

# Corporate Governance der Markstein-Gruppe

Gültig ab 17. März 2022



Markstein Holding AG  
Haselstrasse 16  
5401 Baden  
+41 (0) 56 203 50 00  
baden@markstein.ch

Markstein Advisory AG  
Haselstrasse 16  
5401 Baden  
+41 (0) 56 203 50 00  
baden@markstein.ch

Markstein AG  
Haselstrasse 16  
5401 Baden  
+41 (0) 56 203 50 00  
baden@markstein.ch

Markstein AG Zürich  
Löwenstrasse 40  
8001 Zürich  
+41 (0) 43 810 90 10  
zuerich@markstein.ch

[www.markstein.ch](http://www.markstein.ch)

**Immobilien.**  
Unsere Kompetenz.

## Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Allgemeines</b>	<b>3</b>
1.1	Theorie zum Thema Corporate Governance	3
<b>2</b>	<b>Markstein-Gruppe</b>	<b>4</b>
2.1	Die Unternehmung	4
2.2	Die Bereiche der Markstein-Gruppe und ihre Kunden	7
<b>3</b>	<b>Umgang mit Interessenkonflikt</b>	<b>10</b>
3.1	Vermarktung Wohnen	10
3.2	Vermarktung Anlageobjekte	11
3.3	Bautreuhand	12
3.4	Portfoliomanagement	12

## **1 Allgemeines**

### **1.1 Theorie zum Thema Corporate Governance**

---

Corporate Governance (deutsch: Grundsätze der Unternehmensführung) bezeichnet den Ordnungsrahmen für die Leitung und Überwachung von Unternehmen. Der Ordnungsrahmen wird massgeblich durch Gesetzgeber und Eigentümer bestimmt. Die konkrete Ausgestaltung obliegt dem Verwaltungsrat und der Unternehmensführung.

Das unternehmensspezifische Corporate-Governance-System besteht aus der Gesamtheit relevanter Gesetze, Richtlinien, Kodizes, Absichtserklärungen, Unternehmensleitbild und Gewohnheit der Unternehmensleitung und -überwachung.

Corporate Governance ist die „verantwortungsvolle Unternehmensführung und -kontrolle“.

Ziel ist es den wirtschaftlichen Gesamtnutzen aller Beteiligten zu verbessern und das Handeln von Menschen in einer Hierarchie nachhaltig zu erklären.

#### **1.1.1 Kennzeichen guter Corporate Governance**

- angemessener Umgang mit Risiken
- formelles, transparentes Verfahren für Vorschlag und Wahl der VR-Mitglieder (z.B. breites Spektrum von Personen einbeziehen)
- funktionsfähige Unternehmensleitung
- Managemententscheidungen sind auf langfristige Wertschöpfung ausgerichtet
- Transparenz in der Unternehmenskommunikation
- Wahren der Interessen verschiedener Gruppen (Auftraggeber, Kunden, Lieferanten, Mitarbeitende, etc.)

Corporate Governance ist dabei sehr vielschichtig und umfasst obligatorische und fakultative Massnahmen: das Einhalten von Gesetzen und Regelwerken (Compliance), das Befolgen anerkannter Standards und Empfehlungen sowie das Entwickeln und Befolgen eigener Unternehmensleitlinien. Ein weiterer Aspekt der Corporate Governance ist die Ausgestaltung und Implementierung von Leitungs- und Kontrollstrukturen.

Gute Corporate Governance gewährleistet verantwortliche, qualifizierte, transparente und auf den langfristigen Erfolg ausgerichtete Führung und dient so der Organisation selbst, ihren Eigentümern, aber auch externen Interessengruppen.

