

Schweizer Baubranche

Nach wie vor gute Aussichten

ZÜRICH Der Boom in der Schweizer Baubranche dürfte auch im laufenden Quartal anhalten. Der von der Credit Suisse und dem Schweizerischen Baumeisterverband (SBV) ermittelte Bauindex verharrt auf rekordhohen 144 Punkten. Auf diesem Niveau ist der Frühindikator für die Umsatzentwicklung in der Baubranche seit dem dritten Quartal 2016, wie einer Mitteilung vom Mittwoch zu entnehmen ist. Träger des Booms ist dabei vor allem der Hochbau, der gemäss den Indikatoren um 4,0 Prozent gegenüber dem Vorquartal zulegen dürfte. Die Umsätze im Tiefbau dagegen dürften leicht um 3,4 Prozent schrumpfen. Insgesamt rechnen Credit Suisse und SBV für das laufende Jahr mit einer zunehmend vom Hochbau getragenen Fortsetzung des Erfolgskurses. Die entscheidende Rolle soll dabei der Mietwohnungsbau spielen. Die grosse Nachfrage auf die im aktuellen Zinsumfeld attraktiven Immobilienanlagen dürfte sich in einer rekordhohen Anzahl gebauter Wohnungen niederschlagen, heisst es dazu. Längerfristig beurteilt die Credit Suisse diesen Bauboom jedoch als zweischneidiges Schwert. Die aktuell hohen Umsätze der Baubranche habe den Charakter eines Vorschusses, der in absehbarer Zeit wegfallen werde, wenn die Zinsen ansteigen und damit die Attraktivität von Immobilienanlagen sinke. Die vorgeholten Umsätze beim Neubau würden künftig die Auftragsengpässe der Baubranche belasten, bis das Überangebot wieder abgebaut sei. Die Baumeister seien darum gefordert, bereits heute in kostensenkende und effizienzsteigernde Methoden und Technologien zu investieren, schreibt die Credit Suisse abschliessend. (sda)

Konjunktur

Börsenprofis beurteilen Aussichten positiv

ZÜRICH Börsenprofis schätzen die Aussichten für die Schweizer Wirtschaft etwas optimistischer ein. Der Stimmungsindeks, der die Konjunkturerwartungen von Finanzanalysten in den nächsten sechs Monaten misst, stieg im Februar auf 19,4 Punkte von 18,5 Zählern im Vormonat, wie die Credit Suisse am Mittwoch mitteilte. Es ist der sechste Anstieg in Folge. Die aktuelle Wirtschaftslage werde mit 20 Punkten (Januar: 25,9 Punkte) weiterhin relativ positiv beurteilt. Erwartungen einer Aufwertung des Franken gegenüber dem Euro seien deutlich gestiegen. Neu rechneten 45,2 (Vormonat: 26,9) Prozent der Befragten mit einer Erstarkung der hiesigen Währung. Dies seien so viele wie seit Dezember 2010 nicht mehr. Die Bank führt die monatliche Umfrage seit diesem Jahr gemeinsam mit der CFA Society Switzerland durch, früher war das Mannheimer Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) Partner. Im Schweizer Hauptexportmarkt Deutschland blickten die Finanzexperten zuletzt weniger optimistisch auf die Wirtschaft. Das ZEW-Barometer war im Februar des laufenden Jahres erstmals seit Juli 2016 gesunken. (sda/reu)



«Um sich unter den neuen Rahmenbedingungen weiterhin im Markt behaupten zu können, ist es unerlässlich, in Prozesse, Personal und IT zu investieren»: Thomas Hanselmann und Tino Kesseli (von links) von der zur First-Gruppe gehörenden CSL Corporate Services Ltd. (Foto: Michael Zanghellini)

«Der Wandel als Chance»

Interview In einer Zeit, in der die Finanzbranche einen fundamentalen Veränderungsprozess durchläuft, ergeben sich durchaus auch Chancen und Möglichkeiten.

