




DAVID GARCIA

GRÜNDER UND MITGLIED DES VERWALTUNGSRATS, FUNDAMENTA GROUP

 **David Garcia hat 2007, zusammen mit seinem Bruder Javier Garcia, die Fundamenta Group gegründet.** Heute sind unter dem Dach der Fundamenta Group Holding die auf das ganzheitliche Immobilien Asset Management fokussierte Fundamenta Group (Schweiz) und die Fundamenta Group (Deutschland), sowie

die auf Vermögensverwaltung spezialisierte Belvédère Asset Management, vereint. Die Gruppe ist nach wie vor im Familienbesitz. Die Luzerner Kantonalbank hält seit 2 Jahren einen substantiellen Anteil an der Gruppe. David Garcia hat sich 2022 aus der operativen Funktionen als VRP/Group CEO bei der Fundamenta Group zurückgezogen,

bleibt der Gruppe aber als aktiver Verwaltungsrat für die strategische Weiterentwicklung sowie wichtige Projekte erhalten. Der Diplom-Kaufmann BVS, Dipl. Betriebsökonom BVS mit einem International Executive MBA der ZfU Zürich/Boston, sitzt unter anderem im Stiftungsrat der Laureus Stiftung und der Schweizer Sporthilfe.

„WIR BIETEN VERMÖGENS- VERWALTERN ORIGINELLE KOOPERATIONSMODELLE AN“

Mit der Übernahme der Belvédère Asset Management hat die Fundamenta Group ihre Strategie erweitert. Diesen Januar wurde die Ernennung von Martin Scholl, dem ehemaligen CEO der Zürcher Kantonalbank, in den Verwaltungsrat von Belvédère bekanntgegeben. Fundamenta-Mitgründer und Verwaltungsrat David Garcia spricht im Interview über die angepasste Strategie und über die Ziele der Fundamenta Group Holding.



Andreas Schaffner

Sie haben die Branche ziemlich überrascht, als die Übernahme von Belvédère Asset Management angekündigt hatten. Was waren die Gründe für diesen Schritt?

■ **David Garcia:** Ja, die Übernahme hat den Markt sicherlich überrascht. Umso mehr haben uns die unzähligen Gratulationsschreiben und positiven Reaktionen der Kunden, Netzwerkpartner und Medien gefreut. Der Case macht für alle Anspruchsgruppen Sinn und schafft interessante Mehrwerte.

Als spezialisierter Vermögensverwalter decken wir seit 17 Jahren die Asset-Klasse Immobilien ab. Wir haben mit 16 Investmentgefassen oder Mandaten, insgesamt Immobilien-Portfolios von vier Milliarden Franken aufgebaut und managen diese im Auftrag der Eigentümer und Investoren. Weiter haben wir historisch ein Volumen von annähernd CHF 1.3 Milliarden an Entwicklungsprojekten umgesetzt, vorwiegend Eigentumswohnungen, und dabei die gesamte Wertschöpfungskette gesteuert. Mit einem historischen Transaktionsvolumen von ca. CHF 5.3 Milliarden und über 20'000 geprüften Projekten, Liegenschaften und Parzellen gehören wir zu einem der führenden Immobilienmanager. ...

„Wir haben insgesamt Immobilien-Portfolios von vier Milliarden Franken aufgebaut und managen diese im Auftrag der Eigentümer und Investoren.“





••• Mittlerweile zählen wir in der Fundamenta Group fast 400 Vorsorgeeinrichtungen und Institutionelle, sowie 600 vermögende Familien zu unseren Kunden. Zusammen mit der Belvédère Asset Management erhöht sich nun die Schlagkraft am Markt deutlich. Zudem erweitern wir mit diesem Schritt das Leistungsangebot signifikant, so dass sämtliche Kunden und auch die über 4'000 Netzwerkpartner der Gruppe profitieren werden.

Sie ändern also mit diesem Zusammenschluss auch das Geschäftsmodell der Fundamenta Group.

■ Ja – wir erweitern unsere Strategie. Einerseits bleiben wir unserer Asset-Klasse Real Estate treu und machen weiterhin, was wir seit 17 Jahren gut können. Andererseits kommen nun mit der Belvédère Asset Management neue und wichtige Asset-Klassen dazu, mit denen wir unsere Kunden breiter beraten und bedienen können. Unsere neue Tochtergesellschaft Belvédère Asset Management («BAM») betreut insgesamt über 500 vermögende Familien mit einem verwalteten Vermögen von insgesamt CHF 3 Milliarden und deckt mit ihrem Leistungsangebot sämtliche Asset-Klassen wie auch Private Equity oder Kunst ab. Mit dieser Erweiterung des Leistungsangebotes profitieren nun auch unsere Fundamenta-Kunden von der langjährigen Expertise der BAM. Umgekehrt profitieren die 500 vermögenden Familien der BAM von einem uneingeschränkten und direkten Zugang zur erstklassigen Immobilienkompetenz der Fundamenta Group. Die grosse Mehrheit



der Kunden besitzt teilweise erhebliche Immobilienvermögen und können nun zielführende Mehrwerte erwarten. Wir sind wirklich glücklich, diesen Schritt gemacht zu haben!

Sie werden auf einen Schlag zu einem der ganz grossen Player in der Schweiz. Die verwalteten Vermögen verdoppeln sich nahezu. Was heisst das für die Komplexität?

