

Lugano, 17. Februar 2020

Die VECO Group festigt ihren Stand in der Schweiz und auf internationalen Märkten.

2020 schließt die VECO Group ihre Entwicklungsstrategie auf dem **schweizerischen und internationalen Markt** mit der Unterzeichnung wichtiger „exklusiver“ Handelsabkommen mit führenden historischen Unternehmen im Tessin ab. Hinzu kommt die Übernahme eines Schweizer Unternehmens mit Sitz in Dubai und Abu Dhabi, die auf den Märkten des Nahen Ostens, einem sich schnell entwickelnden internationalen Dreh- und Angelpunkt, tätig ist.

In der Schweiz hat die VECO Group, wegen ihrer seit 1973 bestehenden Präsenz ein solides Unternehmen, in Lugano und im Kanton Tessin seinen Stand gefestigt, indem sie den Abschluss von zwei wichtigen „exklusiven“ Handelsabkommen mit **Fontana Sotheby's International Realty** und mit **L&G Broker Assicurativo** – zwei jeweils führenden Unternehmen in der Immobilien- und Versicherungsbranche und historische Ansprechpartner im Tessin, welche die Region, in der sie tätig sind, gut kennen, die Tradition und Erfahrung verbinden und einen maßgeschneiderten Service für Schweizer und internationale Kunden anbieten – verkündet.

Fontana Sotheby's International Realty, ein historisches Immobilienunternehmen, das 1926 gegründet wurde und dessen Hauptsitz sich in Lugano im Zentrum in Via Luvini 4 und in St. Moritz befindet, ist heute dank exklusiver Maklerdienste für lokale und internationale Kunden führend in der High-End-Immobilienbranche. *„Die Partnerschaft mit der VECO Group, unterstreicht Generaldirektor Gianluca Righetti, konsolidiert unsere Entwicklungsstrategie und stärkt das Netzwerk von Beziehungen und Kooperationen, die für das mittelfristige Wachstum unseres Unternehmens unerlässlich sind. Eine Partnerschaft, die auch auf gemeinsamen Werten und Engagement beruht, um unsere Kunden und die Region, in der wir tätig sind, zu unterstützen.“*

L&G Insurance Broker, ein historisches Unternehmen der Brüder Gabriele und Leonardo Pinoja, welche seit 1909 die Tradition ihres Großvaters Salvatore weiterführen, das dank seines maßgeschneiderten Services mit familiärem Ansatz in der Versicherungs- und Sozialversicherungsmaklerbranche führend ist und mit fast 10.000 Kunden im Kanton Tessin ausgelastet ist. *„Tradition und ein überaus hohes Maß an Aufmerksamkeit gegenüber den Kunden“, heben Eigentümer des Unternehmens, Gabriele und Leonardo Pinoja, hervor, „heißen die Schlüsselfaktoren, die zu dieser kommerziellen Partnerschaft mit der VECO Group geführt haben. Wir sind stolz darauf, Fähigkeiten und Visionen teilen zu können, um in Zukunft weiter zu wachsen.“*

Auf internationalem Gebiet, ist die in Dubai und Abu Dhabi vertretene **SWISS-Gruppe** mit den Unternehmen **Swiss ILC Services DMCC** und **Swiss International Legal Consultants Ltd** kürzlich der VECO-Gruppe beigetreten. Das Unternehmen SWISS, das aus Schweizer und ausländischen Fachleuten, Rechtsanwälten und Wirtschaftsprüfern, die sieben Sprachen sprechen, besteht und sich Unternehmen, die sich im Nahen Osten niederlassen möchten, oder der Verwaltung bestehender Strukturen und Unternehmen mittels ihrer profunden Kenntnisse auf dem lokalen Markt seit den 70er Jahren annehmen, ist auf Rechts-, Unternehmens- und Managementberatung spezialisiert. Der Markt der Vereinigten Arabischen Emirate hat in den letzten Jahrzehnten erhebliche Veränderungen erfahren, ist stetig gewachsen und wird darüber hinaus durch eine Entwicklungsstrategie zum internationalen Dreh- und Angelpunkt gefördert. Des Weiteren wird er mit der EXPO2020, die ab dem 20. Oktober dieses Jahres in Dubai stattfindet, eine starke Beschleunigung erfahren. *„Wir glauben, dass der Erfolg unserer Kunden unseren bestimmt, ein Motto, das wir mit der VECO Group, der wir angehören, teilen“, sagen Urs Stirnimann und Michael Lane, Generaldirektor des Unternehmens Swiss. „Diese Übernahme stärkt die Präsenz des Unternehmens in den Vereinigten Arabischen Emiraten mit dem Ziel, unseren Kunden eine anspruchsvolle und personalisierte Beratung auf dieser sich schnell entwickelnden internationalen Plattform bieten zu können.“*

