

«Wir müssen im Inland ansetzen»

Da Jammern bekanntlich nichts bringt, versuchen die Treuhänder, die Weichen neu zu stellen. Clemens Latenser und Roger Frick von der Treuhändervereinigung über abgelegten Egoismus, neue Chancen und ihren Arbeitsalltag, der nie mehr so sein wird wie vor 2008.

Mit Clemens Latenser und Roger Frick sprach Janine Köpfl

Herr Latenser, Herr Frick, der Rechtsanwalt und Treuhänder Walter Matt hat kürzlich gesagt, dass der liechtensteinische Treuhandsektor untergehen werde. Ist es wirklich so schlimm?

Clemens Latenser (CL): Nein. Natürlich machen wir zurzeit extreme Veränderungen durch. Es steht tatsächlich Spitz auf Knopf. Es stellt sich einfach die Frage, ob wir genug Zeit haben, Veränderungen herbeizuführen. Für die neuen Geschäftsfelder, die es gibt, brauchen wir andere Rahmenbedingungen im Inland. Wenn wir diese herstellen können, gemeinsam daran arbeiten, anstatt uns immer gegenseitig Steine in den Weg zu legen, dann glaube ich, können wir es schaffen.

Die goldenen Zeiten sind aber vorbei?

CL: Ja, die kommen so sicher nicht mehr.

«Es steht tatsächlich Spitz auf Knopf»

Roger Frick (RF): Ich rede immer von einem Dreieck. In einer Ecke befinden sich die internationalen Kooperationen, in der zweiten die internen Rahmenbedingungen wie beispielsweise eine Lockerung der Personenfreizügigkeit oder die Geldwäschereirichtlinien. In der dritten Ecke stehen die Verhandlungsergebnisse mit dem Ausland, zum Beispiel Doppelbesteuerungsabkommen oder TIEAs (Tax Information Exchange Agreements). Wenn dieses Dreieck nicht verzogen ist, sondern alles harmonisch zusammenspielt, dann haben wir eine grosse Chance. Wenn wir nur etwas erreichen, zum Beispiel volle Transparenz und die anderen zwei Ecken bleiben statisch, dann geht es für mich durchaus in die Richtung, die Walter Matt antönt. Wir gehen natürlich nicht davon aus. Wir setzen uns ein, dass es nicht so weit kommt, dafür kämpfen wir.

Wie verzerrt ist dieses Dreieck?

RF: In meinen Augen relativ stark. Die drei Positionen befinden sich nicht im Gleichgewicht, da in den vergangenen Jahren relativ stark an TIEAs gearbeitet wurde, jedoch die Rahmenbedingungen im Inland nicht angepasst wurden. Diese Verzerrung wird uns in den nächsten fünf Jahren wehtun. Wir brauchen vor allem Zeit, um uns den gegebenen Umständen anpassen zu können.

Im April war im «Wirtschaft regional» zu lesen, dass die Treuhänder bis zu einem Drittel aller Mandate seit Ausbruch der Steueraffäre – ausgelöst durch die Haftung des deutschen Postchefs Klaus Zumwinkel im Februar 2008 – verloren haben. Sie haben geschätzt, dass vom einstigen Rekordstand mit über 80 000 Gesellschaften wie Stiftungen und Anstalten über 20 000 gelöscht wurden.

CL: Mittlerweile sind es leider noch mehr. Allein dieses Jahr wurden an die 8000 Gesellschaften aufgelöst. Allein die Steuereinnahmen, die dadurch wegfallen, sind enorm.

Mit welchem Gefühl haben Sie damals die Medienberichte verfolgt? War schon abschätzbar, was es für die Treuhandbranche bedeuten wird?

CL: Man konnte relativ schnell sagen,



Wollen den Beruf als Treuhänder nicht an den Nagel hängen: Clemens Latenser und Roger Frick, Geschäftsführer und Präsident der Liechtensteinischen Treuhändervereinigung, kämpfen ums Überleben der Treuhandbranche. Bild Elma Korac

dass es in diese Richtung gehen wird. Die erste Reaktion des offiziellen Liechtenstein war zwar noch relativ kämpferisch. Die Politiker mussten aber je länger je mehr einsehen, dass nicht viel drinliegt. Wir haben zwar von Anfang an davor gewarnt, sich zu schnell dem Druck zu beugen, wurden aber lange nicht gehört.

Warum nicht?

CL: Das frage ich mich heute auch oft. Wollten sie uns einfach nicht hören, weil gar kein Spielraum vorhanden war? Oder hatten sie wie in den Vorjahren das Gefühl, dass dies nur ein Sturm im Wasserglas ist und dann schon wieder vergeht?

RF: Jammern auf hohem Niveau.

CL: Das war es natürlich bis zu einem gewissen Grad auch.

