



POSITIV

Wie das Weihnachtsgeschäft in Vorarlberg im Vergleich zum Vorjahr in diesem Jahr ausgefallen ist. 15



TEURER

Wofür Schweizer Konsumentinnen und Konsumenten im kommenden Jahr mehr zahlen müssen. 19



GEHEIMNIS

Weshalb man beim Mystery Park in Interlaken noch kein Erfolgsgeheimnis veraten kann. 21



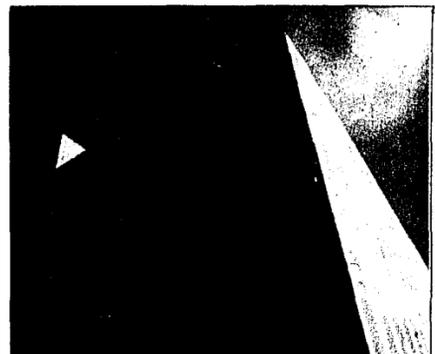
GELDNOT

Welche britische Luxus-Automarke in Geldnöten steckt und wer ihr dabei zu Hilfe kommt. 22

VOLKSBLATT NEWS

Nah am Schweizer Markt

VADUZ – Die Swissfirst Bank (Liechtenstein) konzentriert sich auf traditionelles Private Banking und ihre Expertise liegt im Bereich Schweizer Aktien. Hauptaktionärin ist die an der Schweizer Börse kotierte Swissfirst-Gruppe mit Standorten in Zürich, Zug und Basel, die sich 2005 mit der Bellevue-Gruppe zusammengeschlossen hat. Einerseits nutzt die Swissfirst damit die Attraktivität des Fondsstandortes im EWR-Land Liechtenstein. Andererseits hat die Swissfirst in Vaduz Zugriff auf Research und Produkte über die Hauptaktionärin. Swissfirst/Bellevue verwaltet mittlerweile fast 11 Milliarden Schweizer Franken. Das Jahr war sowohl für die Gruppe als auch für die Swissfirst Bank (Liechtenstein) ausserordentlich erfolgreich – aufgrund der positiven Entwicklung der Aktienmärkte und besonders des Schweizer Marktes. Der Zuwachs ist auf Neugelder wie auf die Performance zurückzuführen. Das Fondsvolumen hat sehr stark zugelegt. Zudem hat die Swissfirst-Gruppe eine Reihe neuer Produkte auf den Markt gebracht. So einen Index und Zertifikate auf massgebliche von Eigentümern geführte Schweizer Unternehmen oder eine Wandelanleihe der BB Biotech. «Eine



Stärke der Swissfirst Bank (Liechtenstein) ist die Nähe zum Schweizer Markt über die swissfirst/Bellevue-Gruppe und da besonders zu den Bereichen Biotechnologie, Pharma und Medtech», sagt Frank Schädler, Mitglied der Geschäftsleitung. (kopf)

Arcelor überbietet Thyssen-Krupp-Offerte für Dofasco

LUXEMBURG – Der Stahlkonzern Arcelor hat sein Angebot für die kanadische Dofasco deutlich erhöht und damit die Offerte von ThyssenKrupp überboten. Je Aktie würden nun 63 kanadische Dollar geboten, teilte Arcelor am Freitag mit. Insgesamt bieten die Luxemburger damit umgerechnet rund 5,7 Mrd. Fr. für den kanadischen Konkurrenten. Arcelor-Chef Guy Dolle unterstrich erneut, dass die Expansion nach Nordamerika eine Schlüsselstrategie für Arcelor sei: «Wir glauben, dass Arcelor für Dofasco ein exzellenter Partner ist.» Die Angebotsfrist liege bei 35 Tagen. Das erste Angebot von Arcelor im November hatte bei rund 5 Mrd. Fr. gelegen und war von der Dofasco-Führung abgelehnt worden. Als sich die Luxemburger mit ihrem Angebot direkt an die Dofasco-Aktionäre wandten, sprang der deutsche Marktführer ThyssenKrupp auf Bitte der Dofasco-Spitze als «Weisser Ritter» ein und unterbreitete ein Angebot von 61,50 kanadischen Dollar je Aktie. Arcelor erwarte nun, dass die Dofasco-Führung anerkenne, dass das erhöhte Angebot über der Offerte von ThyssenKrupp liege, hiess es in der Mitteilung. (sda/dpa)

