

NEUE MÄRKTE - „ONSHORE GEHEN“

In der derzeit laufenden Diskussion rund um den Finanzplatz und seine Chancen fallen immer wieder zwei Stichworte: Neue Märkte und „Onshore gehen“. Auf beide möchte ich im Folgenden kurz eingehen. Beide Begriffe sollte man nur in den Mund nehmen, wenn man auf die Folgen hinweist und einen gewissen Mut zum Risiko hat.

Der Finanzdienstleistungsplatz hat sich zwar international aufgestellt, tendenziell hat er sich aber vor allem in Europa betätigt. Das lag und liegt nahe, nachdem auch die Kunden gerne kurze Wege haben. Eine Stiftung, ein Bankkonto, eine Gesellschaftsstruktur soll funktionieren, soll ausgeklügelt sein und langfristig die gewünschten Erfolge erbringen. Man möchte als Kunde aber auch die Möglichkeit haben, innerhalb vernünftiger Zeit, also innerhalb weniger Stunden mit seinem Berater ein Treffen durchführen und das persönliche Gespräch suchen zu können. Zum Teil kann man dem entgegenhalten, dass in den Zeiten von E-Mail und Web-Kameras etc. dies auch über Video-Konferenz gehen könne. Aber Hand aufs Herz: Wer spricht schon gerne mit einem Bildschirm. Der persönliche Kontakt ist wichtig. Dennoch besteht Einigkeit, dass neue Märkte erschlossen werden müssen. Gleichzeitig ist auch bewusst, dass man stärker „Onshore“ gehen muss. Dieser Begriff als Gegensatz zu *Offshore* ist schon viel diskutiert worden. Im Endeffekt will man damit sagen, dass dort der Gewinn und Ertrag generiert werden soll, wo auch die betroffenen Kunden leben und damit in der Regel die finanziellen Mittel sind. Dies heisst konkret für Banken, dass sie Zweigniederlassungen oder Tochtergesellschaften im Ausland errichten werden, von wo aus der Kontakt mit den dort oder dort in der Nähe sich befindlichen Personen gesucht wird.

Man wird sich nun fragen, wo ist der Nutzen für Liechtenstein und für die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer in unserem Land? Liechtenstein muss dann stärker als „Back-Office“ funktionieren, wo die entsprechenden Produkte wie Fonds, Versicherungen oder andere Finanzprodukte vorbereitet werden, betreut werden und die Verwaltung durchgeführt wird. Gleichzeitig muss man aber so ehrlich sein und feststellen, dass damit natürlich auch ein ganz erheblicher Teil des Gewinnes im Ausland generiert und dort versteuert wird. Dem Land Liechtenstein entgeht somit zukünftig ein erheblicher Teil der Erträge. Es bleibt zu hoffen, dass ich die Verantwortlichen hierauf einstellen werden und den Charakter zeigen werden, dies auch der Öffentlichkeit gegenüber entsprechend mitzuteilen.

Dies bedeutet also, dass die liechtensteinischen Finanzintermediäre wie Banken, Treuhänder, Berater und Rechtsanwälte stärker noch als in der Vergangenheit nach Aussen gehen müssen, wenn sie weiterhin erfolgreich sein wollen. Für viele wird dies eine Umstellung bedeuten, weil eine ganz andere Art von Akquisition notwendig wird, flexiblere und auf den einzelnen Kunden ausgerichtete Lösungen gesucht werden müssen und Kooperationen mit ausländischen Mitarbeitern oder Partnern erreicht werden müssen.

Hierauf muss sich auch das Land einrichten. Dies beginnt bei der Schule, wo eine umfassende Förderung aller Schülerinnen und Schüler notwendig ist und insbesondere den Fremdsprachenkenntnissen - mit Schwerpunkt Englisch - ein starkes Augenmerk zu schenken ist. Dies bedeutet aber auch, dass versucht werden muss, Flexibilität in die Gesetze, insbesondere Steuergesetze hineinzubringen. Dies bedeutet schliesslich, dass die Behörden

unbürokratisch und rasch agieren müssen, damit man den Kunden internationale Produkte anbieten kann, die dem Wettbewerb Stand halten. Sie müssen vor allem auch rasch von den zuständigen Behörden – das dürfte meistens die FMA sein – genehmigt werden.

Ich war vor Kurzem in Dubai, um einem Kunden bei Immobiliengeschäften und insbesondere dem Aufbau einer sinnvollen Gesellschaftsstruktur in diesem Zusammenhang zu helfen. Ich war überrascht, wie konsequent dort versucht wird, einen „Hub“ aufzubauen. Der Begriff Hub kommt ursprünglich aus der Computertechnik und bedeutet, vereinfacht gesagt, ein Vermittlungssystem. Im Zusammenhang mit der Flugindustrie bedeutet Hub ein Knotenpunkt, wie er beispielsweise Frankfurt in Europa oder eben Dubai im Mittleren Osten darstellen. In Dubai hat man sich konsequent für einen Weg der Öffnung entschieden und versucht Investoren und Dienstleister, aber auch Industrielle sowie Händler anzuziehen. Vieles was in Dubai gemacht wird, macht für Liechtenstein natürlich schlicht keinen Sinn. Nachahmenswert ist aber jedenfalls die Idee, etwas zu versuchen und Schwerpunkte und Möglichkeiten zu setzen. In der Vergangenheit hat der EWR einiges zur Öffnung beigetragen; verschiedene Produkte und Möglichkeiten konnten umgesetzt werden, wie beispielsweise in der Fondsindustrie, zum Teil im Versicherungswesen, aber auch im Vermögensverwaltungsbereich.

Für die Zukunft und zur Unterstützung in einer Strategie, welche nach neuen Märkten und Onshore-Produkten sucht, müssten Bereiche wie das Immaterialgüterrecht (Stichwort: Verwertung von Lizenzen), aber auch der Zugang von Fachpersonen nach Liechtenstein überdacht werden. Gerade der Zuzug von Fachkräften oder der Abschluss von internationalen Vereinbarungen, die mehr Öffnung mit sich bringen, sind Themen, die nicht einfach zu vermitteln sind. Die Politiker müssen sich etwas trauen - und Liechtenstein muss etwas riskieren.

Dr. Mario Frick

Rechtsanwalt in Schaan

Verwaltungsrat in verschiedenen Unternehmungen