend, weshalb es eigentlich keine Frage war, dass mit der Gründung von Rieter Fischer Partners AG Ende 2004 auch die Lancierung eigener Anlagefonds verfolgt werden sollte.

**Ein Wort zu Ihrer Gesellschaft?**

**Landert:** Gerne. Als völlig unabhängige Gesellschaft sind wir spezialisiert in den Bereichen der fundamentalen Aktienanalyse, Vermögensverwaltung sowie Portfolio- und Fund-Management mit Bezug zu Schweizer Aktienwerten. Dabei spielen internationale Sektorvergleiche sowie qualitative Kriterien in der Analyse von Schweizer Gesellschaften sowie direkte Kontakte zu den Unternehmen eine wesentliche, ja entscheidende Rolle. Das Team mit den drei Senior Portfolio Managern ergänzt sich komplementär und weist zusammen eine über 60-jährige, spezifische Erfahrung aus.

**Sie haben bereits zwei Fonds lanciert...**

**Landert:** Richtig. Nach der Gründung unseres ersten Produkts Anfang April 2005, dem GEM Small & Mid Caps Switzer-

land<sup>1</sup>, lancierten wir Ende Dezember 2005 den RFP Swiss Equity PLUS<sup>2</sup>, einen «Single Long-Short»-Aktienfonds auf Schweizer Werte mit hiesigem Domizil. Der ältere Fonds übrigens ist bereits auf über 200 Mio. Franken Volumen angewachsen.

**Julius Bär bietet seine umfangreiche Expertise im Fondsbereich bereits seit einigen Jahren in Form von Private Label Fonds an. Thomas van Ditzhuyzen, was waren die Motive, um in dieses Geschäftsfeld vorzudringen?**

**van Ditzhuyzen:** Für uns war es eine ganz bewusste Entscheidung. Wir wollten diesen Teil der Wertschöpfungskette, also die Auflegung von Anlagefonds und deren Verwaltung, Dritten anbieten. Interessant sind dabei sicherlich die Fragestellungen, mit denen man von der Produktseite konfrontiert wird. Lösungen für die verschiedensten Problemstellungen zu erarbeiten, schafft einen grossen Erfahrungsschatz, der dann letztlich auch bei der Lancierung eigener Produkte eingesetzt werden kann. Man ist neben der intrinsischen Motivation dadurch auch von aussen zur ständigen Optimierung und

**Rieter Fischer Partners AG**

Rieter Fischer Partners AG ist eine unabhängige Finanzgesellschaft in Zürich, die sich auf die Analyse, Beratung und das aktive Portfolio Management von Schweizer Aktien spezialisiert hat. Die Kernkompetenz besteht in der aktiven Verwaltung von spezialisierten Mandaten sowie Anlagefonds. Die Beratungs- und Verwaltungstätigkeit richtet sich an institutionelle Investoren, Vorsorgeeinrichtungen, Vermögensverwaltungsgesellschaften, Familienvermögen und ausgesuchte Privatinvestoren. Rieter Fischer Partners AG ist Mitglied des Verbandes Schweizerischer Vermögensverwalter (VSV).  
[www.rf-partners.ch](http://www.rf-partners.ch)

**Jürg Landert**

Marketingleiter bei Rieter Fischer Partners AG, Zürich.



Innovationskraft aufgefordert. Der Geschäftszweig bietet zusätzlich einen Leverage auf die bestehenden Abläufe und Strukturen.

**Welche Vorteile ergeben sich für Sie aus der Fondslösung?**

**Landert:** Wir sind ein Schweizer Unternehmen und fokussieren uns auf Schweizer Aktien. Es war deshalb zu erwarten, eine traditionelle Schweizer Privatbank mit der Fondsadministration zu beauftragen und einen Fonds unter schweizerischer Gesetzgebung zu gründen. Dies ist im Hinblick auf Beständigkeit, Professionalität und Regulierung langfristig für uns die beste Lösung. Mit der Verwaltung eigener Anlagefonds wird unsere Expertise im Portfolio Management für alle Kundensegmente einfacher zugänglich. Die Leistung ist transparent und wird öffentlich messbar.

