Juerg Kaufmann

JAMIE VRIJHOF-DROESE

Managing partner, WHVP

Jamie Vrijhof-Droese ist Managing Partner bei WHVP. Sie begann ihre Bankkarriere im Jahr 2009 bei der Credit Suisse. Danach arbeitete sie mehrere Jahre bei einem spezialisierten Finanzplaner. Jamie Vrijhof-Droese ist Co-Autorin des Buches «Swiss Money Secrets» (Bunyan Hill Publishing, 2016) und hat einen Bachelor-Abschluss in Bank- und Finanzwesen sowie einen MBA der Universität St. Gallen. Seit 1991 hat sich der unabhängige Zürcher Vermögensverwalter WHVP auf die Betreuung von US-Kunden von der Schweiz aus spezialisiert. WHVP ist deshalb nicht nur in der Schweiz reguliert, sondern seit 2017 auch bei der Securities and Exchange Commission (SEC) in den USA registriert. 2020 hat der Gründer, Robert Vrijhof, die Firma an seine Tochter Jamie Vrijhof-Droese und deren Ehemann Urs Vrijhof-Droese übergeben. Dies, nachdem die beiden ein Jahr zuvor die operative Leitung übernommen hatten.

„AKTIVE VERMÖGENSVERWALTER WERDEN SICH UM EINE NISCHEN-POSITIONIERUNG BEMÜHEN MÜSSEN"

Jamie Vrijhof-Droese hat vor zwei Jahren zusammen mit ihrem Ehemann Urs Vrijhof-Droese WHVP, den 1991 von ihrem Vater gegründeten Unabhängigen Vermögensverwalter übernommen. Dieser Generationswechsel erschien ihr umso naheliegender, da sie gute Aussichten für Vermögensverwalter sieht, die sich spezialisieren und gleichzeitig mit Partnern zusammenarbeiten können.

Andreas Schaffner

Jamie Vrijhof-Droese, was beschäftigt Sie derzeit mehr: Die Regulierungsfragen in der Schweiz oder die Inflations-Ängste ihrer US-Kunden?

Jamie Vrijhof-Droese: Wenn ich ehrlich bin, geht es mir immer zuerst um die Kunden. Wir sehen, dass die Situation in den USA für viele Unternehmer und Pensionäre herausfordernd sind. Um so wichtiger ist unsere Rolle als Partner dieser Kunden.

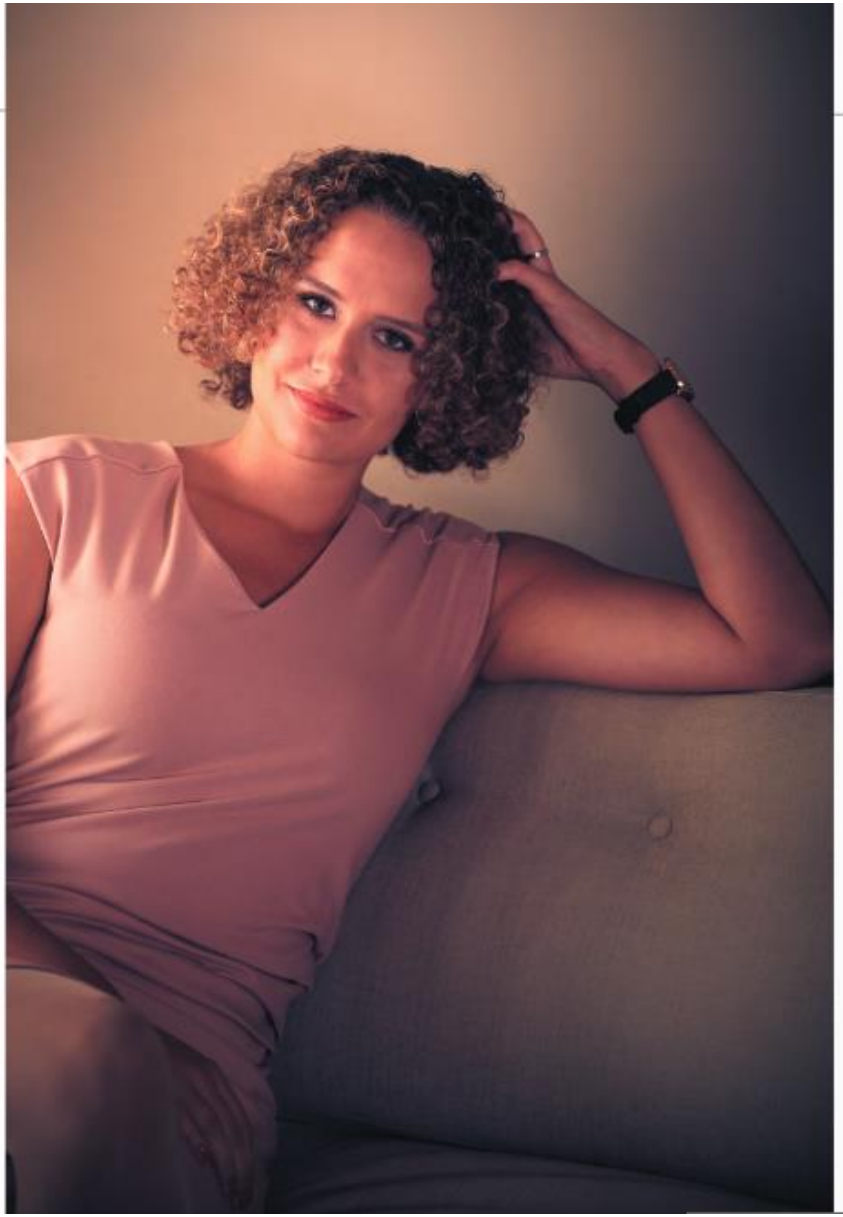
„Die Branche wird sich anpassen, anpassen müssen. Wir werden ganz neue Businessmodelle sehen."

