



MARKUS GISLER

Die totale Verunsicherung durch die DBA

Inwieweit das schweizerische Bankgeheimnis aufgeweicht wird, hängt direkt mit den Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) zusammen, die derzeit dem Bundesrat zur Unterschrift vorliegen und danach vom Parlament zu ratifizieren sind. Bundespräsident Merz beschwichtigt. Das Bankgeheimnis werde bleiben, sagt er, aufgehoben werde bloss die Unterscheidung zwischen Steuerbetrug und Steuerhinterziehung und dies auch nur gegenüber jenen Staaten, mit denen ein entsprechendes DBA abgeschlossen wird.

Doch was so einfach klingt, entpuppt sich als heikle Wortklauberei. Klar ist bloss, dass «Fishing Expeditions» nicht zugelassen werden, dass der Vertragsstaat also nicht einfach einen Namen nennen kann, worauf die Schweiz verpflichtet ist nachzuforschen, ob der Betreffende ein Konto bei einer Schweizer Bank unterhalte. Die Grundregel heisst: Auskunft wird nur erteilt, wenn dem antragstellenden Land Namen und Adresse der Bank, bei dem der Kunde ein Konto haben soll, bekannt sind. Was

«Einmal mehr wird nicht offen kommuniziert, was wirklich Sache ist»

heisst das konkret? Reicht da einfach die Angabe «Credit Suisse Zürich», oder muss die Filiale bekannt sein, wenn das Konto in Baden geführt wird? Antwort: Ist im DBA nicht geregelt, folglich unklar. Im Abkommen mit Österreich etwa steht konkret: «Im Gesuch aufgeführt werden muss der Name und

die Adresse des mutmasslichen Inhabers der verlangten Informationen.» Im DBA mit Frankreich dagegen heisst es: «Dans la mesure où ils sont connus les nom et l'adresse (...)» Übersetzt: «Soweit bekannt» muss der Name und die Adresse angegeben werden. «Soweit bekannt» lässt aber jeden möglichen Interpretationsspielraum zu.

Kein Wunder herrscht unter den Banken angesichts dieses Interpretationsbedarfs die totale Verunsicherung. Was sollen sie ihren Kunden raten? Bleibt das Bankgeheimnis gewahrt? Welche Strategie ist einzuschlagen? Grösste Bedenken herrschen in Bezug auf die nächste Woche beginnenden Verhandlungen mit Deutschland sowie in Bezug auf den bereits paraphierten Vertrag mit den USA. Berlin drängt auf den automatischen Informationsaustausch, während das DBA mit den USA offenbar so brisant ist, dass nur eine kleine Zahl handverlesener Organisationen zu einer Art Mini-Vernehmlassung eingeladen wurde. Was steht da wirklich drin? Unsicherheit herrscht zudem über die nach der Ratifizierung durch das Parlament geplante Volksabstimmung. Zu Recht befürchtet der Bundesrat, diese würde zu einer populistischen Antipathie-Bekundung Deutschland und den USA gegenüber emporstilisiert. Lehnt das Volk diese DBA ab, wäre das Chaos tatsächlich total. Unverständlich, dass einmal mehr nicht offen kommuniziert wird, was Sache ist.

Madoff auf Schweizer Art

Strafverfahren gegen Vermögensverwalter: Mutmasslicher Millionenbetrug

VON FREDY HÄMMERLI

ST. GALLEN Die Masche der Brüder Milan und Milos Savic, den beiden Hauptverantwortlichen der Infina GmbH sowie der Infina Vermögensverwaltungs AG in St. Gallen und Lugano, war einfach, aber gerissen: Sie lockten Investoren und Kleinanleger mit jährlichen Renditen von bis zu 40 Prozent. Bis zu 6,25 Prozent seien sogar «garantiert» und «ohne Risiko», da ihre Produkte kapitalgeschützt seien. Das Angebot der beiden Österreicher blieb nicht ohne Wirkung: Hunderte, möglicherweise sogar Tausende von Anlegern brachten ihr Geld nach St. Gallen.

Doch nun ist das Kartenhaus der beiden Ex-Jugoslawen zusammengebrochen. Sie haben Selbstanzeige erstattet. «Die Staatsanwaltschaft St. Gallen ermittelt wegen Anlagebetrugs», bestätigt Untersuchungsrichter Roland

Lee. Verdacht: Die Kundengelder seien gar nicht oder zumindest nur teilweise investiert worden. Stattdessen hätten die Neugelder dazu gedient, die Verpflichtungen gegenüber den Altanlegern zu erfüllen und neue Gelder anzuziehen. Dies würde dem klassischen Pyramiden- oder Schneeballsystem entsprechen, das auch den Betrüger Bernard Madoff reich gemacht hat.

