

Kendris private AG

Stark und erfolgreich dank «Tax-Compliant Solutions»

Kendris als grösste Schweizer Anbieterin in den Bereichen Fiduciary, Trusts und Accounting kombiniert das klassische Strukturierungsgeschäft (Trusts, Stiftungen und Gesellschaften) mit steuerlicher Expertise. Diese Strategie antizipiert klug Entwicklungen des Finanzplatzes Schweiz und generiert im Rahmen der weltweiten Neuausrichtung weiteres Wachstum: 2009 schloss Kendris das fünfte positive Geschäftsjahr in Folge ab (Umsatz: +14%). Vermögende Kunden suchen gerade jetzt verstärkt nach einer unabhängigen Beratung, welche steuerliche, juristische und buchhalterische Expertise unter einen Hut bringt.

Differenzierte Länderstrategie

Wegen der sehr unterschiedlichen Bedürfnisse kann die globale Kundschaft schweizerischer Finanzinstitute nicht über einen Kamm geschoren werden. Es gilt zunächst, zwischen Regionen zu differenzieren, z.B. dem «alten» Westeuropa, dem «neuen» Mittel- und Osteuropa, Lateinamerika, dem Nahen Osten, Japan und dem restlichen Fernen Osten. Schliesslich gilt es in einem nächsten Schritt, länderspezifische Lösungen auszuarbeiten.

Qualität und Diskretion

Mit dem hohen Qualitätsniveau sowie dem Bankkundengeheimnis ernteten Schweizer Finanzdienstleister in der Vergangenheit gute Noten. Konstante Qualität wird in Zukunft sicherlich sehr wichtig bleiben und mehr denn je über den unternehmerischen Erfolg entscheiden – dies auch mit Blick auf die international zunehmende Transparenz und Kommunikation, zwei zentrale Rahmenbedingungen für alle Schweizer Anbieter. Kendris vertritt hier die Ansicht, dass das Bankkundengeheimnis – zumindest im OECD-Umfeld – von steuerlichen Aspekten getrennt werden sollte. Damit würde der Weg frei für eine nachhaltige Bewahrung dieses für den Schweizer Finanzplatz charakteristischen Elements, welches den Wunsch der Kunden nach Schutz der Privatsphäre oder Schutz vor Willkür respektiert. Mit ihrem Fokus auf «Tax Compliance» hat Kendris Weitsicht bewiesen und ihre Kunden langfristig sinnvoll beraten.

Neue unternehmerische Akzente bringen Wachstum

Neben den etablierten Geschäftsfeldern strebt Kendris danach, neue oder

sich ändernde Bedürfnisse der Kunden mit entsprechenden Akzenten frühzeitig aufzugreifen:

a) Art Management

Art Management umfasst alle administrativen und logistischen Fragen rund um Kunst und reicht von der Vermittlung und Unterstützung beim Kauf bzw. Verkauf von Kunstwerken bis hin zu Lösungsvorschlägen bezüglich Versicherung, Transport, Inventarisierung, Aufbewahrung und Konservierung von Kunstwerken. Hilfestellung bietet Art Management auch bei der Suche nach bestimmten Künstlern oder Werken oder bei der objektiven Beratung beim Aufbau einer Sammlung. Das verstärkte Engagement hat sich hier für Kendris spürbar positiv ausgewirkt, denn im Rahmen der Finanzmarktkrise boomte die Nachfrage nach Kunstinvestitionen. Der Geschäftsbereich untersteht seit dem 1. Februar 2010 der operativen Leitung von Alain Bouvrot, welcher zuvor bei der UBS massgeblich am Aufbau des Art Banking beteiligt war. Die professionellen Art-Management-Dienstleistungen vermitteln einer anspruchsvollen Kundschaft einen echten Mehrwert und gewährleisten auch bei komplexen Vermögens- und Nachlassplanungen eine ganzheitliche Sicht.

b) Accounting & Outsourcing Services

Mit dieser Dienstleistung setzt Kendris im Heimmarkt Schweiz den Akzent bei den inhabergeführten KMUs (sog. «Owner-managed Businesses», auch «OMBs») und richtet sich auf Familien und Unternehmer aus. Hand in Hand mit dieser Ausrichtung ging per Anfang 2009 die Übernahme einer Treuhandabteilung von KPMG. Kendris

verfügt damit über ein starkes und wachsendes Team, welches das modular und damit kostengünstig aufgebaute Angebot an Outsourcing-Dienstleistungen betreut.

c) Online Accounting

Die Zukunft liegt im Web – diese Tatsache gilt auch für Treuhänder. Im Rahmen des Outsourcing bietet Kendris professionelles Online Accounting über SaaS (Software as a Service) an. Dabei erfolgt die gesamte Abwicklung und Erfassung der Buchhaltungsdaten über eine Software, die bei Kendris gehostet wird. «eKendris» basiert auf der Web-Applikation «AbaWebTreuhand» von Abacus. Die Anwendung steht auf einem leistungsfähigen Kendris-Server bereit und bietet diesen Kunden rund um die Uhr gesicherten Zugriff auf alle ihre Daten.

d) Rechts- und Steuerberatung

Dieses Geschäftsfeld blieb auch in der Krise top. Kendris konnte 2009 den Bereich Rechts- und Steuerberatung in der Schweiz noch stärker als geplant ausbauen. Aufgrund steigender Steuersätze und erhöhtem Steuerdruck fassen High Net Worth Individuals, insbesondere aus westeuropäischen Hochsteuerländern, zunehmend einen Umzug in die Schweiz ins Auge. Daran hat auch die Abschaffung der Pauschalbesteuerung im Kanton Zürich nichts geändert. Kendris überzeugt beim Thema Wohnsitzverlegung in die Schweiz mit umfassendem Know-how.

