

Jefferies (Schweiz) AG: ein Schweizer Finanzdienstleister als Teil eines global agierenden US-Unternehmens



Interview mit Stefan Hiestand
CEO und Präsident des
Verwaltungsrates der
Jefferies (Schweiz) AG, Zürich

PRIVATE: Herr Hiestand, wie ist die Jefferies-Gruppe eigentlich gegliedert?

Stefan Hiestand: Die globale Unternehmensstruktur ist historisch gewachsen. 1962 in den USA gegründet, hat sich Jefferies zuerst auf den US-Heimmarkt beschränkt. 1985 wurden dann alle Nicht-US-Aktivitäten in der Tochtergesellschaft Jefferies International Ltd., London, gebündelt. 1995 schliesslich haben wir in der

Stefan Hiestand (45) verfügt über 21 Jahre Erfahrung im Investment Banking und Asset Management. Bevor er 1993 zu Jefferies stiess, arbeitete er bei J. Henry Schroder Bank Ltd. in Zürich, der Natwest-Gruppe in London und Zürich sowie bei Citigroup. Hiestand ist Gründungsmitglied und Präsident der «Freunde der FDP des Kantons Schwyz» und Mitglied der Geschäftsleitung der FDP des Kantons Schwyz.

Schweiz unsere Tätigkeit aufgenommen und die Jefferies (Schweiz) AG als Tochtergesellschaft der Jefferies International Ltd. gegründet, bei der auch weitere Jefferies-Niederlassungen eingegliedert sind. Unsere Schweizer AG ist also eine 100%ige Tochtergesellschaft von Jefferies International Ltd. in London, die wiederum eine 100%ige Tochtergesellschaft von Jefferies Group, Inc. in den USA ist.

PRIVATE: Was waren die Gründe, die für die Gründung einer Schweizer AG sprachen?

Hiestand: Natürlich haben wir im Vorfeld alle Möglichkeiten sorgfältig geprüft, so u.a. auch die Variante, als Repräsentanz (Representative Office) von Jefferies International Ltd. aufzutreten. Um den Kunden gegenüber unsere Schweizer Wurzeln von Anfang an deutlich zu dokumentieren, haben wir uns dann aber für den Schritt zur Gründung einer eigenen AG entschieden. Das hat uns erlaubt, bei der Eidgenössischen Bankenkommision die Effektenhändlerlizenz zu beantragen. Zudem war uns von Beginn an wichtig, als Schweizer Unternehmen mit lokalem Bezug und lokalem Management in Erscheinung treten zu können und uns nicht mit dem Image eines US-Ablegers behaftet zu lassen.

PRIVATE: Wo liegen die speziellen Herausforderungen für Sie als CEO der Schweizer AG?

Hiestand: Den Vorteilen einer Schweizer AG stehen natürlich zum Teil auch Erschwernisse gegenüber. Als CEO und Präsident des Verwaltungsrates bin ich für die Strategie und das operative Geschäft der Jefferies (Schweiz) AG verantwortlich. In meiner Funk-

tion als Director von Jefferies International Ltd. wiederum trage ich eine Mitverantwortung für das Londoner Mutterhaus. Daneben stellt der permanente Kontakt zu unserem amerikanischen Hauptsitz einen weiteren tragenden Pfeiler meiner Aktivitäten dar. Die spezielle Herausforderung liegt für mich darin, alle verschiedenen Aspekte so unter einen Hut zu bringen, dass wir für unsere Kunden im deutschsprachigen Europa erfolgreich tätig sein können.

PRIVATE: Wie setzt sich der Verwaltungsrat zusammen?

Hiestand: Der CEO von Jefferies International Ltd. hat bei uns Einsitz im Verwaltungsrat. Damit ist gewährleistet, dass unsere Strategie mit derjenigen unseres Mutterhauses abgestimmt ist. Ferner haben wir den Finanzverantwortlichen für den Bereich «International» der Gruppe sowie den Asset-Management-Verantwortlichen aus London im VR. Mit zwei weiteren Schweizern als externe VR-Mitglieder betonen wir den Schweizer Charakter auch auf Ebene Verwaltungsrat. Und die Tatsache, dass eines dieser externen VR-Mitglieder Jurist ist, stärkt unsere Kompetenz bezüglich Rechts- und Compliancefragen auch auf dieser Ebene.

PRIVATE: Inwieweit haben Sie in der Schweiz freie Hand?

Hiestand: Wir unterstehen Schweizer Recht, insbesondere dem Börsen- und Effektenhändlergesetz und dem Obligationenrecht, was für unsere ausländischen Muttergesellschaften in den Auswirkungen nicht immer ganz einfach nachvollziehbar ist.

PRIVATE: Was heisst das konkret?

Hiestand: Denken Sie nur einmal an unser Datenschutzgesetz. Unsere Kundendatenbank ist so aufgesetzt, dass sie diesen Anforderungen gerecht wird. Das heisst, dass niemand aus

dem Ausland Zugriff auf diese Kundendaten hat. Selbst im IT-Bereich beschränkt sich das Zugriffsrecht auf ganz wenige Spezialisten, die eine entsprechende Datenschutz-Geheimhaltungserklärung unterschreiben mussten.

PRIVATE: Wird die Führung über die Linie weltweit gesteuert?