Sämtliche Konten der Gruppe sind gesperrt

Dies bestreitet Rechtsanwältin Séverine Zimmermann vom Büro Valentin Landmann in Zürich, das Milan und Milos Savic vertritt. Das Geld sei tatsächlich angelegt worden. «Die Infina hat kein auf Betrug ausgerichtetes Schema aufgebaut», sagt Zimmermann. Die Kunden hätten ihr Geld immer samt Rendite zurück erhalten, bis heute sei «kein Kunde geschädigt worden».

Deshalb ist nun auch die Finanzmarktaufsicht (Finma) eingeschritten. Denn die Fonds-ähnlichen Infina-Produkte «Swiss Fix», «Swiss Garant» und «Swiss Dynamic» sind für den Vertrieb nicht zugelassen. Die Finma hat mit superprovisorischer Verfügung zwei Zürcher Rechtsanwälte als Untersuchungsbeauftragte eingesetzt. Die Brüder Savic haben keinerlei Verfügungsgewalt mehr, sämtliche Konten der Gruppe, zu der auch die Fina-Freizüchtigkeitsstiftung gehört, sind gesperrt.

«Die Infina GmbH hat Dutzende von Millionen Franken Anlagegelder entgegengenommen», sagt Daniel Hunkeler, der zusammen mit Salvatore Petralia von der Finma als Untersuchungsbeauftragter eingesetzt worden ist. «Für uns geht es im Moment vor allem darum, möglichst viele Werte zu sichern und jeden weiteren Geldabfluss zu verhindern», erklärt Hunkeler. Dem Vernehmen nach

soll immerhin noch eine Sanierung der Infina aus dem Umfeld ihrer ehemaligen Angestellten versucht werden. Sie wussten offenbar nichts von den Geschäftspraktiken der Gebrüder Savic und gehören selber zu den Geschädigten.

Auch bei der Fina-Freizüchtigkeitsstiftung ist offenbar nicht mehr genügend Geld vorhanden, um alle Destinatäre zu bezahlen. Die Stiftung darf auf Anweisung der Finma und des Bundesamts für Sozialversicherungen bis auf weiteres keine Auszahlungen mehr vornehmen, wie Daniel Hunkeler bestätigt. Besonders tragisch: Wahrscheinlich sind weder die Pensionsgelder noch die Einlagen bei den Infina-Gesellschaften über den Einlagenschutz gesichert. Da die Infina-Gruppe keine Bankbewilligung besitzt, ist sie auch der Einlagensicherung der Banken nicht angeschlossen.

Für Milan und Milos Slavic gilt die Unschuldsvermutung.

US-Konsumenten stottern vor dem Kauf ab

Warenhäuser legen Einkäufe zur Seite, bis die Rechnung in Raten bezahlt ist

JERSEY CITY Vielen Konsumenten in den USA geht es derart schlecht, dass sie sich nicht einmal mehr den Einkauf auf Pump mit der Kreditkarte leisten können. Als Lösung für die Kreditklemme bieten findige Kaufhäuser «Layaway» an: Sie halten die Ware zurück, bis die Kunden den Kaufbetrag abgestottert haben.

Bei Kmart im Einkaufszentrum Stadium-Plaza in New Jersey hängen durchsichtige Einkaufstaschen gleich dutzendfach an Haken im hölzernen Dachgestühl. Die lange Reihe der Zeugnisse frustrierter Kaufleute bietet einen traurigen Anblick: T-Shirts, Jeans und Unterhosen in einem Plastiksack, Schulhefte und eine Schachtel Federn im nächsten.

«Wir sind beim Layaway-Programm schon 10 Prozent über unserem Verkaufsziel», freut sich Bill Rossi, der Manager des massiven Flachbaus, an dem die riesigen Lettern «Big K» prangen. Layaway-Verkäufe machen laut Rossi bis zu 15 Prozent des Umsatzes aus. Und das sei erst der Anfang. «Nach Thanksgiving Ende November werden wir vor dem Layaway-Schalter eine lange Schlange haben», glaubt er. «Das Lager wird dann drei Räume füllen.»



Im Dachstock hängen volle Einkaufssäcke: Kmart

FOTO: M. SUTER

Das Abstottern ist nicht kostenlos. Die Kunden entrichten eine Gebühr von 5 Dollar und zahlen 10 Prozent des Verkaufspreises an. Dann sind mindestens alle zwei Wochen Zahlungen fällig, bis nach spätestens acht Wochen der Gesamtbetrag erreicht ist. Wer das nicht schafft, kriegt bereits berappte Beträge zurück, muss jedoch eine Kündigungsgebühr von 10 Dollar zahlen.

Das Modell stammt aus der Grossen Depression

Die Kundschaft von Warenhäusern wie Kmart, TJ Maxx und Sears schätzt Layaway trotz der Kosten, weil die Kreditkartenzinsen gestiegen sind. Die Renaissance der aus der Wirtschaftsdepression der 30er-Jahre stammende Methode zeige die «Schwäche und Verzweiflung der amerikanischen Konsumenten», sagt der Analyst Howard Davidovitz. Laut Reuters sind die Einzelverkäufe im August gegenüber dem Vorjahr um 3,8 Prozent gefallen.