Um diese zu erkennen und aktiv anzugehen, sind innovative Ideen, Mut und Weitblick gefragt. Auf die Frage, wie Finanzdienstleister diesen Herausforderungen nachhaltig gerecht werden können, gehen Thomas Hanselmann und Tino Kesseli von der CSL Corporate Services Ltd. im Interview ein.

Der Finanzplatz Liechtenstein hat sich in den letzten Jahren stark verändert - wie gehen Sie bei der CSL mit dieser Situation um?

Thomas Hanselmann: Liechtensteiner Treuhänder, Vermögensberater oder Vermögensverwalter sind tagtäglich mit Themen wie Digitalisierung, sich rasch ändernden regulatorischen Rahmenbedingungen, volatilen Märkten, Kostendruck und dem Ruf nach mehr Transparenz konfrontiert, um nur einige Faktoren zu nennen. Um sich unter diesen neuen Rahmenbedingungen weiterhin im Markt behaupten zu können, ist es unerlässlich, in Prozesse, Personal und IT zu investieren.

Tino Kesseli: Wir als IT-Dienstleister sind zwar nicht direkt von diesen Themen betroffen, als Sparringspartner unser Kunden müssen wir

uns jedoch schnell auf geänderte Gegebenheiten einstellen und entsprechende Lösungsansätze entwickeln.

Was bedeutet das konkret?

Tino Kesseli: Lassen Sie mich dies an einem Beispiel erklären. Noch vor wenigen Jahren waren sämtliche Prozesse manuell und Kundendaten wurden mehrheitlich in physischen Dossiers geführt. Dies hat zu Aufwand und Kosten geführt, die man sich heutzutage schlichtweg nicht mehr leisten kann.

Wir haben bereits früh begonnen, IT-Prozesse ganzheitlich zu betrachten und mittels IT-Einsatz zu automatisieren und zu digitalisieren. Dies war auch die Geburtsstunde unserer Mandatsverwaltungssoftware FinanceOne. Als integrierte und modular aufgebaute Gesamtlösung bietet FinanceOne viele Schnittstellen zu Erweiterungen und anderen Tools.

Welcher Nutzen ergibt sich dadurch für den Kunden?

Tino Kesseli: Durch die Automatisierung und Digitalisierung von IT-Prozessen, kann der manuelle Aufwand reduziert werden. Diese Automatisierung führt in weiterer Folge zu tieferen Kosten, einer Effizienzsteigerung, einer geringeren Fehlerquote und dank einer höheren Datenqualität schliesslich zu einem effizienten Risikomanagement.

Thomas Hanselmann: Kurz gesagt, kann sich unser Kunde dank des hohen Automatisierungsgrades auf sein Kerngeschäft und letztendlich auf seine Kunden konzentrieren.

Ein erheblicher Vorteil, wie auch eine grosse Zahl an Finanzdienstleistern bestätigen, welche unsere Software bereits heute im Einsatz haben.

Tino Kesseli: Wir bieten beispielsweise auch Produkte rund um die elektronische Archivierung. Dies betrifft sowohl die Verarbeitung von Bankbelegen als auch Kundendossiers. In Zusammenarbeit mit der Financial Data Services und der First Accounting Est. wurden Services im Bereich der Verarbeitung von SWIFT-Daten bis hin zur Buchhaltung aufgebaut. Aktuell prüfen wir, ob und in welcher Form wir auch für Themenbereiche wie MiFIDII und Fidleg Lösungen anbieten können. Im Bereich Infrastruktur sehen wir uns als Outsourcing Partner, wenn ein Kunde die IT nicht selber betreiben möchte.

Versteht sich die CSL als Finanzdienstleister oder als IT-Dienstleister?