Hiestand: Was die generelle Unternehmensführung anbelangt, sind die Abläufe klar über die Linie geregelt. Um den Kundenfokus stets vor Augen zu halten und die fachspezifischen Abläufe zu beschleunigen, sind wir aber matrixähnlich organisiert. Der Verantwortliche für US-Aktien in Zürich steht z.B. in direktem Kontakt mit seinen Fachkollegen in London und in den USA; dasselbe gilt auch für die anderen Produktbereiche. Im Kommunikationsbereich ist unser Kommunikationsverantwortlicher in Zürich Mitglied der Marketing Group, die in den USA sitzt und die Aktivitäten koordiniert. Mit den heutigen Kommunikationsmöglichkeiten bilden geographische Distanzen ja kaum mehr Hürden.

PRIVATE: Wie steht es mit Corporate Governance vs. Regional Governance?

Hiestand: Auch in diesem Spannungsfeld haben wir eine Lösung gefunden. Nehmen wir als Beispiel die Compliancefrage, wo hier in der Schweiz andere Massstäbe gelten als z.B. in den USA. Müssen wir all unsere Unterlagen von den USA prüfen lassen, wären wir kaum mehr handlungsfähig, ganz abgesehen von der Sprachproblematik. Wir haben deshalb die Compliance in Zürich selber aufgebaut und können so effizient und marktgerichtet agieren. Damit verbunden, tragen wir aber auch die Verantwortung, selber abzugleichen, welche gruppenweiten Vorschriften eben auch bei uns zum Tragen kommen müssen und wo wir uns an die Schweizer Gegebenheiten anzupassen haben.

PRIVATE: Wie werden die Fragen der Revision des Jahresabschlusses und der Besteuerung gelöst?

Hiestand: Wir arbeiten mit derselben Revisionsgesellschaft wie die ganze Jefferies-Gruppe, mit KPMG. Unsere

Die internationale Einbindung

Jefferies, eine weltweit tätige Investmentbank und ein Wertpapierhaus für institutionelle Kunden, betreut seit fast 45 Jahren mittelständische Gesellschaften und Wachstumsunternehmen. Über den Hauptsitz in New York und die 25 Niederlassungen rund um die Welt bietet Jefferies ihren Kunden Kapitalmarkt- und Beratungsdienste, Brokerdienstleistungen für institutionelle Anleger sowie Wertpapierresearch und Vermögensverwaltung. Das Unternehmen stellt institutionellen Anlegern und vermögenden Privatkunden Dienstleistungen im Handel mit Aktien, hochverzinslichen Anleihen, Wandelanleihen und internationalen Wertpapieren zur Verfügung. Jefferies & Company, Inc. ist das wichtigste operative Tochterunternehmen von Jefferies Group, Inc. (an der NYSE kotiert: JEF). Weltweit beschäftigt die Jefferies-Gruppe über 2100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Ansprechpartner hier vor Ort kennen also über ihr firmeninternes Netzwerk sowohl die Gruppenbelange als auch die spezifischen Anforderungen an die Schweizer AG und helfen uns überdies, die steuerlichen Aspekte richtig einzubringen und zu lösen.

PRIVATE: Gibt es Kostenabwälzungen aus der Gruppe?

Hiestand: Wie in jedem global agierenden Unternehmen werden natürlich auch bei uns gewisse Kosten aus dem Hauptsitz umgelagert. Wir haben ein Transfer-Pricing-Agreement mit der Gruppe ausgehandelt, in dem alle Kostenumlagerungsfragen geregelt sind und das auch von den Steuerbehörden genehmigt wurde. Auch dies geschah in enger Zusammenarbeit mit KPMG als externer Revisionsstelle sowie deren Steuerexperten.

PRIVATE: Decken Sie von Zürich aus alle Dienstleistungen der Gruppe ab?

Hiestand: Mit unseren 18 hochqualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in Zürich decken wir vorwiegend unsere Kernkompetenzen ab, zu denen das Asset Management und der Wertschriftenhandel gehören. Gerade im Bereich der Wandelanleihen haben unsere Profis in Zürich und London bewiesen, dass man sich auch als kleineres Unternehmen in spezialisierten Finanzgebieten einen hervorragenden Namen weit über die Landesgrenzen hinaus schaffen kann. Daneben nehmen wir in Zürich auch Schlüsselaufgaben wie Kommunikation, Compliance, IT und andere mehr selber wahr. Das beschränkt sich keineswegs auf

Umsetzungen globaler Vorgaben; im Kommunikationsbereich haben wir z.B. von Anfang an eine eigene, massgeschneiderte Strategie entwickelt, die wir mit Erfolg umsetzen. Gerade hier kommen uns unser Verständnis der Mentalität und die deutsche Muttersprache entgegen. Bei den Dienstleistungen, die hauptsächlich aus der Gruppe heraus betreut werden, wie Investment Banking, Corporate Finance, Research usw., nehmen wir eine Türöffnerfunktion wahr. Das heisst, dass wir unseren Kunden als Ansprechpartner zur Verfügung stehen und bei Bedarf die entsprechenden Spezialisten aus London oder den USA punktuell beiziehen.

PRIVATE: Und was haben Sie als nächstes geplant?

Hiestand: Wir haben vor kurzem damit begonnen, das deutschsprachige Europa – sprich Deutschland und Österreich – nicht mehr nur opportunistisch in unsere Aktivitäten miteinzu beziehen, sondern strategisch zu erschliessen. Diesem Schritt liegt die Erkenntnis zugrunde, dass wir als Schweizer Unternehmen in diesen Nachbarländern auf eine sehr hohe Akzeptanz stossen – was wiederum unsere Strategie bestätigt, als Schweizer AG in Erscheinung zu treten, und nicht als Niederlassung eines amerikanischen Big Players. Unsere Kunden wissen es zu schätzen, deutschsprachige Ansprechpartner zu haben. Für 2007 planen wir zudem den Markteintritt in Italien und die Ausweitung unserer Distribution auf den skandinavischen Raum. ●