Was raten Sie ihnen?

Wir haben schon Ende letztes Jahr unser Portfolio umgeschichtet und auf finanzielle stabile Value Titel gesetzt die Pricing Power haben. Dazu kommen dann die Klassiker wie Gold und Währungsinvestitionen in einem harten Schweizer Franken.

Die Regulierung in der Schweiz also weniger präsent auf Ihrer Agenda?

Das veränderte regulatorische Umfeld in der Schweiz ist auf jeden Fall ebenfalls sehr präsent. Es ist für die ganze Branche ein Thema, besonders aber für Mikrounternehmen die 50% der Branche ausmachen. Wir bei WHVP haben >>>



>>> unser Gesuch im Frühling bei der ACOS eingereicht und sind sehr optimistisch, dass wir gut aufgestellt sind, um die Schweizer Bewilligung zeitnah zu erhalten. Hier haben wir durch unsere US-Lizenz einen enormen Vorteil, einen Grossteil den Anforderungen die im Finanzdienstleistungsgesetz (FIDLEG) und dem Finanzinstitutsgesetz (FINIG) ab 2023 gelten, erfüllen wir bereits seit 2011.

Wie wird sich die Branche Ihrer Meinung nach verändern?

Die Branche wird sich anpassen, anpassen müssen. Wir werden ganz neue Businessmodelle sehen, einige Betriebe werden aufgeben oder sich mit anderen – grösseren oder kleineren Partnern - zusammentun. Wir haben jahrelang davon gesprochen, jetzt wird es Realität. Zusätzlich wird es meiner Einschätzung nach mehr Spezialisierungen und Fokus im Markt geben. Unternehmen die alle Märkte abdecken und alle Dienstleistungen anbieten wird es wohl nur noch bei den sehr grossen unabhängigen geben. Aktive Vermögensverwalter werden sich um eine Nischenpositionierung bemühen müssen. Das wird auch zu interessanten Dynamiken bei strategischen Partnerschaften führen.

Die Regulierung ist verbunden mit einem erheblichen Mehraufwand. Wir werden also noch die eine oder andere Konsolidierungswelle sehen?

Ja. Es wird deshalb sicher auch zu Anschlüssen an Plattform-Gesellschaften kommen, kleinere Vermögensverwalter werden Kunden zum Teil an die Banken zurückgeben und ältere Vermögensverwalter werden in die Pension gehen. Wie vorher erwähnt, werden die bestehenden Player ihre Nische suchen müssen, sich spezialisieren. Das haben wir mit unserer klaren Fokussierung auf den US-Markt schon vorweggenommen. Es werden aber auch neue Player entstehen. Die Entwicklung sehe ich nicht nur in eine Richtung.

> „Wie vorher erwähnt, werden die bestehenden Player ihre Nische suchen müssen, sich spezialisieren."

Es findet gleichzeitig ein Generationenwechsel statt – bei den Vermögensverwaltern aber auch bei ihren Kundinnen und Kunden. Eine zusätzliche Komplikation?

Das ist richtig. So negativ sehe ich das aber nicht. Ich verstehe den Generationenwechsel als Chance. Viele Vermögensverwalter tun sich nach wie vor schwer damit die nächste Generation zu verstehen. Die Kunden werden jünger und sind öfter weiblich. Diese neue Generation von Kundinnen und Kunden, die haben andere Bedürfnisse, sind digital unterwegs, kommunizieren anders, sind besser informiert und kostenaweus. Entsprechend müssen wir uns anpassen – und wenn das gelingt, dann eröffnen sich völlig neue Dimensionen in der Akquise.

