

## Raststätte Walensee macht Gewinn

Unterterzen. – Die Raststätte Walensee in Unterterzen hat im Geschäftsjahr 2010 einen Gewinn von 43 000 Franken erzielt. Der Überschuss liegt damit um rund ein Drittel tiefer als im Vorjahr. Der Umsatz im Restaurant lag mit 1,7 Millionen Franken auf Vorjahresniveau. Im Shop blieb der Umsatz auf dem Vorjahresniveau in Höhe von 1,5 Millionen Franken. Es dürfte nicht ausser Acht gelassen werden, dass die Grossbaustelle bei der Raststätte Glarnerland wohl zu etwas Mehrumsatz verholfen habe, teilte die Raststätte Walensee mit. Der Treibstoffumsatz erhöhte sich marginal auf 821 000 Liter. (awp)

## «Bündner Anzeiger» erscheint wieder

Chur. – Nach einem Unterbruch von knapp einem Monat erscheint die Gratiswochenzeitung «Bündner Anzeiger» Anfang Juni wieder regelmässig. Neu wird das Blatt im Zeitungsformat in die Haushalte Nordgraubündens verteilt und nicht mehr in Tabloidgrösse. Der «Bündner Anzeiger» mit einer Auflage von 70 000 Exemplaren werde in Kooperation mit der Wochenzeitung «Rheinzeitung» der Liechtensteiner Volksblatt AG herausgegeben, wie der Churer Verleger Stefan Bühler mitteilte. Beide Blätter erscheinen jeweils mittwochs mit identischen Inseraten, sind aber redaktionell eigenständig. (sda)

## Kein Platz für Monaco und Co.

Oslo/Vaduz. – Der Europäische Wirtschaftsraum (EWR) soll vorerst nicht erweitert werden. Die Regierung des EWR-Mitglieds Norwegen hat die Aufnahme von Kleinstaaten wie Monaco, Andorra oder San Marino abgelehnt. Aussenminister Jonas Gahr Store betonte am vergangenen Donnerstag gegenüber dem Parlament, dass es Aufgabe der Europäischen Union sei, den Zugang zum europäischen Binnenmarkt für Kleinstaaten wie Andorra, San Marino und Monaco zu regeln. «Diese Staaten haben andere Bedürfnisse als Norwegen», begründete Store die Ablehnung. Eine kleinere und einfachere Verbindung scheine daher realistischer zu sein, sagte der norwegische Aussenminister. Er habe eine entsprechende Stellungnahme nach Brüssel weitergeleitet. (ky)

# «Übertriebener Enthusiasmus»



Ausschau halten: Schweizer und Liechtensteiner Banken werden auch in Zukunft einen Grossteil ihrer Kundschaft aus der Ferne anzulocken versuchen. Bild Keystone

## Der Rückzug der Liechtensteiner Fürstebank LGT aus dem deutschen Vermögensverwaltungsgeschäft ist für Bankenprofessor Manuel Ammann keine Überraschung. Die Erwartungshaltung vieler Institute sei übertrieben.

Interview: Patrick Stahl

Schweizer und Liechtensteiner Banken haben in den vergangenen Jahren grosse Anstrengungen im Private Banking in Deutschland unternommen. Überrascht Sie vor diesem Hintergrund der Rückzug der LGT-Gruppe in Deutschland?  
**Manuel Ammann:** Nein, denn Deutschland ist kein einfacher Markt. Es gibt eigentlich nur zwei Möglichkeiten dort: Man muss erfolgreich eine Nische besetzen oder eine kritische Grösse erreichen. Die LGT wollte wachsen – die Übernahme der BHF-Bank wäre ein grosser Schritt gewesen – aber das ist nicht gelungen.

In Finanzkreisen heisst es, dass die deutsche Bankenaufsicht grundsätzlich Vorbehalte gegenüber Privatbanken aus der Schweiz und Liechtenstein hat. Sind Übernahmeveruche aussichtslos?  
Das kann man vermutlich nicht verallgemeinern. Aber die Rolle der deutschen Bankenaufsicht bei diesem Übernahmeveruch der LGT wirft tatsächlich Fragen auf. Sollte die

Bankenaufsicht aus politischen Gründen die Übernahme verhindert haben, hätte sie nicht nur der LGT als Käuferin und der Deutschen Bank als Verkäufer einen schlechten Dienst erwiesen, sondern dem ganzen deutschen Finanzplatz.

Werden sich nun Ihrer Ansicht nach weitere Banken aus dem hart umkämpften deutschen Markt zurückziehen?

Viele Banken setzen viel Hoffnung auf Deutschland als Onshore-Markt. Ich teile diesen Enthusiasmus nicht, denn im Ausland Onshore-Präsenzen aufzubauen ist sehr teuer. Der Wett-

bewerb und die Regulationsdichte ist zudem im deutschen Markt hoch, die Profitabilität bei den meisten Banken entsprechend gering. Ich gehe deshalb davon aus, dass nur wenige Schweizer und Liechtensteiner Banken langfristig vor Ort in Deutschland erfolgreich und profitabel sein werden.