Diese Initiativen sind Teil der strategischen Gestaltung der VECO Group, die sich zum Ziel gesetzt hat, die in der italienischsprachigen Schweiz als **Multi Family Offices Boutique** Maßstäbe zu setzen. Ein hochmodernes Dienstleistungsmodell, das darauf abzielt, immer anspruchsvollere Kunden in einem komplexen und internationalen Markt durch das Wachstum und die Diversifizierung seiner internen Fähigkeiten oder durch vertrauenswürdige Partner, die sich der Herausforderung des Marktwandels stellen, zufrieden zu stellen. Ein Modell, das auf dem Vertrauen der Kunden basiert, die VECO als privilegierten Ansprechpartner, dem die komplexen Probleme, die die Person, die Familie oder das Unternehmen betreffen, anvertraut werden können, identifizieren.

VECO Group ist eine der wichtigsten privaten und unabhängigen Boutiquen für ein Multi Family Office in der Schweiz mit Hauptsitz in Lugano und Büros in London, Dubai, Malta und Hong Kong. Das Unternehmen bietet maßgeschneiderte Lösungen hinsichtlich schweizerischer und internationaler Steuerangelegenheiten, Unternehmensdienstleistungen, Finanz- und Vermögensmanagement, Immobilien- und Versicherungsdienstleistungen sowie strategischer und digitaler Beratung, welche spezifische Bedürfnisse in Bezug auf die Person, die Familie oder die Geschäftstätigkeit erfüllen. **„Das ehrgeizige Projekt der VECO Group wird fortgesetzt“**, sagt Antonio Mandrà, Präsident des Unternehmens, abschließend, „um eine hochmoderne, kompetente und qualifizierte Boutique für ein Multi Family Office zu werden. In kleinen Schritten und mit großer Achtsamkeit wählen wir Personen und Partner aus, die unser Dienstleistungsmodell vervollständigen und mit denen wir gemeinsame Werte und Ziele teilen. Die Kundenwünsche werden immer komplexer und präzise Antworten können nur durch Kompetenz und Erfahrung gegeben werden. Wir werden auch in Zukunft in diese Richtung gehen, um stets dazu in der Lage zu sein, unsere Kunden zufrieden zu stellen und den Herausforderungen des Marktes mit Stärke und Entschlossenheit begegnen zu können“.

Ansprechpartner MEDIEN:



Luca Ronchetti

Marketingdirektor und Kundenentwicklung
Veco Group SA
Via Lavizzari, 4 – CH 6901 Lugano
T. +41 91 911 71 11 – M. +41 79 235 21 62
l.ronchetti@vecogroup.ch
www.vecogroup.ch



Deborah Fontana

Verkaufsleiterin
Fontana Sotheby's International Realty
Via G. Luvini 4 - 6900 Lugano
T. +41 91 911 97 41 – M. +41 79 305 11 01
deborah.fontana@fsir.ch
www.fontanasothebysrealty.com



Alfredo Soldati

Verwaltungsdirektor
L&G SA
Via Municipio 2 – 6616 Losone
T. +41 91 785 81 10 – M. +41 79 305 11 01
alfredo.soldati@lgsa.ch
www.lgsa.ch

Veco Group SA
Via Lavizzari 4
6901 Lugano
Schweiz
T +41 91 911 71 11
info@vecogroup.ch
www.vecogroup.ch

Lugano London Dubai Hong Kong Malta

Swiss Advisors 1973