**Was lässt sich zum Handling der Fonds sagen?**

**Landert:** Mit der Lancierung eines «Single Long-Short»-Aktienfonds auf Schweizer Titel haben wir ein innovatives Fondsprodukt geschaffen, das sich von traditionellen Angeboten deutlich unterscheidet. Der Fonds hat die Möglichkeit, bis maximal 30% an Aktien leer zu verkaufen (single short equity) und ein maximales Exposure bis 125% des totalen NAV einzugehen. Weil der RFP Swiss Equity PLUS mittel- bis langfristig ein überdurchschnittliches Kapitalwachstum anstrebt, muss den Fondsmanagern ein flexibles Instrumentarium zur Verfügung stehen, um Schweizer Aktien dynamisch und von der Marktsituation unab-

hängig zu bewirtschaften. Mit Julius Bär Investment Funds Services Ltd. haben wir einen Partner gefunden, der die komplexe und aufwändige Administration im Hintergrund bewältigen kann, insbesondere in Bezug auf die Fonds- und Wertschriftenadministration sowie das Risk Management.

**Die Zusammenarbeit mit Private Label Partnern bringt Ihnen sicherlich auch Vorteile. Welchen Nutzen sieht Julius Bär in diesem Bereich?**

**van Ditzhuyzen:** Wir sehen den Nutzen für unser Institut vor allem im Bereich der Innovationen, die wir ausgelöst durch Kundenanfragen realisieren konnten. Darüber hinaus schaffen die Private Label Funds einen Zugang zu einem breiten und interessanten Kundenkreis; hier können diese Produkte mitunter als Türöffner dienen. Es gibt auch Fälle, in denen hochspezialisierte Fonds aufgelegt werden, die wir anschliessend unter Umständen gerne in unsere Vertriebskanäle aufnehmen.

**Welche Anforderungen haben Sie an den potenziellen Anbieter gestellt?**

**Landert:** Wir stellen an uns selbst sehr hohe Anforderungen und somit auch an alle Partner, mit denen wir zusammenarbeiten. Bei der Wahl der Anbieter waren insbesondere Name und Ruf des Instituts im inländischen Bankengeschäft wichtig. Fachkompetenz, Erfahrung, Qualität, unternehmerisches Denken und Handeln waren einige der Faktoren, die unseren Entscheid ausserdem beeinflussten.

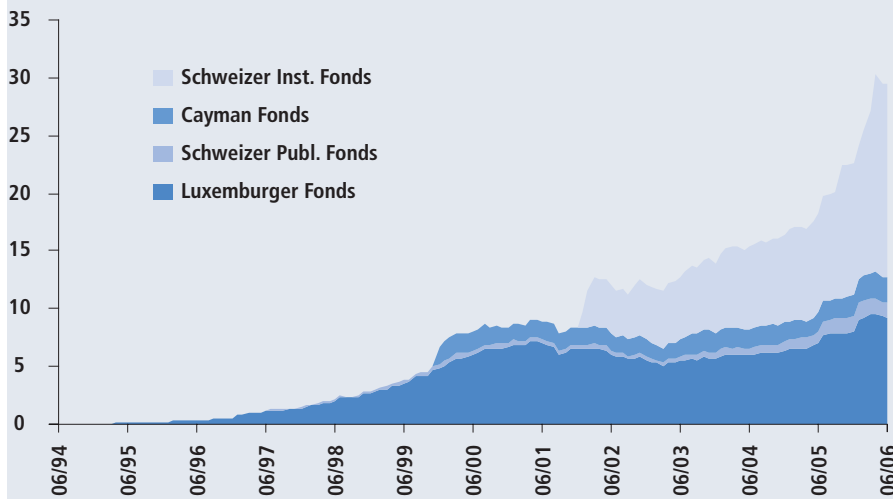
**Ab welcher Grenze lohnt es sich für Ihre potenziellen Kunden, über eine PLF-Lösung nachzudenken?**

