

NICOLE CURTI

PARTNER UND CHIEF OPERATING OFFICER, STANHOPE CAPITAL

 *Nicole Curti ist Mitglied des Exekutivausschusses der europäischen Stanhope Capital-Gruppe. Nach 10 Jahren bei Lombard Odier, wechselte sie im 2008 zu Stanhope, um die Schweizer Tochtergesellschaft in Genf zu gründen. Nicole Curti ist Chief Operating*

Officer der Stanhope Capital-Gruppe, die ein Kundenvermögen von über 11 Milliarden US-Dollar verwaltet. Sie kümmert sich von Genf aus für die internationalen Kunden. 2015 wurde sie an den City Wealth Awards zur Powerwoman des Jahres in der Kategorie, Leadership' (Financial

Organisations) gekürt. Nicole Curti verfügt über einen Bachelor-Abschluss in Politikwissenschaften der Universität Lausanne und einem MBA der ESADE Business School Barcelona. Sie spricht fließend Deutsch, Französisch, Italienisch, Englisch und Spanisch.

DIE ZEITEN VON „ONE SUIT FITS ALL“ SIND ENDGÜLTIG VORBEI

Stanhope Capital zeichnet sich durch Diversität und eine internationale Positionierung aus und bietet eine umfassende lokale Expertise mit einem massgeschneiderten Ansatz für jedes Portfolio. Die Stanhope-Partnerin Nicole Curti erläutert das Erfolgsrezept des Unternehmens.

 Jérôme Sicard

Aus welchen Geschäftsbereichen besteht Stanhope Capital?

■ **Nicole Curti:** Stanhope Capital bietet seinen Kunden derzeit ein relativ breit gefächertes Spektrum an, das von Wealth Management und Merchant Banking über Beratungsleistungen für Verkäufe und Übernahmen von Unternehmen bis hin zu Private Assets reicht. Dazu gehören hauptsächlich Private Equity und Immobilien. In den letz-

ten zehn Jahren hat sich das Angebot von Stanhope ständig weiterentwickelt und ist inzwischen – ob im Merchant Banking oder für Private Assets – deutlich stärker diversifiziert. Wir müssen am Puls der Zeit bleiben!

Welche Ressourcen und Kompetenzen stellt Stanhope Capital von London aus bereit?

■ Research und Due Diligence-Prüfungen werden grösstenteils in London von einem fünfzehnköpfigen Team durchgeführt. In Genf, hingegen, haben wir unseren eigenen Head of Research, damit wir auf lokale Expertise zugreifen können, um den spezifischen Anforderungen unserer Kunden hier vor Ort optimal gerecht zu werden. Diese Flexibilität und Kundennähe sind entscheidend. In Bezug auf Merchant Banking und Invest- >>>

„Stanhope Capital bietet seinen Kunden derzeit ein relativ breit gefächertes Spektrum an, das von Wealth Management und Merchant Banking über Beratungsleistungen für Verkäufe und Übernahmen von Unternehmen bis hin zu Private Assets reicht.“





>>> ments vom Typ Private Assets schalten wir wiederum das Londoner Team ein, das uns als eine Art Plattform dient.

Stanhope Capital verfügt derzeit über drei Niederlassungen – London, Genf und Paris. Die drei Niederlassungen stehen in einem kontinuierlichen Austausch, denn unsere Kunden sind überwiegend international aufgestellt. Deshalb müssen im Rahmen unseres Angebots ggf. alle Niederlassungen tätig werden. Wir in Genf wollen gewissermaßen als „Laboratorium“ der Gruppe arbeiten. Unsere Stärke: Innovationen in verschiedenen Bereichen – denn bei der Entwicklung neuer Investment-, IT- und Kommunikationslösungen setzen wir auf die Diversität unserer Mitarbeiter.

Welche Innovationen für Anlagen meinen Sie?

