



Hochschule: Schlüsselkriterien im Jobmarkt
Wirtschaft / 11

Die deutsche
Abwrack-
Prämie hilft
in der Schweiz
kaum
Wirtschaft / 13



Grösste US-Bankpleite im Jahr 2009
Wirtschaft / 14

NEWSMIX

Japans Zentralbank belässt Leitzins bei 0,1 Prozent

TOKIO – Die japanische Zentralbank hat ihren Leitzins am Freitag unverändert bei 0,1 Prozent belassen. Der Beschluss im geldpolitischen Rat der Bank von Japan (BoJ) fiel einstimmig. Der Entscheid war so erwartet worden. Um der Wirtschaft aus der schwersten Rezession der Nachkriegszeit zu verhelfen, soll die Versorgung der Geschäftsbanken mit Liquidität weiter erleichtert werden. Zugleich hob die Notenbank der zweitgrössten Volkswirtschaft der Welt – angesichts erster positiver Anzeichen für eine Verbesserung – ihre Einschätzung der allgemeinen Wirtschaftslage an. (sda/dpa)

Asien: Ölpreise gestiegen

SINGAPUR – Die Ölpreise sind am Freitag im asiatischen Handel gestiegen. Der Preis für ein Fass (159 Liter) der US-Referenzsorte West Texas Intermediate (WTI) zur Auslieferung im Juli stieg auf 61.60 Dollar. Das sind 55 Cent mehr als zum Handelsschluss am Vortag. Der Preis für ein Fass der Nordseesorte Brent zur Auslieferung im Juli stieg um 65 Cent auf 60.58 Dollar. Händler sprachen von einer Erholung nach den Kursverlusten am Vortag. Eher enttäuschende Konjunkturdaten



aus den USA hatten die Ölpreise am Donnerstag unter Druck gebracht. (sda/dpa)

US-Konjunkturbarometer: Anzeichen für Stabilisierung

NEW YORK – In den USA mehren sich die Hinweise auf eine Stabilisierung der Industrie. Der stark beachtete Konjunkturindex der Federal Reserve Bank von Philadelphia stieg im Mai auf den höchsten Stand seit September 2008. Das Barometer kletterte um 1,8 auf minus 22,6 Punkte, wie die regionale Notenbank am Donnerstag mitteilte. Es blieb aber unter der Nulllinie und signalisiert damit eine weiter nachlassende Geschäftstätigkeit. Die Daten für das Verarbeitende Gewerbe der mittleren Ostküste gelten als Vorläufer für die Entwicklung der gesamten US-Industrie. Auch im US-Bundesstaat New York hatte sich der Abschwung der Industrietätigkeit abgebremst. Der Index der Frühindikatoren legte ebenfalls zu. Er kletterte im April auf plus 1,0 von minus 0,2 Prozent im Vormonat, wie das Wirtschaftsforschungsinstitut Conference Board mitteilte. Der Haushaltsausschuss des US-Kongresses rechnet in der zweiten Jahreshälfte wieder mit Wirtschaftswachstum. Es werde aber nur gering ausfallen, wodurch die Arbeitslosigkeit bis 2010 weiter steigen werde, hiess es. (sda/reuters)

Vom Steuer- zum Vermögensparadies

Vorwärtsstrategie der Kaiser Ritter Partner Gruppe sorgt für Aufsehen

VADUZ – Die Kaiser Ritter Partner Gruppe hat sich für eine Vorwärtsstrategie entschieden, mit den US-Behörden Verträge geschlossen und kann deshalb legal Kunden aus Amerika in der Schweiz und Liechtenstein betreuen.

• Günther Meier

Fritz Kaiser entwarf vor fünf Jahren, zehn Jahre vorausschauend, die «Vision 2014» für den Finanzplatz Liechtenstein, mit dem prägnanten Kernsatz: «Liechtenstein hat sich von der Steueroase des vorigen Jahrhunderts zu einem anerkannten Kompetenzzentrum für Privatvermögen und Family Offices entwickelt.» In Zürich, während der Präsentation des neuen, erfolgversprechenden Geschäftsfeldes der Kaiser Ritter Partner Gruppe in dieser Woche, sagte Kaiser: «Liechtenstein muss sich vom Steuer- zum Vermögensparadies wandeln.»

Das Unternehmen, das er als Executive Chairman leitet, hat diese Wandlung bereits vollzogen. Noch liegen in den Tresoren der Gruppe zahlreiche Vermögensakten, die in den USA offenbar nicht versteuert wurden. Gegen hundert Fälle hat die Kaiser Ritter Partner Gruppe aber bereits über die Abkommen mit den US-Steuerbehörden legalisiert – und bietet diese Dienstleistung als Partner der US-Behörden auch für andere Banken und Finanzdienstleister in Liechtenstein und der Schweiz an.

Steuerkonforme Lösungen

Die Überführung nicht versteuerten Vermögens in die US-Steuerkonformität könnte sich zu einem



attraktiven und lohnenden Geschäft entwickeln. Fritz Kaiser schätzt das Volumen der in Liechtenstein und der Schweiz parkierten Gelder, die genau von den von seiner Gruppe angebotenen Dienstleistungen profitieren könnten, auf 30 bis 50 Milliarden US-Dollar. Während andere Banken aufgrund der drohenden Sanktionen der Amerikaner die Finger von US-Kunden lassen und bestehende Kundenbeziehungen auflösen, sucht Kaiser Ritter Partner genau diese Kundschaft.

