

Von OZ und MCT zu Valartis

Vor wenigen Tagen wurde bekannt, dass sich die unter der OZ Holding zusammengeschlossenen OZ Bankers und MCT-Gesellschaften einen neuen Namen gegeben haben: Valartis. Prof. Dr. Erwin W. Heri, Verwaltungsratspräsident der Valartis Group AG, erklärt, weshalb man sich zu diesem Schritt entschlossen hat.

PRIVATE: Herr Prof. Heri, die OZ hat sich über die Jahre in der Deutschschweiz als Small- & Mid-Cap- und Derivatespezialistin etabliert. Die MCT-Gesellschaften sind demgegenüber eher in der Romandie als Nischenspieler bekannt. Weshalb wirft man jetzt diese etablierten Marken über Bord und fährt mit einem ganz neuen Namen weiter?

Prof. Dr. Erwin W. Heri: Wir wollen uns als integrierte Finanzboutique positionieren. Wir sind überzeugt, dass uns dies mit einer Marke besser gelingt als mit einem nicht klar definierten Sammelsurium von Firmen und Produkten mit unterschiedlichen Auftritten.

PRIVATE: Bedeutet der Namenswechsel auch einen strategischen Kurswechsel?

Heri: Wir bleiben ein Nischenspieler zur Entwicklung innovativer Anlage- und Finanzprodukte und spezieller Investmentstrategien, und wir werden auch weiterhin spezialisierte Bankdienstleistungen für vorwiegend institutionelle Kunden erbringen. Wir stellen allerdings auch fest, dass mehr und mehr vermögende Privatkunden beginnen, sich «institutionell» zu verhalten, und neben den Standardprodukten auch Spezialitäten suchen. Ich denke dabei beispielsweise an High Net Worth Individuals und Family-Office-Services. Auch dieses Segment gehört zu unserem Kundenkreis.

PRIVATE: Welches sind die Kernbereiche der Valartis-Gruppe?

Heri: Im Augenblick konzentrieren wir uns auf das Investment Banking, auf das Asset und Wealth Management und auf Real Estate Structured Finance. Wir können mit dieser Struktur aber ziemlich flexibel auf weitere sich ergebende Opportunitäten reagieren.

PRIVATE: Welche Ziele verfolgen Sie im Asset Management?

Heri: Unser Anlageansatz basiert auf aktivem Management. In einer Art «Core/Satellite-Umgebung» wollen wir unseren Kunden Anlagesatelliten anbieten, die zu einer risiko- und/oder ertragsmässigen Verbesserung ihrer Gesamtportfolios führen.

PRIVATE: Und im Wealth Management?

Heri: Im Wealth Management, das wir im Augenblick vor allem aus Genf heraus anbieten, entwickeln wir Private-Banking- und Family-Office-Dienstleistungen in Form von Vermögensverwaltungs- oder Beratungsmandaten. Unser Wealth-Management-Team arbeitet weitgehend selbständig, kann aber auf das Investment-Know-how und die Researchkapazitäten der Gruppe zurückgreifen.

PRIVATE: Wie geht es im Investment Banking weiter?

Heri: Zwei der Kernkompetenzen der Valartis Bank waren und sind Schweizer Small & Mid Caps sowie Derivate und Zertifikate in den entsprechenden Titeln. Die Kombination ermöglicht uns erstklassige Brokerage- und Corporate-Finance-Dienstleistungen und gibt uns das notwendige Volumen im Emissionsgeschäft für unsere institutionellen Anleger und Geschäftskunden.

PRIVATE: Im Bereich Real Estate Structured Finance sind Sie erst seit kurzem tätig. Was für Ziele verfolgen Sie dort?

Heri: Im Bereich der strukturierten Immobilienfinanzierungen bieten wir spezifische Gesamtlösungen an. Wir konzentrieren uns vor allem auf die Entwicklung von Finanzierungen in den höher verzinslichen Mezzanine- und Eigenkapitalbereichen.

PRIVATE: In der Vergangenheit war die OZ ausschliesslich auf die Schweiz fokussiert, während die MCT-Gesellschaften auch in Osteuropa und Russland tätig waren. Wo setzen Sie in Zu-

kunft Ihre geographischen Schwerpunkte?

Heri: Hier sind wir ziemlich heterogen. Während wir uns im Bereich Small & Mid Caps im Augenblick vor allem auf die Schweiz konzentrieren, sind wir mit anderen Produkten und Dienstleistungen mehrheitlich im Ausland tätig, vor allem in Ost- und Mitteleuropa. Ich denke dabei etwa an unseren Russian Market Fund, die Eastern Property Holdings (EPH) und den ENR Russia Invest. In Moskau sind wir übrigens seit Jahren mit einer eigenen Geschäftsstelle vertreten. Bei den Immobilienfinanzierungen sind einzelne Projekte praktisch global.

PRIVATE: Was möchten Sie 2007 mit der Valartis erreichen?

Heri: 2006 war ein Übergangsjahr, in welchem wir vor allem mit Integrationsübungen beschäftigt waren. Diese sind zwar noch nicht in allen Details abgeschlossen, aber wir sind auf gutem Weg. 2007 geht es um den weiteren Auf- und Ausbau der Gesamtorganisation. Personelle Kapazitäten müssen insbesondere in den Bereichen Operations und Back Office verstärkt werden. Im übrigen ziehen wir im Frühjahr in unseren neuen Hauptsitz nach Zürich. Es freuen sich zwar alle darauf, aber die Übung ist aufwendig, denn wir wollen den Betriebsablauf wenn möglich ohne grössere Probleme aufrechterhalten. Schliesslich wollen wir 2007 bereits etwas von dem ernten, was wir in den letzten Jahren gesät haben. ●

Die Valartis ist und bleibt ein Anbieter von innovativen Anlage- und Finanzprodukten sowie speziellen Investmentstrategien und Finanzdienstleistungen. Zur institutionellen Kundschaft kommen immer mehr auch vermögende Privatkunden.