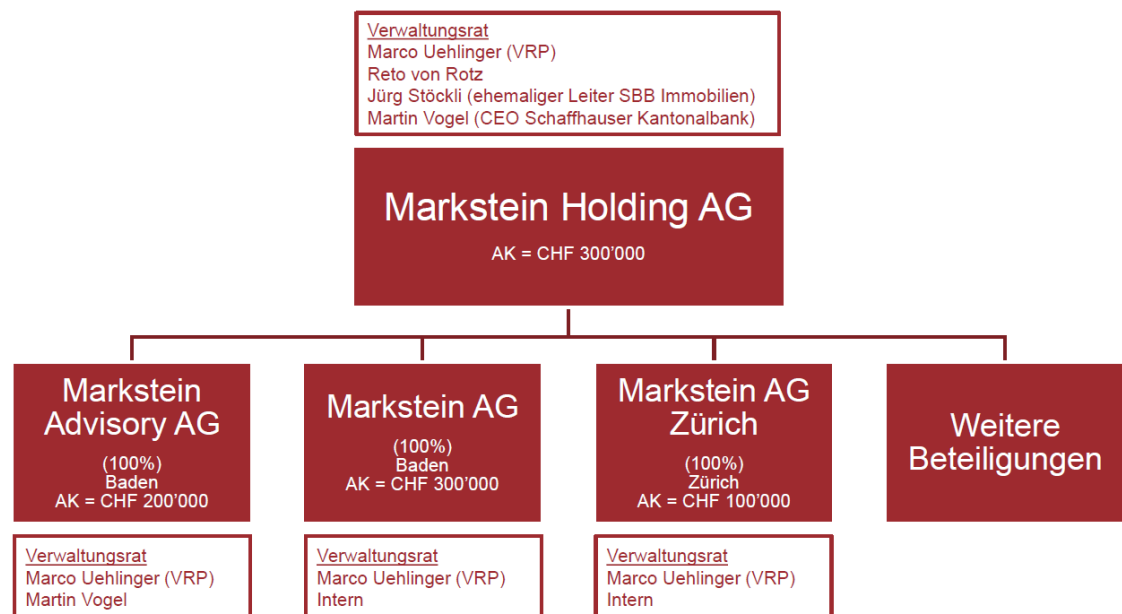
## 2 Markstein-Gruppe

### 2.1 Die Unternehmung

#### 2.1.1 Gesellschaftsstruktur

Die Markstein-Gruppe ist eine **Dienstleistungsunternehmung** in der Immobilienbranche. Die Unternehmung produziert nicht und betreibt keinen eigenen Handel.

Die Gruppenstruktur sieht wie folgt aus:



Markstein Holding AG, im 2022 gegründet, ist eine unabhängige, inhabergeführte Aktiengesellschaft mit Sitz in Baden. Ihr Zweck laut Statuten und HR-Eintrag:

Die Gesellschaft bezweckt das Halten von Beteiligungen an Unternehmen aller Art. Die Gesellschaft kann Wertpapiere erwerben und veräussern sowie Finanzgeschäfte aller Art durchführen, insbesondere Darlehen gewähren. Weiter kann die Gesellschaft Grundstücke erwerben, halten und veräussern sowie alle kommerziellen, finanziellen und anderen Tätigkeiten ausüben, welche mit dem Zweck der Gesellschaft im Zusammenhang stehen.

Markstein Advisory AG, im 2022 gegründet, ist eine unabhängige, inhabergeführte Aktiengesellschaft mit Sitz in Baden. Ihr Zweck laut Statuten und HR-Eintrag:

Die Gesellschaft bezweckt die gemeinschaftliche Anlage der ihr anvertrauten Vermögenswerte sowie umfassende Portfolio- und Assetmanagement-Dienstleistungen im In- und Ausland. Die Gesellschaft kann sich an anderen Unternehmungen beteiligen, Tochtergesellschaften und Zweigniederlassungen im In- und Ausland errichten, Darlehen gewähren, Grundstücke erwerben, belasten und veräussern und ausserdem alle Rechtshandlungen vornehmen, die der Zweck der Gesellschaft mit sich bringen kann.

