

De roeping van een fondsbeheerder

Belgische Capital@Work hoopvol over opbouwen marktaandeel in Nederland

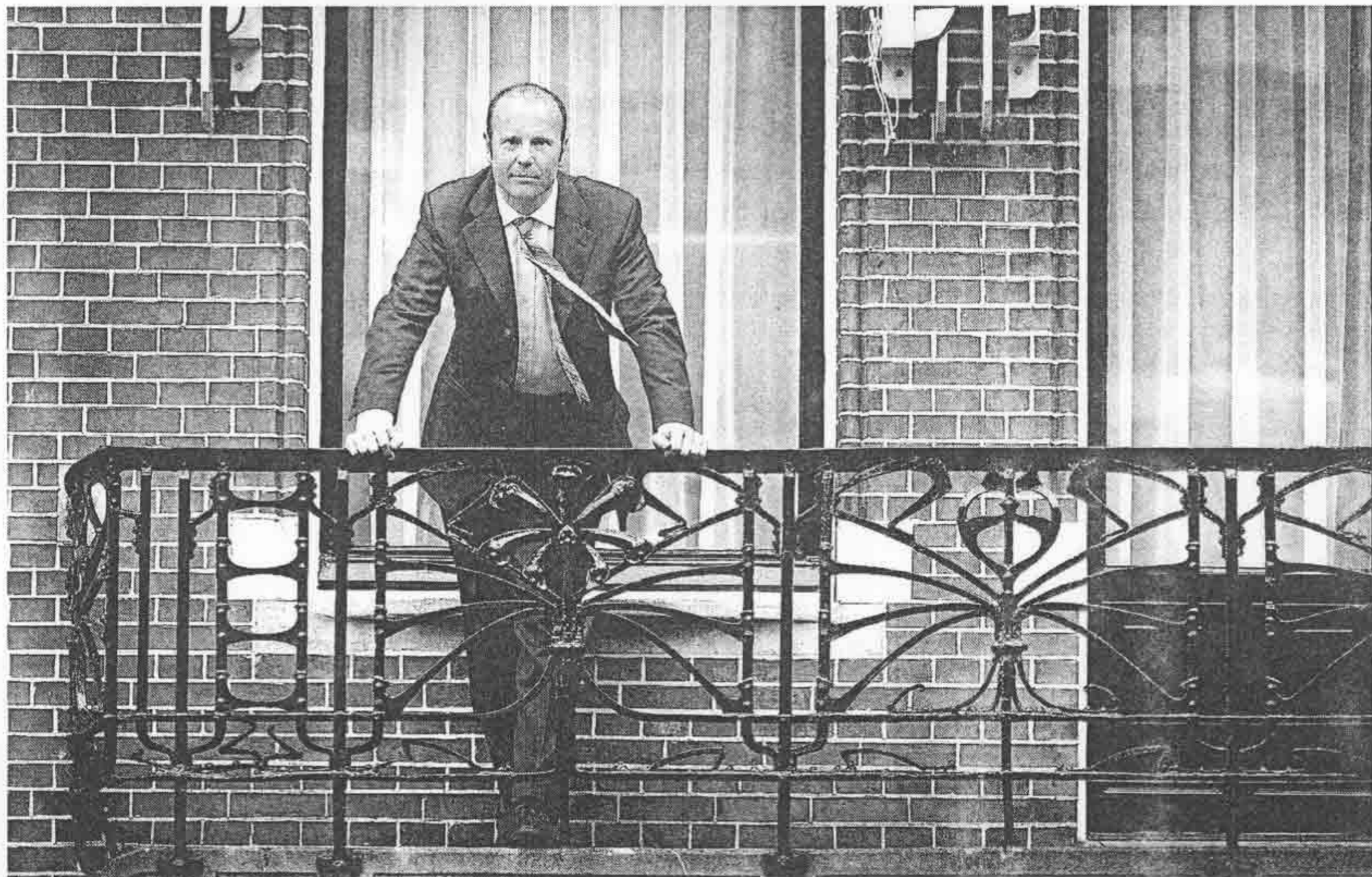
TON DIETEN

DEN HAAG — Tachtig medewerkers en € 1,2 mrd onder beheer. In de wereld van het vermogensbeheer, die gedomineerd wordt door grote partijen, maakt dat niet veel indruk. Omvang is echter niet waar het bij het Belgische Capital@Work volledig om draait. Het gaat de overigens snelgroeende fondsbeheerder om kwaliteit. 'We willen een van de beste asset managers in Europa worden', zegt algemeen directeur Ivan Nyssen. Capital@Work viel door zijn kwaliteit al meerdere keren in de prijzen. Het door Nyssen beheerde vlaggenschipfonds Contrarian Equities, kreeg in 2003 van Standard & Poor's een prijs voor het beste fonds in de categorie internationale aandelen over een periode van drie jaar. Ook dit jaar komen er weer prijzen aan voor het 'tegendraadse' fonds.

