

Grosser Player in der Vermögensberatung

Nach dem Management-Buyout will Rudolf Roth die Kendris Private AG auf Wachstum trimmen

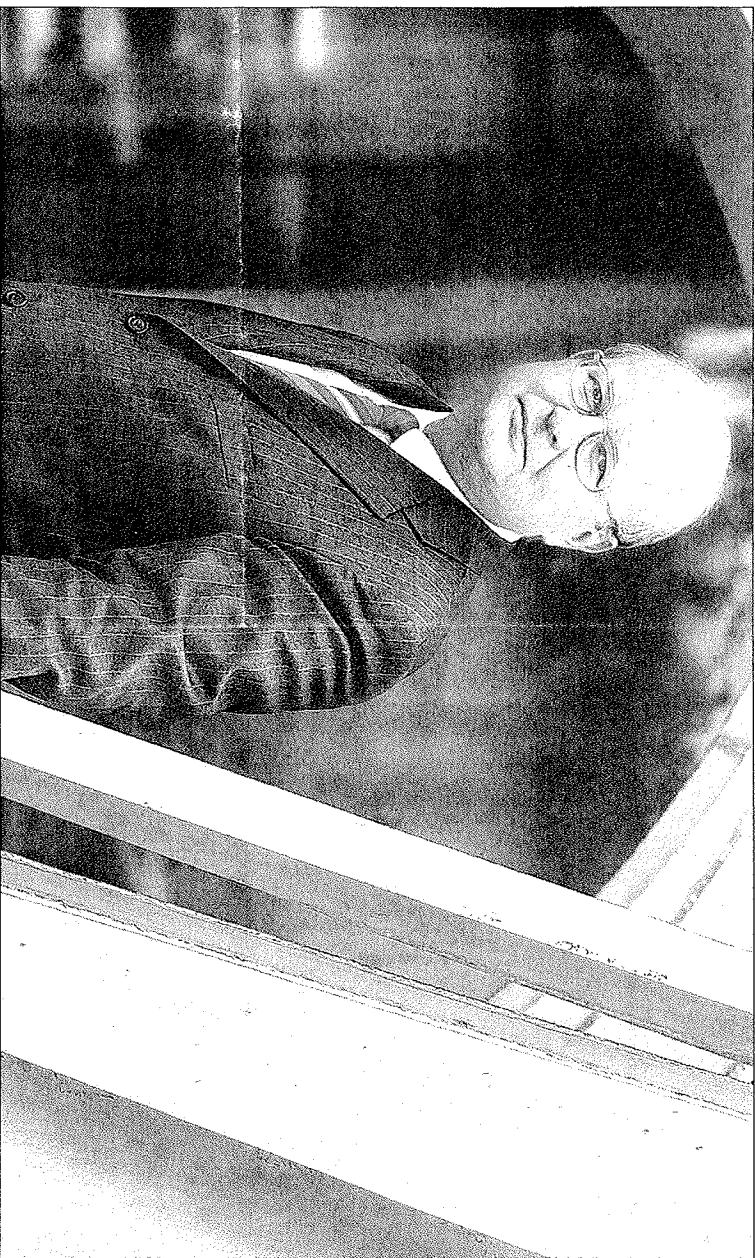
Das Milliardenvermögen von Athina Onassis, der 19-jährigen Erbin der griechischen Grossreder-Familie, sei bis jetzt von KPMG Private in Luzern verwaltet worden. Anfang April sei das Family Office an das Management verkauft und in Kendris Private AG umgetauft worden, heisst es in der Wirtschaftszeitung «Cash». So stimmt die mit einem Bild des in den USA lebenden Onassis-Jeunegers gesprochene kleine Story in einem zentralen Punkt allerdings nicht.

Tatsächlich operiert unter dem Firmennamen Kendris neu die ehemalige KPMG Private – nach eigenen Angaben die führende Banken-unabhängige Vermögensberatung. Doch Rudolf Roth, neuer Kendris-Chef, macht zwei Sachen klar: «Obwohl wir könnten, werden wir keine Vermögensverwaltung betreiben, und über Kunden reden wir natürlich nicht.» Gerade die Unabhängigkeit von den Banken beziehungsweise eine Dienstleistungspalette ohne Vermögensverwaltung steht Roth als kompetitiven Vorteil. Ihre Kunden seien eben nicht nur wohlhabende Privatpersonen, sondern auch in- und ausländische Finanzinstitute, unabhängige Vermögensverwalter sowie Anwaltskanzleien.