Markstein AG, im 2002 gegründet, ist eine unabhängige, inhabergeführte Aktiengesellschaft mit Sitz in Baden. Ihr Zweck laut Statuten und HR-Eintrag:

Sämtliche Immobiliengeschäfte in der Region Baden sowie im In- und Ausland, insbesondere die Vermittlung, Verwaltung und Vermietung, der Erwerb und Verkauf von überbauten und unbebauten Grundstücken, ferner die Planung, Erstellung, Sanierung und Umnutzung von Gebäuden auf eigene und fremde Rechnung; kann sich an anderen Unternehmungen beteiligen sowie Tochtergesellschaften und Zweigniederlassungen errichten.

Markstein AG Zürich, im 2009 gegründet, ist eine unabhängige, inhabergeführte Aktiengesellschaft mit Sitz in Zürich. Ihr Zweck laut Statuten und HR-Eintrag:

Sämtliche Immobiliengeschäfte im In- und Ausland, insbesondere die Vermittlung, Verwaltung und Vermietung, der Erwerb und Verkauf von überbauten und unüberbauten Grundstücken, ferner die Planung, Erstellung, Sanierung und Umnutzung von Gebäuden auf eigene und fremde Rechnung. Die Gesellschaft kann sich an anderen Unternehmungen beteiligen, Tochtergesellschaften und Zweigniederlassungen im In- und Ausland errichten und ausserdem alle Rechtshandlungen vornehmen, die der Zweck der Gesellschaft mit sich bringen kann.

## 2.1.2 Kapitalstruktur/Aktionariat/Beteiligungen

### Markstein Holding AG

Das Gesellschaftskapital der Markstein Holding AG besteht aus 30'000 vinkulierten Namenaktien mit einem Nominalwert von CHF 10. Das voll einbezahlte Aktienkapital beträgt zurzeit CHF 300'000.

Sämtliche Aktien sind im Besitz des Verwaltungsrates und langjähriger Geschäftsleitungsmitgliedern.

Die Markstein Holding AG hält folgende Tochtergesellschaften und Beteiligungen:

- Markstein Advisory AG (100% Tochtergesellschaft)
- Markstein AG (100% Tochtergesellschaft)
- Markstein AG Zürich (100% Tochtergesellschaft)
- Real Fund Management AG (50% Beteiligung, untersteht FINMA-Aufsicht)

Weitere wesentliche Beteiligungen sind nicht vorhanden.

### Markstein Advisory AG

Das Gesellschaftskapital der Markstein Advisory AG besteht aus 200 vinkulierten Namenaktien mit einem Nominalwert von CHF 1'000. Das voll einbezahlte Aktienkapital beträgt zurzeit CHF 200'000.

Sämtliche Aktien sind im Besitz der Markstein Holding AG.

Die Markstein Advisory AG besitzt keine Beteiligungen.

### **Markstein AG**

Das Gesellschaftskapital der Markstein AG besteht aus 30'000 vinkulierten Namenaktien mit einem Nominalwert von CHF 10. Das voll einbezahlte Aktienkapital beträgt zurzeit CHF 300'000.

Sämtliche Aktien sind im Besitz der Markstein Holding AG.

Die Markstein AG besitzt keine Beteiligungen.

### **Markstein AG Zürich**

Das Gesellschaftskapital der Markstein AG Zürich besteht aus 100 vinkulierten Namenaktien mit einem Nominalwert von CHF 1'000. Das voll einbezahlte Aktienkapital beträgt zurzeit CHF 100'000.

Sämtliche Aktien sind im Besitz der Markstein Holding AG.

Die Markstein AG Zürich besitzt keine Beteiligungen.

## **2.1.3 Verwaltungsrat**

Der Verwaltungsrat der Markstein-Gruppengesellschaft setzt sich wie folgt zusammen:

### **Markstein Holding AG**

- Marco Uehlinger (Präsident)
- Reto von Rotz
- Jürg Stöckli
- Martin Vogel
- Der Verwaltungsrat soll aus maximal 2 operativ tätigen Aktionären und mindestens 2 unabhängigen Dritten bestehen.

