



SIG

Wie viele Stellen SIG weltweit abbauen will und weshalb dies trotzdem zu einem grossen Verlust führt. 14



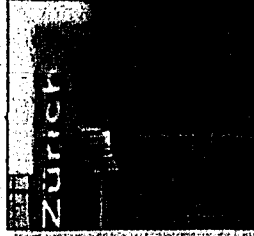
KOLUMNE

Was Michael Lauber über die Regulierung des Finanzplatzes in Liechtenstein zu sagen hat. 15



SIEMENS

Wen der Siemenskonzern über die Unternehmen möchte und von wem er dafür grünes Licht bekommen hat. 16



REISEN

Warum Swiss die Kommission für Reisebüros streichen will und was dies für Kunden bedeutet. 15

VOLKS BLATT | NEWS

Gebr. Frick AG übernimmt Bereiche der Wille AG

VADUZ – Die Bauunternehmung Wille aus Vaduz beendet ihre aktiven Bautätigkeiten per Ende 2004. Die Gebr. Frick AG übernimmt das Personal mitsamt dem dazugehörigen Maschinenpark der Sparten Belagsbau und Pflästerungen von der Wille AG. Durch diese Übernahme der Sparten Belagsbau und Pflästerungen verstärkt die Gebr. Frick AG ihre Kompetenz und Leistungsfähigkeit in diesen Baubereichen und rundet ihr gesamtes Leistungsspektrum optimal ab. Die Bauleistungen der Gebr. Frick AG fangen bei kleinen Kundenarbeiten an und enden, je nach Kundenwunsch, beim schlüsselfertigen Objekt: Kundenarbeiten, Beton Bohrungen, Hochbau und Brückenbau, Abbrüche, Aushub- und Erdarbeiten, Tiefbau und Strassenbau, Umbauten und Anbauten, Belagsbau und Pflästerungen, Umgebungsarbeiten, Vorfabrikation Betonelemente, kleine und grosse Baugruben, Systemhallen und mehrgeschossige Bausysteme aus Betonfertigteilen. General- und Totalunternehmer für schlüsselfertige Industrie-, Gewerbe- und Wohnbauten. (PD/lf)

UMTS-Einführung Swisscom, Orange und Sunrise auf Kurs

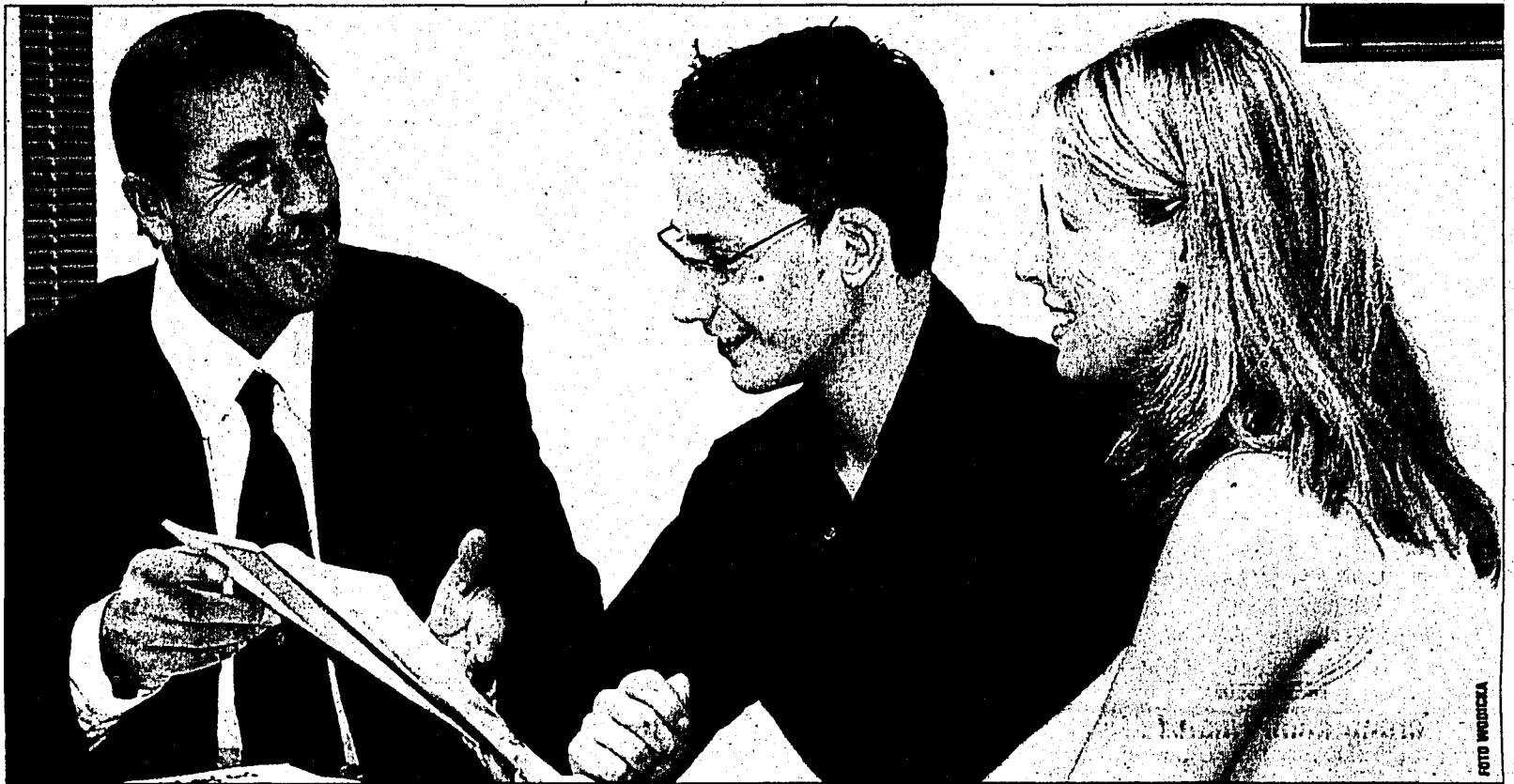
BERN – Beim Aufbau des UMTS-Netzes für die Mobilfunktelefonie sind Swisscom, Orange und Sunrise auf Kurs. Ab 2005 decken sie – wie vom Gesetz verlangt – jeweils mindestens 50 Prozent der Schweizer Bevölkerung ab. Anders sieht es bei der spanischen Telefónica Móviles aus, der vierten Telekomfirma mit einer Schweizer UMTS-Konzession. Das Unternehmen wolle in erster Linie den Wert ihrer Konzession maximieren, sagte ein Telefónica-Móviles-Sprecher in Madrid auf Anfrage der Nachrichtenagentur sda. Das spanische Unternehmen hat nicht geplant, in der Schweiz operativ tätig zu werden. In Österreich zum Beispiel habe es seine Lizenz bereits wieder verkauft, sagte der Sprecher. Bezüglich der Auflagen in der Schweiz setzt das Unternehmen auf eine Flexibilisierung. «Falls Telefónica Móviles die Konzessionsauflage bis Ende 2004 nicht erfüllt, muss das Unternehmen mit einem Aufsichtsverfahren rechnen», sagte Bernhard Bürki, Sprecher vom Bundesamt für Kommunikation. Das könne einen Entzug der Konzession zur Folge haben. (sda)

