

KENDRIS private AG – Vermögensberatung, wie sie sein sollte

Seit dem 1. April 2005 gibt es einen neuen Namen in der Vermögensberatungsbranche: Kendris private AG. Einfach nur ein weiterer Mitbewerber, der sich ein Stück vom expandierenden Wealth-Management- und Financial-Planning-Kuchen abschneiden will? Weit gefehlt: Kendris private AG war bereits sechs Jahre lang als KPMG *private* die führende bankenunabhängige Vermögensberatungsgesellschaft der Schweiz. Nun hat sich die ehemalige KPMG-Tochter im Rahmen eines Management-Buy-Outs selbständig gemacht. Im nachfolgenden Exklusivinterview erklärt Verwaltungsratspräsident und CEO Dr. Rudolf Roth, weshalb er und seine Gründungspartner den Schritt in die Selbständigkeit wagen und was sie mit der Kendris private AG vorhaben.



PRIVATE: Herr Dr. Roth, als ehemaliger Verwaltungsratspräsident von KPMG Schweiz haben Sie eine sehr begehrte Position in der Beratungsbranche zugunsten einer neuen beruflichen Herausforderung aufgegeben. Was hat Sie zu diesem doch eher ungewöhnlichen und mutigen Schritt bewogen?

Dr. Rudolf Roth: Mich reizt die unternehmerische Herausforderung ausserordentlich. Nach rund zwanzigjährigem beruflichem Schaffen in grösseren Unternehmen Gruppen wie Elektrowatt und KPMG gibt mir dieser Management-Buy-Out die einzigartige Chance, ganz unmittelbar für Kunden und

Mitarbeiter unternehmerische Verantwortung wahrzunehmen. Auf diesen direkten Austausch und die weitergefassten unternehmerischen Freiräume freue ich mich sehr.

PRIVATE: Was bedeutet eigentlich Kendris?

Roth: «Kendris» leitet sich ab vom lateinischen «candidus», was soviel bedeutet wie «rein» oder «weiss»; gleichzeitig schwingen dabei auch die Begriffe «Transparenz» und «Unabhängigkeit» mit, die wir für unsere Tätigkeit als besonders wichtig erachten. Aus ähnlichen Überlegungen heraus ist übrigens unser Slogan «The Wealth of Independence» entstanden.

PRIVATE: Worin unterscheidet sich Kendris private AG von der Wealth-Management-Abteilung einer Grossbank?

Roth: Der zentrale Unterschied ist unsere Unabhängigkeit. Auf der Suche nach der idealen Lösung für den Kunden sind wir u.a. in der Wahl unserer Partner und Produkte völlig frei.

PRIVATE: Welches sind Ihre wichtigsten Dienstleistungen?

Roth: Wir bieten wohlhabenden Privatpersonen sowie Banken, unabhängigen Vermögensverwaltern und Anwaltskanzleien umfassende Dienstleistungen in den Bereichen Trust- und

Corporate-Administration, Trustee- und Directorships, Tax und Estate Planning sowie Family Office an. Konkret geht es dabei etwa um die Gründung und Verwaltung von Trusts, Stiftungen und Offshore-Gesellschaften, die Konsolidierung und Strukturierung von Portfolios, güterrechtliche und Erbschaftsplanungen, Willensvollstreckungen und Erbschaftsverwaltungen, Unterstützung bei der Aus-

Dr. Rudolf Roth

Dr. Rudolf Roth (geb. 1954), ehemaliger VR-Präsident von KPMG Schweiz, ist VR-Präsident und CEO von Kendris private AG. Der promovierte Rechtsanwalt und Dr. iur. trat 1990 nach Anwaltsstätigkeit in New York und als Leiter des Rechtsdienstes Schweiz und Deutschland bei einer Gesellschaft der Elektrowatt-Gruppe bei KPMG Schweiz ein, wo er 1994 in den Verwaltungsrat berufen wurde. 1999 übernahm er die Leitung von KPMG *private* und führte diese Tochtergesellschaft von KPMG Schweiz 2005 gemeinsam mit acht weiteren Gründungspartnern erfolgreich in die Selbständigkeit. Rudolf Roth ist mit einer Amerikanerin verheiratet und Vater von zwei Söhnen und einer Tochter.

arbeitung von Nachfolgeregelungen, Steuerplanung, Beratung bei Domizilfragen und Pauschalbesteuerungen usw. usf. Da wohlhabende Privatpersonen in der Regel über Vermögenswerte in verschiedenen Ländern und Jurisdiktionen verfügen, nimmt der länderübergreifende Ansatz bei uns einen hohen Stellenwert ein.

PRIVATE: Decken Sie all dies mit eigenen Mitarbeitern ab oder arbeiten Sie gegebenenfalls auch mit externen Spezialisten zusammen?

Roth: Selbstverständlich verfügen wir über eine grosse Zahl eigener Spezialisten für die meisten Fragen, die rund um Vermögen auftauchen. Es wäre aber vermessen, alle Bereiche selber anbieten zu wollen. Deshalb ziehen wir fallweise externe Fachleute bei. Dies können KPMG-Experten oder Experten aus Banken, Anwaltskanzleien oder anderen Bereichen sein. Der Vorteil für die Kunden: Sie haben nur einen einzigen Ansprechpartner, nämlich ihren Kendris-Berater. Dieser persönliche Kontakt und die einfache Handhabung wird von den Kunden sehr geschätzt.

