

Werbestrategie: Fritz Kaiser.

KAISER RITTER PARTNER MARKETING IST ALLES

Was die Liechtensteiner Treuhandfirma reumütigen US-Steuersündern anbietet, tun andere schon lange.



So spielt man clever auf der medialen Klaviatur: **Fritz Kaiser**, Treuhänder und Privatbanker in Liechtenstein, füttert die Medien mit seiner neuesten Geschäftsidee und findet breites Echo vom «Tages-Anzeiger» bis hin zur «Frankfurter Allgemeinen Zeitung». Seine Kaiser Ritter Partner Gruppe (KRP) will jenen US-Bürgern helfen, die sich von ihren Banken verstossen fühlen. Es geht darum, wie man bisher unversteuertes Vermögen gegenüber der Steuerbehörde IRS deklariert und weiterhin im Ländle bunkert. KRP will dies über einen «Single Point of Contact» bei der IRS organisieren. «Wir stellen keine US-Kunden vor die Türe wie Schweizer Banken», sagt **Stephan Ochsner**, CEO bei KRP.

Bei näherem Hinsehen entpuppt sich das Ganze indes als cleveres Marketing. Auch die viel gescholtene UBS wirft keine Kunden hinaus, die sich bei der IRS deklarieren. Dazu UBS-Sprecher **Serge Steiner**: «Nach unserem neuen Geschäftsmodell betreuen wir unsere US-Kunden nur noch über eine Einheit mit einer SEC-Bewilligung. Diese ver-

langt, dass alle Gelder deklariert sein müssen.» KRP hat die SEC-Bewilligung erst beantragt.

Wer Schwarzgeld reinwäscht, muss rund ein Drittel seines unversteuerten Vermögens beim amerikanischen Fiskus abliefern. Den Gang nach Canossa gehen Steuersünder meist in Begleitung. «Das ist das Business spezialisierter Anwaltskanzleien», weiss **Peter Günter** vom Beratungsunternehmen PricewaterhouseCoopers. Ihm ist nichts von Sonderregelungen mit der IRS bekannt: «Das Verfahren ist vorgegeben.»

Auch **William Sharp**, Steueranwalt aus Florida und seit längerer Zeit auf die Vertretung von US-Kunden diverser Schweizer Banken spezialisiert, kann im Vorstoss aus Liechtenstein nichts Neues erkennen. «Viele Offshore-Banken, Vermögensverwalter und Berater haben in Amerika längst eine proaktive Rolle eingenommen, ermuntern ihre Klienten, Steuerkonformität mit den US-Steuerbehörden zu erreichen, und begleiten sie beim geordneten Prozess der Voluntary Disclosures.» Von einem etwaigen Sonderstatus

bei der US-Steuerbehörde weiss Sharp nichts. «Die IRS hat sich in den letzten Monaten neu aufgestellt, um die grosse Zahl freiwilliger Offenlegungen bewältigen zu können. Die sind dort für alle Steueranwälte und ihre Mandanten gleichermaßen zugänglich.»

Kanzleien wie Baker & McKenzie bieten den Tax-Compliance-Service im IRS-Verfahren schon seit Jahren an. Auf den Zug aufgesprungen sind auch Schweizer Anwälte, die nun eine Kontaktstelle unter dem Namen Swiss-American Tax Help aufbauen. Galionsfigur und Präsident ist der umtriebige Zürcher Anwalt **Werner Stauffacher**.

Für KRP trägt der Werbecoup Früchte. Rund hundert Kunden begleite man bisher in diesem Prozess. Und Fritz Kaiser fabuliert auf der Homepage bereits von der Metamorphose des «Tax Haven» zum «Wealth Haven». Er schildert in einer fiktiven Geschichte, wie eine solvente US-Familie ihr sauberes Geld in einer steuerkonformen Stiftung bei KRP im Ländle parkiert: Und alles wird gut. BR / DR

Foto: PR

ANZEIGE

abacus business software

Integriertes Dokumentenmanagement – durchgängig digital – von A-Z papierlos > Intelligente, vernetzte, papierlose Archivierung > Zeit- und kostensparender Datenaustausch mit zertifizierter, gesetzeskonformer Sicherheit

< digital erp >

 ABACUS

CH-9301 Wittenbach-St. Gallen, Tel. 071 292 25 25, www.abacus.ch