Ermittlungen gegen Zigarettenmafia im Gang

BELLINZONA/BERN – Dem Schlag gegen den Schweizer Ableger der internationalen Zigarettenmafia von Ende August sind über zweijährige Ermittlungen vorausgegangen. Dies und weitere Einzelheiten geht aus Urteilen des Bundesstrafgerichts über Haftentlassungsgesuche der mutmasslichen Geldwäscher hervor, von denen acht weiter in Haft sind. Die Beschwerdekammer des Bundesstrafgerichts in Bellinzona fällte seit Ende September mindestens acht Urteile im Zusammenhang mit dem Verfahren der Bundesanwaltschaft. In fünf Fällen wurden Gesuche um Haftentlassungen abgewiesen; die anderen drei Urteile betrafen die Beschlagnahme von Vermögenswerten. (sda)

Wo der erste Blick trügt

Die Qualitätsunterschiede bei der Anlageberatung junger Kunden sind gross



Die Finanzbranche kümmert sich noch zu wenig um den Kundennachwuchs, wie bei verschiedenen Tests herauskam.

VADUZ – Wer heute durchschnittlich verdient, kann morgen ein reicher Erbe sein. Wer sich aber als ein solcher «High Potential» auf seine Bank verlässt, scheint oft verlassen. Tests in Luxemburg zeigten, dass zwei von drei Anlageberatern Studenten in vage Finanz-Abenteuer schickten.

• Kornelia Pfeiffer

Als Albert K. das Gekritzel auf dem Zettel nachrechnet, kommt er auf 140 Prozent, in die der Bankberater K's vom Grossvater geerbtes Vermögen aufgeteilt hatte. «Was soll ein Nicht-Fachmann mit einer solchen nachlässigen Auflistung anfangen?», fragt Daniel Wiesner, Leiter des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften der Fachhochschule Liechtenstein.

Das Institut für Finanzdienstleistungen der Fachhochschule hatte im Auftrag einer Privatbank auf dem Bankplatz Luxemburg vier Testkunden losgeschickt: Junge deutsche Akademiker sollten ein Erbe von 250 000 Euro anlegen. Die Testkunden waren zwischen 22 und 27 Jahren alt, skeptisch gegenüber Anlagen in Aktien und hatten eine vorgegebene Anlagestrategie im Hinterkopf. Die jungen Leute machten über 20 Testkäufe bei rund zehn Banken mit ähnlichem Profil. Das Ergebnis war ermüthend.

Vernachlässigter Nachwuchs

Nur jeder dritte Kundenberater in Luxemburg filterte für seinen Testkunden die geeignete Anlagestrategie heraus. Einige aber stellten ganz einfach Standards zusammen, ohne Beratung. Wieder anderen schien es gleichgültig zu sein, ob

der Kunde wieder kommt. Und bei einer Testberatung ergab das angebotene Anlagevolumen beim Zusammenzählen eben im Fall Albert K's sogar 140 Prozent. Nur ein kleiner Teil, so das Testergebnis, reichte ein detailliertes Anlageangebot schriftlich nach.