PRIVATE: Eine Dienstleistung hat vorhin bei Ihrer Aufzählung gefehlt: die Vermögensverwaltung. Klammern Sie diesen Bereich bewusst aus?

Roth: Absolut, denn dies ist unsere ganz spezielle «Unique Selling Proposition». Weil wir auf die Vermögensverwaltung verzichten, sind wir frei von Interessenkonflikten, wenn es darum geht, die für einen bestimmten Kunden besten Produkte und Dienstleistungen aus dem Universum der Vermögensverwaltung herauszufiltern und in dessen Portfolio einzubetten.

PRIVATE: Verstehen Sie Banken eher als Konkurrenten oder als Partner?

Roth: Die Banken sind in erster Linie Partner, da wir, wie erwähnt, selber keine Vermögensverwaltung betreiben.

PRIVATE: Arbeiten Sie sowohl mit Privatbanken als auch mit Grossbanken zusammen?

Roth: Entscheidend ist für uns die Qualität und die Fähigkeit der einzelnen Institute, massgeschneiderte Lö-

Kendris private AG

Kendris private AG ist die grösste bankenunabhängige Schweizer Anbieterin von Beratungsleistungen in den Bereichen Wealth Management und Financial Planning. Das Angebot für vermögende Privatpersonen und Intermediaries umfasst Trust- und Corporate-Administration, Trustee- und Directorships, Tax und Estate Planning sowie Family-Office-Services. Dank der Kooperation mit dem ehemaligen Mutterhaus KPMG Schweiz hat Kendris weltweit Zugang zu ausgewiesenen KPMG-Experten. Am Hauptsitz in Zürich und in den fünf Niederlassungen in Aarau, Basel, Genf, Lausanne und Luzern beschäftigt das Unternehmen rund 80 Mitarbeiter.

sungen für ganz besondere Vermögensfragen zu finden. Wir arbeiten deshalb mit Banken jeder Grösse zusammen.

PRIVATE: Und mit unabhängigen Vermögensverwaltern?

Roth: Wir arbeiten auch oft und gerne mit unabhängigen Vermögensverwaltern oder Vermögensverwaltungsfirmen zusammen, um optimale Anlageprodukte oder -dienstleistungen zu finden.

PRIVATE: Wie selektieren Sie Ihre Bank- und Vermögensverwaltungspartner für Ihre einzelnen Kunden?

Roth: Der erste Schritt ist ein persönliches Gespräch mit dem Kunden, in dem seine Situation, seine Ziele und seine Bedürfnisse detailliert ermittelt werden. Anschliessend suchen wir den am besten geeigneten Bankenpartner, wobei wir besonderes Augenmerk auf Flexibilität in der Asset Allocation und Stabilität der bankenseitigen Kundenberater legen. Wie in allen Geschäftsbeziehungen liegt uns auch hier Kontinuität am Herzen.

PRIVATE: Wie viele Mitarbeiter beschäftigt Kendris private AG insgesamt und wo überall sind Sie mit Geschäftsstellen präsent?

Roth: Wir beschäftigen rund 80 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an unserem Hauptsitz in Zürich und in den Niederlassungen in Aarau, Basel, Genf, Lausanne und Luzern.

PRIVATE: Eine Expansion ins Ausland ist nicht vorgesehen?

Roth: Wir engagieren uns bereits im Ausland. Unsere Partner und Kader sind in den wichtigsten Märkten persönlich präsent, d.h., sie reisen regelmässig nach Europa, Südamerika und Südafrika sowie in den Nahen und Fernen Osten. Zudem pflegen wir ein globales Netzwerk von Distributionspartnern.

PRIVATE: Wie gestaltet sich Ihre zukünftige Zusammenarbeit mit KPMG?

Roth: Als ehemaliger Geschäftszweig von KPMG Schweiz haben wir Zugang zu KPMG-Spezialisten weltweit. Wir bleiben mit KPMG als Kooperationspartner verbunden. Zudem wird Kendris in den bisherigen Räumlichkeiten an den KPMG-Standorten verbleiben.

PRIVATE: Wie wird man Kunde bei Kendris private AG? Oder anders gefragt, wie viele Millionen muss ich in meinen Depots haben, damit ich von Ihrer Vermögensberatung profitieren kann?

Roth: Für uns ist die Komplexität der Vermögenssituation und der damit verbundenen Fragestellungen ausschlaggebend, nicht die Grösse. Einzig wenn es darum geht, ein Vermögen oder Teile davon, beispielsweise aus erbrechtlichen Überlegungen, in eine Stiftung einzubringen, sollten wegen der Gründungs- und Unterhaltskosten einer solchen Struktur eine bis zwei Millionen Franken vorhanden sein. Unter dem Strich gilt: Jeder Kunde, der im Bereich Wealth Management und Financial Planning Unterstützung wünscht, ist bei Kendris willkommen. ■