

EIN UNTERNEHMER MIT TECHNOLOGISCHEM FUNDAMENT

Montasser Hachem, in der Branche als Monty bekannt, gehört zu den Unternehmern, die ihr Geschäft konsequent von der Technologie her denken. Er begann seine Karrierelaufbahn früh und ohne Anstellung im klassischen Sinn. In den 2000er-Jahren entwickelte er in der MENA-Region ein SMS-basiertes Medien- und Telcomodell, das aus einem Nischenprodukt einen skalierbaren Markt machte. Daraus entstand Monty Mobile, heute ein etablierter Anbieter im internationalen Messaging- und Roaminggeschäft.

Kennzeichnend für Hachems Projekte ist der gleiche Kern: digitale Systeme, weitgehend intern entwickelt, mit kontrollierbarer Technologie und möglichst geringer Abhängigkeit von Drittanbietern. Dieses Prinzip trägt auch seine späteren Initiativen – von eSIM-Diensten über digitale Wallets in mehreren Ländern bis zur operativen Sanierung eines Mobilfunkanbieters in Gambia, der innert kurzer Zeit vom Problemfall zum wachstumsstarken Netzbetreiber wurde.

Die Gruppe wuchs damit von wenigen Mitarbeitenden zu einer Organisation mit rund 1'000 Beschäftigten. Erst mit Produkten wie Monty eSIM und MyMonty rückte die Marke stärker ins Sichtfeld der Endkunden; in der Logik blieben es jedoch Infrastrukturleistungen mit klarem Fokus auf verlässliche Prozesse.

Hachem gilt als Unternehmer, der Märkte weniger über Marketing als über Struktur erschliesst. Er führt direkt, mit hoher technologischer Affinität und mit einer ausgeprägten Präferenz für prüfbare Abläufe. Diese Haltung prägt auch sein Engagement bei CapiWell: einer Plattform, die den Schweizer Private-Capital-Markt nicht durch Lautstärke adressieren will, sondern durch nachvollziehbare Entscheidungswege und eine klare Architektur.

DIE LOGIK, DIE FEHLTE

Wie eine Genfer Plattform Ordnung in den Schweizer Private-Capital-Markt bringen soll

Die Schweiz verfügt über Kapital, Technologie und eine Anlagekultur, die von Präzision geprägt ist. Was jedoch fehlt, ist eine Struktur, die diesen Markt als Ganzes trägt. Der Peer-to-Peer-Markt ist nach Anlageklassen und Regionen fragmentiert: Immobilienfinanzierungen in einem Bereich, wachstumsorientiertes Start-up-Kapital in einem anderen, KMU- und Konsumentenkredite verteilt über zahlreiche lokale Anbieter. Weil jede dieser Kategorien eigene Abläufe, Offenlegungssysteme und Dokumentensätze verlangt, entsteht kein zusammenhängender Markt, sondern eine Reihe von Teilmärkten, die nebeneinander bestehen.

Die Folgen lassen sich beziffern. Eine von SECO gestützte Analyse zeigt, dass fast zehn Prozent der finanzierungsfähigen Schweizer KMU gar keinen Antrag bei traditionellen Banken stellen – aus Sorge vor Aufwand und langen Bearbeitungszeiten. Ökonomen sprechen vom sogenannten “discouraged borrower gap”. Das Volumen der unerfüllten Kapitalbedürfnisse liegt bei rund vierzig Milliarden Franken. Die 618'000 KMU des Landes beschäftigen über drei Millionen Menschen; wer den formalen Weg meidet, verliert Zeit und unter Umständen Wachstum. Würde lediglich ein Prozent dieses Potenzials über strukturierte Peer-to-Peer-Kanäle fliessen, verdoppelte sich der hiesige Crowdfunding-Markt von rund 400 Millionen Schweizer Franken.

Kapital ist vorhanden. Was fehlt, ist eine Struktur, über die unterschiedliche Formen privaten Kapitals (wie Immobilienbeteiligungen, KMU-Kredite, Growth-Equity, Konsumentenkredite mit klarer Sicherheitenlogik oder thematische Private-Market-Beteiligungen) zugeordnet werden können. Ein Unternehmen aus Genf versucht nun, diese Lücke zu schliessen. Es entwickelt eine Multi-Asset-Plattform für den privaten Kapitalmarkt, die Anlegerinnen und Anleger direkt mit Kapitalnehmenden verbindet, und dies in einem strukturierten Peer-to-Peer-Rahmen.

Zu viel Kapital, zu wenig Verbindung

Zwischen etablierten Finanzinstituten und einer Vielzahl privater Anlagemöglichkeiten hat sich eine Grauzone gebildet. Viele Projekte scheitern nicht an ihrer wirtschaftlichen Tragfähigkeit, sondern am Weg zur Entscheidung. Ein Dossier für ein Immobilien-SPV muss für einen KMU-Kredit neu aufgesetzt werden; ein Hochschul-Spin-off erfordert wiederum ein anderes Format. Offenlegungsstandards unterscheiden sich erheblich, was Vergleiche erschwert.