«Einige wenige boten ganz hervorragende Beratungsleistungen, der grössere Teil der Testbanken zeigte aber ein gegenüber High Potentials ungenügendes Verhalten», so Daniel Wiesner. Ein Überbleibsel der Boomjahre des Private Banking, in denen sich die Finanzbranche zu wenig um den Kundennachwuchs kümmerte, der das Potenzial besitzt, einmal vermögende Privatkundschaft zu werden.

Lahmer Wettbewerb

Zwar habe sich bei den Banken zwar schon herumgesprochen, dass auch «kleine Fische» in den kommenden Jahren in beträchtlichem Umfang erben könnten, berichtet Fuchs-Report vom Dezember 2003 nach einem Test von Vermögensmanagern in Deutschland, der Schweiz, Österreich, Luxemburg und Liechtenstein. Der Wettbewerb um «nicht wirklich» vermögende Privatkunden mit einem Vermögen von unter 500 000 Euro sei jedoch erlahmt.

Auch wisse man, so ein Test-Ergebnis, dass mit jedem Generationenwechsel jede Bankbeziehung einem Wettbewerb ausgesetzt wird. Bekannt sei zudem, dass die Erben, die teils über 40 oder sogar bereits um die 60 seien, immer wieder neu gewonnen werden wollten. Banken müssten also mehr Zeit in die Beratung ihrer Kunden investieren, so das Fazit. Handeln sei dennoch nur in Ansätzen zu erkennen.

Man schätzt, dass in den kommenden zehn Jahren rund 2000 Milliarden Euro vererbt werden. Wenn aber selbst «High Potentials» oft nur mit Anlage-Konzepten aus der Retorte abgespeist werden, wie ergeht es dann den Erben von Otto Normalkunden? Darüber hat das deutsche Nachrichtenmagazin «Der Spiegel» am 26. Juli berichtet: Das Interesse an solchen Kunden erwies sich lau und lustlos.

«Zumeist mangelhaft» sei die Qualität der Beratungsleistung in 30 Banken und Sparkassen in Köln und Düsseldorf gegenüber Studenten gewesen, schreibt das Magazin. Die Testkunden hatten vom Grossvater 15 000 Euro geerbt. Nur fünf der getesteten Banken aber hätten eine der finanziell mageren Test-Vita angemessene, also sehr konservative und sichere Anlagestrategie empfohlen. 12 hingegen hätten die jungen Leute «ungerührt hinein ins Aktien-Abenteuer» geschickt.

«Viele Berater haben immer noch die Tendenz, Produkte zu verkaufen statt Anlagestrategien ausführlich und individuell auf die Lebens-, Finanz- und Vermögenslage des Kunden zuzuschneiden», beobachtet Daniel Wiesner. Freilich müsse sich Vermögensverwaltung mit individueller Kundenbetreuung für beide Seiten rentieren. Und kleinere Vermögen zu managen, bringt eben gewöhnlich deutlich geringere Margen als im «Wealth Management».

Im Kampf um die Reichen

So stecken Banken den Normalanleger mit seinem Geld einfach in irgendein «Kollektiv» wie beispielsweise Fonds. Der Durchschnittsanleger muss sich damit begnügen, Dienstleistungen in der

Vermögensberatung mit anderen zu teilen. Wer in Deutschland nicht Euro-Millionär sei, so der Fuchs-Report, bekomme meist keine Vermögensverwaltung, sondern eine qualifizierte Anlageberatung. Hingegen scheuen Vermögensverwalter im harten Kampf um die Reichen und Superreichen auf dem zersplitterten Private-Banking-Markt keine Mühe.

Fairness bei Risiken

«Was jeder Kunde vom Berater aber in jedem Fall erwarten kann, wenn schon nicht uneingeschränkte Individualität, ist Fairness», meint Daniel Wiesner mit Blick auf das «Mystery Shopping» der Fachhochschule Liechtenstein in Luxemburg. Immerhin hätten Banken auch eine gewisse Verantwortung in der Gesellschaft. So gehöre zur Aufgabe der Banker bei einer Erbschaft von 250 000 Euro, die Finanzlage und Zukunftspläne des Kunden ganz persönlich auszuloten. Statt den Gang aufs Börsenparkett schmackhaft zu machen, müsse der Berater über das Risiko eines Geldverlustes aufklären.

Jeder Sparer braucht bei der Anlage seines Vermögens einen Partner, der mitdenkt und handelt. Auch Banken jedoch müssten abwägen, ob Aufwand und Ertrag sich lohnen, sagt der Leiter des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften der Fachhochschule Liechtenstein. Oft aber könne der Berater gar nicht wissen, ob ein Student in ein paar Jahren nicht ein High Potential sei: durch Erbschaft oder Beruf. Nach dem subjektiven Eindruck zu kategorisieren, berge die Gefahr, potentielle Kunden und damit viel Geld unbemerkt liegen zu lassen.