**van Ditzhuyzen:** Eine Fondslösung bietet hohe Standards beim Reporting und ergibt als reguliertes Produkt entsprechende Fixkosten. Ein gewisser Sockelbetrag ist daher anzustreben. 50 Millionen Schweizer Franken als Volumen sollten den Kun-

1 Der Prospekt mit integriertem Fondsreglement kann bei der Fondsleitung FidFund Management SA in St-Cergue kostenlos bezogen werden.  
 2 Der Prospekt mit integriertem Fondsreglement kann bei der Fondsleitung Julius Baer Investment Funds Services Ltd in Zürich kostenlos bezogen werden.

**Julius Bär Private Label Funds**

Fondsvolumen in Mia. CHF



Julius Bär konnte das verwaltete Vermögen im Bereich Private Label Funds in knapp fünf Jahren auf heute über 30 Milliarden Schweizer Franken mehr als verdreifachen.

**Julius Bär als Labeling-Partner**

Julius Bär Asset Management ist eine Spezialistin für individuell abgestimmte Mandate für institutionelle Kunden. Sie führt ein umfassendes Angebot an Anlagefonds und bietet unter der Marke GAM eine reichhaltige Auswahl an alternativen Anlageprodukten an. Julius Bär verfügt über eine profunde Erfahrung in der Entwicklung und Umsetzung innovativer Anlagelösungen wie Private Label Funds oder strukturierte Produkte. 1991 wurde ein erster Private Label Fund in Österreich aufgelegt. Heute zählt die Gesellschaft über 130 Private Label Funds für mehr als 40 Partner mit über 30 Mia. CHF an verwalteten Vermögenswerten. [www.juliusbaer.com](http://www.juliusbaer.com)

den nicht unbedingt abschrecken, zum Start jedoch reichen 20 Millionen Franken durchaus auch. Das Produkt sollte aber über das Potenzial verfügen, die beschriebene 50-Millionen-Grenze kurz- bis mittelfristig zu erreichen. Rieter Fischer Partners AG als ideales Beispiel erreichte im ihrem RFP Swiss Equity PLUS innerhalb kurzer Zeit aus eigener Kraft ein Volumen von nahezu 100 Millionen Franken.

**Wie ist Rieter Fischer Partners AG bei der Wahl des Anbieters konkret vorgegangen?**

**Landert:** Sehr pragmatisch. Unser Team verfügt wie erwähnt über jahrelange Erfahrung im Fondsgeschäft. In der Vergangenheit haben wir bereits mit zahlreichen Anbietern zusammengearbeitet, weshalb wir für den RFP Swiss Equity PLUS keinen Fragebogen entwerfen mussten, um einen Beauty-Contest zu veranstalten. Enge Kontakte unseres langjährigen Netzwerks haben den Entscheid sicherlich mitgeprägt.

Uns scheint, dass potenzielle Kunden Julius Bär oftmals an vorderer Stelle nennen, wenn Sie über eine PLF-Lösung nachdenken...

**van Ditzhuyzen:** Wahrscheinlich führt unsere langjährige Erfahrung in Kombination mit anderen Faktoren dazu; immerhin sind wir nun seit über 16 Jahren in diesem Geschäftsfeld tätig. Wir haben es wie eingangs erwähnt ganz bewusst als strategisches Geschäftsfeld definiert, was die Kunden in unseren Leistungen spüren. Massgeschneiderte Lösungen können wir aus einer Hand anbieten und dem Kunden damit eine Vielzahl von Kontaktpersonen bzw. den damit verbundenen Koordinationsaufwand ersparen. Durch die Vielzahl an verschiedenartigen Kunden können wir zudem sämtliche Themenfelder abdecken und bieten darüber hinaus eine grosse Expertise im Umgang mit den Behörden. Wir bündeln mit langjährig erfahrenen Mitarbeitern sozusagen als «Full Service Provider» das komplette Know-how im eigenen Hause.

**Thomas van Ditzhuyzen**  
Head Fund Projects & Private Label Solutions bei Julius Bär, Zürich.