### **Markstein Advisory AG**

- Marco Uehlinger (Präsident)
- Martin Vogel

### **Markstein AG**

- Marco Uehlinger (Präsident)
- Intern

### **Markstein AG Zürich**

- Marco Uehlinger (Präsident)
- Intern

#### **2.1.4 Geschäftsleitung**

Die Geschäftsleitung setzt sich jeweils aus dem CEO, CFO und den jeweiligen Bereichsleitern zusammen.

Die Entschädigung der Geschäftsleitung basiert auf einem Grundlohn, sowie einem leistungsorientierten Bonus. Der Bonus ist abhängig vom Erfolg der Unternehmung und der Zielerreichung des jeweiligen Bereichs.

## **2.2 Die Bereiche der Markstein-Gruppe und ihre Kunden**

---

### **2.2.1 Vermarktung Wohnen (Markstein AG und Markstein AG Zürich)**

Der Bereich wird von ihren Kunden/Auftraggebern beauftragt, in ihrem Namen Immobilien an Endnutzer/Eigennutzer zu vermitteln (Verkauf von Wohneigentum und Erstvermietung von Wohnungen). Kunden/Auftraggeber sind private und juristische Personen.

Der Bereich hat eine Vielzahl von Auftraggebern mit vergleichbaren Interessen:

- Bester Verkaufspreis
- Einhaltung der vorgegebenen Termine
- Problemlose Umsetzung des Auftrages

Der Bereich hat in den Mandaten in der Regel nur beschränkt finanzielle Entscheidungskompetenz. Die Honorierung ist erfolgsabhängig, basierend auf dem Verkaufserlös/Vermietungserlös. Das Erfolgshonorar ist üblicherweise ein %-Satz des Verkaufs-/Vermietungspreises mit oder ohne Bonuskomponente.

### **2.2.2 Vermarktung Anlageobjekte (Markstein AG)**

Der Bereich wird von ihren Kunden/Auftraggebern beauftragt, in ihrem Namen Immobilien an Investoren zu vermitteln (Kauf oder Verkauf von Anlageobjekten und Projekten). Die Kunden sind juristische Personen wie Vorsorgeeinrichtungen, Immobiliengesellschaften, Projektentwicklungsfirmen, General-/Totalunternehmungen sowie Privatpersonen.

Der Bereich hat eine Vielzahl von Auftraggebern mit den gleichen Interessen:

- Bester Verkaufspreis
- Einhaltung der vorgegebenen Termine
- Bei Kauf: nachhaltige Wertschöpfung
- Problemlose Umsetzung des Auftrages

Der Bereich hat in den Mandaten keine finanzielle Entscheidungskompetenz. Die Honorierung ist erfolgsabhängig. Das Erfolgshonorar ist üblicherweise ein %-Satz des Kauf-/Verkaufspreises mit oder ohne Bonuskomponente. Teilweise werden auch Pauschalen vereinbart.

### 2.2.3 Bautreuhand (Markstein AG)

Der Bereich wird von seinen Kunden beauftragt, fachliche Unterstützung in bautechnischen Themen zu leisten. Neben der Beratertätigkeit werden treuhänderische Leistungen erbracht. Die Kunden sind juristische Personen wie Vorsorgeeinrichtungen, Immobiliengesellschaften, Immobilienfonds, Projektentwicklungsfirmer, General-/Totalunternehmungen, die öffentliche Hand und Privatpersonen.

Der Bereich hat eine Vielzahl von Auftraggebern mit ähnlichen Interessen:

- Entlastung von Eigentümeraufgaben
- Ergänzung des eigenen Immobilien Know-how
- Begleitung in einem Entwicklungs-/Bauprozess
- Sicherheit bei Anlageentscheide

Der Bereich hat in den Mandaten keine finanzielle Entscheidungskompetenz. Die Honorierung ist nicht erfolgsabhängig, sondern wird bei Auftragserteilung vereinbart. Das Honorar ist in der Regel eine Pauschale oder in % der Bausummen, basierend auf dem geschätzten Stundenaufwand.