Thomas Hanselmann: Das ist eine sehr gute und natürlich berechtigte Frage. Treuhänder oder Vermögensverwalter sind meist Fachexperten und werden von IT-Dienstleistern unterstützt, welche sich das Finanz-Know-how als Externe aneignen müssen. Unser entscheidender Vorteil ist, dass wir beide Bereiche vereinen. Wir sehen uns klar als IT-Dienstleister, haben aber durch die Zugehörigkeit zu der First Advisory Group, die zugleich unser grösster Kunde ist, die nötige Nähe zu den Anforderungen und Bedürfnissen

aus dem Tagesgeschäft und der Kundenfront.

Tino Kesseli: In der Praxis heisst dies, dass der Kunde einen Ansprechpartner hat, der die Lösung und Prozesse als Gesamtes betreut und er sich nicht um alle Details selber kümmern muss.

Erlauben Sie uns einen Blick in die Zukunft. Wohin geht die Reise?

Tino Kesseli: Ich bin grundüberzeugt, dass sich der Kosten-, Effizienz- und Konsolidierungsdruck sowie die Komplexität und Geschwindigkeit an regulatorischen Änderungen weiter verstärken wird und somit mehr denn je Schnelligkeit, Flexibilität und Performance zu entscheidenden Faktoren werden. Es wird wichtig sein, dass wir «nach AIA» nicht ausruhen, sondern konsequent die Prozesse weiter digitalisieren und so unseren Beitrag für eine bestmögliche Kundenbetreuung leisten.

Thomas Hanselmann: Das kann ich nur bestätigen. Wir haben eingebettet in die First-Gruppe frühzeitig die Weichen gestellt und sind gut aufgestellt, um auch künftige Anforderungen und Herausforderungen nachhaltig wahrzunehmen. Dies gilt im Übrigen nicht ausschliesslich für IT-Dienstleistungen, wo unser klarer Fokus liegt. Wir verfügen auch über Know-how für weitergehende Shared Service Dienstleistungen für Finanzdienstleister, wie beispielsweise HR, Marketing, Projektmanagement, Safelösungen oder Gebäudemanagement. (pr)

KPMG-Untersuchung

Rekordschaden durch Wirtschaftskriminalität in der Schweiz

ZÜRICH Noch nie sind an Schweizer Gerichten Fälle von Wirtschaftskriminalität mit so hohen Schäden behandelt worden wie 2016. Die Zahl der Fälle ist mit 57 zwar geringer als im Vorjahr. Der Gesamtschaden in Höhe von 1,4 Milliarden Franken ist aber ein neuer Rekord. Im Vorjahr hatte die Schadenssumme noch bei 280 Millionen Franken gelegen, wie

das Beratungsunternehmen KPMG mitteilte. Grund für das Allzeithoch ist vor allem der Fall Behring, der grösste Betrugsfall in der jüngeren Schweizer Geschichte mit einem Schaden von 800 Millionen Franken. 2000 Personen wurden dabei durch gewerbsmässigen Anlagebetrug, ein sogenanntes Schneeballsystem, geschädigt. Das Bundesstrafgericht in

Bellinzona verurteilte den Angeklagten Dieter Behring im September 2016 nach rund 12 Jahren Prozessvorbereitung zu einer Freiheitsstrafe von fünfeneinhalb Jahren. Ausser dem Behring-Prozess gab es drei Fälle mit Schäden von jeweils über 125 Millionen Franken. Die Untersuchung von KPMG beruht auf Wirtschaftskriminalitätsfällen mit einem Schadensbe-

trag von mindestens 50 000 Franken, die im Berichtsjahr von einem Schweizer Strafgericht verhandelt wurden und über die in den wichtigsten Schweizer Tages- und Wochenzeitungen berichtet wurde. Den Bericht gibt es seit 2009. Führungskräfte stellten aufgrund ihrer internen Stellung und ihres Handlungsspielraums in den Unternehmen bei der

Wirtschaftskriminalität die grösste Gefahr dar, schreibt KPMG. So sei das Management in 58 Prozent aller Fälle alleine für die Taten verantwortlich und in weiteren 21 Prozent der Fällen zusammen mit Angestellten involviert gewesen. (sda)