Ein Zürcher Vermögensverwalter bringt es knapp auf den Punkt: “Wir haben keinen Kapitalengpass. Wir haben ein Matching-Problem.” Wer dieselben Fakten drei Mal für drei Plattformen aufbereitet hat, erkennt das Muster. Das Hindernis ist nicht das Risiko eines Projekts, sondern die Art, wie Informationen geliefert, gelesen und interpretiert werden. Was fehlt, ist ein gemeinsamer Entscheidungsrahmen.

Ein Markt, der Struktur verlangt

Regulatorische Anforderungen lassen sich heute wesentlich tiefer in digitale Abläufe integrieren als früher. KYC-Pflichten, Dokumentationsanforderungen und Prüfprozesse können direkt in die Abläufe eingebettet werden. Verhaltensbasierte Intelligenz und regelbasierte Scoring-Modelle unterstützen Entscheidungen, ohne das Urteil der Anleger zu ersetzen.

Gleichzeitig verändert sich die Nachfrage. Gut verdienende Berufstätige ohne grosses Vermögen suchen strukturierte Zugänge zu privaten Märkten. Family Offices und thematisch orientierte Anleger tun dasselbe. Diese Entwicklung unterscheidet sich von Multi-Asset-Ansätzen im börslichen Handel. Broker verteilen Aktien, Anleihen oder ETFs. Die Nachfrage in der Schweiz bezieht sich hingegen auf privates Kapital, das Peer-to-Peer in mehreren Kategorien fliesst – bislang jedoch in getrennten Silos.

Wer hier verlässliche Standards setzt, prägt den Markt, bevor internationale Plattformmodelle Erwartungen definieren.

Die erste Multi-Asset-Plattform für den Schweizer Private-Capital-Markt

Diese strukturelle Lücke ist der Ausgangspunkt für CapiWell. Die Genfer Plattform positioniert sich als erste Schweizer Multi-Asset-Plattform für Peer-to-Peer-Investitionen im Private-Capital-Markt. Ihr Grundsatz ist klar: eine einzige Infrastruktur, über die unterschiedliche private Anlageprodukte verarbeitet werden können – ohne Systemwechsel, ohne neue Formate und ohne mehrfaches Onboarding.

Ein Beispiel zeigt die Wirkung. Eine Berufstätige in Zürich könnte 25'000 Franken in Immobilienanteile investieren, 15'000 Franken in ein wachstumsorientiertes Technologieunternehmen und gleichzeitig einem KMU einen besicherten Kredit gewähren – alles innerhalb derselben Umgebung. Heute wären dafür drei Anbieter, drei Abläufe und drei Dokumentensätze nötig.

CapiWell will diese Zersplitterung durch einen durchgängigen Prozess ersetzen. “Wir ersetzen die Renditejagd durch Verständlichkeit. Die Eignung einer Anlage wird sichtbar, bevor die Kennzahlen ins Gewicht fallen”, sagt CEO Cesar Jabr.

Die Plattform basiert auf drei Schichten. Die Benutzeroberfläche führt Nutzerinnen und Nutzer anhand ihres Profils und Verhaltens. Darunter verarbeitet eine Intelligenzschicht Datenpunkte und formt daraus erklärbare Profile. Im Fundament liegt ein struktureller Kern: Schweizer Rechtsrahmen, standardisierte SPV-Vorlagen, geeignete Produkt-Wrappers, vollständige Prüfpfade und sichere Zahlungsflüsse. Die Plattform ist der SRO SO-FIT für Geldwäschereiaufsicht angeschlossen. Entwicklung und Compliance-Architektur entstehen in Zusammenarbeit mit Schweizer Technologie- und Regulierungspartnern.

Offenlegung, die lesbar bleibt

Im Zentrum steht das TrustBridge-Modell, eine Informationsschicht, die Offenlegung, Risikokontext und Nachhaltigkeitshinweise für jede Anlageklasse in geeigneter Form strukturiert.

Ein Immobilien-SPV benötigt Nachweise zur Objektstruktur und zur Cash-flow-Logik. Ein gesicherter KMU-Kredit verlangt Dokumente zu Besicherung und Rückzahlungsfähigkeit. Ein Hochschul-Spin-off braucht Klarheit zu geistigem Eigentum, Governance und frühen Entwicklungsrisiken.

„Viele Projekte scheitern nicht an ihrer wirtschaftlichen Tragfähigkeit, sondern am Weg zur Entscheidung.“

TrustBridge fasst diese Anforderungen in wiederverwendbaren, strukturierten Vorlagen zusammen. Wo heute PDF-Sammlungen dominieren, entsteht eine gestufte Offenlegung mit identischer Reihenfolge über alle Anlageklassen hinweg. Entscheidungen beginnen mit Kontext. Kennzahlen sind verknüpft, nicht verstreut. Ein Zürcher RegTech-Spezialist, der den Ansatz geprüft hat, hält fest, dass Vertrauen nicht skalieren kann, wenn die Entscheidungslogik unsichtbar bleibt. In frühen Tests führten strukturierte Offenlegungen zu kürzeren Entscheidungszeiten, weniger Rückfragen und deutlich geringeren Abbruchquoten.