Kommen wir zu WHVP, ihrem Vermögensverwalter also. Auch dort kam es vor zwei Jahren zu einem Generationenwechsel.

Ja, nach mehrjährigem Mitarbeiten im Unternehmen haben mein Ehemann und ich die Firma von meinem Vater 2020 übernommen.

Wie haben Sie sich auf den «Tag X» vorbereitet?

Das Ganze kam ja nicht von einem Tag auf den anderen. Ich habe mich selbst schon als Jugendliche für das Unternehmen interessiert und habe meine Ausbildung und Karriere entsprechend geplant. Ich habe von meinen Eltern nie einen Druck gespürt WHVP übernehmen zu müssen, aber wusste, dass sie eine solche Entscheidung unterstützen würden. Gleichwohl gilt: Kompetenz vor Blut. Es war immer allen klar, dass es bei der Übergabe der Firma um Kompetenz gehen muss.
Dies ist uns sehr gut gelungen, auch wenn die Dinge nicht immer einfach waren. Als ich 2017 zum Unternehmen stiess, haben wir konkret und in langsamen Schritten angefangen den Generationentransfer zu planen; dies anhand einer konkreten, langfristigen Agenda. Ich arbeitete zunächst in der Verwaltung, bevor ich ein Kundenportfolio übernahm und dann in die Geschäftsleitung berufen wurde. Es war uns wichtig, das Unternehmen vor der Übernahme wirklich zu kennen.

Gab es auch andere Optionen, wie ein Verkauf?

Auf jeden Fall. Wir haben die Möglichkeiten eines Zusammenschlusses mit einem anderen Vermögensverwalter oder eines Verkaufs geprüft, aber diese Lösungen wurden letztendlich verworfen.

Wenn Sie zurückschauen, was war ausschlaggebend, dass es funktioniert hat?

Der Hauptgrund für die erfolgreiche Übernahme war sicherlich mein Vater. Er hatte nie Angst davor uns die Verantwortung zu übergeben und sich selbst aus dem Geschäft zurück zu ziehen. Das nehmen wir nicht für selbstverständlich. Es ist für uns eine grosse Ehre und ein Privileg, dass er sein Lebenswerk in unseren Händen in Sicherheit empfand. Zusätzlich muss man die Karten auf den Tisch legen, ehrlich und offen miteinander kommunizieren. Hier haben wir von Anfang an auch alles vertraglich geregelt, was allen Beteiligten Sicherheit gab, nicht zuletzt auch den Kunden.

Stichwort Kunden: Was war hier wichtig?

Das Wichtigste war von Anfang an die Kunden an Bord zu holen. Wir haben die Pläne früh kommuniziert, so war die Überraschung dann auch nicht riesig, als einige Jahre später die offizielle Ankündigung kam.
Ich habe vor vier Jahren angefangen, mit den ersten Kunden zu sprechen. Der Übergang erfolgte dann, wie bereits erwähnt, stufenweise. Mein Vater reduzierte sein Pensum über mehrere Jahre und wir konnten immer mehr Verantwortung übernehmen. Dieser konservative Ansatz kam bei unseren Kunden gut an und gab uns die Sicherheit, dass wir bereit für den Schritt in die Selbständigkeit waren als es dann so weit war.

Bei Ihnen kommt ja noch ein anderer Punkt dazu: Sie arbeiten mit Ihrem Ehemann, Urs Vrijhof-Droese, in der gleichen Firma. Wie klappt dieser Set-up?

Uns war es wichtig das Unternehmen von Anfang an gemeinsam als 50/50 Partner zu übernehmen. Gleichzeitig sind aber die Verantwortlichkeiten klar aufgeteilt. Auch wenn wir alles gemeinsam besprechen, hat jeder in seinem Aufgabengebiet letztlich das letzte Wort. Ebenfalls ist es wichtig für uns im Büro private Themen auszuklammern und im Privatleben die unternehmerischen Themen wo möglich aussen vor zu lassen. Das klappt bisher erstaunlich gut. Als letzter wichtiger Punkt, haben wir von Anfang an einen Aktionärsbindungsvertrag aufgesetzt, der alle wichtigen Punkte im Falle einer Scheidung oder eines Todesfalles klärt. Das war für uns unabdingbar.

Was sind die Lehren, die auch andere Vermögensverwalter in einer ähnlichen Situation daraus ziehen können?

Natürlich ist jeder Fall anders. Was aber bei allen Vermögensverwalter notwendig ist, sind aktuelle Geschäftsinhaber die bereit sind los zu lassen, eine klare Kommunikation intern wie auch bei den Kunden und genügend Zeit bei der Umsetzung.

■