### 2.2.4 Portfoliomanagement (Markstein Advisory AG)

Der Bereich wird von seinen Kunden beauftragt, treuhänderische Leistungen zu erbringen. Die Kunden sind Immobiliengesellschaften (juristische Personen), Privatpersonen und Versicherungsgesellschaften. Zurzeit werden folgende Kunden betreut (Stand Januar 2022):

- |                                   |   |
|-----------------------------------|---|
| – Logis Suisse AG                 | Gemeinnützige Immobiliengesellschaft      |
| – ImmoVision1 AG / ImmoVision2 AG | Immobilieninvestment-Aktiengesellschaften |
| – Sanitas                         | Versicherung                              |
| – Real Fund One KmGK              | Geschlossener Fonds                       |
| – Vertina Anlagestiftung          | Anlagestiftung                            |

Die einzelnen Aufgabenfelder unterscheiden sich entsprechen der Kundenbedürfnisse. In den Mandaten ImmoVision1/2, Real Fund One und Vertina sind es:

- Geschäftsführung / Erledigung sämtlicher delegierbaren Aufgaben
- Entwicklung bzw. Umsetzung der Portfoliostrategie
- Bearbeitung sämtlicher Finanzthemen inkl. Berichterstattung, Buchführung, Steuerwesen
- Öffentlichkeitsarbeit

Die Aufgaben sind vergleichbar, unterscheiden sich aber durch die von den Kunden vorgegebenen Immobilienstrategien.

Der Bereich hat in den Mandaten hohe operative und finanzielle Entscheidungskompetenzen. Sie sind im jeweiligen Organisationsreglement festgehalten und werden durch die Vertreter der Auftraggeber (Verwaltungsräte) und den Revisionsstellen überwacht.

Die Mandate Sanitas und Logis Suisse beinhalten die Entwicklung bzw. Umsetzung der Portfoliostrategie auf Stufe Asset (Asset Management). Die operative Entscheidungskompetenz bei Sanitas und Logis Suisse ist stark eingeschränkt.

Die Honorierung ist nicht erfolgsabhängig, sondern wird bei Auftragserteilung vereinbart. Das Honorar ist in der Regel eine Pauschale, basierend auf dem Aufwand. Bei den Private Equity Gesellschaften, beim Fonds sowie bei der Anlagestiftung erfolgt die Honorierung im Verhältnis zur Anlagesumme (Management Fee). Die Vergütung wird den Aktionären und Anlegern in den jeweiligen Geschäftsberichten offengelegt.

### 3 Umgang mit Interessenkonflikt

Interessenkonflikte entstehen dort, wo wir für verschiedene Parteien entscheiden oder Entscheide vorbereiten. Dabei werden bewusst und unbewusst Vorteile geschaffen.

Diese Situation entsteht i.d.R. bei allen Dienstleistungsunternehmen, die für verschiedene Kunden arbeiten. Je mehr Kunden und Dienstleistungen, umso schwieriger wird es, mit dem Thema umzugehen. Neben der Festlegung von «Spielregeln» bedeutet der Verzicht auf ein Mandat die konsequenteste Umsetzung sich von Interessenkonflikten zu schützen (wird so bei Juristen täglich angewendet).



Nachfolgend werden die wichtigsten Interessenskonflikte der Markstein-Gruppe evaluiert und der generelle Umgang mit dem Thema festgehalten.

Die «Spielregeln» und Prozesse innerhalb der verschiedenen Mandate werden in den jeweiligen Aufträgen festgelegt und festgehalten. Dabei muss garantiert sein, dass auch innerhalb der Mandate keine Benachteiligungen entstehen.

#### 3.1 Vermarktung Wohnen

Der Prozess wird vom Makler (Markstein AG) gesteuert. Die Interessen des Auftraggebers stehen täglich unseren Eigeninteressen gegenüber. Zum Beispiel Empfehlung für einen Käufer, der uns wieder einen Auftrag erteilen könnte versus einen Kunden, der einen höheren Preis bezahlt. Interessenkonflikte entstehen auch, wo wir von verschiedenen Kunden vergleichbare Aufträge erhalten (gleiche Standorte, d.h. Mikrolage, gleiches Zielpublikum, gleicher Zeithorizont, vergleichbare Objekte).