Liechtenstein und die Schweiz verhandeln derzeit mit Deutschland über eine Regelung der un versteuerten Gelder auf hiesigen Bankkonten. Welchen Einfluss hätte diese Altlastenbereinigung für das Geschäft der Banken in Deutschland?  
Man muss unterscheiden zwischen

dem deutschen Markt als Onshore-Bankenplatz und deutschen Geldern, die im grenzüberschreitenden Bankgeschäft in die Schweiz oder nach Liechtenstein kommen. Die Abgeltungssteuer betrifft nur das grenzüberschreitende Geschäft. Sie wirkt nicht grundsätzlich positiv oder negativ, sondern der Effekt hängt von ihrer Ausgestaltung im Detail ab. Dabei ist besonders die Höhe des Steuersatzes relevant; aber auch, in welchen Fällen das Bankgeheimnis aufgehoben wird.

Hat das Offshore-Geschäft im Zeitalter der Steuertransparenz eine Zukunft?

Das Offshore-Geschäft mit undeklarierten Geldern ist kein Zukunftsmodell. Aber das grenzüberschreitende Geschäft mit deklarierten Geldern ist schwieriger und weniger profitabel. Die Banken müssen mit diesen neuen Realitäten umgehen lernen. Der Transformationsprozess ist zweifellos eine grosse Herausforderung für einen Finanzplatz, welcher auf das internationale Vermögensverwaltungsgeschäft ausgerichtet ist.

## Wenig Interesse am LGT-Geschäft

Vaduz/Frankfurt. – Die Schweizer Banken reissen sich nicht um das Vermögensverwaltungsgeschäft der LGT-Gruppe in Deutschland. Institute wie Julius Bär, Sarasin oder Vontobel wollen auf dem wichtigsten Private-Banking-Markt in Europa lieber aus eigener Kraft wachsen als durch Übernahmen. Die Banken Julius Bär und Vontobel schliessen einen Zukauf in Deutschland zwar generell nicht aus. Dies stehe aber nicht ganz oben auf der Prioritätenliste, sagte ein Sprecher von Julius Bär gegenüber der Nachrichtenagentur Reuters. Julius Bär

schaue sich vielmehr nach Kaufgelegenheiten in der Schweiz, Italien, Asien, Lateinamerika oder Russland um. Die Schweizer Privatbanken bezeichnen Deutschland zwar gerne als ihren zweiten Heimmarkt, verwalten dort aber nur einen Bruchteil ihrer Kundengelder und liegen nach Ansicht von Experten noch deutlich unter der notwendigen kritischen Grösse, um Erfolg zu haben. Die meisten Schweizer Banken schreiben in dem hart umkämpften und stark regulierten Vermögensverwaltungsgeschäft in Deutschland tiefrote Zahlen. (ps)



\*Manuel Ammann ist Professor an der Universität St. Gallen und Mitglied des Verwaltungsrates der Neuen Bank in Vaduz.

## «Sinnvolle Akquisitionen prüfen»

Herr Piske, die LGT-Gruppe zieht sich aus dem grössten Private-Banking-Markt in Europa zurück. Haben Sie die Hoffnung aufgegeben, dass das Geschäft in Deutschland für die LGT künftig doch noch rentieren könnte?

**Thomas Piske:** Der Entscheid ist letztlich eine Konsequenz aus den gescheiterten Verhandlungen über den von uns angestrebten Kauf der BHF-Bank. Wir glauben, dass wir ohne Wachstum durch eine Übernahme die strategischen Ziele, die wir uns für das Private Banking in Deutschland gesetzt haben, nicht erreichen können. Das Private-Banking-Geschäft wird immer komplexer, aufwendiger und somit auch kostenintensiver. Diese Faktoren treiben die kritische Grösse für eine nachhaltig profitable Bankorganisation in Deutschland nach oben.

In welchen Märkten wollen Sie künftig vor Ort vertreten sein und wo halten Sie eine Offshore-Strategie für zielführend?

Das lässt sich nicht pauschal beantworten. Wir sind nach wie vor an den meisten wichtigen Finanzplätzen vor Ort vertreten. Wir werden uns auf die Weiterentwicklung unserer lokalen Banken im deutschsprachigen und asiatischen Raum konzentrieren.

Hält die LGT-Gruppe weiterhin Ausschau nach möglichen Übernahmeobjekten ausserhalb Deutschlands?

Wir wollen in unseren Kerngeschäftsbereichen in das organische Wachstum investieren und werden auch Akquisitionen prüfen, wenn sich sinnvolle Gelegenheiten bieten.



Thomas Piske ist Vermögensverwaltungschef der LGT Bank in Liechtenstein.

## A BECK BÜRO KULTUR

A. Beck Aktiengesellschaft | BBB Center Triesen  
Schliessa 6 | 9495 Triesen



T +423 392 4177 F +423 392 1010 info@beck-ag.com www.beck-ag.com

