

Interview mit Daniel Gonzenbach, Holinger Asset Management AG, Zürich / HighValue Partners AG, Vaduz

LAFVaktuell:

Herr Gonzenbach, Sie sind mit Ihren Gesellschaften HighValue Partners und Holinger Asset Management auf den Bereich Wandelanleihen spezialisiert. Ihren ersten Fonds haben Sie in Liechtenstein bereits im März 2000 lanciert, den zweiten vor knapp zwei Jahren. Mit Ihren hervorragenden Fonds verwalten Sie heute fast eine Milliarde Franken.

Was waren bei Ihnen bzw. Ihrem Unternehmen die Gründe, eigene Fonds zu aufzulegen?

Daniel Gonzenbach:

Als ich 1999 zu HAM AG, Zürich gestossen bin, hatte ich mehrere Jahre Wandelanleihenerfahrung bei Brokern gemacht. Nun sollte ich die Expertise bei privaten Kunden einbringen. Aufgrund der Stückelung und Diversifizierung war dies bei, vor allem kleineren Vermögen, nicht umsetzbar. Zudem hatte ich sehr persönliche Verbindungen zu externen Vermögensverwaltern die meine Person schätzten und weiterhin von meinen Anlageideen diesbezüglich profitieren wollten. So kam dann die Idee eines eigenen, globalen Wandelanleihenfonds zustande. Mit knapp 10 Millionen Franken von 5 verschiedenen Instituten habe ich dann im März 2000 den Start gewagt.

LAFVaktuell:

Was hat Sie ursprünglich dazu bewogen, Ihre Fonds in Liechtenstein zu gründen?

Daniel Gonzenbach:

Ich habe auch die Fondsplätze Luxemburg und Schweiz untersucht. Zu diesem Zeitpunkt war aber das Liechtenstein bereits einige Schritte voraus. Rechtssicherheit, die Anbindung an die Schweiz sowie den EWR waren die wichtigsten Gründe, jedoch auch die Sprache und die Nähe waren ausschlaggebend.

LAFVaktuell:

Sind Vorteile dazugekommen, die Sie ursprünglich gar nicht in Betracht gezogen haben?

Einerseits generell durch die Gründung eines Fonds, andererseits am Fondsplatz Liechtenstein.

Daniel Gonzenbach:

Der Grundsatz eine Fondsadministration in Liechtenstein zu wählen war sicher am Anfang nicht zwingend, hat sich aber in den Jahren bewährt. Die Expertise der Fondsadministration hat sich in all den Jahren bemerkbar gemacht. Die Kosten waren zu Beginn sogar etwas teurer als in Luxemburg oder Offshore Plätzen wie Guernsey etc., jedoch war es wichtig, dass die Kunden die Depotbank kennen und sich auch mit Liechtenstein identifizieren konnten. Ich glaube wir hätten den Fonds mit einem Offshore Standort nie auf ein solches Volumen gebracht. Zudem war es ein relativ einfaches den Fonds in Deutschland und Österreich zum Vertrieb anzumelden. Das wäre mit einem Schweizer Fonds sicher schwieriger geworden.

LAFVaktuell:

Sie sind dem Fondsplatz Liechtenstein schon sehr lange treu geblieben. Was war der Grund dafür, was gefällt Ihnen am Fondsdomizil Liechtenstein?

Daniel Gonzenbach:

Die Menschen und der Finanzplatz waren da sicher ausschlaggebend. In der heutigen Zeit ist es etwas schwieriger geworden, die EU Annäherung hat leider auch seine «Compliance» Schattenseite. Hier wünschte ich mir etwas mehr «Eigenregie» der Liechtensteiner, die zu Tode Regulierung muss nicht sein! Was aber sicher ein sehr grosser Vorteil ist, ist das wir mit unserem Fondsadministrator

eine sehr freundschaftliche Zusammenarbeit entwickelt haben und wir Gegenseitig voneinander profitieren konnten.

LAFVaktuell:

Ja, leider nimmt die Regulierung laufend zu, aber Liechtenstein muss diese auch umsetzen, um den EU-Pass behalten zu können.

Sie haben auch noch eine eigene Vermögensverwaltung in Liechtenstein gegründet? Möchten Sie noch etwas dazu sagen, wie es dazu gekommen ist bzw. was die Gründe dafür waren?

Daniel Gonzenbach:

Mit der Gründung einer eigenen Vermögensverwaltung im Jahre 2008 habe ich mich noch stärker zum «Ländle» verpflichtet. Ursprünglich als Asset Manager für den HAM GCBF Gedacht, die Schweizer Behörden wollten in früheren Jahren den Asset Manager im Lande des Fonds oder der EU sehen, hat sich das im Nachhinein als guter Schachzug entpuppt. Heute betreuen wir in Liechtenstein private Kunden und machen Marketing für die Wandelanleihenfonds der HAM AG, Zürich. Ausserdem betreuen wir einige Fonds für CH Vermögensverwalter.

LAFVaktuell:

Vielen Dank für das Gespräch und weiterhin viel Erfolg.