Fünf Anlageklassen, ein Rahmen

CapiWell führt erstmals Anlageklassen zusammen, die bisher isoliert liefen: Immobilienbeteiligungen, KMU-Finanzierungen, Innovations- und Universitäts-Spin-offs, Konsumkredite mit klarer Sicherheitenlogik sowie wachstumsorientierte Venture-Equity- und thematische Private-Market-Beteiligungen. Jede Kategorie hat eigene Risiken und Dokumentationsanforderungen, folgt aber derselben TrustBridge-Struktur.

Ziel ist Kohärenz. Anlegerinnen und Anleger können von einer Immobilienbeteiligung zu einer Venture-Investition oder von einer Konsumkredittranche zu einem KMU-Kredit wechseln, ohne erneut Formate oder Prozesse zu wechseln. Für Emittenten gilt dasselbe Prinzip. Immobilienprojekte nutzen standardisierte Vorlagen; andere Kategorien nutzen Wrapper, die ihrer Struktur entsprechen – aber alle folgen dem gleichen Offenlegungsrahmen. Die Analyse verläuft in fester Reihenfolge: Kontext, Struktur, überprüfte Zahlen. Die gemeinsame Logik – nicht die Anlageklasse – prägt die Erfahrung.

Ein Gründer, der auf Struktur setzt

Hinter dem Projekt steht Monty Capital SA in Genf. Gründer Monty Hachem, ursprünglich aus dem Libanon, hat über Jahrzehnte eine internationale Gruppe in regulierten, infrastrukturintensiven Branchen aufgebaut – Telekommunikation, Finanztechnologie, digitales Banking. In den vergangenen Jahren hat er seine Präsenz in der Schweiz schrittweise ausgebaut, stets mit Fokus auf Systeme, die auf verlässlichen Strukturen statt wechselnden Formaten basieren.

Sein Ansatz bleibt nüchtern. Sorgfalt ist keine Zusatzschicht am Ende, sondern die Grundlage eines skalierbaren Modells. Standardisierung

erzeugt Skalierung; Lautstärke nicht. “Die grösste Ressource im Private-Capital-Markt ist die gemeinsame Ausrichtung. CapiWell macht sie messbar, sichtbar und skalierbar. Vom Onboarding bis zum Abschluss”, sagt er. Es ist ein zurückhaltender Satz, aber er beschreibt die operative Haltung des Projekts.

Wo es zählt: der Alltag

Erste Anwendungsfälle zeigen den praktischen Effekt. Emittenten, die früher mehrere Versionen desselben Dossiers erstellen mussten, arbeiten heute mit einem einzigen konsistenten Set. Prüfzyklen verkürzen sich, Rückfragen nehmen ab. KMU berichten, dass klar definierte Vorlagen und strukturierte Prüfschritte nicht nur Zeit sparen, sondern ganze Entscheidungszyklen verkürzen.

Der Nutzen geht über Standardisierung hinaus. Weil die Plattform sowohl Anlegerpräferenzen als auch Emittentenprofile in eine gemeinsame Logik bringt, treffen sich beide Seiten mit abgestimmten Erwartungen statt widersprüchlichen Interpretationen.

Für Anleger entsteht Orientierung statt Informationslast. Für Emittenten Klarheit statt wiederkehrender Dossier-Runden. Für den Markt entsteht Vergleichbarkeit über Anlageklassen hinweg – etwas, das in der Schweiz bislang kaum existierte.

Wettbewerb und Zeitpunkt

Internationale Anbieter beobachten den Schweizer Markt. Einige kommen mit hohen Budgets, andere mit ausgefeilten Oberfläche. Der Vorteil eines lokalen Projekts liegt im Detail: Regulierung als Alltag, Offenlegung als Prozess, Infrastruktur durch Schweizer Partner. Wird Entscheidungslogik für Nutzende sichtbar, verkürzen sich Abläufe, und Resultate werden stabiler. Wer früh glaubwürdige Standards für Qualität und Offenlegung setzt, prägt Erwartungen, bevor ausländische Modelle den Benchmark definieren.

Der entscheidende Test

Ob die Genfer Plattform zu einem Referenzmodell wird, hängt von der Umsetzung ab: der Qualität der ersten Projektkohorte, der Klarheit der TrustBridge-Schicht, der Verlässlichkeit der Compliance-Erfahrung und der Präzision der Matching-Logik. Gelingt dies, könnte ein bisher stiller Teil der Nachfrage sichtbar werden. Projekte und Kapital würden sich nicht mehr zufällig begegnen, sondern über eine gemeinsame, überprüfbare Struktur. CapiWell plant den operativen Start für Januar 2026. Investoren, Emittenten und Finanzierungspartner können sich bereits heute unter www.capiwell.ch/de registrieren.