Het in 1990 opgerichte Brusselse fondsbeheerbedrijf heette oorspronkelijk CPB & Partners, acroniem van de drie oprichters, Belgische beurshandelaren. Alledrie zijn nog in de firma actief. De van huis uit Franstalige Nyssen, eerder werkzaam bij Lehman Brothers in België, sloot zich in 1993 aan. De firma draagt sinds 1996 de huidige naam, een naam die onder andere in zich draagt dat kapitaal vergaren werk kost. Het bedrijf is al langere tijd ook buiten België actief. Sinds 1996 in Luxemburg. Later volgen een vestiging in Genève en in Madrid. In 2002 wordt een vestiging in Nederland (Den Haag) geopend. Daarmee telt de organisatie in binnen- en buitenland zes kantoren.

Sinds het uitkopen van de twee grootaandeelhouders, Chase Manhattan en de Duitse verzekeraar Continental Holding, staat het bedrijf volledig los van financiële instellingen. Vandaag de dag participeert ongeveer de helft van de medewerkers als aandeelhouder in het bedrijf. 'Een unicum voor een vermogensbeheerder', zegt Nyssen.

Aanvankelijk werden Nederlandse klanten vanuit de vestiging in Antwerpen bediend. Dat liep niet naar wens. 'Klanten willen bakstenen zien', zegt Ben Binnendijk (ex-ABN Amro), die het Nederlandse kantoor leidt. Een 'eigen' representatief pand werkt beter om in Nederland een 'aardig' marktaandeel te veroveren dan vanuit het kantoor Antwerpen of Brussel.



Ivan Nyssen op het balkon van het Haagse kantoor

FOTO: ROGER DOHMEN

Naast particuliere beleggers heeft Capital@Work in Nederland (en elders) ook instituten op het oog. En niet zonder succes. 'Regelmatig worden er contracten gesloten', zegt Nathalie Bries, die zich richt op institutionele beleggers. Nyssen lacht instemmend.

In Zwitserland en Spanje heeft het bedrijf een goede entree tot distributeurs van beleggingsfondsen. Zijn onafhankelijke positie werpt hierbij vruchten af. Wat Nederland betreft zijn de verwachtingen ook hooggespannen omdat Nederland meer openstaat voor het fenomeen 'derdenfondsen' dan België, vindt Nyssen. De vermogensbeheerder zit hiervoor aan tafel met veel financiële instellingen. 'Ze staan open voor onze business.' Die business bestaat voornamelijk uit beheren van eigen beleggingsfondsen. 'Onze etalage.' Zes voor de particuliere markt en twee voor instituten.

Het bedrijf ziet zichzelf als valu-

e-belegger à la Warren Buffet, het investeren in ondergewaardeerde maar kwalitatief sterke bedrijven. 'Het vinden van value is de strategische taak van een beheer-

'Het doet er niet toe of we een product sympathiek vinden'

der', zegt Nyssen. Sterker nog: het moet zijn 'roeping' zijn. De fondsbeheerder is daardoor ook een 'rationele belegger'. 'Het doet er niet toe of we een product sympathiek vinden.' Zo kwam het voor dat werd belegd in wapenfabrikanten op momenten dat die aandelen ondergewaardeerd stonden. En zelfs in het omstreden bedrijf Play-

boy Enterprises. Gaat dat niet ver? Nyssen antwoordt: 'Onze beleggingsratio is niet immoreel maar amoreel.'

De vermogensbeheerder bleef ook bij zijn 'value-stijl' toen eind jaren negentig veel beleggers overstapten naar IT-bedrijven. 'Je moet dan tegen de stroom in roeien en dat is moeilijk. Maar je moet altijd achter je portefeuille kunnen staan. Het is onze verantwoordelijkheid.' De waarde van de aanpak bleek na het barsten van de zeepbel, die veel beleggers slapeloze nachten bezorgde, maar Nyssen niet. Boze telefoontjes bleven uit. Er hoefde geen personeel te worden ontslagen. Het vermogen bleef zelfs lichtjes groeien.

In de zoektocht naar het vergaren van kapitaal voor klanten, stuitte het bedrijf op de behoefte aan obligaties met automatische inflatiecompensatie. Vooral pensioenfondsen hebben daar baat bij. Drie jaar geleden werd gestart met een

obligatiefonds dat voor 25% belegt in schuld papier met een rente die gekoppeld is aan de inflatie. Dit fonds, waarvan het valutarisico volledig is afgedekt, bezet in de S&P-ranglijst ook een hoge plaats. Afgelopen najaar werd een nieuw fonds geopend dat uitsluitend belegt in inflatiegelinkte obligaties.

'Beleggingsfondsen zijn efficiënt en nuttig', zegt de enthousiaste Nyssen. En het fondschandaal in de VS dan? 'Ja, dat daar na het sluiten van de handel nog orders van klanten werden uitgevoerd, is natuurlijk absurd. Het probleem is zo evident en ook zo eenvoudig op te lossen.'

Dat het schandaal geen grote impact heeft op de fondsenindustrie als geheel, laat volgens de fondsbeheerder wel zien dat het vertrouwen groot is. Als het kapitalisme nu nog moest worden uitgevonden, kregen beleggingsfondsen daar beslist opnieuw een plaatsje, aldus Nyssen.