RF: Ja, aber ich habe mich schon ein bisschen veräppelt gefühlt. Im Februar 09 haben wir ein Positionspapier erarbeitet und auch veröffentlicht. Dieses stiess bei keiner Behörde auf Interesse. Die fehlende Abstimmung mit uns und das dauernde Vor-den-Kopf-Stossen waren extrem schwierig. Wir konnten dem Kunden nicht sagen, was morgen passiert. Und wenn ein Kunde, der eigentlich wegen einer Dienstleistung kommt, jeden Tag hört, dass wir keine Ahnung haben, dann ist er weg.

Und heute?

RF: Heute ist das gegenseitige Verständnis und auch das Wissen eher da. Man hört uns auch zu und wir können mitarbeiten. Alle müssen den Egoismus ablegen – auch wir.

CL: Uns ist ja auch klar, dass nicht alles möglich ist, was wir uns wünschen. Es ist aber wichtig, dass wir uns und unser Know-how frühzeitig einbringen können. Am Anfang waren wir alleine auf weiter Flur mit unserer offenen Kritik. Dann äusserten sich die anderen Verbände, dass sie in einer ähnlichen Situation sind und sich die Zusammenarbeit mit den Behörden anders vorstellen. Seit vergangem Jahr funktioniert die Zusammenarbeit nun immer besser. Das stimmt positiv.

Inwiefern spüren Sie die Krise persönlich? In einem Kommentar schrieben Sie, Herr Latenser, sogar von Hohn und Spott gegenüber den Treuhändern. Haben Sie selbst erlebt, dass Menschen mit dem Finger auf Sie gezeigt haben?

CL: Blöde Witze musste ich natürlich regelmässig über mich ergehen lassen. Wir wurden nicht ernst genommen, auch unsere Vorschläge nicht. Das Abgeltungssteuermodell, das die Schweiz kürzlich verhandelte, haben wir bereits vor zwei Jahren als Lösungsidee eingebracht. Dafür wurden wir damals, na ja, nicht gerade verlacht, aber belächelt.

Wie waren die Reaktionen der Bevölkerung?

In der Bevölkerung war schon etwas Schadenfreude spürbar, ein Gefühl, dass es gar nichts macht, wenn die Treuhänder mal ein bisschen unten durch müssen. Ganz nach dem Motto, die haben jetzt lange genug gut ver-

«Alle müssen den Egoismus ablegen»

dient. Wir versuchen deshalb aufzuzeigen, dass, wenn es der Treuhandbranche schlecht geht, sich dies auf sämtliche Bereiche unserer Volkswirtschaft auswirkt. Über den Finanzplatz aufs Gewerbe und die Industrie. Wir müssen dies deshalb auch gemeinsam in den Griff kriegen.

Ganz Liechtenstein hat von diesem blühenden Wirtschaftszweig profitiert. Zu lange profitiert, ohne den Luxus zu hinterfragen? War der Schock darum so gross?

CL: Ich fürchte, der Normalverbraucher sieht die Zusammenhänge noch nicht.

RF: Im Moment wird es noch als konjunkturelle Delle abgetan, nicht als etwas, das so bleibt und uns vor permanente Herausforderungen stellt. Die Tatsachen sind noch gar nicht richtig angekommen.

Wann wird es auch der Normalverbraucher spüren?

RF: Ich rechne damit, dass im Jahr 2014 die Auswirkungen spürbar sein werden.

CL: Wir müssen deshalb jetzt die Weichen stellen. Die Treuhänder haben akzeptiert, dass das Geschäft, das in der Vergangenheit sehr erfolgreich war, sich zwangsweise ändern wird. Eine erfolgreiche Zukunft hängt aber stark davon ab, was jetzt im Inland passiert. Sind wir bereit, neues Wissen ins Land zu lassen? Diese Öffnung, die man vom Finanzplatz verlangt, be-

trifft das ganze Land. Wir alle müssen uns öffnen. Unsere persönlichen und unsere Landesgrenzen. Es wird Zeit, dieses umstrittene Thema öffentlich zu diskutieren.

Wenn Sie an Ihren Arbeitsalltag vor Februar 2008 denken, inwiefern hat sich dieser verändert?

RF: Wir errichten heute auch noch Gesellschaften, aber der Weg dorthin hat sich extrem verändert. Den Kunden orientieren, auch über sein eigenes Recht, nicht nur über unseres. Ihn über die Konsequenzen aufklären. Das ist ein ganz anderes Niveau, eine ganz andere Herausforderung. Das stellt einen auch vor Probleme. Wir kennen uns heute fast besser mit ausländischem Recht aus als mit dem eigenen, damit wir den Kunden richtig aufklären können. Früher hatten wir unser internes Recht und konnten dieses anwenden, egal welches Recht beim Kunden zu Hause galt. Heute müssen wir sagen, dass unser internes Recht unter Umständen im Widerspruch zum ausländischen Recht steht und dann könnte es sein, dass aufgrund internationaler Abkommen das ausländische Recht stärker ist als das interne. Dann müssen wir dem Kunden klar machen, warum er trotzdem kommen soll, auch wenn er nicht mehr unser Recht anwenden kann. Das ist schwierig. Ausser der Kunde wechselt seinen Wohnsitz. Darum müssten die Grenzen zumindest behutsam geöffnet werden. Aber dieser Punkt ist sehr umstritten.