Manager Rossi hingegen erkennt im Layaway-Programm nur Positives: «Es ist einfach eine weitere Methode, wie wir unsere Kunden glücklich machen können.»

MARTIN SUTER

► FORTSETZUNG VON SEITE 49

Coop-Chef Hansueli Loosli

büsst, den Carrefour am Schluss erzielt hatte. Diesen gewinnen wir nun aber wieder zurück. Jeder umgebaute Laden wächst nach dem Umbau 5 bis 10 Prozent schneller als vorher. Wir rechnen mit drei bis fünf Jahren, bis wir den Rückgang wieder wettgemacht haben. Tatsache ist: Coop wächst mit oder ohne Carrefour. Aber Coop soll doch Marktanteile verloren haben. Nein, bei den Lebensmitteln wuchs unser Marktanteil bis im August kumuliert um 1,3 Prozent,

unsere Hauptkonkurrenten haben Anteile verloren.

Rechnen Sie im zweiten Halbjahr mit einem Minus-Umsatz?

Nein, aber in den nächsten 4 Monaten wird das Wachstum schwächer sein, da wir auch in vielen Warengruppen deutlich tiefere Preise haben wie z. B. bei Früchten und Gemüse, Fleisch und Milchprodukten. Dieses Jahr erwarte ich kein Weihnachtswunder.

Erreichen Sie Ihr Ziel von 1 bis 2 Prozent Wachstum für 2009?

Ja, der Lebensmittelbereich macht immer noch das Gros unseres Umsatzes aus. Hier wird der Markt nicht einfach wegbrechen. Wir werden vor allem in Be-

reichen zu kämpfen haben, in denen noch grössere Preisabschläge zu erwarten sind. Neben Benzin ist das der Bereich Unterhaltungselektronik, hier sanken z. B. die Preise für TV um 20 Prozent. Wir können das mit Mehrverkäufen nicht mehr voll kompensieren.

Was macht Sie auf Jahressicht so optimistisch?

Wir haben immer noch Unternehmensteile, die wachsen. Bei den Pronto-Shops verzeichnen wir ein zweistelliges Prozentwachstum. Auch der Reisebereich ITS Travel legte um über 9 Prozent zu. Unser neues italienisches Restaurant-Konzept Da Giovanni liegt 27 Prozent über dem Budget. Die Import-Parfümerie wächst eben-

falls mit 2 Prozent, und die Schmucklinie Christ hält ihren Umsatz auf Vorjahresniveau. Hier wird es zwar eine Änderung vom Verkaufsmix geben, aber keinen grossen Einbruch. Das grosse Fragezeichen bleibt aber, auf welches Niveau die Arbeitslosigkeit steigen wird.

Baut Coop auch Stellen ab?

Wir werden gewisse Abgänge nicht ersetzen, aber Kündigungen aus wirtschaftlichen Gründen sind nicht vorgesehen.

Wie wollen Sie künftig wachsen? Die Flächenexpansion ist so gut wie ausgereizt.

Potenzial bei den Flächen gibt es noch in den Agglomerationen. Hier wächst die Bevölkerung, und klei-

ne Läden müssen vergrössert werden. Dazu haben wir in Basel und Zug noch Lücken bei den Megastores, die wir schliessen wollen.

Aber langfristig wird Ihnen das nicht Wachstum garantieren.

Längerfristig sind die Wachstumschancen bei den Abholmärkten (Cash & Carry) und dem Belieferungsdienst (Foodservice) gross – vor allem im Ausland. Dieses Geschäft – es firmiert unter Trans-Gourmet – betreiben wir zusammen mit der deutschen Rewe. Der Gastronomiemarkt sinkt zwar, das ist aber ein Kurzfristproblem. Pflegeheime und Spitäler werden, langfristig gesehen, wachsen. Hier können wir uns eine weitere Expansion und Akquisitionen vor-

stellen. In Rumänien und Polen beispielsweise gibt es zwar Abholmärkte, aber der Belieferungsteil fehlt noch. Konkret in Planung ist derzeit aber nichts.

Seit zwei Monaten kann man patentgeschützte Güter parallel importieren. Was hat Coop bisher gemacht?

Nichts, es ist kein neues Produkt dazugekommen. Der Parallelimport hat erst eine grosse Wirkung, wenn wir das Cassis-de-Dijon und den Agrarfreihandel haben. Gewisse Marken wie Samsonite oder Parfüms importieren wir schon seit Jahren parallel. Die Verzollung ohne Ursprungszeugnisse lässt auch an vielen Orten keinen Ausbau des Parallelimports zu.