Wie Fritz Kaiser in Zürich erklärte, habe Kaiser Ritter Partner schon 2006 begonnen, ein neues Kompetenzzentrum für Fragen der Steuerkonformität aufzubauen und sei heute in der Lage, vermögende Familien auf dem Weg zur Steuerkon-

formität zu beraten und zu begleiten. Vorausschauend hatte die Gruppe die zunehmend harte Haltung der US-Steuerbehörden zur Kenntnis genommen und sich mit dem Aufbau einer speziellen Geschäftsdivision darauf vorbereitet.

International mitmischen

Das Bedürfnis von Kunden, die Dienstleistungen der Gruppe in Anspruch zu nehmen, beschränkt sich laut Fritz Kaiser nicht auf Liechtenstein und die Schweiz: «Die geordnete Transformation von nicht deklarierten Vermögen oder nicht steuerkonformen Vermögensstrukturen in steuerkonforme Lösungen ist zu einem weltweit wachsenden und dringlichen Bedürfnis vermögender Familien geworden.»

Die von der Kaiser Ritter Partner Gruppe präsentierten Dienstleistungen für US-Kunden folgen im Kern der «Vision 2014», die Fritz Kaiser im Jahr 2004 formulierte: «Der Markt der vermögenden Kunden für Finanzdienstleistungen im erweiterten Sinn ist jedoch ein weltweit hart umkämpfter Markt. Hier kann der Treuhand- und Bankensektor von den Erfolgsbeispielen der liechtensteinischen Industrie lernen. Die haben es nämlich geschafft, im internationalen Wettbewerb ganz vorne mitzumischen.»

Wie die Einschätzung kompetenter Kommentatoren lautet, könnte die Kaiser Ritter Partner Gruppe mit ihrer Offensiv- oder Vorwärtsstrategie genau dieses internationale Mitmischen gelingen.

In die Höhle des Löwen statt Tauchstation

Anerkennung in der Schweiz für das offensive Vorgehen von Fritz Kaiser

VADUZ – Nachdem die Kaiser Ritter Partner Gruppe am Dienstag in Zürich ihr neues Geschäftsfeld bekannt gegeben hatte, erteilte Fritz Kaiser für seine Offensive hohes Lob in der Schweiz.

• Günther Meier

Die meisten Schweizer Banken würden ihre amerikanischen Kunden unsanft vor die Tür stellen, beklagte sich der Zürcher «Tages-Anzeiger» und zollte Fritz Kaiser für seine Geschäftsstrategie hohe Anerkennung: «Wenn nicht alles täuscht, sind die Liechtensteiner in dieser Geschichte eine rechte Priseschlauer als die Schweizer Konkurrenten.»

«Ungewöhnlicher Schritt»

Bei Kaiser Ritter Partner sei man nicht auf Tauchstation gegangen, stellte der «Tages-Anzeiger» weiter fest, sondern habe den umgekehr-

ten Weg gewählt: «Schon im Sommer 2008 begaben sich die tapferen Liechtensteiner in die Höhle des Löwen – wenn auch mit der nötigen Vorsicht.» Liechtenstein sei mit einer Offensivstrategie vorgegangen, anerkennt das Blatt, den Finanzplatz von seinem Negativ-Image reinzuwaschen. Zitiert wird Otmar Hasler, Vater der staatlichen Vorwärtsstrategie und neu als Partner im Verwaltungsrat der Kaiser Ritter Partner Gruppe: «Wir sagen unseren Kunden klar, wohin die Strategie führt. Aber wir lassen sie auch nicht im Stich.»

Die «Neue Zürcher Zeitung» (NZZ) schreibt von einem «ungewöhnlichen Schritt», den die Gruppe getan habe. Im Klartext bedeute dieser Schritt, dass sie Kunden sanft in die freiwillige Offenlegung gegenüber der US-Steuerbehörde bringen wollen. Das heisse aber auch, bemerkt die «Neue Zürcher Zeitung», «dass die Gruppe mit ih-

ren etwa 8000 Mandaten und rund 28 Milliarden Franken Kundenvermögen die Kundenbeziehungen nicht einfach auflöst und die zum Teil langjährigen Kunden in die Wüste schickt, sondern dass sie diese bei dem schwierigen Prozess berät und begleitet.» In einem Kommentar lobt Gerhard Schwarz, Leiter der Wirtschaftsredaktion der «NZZ», auch die Vorwärtsstrategie

Liechtensteins: «Mit der Erklärung vom 12. März, den OECD-Standard in Steuerfragen zu übernehmen, ist Liechtenstein der Schweiz zuvorgekommen. Man hatte damals und hat seither immer wieder den Eindruck, im Fürstentum gebe es in dieser Thematik trotz allen Diskussionen mehr Strategie, Konsistenz, Einheitlichkeit und vor allem vorausschauendes Handeln.»

Das Unternehmen

VADUZ – Die Kaiser Ritter Partner Gruppe ist im Jahr 2006 aus der Zusammenführung der von Fritz Kaiser und Dr. Peter Ritter geführten Vorgängerunternehmen entstanden.

Mit 300 Mitarbeitern in Vaduz und Zürich-Zollikon hat sich Kaiser Ritter Partner rasch als ein führendes Wealth-Management-Unternehmen in Liechtenstein etab-

liert. Kaiser Ritter Partner bietet Unternehmen, institutionellen Kunden und vermögenden Privatkunden ganzheitliche, verantwortungsvolle und unabhängige Beratung sowie Produkte und Dienstleistungen zur langfristigen Vermögenssicherung an.

Das Kundenvermögen der Gruppe beläuft sich auf rund 28 Milliarden Franken. Die Anzahl der Kundenmandate wird von der Gruppe auf etwa 8000 beziffert. (gm)

Kaiser Ritter Partner können über eine Vereinbarung mit US-Behörden auch Kunden mit nicht deklarierten Vermögenswerten legal betreuen.