

# Interview

**Daniel Gschwend**, Partner und Mitgründer der forClients Partner AG,  
Fronwagplatz 8, 8201 Schaffhausen, Tel. 052 620 00 41, daniel.gschwend@forclients.ch,  
www.forclients.ch



Daniel Gschwend blickt auf eine über 20-jährige Berufserfahrung bei einer der grössten Schweizer Universalbanken, Fondsmanagern und unabhängigen Vermögensverwaltern zurück. Erfahrungen sammelte er während seiner Bankzeit insbesondere in den Bereichen Obligationen-Research, Wertschriften-Sales und Orderdesk an der Schweizer Börse sowie in der Anlageberatung für Privatkunden. Anschliessend wechselte er ins Portfolio Management. Auch bei den weiteren beruflichen Positionen zeichnete sich Daniel Gschwend insbesondere für die Betreuung und das Portfolio Management institutioneller und privater Kunden verantwortlich. Weil Daniel Gschwend selber aus einer Unternehmerfamilie stammt, war der Schritt Unternehmer zu werden naheliegend. Mit der Gründung der forClients Partner AG vereinen sich jahrelange Erfahrung zugunsten unserer Kunden.

## **1. Gibt es nicht schon genug Vermögensverwalter und Banken? Braucht es die forClients Partner in diesem gesättigten Sektor überhaupt?**

Einen weiteren Vermögensverwalter, der das gleiche tut wie alle anderen, bräuchte es nicht. Eines meiner Schlüsselerlebnisse für die Gründung der forClients Partner AG

passierte vor ein paar Monaten als ich in eine Bäckerei ging, welche erst vor kurzem in der Stadt Zürich eröffnet wurde. Schon wieder eine neue Bäckerei und dann noch in Zürich? Die können das Brot doch nicht neu erfinden. Kann dies unternehmerisch überhaupt gut gehen und dann noch an einer teuren Lage? Bereits beim Eintreten in diese Bäckerei wurde mir klar, dass es hier anders ist. Die Bäcker und Konditoren arbeiten hinter der Verkaufstheke vor den Augen der Kunden. Die Firma hat ein „Retrodesign“ und setzt auf nachhaltige Produkte, was an die guten alten Zeiten erinnert. Der Kunde sieht es jedem Mitarbeiter an, ob dieser Spass an seiner Arbeit hat und die Produkte von Herzen kommen. Emotional war mir sofort klar, dass es hier anders ist: authentisch, transparent und mit Leidenschaft. Exakt dies sind wir auch und somit braucht es uns aus meiner Sicht unbeding.

## **2. Was ist der Unterschied zwischen einem Unternehmer und einem Manager?**

Ein Manager trägt nur limitierte Verantwortung und dient einer Firma oft nur auf Zeit. Ein Unternehmer trägt das volle Risiko und sucht stets die beste Lösung für seine Kunden. Denken Sie an die schwarzen Schafe der Manager-Zunft, welche Firmen beinahe in den Konkurs gewirtschaftet haben, Stellen gestrichen haben und mehr falsche als richtige Entscheide trafen und am Schluss mit einem „goldenen“ Fallschirm verabschiedet wurden. Ich kenne leider viele schwarze Schafe in der eigenen Finanzbranche, welche nicht nach der besten Lösung für den Kunden, sondern nach der besten Lösung für das eigene Portemonnaie suchen. Die Mehrheit der heutigen Finanzberater und Manager sind nur noch Verkäufer und keine Vertrauenspersonen mehr. Auch hier sind wir ein Gegenpol und verstehen uns als Vertrauenspersonen unserer Kunden und haben nur deren Wohlergehen im Sinne. Langfristigkeit und Unabhängigkeit sind in einer kurzlebigen Zeit willkommene Eigenschaften.

## **3. Was ist der Schlüssel zum Erfolg in der Vermögensverwaltungsbranche?**

Demut vor dem finanziellen Lebenswerk der Kunden. Bei der Vermögensverwaltung geht es um viel mehr als Geld, es geht um Vertrauen und Verantwortung. Eine eigene Meinung, welche sich primär um die Frage des Risikos und nicht um die Frage der Gewinnmaximierung dreht. Wir laufen nicht blind mit der Masse. Wir schauen über den Tellerrand hinweg. Dies geht natürlich nur mit den richtigen Personen. Mit Stolz kann ich sagen, dass ich noch nie mit einem erfahreneren Team als heute zusammengearbeitet habe. Hierbei geht es nicht nur um herausragende fachliche

Fähigkeiten, sondern auch um die unternehmerische Einstellung und das Verständnis, dass der Kunde unser wichtigstes Gut darstellt.

#### **4. Für was steht die forClients Partner AG?**

Wir stehen für Unabhängigkeit, Professionalität und Leidenschaft indem, was wir tun. Wie es unser Name sagt, sind wir für den Kunden der Partner.

#### **5. Wer ist ihr grösstes Vorbild als Investor?**

Ray Dalio ist meiner Meinung nach einer der weisesten Investoren. Ray Dalio ist der Gründer von Bridgewater Associates und gilt als einer der besten Asset Manager. Weshalb? Weil er zugibt, die Zukunft nicht zu kennen und sich deshalb vor allem um die Risiken kümmert. Ray Dalio's „All Weather Portfolio“ ist einleuchtend und investiert breit diversifiziert für die vier möglichen Grosswetterlagen Inflation, Deflation, Hochkonjunktur und Rezession. Zurzeit befinden wir uns wieder an einer wichtigen Weggabelung, wo verschiedene Stürme aufziehen könnten. Die Zeiten eher ruhiger Finanzmärkte dürfte vorbei sein. Wir sorgen dafür, dass unsere Kunden einen Regenschirm haben und bei möglichst niedrigen Volatilitäten regelmässige und stetige Erträge erzielen.

#### **6. Was kann ich von Ihnen erwarten?**

Wir nehmen uns Zeit für Sie. Wir sind neutral, objektiv, loyal und ohne Interessenkonflikte. Wir sagen Ihnen, was möglich ist und was nicht und offerieren Ihnen partnerschaftliche, faire Konditionen. Wir sind Ihr persönlicher Vermögensverwalter und arbeiten ausschliesslich für Sie und sind nur Ihnen verpflichtet.

Schaffhausen, im März 2018

Mit uns haben Sie ein erfolgreiches und erfahrenes Team als unabhängiger Partner zur Seite.

Bereits Aristoteles sagte, dass wir den Wind nicht ändern können, aber die Segel anders setzen. Lassen Sie sich von uns überzeugen. Wir freuen uns auf ein Treffen mit Ihnen.