■ Das ist richtig: Unsere Kundenanzahl hat sich signifikant erhöht. Dadurch steigen die verwalteten Vermögen auf über CHF 7 Milliarden an. Diese internationale Schlagkraft und breite an Kompetenzen, erhöht unseren Aktivitätsradius und optimiert den direkten Kundennutzen. Sie sprechen richtigerweise auch die Komplexität an. Hier wird es sicherlich

von Seiten des Managements weitere Massnahmen benötigen, um die drei Einheiten Fundamenta Group Schweiz, Fundamenta Group Deutschland und Belvédère Asset Management, zwar weiterhin eigenständig agieren zu lassen, aber dennoch immer im Sinne des Ganzen zu steuern. In den jeweiligen Einheiten wird es keine Komplexitätssprünge geben, da die Leistungsangebote und Kompetenzen sehr fokussiert bleiben.

Dennoch werden für die über hundert Mitarbeiter/innen noch interessantere Perspektiven entstehen und für die über 4'000 Netzwerkpartner der Gruppe, die Kooperationsmöglichkeiten vielseitiger.

Welche Kooperationsmöglichkeiten meinen Sie?

■ Nehmen Sie ein Beispiel: Klassische Vermögensverwalter möchten beispielsweise die Real-Estate-Quote ihrer Kunden, sie liegt im Schnitt zwischen 20 und 40 Prozent, nicht nur partiell abdecken und managen können. Während die indirekten Immobilienanlagen häufig gut und relativ effizient abgedeckt werden, bereiten ihnen vor allem direkt gehaltene Immobili-

„Während die indirekten Immobilienanlagen häufig gut und relativ effizient abgedeckt werden, bereiten ihnen vor allem direkt gehaltene Immobilien und Parzellen der Kunden grössere Schwierigkeiten.“



„Vermögensverwalter, die ihre Kunden auch über die Asset-Klasse Real Estate hinweg betreuen, generieren deutliche Mehrwerte, erweitern und diversifizieren ihre Einkommensströme.“

lien und Parzellen der Kunden grössere Schwierigkeiten. Solche Direct-Investments oder Portfolios lassen sich nur mit spezialisierten Teams managen. Hier bieten wir Vermögensverwaltern Kooperationsmodelle an, die für sämtliche Parteien interessant sind und echte Mehrwerte für ihre Kunden schaffen.

Kooperationsmöglichkeiten gibt es aber auch auf der anderen Seite unseres Geschäfts. Nehmen sie hier die über 4'000 qualifizierten Netzwerkpartner, die uns jährlich über 2'500 Marktopportunitäten (Projekte, Parzellen und Bestandsliegenschaften aller Segmente) im Volumen von über CHF 30-35 Milliarden andienen. Sie sind sehr nahe am Immobilienverkäufer, wickeln jährlich Transaktionsvolumen von mehreren Milliarden ab und können nun ihren Kunden auch das Leistungsangebot der BAM näherbringen. Richtig umgesetzt, können alle Zielgruppen profitieren!

Wie profitiert eine Vermögensverwaltung konkret durch eine Immobilienkooperation mit der Fundamenta Group?

■ Vermögende Familien sind dauernd mit substanziellen Immobilien-Herausforderungen aus privat gehaltenen oder geschäftlich eingesetzten Immobilien konfrontiert. Hier kann ein Vermögensverwalter sämtliche Immobilien-Themen seiner Kunden direkt und umfassend mit der Fundamenta Group analysieren, wie auch umsetzen, und dabei den Kunden ganzheitlicher und nachhaltiger betreuen! Selbstverständlich ist dabei ein Kunde immer bereit einen Fee-Split zu akzeptieren und seinen Vermögensverwalter direkt oder indirekt für seine zusätzliche Arbeit entschädigen zu lassen. Vermögensverwalter, die ihre Kunden auch über die Asset-Klasse Real Estate hinweg betreuen, generieren deutliche Mehrwerte, erweitern und diversifizieren ihre Einkommensströme.

Wie kann ein klassischer Vermögensverwalter die Herausforderungen im Bereich Immobilien erkennen?

■ Das muss er nicht im Detail selbst können. Er absolviert bei uns in der Zentrale ab 2024 eine 1-2-tägige Real-Estate-Ausbildung und wird jährlich mit einem zusätzlichen Weiterbildungstag weiterentwickelt. So kann er sicherlich die Basics erkennen, seine Kunden auf wichtige Problemfelder und zielführende Weichenstellungen hinweisen. Die detaillierte Beratung, sowie Umsetzung sämtlicher Themen, wird dann zusammen mit der Fundamenta Schweiz oder Deutschland durchgeführt.

Sehen Sie weitere Akquisitionen mit Ihrer Fundamenta Group Holding?

■ Wir sind offen für weitere Akquisitionen, werden dies aber äusserst selektiv, behutsam und freundschaftlich angehen. Neue Partner müssen exakt in unser Wertesystem passen, nachhaltig ausgerichtet sein und einen glasklaren Nutzen ans Ganze beisteuern. Grösse allein schafft keine Mehrwerte für Kunden, Mitarbeiter oder Aktionäre!

Wie wird sich das künftige Angebot an Produkten und Dienstleistungen der Fundamenta Group Holding nach diesem grossen Schritt verändern?

■ Wir werden dieses Jahr allen interessierten Vermögensverwalter, Privatbanken, Pensionskassen oder Family Offices im Bereich Real Estate Management und Investments einige Möglichkeiten zur direkten Kooperation bieten. Zusätzlich arbeiten wir an einer schlagkräftigen IT-Plattform und einem Investmentfonds für internationale Private-Equity-Anlagen, bei der man auch mit überschaubaren Losgrössen wie Grossinvestoren wird agieren können. Private Equity hat sich die letzten 25 Jahren zu einer wichtigen und etablierten Asset-Klasse entwickelt, von der nun immer mehr Zielgruppen werden profitieren können.