■ Unsere Kunden verlangen von uns immer originellere und exklusivere Investmentlösungen. Die Zeiten von „One suit fits all“ sind endgültig vorbei. So analysierten wir für einen bestimmten Kunden den Bereich Smart Mobility und entwickelten Anlagemöglichkeiten in diesem Segment. Für eine

indische Familie fanden wir mehrere Fonds in Indien, die normalerweise nicht auf unserem europäischen Radar auftauchen. Wir reden hier von sehr spezifischem Research. Stanhope verfolgt natürlich eine Hauptstrategie, doch keines der verwalteten Portfolios gleicht dem anderen. Die Portfolioverwaltung wird immer komplexer, denn jeder Kunde möchte eine persönliche Strategie.

Wie klingt ihr „Elevator Pitch“, der Ihr Leistungsversprechen für Kunden auf den Punkt bringt?

■ Seit Gründung des Unternehmens im Jahr 2004 beherzigen wir zwei sehr simple Leitgedanken, die für unseren Erfolg ausschlaggebend sind. Erstens: Wir verkaufen nicht, wir beraten. Zweitens: Wir achten darauf, dass unsere Interessen mit denen unserer Kunden im Einklang stehen. Wir arbeiten mit einer offenen Architektur, wählen die besten Fonds und haben schon lange vor der Verabschiedung des FIDLEG Retrozessionen vollständig an unsere Kunden zurückgezahlt. Bezüglich der Interessenkongruenz mit unseren Kunden haben wir ein Programm entwickelt, mit dem alle Partner und Mitar-

beiter von Stanhope ihre Boni in ein „Stanhope-Musterportfolio“ investieren können. Natürlich ist das keine Garantie dafür, dass wir alles richtig machen, doch unsere Kunden haben zumindest die Gewissheit, dass wir unser Möglichstes tun, um dies zu erreichen. Wir sitzen alle im selben Boot.

Welche Bilanz ziehen Sie zum Ende dieses Jahrzehnts?

■ Eines muss ich sagen: Der Anfang des Jahrzehnts war nach der verheerenden Krise von 2008 extrem schwierig, doch das Ende ist angesichts der historischen Höchststände der meisten Indizes sehr positiv. Für uns war die Krise auch ein Katalysator. Unsere Kunden haben erkannt, dass die grossen Player ungeachtet ihrer prestigereichen Namen auch nicht vor Verwerfungen der Branche gefeit sind. Es kam zu einer Vertrauenskrise im Finanzsystem, die sich für uns als Chance erwies, denn wir haben ein anderes Geschäftsmodell entwickelt, das nicht die Marke, sondern unsere Werte in den Mittelpunkt stellt.

Für die eigentliche Portfolioverwaltung mussten wir der wachsenden Nachfrage unserer Kunden nach Private Asset-, Private Equity- und Immobilien-Lösungen sowie nachhaltigen Investments gerecht werden. Diese beiden Kompetenzbereiche haben wir in den letzten Jahren ausgebaut und dadurch das verwaltete Kundenvermögen in den letzten zehn Jahren verfünffacht. Heute feiern wir das 15-jährige Bestehen unserer Gruppe und blicken mit Zuversicht in die Zukunft.

„Wir beherzigen zwei sehr simple Leitgedanken, die für unseren Erfolg ausschlaggebend sind. Erstens: Wir verkaufen nicht, wir beraten. Zweitens: Wir achten darauf, dass unsere Interessen mit denen unserer Kunden im Einklang stehen.“



„Das Segment der Vermögensverwalter ist mit über 2.500 Akteuren, die zumeist weniger als 200 Millionen verwalten, stark fragmentiert.“

Wie gehen Sie Private Markets-Investments im Kundenauftrag an?

■ Wir verfügen über zwei Expertenteams – eines für Private Equity und ein anderes für Immobilien –, um unseren Kunden Zugang zu diesen beiden Segmenten zu ermöglichen. Bei Private Equity-Investments kommen Direktanlagen oder Fonds in Frage. Wir schätzen uns glücklich, mit bekannten Managern wie Advent, Vista und Kohlberg zusammenarbeiten zu können, die meistens die besten Deals an Land ziehen. Die Mindestzeichnung ist hoch, sie liegt bei 10 bis 15 Millionen, weshalb wir Anlagepools mit unseren Kunden gebildet haben, damit sie gemeinsam mit uns zeichnen können. Für Direktanlagen haben wir einen Fonds mit vier Unternehmern aufgelegt, die gleichzeitig auch in Unternehmen investieren wollten, um ihre Erfahrung einzubringen. Bisher haben wir 65 Millionen zur Finanzierung von drei oder vier Unternehmensprojekten eingesammelt.