Mit sicherem Gefühl

Serie Wirtschaft 2005: LGT verzeichnet Neugeldzuflüsse in Asien und Europa

VADUZ – Die LGT-Gruppe setzte auf Expansion in Asien und auf Alternative Anlagen – lange vor dem Mainstream. Man sei kein Partner fürs schnelle Geld, sondern wachse langsam, aber stetig, betont der Präsident des Stiftungsrates, Prinz Philipp von und zu Liechtenstein.

• Kornelia Pfeiffer

Volksblatt: Durchläucht, das schwächere Wachstum im nahen Ausland führt Banken in weiter entfernte Märkte. Die LGT-Gruppe ist neu in Lateinamerika vertreten. Mit welche Erwartungen?

S. D. Prinz Philipp: Südamerika ist ein sehr interessanter Wachstumsmarkt. Über die LGT Schweizerische Treuhandgesellschaft sind wir seit 50 Jahren in Montevideo vertreten. Ein Konzept für Uruguay wird gerade erarbeitet. Dabei gilt auch zu berücksichtigen, dass das Sicherheitsbedürfnis der Menschen in Südamerika wegen des unbeständigeren politischen Umfelds eine noch grössere Rolle spielt als in Europa.

Und was erwarten Sie vom Private-Banking-Geschäft am Persischen Golf in Bahrain?

Wir haben die Repräsentanz in Bahrain erst Mitte Dezember eröffnet. Von diesem Stützpunkt aus gewinnen wir Kunden aus der Region, deren Hauptbedürfnis die Diversifizierung von Risiken ist. Dies haben auch die grossen Wettbewerber längst erkannt. Mit den hohen Erdölpreisen fliessen ja seit geraumer Zeit massiv Gelder in die Golfregion und die Nachfrage nach neuen Produkten und Anlagemöglichkeiten ist gross. Andererseits besitzt Bahrain eine lange Tradition als ehemals koloniales Zentrum Grossbritanniens, eine anerkannt erstklassige Bankenaufsicht sowie eine gute Infrastruktur. Das gibt ein sicheres Gefühl.

Fühlen sich Scheichs im Königreich Bahrain mit einer Bank aus einem Fürstentum eher verbunden?

Auffallend ist, wie gut die Menschen über Liechtenstein Bescheid wissen. Liechtenstein Banking wird ähnlich positiv gesehen wie Swiss Banking. Hinzu kommt, dass sich die LGT-Gruppe als Stiftung eines Staatsoberhauptes unverwechselbar positionieren kann. Das Fürstentum ist Eigentümer und grösster Investor. Die Tradition und die Vermögenskultur der bleibenden Werte öffnet sicher Türen.

Die LGT verwaltet für die Fürstliche Familie ein Portfolio von rund 2,1 Milliarden Franken. Was weltweit selten ist: die



Prinz Philipp: Ein Privatunternehmen muss nicht Quartal für Quartal öffentlich Erfolge für Analysten und Medien präsentieren.

Kombination von 60 Prozent klassischen und 40 Prozent alternativen Anlagen. Hedge-Fund-Manager sind die neuen Stars der New Yorker Society, doch ihre Performance verliert an Glanz?

Die LGT hat sich von Anfang an und frühzeitig für die Elite der Hedge-Fund- und Private-Equity-Manager als interessanter Partner erwiesen. Unsere strategische Asset Allocation steht seit sechs Jahren, und wir sehen keinen Grund, diese zu ändern. Das Fürstliche Portfolio verzeichnet eine stetig gutes Wachstum mit einer Performance zwischen 1999 und Ende 2004 von +48,6 Prozent. Der NASDAQ liegt im gleichen Zeitraum bei -0,8 Prozent. 2005 hat das Portfolio nochmals um fünf Prozent zugelegt.