e) Klassisches Strukturierungsgeschäft

Zur Strukturierung von Vermögen ist eine internationale Treuhandgesellschaft wie Kendris in der Lage, Trusts, Stiftungen und Gesellschaften in jeder

geeigneten Jurisdiktion weltweit und rasch aufzusetzen. Im Vordergrund stehen heute Strukturen von OECD-Ländern, wie z.B. der Neuseeland Trust, die US-amerikanische LLC und die holländische Holding- oder Personengesellschaft (Partnership), um nur einige zu nennen.

f) Family Office

Wohlhabende Privatanleger und Familien wollen zunehmend wie institutionelle Investoren auf Basis einer unabhängigen Vermögensberatung umfassend betreut werden. Diese integrierte

Betreuung eines Vermögens wird als Family Office bezeichnet. Ausgehend von den Anforderungen der Familie erfüllen Family Offices entweder alle Aufgaben mit eigenem Personal oder lagern ausgewählte Fachgebiete (die sie mit eigenen Ressourcen nicht abdecken können oder wollen) gezielt aus. Die Mehrzahl der Family Offices widmet sich heutzutage der zentralen Koordination, der Prozesssteuerung und ausgewählten Kernkompetenzen, insbesondere im Zusammenhang mit den «Bankable Assets». Darüber hinaus wird mit externen Spezialisten zusam-

mengearbeitet. Alle von Kendris angebotenen Dienstleistungen können von Family Offices modular genutzt werden.

Vertrauen der Kunden – der zuverlässigste Leistungsausweis

Für Kendris geht der positive Trend weiter: Im ersten Halbjahr 2010 weist das Unternehmen erneut einen zweistelligen Umsatzzuwachs aus. Das stete Wachstum belegt, dass Kendris hohe Qualität und Diskretion mit der richtigen strategischen Ausrichtung zu kombinieren versteht.

www.kendris.com ●

Drei Fragen an Nicholas Schwarz Geschäftsführer von Kendris Austria



PRIVATE: Herr Schwarz, warum hat Kendris private AG gerade Österreich als Standort für die erste EU-Niederlassung gewählt?

Nicholas Schwarz: Marktbedingungen und Wachstumspotentiale verändern bzw. verlagern sich heutzutage ständig. Mit Wien als neuer Niederlassung haben wir einerseits Zugang zum EU-Markt und andererseits einen strategisch günstigen Standort im Herzen Europas gewonnen. Aufgrund der geographischen Einbettung nutzen wir Wien als Tor zu den osteuropäischen Märkten, wo wir angesichts der rasant zunehmenden Zahl von Personen mit bedeutendem Privatvermögen grosses Wachstumspotential sehen. Auch der österreichische Markt selbst ist äusserst attraktiv: Der institutionelle Charakter eines bankenunabhängigen Family-Office-Dienstleisters fehlte hier bisher. Kendris hat diese Marktnische gezielt besetzt. Mit der Schweizer Muttergesellschaft im Rücken können wir jederzeit auf die dortigen Experten, deren Wissen und langjährige Erfahrung zurückgreifen; dabei wirkt die räumliche, sprachliche sowie kulturelle Nähe bereichernd und befruchtet die tägliche Zusammenarbeit. Wien verknüpft somit altbewährtes Know-how und neue Wachstumsmärkte in idealer Weise.

PRIVATE: Welche Dienstleistungen bieten Sie in Österreich an?

Schwarz: Analog der Ausrichtung des Schweizer Mutterhauses liegt der Schwerpunkt auch für Österreich beim Management und der Administration von Trusts, Stiftungen und Gesellschaften. Ein besonderes Augenmerk des Standortes Wien liegt auf der Organisation und Entwicklung von Family-Office-Dienstleistungen, welche wohlhabenden Privatkunden finanzielle und operative Mehrwerte ermöglichen. Da Finanzprodukte und deren steuerliche Behandlung immer komplexer werden, steht auf Kundenseite der Wunsch nach einem verlässlichen Partner im Vordergrund. Genau darin sehen wir unsere Stärke: Die vollkommene Unabhängigkeit und die interdisziplinäre Arbeitsweise mit Experten aller Fachrichtungen erlauben es Kendris Austria, äusserst effizient und flexibel auf Kundenwünsche einzugehen und dabei eine hohe fachliche Qualität zu gewährleisten. Dank unserem konsequenten Fokus auf Nachhaltigkeit sowie der erfolgreichen Synthese von Fachkompetenz und Erfahrung bieten wir unseren Kunden eine transparente, generationenübergreifende Zusammenarbeit mit Banken und weiteren externen Beratern.

PRIVATE: Welche Ziele verfolgt Kendris in Österreich?

Schwarz: Unser Ziel ist es, Kendris Austria im österreichischen Markt als die führende Adresse im Bereich Family Office zu etablieren. Das gleiche Ziel dient uns als Leitsatz für den gesamten EU-Raum, da Family-Office-Dienstleistungen extrem facettenreich und je nach Vermögenslage skalierbar sind. Die bisherigen Erfahrungen in Wien bestätigen übrigens unsere Einschätzung, dass hier ein bankenunabhängiger Anbieter hervorragende Karten hat. Nach wie vor fehlen bei vielen Privatpersonen, deren Vermögen mit der Bilanzsumme eines KMU oder börsenkotierten Unternehmens vergleichbar ist, adäquate Instrumente zur Sicherstellung von Transparenz und Controlling und zur Einhaltung von juristischen und steuerlichen Richtlinien. Für diese Zielgruppe ist das modulare «A-la-carte»-Angebot von Kendris besonders attraktiv.