Für Immobilien setzen wir mit Direkt- oder Fondsanlagen auf die gleiche Strategie. Wir sind in der Lage, eigene Transaktionen zu strukturieren. So kauften wir beispielsweise für einige Kunden im Rahmen eines von uns gebildeten Club Deals drei Immobilien in Deutschland, genauer gesagt in Berlin. Die regelmässigen Mieten dienen vierteljährlich als Kupon. Das sind in der Tat attraktive Lösungen im Rahmen einer globalen Asset-Allokation aus Aktien, Anleihen, alternativen Investments, strukturierten Produk-

ten sowie 20 bis 25 Prozent Private Equity- oder Immobilienanlagen, die im aktuellen Niedrigzinsumfeld sehr sinnvoll sind.

Welcher Anteil Ihrer Portfolios entfällt auf ESG-Anlagen?

■ Rund 40 Prozent. Aus dem einfachen Grund, weil diese Fonds bessere Renditen erzielen, was noch vor fünf Jahren nicht unbedingt der Fall war. Inzwischen ist das keine Modeerscheinung mehr, sondern im Gegenteil ein Kulturwandel in der Gesellschaft. Wir sind selbst felsenfest davon überzeugt, dass der ESG-Fokus unumgänglich ist. Stanhope Capital ist seit 2016 Unterzeichner der Grundsätze für verantwortungsbewusstes Investment (UN-PRI) der Vereinten Nationen. Als Unternehmen müssen wir eine Reihe von Regeln beachten und uns an einzelnen Aktionen beteiligen.

Wie schlüsselt sich Ihr Kundenstamm nach verwaltetem Vermögen oder geografisch auf?

■ Zu unseren Kunden zählen rund 180 Familien und etwa vierzig Institutionen. Ein Drittel des Kundenvermögens befindet sich in Grossbritannien, ein Drittel in Kontinentaleuropa und das restliche Drittel verteilt sich auf die ganze Welt – Lateinamerika, Asien, Naher Osten. Stanhope ist sehr international aufgestellt; das ist eine weitere Besonderheit, die wir seit 15 Jahren erfolgreich ausbauen. Diese Diversität spiegelt sich auch in der Gruppe wider, denn wir beschäftigen Mitarbeiter aus über zwanzig Nationen.

Allein in Genf sind rund zehn Nationalitäten mit sehr unterschiedlichen Profilen vertreten. Neun der sechzehn Mitarbeiter sind Frauen, der Altersdurchschnitt liegt bei 39 Jahren. Das ist eher ungewöhnlich für unsere Branche und möglicherweise ein Grund für unseren Erfolg.

Welche Wachstums- und Entwicklungsstrategie wollen Sie in den kommenden zehn Jahren verfolgen?

■ Bisher beruht unsere Expansion überwiegend auf organischem Wachstum. In der Zukunft wollen wir einen Schwerpunkt auf Übernahmen, also externes Wachstum, setzen und haben diesbezüglich das Segment der unabhängigen Vermögensverwalter in der französisch- und deutschsprachigen Schweiz im Auge, wo wir uns gerne positionieren würden. Das Segment der Vermögensverwalter ist mit über 2.500 Akteuren, die zumeist weniger als 200 Millionen verwalten, stark fragmentiert. Wir erwarten eine Konsolidierung dieses Marktes. Zum einen aus demografischen Gründen infolge des Alters der Gründer, zum anderen aus regulatorischen Gründen, die sich aus dem Inkrafttreten des FIDLEG und des FINIG ergeben. Wir sind deshalb offen für Vermögensverwalter, die ihre Aktivität an einen Käufer veräussern wollen, der die Wahrung ihrer Interessen und derjenigen ihrer Kunden gewährleisten kann.