##### 3.1.1 Mögliche Interessenkonflikt/Eigeninteressen

- Möglichst schneller Verkauf, anstatt den besten Preis für die Verkäuferschaft zu lösen
- Empfehlung für Verkauf an einen Käufer, der für den Auftraggeber nicht die beste Wahl ist
- Einsatz Manpower pro Mandat gemäss unseren Interessen
- Unterstützen mehrerer potentieller Auftraggeber in der Akquisitionsphase bezüglich eines Objektes

Unser Umgang mit der Situation:

- Einhaltung der Prozesse
- Offenlegung aller relevanten Daten gegenüber den Auftraggebern
- Transparenter Miteinbezug des Auftraggebers in den Entscheidungsprozess
- Regelmässiges Reporting an Auftraggeber

### **3.2 Vermarktung Anlageobjekte**

---

Ähnlich dem Eigenheim können im Vermarktung Anlageobjekte Interessenskonflikte entstehen. Der Prozess wird vom Makler (Markstein AG) gesteuert. Dabei stehen die Interessen des Auftraggebers den Interessen anderer Kunden oder den Eigeninteressen gegenüber.

#### **3.2.1 Eigeninteressen bei Verkaufsmandaten für Objekte/Projekte:**

- Möglichst schneller Verkauf, anstatt den besten Preis zu lösen
- Empfehlung für Verkauf an einen Dritten, der für den Auftraggeber nicht die beste Wahl ist
- Kickbacks von Dritten

Unser Umgang mit der Situation:

- Einhaltung der Prozesse
- Offenlegung aller relevanten Daten gegenüber dem Auftraggeber
- Transparenter Miteinbezug des Auftraggebers in den Entscheidungsprozess
- Dokumentation der Prozesse
- Der Zuschlag wird durch den Auftraggeber bestimmt
- Regelmässiges Reporting an Auftraggeber
- Jegliche Annahme von Kickbacks von Dritten ist untersagt

#### **3.2.2 Interessenskonflikt innerhalb der Kunden der Suchmandate für Objekte/Projekte und Bauland:**

Innerhalb der verschiedenen Suchmandate stellt sich die Frage, welchem Kunden wir welche Objekte/Projekte/Grundstücke zum Kauf anbieten. Nach welchen Kriterien entscheiden wir bei der Zuteilung, wenn innerhalb der Kunden die gleichen Suchkriterien gelten.

Unser Umgang mit der Situation:

- Klare, schriftlich festgehaltene Definition der Such-Prozesse mit Such- und Entscheidungskriterien pro Mandat (siehe Anhang 1)
- Dokumentation/Transparenz der Entscheide (Reporting/Protokollierung)
- Annahme von Kickbacks sind untersagt (Firmenreglement)
- Provision jeweils nur von einer Seite einholen (keine Doppelprovisionierungen)

### **3.2.3 Interessenskonflikt Auftrag Vermarktung Anlageobjekte - Kunden der Suchmandate**

Ein Auftraggeber gibt uns den Auftrag für den Verkauf eines Objektes (Ziel: höchster Verkaufspreis, Termin bis... usw.). Das Objekt/Projekt würde zu einem unserer Kunden eines Suchmandates passen.

Unser Umgang mit der Situation:

- Klare, schriftlich festgehaltene Definition der Such-Prozesse mit Such- und Entscheidungskriterien pro Mandat (Anhang 1)
- Dokumentation/Transparenz der Entscheide (Reporting/Protokollierung)
- Provision nur von einer Seite einfordern

## **3.3 Bautreuhand**

---

Der Bereich agiert als Berater und in treuhänderischer Funktion. Die Aufträge enden nach Abschluss des Projektes. Zwischen den verschiedenen Mandaten entstehen keine Interessenskonflikte. Die Mandate enthalten nur beschränkte Entscheidungskompetenzen mit finanziellen Auswirkungen.

