

KOMPETENTES TEAM MIT AMBITIONIERTEN ZIELEN

KARSTEN-DIRK STEFFENS

Das Schweizer Team von abrdn hat in den letzten Jahren auf stabilem Fundament die verwalteten Vermögen stetig und nachhaltig ausgebaut. Mit der jüngsten personellen Erweiterung ist man gerüstet für den weiteren Ausbau der Geschäftsfelder.

Die Schweizer Niederlassung des global tätigen Asset Managers abrdn konnte in den letzten drei Jahren unter Führung von Karsten-Dirk Steffens sowohl das Team stabil verankern als auch – der Pandemie zum Trotz – die verwalteten Vermögen stetig und über alle Anlageklassen hinweg nachhaltig ausbauen. Mit drei Neueinstellungen wurden jetzt die Voraussetzungen geschaffen, um weitere Kundensegmente zu erschliessen. «Von zentraler Bedeutung ist für uns der sukzessive Geschäftsaufbau rund um die Schweizer Vermögensverwalter, Family Offices und die Dachverbände» erläutert Steffens, und ergänzt: «Es ist für uns ein wichtiges neues Territorium, für das wir jetzt die personellen Ressourcen und die Kompetenzen haben, um das Business gezielt und nachhaltig anzugehen.»

Die klare Struktur des Vertriebs-Teams ist Voraussetzung, um die Kundensegmente professionell und kompetent betreuen zu können. «Wir verstehen uns zusammen

mit den Anlageexperten von abrdn als Partner. Denn heute geht Kundenbetreuung weit über den reinen Verkaufsakt hinaus. Wir sitzen sprichwörtlich im gleichen Boot: Der Kunde sagt, in welche Richtung er will, unsere Experten in London und Schottland schlagen geeignete Kurse vor und dann setzen wir die Segel». Hierbei ist es für den Kunden zentral, auf Ansprechpartner zählen zu können, zu denen ein langjähriges Vertrauensverhältnis aufgebaut werden kann. Das agile Schweizer Team in seiner neuen, erweiterten Form umfasst neben Karsten-Dirk Steffens auch Julien Boissier, Paola Bissoli, Fabian Mohrhauer, Pierrick Geel, Crystal Williams, Özlem Kubulu und Mevra Garcia.

Fokusthemen

Mit seinem soliden personellen Fundament ist abrdn bestens gerüstet, um die Kernziele für 2022/23 anzugehen. Gerade in Zeiten der Pandemie und der Ukraine-Krise suchen Investoren das Gespräch mit unseren Experten aus dem Mutterhaus auf Augenhöhe und benötigen eine zuverlässige externe Meinung. «Unter Beizug der jeweiligen Anlageexperten von abrdn begleiten wir unsere gesamte Kundschaft in diesem Bereich, in dem Unsicherheit und Verwirrung überwiegen.» betont Steffens. abrdn hat denn auch vor Jahren schon damit begonnen, die ESG- und Nachhaltigkeits-Spezialis-

ten matrixförmig über alle Anlageklassen hinweg im Portfolio-Prozess zu verankern. Ein Vorgehen, das heute in einem entscheidenden Vorsprung resultiert. Des Weiteren zählt zu den Fokusthemen des laufenden Jahres die frühzeitige Identifizierung von Marktbedürfnissen. Dazu zählen nun etwa auch vermehrt illiquidere Private-Market-Vehikel sowie attraktive Immobilien- oder Infrastruktur-Investitionen.

Vermögensverwalter und Family Offices

«Ich wurde gefragt, wieso wir erst jetzt diesen Bereich erschliessen wollen», sagt Steffens. Gemeint ist das breit aufgestellte Segment der unabhängigen Vermögensverwalter und der Family Offices. abrdn hat seit jeher die Strategie verfolgt, dass es sich bezahlt macht, zuerst die Hausaufgaben zu machen und personelle und unternehmerische Ressourcen bereitzustellen, bevor man sich an neue Geschäftsfelder heranwagt. «Genau das haben wir in den letzten Monaten geschaffen: Mit der Einstellung von Pierrick Geel und den entsprechenden Ressourcen im Sales Support können wir diesen Schritt nun mit gutem Gewissen angehen und den anspruchsvollen Kunden hier in der Schweiz schnell und persönlich zur Verfügung stehen», kommentiert der Schweizer Länderchef. Steffens versteht dieses Erschliessen eines neuen Geschäftsfeldes als langfris-



Das abrdrn-Team v.l.n.r.:

Pierrick Geel, Özlem Kubulu, Julien Boissier, Mevre Garcia, Fabian Mohrhauer, Paola Bissoli, Karsten-Dirk Steffens, Crystal Williams.

tig ausgelegte Dienstleistung. So ist abrdrn dieses Jahr auch Partnerschaften eingegangen mit den beiden Dachverbänden IGUV (Interessengemeinschaft unabhängiger Vermögensverwalter) und VSV (Verband Schweizerischer Vermögensverwalter).

Das Schweizer abrdrn-Team blickt zuversichtlich in die Zukunft. «Unsere Kunden schätzen unser Engagement und unser Bekenntnis zum Schweizer Standort genauso wie die breite Palette an hochkarätigen Anlagelösungen, die das Unternehmen weltweit bietet» kommentiert Karsten-Dirk Steffens. Der persönliche Kontakt sei letztlich die Basis für ein Vertrauensverhältnis, ohne das auch in der Finanzwelt keine langfristig erfolgreichen Partnerschaften gedeihen können.

FÜR JEDES KUNDENSEGMENT DEN RICHTIGEN ANSPRECHPARTNER

Das Schweizer Team vereint gebündelte Kompetenz und ist auch für Investoren und andere Anspruchsgruppen leicht identifizierbar:

- Karsten-Dirk Steffens und Paola Bissoli betreuen das Segment der institutionellen Kunden sowie der globalen Banken und internationalen Consultants.
- Julien Boissier ist als Leiter Westschweiz zentrale Anlaufstelle für alle Anliegen aus der Romandie. Er zieht fallweise andere Spezialisten aus dem Team bei.
- Fabian Mohrhauers Fokus liegt sowohl auf dem Wholesale-Bereich als auch auf selektiven institutionellen Kunden.
- Pierrick Geel ist für den Geschäftsaufbau und die abrdrn-Präsenz rund um die Schweizer Vermögensverwalter, Family Offices und entsprechende Dachverbände verantwortlich.
- Crystal Williams bildet als Senior Executive Sales Support die zentrale Drehscheibe und unterstützt das gesamte Vertriebsteam im täglichen Geschäft.
- Özlem Kubulu koordiniert und betreut als Senior Marketing Executive alle Marketing- und Kommunikations-Massnahmen.
- Mevre Garcia koordiniert das Office Management des Schweizer Büros und arbeitet ebenso dem Vertriebsteam zu.