Steuerexperten gesucht

Kendris beschäftigt 80 Mitarbeiter am Zürcher Hauptsitz und in den Niederlassungen Aarau, Basel, Genf, Lausanne und Luzern. Der «neue» Player in der Vermögensberatung will wachsen, vor allem On-Shore, das heisst im Inland für Kunden mit Wohnsitz Schweiz. Gegenwärtig würden weitere Steuerfachleute gesucht.

Rund 30 Mitarbeiter seien auch Aktionäre, wobei die 9 Gründungspartner und die sogenannten Associates den grössten Teil der Aktien gezeichnet hätten. Man habe, so Roth, der KPMG



Rudolf Roth, Chef der Kendris-Vermögensberatung, will mit Inländern wachsen. (Mirjam Graf)

einen «fäulen Preis» bezahlt. Kendris arbeitete vom ersten Tag an mit schwarzen Zahlen. Die Sparte Vermögensberatung gehörte unter dem KPMG-Dach zu den rentablen.

Was sind die wichtigsten Dienstleistungen, die Kendris anbietet? Roth nennt die Gründung und Verwaltung von Trusts, Stiftungen und Offshore-Gesellschaften, die Konsolidierung von grossen Vermögen, Steuer- und Immobilien-Planungen über Grenzen hinweg, güterrechtliche Beratungen, Erbschafts- und Nachfolge-Regelungen – mithin Dienstleistungen, die oft unter dem Label Family Office angeboten

werden. Vehement wehrt sich Roth gegen eine Headline, in der Kendris als «der Maybach unter den Vermögensberatern» eingeordnet wird. Er habe nichts gegen die Luxus-Jalousie von DamlerChrysler, doch bei Kendris sei im Kundenprofil nicht ein grosses Vermögen entscheidend, sondern eine anspruchsvolle, oft etwas komplexe Fragestellung. Verkauf werden die Dienstleistungen im Prinzip nach Aufwand der Kunde, der im Bereich Wealth Management (Stunden mal Honorarsatz). Je-

terstützung wünsche, sei willkommen. Schweizer Kunden mit etwas speziellen Steuer- oder Erbschafts-Problemen würde man gerne betreuen. Denn im Inland ist die Konkurrenz hart. Trotzdem: Kendris bewegt sich im oberen Segment. Das zeigt auch die Kundenstruktur. Heute noch stammen rund 70 Prozent der Kunden aus dem Ausland. Sie sind dann meist in einer Struktur, eben einer Stiftung oder einem Trust eingebunden. Damit sich für diese Kundschaft die besonderen Strukturen auch rechnen, müssten sie schon von einem Vermögen von 1 bis 2 Millionen Franken unterlegt sein, meint Roth. Im Trust-Segment konkurriert Kendris mit starken in-

ternationalen Spielern wie Amicorp, Cicco und Mees Pierson.

Warum überhaupt ein Management-Buyout eine Abspaltung von der grossen Treuhandgesellschaft KPMG? Roth nennt die wachsende Regulierung in der Wirtschaftsprüfung als Hauptgrund. Es geht letztlich um die Vernetzung möglicher Interessenkonflikte. Darum dürfen die KPMG-Mitarbeiter nicht mehr in Stiftungs- oder Verwaltungsräten Einsitz nehmen. Konkret: Hat ein Trust-Kunde zum Beispiel Aktien von Unternehmen im Depot (etwa Nestlé, Roche oder Credit Suisse Group), die von der Treuhandgesellschaft geprüft werden, ist die Unabhängigkeit nicht mehr voll gewahrt.

Ein Basel-Fan

Den in Frick aufgewachsenen Rechtsanwalt Roth – er hat in grossen Organisationen wie Elektrowatt und KPMG Schweiz Karriere gemacht – reizt die neue Chef-Funktion eines KMU. Jetzt könne er ganz unmittelbar für Kunden und Mitarbeiter unternehmerische Verantwortung wahrnehmen, ist Roth überzeugt. Man habe über die Abtrennung von der KPMG bereits 90 Prozent der Kunden informiert. «Wir haben keinen Kunden verloren, sind uns aber voll bewusst, dass wir in den nächsten Monaten im Fokus stehen», sagt der Präsident und CEO.

Der 50-jährige Familienvater wohnt in der Stadt Basel und pendelt – meist mit der Bahn. Seine Frau, Amerikanerin mit Anwaltsdiplom, arbeitet derzeit zu Hause. Die drei Kinder (11, 10 und 8 Jahre) wachsen zweisprachig auf, gehen jedoch in die öffentliche Schule. Roths Hobbys sind Sport (Tennis und Ski) sowie Modellieren und Töpfern. Der Fricktaler ging schon vor Jahren ins Joggeli, jetzt fiebert er gelegentlich mit seinen beiden Söhnen für den FC Basel. Fritz Pfiffner