### **3.3.1 Eigeninteressen/Interessenskonflikt bei bautreuhänderischen Mandaten**

Wo der Bautreuhänder (Projektleiter Bauherr) Entscheidungskompetenzen hat, könnte bei einer Auftragserteilung/Arbeitsvergabe ein Eigeninteresse im Vordergrund stehen, mit dem Ziel, einen Vorteil für Markstein AG auf Kosten des Auftraggebers zu erhalten.

- Beeinflussung einer Auftragserteilung/Arbeitsvergabe, die für den Auftraggeber nicht die beste Wahl ist

Unser Umgang mit der Situation:

- Kompetenzen mit dem Auftraggeber definieren (i.d.R. im Auftrag)
- Transparenz/Reporting gegenüber dem Auftraggeber
- Protokollierung von Besprechungen
- Vergaben nur an Unternehmen, welche die geforderte Qualität erbringen können
- Keine Vergaben zu höheren Preisen (unter der Voraussetzung der Qualitätsgleichheit)

## **3.4 Portfoliomanagement**

---

Der Bereich agiert in treuhänderischer Funktion und verwaltet die Immobilien-Assets der Auftraggeber. Die Mandate sind Dauermandate und enden erst durch Kündigung des Auftrages.

Die Mandate beinhalten grosse operative und finanzielle Entscheidungskompetenzen.

Prozesse und Kompetenzen werden in den jeweiligen Aufträgen und dem Organisationsreglement festgelegt. Das Controlling der Einhaltung dieser liegt bei der Auftraggeberin.

### 3.4.1 **Eigeninteressen bei den Mandaten**

Sämtliche Entscheide innerhalb der Mandate, die der Markstein-Gruppe einen Vorteil bringen könnten, unterstehen dem Risiko eines Interessenkonfliktes.

- Beeinflussung einer Auftragserteilung/Arbeitsvergabe, die für den Auftraggeber nicht die beste Wahl ist.
- Auftragserteilung an interne Bereiche, anstatt mittels Submission einen Dritten zu evaluieren, der ein besseres Angebot unterbreitet.

Umgang mit der Situation:

- Kompetenzen innerhalb der Markstein-Gruppe abgrenzen
- prinzipiell „best practice“-Entscheide für das Mandat
- Transparenz/Reporting gegenüber dem Auftraggeber
- Bei Auftragserteilung/Arbeitsvergabe über CHF 20'000 werden 3 Angebote eingeholt

### 3.4.2 **Interessenskonflikt innerhalb der Mandate**

Die Mandate sind diversifiziert und unterscheiden sich in ihren Anlagestrategien. Bei der ordentlichen Mandatsführung ergeben sich innerhalb der Portfolios Synergieeffekte und keine Interessenskonflikte. Interessenskonflikte entstehen nur bei Anlageentscheide.

Umgang mit der Situation:

- Bei Mandatsübernahme muss die Abgrenzung geklärt sein. Verändert sich die Situation im Laufe der Zeit, wird das Thema (der Einzelfall) den Auftraggebern offengelegt, zusammen mit einem Lösungsvorschlag.
- Klare, schriftlich festgehaltene Definition der Such- und Entscheidungskriterien pro Mandat (Anhang 1)
- Dokumentation/Transparenz der Entscheide (Reporting/Protokollierung)

Baden, 17. März 2022

**Markstein Holding AG**

.....  
Marco Uehlinger

.....  
Reto von Rotz

**Markstein Advisory AG**

.....  
Martin Vogel

.....  
Simon Meier

**Markstein AG**

.....  
Marco Uehlinger

.....  
Reto von Rotz

**Markstein AG Zürich**

.....  
Marco Uehlinger

.....  
Carlos Garcia

**Anhang 1: Immobilienakquisition – Kriterien/Prozess**