

## «Jetzt werden die wegweisenden Entscheide gefällt.»

In einer Zeit, in der Stellen vor allem gestrichen werden, bauen manche Akteure aus. Zum Beispiel der Zürcher Vermögensverwalter Helvetic Trust, der heuer sein 10-jähriges Bestehen feiert.



Der 49-jährige **Kaspar Grob** (Foto oben) ist eine feste Grösse in der Schweizer Finanzbranche, ohne dass er dauernd in den Schlagzeilen steht. Beharrlich geht er seinen Weg und das mit sichtlichem Erfolg.

Als der gebürtige Zürcher im September 2001 im Alleingang die auf Vermögensverwaltung spezialisierte Helvetic Trust gründete, ahnte er nicht, wohin die Reise dereinst führen würde.

### Fokus auf langfristige Trends

Im Gegenteil: Nach dem Platzen der Internet-Blase zu Beginn des 21. Jahrhunderts war die erste Zeit tatsächlich recht schwierig, wie Kaspar Grob im Gespräch mit finews.ch einräumt. Erst mit

der Umsetzung seines Trend-Allokation-Konzepts gelang es ihm, sich zu etablieren. Dabei handelt es sich um eine Anlagestrategie, die auf Grund eines komplexen Prozesses grosse, langfristige Trends erkennt und eine entsprechende Verteilung und Gewichtung des investierten Geldes vornimmt.

### Immer auch eigenes Geld investiert

Nicht ohne Stolz verweist Kaspar Grob darauf, dass mit dieser Strategie seit der Lancierung 2001 der MSCI-World-Index jedes Jahr übertroffen wurde. Das frühzeitige Erkennen von Trends war denn auch die Unique-Selling-Proposition (USP), also das entscheidende Merkmal, um sich von der Konkurrenz zu unterscheiden respektive zu profilieren, wie Geschäftsleitungsmitglied **Yvan Mauron** (Foto unten) betont.



Oder anders formuliert: Dem Unternehmen gelang es schon früh, einige der ganz grossen Bewegungen in der Finanzwelt vorweg zu nehmen. «Weil wir immer auch eigenes Geld in unsere Anlageideen investiert haben, besessen

wir stets eine hohe Glaubwürdigkeit gegenüber unseren Kunden», unterstreicht Renzo A. Berger, Senior Partner und Verwaltungsrat.

### **Bern, Lausanne, London**

So stieg Helvetic Trust bereits 2004 in die Schwellenländer (Emerging Markets) ein und baute ab 2006, als die Goldunze noch bei 500 Dollar (heute: 1'700 Dollar) notierte, grössere Positionen des gelben Edelmetalls auf. Das Unternehmen reduzierte 2008 seinen Obligationenanteil zu Gunsten von Immobilien, die teilweise in der Helvetic Trust Estates zusammenfasst sind, und die heute ein Portfolio von 150 Millionen Franken ausmachen.

Im Jahr 2008 begann Grob ausserdem Rohstoff- und Energie-Positionen in den Kundenportfolios aufzubauen.

Parallel zu dieser Entwicklung expandierte das ursprüngliche Ein-Mann-Unternehmen kontinuierlich: Bereits 2003 konnte eine Niederlassung in Bern eröffnet werden, der zwei Jahre später ein Büro in Lausanne folgte. Eine Repräsentanz in London kam im Jahre 2008 hinzu, also mitten in der Finanzkrise.

Offensichtlich gehört es zum geschäftlichen Stil der Unternehmensführung, dass gerade in schwierigen Zeiten grosse und wegweisende Entscheide gefällt werden, die die Firma immer signifikant weiterbringen. Das ist auch jetzt der Fall.

### **Personeller Ausbau**

Während andere Finanzinstitute ihr Personal reduzieren, ernannte Helvetic

Trust vor kurzem den Leiter des Berner Büro, Yvan Mauron, zum Mitglied der Geschäftsleitung. **Renzo A. Berger**, zuvor in leitender Stellung bei der Deutschen Bank (Schweiz), wurde in den Verwaltungsrat gewählt, wie finews.ch berichtete. Zudem stiess per Anfang November **Samuel Baeriswyl** (Foto unten) als Senior Partner zu Helvetic Trust.



Damit einher ging eine Erweiterung der Büroräumlichkeiten am Zürcher Hauptsitz. Heute zählt das Unternehmen 16 Partner und beschäftigt insgesamt 27 Personen.

### **Unabhängig und inhabergeführt**

Zehn Jahre nach der Gründung ist Helvetic Trust eine breit abgestützte Gruppe, die sich an vermögende Privatpersonen, darunter viele Unternehmer und Manager, sowie – im Sinne eines Family Offices – an wohlhabende Familien richtet.

Bis heute ist die Firma finanziell unabhängig und inhabergeführt, wie Grob betont, und daran werde sich auch nichts ändern. Die professionelle Leidenschaft ist Kaspar Grob auch heute noch gut anzumerken. Er selber sagt, dass er sein

Hobby zum Beruf gemacht habe, was für die Klientel sicherlich die beste Voraussetzung für eine langfristige Beziehung ist.

### **Starke Basis**

Im aktuellen Marktumfeld hält sich Grob fern von Banken-, Versorger- und Telekom-Titeln, weil diese entweder schlecht kapitalisiert, wachstumsschwach oder zu wenig profitabel seien, begründet er seinen Entscheid.

Im Gegensatz zu anderen Finanzinstituten, die in der aktuellen Zeit verunsichert und konzeptionslos wirken, ist Helvetic Trust nach wie vor strategisch gut positioniert. Mit den Edelmetall-, Rohstoff- und Immobilien-Engagements verfügt das Unternehmen über eine starke Basis, um in den derzeit schwierigen Zeiten erfolgreich zu navigieren.

### **Bereit für den «Rebound»**

Gleichzeitig ist die Firma dank ihres Trend-Allokations-Systems gerüstet, sobald es zu einer Erholung der Märkte kommt. «Wir sind bestens positioniert, wenn es zum Rebound kommt», versichert Grob.

«Gerade in solchen Marktphasen können wir dank unseren Anlageprozessen deutlich outperformen», so der Firmengründer. Angesichts der beharrlichen und erfolgreichen Entwicklung von Helvetic Trust in den letzten zehn Jahren ist an dieser Aussage nicht zu zweifeln.

*Helvetic Trust AG wurde 2001 in Zürich von Kaspar Grob gegründet und befindet sich heute vollständig in den Händen der 16 aktiven Partner. Neben dem Hauptsitz in Zürich ist das Unternehmen mit Niederlassungen in Bern und Lausanne vertreten sowie mit einem Büro in London.*