Unter den 29 Standorten der LGT weltweit befindet sich eine Repräsentanz in Wien. Wie gross ist der Schritt, den Sie bisher nach Osteuropa gemacht haben?

Osteuropa, in dem sich in den letzten zehn Jahren eine interessante Unternehmerklasse entwickelt hat, liegt ja vor der Haustür. Und anders als in Singapur müssen wir nicht erklären, was Liechtenstein ist. Zur Bearbeitung des sehr interessanten osteuropäischen Wachstumsmarkts wird gerade ein neues Team aufgebaut, das von Liechtenstein und der Schweiz aus arbeitet.

Wie viel Assets unter Management sind wegen der EU-Zinsertragssteuer nach Singapur statt nach Zürich oder Vaduz geflossen?

Das lässt sich nicht so einfach feststellen. Zum einen gibt es eine Reihe von Anlagemöglichkeiten,

die der Zinsertragssteuer nicht unterliegen. Das wissen die Kunden. Eine weitere Möglichkeit ist, Vermögen in die Struktur einer Stiftung oder eines Trusts zu giessen. Geld in einem nicht europäischen Land anzulegen, ist auch eine Möglichkeit. Diese zieht aber natürlich Kapital aus Europa ab und hat eine Verteuerung des Kapitals zur Folge. Mag sein, dass ein Teil der Gelder aus Europa nach Singapur fließt. Hauptgründe für das schnelle Wachstum Singapurs als Private-Banking-Platz sind in jedem Fall aber der Wirtschaftsboom in Asien und die Entstehung von Reichtum.

2005 verlief für die meisten Aktienmärkte überdurchschnittlich. 70 Milliarden betreute Kundenvermögen war der Stand bei der LGT Ende Juni. Wie gingen die Geschäfte?

WIRTSCHAFT IM GESPRÄCH

Die Finanzmärkte waren 2005 mit schwer einschätzbaren Ereignissen konfrontiert: der Gefahr einer Vogelgrippe-Pandemie, den Hurrikanen «Katrina» und «Rita», den Terroranschlägen in London, der Entwicklung des Irakkonfliktes.

Trotzdem reagierten die Anleger überraschend gelassen. Entsprechend gut verlief das Jahr für den Finanzplatz Liechtenstein. Das Liechtensteiner Volksblatt hat für die Serie «Wirtschaft im Gespräch» bei den Meinungsführern der liechtensteinischen Wirtschaft nachgefragt.

Sehr gut in Asien, der Schweiz, in Liechtenstein, Deutschland und viel versprechend in Südamerika und im Mittleren Osten. Wir sollten ein schönes Ergebnis haben, auch was die Neugeldzuflüsse in Europa und Asien betrifft. Als Nischenplayer konzentrieren wir uns auf unsere Stärken, suchen die Kundenschaft sorgfältig aus, denken langfristig, verfolgen eine klare Richtung, wachsen kontinuierlich. Diese Strategie geht auf.

Von Vorteil ist, dass die LGT als Privatunternehmen nicht Quartal für Quartal öffentlich Erfolge für Analysten und Medien präsentieren muss. Wir müssen nicht ständig neue Ziele an die Wand schreiben oder kurzfristig Strategien umstellen und Richtungswechsel vornehmen. So haben wir auch langfristig aus unserem Cash flow Asien aufgebaut, indem wir «stur» bei unseren Leisten geblieben sind.

Bisher erschienen:

Dienstag, 20. Dezember 2005: Regierungschef Otmar HASLER: Wie ein moderner Finanzplatz vom «EU-Pass» profitiert
Mittwoch, 21. Dezember 2005: Thomas PISKE und Michael LAUBER: Warum der Bankplatz seine Trümpfe stärker spielen sollte
Donnerstag, 22. Dezember 2005: Josef FEHR: Wie die Landesbank ihre Wachstumsstrategie umsetzt
Freitag, 23. Dezember 2005: Adolf REAL: Wie die VP Bank Service und Marktbearbeitung verbessert