Wir reagieren die Kunden generell?

CL: Neukunden sind relativ rar geworden. In unserem Heimmarkt Europa sind wir extrem unter Druck. Wir müssen den Kunden ehrlich sagen, dass unsere Möglichkeiten in der Vermögens-, Nachlass- und Steuerplanung begrenzt sind. Ehrlicherweise müssen wir zugeben, dass sich Liechtenstein im Moment in einer Übergangphase befindet – irgendwo zwischen dem abgeschotteten Finanzplatz von früher und der transparenten Welt von morgen.

Sie sagen, dass die Treuhänder die Lektion gelernt haben. Wie geht es jetzt weiter?

CL: Für komplexe Lösungen im Bereich der Vermögensplanung wird Liechtenstein auch in Zukunft wieder ein guter Platz sein können, davon bin ich überzeugt. Aber das dauert seine Zeit. Das hängt mit einer ehrlichen Reputation im Ausland zusammen. Wir müssen auch zeigen, dass wir das ernst meinen, was wir vollmundig propagieren. Und es hängt mit den richtigen Instrumenten zusammen. Wenn Liechtenstein eine ähnliche Abgeltungslösung wie die Schweiz ver-

handeln kann, könnte das durchaus ein Zugewinn werden. Kunden suchen nicht zwingend ein Steuerparadies, sondern sie suchen Privatsphäre.

Die Treuhändervereinigung hat während des Jahres eine grosse Plakatkampagne lanciert, auch um das Image der Branche im Inland aufzupolieren. Wie ist die Kampagne angekommen?

CL: Die Reaktionen waren recht unterschiedlich. Von Kopfschütteln über offene Kritik bis Lob. Auch Mitglieder fragten sich, was das soll. Aber es hatte den Effekt, dass man anfang zu diskutieren, relativ offen über unsere Anliegen zu sprechen und darüber, was wir eigentlich tun. Die Treuhandbranche hat sich in der Vergangenheit zu wenig nach aussen präsentiert. Viele wissen heute noch nicht, was ein Treuhänder eigentlich macht. Das wollen wir ändern.

Was ist Ihre persönliche Motivation, weiterzumachen?

RF: Aber von etwas müssen wir doch leben (lacht). Nein, im Ernst, ich liebe meinen Beruf. Man hat international mit Menschen zu tun. Wenn man neugierig ist auf Menschen und vor allem neugierig, Wissen zu erarbeiten und dies international umzusetzen, dann ist es einfach ein toller Beruf. Und solange ich darin arbeiten und kämpfen kann, sehe ich nicht ein, warum ich ihn aufgeben sollte. Man verdient heute dort gut, wo man Know-how hat, das schwierig zu erarbeiten ist. In diesem Punkt darf man die Treuhandbranche nicht unterschätzen. Da stecken viele Jahrzehnte Erfahrung dahinter. Das macht einen auch nicht ohne Weiteres ersetzbar.

«2014 werden die Auswirkungen spürbar sein»

CL: Bald 80 Jahre Erfahrung. Diese Stabilität und Kontinuität darf man nicht einfach aufgeben. Wir müssen uns klar werden, dass wir international durchaus konkurrenzfähig sind, wenn wir es schaffen, die Rahmenbedingungen im Inland zu verbessern. Eine solche Erfolgsposition einfach so aufzugeben, wäre fahrlässig.

Ziehen Sie etwas Positives aus dieser Geschichte?

RF: Wir stecken noch mitten in der Transformation. Wir dürfen auf keinen Fall denken, dass schon alles überstanden ist. Wir kämpfen um jeden Standortvorteil. Viele haben wir nicht mehr.

CL: Wenn ich etwas Positives festmachen müsste, wäre es auf lange Sicht sicher der Einfluss auf die Qualität und das Know-how am Platz. Diejenigen, die qualitativ hochwertige Produkte anbieten, haben gute Chancen, die Krise zu überleben.

Die alten Geschäftsmodelle sind aber eher unsicher. Welche Alternativen hat die Treuhandbranche?

CL: Das ist die zentrale Frage. Umfassende Vermögensplanung wird weiterhin die Kernkompetenz der Branche bleiben. Hier können wir in Zukunft Nischen belegen. Aber das alles heilende Erfolgsmodell aus dem Boden zu stampfen, ist eine Illusion. Wir prüfen im Rahmen der künftigen Finanzmarktregulierungen Dienstleistungen, die Treuhänder abdecken können. Spezialisierte Bereiche, wo Treuhänder Mehrwert schaffen können.

RF: Wir sehen neue Geschäftsmodelle, aber die meisten können wir aufgrund der Rahmenbedingungen im Inland noch nicht umsetzen. Hier, im Inland, müssen wir jetzt ansetzen. Es ist wichtig, dass wir unsere Kunden frühzeitig auf die nächsten Schritte vorbereiten können. Wir müssen also jetzt die Weichen stellen.